

セクター別戦略

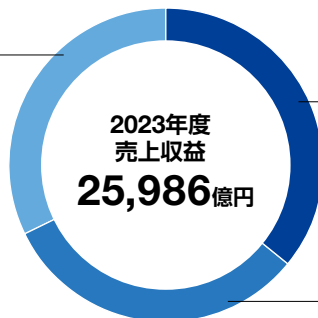
デジタルシステム&サービス/DSS

事業構成

サービス&プラットフォーム

9,835億円 / 32%

サービス&プラットフォーム
Lumadaを牽引するデジタルエンジニアリングとクラウド関連サービスの提供
AIやアナリティクスなどデジタル技術の開発
<ul style="list-style-type: none"> デジタルエンジニアリングBU: エクスペリエンスデザイン、デジタルエンジニアリング クラウドサービスプラットフォームBU: クラウドサービス、セキュリティ、ITプロダクツ (ストレージ・サーバー)



フロントビジネス

11,112億円 / 36%

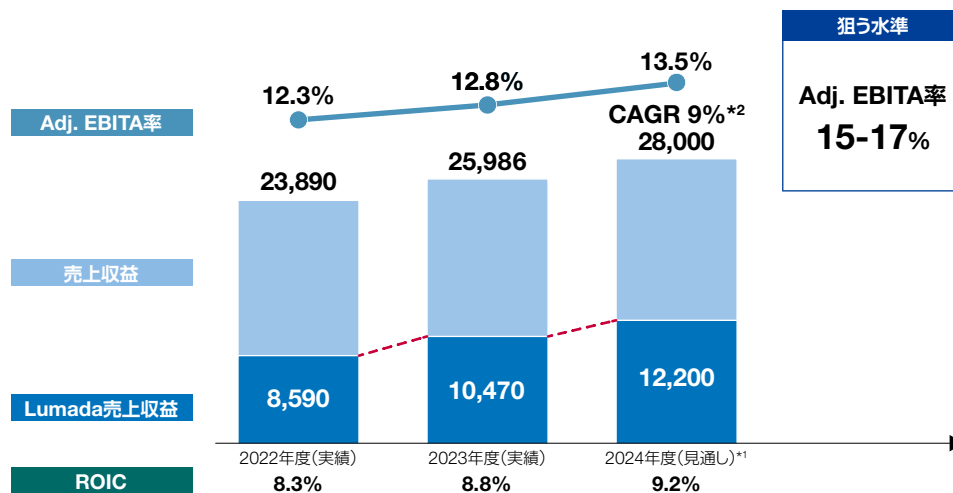
フロントビジネス
ミッションクリティカル領域のIT/デジタルシステムの構築・運用
<ul style="list-style-type: none"> 金融BU: 銀行・保険・証券向け基幹システム構築・運用、デジタルソリューション、サービス提供 社会BU: 官公庁・自治体など公共分野、電力・交通・通信など社会インフラ向け基幹システム構築・運用、デジタルソリューション、サービス提供

ITサービス

9,698億円 / 32%

ITサービス
IT/デジタルソリューションの開発・運用
<ul style="list-style-type: none"> 日立システムズ: システム運用・監視・保守を強みとし、ITライフサイクル全域をカバーするワンストップサービス提供 日立ソリューションズ: パッケージ、サービスを組み合わせた、生産性向上や新事業創出のためのソリューション提供

業績推移 単位:億円



*1 2024年7月31日公表 *2 2021-2024年度 CAGR

Investor Day(デジタル戦略)

徳永 俊昭

執行役員社長
デジタルシステム&サービス統括本部長

▶ 市場環境

北米・欧州では依然として不透明なマクロ経済環境によるお客さまのIT投資抑制の傾向があるものの、日立のもつIT×OT×プロダクツの優位性が発揮できる市場は、今後もグローバルに成長が見込まれています。また、国内市場を中心にITシステムのモダナイゼーションやDXの旺盛な需要が継続しています。日立が注力する金融、政府・地方自治体、通信・メディア、エネルギー、交通・物流、製造、ヘルスケアのグローバルデジタル市場は2024年から2027年までに年平均13~20%で拡大すると予測しています。


▶ 2024中計の進捗

GlobalLogicが、主力のデジタルエンジニアリング事業において、ボルトオン型M&Aも活用したドメインナレッジと人材拡充により着実に成長を続けています。また、社会インフラや産業設備における運用保守の高度化やサービス型(リカーリング)へのビジネスモデルの変革など、GEMやCIなどのOTセクターとのシナジーも順調に拡大しています。さらに、グローバル市場における、IT×OT×プロダクツのシナジー加速に向け、サービス提供体制の再編・強化も行いました。一方、国内市場においても、強みであるミッションクリティカルな大規模SIやDX案件が増加し、売上・収益性ともに大きく伸長しています。この結果、DSSセクターの受注残(2023年度末)は前年度末比15%増の約1.5兆円まで積み上がり、2024年度の売上収益は当初計画を上回る2兆8,000億円、Adj. EBITA率は13.5%の見通しです。DSSセクターは、Lumada事業の牽引役として、デジタル市場における持続的な成長に向け、変革を着実に進めています。

▶ 成長戦略

DSSセクターは、長年にわたり金融や社会分野などミッションクリティカルな領域で培ってきた高信頼なシステム構築力・運用力、また生成AIをはじめとした先進テクノロジーやソリューションでお客さまのDXを実現する豊富なデジタル人材を有しています。成長を支えるデジタルのリソースやケイパビリティを継続的に強化するとともに、GEMセクターやCIセクターとのシナジーを加速し、日立のもつIT×OT×プロダクトの優位性を最大限発揮できる領域で、市場成長率を上回る売上・収益性をめざします。



グローバルビジネスの拡大


デジタルソリューションのEnd-to-Endでのグローバルサービス提供体制を継続的に強化しています。具体的には、GlobalLogicのデザイン、デジタルエンジニアリング力で創出した革新的なデジタルソリューションを、Hitachi Vantara、Hitachi Digital Servicesによる高信頼・高効率なクラウド・マネージドサービス環境で実現しています。加えて、サービス開発・提供拠点や人材の拡充などデジタルのリソース・ケイパビリティの強化に取り組むほか、OTセクターとの連携をさらに加速し、エネルギーや鉄道、産業分野など日立グループのプロダクト・インストールベースへのデジタルの融合  を進め、グローバルDX市場の成長を獲得していきます。


フロント・ITサービス事業の拡大


DSSセクターの強みであるプロジェクトマネジメント力をさらに強化し、現在稼働する約6万人/月の人材に加え、GlobalLogicのエンジニア活用によるリソースの拡充と生成AIによるSIの生産性向上を加速します。旺盛な国内DX需要に向けて、ミッションクリティカルなSI・DX案件の実行力をさらに高め、フロント・ITサービス事業の拡大を図ります。

生成AIの活用によるさらなる成長

DSSセクターは、多くの先進ケースを有するGlobalLogicや、生成AI活用のノウハウ・ナレッジ  を結集した「Generative AIセンター 」などにより、日立グループ全社のAIトランスフォーメーションを牽引するとともに、国内外のお客さまとの協創、新たな成長機会につなげています。GlobalLogicは、AI関連オファリングで10年以上にわたり業界をリードしており、約1万人のAIエンジニアと500件を超えるAI活用プロジェクトの実績を有し、いち早く生成AIも活用


してきました。 例えば、日立エナジーのカスタマーセンターにおける品質向上の取り組みなど、GlobalLogicの先進技術・ノウハウを日立グループ内へ展開し、新たな価値創出が始まっています。

また、国内においても、ミッションクリティカルなシステム開発の知見と生成AIを組み合わせ、金融分野をはじめとしたお客さまとの協創が拡大  しています。システム開発の生産性向上や業務の効率化において効果を確認しており、今後、適用案件をさらに広げていく計画です。

なお、生成AIの活用においては、高信頼・高効率なデータマネジメント基盤が必要不可欠です。Hitachi Vantaraが得意とするストレージの仮想化により、企業独自データとオープンデータ、オンプレミスとクラウド環境とを統合的かつ透過的に管理運用できるハイブリッドクラウドソリューションの適用を加速します。さらに、NVIDIA DGX BasePOD™の認定を取得した「Hitachi iQ 」を新たに開発し、生成AI基盤の強化も継続的に推進しています。

価値協創ストーリー

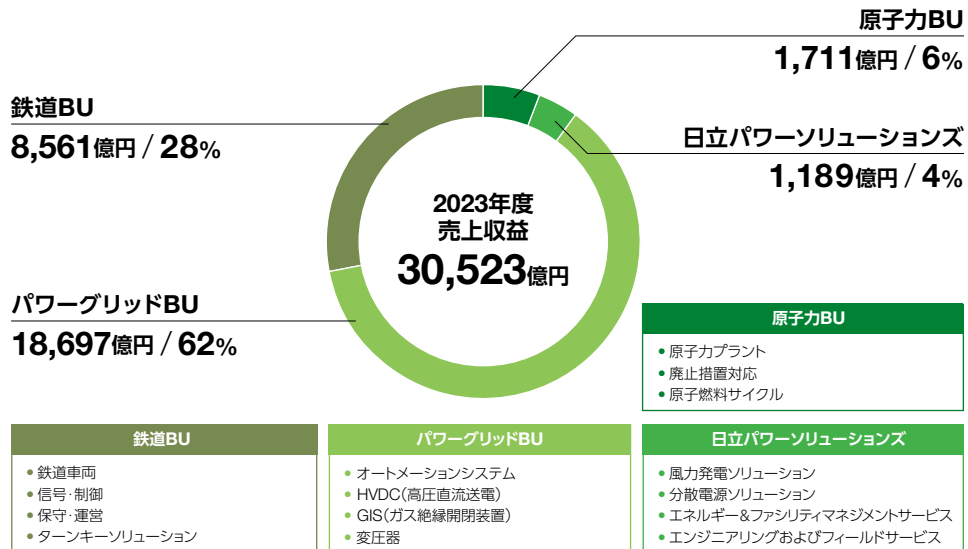
全国エリアでの電力需給調整の最適化を可能に 次期中央給電指令所システム受注

一般送配電事業者10社により設立された送配電システムズ合同会社から、日本全国エリアでの電力需給調整の最適化を実現する基幹システム「次期中央給電指令所システム」を2023年10月に受注  しました。これまでエリアごとに開発されてきた中央給電指令所システムを、沖縄エリアを除く全国で共有化します。日立エナジーが有するグローバル標準パッケージとDSSセクターのミッションクリティカルな基幹システム開発ノウハウとを融合し、日本の電力供給の安定化と脱炭素化社会の実現へ貢献します。

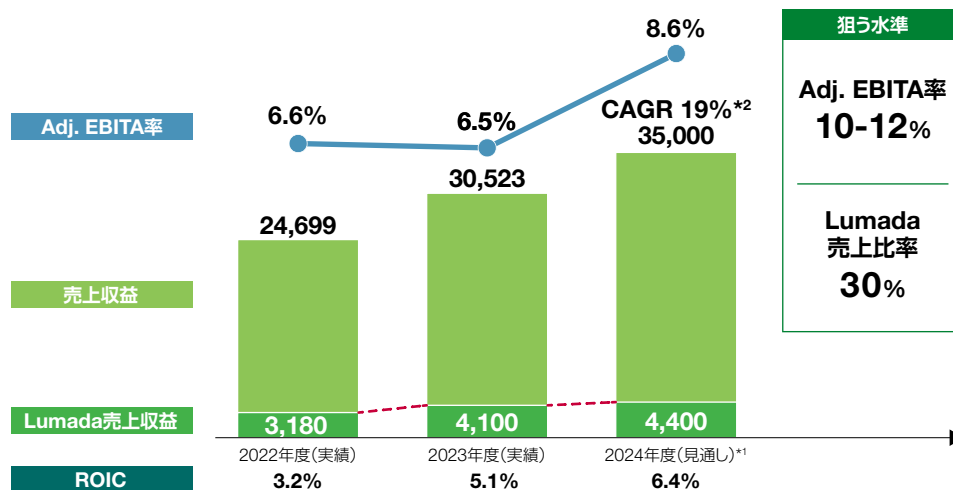


セクター別戦略

グリーンエネルギー&モビリティ/GEM



業績推移 単位:億円



*1 2024年7月31日公表 *2 2021-2024年度 CAGR

Investor Day(グリーン戦略)

アリスティア・ドーマー

執行役員副社長
グリーンエネルギー&モビリティ
戦略企画本部長



市場環境

カーボンニュートラルの実現に向けた電化の促進、エネルギー安全保障の重要性の高まり、生成AIの利用増加に伴うデータセンターの需要拡大により、世界の電力需要は2050年までに現在の2倍以上になると予想されています*3。これは、グリーンエネルギーやパワーグリッドソリューションにとっての潜在的な事業機会となります。またモビリティ市場も成長し続けています。タレス社の鉄道信号関連事業(以下、GTS)の獲得により各国におけるプレゼンスが増加し、2024年に9.3兆円と予想されているグローバル鉄道市場のアクセス可能な市場でのビジネスチャンスが拡大します。

*3 IIEA, World Energy Outlook 2023]に基づく日立推定

2024中計の進捗

2023年度の業績は堅調に推移しました。2024年度の売上収益は約3.4兆円、Adj. EBITA率は8.6%と、さらに高い目標を掲げています。2024年度後半からは、これまで実施してきたオペレーショナル・エクセレンスと効率化の施策が実を結び始めることが見込まれます。また、ガバナンスの強化や、お客さまとともにやってきたビジネスモデル変革やリスク低減など、受注残のクオリティと利益率向上に継続的に取り組んできました。例としては、パワーグリッド事業での長期フレームワーク契約の標準化やEPCリスクの最小化、またキャパシティ・リザーベーション契約およびその前受金を活用した設備投資などを実施しています。

▶ 成長戦略

デジタル・サービスビジネスの成長

日立エナジーの受注残^{*4}は4.7兆円と大きく成長しています。またさらなる事業ポートフォリオの強化に向け、サービス・デジタル事業の拡大にも取り組んでおり、2030年までに日立エナジーのサービス事業を3倍に拡大することをめざしています。この実現のために、同社の有するグローバルで2,000億ドル超の巨大なインストールベースを活用したサービス・メンテナンスの提供を推進し、日立とお客さまにとっての新たな価値を創出します。また、データセンターなどの新たな成長セグメントへの進出においては、DSSセクターと協業し、さらなる製品・サービスのデジタル化を進めます。


また、2024年7月1日付けで、アンドレアス・シーレンベックが日立エナジーの新CEOに就任しました。シーレンベックは、エネルギー転換への取り組み、ならびにサービス事業のデジタル化における優れた実績を有しています。新CEOのフレッシュな視点で、日立エナジーの今後の成長をリードします。

鉄道事業では、現在売上の約20%を占めるサービス・メンテナンス比率を拡大していきます。デジタルアセットマネジメントの事業展開は、コア事業である既存製品をベースに、日立グループのグローバルリソースと連携し、デジタルメンテナンスのビジネスレイヤーを追加していきます。


^{*4} 2023年度末時点


戦略的M&Aによる成長

2023年度は、スペインの電力変換・制御ソリューションサプライヤーであるeksエナジー社とイタリアのモビリティ・産業向け電力機器メーカーのCOET社の買収を実施しました。両社はそれぞれバッテリー蓄電システムやEV充電に関する豊富な実績・先端技術を有しており、既存の顧客基盤をベースに2社のケイパビリティを生かし、事業を拡大させていきます。

また、2024年5月31日にGTSの買収を完了  しました。本買収により、戦略的な地域の補完と魅力的な新たな地域への参入が可能となり、顧客基盤の大幅な拡大と業界をリードする信号・制御技術を獲得するとともに、9,000人の高度な技能をもつ人財が加わります。日立の鉄道事業は、従来、車両事業と信号・制御事業の比率がほぼ同等でしたが、この統合により、今後、信号・制御事業が7割へと変化し、年間9,000~9,500万ユーロ(暫定概算値)が見込まれます。さらに、GTSが有する、チケットングや料金システムのアプリケーションなど、信号制御以外の分野におけるソフトウェアのケイパビリティを活用し、日立のデジタル事業との連携を通じて、デジタルサービスの拡大と利益率の向上をめざします。

設備投資とイノベーション

さらなる成長のため、戦略的な設備投資やイノベーションへの投資を実行しています。日立エナジーでは、変圧器生産拡大への15億ドルを含め、2027年までに製造・エンジニアリング・デジタル・R&D・パートナーシップに総額60億ドルの投資を計画  しています。

モビリティの分野では、北米での鉄道事業拡大に向け、成長戦略を遂行しています。昨年は米国初となる完全自動運転都市鉄道システムをホノルルで運行開始  し、ポルチモアをはじめとした各都市への鉄道システムの納入を進めています。また、まもなく米国メリーランド州に完成する工場は、日立がもつ先進的なデジタル技術を適用した最先端のデジタルファクトリーであり、北米を中心とした旺盛な鉄道需要に対応していきます。

グリーンを牽引する事業の加速

日立は、パワーグリッド事業および鉄道事業のほかにもサステナブルな世界の実現に貢献する事業を有しています。電力需要が拡大の一途をたどる中、原子力発電がエネルギーミックスにおいて重要な役割を果たすと期待されています。日立はGEベルノバ社との合弁会社を通じて、小型モジュール炉(SMR^{*5})の開発を進めており、米国、カナダ、ポーランドなどのパートナーと緊密に連携しています。また、日立パワーソリューションズは、日本国内におけるエネルギー設備のネットワークを活用し、エネルギーマネジメントやファシリティマネジメントなどさまざまなデジタル技術やサービスをCNaaS^{*6}としてお客さまへ展開しています。

^{*5} Small Modular Reactor

^{*6} Carbon Neutral as a Service

価値協創ストーリー

米国パターン・エナジー社と、HVDCシステムの運用を支援するサービス契約を締結

日立エナジーは、米国の再生可能エネルギー開発会社であるパターン・エナジーと、サンジア送電プロジェクトのHVDCシステムの運用を支援する複数年のサービス契約を締結しました。同社はHVDC変換所の高度な保守、サイバーセキュリティサービスなどの幅広いサポートを提供します。これはサービス・デジタルの強化に資するもので、継続的なサポートへのコミットメントを明確にするものです。持続可能性とお客さまの価値向上に焦点を当てた最先端のデジタルサービスにより、ライフサイクル全体にわたり、HVDCシステムの運用を支援します。



セクター別戦略

コネクティブインダストリーズ/CI

事業構成

インダストリアルデジタルBU

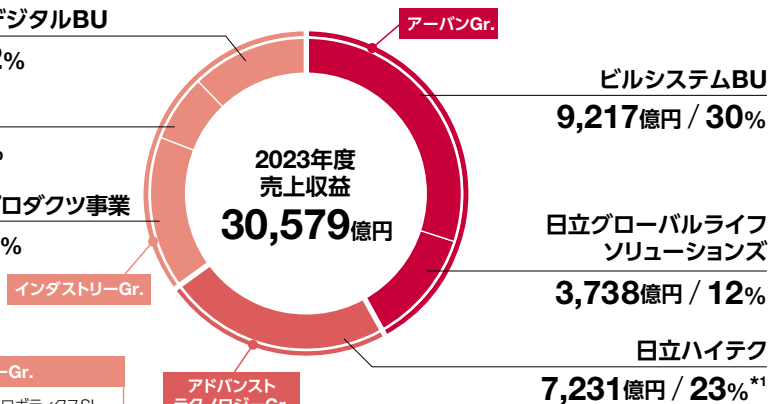
3,706億円 / 12%

水・環境BU

2,120億円 / 7%

インダストリアルプロダクツ事業

4,872億円 / 16%



インダストリーGr.

- 産業・流通ソリューション、ロボティクスSI
- 上下水道・ユーティリティソリューション
- 非量産プロダクト
(プロセス圧縮機、小型無人搬送ロボット、ドライブシステムなど)
- 量産プロダクト
(空気圧縮機、マーキング、受変電機器など)

アドバンス
テクノロジーGr.

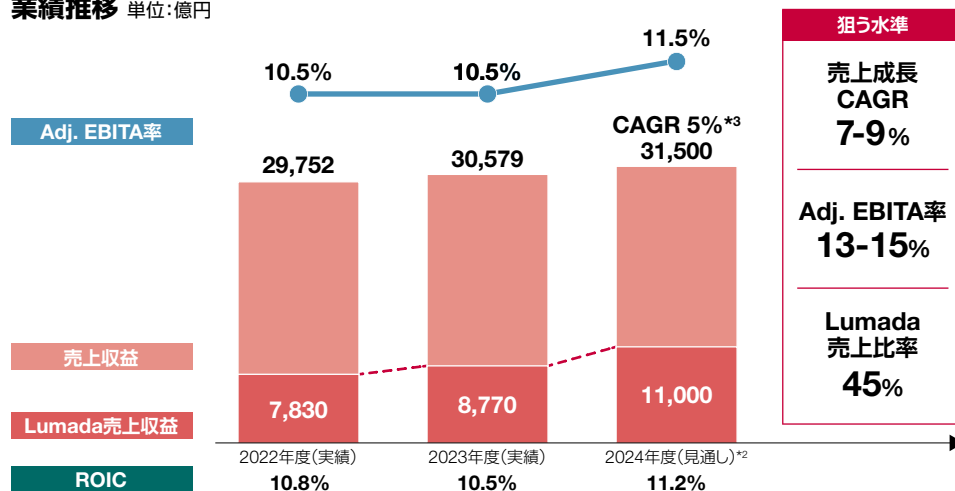
- ヘルスケア(生化学免疫分析装置、細胞自動培養装置、粒子線治療システムなど)
- 計測・分析(半導体計測評価装置、電子顕微鏡など)

アドバンステクノロジーGr.

アーバンGr.

- 昇降機:ビルサービス
(エレベーター・エスカレーターなど)
- 家電:空調システム

業績推移 単位:億円



*1 2024年度よりヘルスケア事業本部が日立ハイテックへ承継。これに伴い、2023年度の日立ハイテックの数値は、この変更を溯及した数値。

*2 2024年4月26日公表 *3 2021-2024年度 CAGR

Investor Day(コネクティブ戦略)



阿部 淳

執行役員社長
コネクティブインダストリーズ
事業統括本部長

▶ 市場環境

CIセクターは、DX、GX により大きく成長するファクトリー、ラボラトリー、ビルディングをターゲット市場としていきます。製造分野では、生成AIや電動化の拡大により、半導体製造やバッテリー製造、また、ヘルスケア分野では、バイオテクノロジーの進展により、分子診断、バイオ医薬製造、個別化医療、低侵襲治療において、市場規模が大きく成長すると見込んでいます。さらに、電力不足、資源枯渇といった世界的な問題から、グリーンビルディング、サーキュラーエコミーのサービス分野においても高成長が見込まれます。

▶ 2024中計の進捗

CIセクター全体でLumadaおよびリカーリング事業を強化し、収益性の向上に取り組んだことで、2024年度は売上成長(CAGR)5%*3、CIセクターの全部門でAdjusted EBITA率が10%を超える見通しです。また、CIセクターの強みであるプロダクト×OT×ITによるトータルシームレスソリューションを拡大し一体運営を強化することで、Lumada売上収益は2024年度に向けたCAGRが28%*3と大幅に成長する見通しです。

リスクマネジメントの観点では、中国不動産市況悪化への対応を進めました。昇降機事業の新規受注が減少する中で、リニューアルや保全の拡大で収益を確保しています。

また、今後の成長に向けた先行投資として、2024年度の後半から急速に回復・拡大する半導体製造に対して、日立ハイテックの顧客協創拠点の整備や設備投資を実施しています。

▶ 成長戦略

成長機会の獲得に向けた基本方針

CIセクターでは、DX、GXがもたらす産業分野の高成長市場を捉えて、日立が保有するラインビルド、計測・分析などのキーとなる技術を組み合わせることにより新たな成長機会を獲得し、トップラインを伸ばしていきます。

それに向けた基本方針として、CIセクターでは、産業系プロダクト事業と新たな成長分野にフォーカスしたインテグレーション事業を両輪として強化し、DSSセクターやGEMセクターとのシナジー創生を加速させ、Lumada事業を拡大していきます。産業系プロダクト事業の強化については、プロダクトのR&Dを強化するとともに、豊富なインストールベースを生かしたデジタルサービスを付加していくことでプロダクト周辺のサービス事業を拡大していきます。インテグレーション事業の強化については、生成AIなどのデジタル技術のさらなる活用に向けてGlobalLogicとの連携を強化するとともに、ボルトオン型M&AなどによりJRオートメーションのロボティクスSIを強化していきます。また、新たな成長軌道に向けて、高成長の製造・ヘルスケア・サービス分野に投資を集中していきます。

成長機会の獲得に向けた具体的な取り組み

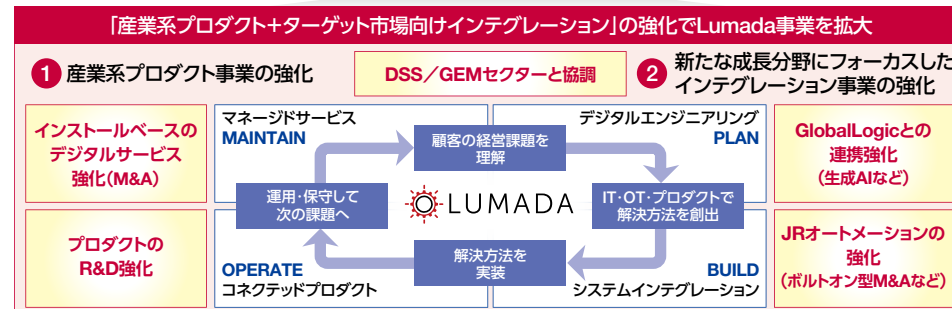
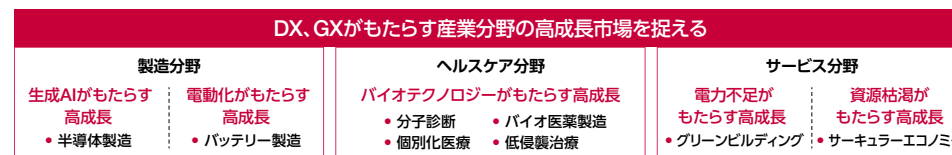
半導体製造では、測長SEM、光学検査装置、解析装置などのグローバルトップクラスの「半導体製造・検査装置」、顧客近傍の協創拠点で収集した「顧客データ」、データを統合・紐づけるデータ統合プラットフォームなどの「デジタル」で、生産性向上ソリューションを提供していきます。バッテリー製造では、先行ソリューションである異物検査装置や電子顕微鏡、ロールプレス、クリーン環境・超低露点制御などの「製造・検査装置」をベースに、自動化ラインビルディングなどの「ロボティクスSI」と、バッテリーライフサイクルマネジメントなどの「デジタル」で、量産の効率化と循環型バリューチェーンの構築を行っていきます。

また、バイオ医薬製造では、日本トップクラスの納入実績がある培養槽や細胞自動培養装置などの「培養プロダクト」と、バイオ医薬品業界の「法規制ドメインナレッジ」、日本トップクラスのシェアを有する医薬分野のMES/LIMSや再生医療等製品バリューチェーン統合管理プラットフォームなどの「デジタル」で、製造プロセスの早期立ち上げを行います。分子診断・個別化医療、低侵襲治療では、生化学・免疫分析装置、DNAシーケンサー、粒子線治療システムなどのグローバルトップクラスの「診断・治療装置」をベースに、がん遺伝子検査パートナーとの協創に

よる「デジタル」で、がん治療を高度化していきます。

さらに、サービス分野では、空気圧縮機、マーケティング、パワーエレクトロニクス・ドライブシステム、昇降機、業務用空調といったプロダクトの「豊富なインストールベース」と技術力・業務ノウハウ・知見などの「ドメインナレッジ」を強みに、「デジタル」でサービスを進化させるとともに、グリーンプロダクトのラインアップ強化も図っていきます。

MES: Manufacturing Execution System LIMS: Laboratory Information Management System



価値協創ストーリー

野村不動産とのスマート&グリーンビルディング事例

野村不動産株式会社は、東京・芝浦エリアで建設を進めている「BLUE FRONT SHIBAURA」S棟のビルOS*として、日立のビルIoTソリューション「BuilMirai」を採用しました。今後、両社では、「BuilMirai」の活用を通じて、効率的なビルの運用や省エネルギーの実現をめざしていきます。



*ビルOS:建物内のアセットを抽象化されたデジタルアセットとして扱うことで、データの標準化を行うとともに、ビル設備と多様なサービスを連携させ、アプリケーションの開発を加速させるデータ連携基盤。