

システム & サービス事業戦略

グローバルにデジタルソリューションを拡大

Hitachi IR Day 2018

2018年6月8日

株式会社日立製作所

執行役副社長

システム & サービスビジネス統括責任者

社会イノベーション事業統括責任者

塩塚 啓一

塩塚 副社長

システム&サービスビジネス統括責任者
兼 社会イノベーション事業統括責任者

電力・エネルギー

アーバン

産業・流通・水

社会BU

金融BU

ヘルスケアBU

ディフェンスBU

サービス&プラットフォームBU

制御プラットフォーム事業部門(大みか事業所)

システム&サービスビジネス

システム&サービスビジネスは、情報・通信システムセグメントに、制御プラットフォーム関連事業を加えたもの。
なお、システム&サービスビジネスには、産業・流通BUの産業・流通分野向けITシステム関連事業も含む。

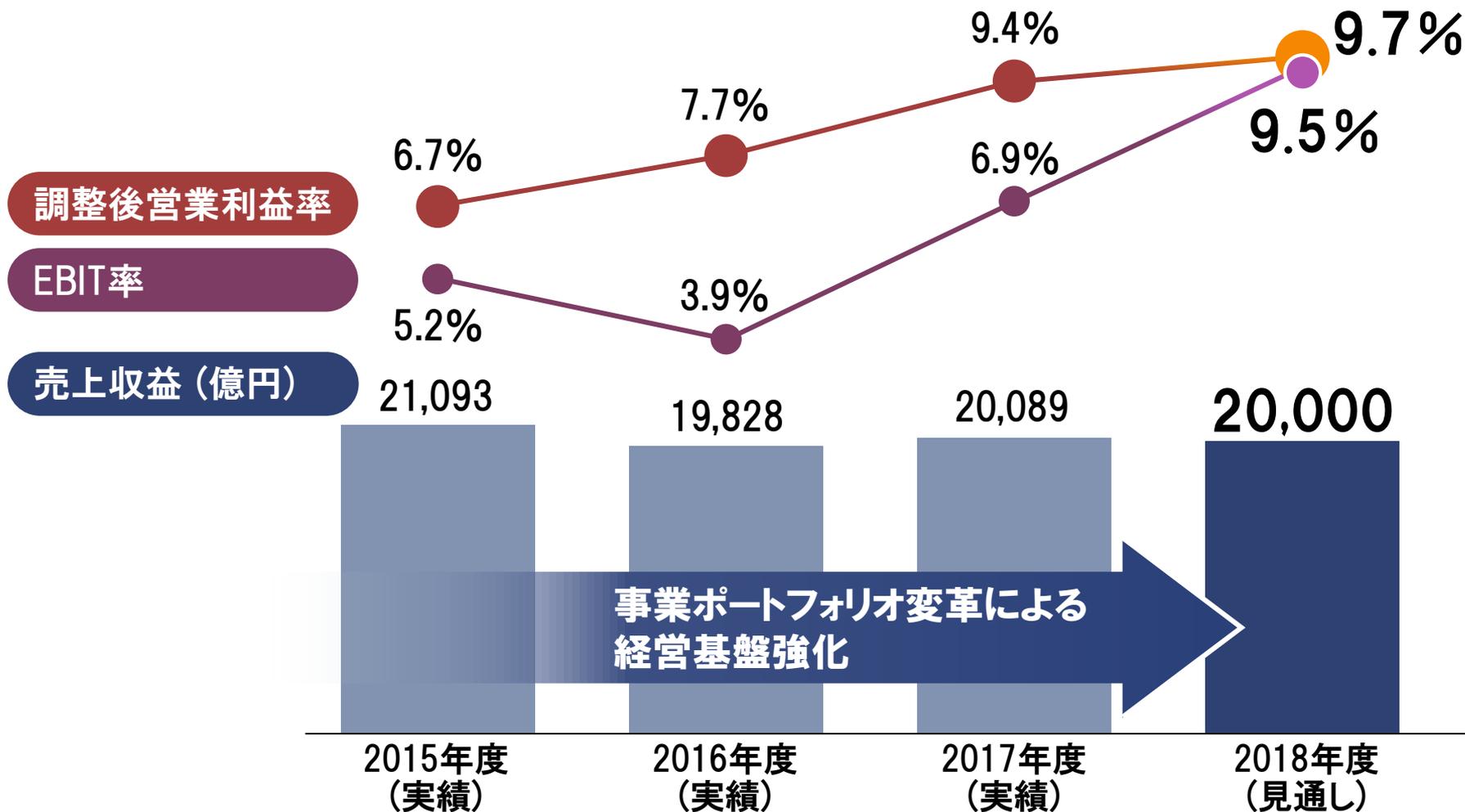
システム & サービス事業戦略

Contents

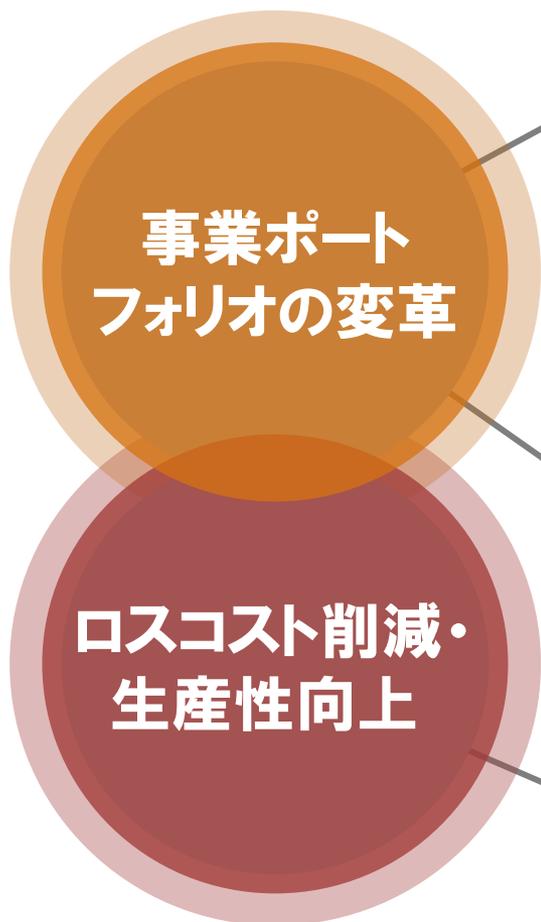
1. 2018中期経営計画の進捗
2. 次期中期経営計画に向けて
3. おわりに

1-1. 業績の進捗 [情報・通信システムセグメント]

成長投資に必要なキャッシュの創出力強化に取り組み、収益性を大幅に向上



現有事業の収益性と将来性を精査し、事業構造改革を断行



強化

ハードウェア製造事業

- UMCエレクトロニクス*とモノづくり強化で協業
- ## ストレージ事業

- グローバル・サプライチェーンの最適化
- ミッドレンジ・フラッシュストレージ新製品投入

コンサルティング事業

- デジタルソリューション分野の強化

転換

通信機器事業

- 戸塚事業所閉鎖
- アラクサラネットワークスの株式譲渡

プロジェクトマネジメント

- フェーズゲートの強化・徹底

生産性向上

- デジタル技術活用強化、働き方改革推進

ソリューション・サービス事業中心の事業ポートフォリオに変革

強化施策

● oXya買収(ITサービス)

● Pentaho買収
(ビッグデータアナリティクス)

● 日立・日立ソリューションズ事業統合
(社会・金融・公共分野のSI事業再編)

日立公共システムと
日立アイ・エヌ・エス・ソフトウェア合併

Cisco Systemsと
IoTプラットフォーム分野で
協業

● Hitachi Vantara発足

Hitachi Global
Digital Holdings発足

SAPとSAP HANA®
Enterprise Cloud
パートナーシップ契約

UMCエレクトロニクスと
モノづくり強化で協業

2015年度

2016年度

2017年度

2018年度

小田原事業所を神奈川事業所へ統合

IBMとメインフレームの
ハードウェア製造で協業

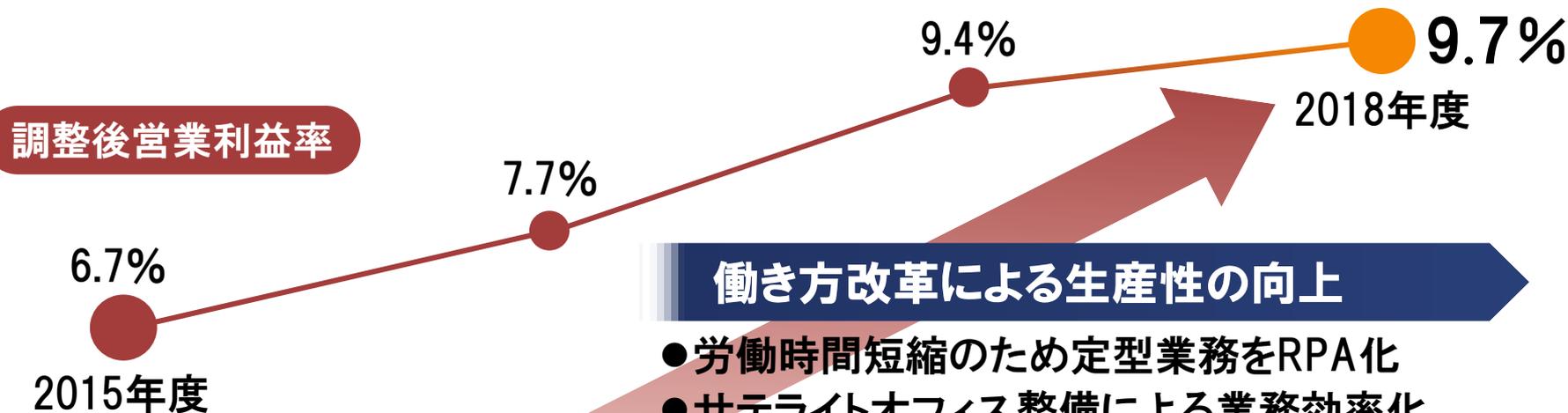
アラクサラネットワークスの
株式譲渡

● 豊川事業所閉鎖

● 戸塚事業所閉鎖

転換施策

プロジェクト管理の徹底・強化によるロスコスト削減に加え、
デジタル技術の活用や働き方改革による生産性向上を図り収益性を改善



働き方改革による生産性の向上

- 労働時間短縮のため定型業務をRPA化
- サテライトオフィス整備による業務効率化

デジタル技術を活用した生産性の向上

- AI・RPA活用によるアプリケーション開発・SE作業の効率化
- Lumada活用促進とOSSやDevOpsによる開発環境整備・強化

プロジェクト管理の徹底・強化

- フェーズゲートによるプロジェクトライフサイクルを通じたリスク管理
- 損益悪化時における早期検知の強化、再発防止の徹底

Lumadaをグローバルローンチし、お客さまやパートナーとの協創を通じてデジタルトランスフォーメーションを推進

デジタルソリューションの グローバル提供体制の構築

- Hitachi Vantara(2017年9月)、Hitachi Global Digital Holdings(2018年4月)発足
- オープンエコシステムの推進に向けたパートナーリング強化

フロントの成長を支える全社の グローバル横串機能を整備

- Lumadaユースケース 500件超 蓄積 (対前年+300件超)
- 日立のナレッジをデジタル化したソリューションコアの創出

ソリューションコア数: 2017年度 約40種 → 2018年度 100種超(計画)

- Lumadaのコアとなるソフトウェア群の研究開発などIoTプラットフォーム開発を強化

開発投資累計額 (2016年度(実績)~2018年度(見通し)) 1,000億円

デジタル人財の強化

- シリコンバレーを中心にデジタルソリューション分野で実績あるエグゼクティブ、シニアリーダー層の採用
- 教育の充実
(セキュリティやAI、データアナリティクス等スペシャリストの育成強化 他)

各分野でお客様・パートナー協創によりデジタルソリューションを拡大

金融分野

ベトナム郵便が提供する
金融サービスの電子化支援
(三井住友銀行)
(2017年3月)



交通分野

走行実績や乗降車データを
分析し、バスの運行計画を
最適化 (西日本鉄道)
(2018年4月)



流通分野

AIを活用して
電力小売事業の需要予測・
取引価格予測を高度化
(丸紅)(2018年5月)



システム & サービス事業戦略

Contents

1. 2018中期経営計画の進捗
2. 次期中期経営計画に向けて
3. おわりに

2018中期経営計画を完遂し、次の成長に向けて必要な準備を実施

2018年度

次なるステージへステップアップ

2018中期経営計画の完遂

次期2021中期経営計画に向けた準備

Society 5.0実現へ向けたデジタルソリューション、
および買収・提携によるグローバルでの成長実現

2017年度

成長路線への転換

- ・Lumadaグローバルローンチ
- ・デジタルソリューションのグローバル提供体制構築

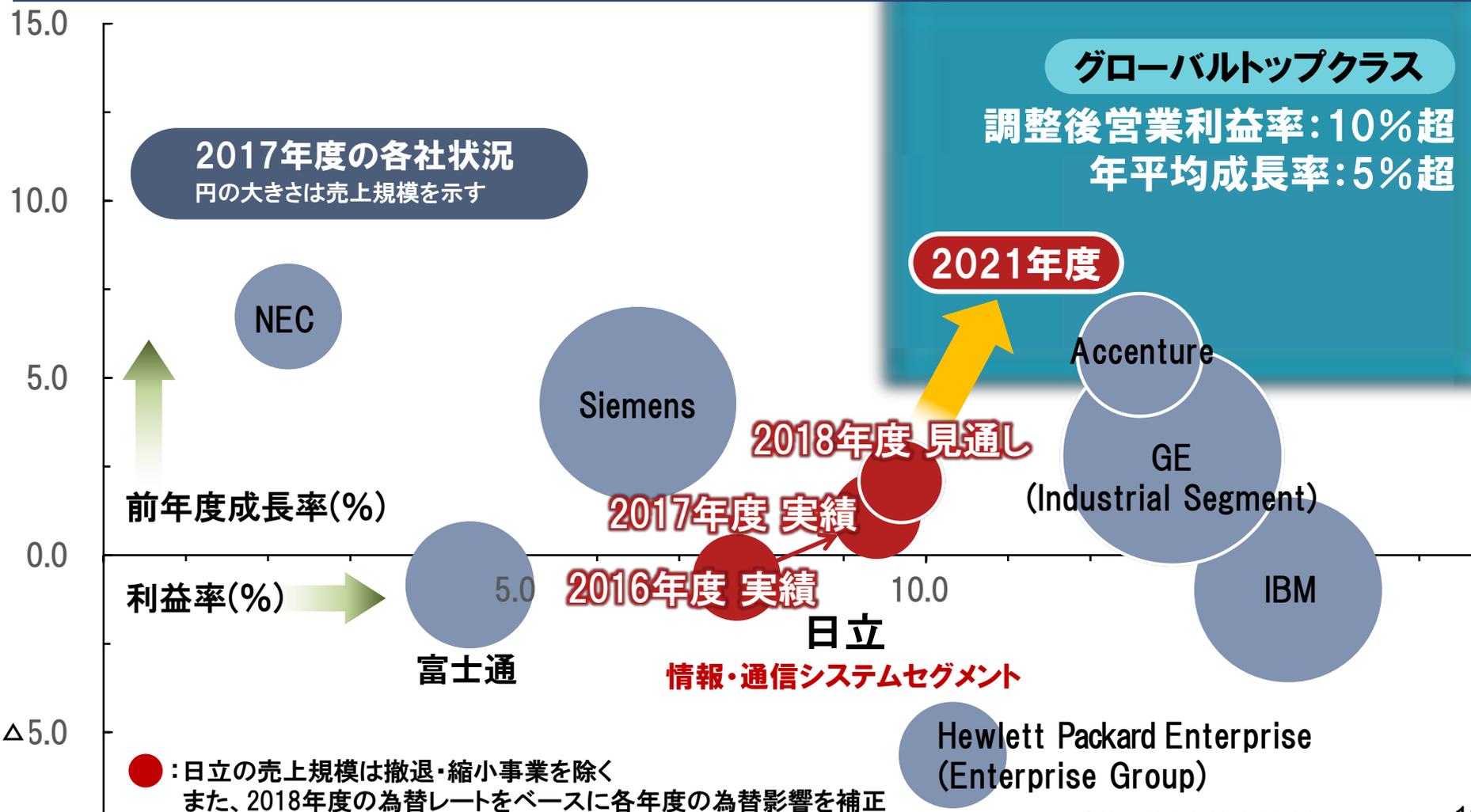
2016年度

経営基盤の強化

- ・事業構造改革の推進と完遂
- ・ロスコスト削減・生産性向上施策の徹底

2-2. 2021年度までに達成したい目標

国内外のお客さまの期待に応える
グローバルトップクラスのソリューションプロバイダーへ



2-3. 売上規模拡大に向けた方策

デジタル技術を活用した社会イノベーション事業拡大に向け
システム&サービスビジネスが牽引



社会イノベーション事業

Lumadaを基盤とするデジタルソリューション

OT

IT

プロダクト

アーバン

電力・エネルギー

産業・流通・水

ヘルスケアBU

金融BU

社会BU

ディフェンスBU

サービス&プラットフォームBU

2-4. グローバル事業の拡大（1）

2018年度から Hitachi Global Digital Holdings を始動し、
グローバル事業成長のエンジンとする



社会イノベーション事業

Lumadaを基盤とするデジタルソリューション

OT

IT

プロダクト

グローバルで展開する社会イノベーション事業を牽引

Hitachi Global Digital Holdings

Hitachi Vantara

Hitachi Consulting

2-4. グローバル事業の拡大（2）

北米とアジア市場での大きな成長をめざす

日系企業アジア拠点向けなどで
国内事業の強みを活用

北米

欧州

中国

日本

アジア

今後も市場成長が見込まれ
事業機会大

デリバリー力の強化
(10,000人規模)

自社ノウハウ

日立のOT×IT×プロダクト

+

(買収・提携)
事業リソース獲得

業種別ソリューション・サービス

デジタル技術を活用したソリューション事業のグローバル展開を加速

スマートマニュファクチャリング

個々の製品の販売予測や設備の稼働状況などに基づき、原材料の発注や生産/輸送計画などのバリューチェーン全体をダイナミックに最適化



メンテナンス&リペア

AIなどの先進デジタル技術を活用した高度な分析により、さまざまな産業機械の最適な修理作業を自動提案



デジタル技術を活用したソリューション事業のグローバル展開を加速

スマートモビリティ

センサーからの人流データ解析による
需要予測や車両の走行実績・統計
データ分析による運行計画最適化により、
安心して快適な移動サービスを提供



スマートソサエティ

カメラ映像や各種センサー情報を
総合的に分析して、より効率的で安全性
の高い生活空間を提供し、人々の
Quality of Lifeを向上



システム & サービス事業戦略

Contents

1. 2018中期経営計画の進捗
2. 次期中期経営計画に向けて
3. おわりに

「持続可能な開発目標」(SDGs)

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
17 GOALS TO TRANSFORM OUR WORLD

あらゆる人が生き活きと快適に暮らせる
超スマート社会

Society 5.0

デジタルセントリックな事業体

デジタルの力を最大化、日立の社会イノベーション事業を牽引し、
グローバル市場で成長を実現

ヘルスケア
BU

社会BU

金融BU

ディフェンス
BU

OT

IT

プロダクト

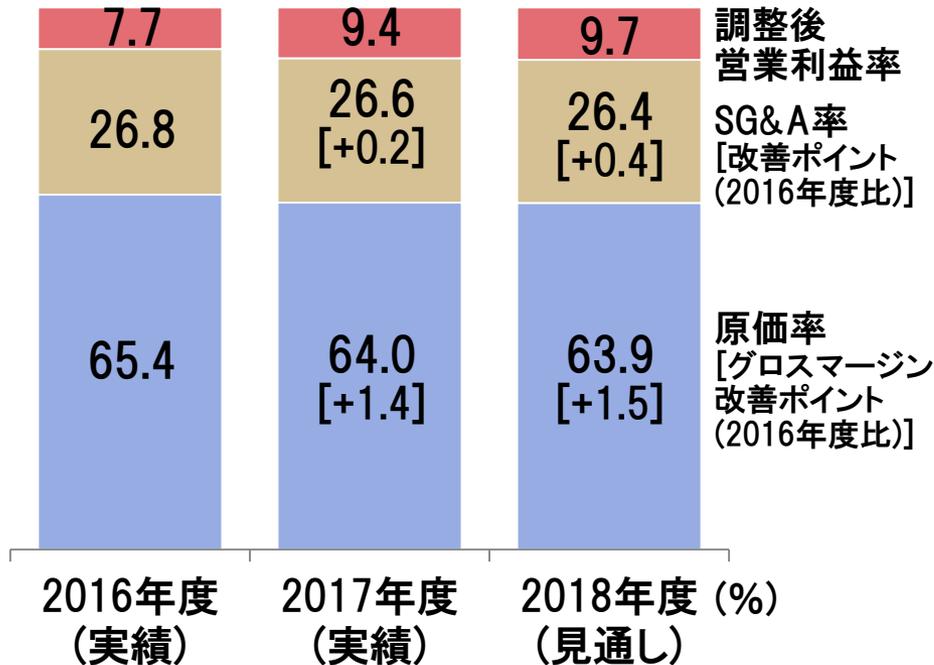
サービス&プラットフォームBU

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
- ・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
- ・人材の確保
- ・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
- ・自社の知的財産の保護および他社の知的財産の利用の確保
- ・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 

サービス事業へのシフトに対応したコスト-収益構造へ転換



SG & A

- 組織/制度・ルール/業務/ITの見直し
 - ・ 間接業務の効率化
 - ・ 子会社数の削減
 - ・ 経営データの見える化

グロスマージン

- プロジェクト管理の徹底・強化
- デジタル技術を活用した生産性向上
- 働き方改革による生産性向上

キャッシュ創出

- Lumadaを軸としたデジタル事業拡大
- 棚卸資産の削減
 - ・ Lumada活用による
グローバル在庫最適化

CCC改善

2016年度 (実績)	2017年度 (実績)	2018年度 (見通し)
64.7日	58.1日	46.3日

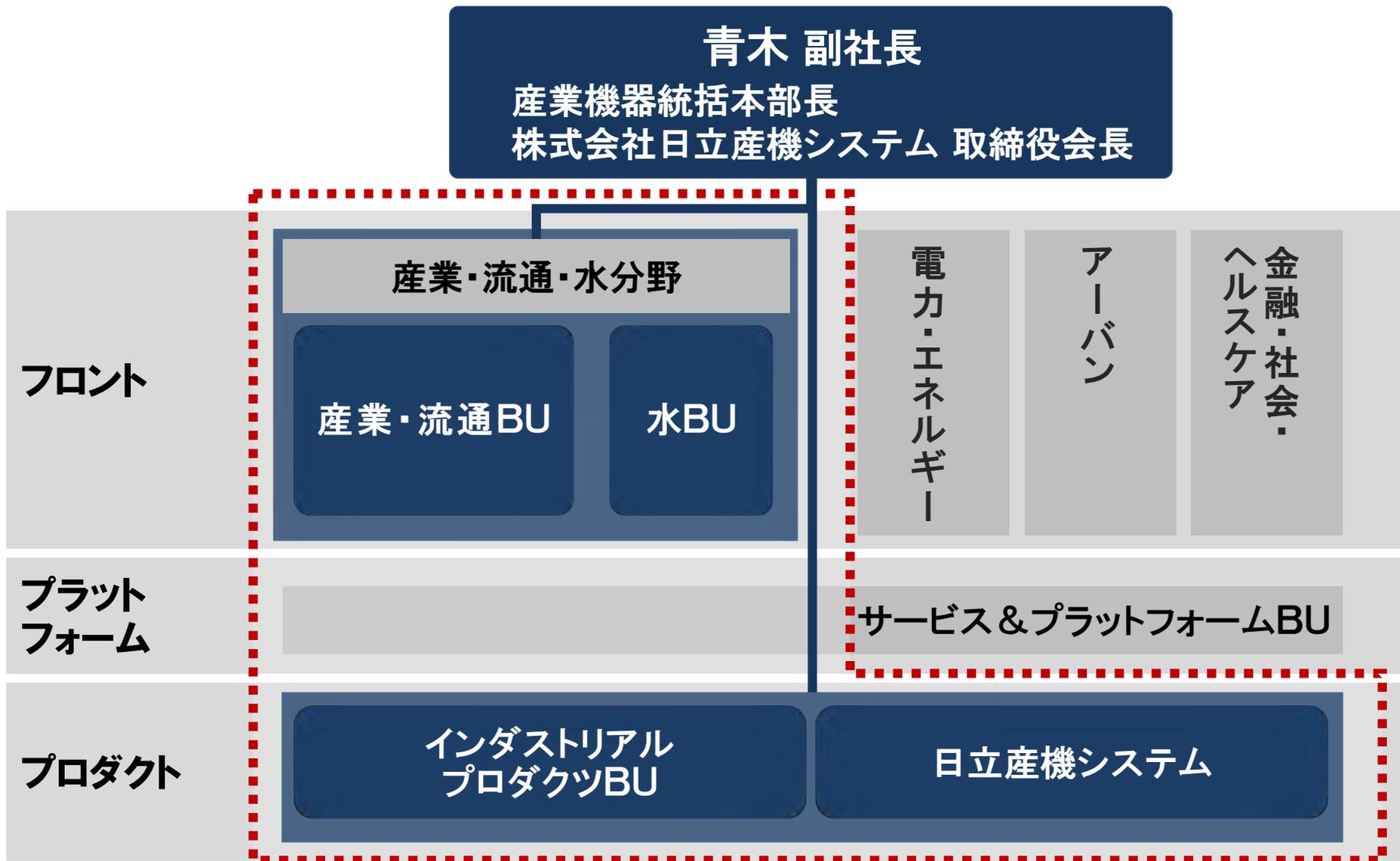
産業・流通・水分野について

Hitachi IR Day 2018

2018年6月8日

株式会社日立製作所
執行役副社長 産業機器統括本部長
株式会社日立産機システム 取締役会長

青木 優和



プロダクト×OT×ITを強みにデジタルソリューションを提供



*1 小型・低床式自律搬送ロボット *2 産業用ロボット自律走行装置(搭載しているロボットはファナック製)
OT: Operational Technology O&M: Operation and Maintenance UPS: Uninterruptible Power Supply(無停電電源装置)

サルエアー社の買収

- ✓ プロダクト×OT×ITによるシナジー創出へ
- ✓ 北米を中心に顧客基盤を獲得

デジタルソリューションの拡大

- ✓ IoTプラットフォームLumadaの活用による強化
- ✓ 製造業を中心とした顧客との協創推進

製品の強化

- ✓ インダストリアルプロダクツBUと日立産機システムとの一体運営
- ✓ 大型から小型までの産業機器を集約し事業基盤を強化

めざす姿：産業系顧客に対しての ベストソリューションパートナー

- プロダクトからデジタルソリューションまでを一括提供
- 製品・保守で培ってきた幅広い顧客層にアプローチ

成長戦略

- 循環型事業拡大とグローバル展開加速
- ターゲット顧客の拡大
(日立産機やサルエアー社の顧客基盤活用)
- プロダクト×OT×ITによるサービス・ソリューション事業拡大

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
- ・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
- ・人材の確保
- ・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
- ・自社の知的財産の保護および他社の知的財産の利用の確保
- ・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 

インダストリアルプロダクツ ビジネスユニット事業戦略

Hitachi IR Day 2018

2018年6月8日

株式会社日立製作所
執行役副社長 産業機器統括本部長
株式会社日立産機システム 取締役会長

青木 優和

インダストリアルプロダクツビジネスユニット事業戦略

Contents

- 1. 事業概要・現状分析**
2. 事業戦略
3. 業績推移
4. まとめ

産業ビジネスに貢献する強いプロダクト事業

資源・エネルギー

Oil & Gas、マイニング、新エネ

ライフサイエンス

医薬、食品、生活用品

産業・流通

製造業、物流、eコマース

社会インフラ

上下水道、道路、鉄道

インダストリアルプロダクツBU・日立産機システム

事業分野 構成比*

機械 55%

ドライブ・オートメーション 30%

受変・配電 15%

プロダクト

圧縮機、マーキング
自律搬送ロボットなど



モーター、インバーター
UPS、PCS、IoTコントローラー



変圧器、受変制御



事業の
社会・環境価値

製造業・資源・エネルギー分野などのニーズに
応えるキープロダクトをグローバルに提供する

対応するSDGs



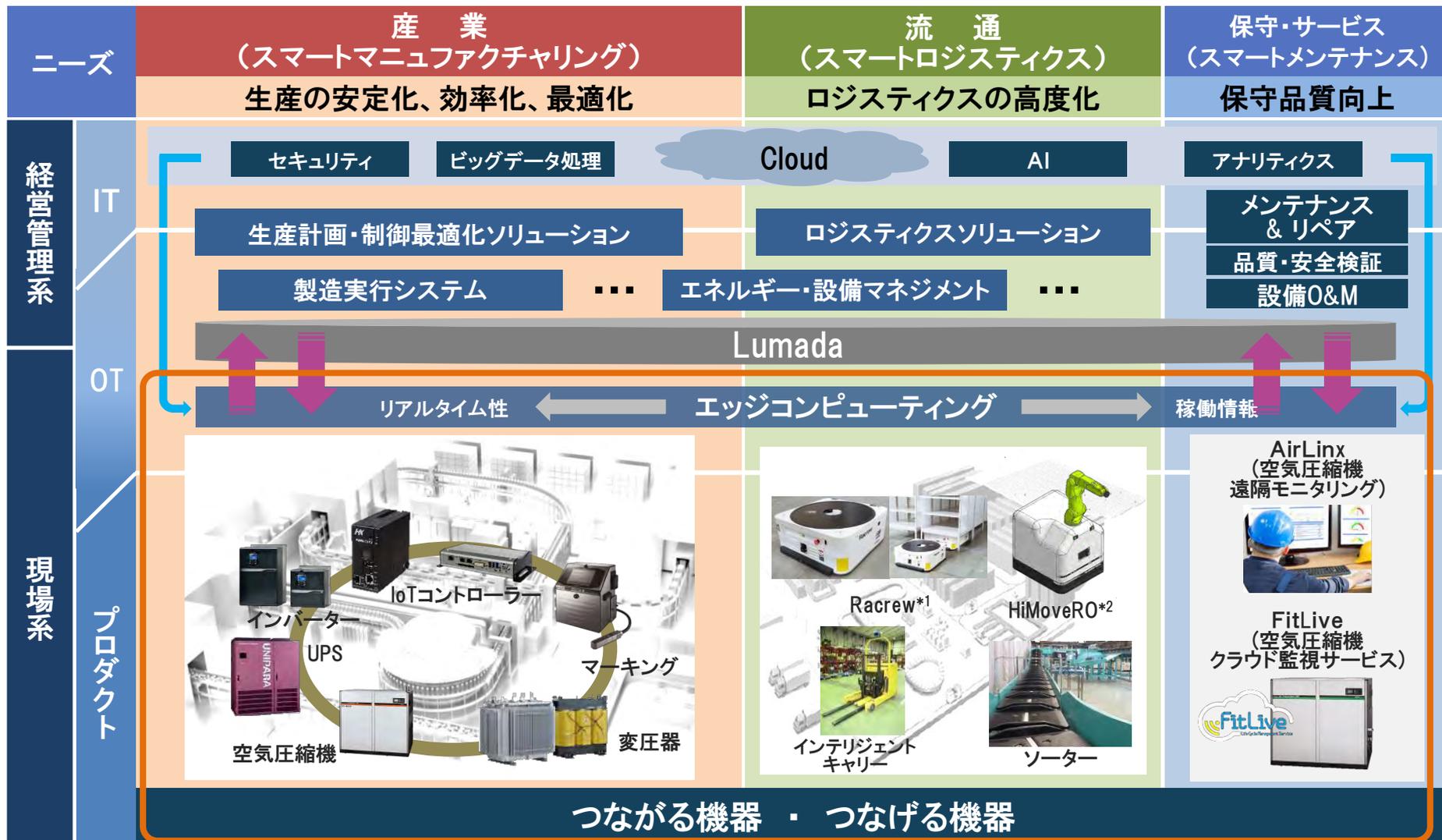
*2017年度売上収益構成比
UPS: Uninterruptible Power Supply

PCS: Power Conditioning System

SDGs: Sustainable Development Goals(持続可能な開発目標)

1-2. 日立グループ内の位置づけ

プロダクト×OT×ITを強みにデジタルソリューションを提供

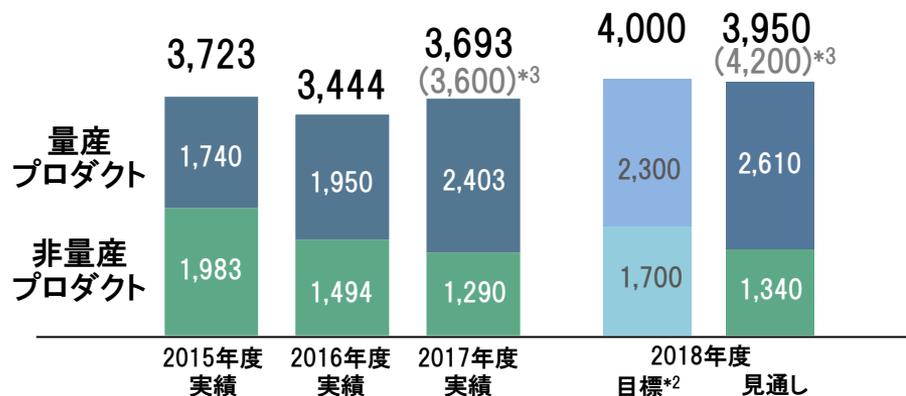


*1 小型・低床式自律搬送ロボット *2 産業用ロボット自律走行装置(搭載しているロボットはファナック製)
OT: Operational Technology O&M: Operation and Maintenance

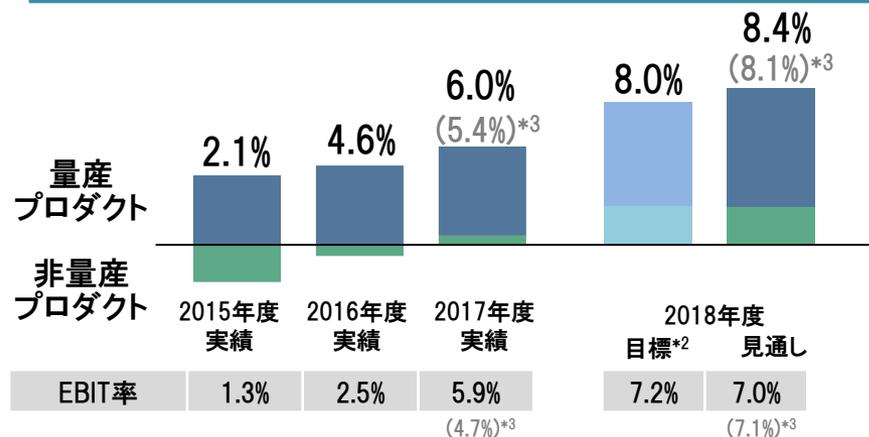
1-3. 2018中期経営計画の進捗

量産：循環型事業*1のグローバル展開加速、成長への投資拡大
 非量産：事業規模・注力領域の見直し、収益改善・再成長への基盤強化
 共通：プロダクト起点のIoT・デジタルソリューション展開強化

売上収益(億円)



調整後営業利益率



量産プロダクト

成果

- サルエアー社買収による空気圧縮機事業の拡大
- IoT対応プロダクト・サービスの拡充

課題

- グローバル事業の更なる拡大

非量産プロダクト

- 構造改革推進により黒字浮上
- 選択と集中による事業の重点化

- 収益力の更なる強化
- 成長市場(物流など)での受注拡大

- デジタルソリューション・IoT対応プロダクト強化、システム連携強化

*1 循環型事業：交換部品などのアフターマーケットがあり継続的なりプレイス市場のある事業
 *2 2016年6月1日時点 *3 2017年6月8日時点 EBIT：受取利息及び支払利息調整後税引前当期利益

インダストリアルプロダクツビジネスユニット事業戦略

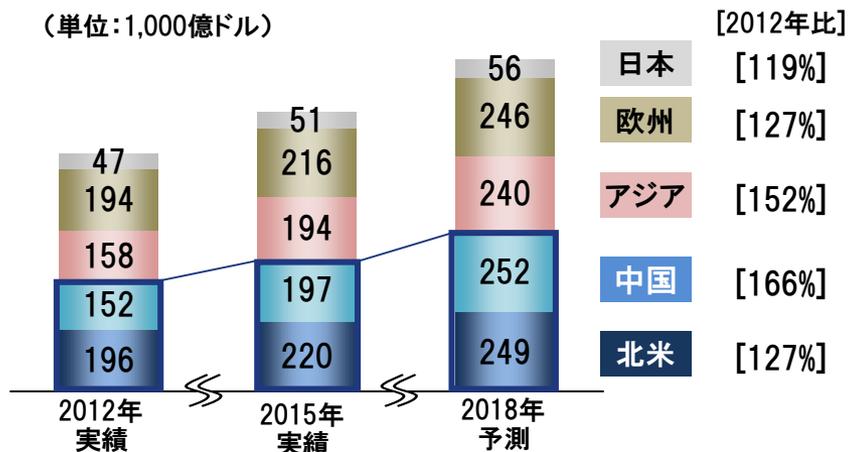
Contents

1. 事業概要・現状分析
- 2. 事業戦略**
3. 業績推移
4. まとめ

伸長市場・伸長分野へのアプローチ強化

主要地域別名目GDP*

(単位:1,000億ドル)



注力市場

北米

- 市場規模が大きく安定成長
- IoTソリューションビジネス需要大

中国

- 市場の伸びが高くインフラ投資大
- 製造業が多くプロダクト需要大
- IoTソリューションビジネス拡大

市場環境

- デジタル化
- 人件費高騰
- 食の安全志向
- 低炭素社会
- 省エネルギー

ニーズ

- 自動化・省力化・IoT化
- 環境調和、高効率化
- トレーサビリティ強化
- セキュリティ強化

重点事業

- 空気圧縮機
- マーキング
- ドライブ・オートメーション
- IoTソリューション

*出典:IMF 2018年4月時点情報

産業ビジネスに貢献する強いプロダクト事業

基本方針

- 重点事業拡大とグローバル展開加速(循環型事業)
- プロダクト×OT×ITによるサービス・ソリューション事業拡大
- 伸長事業へのリソース集中と戦略的投資

重点事業		事業の位置付け	方針
グローバル	空気圧縮機	成長のエンジン (循環型事業の推進)	<ul style="list-style-type: none"> ■ グローバル投資の継続 ■ サルエアー社を加えたグローバル展開 ■ IoT対応製品の拡充、サービス事業の拡大
	マーキング		
IoT	ドライブ・オートメーション	高付加価値分野への転換	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客との協創(ビルトイン型) ■ IoT市場向け製品力の強化
		エッジコンピューティングへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ■ IoT対応コントローラーの機能強化 ■ M2M通信デバイスの拡充
	IoTソリューション	成長市場への対応	<ul style="list-style-type: none"> ■ 伸長業種(物流など)への展開 ■ ロボット・自動化ニーズの取り込み

重点事業拡大とグローバル展開加速

強化方針

- 自己成長(オーガニック)とアライアンスの組み合わせによる成長加速
—重点事業の拡大、重点地域攻略(北米、中国)—

売上収益(事業別)

単位:億円

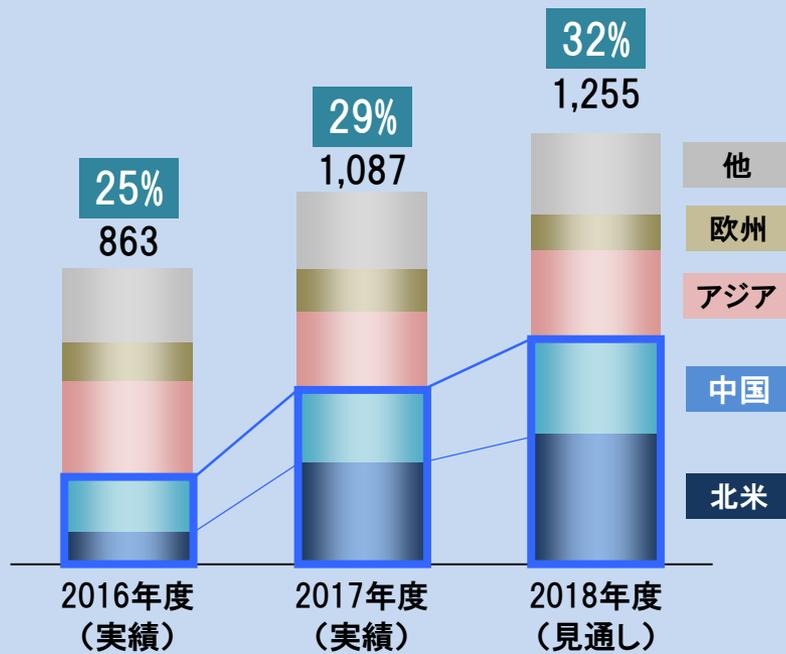
重点事業比率



海外売上収益(地域別)

単位:億円

海外事業比率



空気圧縮機事業 2018年度 売上収益1,000億円超

サルエアー社/日立シナジー最大化

- 製品ラインアップと地域補完の強化(北米・中国)
- 顧客層の拡大と販売網の強化
- グローバル調達と生産の最適化

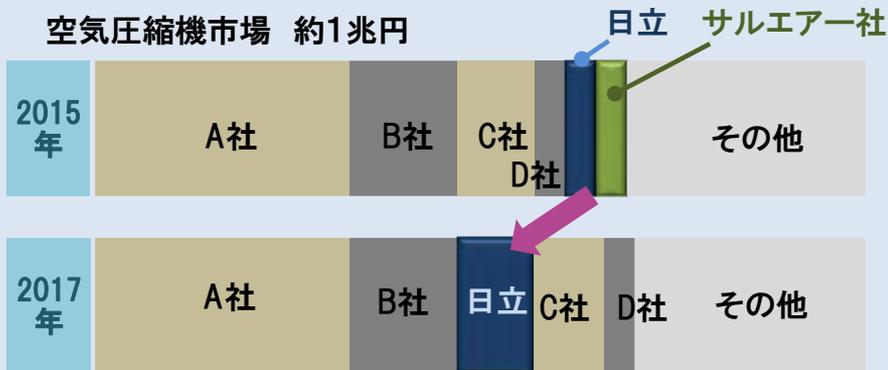
グローバルNo.1製品の創出・ソリューション拡大

- 高効率実現:高効率エアークロス開発
- 超小型化:アモルファスモーター採用
- IoT対応:通信接続機能の標準搭載



グローバル市場動向・ポジション*

空気圧縮機市場 約1兆円



*日立推計

サルエアー社買収によるフルラインアップ化



世界3位 → 世界2位をめざす

サルエアー社買収による新規顧客獲得（米国市場事例）

優良顧客の一挙獲得による“プロダクト×デジタルソリューション”への展開強化

素材・資源系大手顧客

Air over the fence



天然ガスアプリケーション



サービス、エンターテイメント系産業

噴水駆動用システム



サーキット路面乾燥用



レンタル、リテール系チャネル



サルエアー一社買収による新規顧客獲得（中国市場事例）

優良顧客の一挙獲得による“プロダクト×デジタルソリューション”への展開強化

自動車製造工場



Oil & Gas



EV製造工場



マイニング(銅鉱山)



業界優位のコネクテッドプロダクト事業へ

保守・サービス提案による スマートメンテナンス実現

通信接続機能を標準搭載へ

- 自社端末デバイス、自社接続サービス
- 日立グループクラウド基盤活用
 - ➡ Lumadaへの展開
- 販売・サービスチャネルへのデータ提供

累計台数推移

コネクテッド台数増大
2020年度目標
累計10,000台



稼働データ活用によるスマートメンテナンス

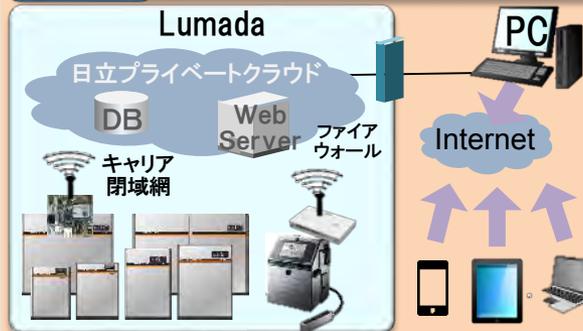
- ダウンタイム削減、計画的保守
- 予兆診断メニューへの展開

As a service 化
- Pay per use などへの展開 -

FitLiveサービス



つなげるサービス
キャリア閉域網よりセキュアに接続



つなげる機器
2017年10月
空気圧縮機主要機種に標準搭載



AirLinx(サルエアー社)



事業領域拡大とグローバル成長戦略加速

- 製品ポートフォリオ拡充による大手顧客獲得
- 新製品投入による新規顧客創出、サルエアー社顧客への展開

製品ポートフォリオ拡充

インク式(世界3位)+レーザー式など製品拡充

HITACHI

総合メーカー
(3社)

マーキング市場 約4,000億円*

特化型

トータルマーキング

コネクテッドプロダクトの実現

KDDIのグローバル通信プラットフォームを導入



*日立推計

インクの自社開発強化

環境・衛生対応とトレーサビリティ強化

有機則非該当
(耐エタノール性強化)

温度検知トレーサビリティ
(流通品質管理向け)



上/下限での温度変化により
不可逆的に発色

サルエアー社顧客への展開

サルエアー社顧客

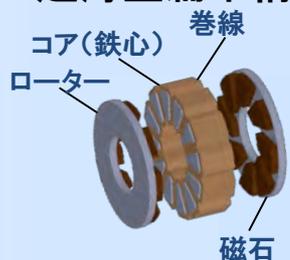


協創による顧客製品の高付加価値化

- ビルトイン型製品力強化：機械・装置の小型化、高効率化、高応答実現
- 日立グループ内注力事業へのドライブ技術による貢献

アモルファスモーター

- アモルファス合金採用
- 世界最高水準の高効率(IE5*)
- 超薄型扁平構造



日本産業技術大賞
内閣総理大臣賞



空気圧縮機用
(アモルファスモーター 一体型)

ビルトインPMモーター



空気圧縮機用



ポンプ用

ビルトイン大容量サーボドライブ

- 高トルク・高精度
- 省エネルギー
- 装置の長寿命化
- IoT化ニーズ対応



工作機用



射出成型機用

*国際電気標準会議が規定する、世界最高クラスのモーター効率

PMモーター： Permanent Magnet Synchronous Motor

協創による顧客製品の高付加価値化

- ビルトイン型製品力強化：ロバスト化、機械・装置の小型化、高度制御化
- 日立グループ内注力事業へのドライブ技術による貢献

日立グループ内への導入実例

洋上風力用



発電機

PCS



建設機械用



発電機 AC走行モーター



鉄道車両用



駆動用モーター



昇降機用



PMモーター



標準型エレベーター
アーバンエース

IoTコントローラーによる制御(OT)と情報(IT)の融合

市場動向*1 産業用IoTデバイス*2 数は急拡大：2016年度30億台 ▶ 2021年度95億台 (CAGR 26%)

IoTコントローラーによる最適生産

- 生産現場で情報アプリを実行(制御と共存)
- 情報系プログラム言語・遠隔プログラミング対応
- 既設システムのオープン化による最適制御



情報アプリケーション (C言語プログラム)	組込みコンテナ
制御アプリケーション (ラダープログラム)	セキュリティ
	RT-Linux
	共通制御基盤

Lumada

稼働の見える化

エッジコンピューティング

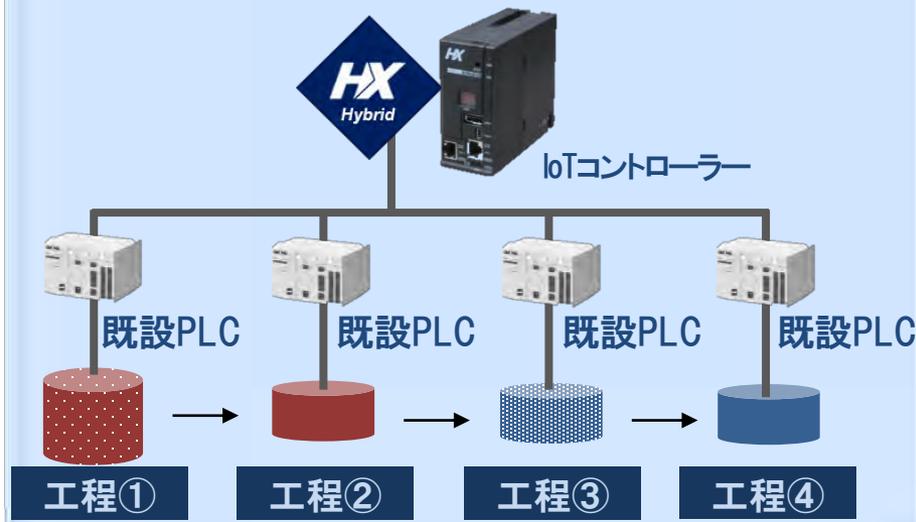


事例（加工ライン）

品質のリアルタイム分析・見える化

採用ポイント

- C言語による汎用性:顧客での変更可能 (フーリエ変換、マハラノビス距離など)
- データ連携機能(制御⇄情報)
- リアルタイムモニタリング:
OPC*3サーバー、ビジュアルライゼーション



*1 出典：総務省 平成29年版情報通信白書 *2 産業・ビル用オートメーション、照明、エネルギー関連などの工業・産業用途の機器

*3 産業オートメーション分野における、データ交換の相互運用を行うための標準規格

CAGR: Compound Average Growth Rate (年平均成長率) PLC: Programmable Logic Controller

プロダクト起点のIoT・デジタルソリューション展開強化

- IoTソリューションへの取り組み強化
- ロボット・自動化SI事業の拡大

スマートマニュファクチャリング

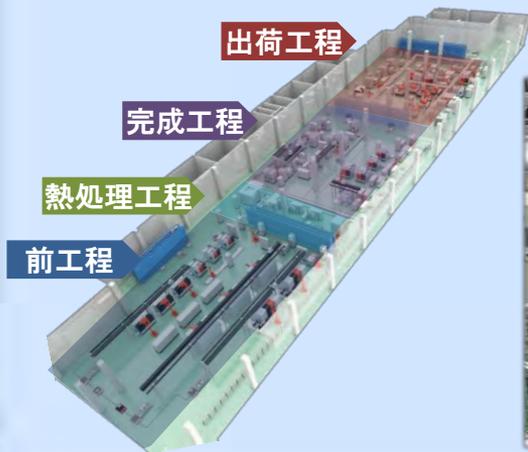
顧客事例(金属加工機械メーカー) 株式会社アマダホールディングス

土岐事業所 T876工場

- 顧客との協創による無人・365日ノンストップの一貫IoTラインの構築

現場設備のつなげる化・設備稼働の見える化

最短3時間の当日出荷体制構築に貢献



産業・流通BUと連携した更なる顧客協創の深耕
プロダクト・システムの提供から、デジタルソリューションの提供へ発展

プロダクト起点のIoT・デジタルソリューション展開強化

- IoTソリューションへの取り組み強化
- ロボット・自動化SI事業の拡大

スマートロジスティクス

顧客事例(物流センター) 株式会社MonotaRO

笠間ディストリビューションセンター* Racrewを起点としたIoTソリューション



- 新型ピッキングシステム(生産性を従来の2~3倍化)

No Walking

Racrewによりピッキングオペレーションを効率化

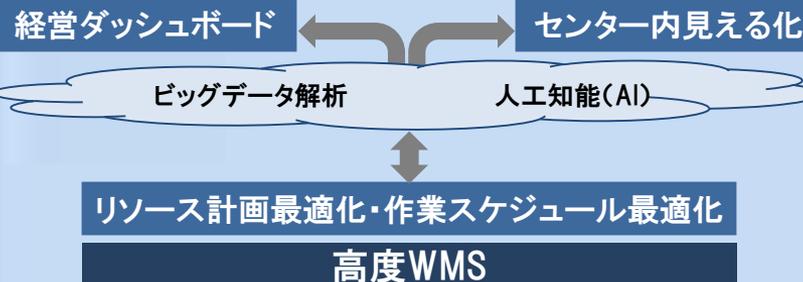
Smart Routing

WCSがRacrew位置情報を管理、最短ルート選択

Various Stock Shelves

さまざまなサイズの保管商品に対応可能

産業・流通BU連携による物流センターの高度化



運行制御最適化

稼働最適制御

現場可視化

WCS

Racrew

ロボット

AI + カメラ

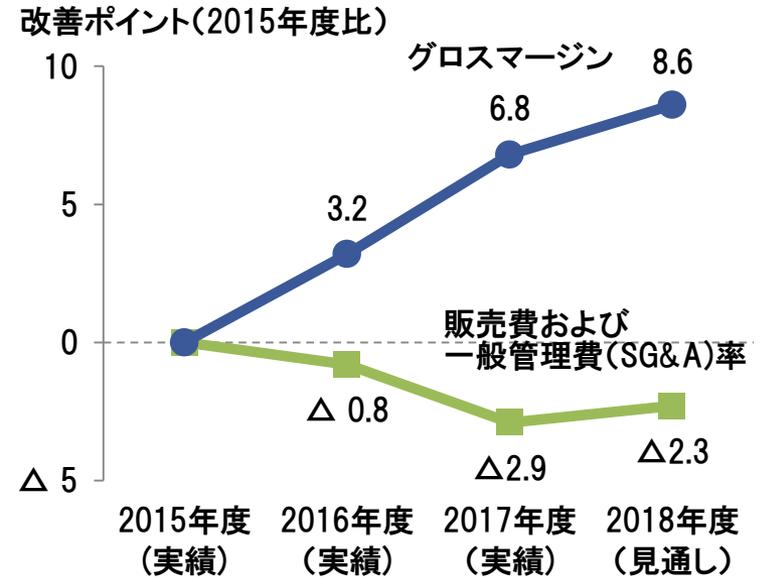
3Dセンサー



*工業用間接資材通信販売最大手の株式会社MonotaRO(モノタロウ)の物流拠点(2017年4月本格稼働)
WCS: Warehouse Control System WMS: Warehouse Management System

業務効率の向上

販管費	量産	■ パープロ*向上、固定費率低減
	非量産	■ 間接業務改革推進による固定費率低減
グロス マージン	量産	■ グローバル調達の強化による直接材料費低減 ・サルエアー社との部品共通化 ・中国およびアジア地域調達拡大
	非量産	■ 新製品開発時の原価企画管理徹底
キャッシュ 創出力	量産	■ 業務プロセス改革によるCCC改善（棚残圧縮、リードタイム短縮） ■ サルエアー社とのシナジー創出
	非量産	■ プロジェクト収支管理の徹底 ■ End to Endのプロセス改革による製品リードタイム短縮



	2016年度 (実績)	2017年度 (実績)	2018年度 (見通し)
CCC	107.5日	100.9日	97.4日

*一人あたりの生産性 CCC:Cash Conversion Cycle

インダストリアルプロダクツビジネスユニット事業戦略

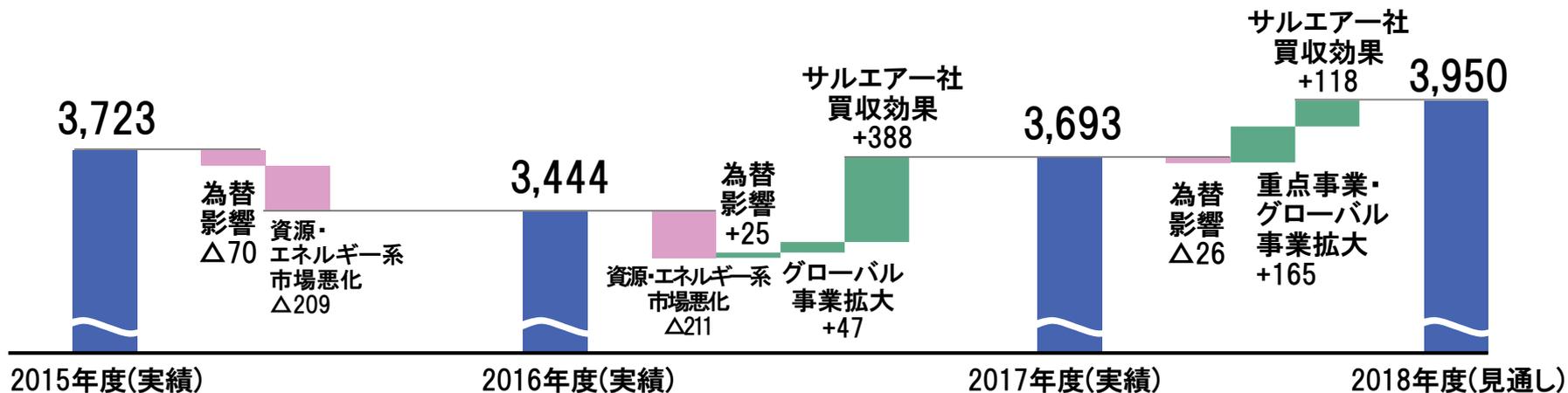
Contents

1. 事業概要・現状分析
2. 事業戦略
- 3. 業績推移**
4. まとめ

3-1. 業績推移

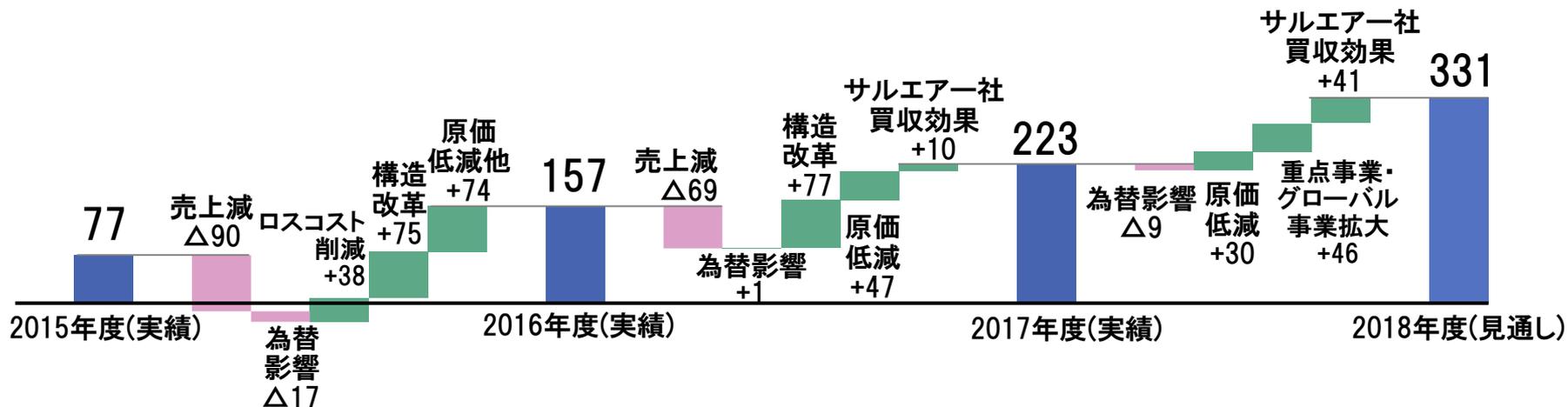
売上収益

(単位:億円)



調整後営業利益

(単位:億円)

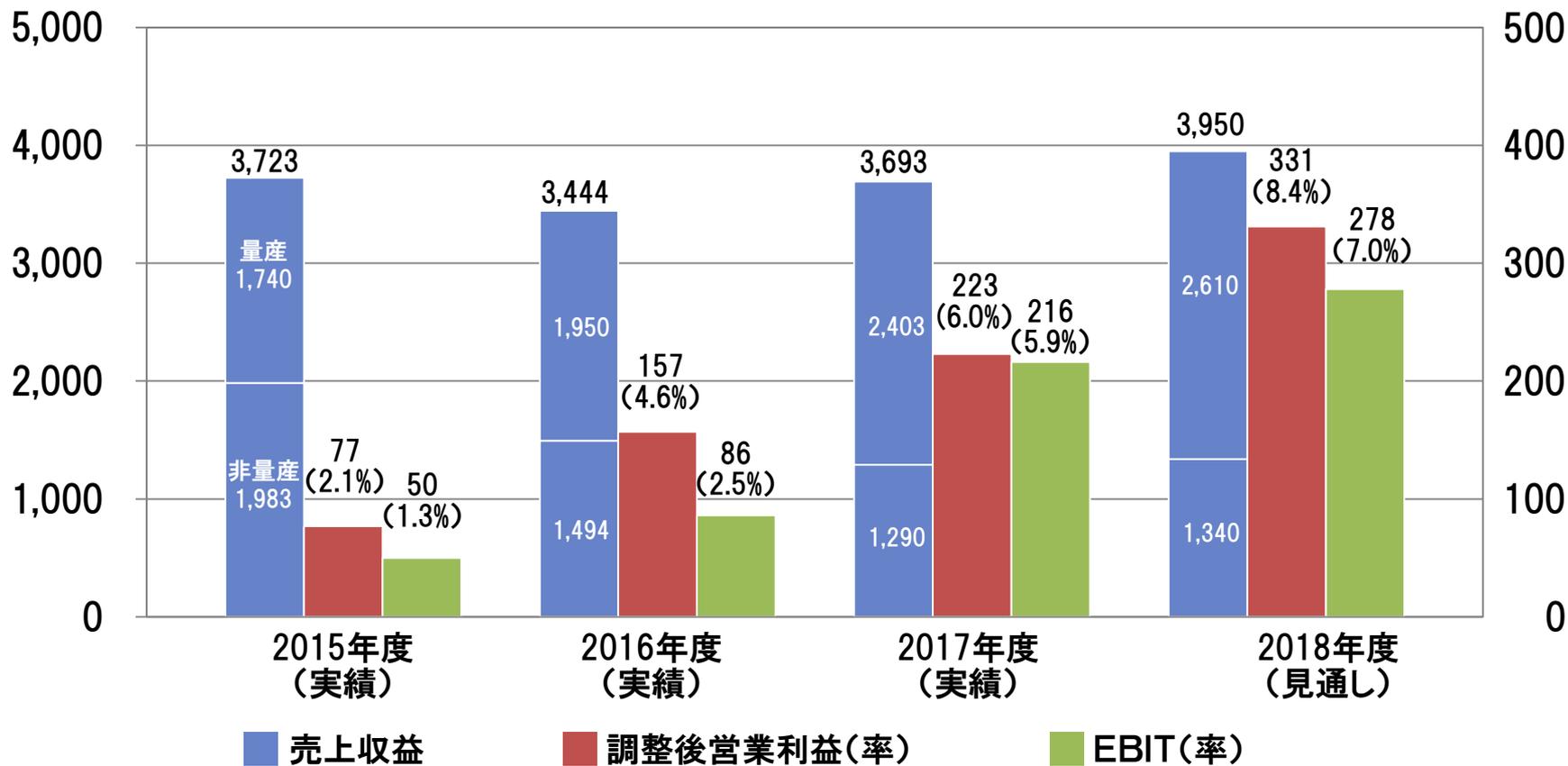


3-2. 業績推移

	2015年度(実績)	2016年度(実績)	2017年度(実績)	2018年度(見通し)
海外売上収益比率	27%	25%	29%	32%

売上収益
(億円)

調整後営業利益
/EBIT(億円)



インダストリアルプロダクツビジネスユニット事業戦略

Contents

1. 事業概要・現状分析
2. 事業戦略
3. 業績推移
4. まとめ

2018年度計画

	2018年度	2015年度比
売上収益	3,950億円	+227億円 (+6.1%)
調整後営業利益(率)	331億円(8.4%)	+254億円
EBIT(率)	278億円(7.0%)	+228億円
海外売上収益比率	32%	+5%

- 重点事業拡大とグローバル展開加速(循環型事業)
- 伸長事業へのリソース集中と戦略的投資
- プロダクト×OT×ITによるサービス・ソリューション事業拡大
(産業・流通BUなど日立グループ総合力結集)

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
- ・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
- ・人材の確保
- ・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
- ・自社の知的財産の保護および他社の知的財産の利用の確保
- ・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 