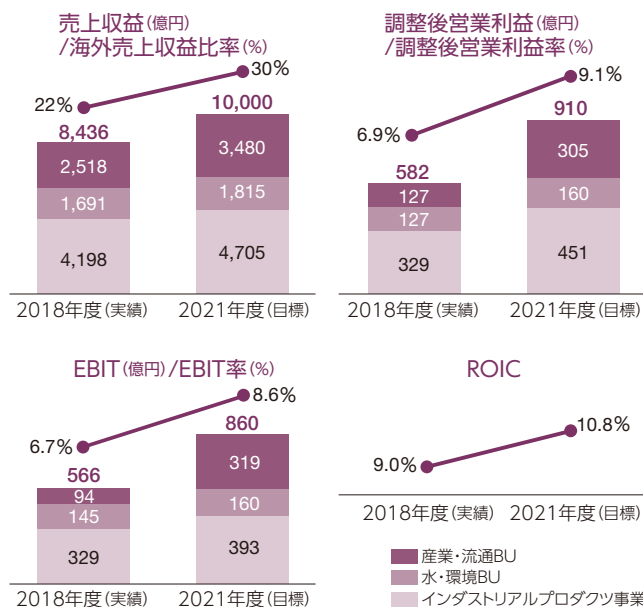


インダストリーセクターの価値創造ストーリー

産業界では、生産年齢人口の減少やグローバル競争の激化に加え、気候変動や資源不足など、市場変化のスピードや複雑さが増えています。そのような中、さまざまな分野でAIやIoT、ビッグデータ解析など先進のデジタル技術を活用して新たなサービスやイノベーションを創出することが求められており、世界のIoT市場は高い成長が見込まれています。

実績と目標^{*1}



主要な製品・サービス

2018年度売上収益 **8,436** 億円

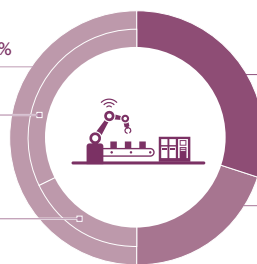
インダストリアル
プロダクツ事業 **50%**

量産プロダクツ事業(32%)

- 空気圧縮機
- ドライブシステム
- マーキング
- 受変電機器 など

非量産プロダクツ事業(18%)

- 通心圧縮機
- ドライブシステム
- ポンプ
- 搬送システム など



産業・流通BU **30%**

デジタルソリューション事業

水・環境BU **20%**

上下水道・ユーティリティ
ソリューション事業^{*2}

^{*1} 産業・流通BUの大型海外EPC(Engineering, Procurement, Construction)案件の影響を除くほか、2019年度に産業・流通BUから移管した、日立プラントサービス(水・環境BUへ)および日立プラントメカニクス(日立インダストリアルプロダクツへ)の数値を適正に修正。各区分の数値は、セクター内の内部取引を含むほか、産業・流通BU、水・環境BUおよびインダストリーセクター全体には、ITセクターに計上されている制御システム事業を含む。

^{*2} 工場や社会インフラなどの空調・水処理設備事業

2021中計におけるめざす姿と目標

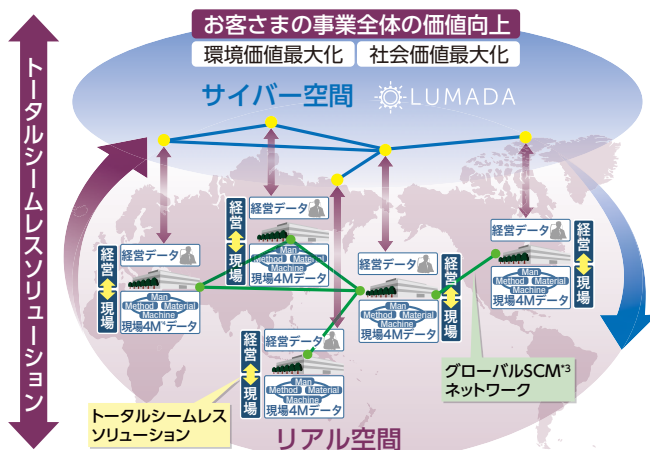
「お客さまの生産、サービス提供の効率化」、「安心・安全な水環境の提供」、「CO₂排出量削減」

インダストリーセクターでは、“プロダクト×OT×IT”を強みに、産業分野のお客さまに対するベストソリューションパートナーをめざします。そして、製造・流通分野における生産性・品質向上に貢献するソリューション提供による「お客さまの生産、サービス提供の効率化」、上下水道インフラや海水淡水化技術による世界中で1日当たり7,000万人に対する「安全・安心な水環境の提供」、プロダクトの省エネルギー化による「CO₂排出量削減」を通じて、社会価値・環境価値の創出を図ります。

2021中計における成長戦略

世の中の変化やお客さまのニーズが多様化・高度化する中、現場と経営、およびサプライチェーンの間には、さまざまな課題が存在します。インダストリーセクターでは、こうした間の課題を「際」として捉え、サイバー空間とリアル空間をデジタル技術でつなぐことで、「際」の課題を

解決し、全体最適を実現するトータルシームレスソリューションを提供していきます。その鍵となるのは、インダストリーセクターがプロダクト、OT、ITの全てを有している事業者であることに加え、デジタルイノベーションを加速するLumadaやロボットSIを活用して、経営から現場、さらに調達から製造、物流、販売、サービス、保守に至るバリューチェーンをつなぐことが可能であるためです。これによって、産業分野のお客さまに対するベストソリューションパートナーとなることをめざします。



インダストリーセクターのめざす姿

^{*3} SCM: Supply Chain Management

^{*4} 4M: Man(人), Machine(設備), Material(材料), Method(方法)

セクターにおける価値協創

■ 「際」の課題を解決するトータルシームレスソリューション

インダストリーセクターは、4つの次世代ソリューション(マニュファクチャリング、ロジスティクス、メンテナンス、ユーティリティ)とコネクテッドプロダクトを注力分野としてトータルシームレスソリューションを展開し、お客さまの事業全体の価値向上に貢献します。

これらを実現するためのLumadaソリューションの一つが、2018年11月から提供を開始した「IoTコンパス」です。これは、独自のデータモデルを用いて生産現場のOT・ITデータをサイバー空間上で紐付けることで、AI分析やシミュレーションを容易にし、生産工程全体の最適化を支援します。

業務と4Mをデータモデル化、デジタルツインで生産工程最適化



製造現場におけるLumadaの適用事例の一つが、大手金属加工機械メーカーであるアマダグループとの協創です。プレス加工機用サーボモーターを納入して以降、2017年にロボティクスを活用した金型IoT生産ラインを構築、さらに2019年にはIoT活用による生産現場の高度化に向けて組立ナビゲーションシステムを構築するなど、生産性向上とオペレーション効率化に貢献しています。



アマダ富士宮事業所に構築した組立ナビゲーションシステム

また、インダストリーセクターにおいては、コネクテッドプロダクトが重要であり、2017年に米国の空気圧縮機メーカーであるサルエア社の買収などにより、グローバルにコネクテッドプロダクトの強化も図っています。

■ ロボットSI事業買収によるOT領域強化

インダストリーセクターでは、製造業の進化は、従来の“人と設備によるモノづくり”から、今後は“人とロボットを活用したモノづくり”、さらにその先は“経営と現場がつながるモノづくり”という形になっていくと考えています。こうした中、ロボット活用によるモノづくりの高度化・最適化へのニーズの高まりに加え、現場データが集まるロボットSI事業に関するOT領域がますます重要になるという判断のもと、2019年に、米国のロボットSI事業を手掛けるJRオートメーション社と日本のケーイーシーの2社の買収契約を締結しました。

産業界では、人手不足や人件費高騰を受けて、さらなる自動化ニーズが高まっており、ロボットSI市場は高い成長が見込まれています。インダストリーセクターでは、JRオートメーション社やケーイーシー、日立産機システムが有するリソースや日立製作所の研究開発力を相互活用することにより、ロボットSI事業のグローバル展開を図っていきます。

また、インダストリーセクターでは、ロボットSI市場における2社の技術やノウハウ、顧客基盤の獲得を通じ、お客さまの現場から得られる4Mデータをベースに、デジタル技術を活用したLumadaソリューションをグローバルに展開することで、現場と経営のシームレスな連携により、お客さまの経営および事業全体の価値向上に貢献していきます。



ケーイーシーのロボットSI事業

■ インダストリーセクターにおけるさらなる成長に向けて

インダストリーセクターでは、今後のさらなる成長に向けて、“プロダクト×OT×IT”の強みを生かしたトータルシームレスソリューションの強化・拡大、グローバル展開を加速していきます。さらに、リカーリング事業^{*5}の拡大と資本効率の向上によって、高付加価値な事業体をめざしていきます。

^{*5} 交換部品などのアフターマーケットがあり、継続的なリプレース需要が存在する、循環型の事業