

---

# 公共社会ビジネスユニット事業戦略

Hitachi IR Day 2017

2017年6月8日

株式会社日立製作所

執行役常務 公共社会ビジネスユニットCEO

**永野 勝也**

# 公共社会ビジネスユニット事業戦略

---

## [目次]

1. 公共社会ビジネスユニットの位置付け
2. 事業概要・現状分析
3. 事業戦略
4. 業績推移
5. まとめ

# 1. 公共社会ビジネスユニットの位置付け

社会インフラ向けシステムインテグレーション機能を公共ビジネスユニットに統合し、エネルギー・鉄道分野を含むIoT関連事業の体制を強化

## フロント



### 共通IT機能

アプリケーション開発、エンジニアリング、運用・保守、プロジェクトマネジメント、品質保証

### プラットフォーム



### プロダクト



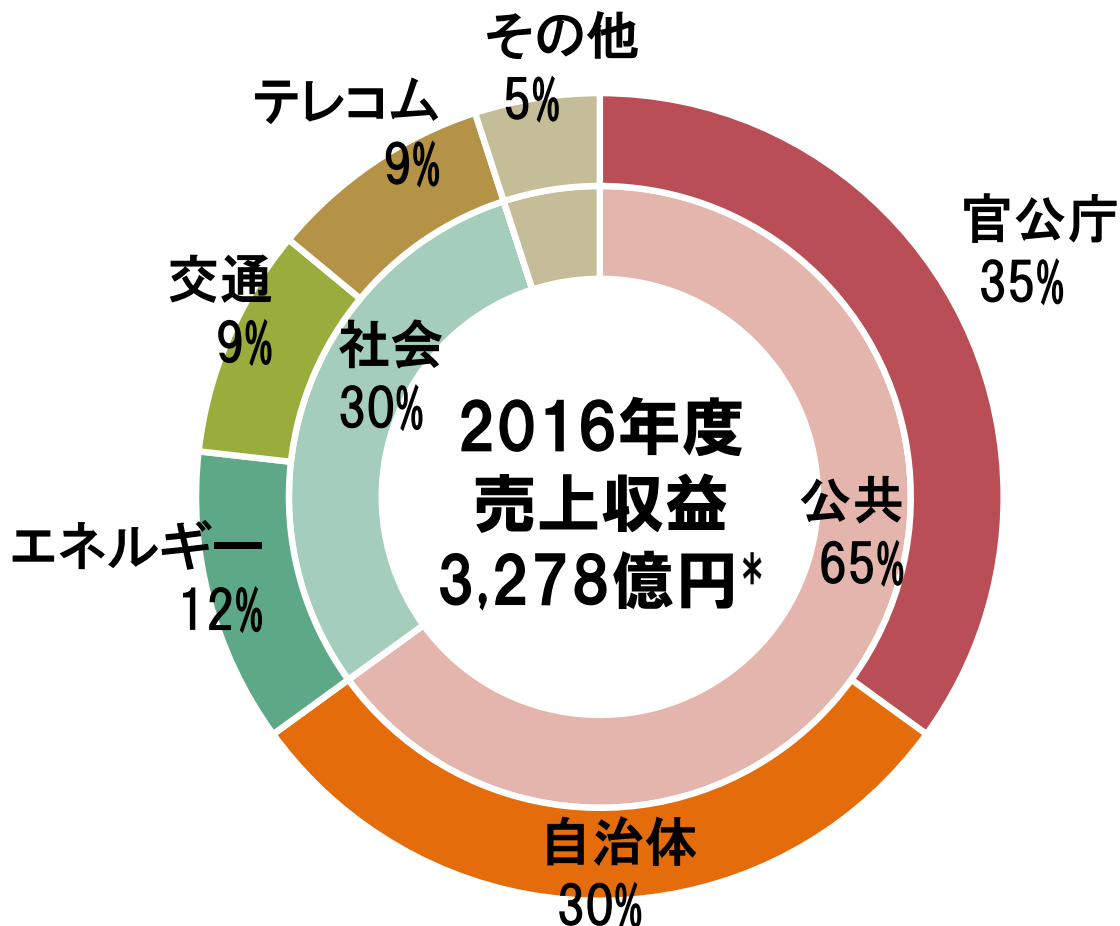
# 公共社会ビジネスユニット事業戦略

---

## [目次]

1. 公共社会ビジネスユニットの位置付け
- 2. 事業概要・現状分析**
3. 事業戦略
4. 業績推移
5. まとめ

社会制度やエネルギー・交通などのインフラを支えるITサービスを提供



\*2017年4月1日から社会インフラ分野向けシステムインテグレーション事業を公共社会ビジネスユニットに区分しています。  
2016年度の数値は新区分にて表示しています。

## 2-2. 2018中期経営計画の進捗\*1

- 2016年度の売上収益は、前期比増収と前回見通しを達成
- IoTなどデジタルソリューション事業の拡大を推進

		2015年度 (実績)	2016年度 (実績)		2017年度 (見通し)	2018年度 (目標)	
			前回見通し*2 比			2016年度比	
旧 公共BU	売上収益	2,189億円	2,205億円	105%	-	-	-
公共社会BU	売上収益	-	3,278億円	-	3,350億円	3,500億円	107%

### 2016年度の成果

- 官公庁分野の大口案件獲得などにより、前期比増収
- デジタルソリューションのPoCを多数実施し、顧客協創ビジネスの実案件化を推進

### 課題

- 顧客ビジネスのデジタルライゼーションへのニーズを先取りしたサービス展開
- IoT・ビッグデータ・人工知能など先端ITの活用を担う人財の育成

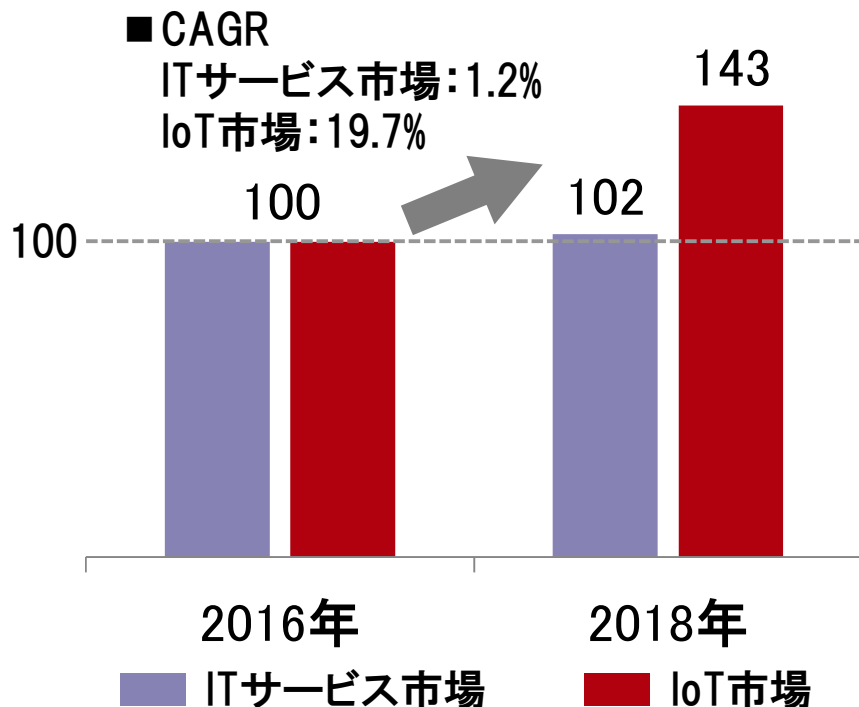
\*1 2017年4月1日から社会インフラ分野向けシステムインテグレーション事業を公共社会ビジネスユニットに区分しています。

2016年度の数値は新旧両区分にて表示しています。

\*2 2016年6月1日時点。 PoC: Proof of Concept

### 国内のITサービス市場規模は微増にとどまるも、IoT市場は年平均20%拡大の見込み

#### ● 投資予想:日本の公共・社会関連IT市場 (2016年を100とした場合の指数)



#### ● 市場動向(日本)

- 政府が主導する「Society 5.0」関連分野を中心にIoT活用が進展  
(安心・安全社会の実現、地方創生、生活の質向上)
- データ利活用関連ニーズが拡大  
(セキュリティ対策、将来的な利用範囲の拡大・官民連携の発展に伴う新サービス)
- 電力自由化関連市場の競争激化
- 交通分野での無人運転など  
輸送サービス向上

#### ● サービス・技術ニーズ

- 先端IT(IoT、ビッグデータ、人工知能、ロボット、サイバーセキュリティなど)を融合させた「Society 5.0」

CAGR:Compound Annual Growth Rate(年平均成長率)

出典: ITサービス市場:IDC Japan, February 2017「国内ITサービス市場 産業分野別予測 2017年~2021年」の産業分野(小分類)「官公庁」「地方自治体」「公共/公益」「運輸/サービス」「通信/メディア」を合算。

IoT市場:IDC Japan February 2017「国内IoT市場 産業分野別/ユースケース別予測 2017年~2021年」の産業分野「運輸/運輸サービス」「官公庁」「公共/公益」「通信」を合算。

- 国内システムインテグレーション事業では、トップグループのシェア
- IT×OTのモデルケースを創出し、IoT分野におけるトップ企業をめざす

### 国内IT市場における日立シェア

官公庁分野*1	3位
エネルギー分野*2	2位
交通分野*3	2位

#### 公共分野の競合動向

- IT専業ベンダによる競争が継続

#### 社会分野(エネルギー、交通)の競合動向

- ITベンダのみならず、重電メーカーもIT領域へ進出し、IoT分野へ各社積極展開

#### 日立の強み

- 大規模な業務システムの構築力、日本の社会制度を支える大規模システムの構築実績
- 顧客密着型の営業・システムエンジニア体制による上流から下流までのサポート力
- 情報(IT)と制御(OT)の融合による価値創出力

\*1 独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)や政府調達公告データベースに基づく、日立調べ。

\*2 Gartner Market Share: IT Services, 2016, 19 April 2017, Sorted by Utilities, Japan

\*3 Gartner Market Share: IT Services, 2016, 19 April 2017, Sorted by Transportation, Japan

本レポートにおいてガートナーに帰属するすべての記述は、ガートナーの顧客向けに発行された配信購読サービスの一部として発行されたデータ、リサーチ・オピニオン、または見解に関する日立による解釈であり、ガートナーによる本レポートのレビューは行われておりません。ガートナーの発行物は、その発行時点における見解であり、本プレゼンテーション/レポート発行時点のものではありません。ガートナーの発行物で述べられた意見は、事実を表現したのではなく、事前の予告なしに変更されることがあります。



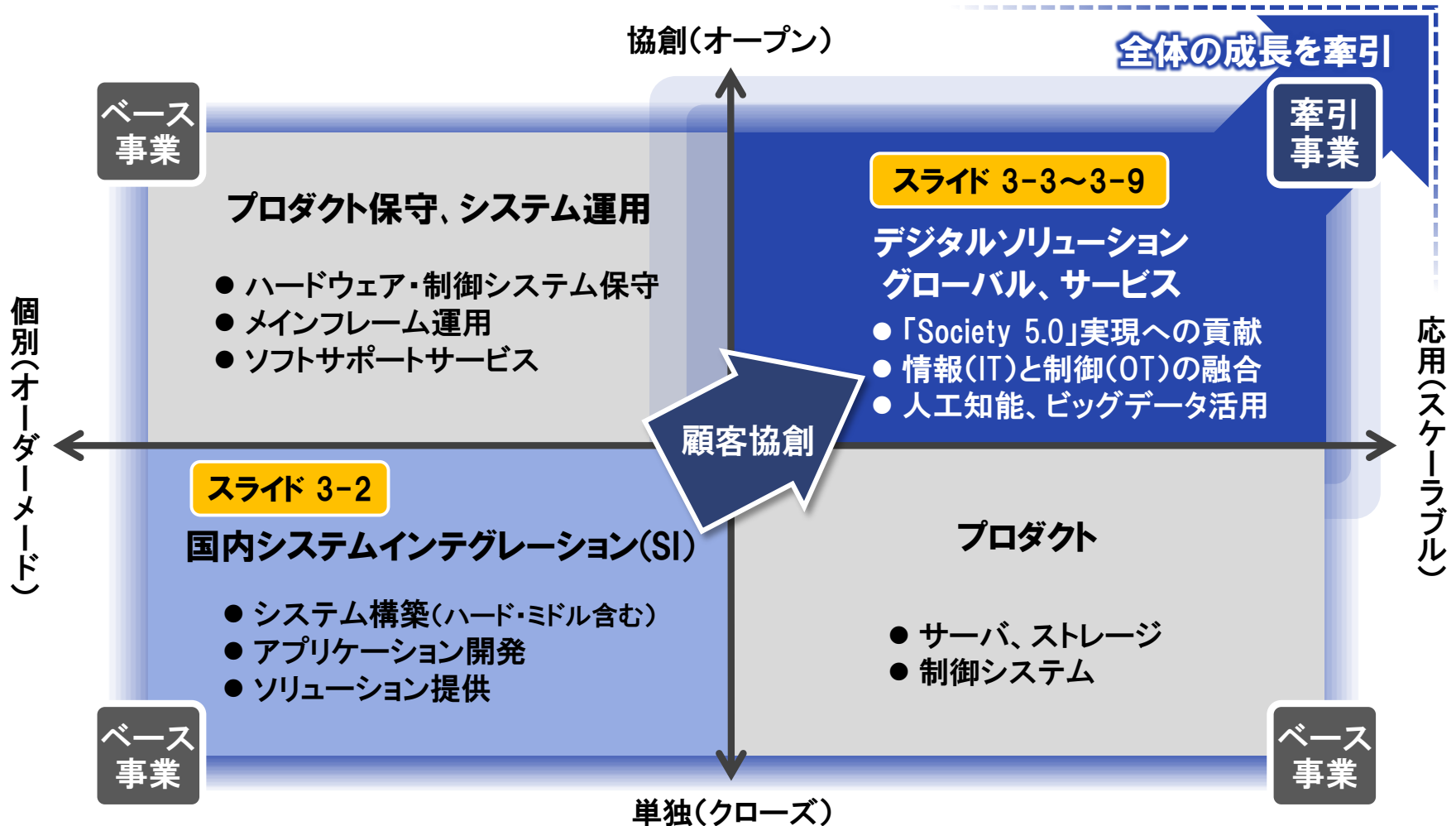
# 公共社会ビジネスユニット事業戦略

---

## [目次]

1. 公共社会ビジネスユニットの位置付け
2. 事業概要・現状分析
- 3. 事業戦略**
4. 業績推移
5. まとめ

## システムインテグレーション事業を基盤として、IoT分野をはじめとしたデジタルソリューション事業を拡大



### 日本の社会制度やインフラを支える大規模システムの着実な受注・稼働と生産性・効率性の徹底的な向上を継続的に推進

#### 1 基幹業務システムの受注・稼働 [主要顧客:官公庁、独立行政法人、鉄道事業者、電力会社、通信キャリア]

- 顧客業務への深い理解に基づくシステム改善提案力の継続強化により、システム改修・機器更新の継続受注・安定稼働を推進
- セキュリティなど先進技術の活用による新たな付加価値の創出

#### 2 既存システムのオープン化・クラウド化

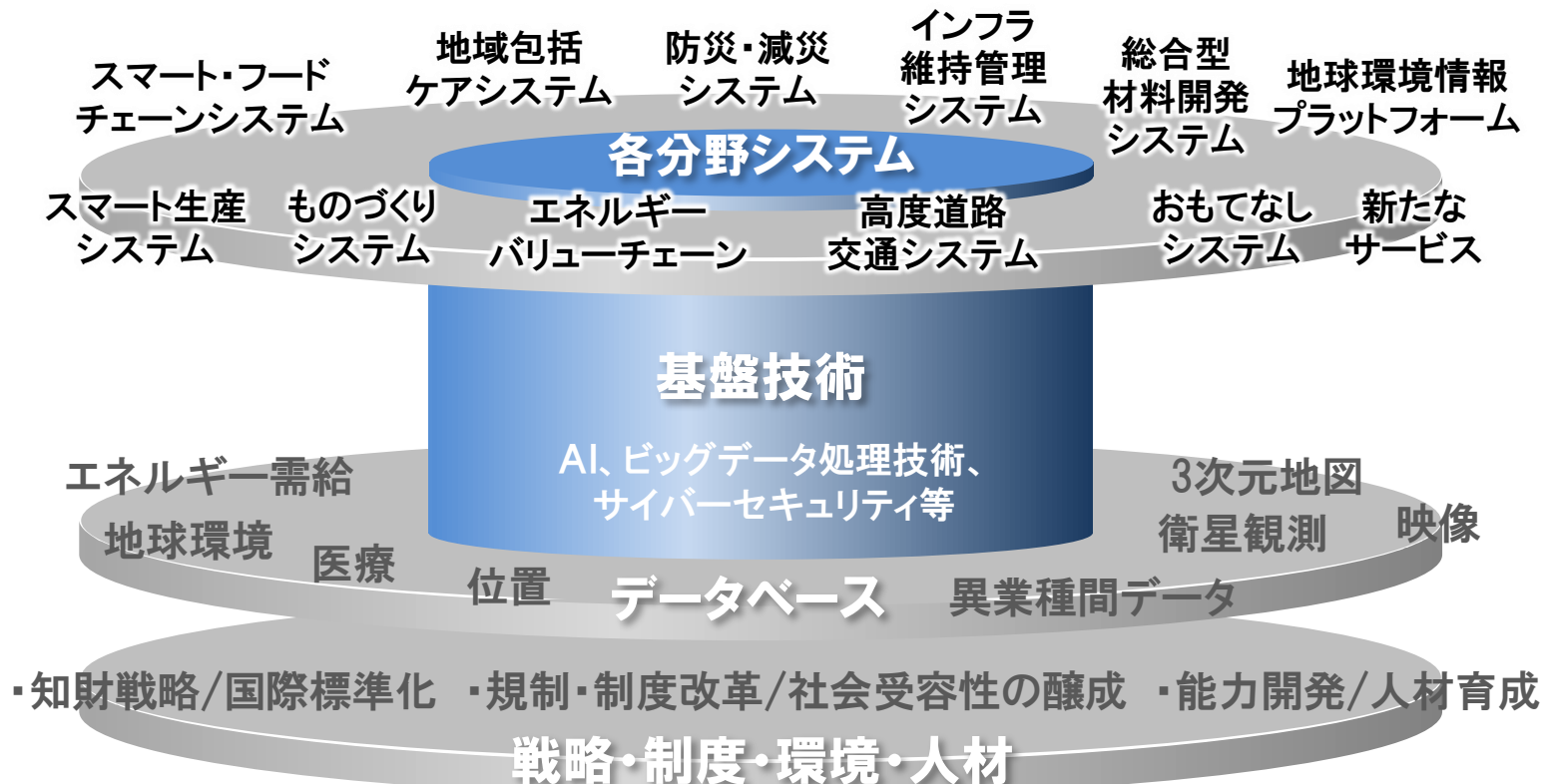
- 公共分野・社会分野ともに継続する高いニーズの確実な刈り取り
- 顧客ごとのニーズに応じた柔軟なシステム運用サービスの提供

#### 3 システム開発・保守業務効率の徹底的な向上

- テスト作業自動化ツールによる、アプリケーション開発効率の向上
- システム資産情報など現行システム仕様の抽出・可視化技術により、保守業務を効率化

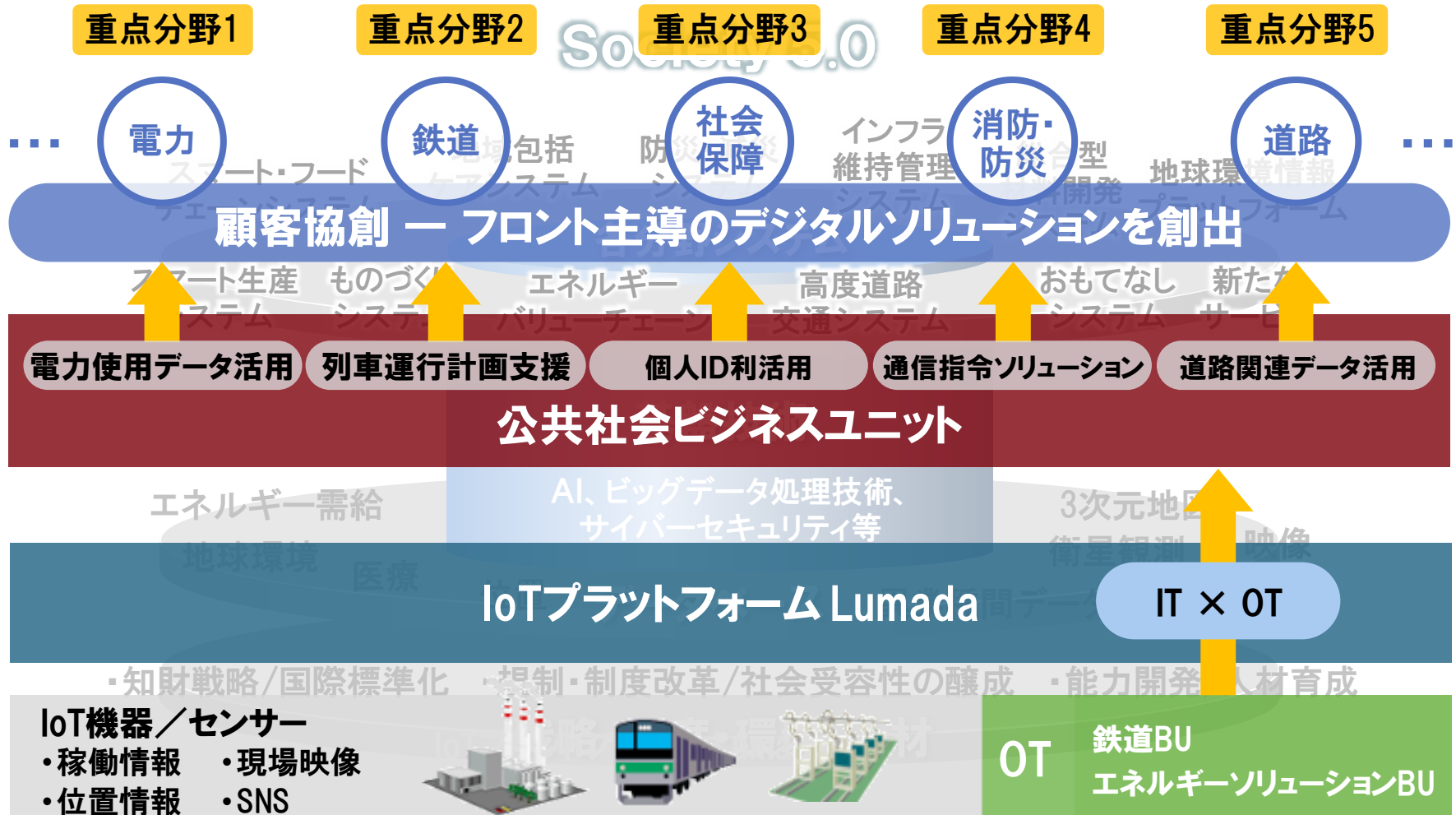
## 超スマート社会「Society 5.0」の実現に貢献

### Society 5.0



# 3-4. 成長事業: 社会インフラシステムの高度化(2)

- 顧客協創を通じフロント主導のデジタルソリューションを創出
- IT×OT、基盤技術としてのLumadaを用いてサービスを具現化



# 3-5. 重点分野:電力 [電力使用データ活用]

電力使用状況に関するデータを分析・予測技術と組み合わせ、事業者のコスト減による電気料金低減や新たな情報サービスを実現

## 社会課題

- 電力小売自由化に伴う競争の激化、電気料金低減への期待
- 低炭素社会実現に向けた発電の高効率化、多様化する電源への対応

## 日立の強み

- 国内電力会社向け電力料金システム（顧客情報システム）でトップシェア
- 電力会社と多くの協創、実証実験を推進

### 発電事業者

- センシングによる予兆保守
- 最経済配分による高効率発電

### 電力小売事業者

市場取引を活用した電力調達コスト最小化

### 情報サービス事業者

機器使用状況を活用した見守りなどの新サービス

活用

活用

活用

IoTプラットフォーム Lumada

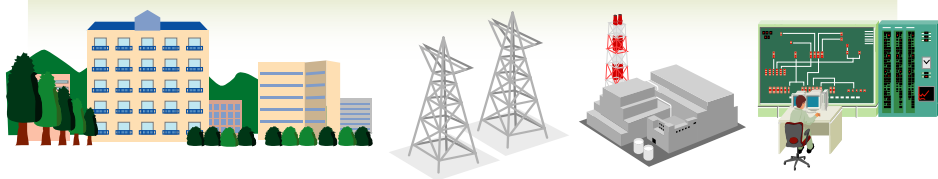
機器別稼働状況抽出

電力需要・発電予測

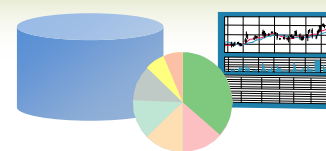
設備負荷予測

最経済配分計算

利用状況・稼働状況(メーター、センサー)



顧客情報・過去の実績モデル・市況情報...



# 3-6. 重点分野: 鉄道 [列車運行計画支援]

旅客の移動予測や過去の実績データの分析により、  
人間中心のダイヤ編成や障害時の運行計画立案を支援

## 社会課題

- 人の行動に対応した列車運行ダイヤの編成と最適な移動手段の提案
- 高水準の安全・定時運行の確保と、効率的な設備保全の両立

## 日立の強み

- 鉄道事業者向け運行管理システムで国内トップシェア
- 車両や駅構内の混雑可視化システムの構築・導入実績

## 鉄道事業者

- 過去の運転実績に基づく障害時復旧の迅速化
- 予兆保全による効率的な安全確保・設備維持

## 利用者(旅客)

混雑・輸送障害状況を加味した  
最適移動の判断・選択

活用

活用

## IoTプラットフォーム Lumada

運行計画の品質評価

混雑状況可視化

人流分析・予測

設備障害予測

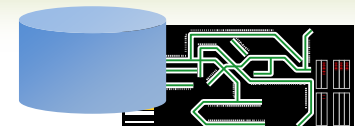
列車位置・列車/駅構内混雑状況...



センサー、検測結果



ダイヤ情報、過去の障害復旧実績...



## 行政・医療・民間の各セクターにおけるマイナンバーなど個人IDの利活用を支援、 Quality of Life(生活の質)を向上

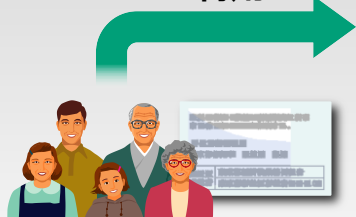
### 社会課題

- [行政] 行政サービスの高度化
- [医療・製薬] 医療の高度化、製品開発の迅速化
- [サービス] 個人ID、データ活用による質向上

### 日立の強み

- 官公庁・自治体へのマイナンバー関連システム納入実績
- ヘルスケアビジネスの経験・知見
- 多様な業界での顧客基盤

利用



地域住民

- マイナンバーカード
- マイキー
  - マイナンバー

利用

### 新サービス

窓口ワンストップ対応、  
状態に応じたサポート

利用者の生活周期に応じた  
適切なサービス提供

医療データを活用した  
迅速な製薬開発

活用

活用

活用

### IoTプラットフォーム Lumada

### 個人ID基盤

- データ連携
- マイナポータル

- マイナンバー

- 認証連携

- 医療等ID

行政



窓口効率化  
業務高度化

金融



産業



医療





## 事故・災害現場からの映像や関連情報をリアルタイムに活用し、 地域社会の安全・安心に貢献

### 社会課題

- 事故・災害発生時における連絡・コミュニケーションの効率化
- スマートデバイスやドローンなどの動画撮影・共有機能を活用した緊急対応の高度化

### 日立の強み

- 大量・多様なデータ蓄積・解析のノウハウ
- ミッションクリティカルな環境下での高性能・高品質なシステム開発技術

現場状況を写真や動画などでの的確に把握、  
迅速な判断の実現



監視カメラ

ドローン



監視・通報

現場対応

通報者(スマホ)

火災現場

洪水現場

事故現場

現場対応者



タブレットなど

● 映像・画像 ● GPS ● 音声 ● テキスト ...

活用



通信指令センター

IoTプラットフォーム Lumada

映像・画像解析

部隊の最適配置支援

予測・シミュレーション

救急搬送先自動選定

# 3-9. 重点分野:道路 [ビッグデータ利活用]

道路・交通関連データを多角的・リアルタイムに分析し、  
一般利用者の満足度や関連事業者の収益力を向上

## 社会課題

- 道路渋滞の緩和、利用者の満足度向上
- 道路工事・管理業務の高度化
- 運輸など業務効率の向上

## 日立の強み

- 業務ニーズに対応したAI、BIなどの技術による分析・見える化
- 大量データの分散処理によるリアルタイム処理

## データ活用を通じた事業者間協創、サービス創出

一般利用者(ドライバー等)  
満足度向上

道路事業者・交通事業者等  
業務高度化・収益向上

運輸等民間事業者等  
業務効率化・経費削減・収益向上

リアルタイム情報を反映した  
渋滞回避誘導

交通需要を見通した工事計画など、  
道路サービスの向上

収益路線強化、  
運行情報のサービス向上

活用

活用

活用

IoTプラットフォーム Lumada

交通量分析

起終点データ分析

交通シミュレーション

運行状況分析

プローブデータ...

交通カード乗降データ...

道路事業者

道路情報事業者

交通管理者、  
交通事業者等

# 公共社会ビジネスユニット事業戦略

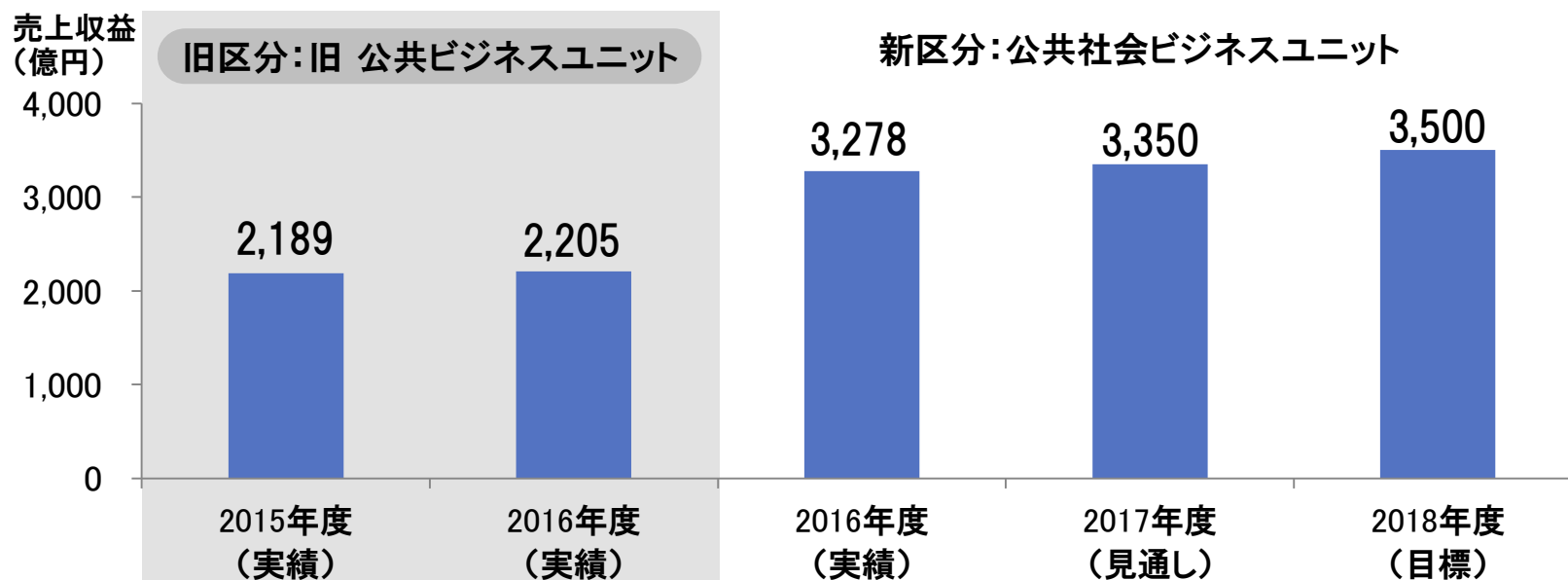
---

## [目次]

1. 公共社会ビジネスユニットの位置付け
2. 事業概要・現状分析
3. 事業戦略
- 4. 業績推移**
5. まとめ

# 4. 業績推移\*1

	旧区分		新区分		
	2015年度 (実績)	2016年度 (実績)	2016年度 (実績)	2017年度 (見通し)	2018年度 (目標)
受注高*2	2,460億円	2,388億円	-	3,350億円	3,500億円
海外売上収益比率	1%	0%	0%	1%	1%
成長分野*3 売上収益比率	11%	15%	13%	16%	22%



\*1 2017年4月1日から社会インフラ分野向けシステムインテグレーション事業を公共社会ビジネスユニットに区分しています。

2016年度の数値は新旧両区分にて表示しています。

\*2 受注計画を売上収益にて管理するため、見通し・目標は売上収益と同値。

\*3 デジタルソリューション事業(Hitachi IR Day 2016では「社会インフラ事業」として開示)、サービス事業、グローバル事業。

# 公共社会ビジネスユニット事業戦略

---

## [目次]

1. 公共社会ビジネスユニットの位置付け
2. 事業概要・現状分析
3. 事業戦略
4. 業績推移
5. まとめ

## 2018年度目標

	2018年度	2016年度比
売上収益	3,500億円	+221億円 (+6.8%)
成長分野売上収益比率	22%	+9%

システムインテグレーション事業を基盤として  
IoT分野の事業を拡大

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、米国および欧州)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
- ・株式相場変動
- ・原材料・部品の不足および価格の変動
- ・長期契約におけるコストの変動および契約の解除
- ・信用供与を行った取引先の財政状態
- ・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並びに原材料・部品の不足に対応する当社および子会社の能力
- ・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
- ・価格競争の激化
- ・社会イノベーション事業強化に係る戦略
- ・企業買収、事業の合併および戦略的提携の実施並びにこれらに関連する費用の発生
- ・事業再構築のための施策の実施
- ・持分法適用会社への投資に係る損失
- ・主要市場・事業拠点(特に日本、アジア、米国および欧州)における社会状況および貿易規制等各種規制
- ・コスト構造改革施策の実施
- ・人材の確保
- ・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・津波等の自然災害、感染症の流行およびテロ・紛争等による政治的・社会的混乱
- ・情報システムへの依存および機密情報の管理
- ・退職給付に係る負債の算定における見積り

**HITACHI**  
**Inspire the Next**