

情報・通信システム事業戦略

2010年6月9日

株式会社 日立製作所
執行役専務／情報・通信システム社社長

中島 純三

日立グループ100周年



確かな技術でつぎの100年へ

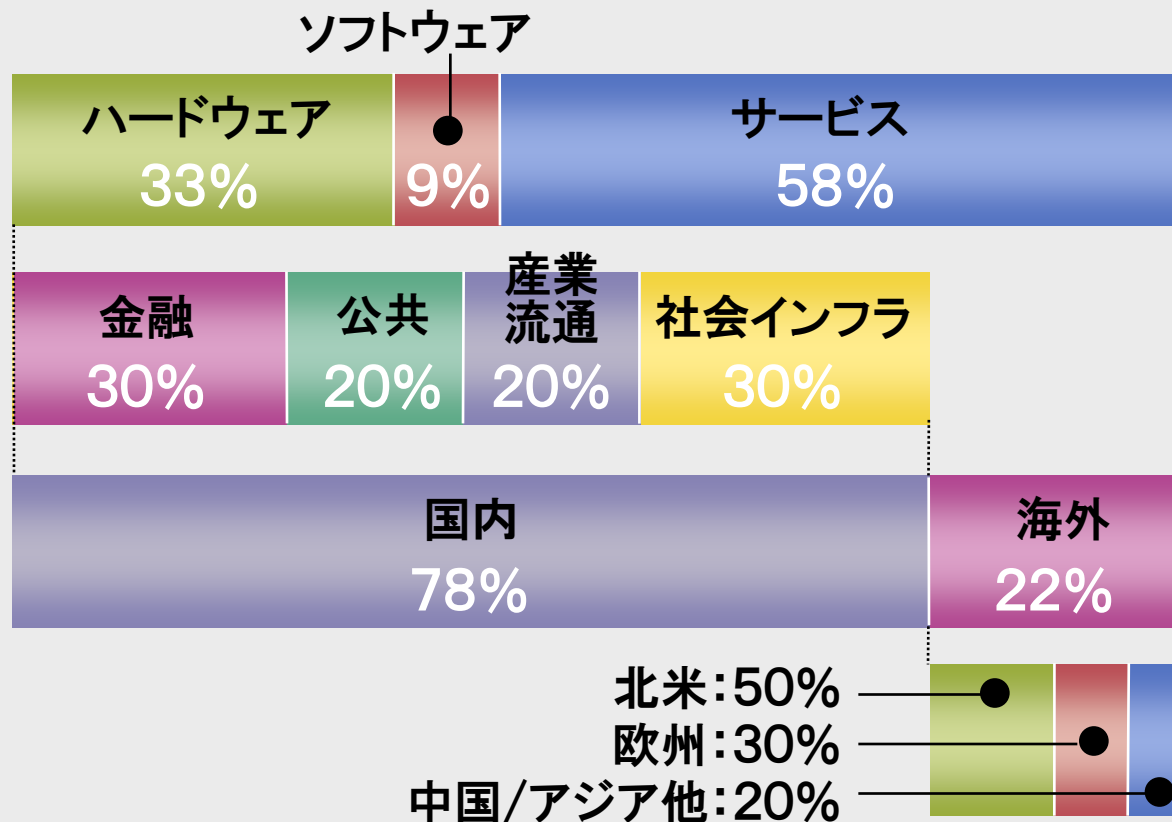
情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 2015年に向けての目標と事業方針
3. 成長戦略
4. まとめ

- 経営ビジョン お客様との協創による社会イノベーションへの貢献
- 事業規模 2009年度 売上高:17,055億

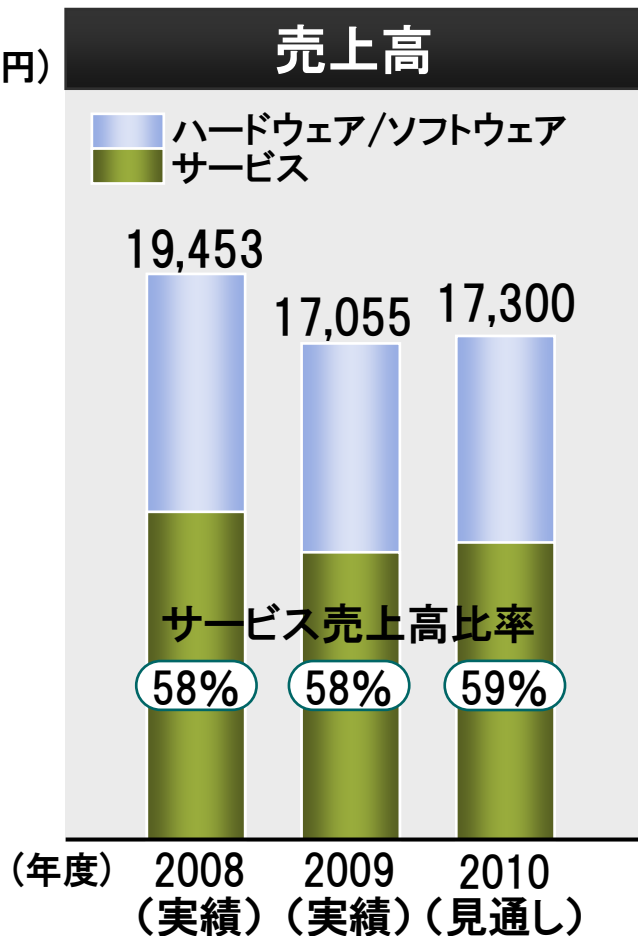
■ 売上高構成



1-2. 2009年度実績と2010年度業績見通し

2009年度を底に、2010年度売上高17,300億円、営業利益1,000億円をめざす

(単位:億円)

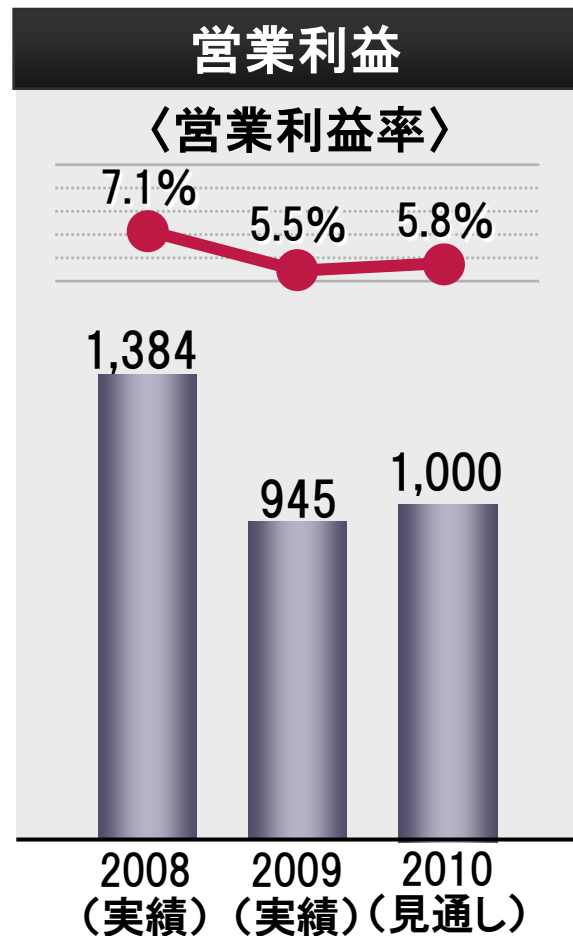


サービス売上高比率
58% 58% 59%

(年度) 2008 2009 2010
(実績) (実績) (見通し)

海外売上高比率

21% 22% 22%



〈営業利益率〉

7.1% 5.5% 5.8%

1,384 945 1,000
2008 2009 2010
(実績) (実績) (見通し)

情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 2015年に向けての目標と事業方針
3. 成長戦略
4. まとめ

経済

- 新興国の成長持続、先進国での回復期待
- 欧州の信用不安により先行き不透明

IT市場

- 国内IT市場の飽和
- ワールドワイドでは新興国市場が牽引し、回復基調

ITシステム

- 「所有」から「利用」へシフト
- ビジネスと社会のイノベーションへのIT利活用拡大
- 環境配慮ニーズの拡大

ITベンダ

- グローバル大手ベンダの垂直統合
- 社会インフラ向けソリューション事業強化
- グローバル事業対応力強化（M&A、オフショア活用）

2-2. 今後の目標

強い製品/サービスを核としたソリューションパートナーとして
特長分野で信頼と安心を世界に提供できる
グローバルカンパニーになる

2015年

クラウド
拡大

中国・インド含め
グローバルコンサル
ネットワーク確立

プラットフォームの
サービス化拡大

新興国への
チャレンジ
拡大

2009年

SI
プロマネカ
モノづくりカ

コンサル
日・米・欧を
中心に展開

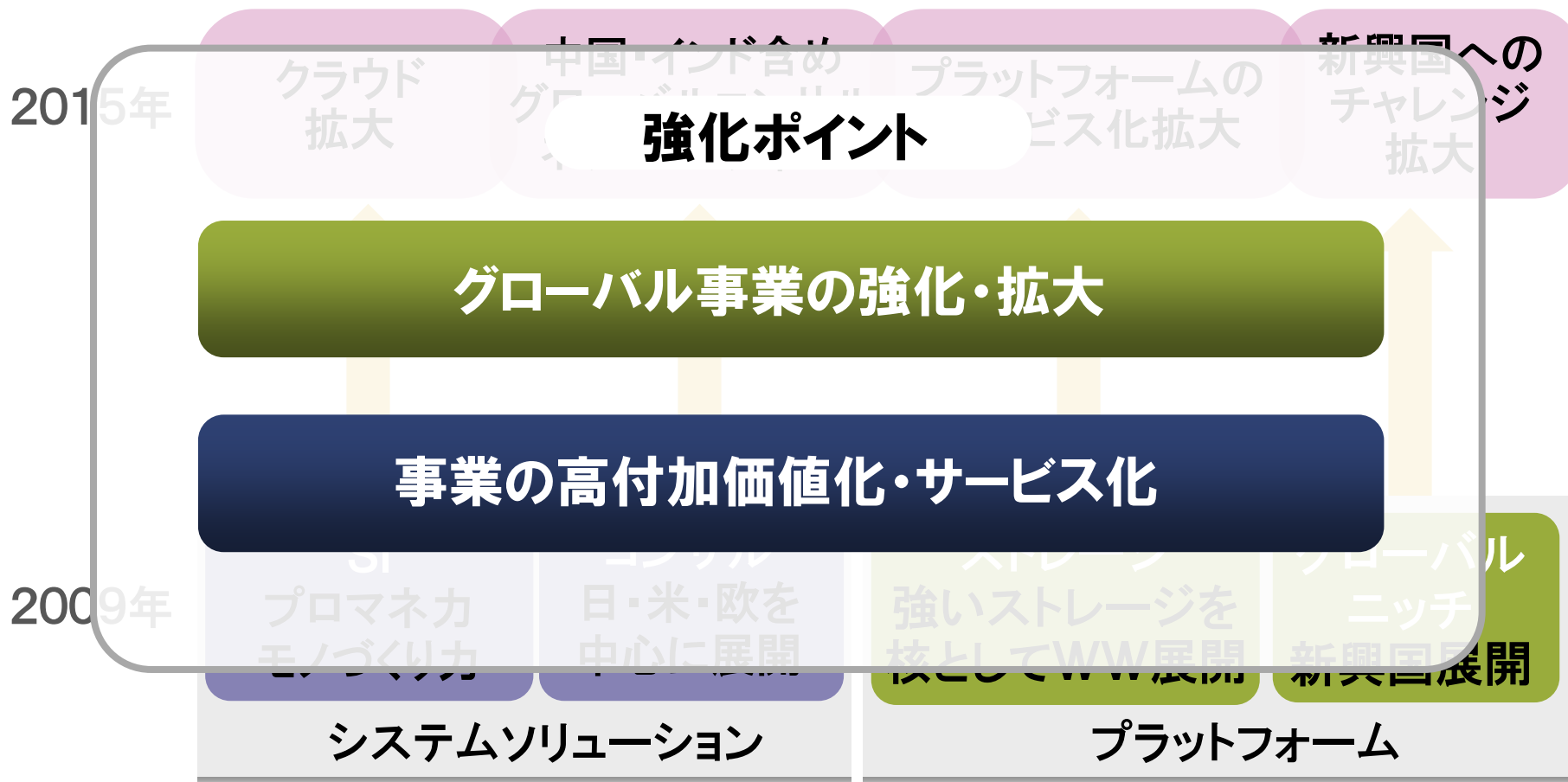
システムソリューション

ストレージ
強いストレージを
核としてWW展開

グローバル
ニッチ
新興国展開

プラットフォーム

強い製品/サービスを核としたソリューションパートナーとして
特長分野で信頼と安心を世界に提供できる
グローバルカンパニーになる



グローバル事業の強化・拡大

- 三本の柱による成長
 - プラットフォームソリューション事業
 - コンサルティング事業
 - 統合ITサービス事業
- 新興国市場での事業拡大

事業の 高付加価値化・サービス化

- 高信頼クラウドサービスの拡大
- プラットフォームのサービス化
- SI/サービス事業の高付加価値化
- グローバルコンサルネットワーク確立

経営基盤強化

2015年度目標

売上高:2兆3,000億円 営業利益率:8%

海外売上高比率:35%

サービス売上高比率:65%

情報・通信システム事業戦略

[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 2015年に向けての目標と事業方針
- 3. 成長戦略**
4. まとめ

グローバル事業の強化・拡大

事業の高付加価値化・サービス化

経営基盤強化

グローバル事業の強化・拡大

事業の高付加価値化・サービス化

経営基盤強化

3-2. グローバル事業の軌跡

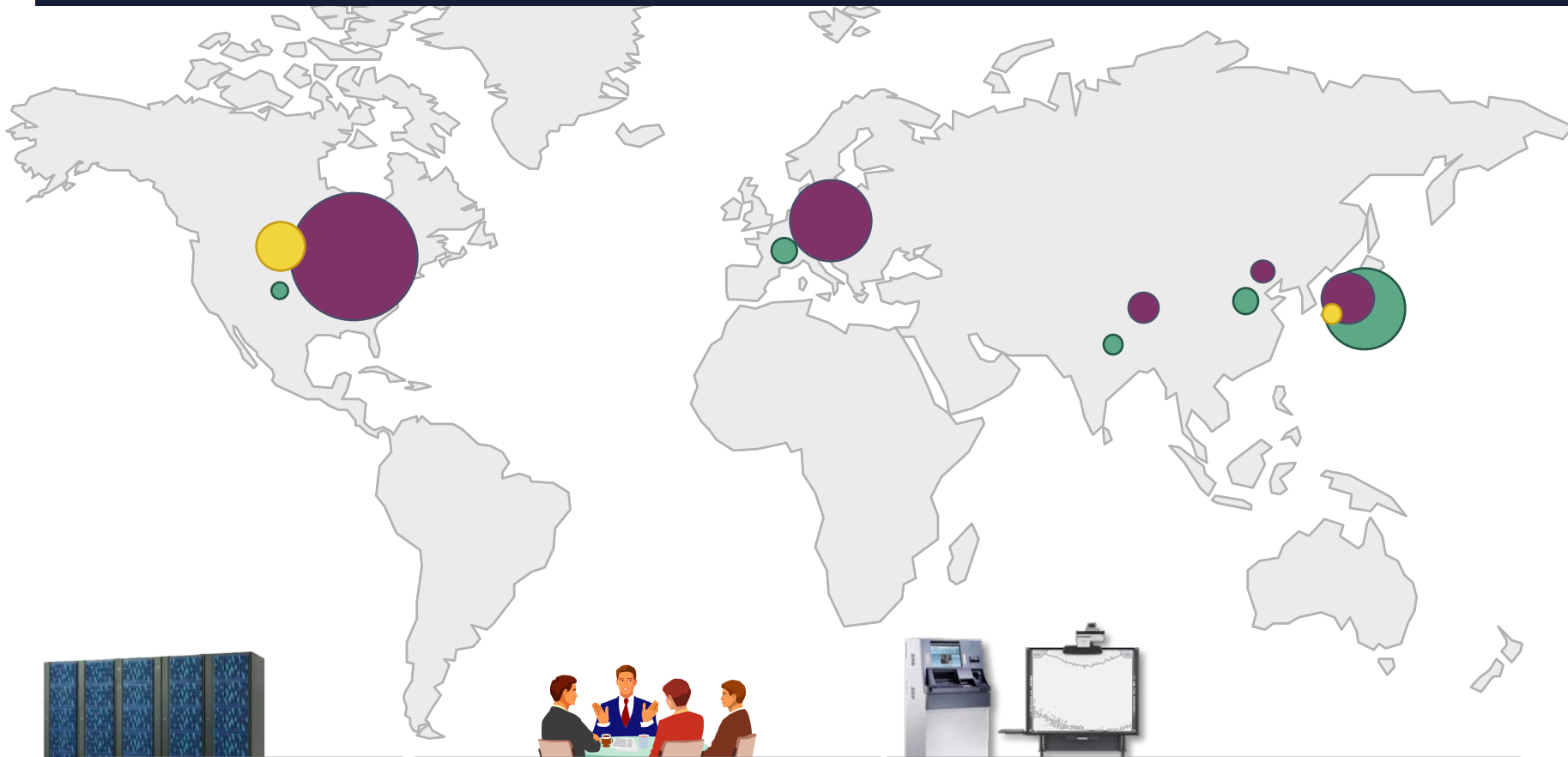
2005年

2010

2015

HITACHI
Inspire the Next

- グローバル展開はストレージ事業中心
- 欧米でのコンサル事業基盤確立に向け注力、中国でのATM事業展開

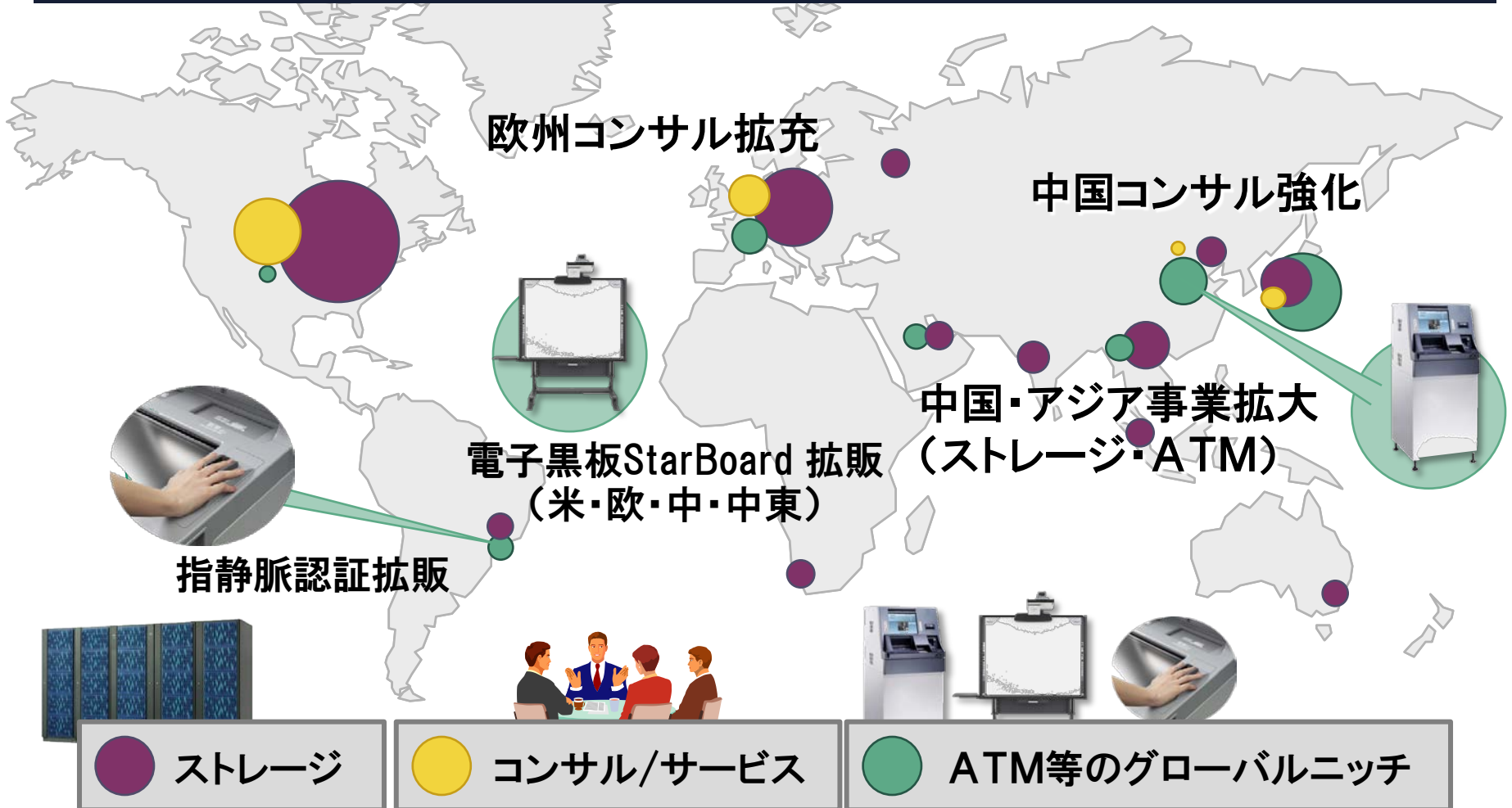


● ストレージ

● コンサル/サービス

● ATM等のグローバルニッチ

- ストレージを核としたプラットフォームソリューション事業拡大
- 中国コンサル強化他、新興国への取り組み強化



- ストレージ、コンサルに続く新たな事業の柱を確立
- 新興国市場での事業拡大

統合ITサービス(第三の柱)事業確立

プラットフォームとコンサルの
シナジー創出

新興国への積極展開
リソース強化



● ストレージ

● コンサル/サービス

● ATM等のグローバルニッチ

2015年度目標

海外売上高:8,000億円
海外売上高比率:35%

重点方針

- 三本の柱によるグローバル事業拡大
 - ストレージ、コンサルに続く「第三の柱」となる事業の確立
 - M&Aの実行
- 新興国市場での事業拡大
 - ストレージ、ATM等強い製品を核とした事業展開
- 日立グループ総力を挙げての社会インフラ構築事業推進

世界トップシェア*1のストレージを核とした プラットフォームソリューション事業

■ 強いストレージを核としたプラットフォーム事業の拡大

■ 市場でのトップポジション確立

- ・ エンタープライズ製品分野、5年連続ワールドワイドトップシェア（約30%）獲得*1
- ・ 外付けストレージ国内市場では14年連続トップシェア*2

■ 成長分野の市場獲得による事業拡大

- ・ ミッドレンジ製品分野、海外売上高2桁成長（2009年度）
- ・ ソフト/サービス海外売上高比率の伸張（2007年度35%→2009年度45%）
- ・ 新興国市場での事業拡大（2009年度下期APAC約20%成長）
- ・ ファイル・コンテンツ管理分野の強化（医療、政府系など市場開拓）



*1:エンタープライズ製品分野、金額ベース（日立算出）

*2:出典:IDC Japan,2010年5月「国内ディスクストレージシステム市場2009年の分析と2010年～2014年の予測」(J10510104)

ストレージソリューション事業売上高 | 2009年度:3,040億円 → 2015年度:4,000億円

グローバルコンサルネットワーク確立による お客様ニーズへの対応強化

- 拠点拡充によるグローバル対応の強化
 - 中国、インド体制強化
 - コンサル拠点数のさらなる拡大(現在、欧米中心に23拠点)
- さらなる成長の追求
 - 欧米で築いた実績、ベストプラクティスの共有によるWW展開
 - ・ 米国大手製造業、大手グローバル弁護士事務所等
グローバル会計システム他、多数の受注実績
 - ・ 北米で評価の高いBI、*1 ERP分野等のノウハウ横展開
 - M&A実行、パートナー連携による事業拡大
- システムライフサイクルのカバレッジ拡大
 - 米、欧、中でのAMO*2 事業等のマネージドサービス拡大



*1: Business Intelligence *2: Application Management Outsourcing

コンサルティング事業売上高

2009年度:450億円 → 2015年度:1,300億円

データセンタ事業で培ったノウハウを活かした統合ITサービス事業 (プラットフォームからアプリケーション活用基盤までをサポートする 次世代型付加価値データセンタサービス)

- M&Aによる事業基盤/顧客基盤の獲得
- 2015年グローバル展開を象徴する事業へと育成し、
強いプラットフォーム技術/製品、コンサル力とのシナジーにより
統合ITサービス事業でのリーディングポジション確立
- 着実な事業参入に向け、環境配慮型データセンタでの
実績確立とノウハウ蓄積を先行推進中
 - 欧州: パートナー契約締結(2010年4月)
 - ・ データセンタ高密度化: TELEHOUSE EUROPE社(英国)
 - ・ データセンタ構築技術: ECO2DC イニシアティブ(オランダ)
 - 中国: 環境配慮型データセンタ事業推進専門組織設立(2010年6月)

統合ITサービス事業売上高

2015年度: 2,600億円

ストレージ、ATM等実績ある強い製品と 特長技術による事業規模拡大

製品戦略

地域のニーズに即した製品投入による事業拡大

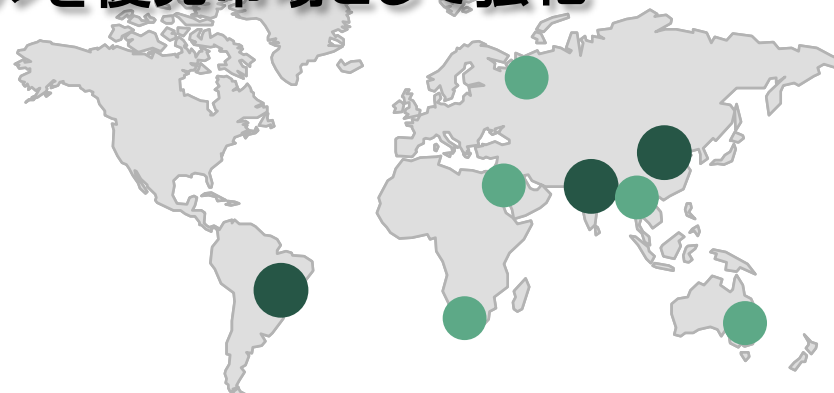
- ストレージ: 新興国向け製品の継続投入と販売チャネル強化
- ATM: 中国トップシェア*を活かしたインド、ブラジル等展開地域拡大
- 電子黒板「StarBoard」: 教育分野でのITインフラ整備ニーズに応え展開
 - ・ 中東、ロシア等新興国含む世界70ヶ国以上で12万台の納入実績
- 指静脈、RFID、センサネット等の特長技術を活かした市場創出

*日立算出

地域戦略

中国/インド/ブラジルを優先市場として強化

- 中国: 強い製品に加え、中方顧客対応ソリューション提供力強化
- インド、ブラジル: 人財配置による事業機会創出と体制強化
- 社会インフラ構築は日立グループの総力を挙げて優先市場以外にも対応



中国/アジア売上高

2009年度: 750億円 → 2015年度: 2,000億円

グローバル事業の強化・拡大

事業の高付加価値化・サービス化

経営基盤強化

お客様のイノベーションに貢献するベストソリューションパートナー

2015年

統合ITサービス

高信頼クラウド
サービスの拡大

プラットフォームの
サービス化

SI/サービス事業の
高付加価値化

グローバルコンサル
ネットワーク確立

2010年代

サービス範囲の拡大

(上流コンサル、戦略アウトソーシング)

2000年代

SEサービスの有償化(ソリューションメニュー化)

1990年代

ハードに付随するサービス(SEサービス、保守)

1980年代

2015年度目標

サービス売上高: 15,000億円
サービス売上高比率: 65%

重点方針

- 高信頼クラウドサービスの拡大
 - プライベートクラウド、ハイブリッドクラウドの拡大
- プラットフォームのサービス化拡大
 - 強いハードウェアを核としたサービス事業の拡大
- SI/サービス事業の高付加価値化
 - ベストプラクティス提供によるビジネスと社会のイノベーションへの貢献
 - お客様との協創の深化
 - 環境付加価値の拡大
- グローバルコンサルネットワークの確立
 - グローバル企業への対応力強化

企業基幹システムのミッションクリティカルな業務や
社会インフラシステムに対応する“高信頼”クラウドサービスをめざす

企業基幹システム、社会インフラシステムへの本格適用
ミッションクリティカルシステムとしての信頼性確立
(高度な信頼性技術、セキュリティ保証等)

企業基幹システムへの導入・適用拡大
オンプレミス、各種クラウドサービスとの
相互連携含めた高度なハイブリッドクラウドへ

企業情報システムへの導入拡大
パブリッククラウド、
プライベートクラウドの活用

現時点

高信頼クラウド技術の開発・投入

- 認証 (セキュリティ)
- 連携基盤 (ソフトウェア)
- 性能保証 (サーバ、ネットワーク)
- データ保全 (ストレージ)
- 構築・運用技法

2015
頃

関連売上高

2012年度:2,000億円 → 2015年度:5,000億円

先進的なサービスの実績を活かしたクラウド事業の推進

■ 国内最大のe-マーケットプレイス「TWX-21」

- 会員企業数:4万社(2010年5月)、取引規模:約12兆円/年
- SaaSの先駆け、13年間のサービス実績をもとにクラウド基盤として提供中
- 欧州REACH規則など化学物質管理業務対応環境情報交換サービス
SaaSメニューを追加(2009年7月)

■ 高信頼システムの構築・運用実績を活かした ネットワークバンキング共同センタサービス「FINEMAX」

- 個人向け:29金融機関採用、口座数:250万口座
- 法人向け:19金融機関採用、年間取引額:約10兆円

■ 日立内で実績のある業務アプリケーションのクラウド化

- 日立連結納税ソリューションをクラウド化
「SaaS型連結納税ソリューションC-Taxconductorサービス」を提供開始
(2010年4月)

自社開発のコア技術と構築ノウハウの融合

■ 仮想化技術

- 日立サーバ仮想化機構 :サーバの処理性能保証
- ボリューム容量仮想化機能 :大容量ストレージ利用効率向上

■ 高信頼ネットワーク技術

- MPLS-TP技術:クラウド間ネットワークの通信性能保証

■ システム運用管理技術

- 統合システム運用管理ソフト JP1:クラウド運用管理の効率化

■ 構築実績に基づくプライベートクラウド構築/運用手法

- プライベートクラウド構築テンプレート、構築/運用手順（2009年策定）の拡充

■ クラウドサービスの高次連携技術(ハイブリッドクラウド)

- プライベートクラウド・パブリッククラウド連携基盤
Harmonious Cloud Frameworkの開発とサービス開始（2010年12月予定）

■ ストレージの差別化ソリューションの拡大

■ 海外でのサービス売上高が2桁成長(2009年度)

- ・ 日立独自の仮想化技術を活用し、既存資産も含めたストレージ使用効率を最大化できる容量仮想化機能が好評(顧客導入比率約50%)

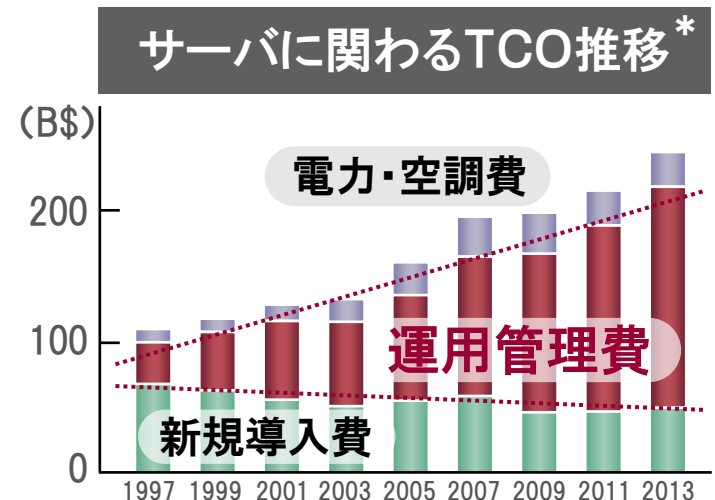
■ 新たな差別化ソリューションの提供

- ・ マネージドサービス: オンサイト/リモートサイトによる運用管理強化
- ・ コンテンツクラウド: コンテンツデータ向けストレージ活用ソリューション推進

■ プラットフォーム運用管理費低減をターゲットとした 統合プラットフォームの開発

■ サーバ、ストレージ等の仮想化技術をさらに追求し、複雑化する運用管理費の低減とサービスレベルの向上を図る

- ・ 増大する人手作業の自動化
- ・ 省電力運用 等



* 出典: IDC, Three Data Centers- One Vision?, Doc # DR2010_T2_MB, March 2010

《サーバ事業》

- サーバのグローバル展開を拡大し、海外売上高3倍をめざす（2010年度）
 - ストレージとサーバを組み合わせた統合プラットフォームの提供
 - クラウドなどを中心としたソリューション・サービスによる展開
 - ・ ファイルストレージやコンテンツクラウドなどの差別化ソリューションへのサーバ活用
- 中国、アジア、南米など新興国への事業進出

《通信ネットワーク事業》

- HCTA*1を核に次世代ネットワークのグローバル事業拡大
 - 次世代モバイル(LTE)事業*2
 - ・ LTEに関するソフト資産を買収(2009年12月)、グローバル販売パートナーの開拓
 - 光アクセス事業
 - ・ 北米CATV事業者 BHN*3の参入実績を強みに他事業者への提案強化
 - ホームICT事業
 - ・ 海外通信事業者と連携してホームICT市場開拓

*1 HCTA:Hitachi Communication Technologies America,Inc.

*2 LTE:Long Term Evolution

*3 BHN:Bright House Networks (北米のCATV事業者)

お客様との協創によるビジネスと社会のイノベーションへの貢献

ITを駆使した新たなビジネススタイル・ライフスタイル 20XX

大手金融機関基幹システム 2009

地域金融機関向け共同アウトソーシングサービス「NEXTBASE」 2005

ネットワークバンキング共同センターサービス「FINEMAX」 1999

1997 企業間電子商取引システム「TWX-21」

1988 第三次銀行オンラインシステム

1977 第二次銀行オンラインシステム

1970 新幹線運行管理システム

1969 銀行オンラインシステム

1959 座席予約システム

1959 電子計算機

1937 戸塚工場創立(電話機、交換機を生産)

1910 日立製作所創業

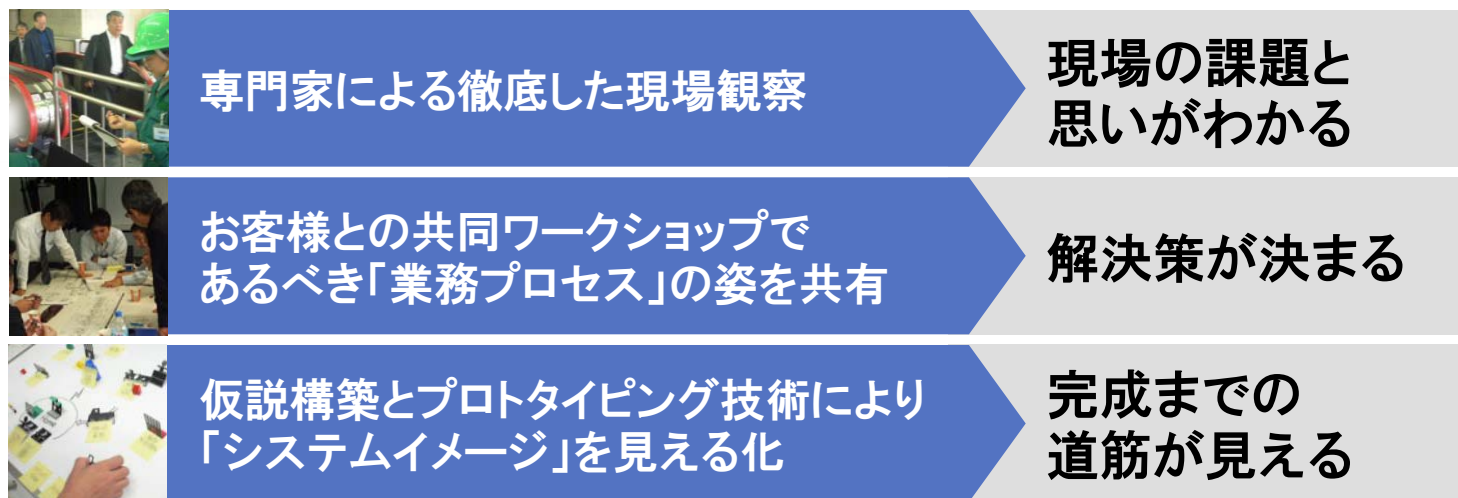
お客様が「満足・感動」するシステム開発のための超上流設計手法

■ お客様の真の課題を「理解/共有/解決」したシステムの実現

Exアプローチ「Experience Oriented Approach」

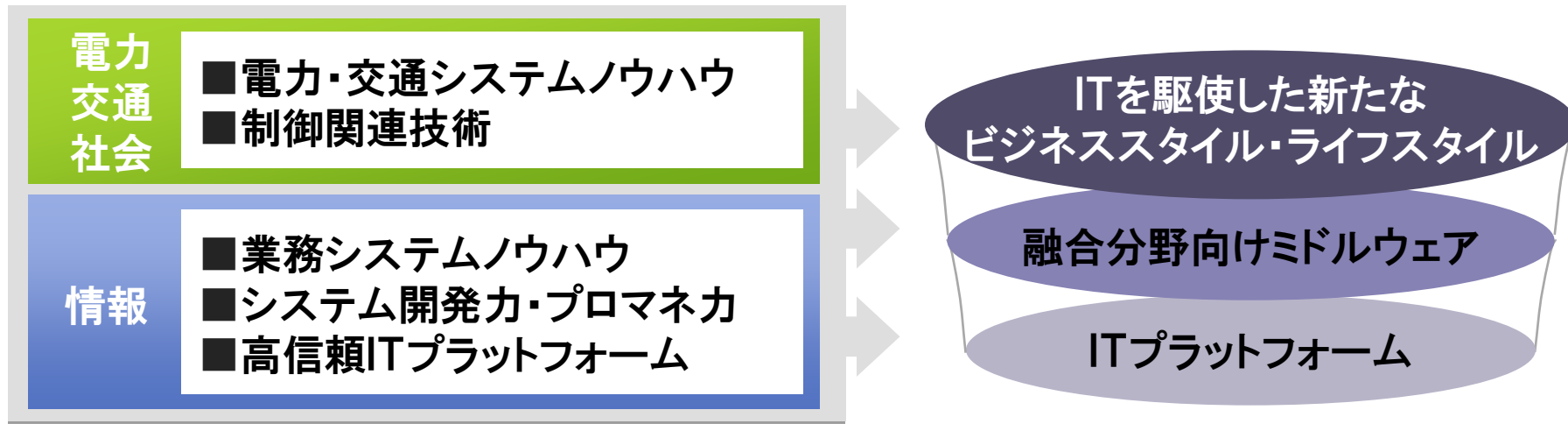


・開発の各ステップで協創により合意形成



お客様各層の要望に応えるシステムを実現、プロジェクトの成功を、お客様と日立で共有

社会インフラと情報・通信の融合による社会イノベーションへの貢献



■ 環境配慮型データセンタ事業のグローバル展開拡大

- コンサルテーション、機器販売までをワンストップで提供
 - ・ 省電力、省スペースのモジュール型データセンタ
- 欧州に続き、中国で展開

■ 日立の総合力を活かした新市場の開拓

- 環境配慮型都市「天津エコシティ」における開発・建設に協力
 - ・ スマートグリッドなど先進技術を用いて、環境ソリューションを提供
- インド デリー・ムンバイ間産業大動脈プロジェクトへの参画

持続可能な社会の実現とお客様の環境経営への貢献拡大

日立の環境ビジョン2025

日立グループの製品を通じて
2025年までに年間1億トンのCO2排出抑制に貢献



情報・通信システム社として年間400万トン排出抑制貢献(2025年度)

Green of IT
Harmonious Greenプラン

CO2排出量33万トン削減
(2008-2012年度累計)

データセンタ省電力化
プロジェクト
CoolCenter50

消費電力を最大50%削減
(2012年度、2007年度比)

Green by IT
ITによるグリーン化

環境適合製品売上高比率
50%(2010年度)

ITによる地球環境貢献プラン「GeoAction100」

地球温暖化防止

・ハード、ソリューション製品のCO2排出量情報をお客様に提供
(2010年7月～)

資源の循環的な利用

・情報・通信分野での製品回収スキームを強化(2010年7月)

生態系の保全

・ITエコ実験村構想等

3-21. 省電力化技術を駆使した日立の製品群

■ サーバ

BladeSymphony
BS2000



業界トップクラス*1の変換効率
92%を実現した電源を開発



独自仮想化技術によるサーバ統合

グリーンITアワード2009
審査員特別賞

■ 運用管理ソフトウェア

JP1 Version 9



クラウド時代の柔軟な運用、
運用業務の効率化を支援

■ ストレージ

Hitachi Adaptable
Modular Storage 2000シリーズ



使用頻度に応じたHDDのドライブ回転制御や
増設ディスクアレイ筐体単位での電源供給制御

■ ネットワーク

AX6600S



オンラインで
状況に応じて
電力供給を制御



グリーンITアワード2009
経済産業省 商務情報政策局長賞

Interop Tokyo 2009
『Best of Show Award』
GreenIT部門グランプリ

■ 環境配慮型データセンター・IT機器に加え、空調機や電源を含めた総合的な取り組み

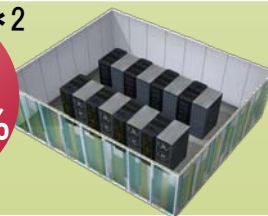
データセンター省電力化プロジェクト
CoolCenter50

グリーンITアワード2008
審査員特別賞



モジュール型データセンター
局所冷却装置やIT機器を
モジュール内に最適配置
冷却効率を最大化

*2
空調消費
電力量
最大67%
削減



*1 日立調べ(2010年5月末現在)

*2 従来方式の空調機器との比較、「IT化トレンドに関する調査報告書」(出典JEITA(電子情報技術産業協会), June 2009)のデータに基づき、日立試算

グローバル事業の強化・拡大

事業の高付加価値化・サービス化

経営基盤強化

事業シナジーの追求と、連結ベースでの企業価値のさらなる向上

- 分担最適化による新規顧客の開拓と事業規模拡大
 - ITライフサイクルの全てにわたり価値あるワンストップソリューション提供
 - グループ会社再編:日立ソリューションズ設立(2010年10月)
(日立ソフトウェアエンジニアリングと日立システムアンドサービスの合併)
- 経営体質のさらなる強化
 - リソース最適配置、共通機能の集約化・共有化、重複投資の排除
 - 調達戦略・施策共有による調達力強化、資材費低減の徹底
 - 投資計画:2010年度900億円(対前年比149%)
- モノづくり強化による品質・生産性向上の徹底追求と顧客満足度のさらなる向上
 - プロジェクトマネジメント学会 第一回「PM実施賞」受賞(2009年11月)
 - 日経コンピュータ2010年2月3日号 第12回パートナー満足度調査の全15部門において9部門で第1位を獲得

《第1位獲得部門》 シンクライアント部門、ブレードサーバー部門、ネットワーク/システム運用管理ソフト部門、ストレージ部門、UNIXサーバー部門
アプリケーションサーバー部門、グループウェア/EIP/ブログ/SNS部門、IP電話システム部門、PCサーバー部門

情報・通信システム事業戦略

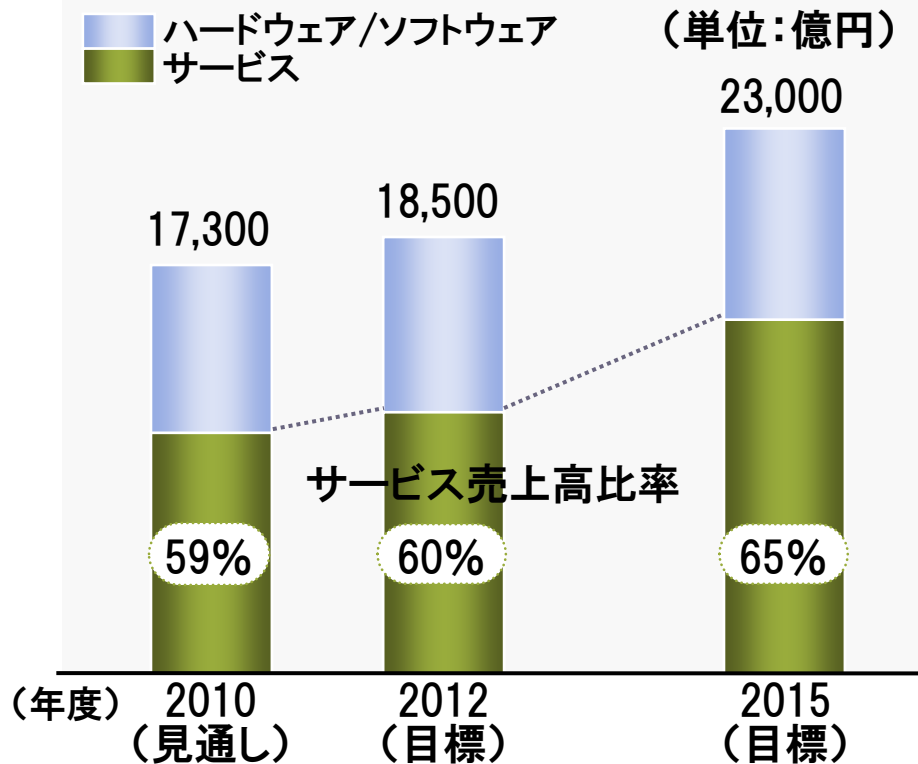
[目次]

1. 事業概要と業績見通し
2. 2015年に向けての目標と事業方針
3. 成長戦略
4. まとめ

4-1. 業績推移

売上高

ハードウェア/ソフトウェア
サービス (単位: 億円)

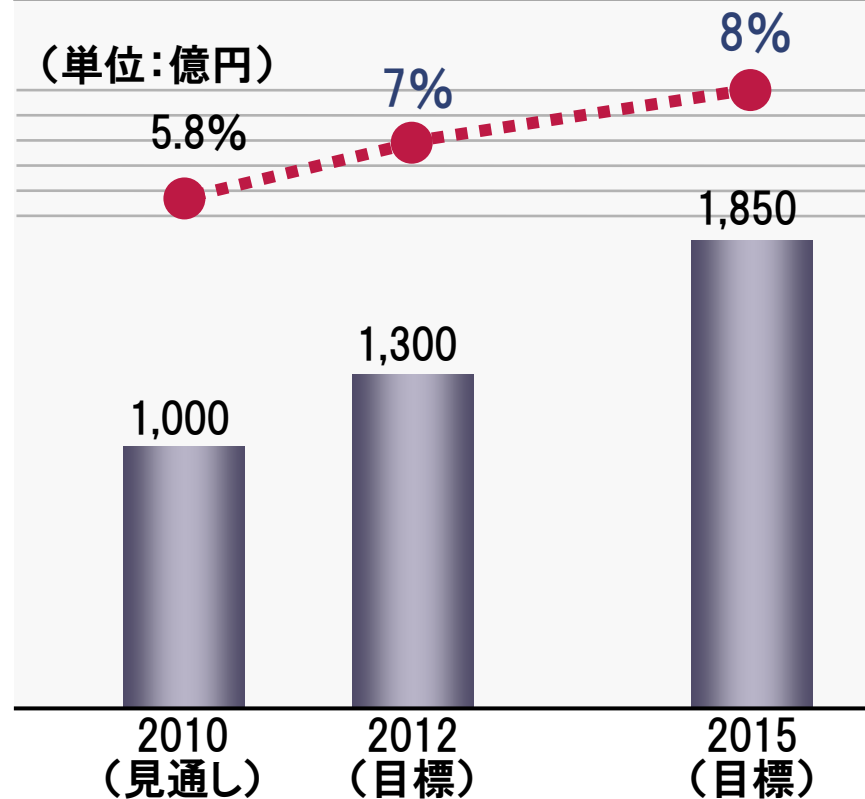


海外売上高比率



営業利益、営業利益率

(単位: 億円)



2015年度目標

- 売上高 2兆3,000億円、営業利益率 8%
- 海外売上高比率 35%
- サービス売上高比率 65%

強い製品/サービスを核としたソリューションパートナーとして
特長分野で信頼と安心を世界に提供できる
グローバルカンパニーになる

本資料における当社の今後の計画、見通し、戦略等の将来予想に関する記述は、当社が現時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等の結果は見通しと大きく異なることがあります。

その要因のうち、主なものは以下の通りです。

- 主要市場(特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ)における経済状況および需要の急激な変動
- 為替相場変動(特に円/ドル、円/ユーロ相場)
- 資金調達環境
- 日本の株式相場変動
- 持分法適用会社への投資に係る損失
- 価格競争の激化(特にコンポーネント・デバイス部門およびデジタルメディア・民生機器部門)
- 新技術を用いた製品の開発、タイムリーな市場投入、低コスト生産を実現する当社および子会社の能力
- 急速な技術革新
- 長期契約におけるコストの変動および契約の解除
- 原材料価格の変動
- 製品需給の変動
- 製品需給、為替相場および原材料価格の変動に対応する当社および子会社の能力
- 社会イノベーション事業強化に係る戦略
- 事業構造改善施策の実施
- 主要市場(特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ)における社会状況および貿易規制等各種規制
- 製品開発等における他社との提携関係
- 自社特許の保護および他社特許の利用の確保
- 当社、子会社または持分法適用会社に対する訴訟その他の法的手続
- 製品やサービスに関する欠陥・瑕疵等
- 地震、その他の自然災害等(特に日本)
- 情報システムへの依存および機密情報の管理
- 退職給付債務に係る見積り
- 人材の確保

uVALUE

HITACHI
Inspire the Next 