

産業分野の事業紹介

1. 事業の背景

(株)日立ソリューションズ東日本(以下、HSE と記す)は設立当初より、製造業を中心とした産業分野で積極的に事業を展開している。

日本の製造業は 2016 年前半は円高が進んだこともあって企業業績は悪化したものの、秋以降の海外景気の持ち直しや米国大統領選後から年末にかけての円安方向への動きなどから、営業利益は足下では改善している。¹⁾

海外ではデジタル技術の活用を特徴とする「第四次産業革命」の波が年を重ねるごとに世界各地に浸透してきており、ビジネスモデル、さらには産業システムなどを抜本的に変える兆候が、あらゆる産業において現れ始めている。これは情報処理能力の飛躍的向上やデータ量の大幅な増加、人工知能分野における機械学習など新たな手法の導入による技術革新によって登場した変革であり、その影響の大きさから主要国で変革に向けた取組が強化されている。

このような状況下で、国内でも IoT などのデジタル技術を利用して自社内の生産工程の見える化を実施するなど、現場のカイゼン活動の深化に努める企業も増えてきているが、このような取組を生産現場などの個々の部門内に閉ざされた活動に止めることなく、付加価値の獲得と最大化に向けた経営変革に結びつけるべく、経営層が主体的に推進していくことが重要と考えられている。²⁾

さらにエンジニアリングチェーンでの一気通貫したデジタルツール利活用や、活動で得られたデータを開発・設計部門や生産部門、サプライヤーなどにフィードバックして自社やサプライヤーの“ものづくり”そのものの強化に生かす取組が今後、期待される。³⁾

2. 事業の方向性

HSE では、事業ドメインを「地域事業」「日立グループ連携事業」「全国/グローバル事業」の 3 つの柱として活動している。(図 1)



図 1 3事業ドメイン

2.1 地域事業

HSE では、北海道・東北への社会貢献をすべく、地域の産業分野の企業向けにシステム開発、プラットフォーム構築、運用・保守と多岐に亘るソリューションを展開している。

北海道・東北の市場は成長が見込めず、横ばい状況の見通しとなっている。しかし、得意分野のソリューションの更なる展開、既存技術と新しい技術との融合による新たなソリューションを提供していくことにより、地域へ貢献していく。

2.2 日立グループ連携事業

HSE は日立グループの一員として、(株)日立製作所や(株)日立ソリューションズと連携し、日立グループとして、お客様に様々な価値を提供していく必要がある。

HSE の得意分野のソリューションを積極的に提供すること、プロジェクトを請け負って実施することによって、お客様と日立グループへ貢献していく。

2.3 全国/グローバル事業

企業が付加価値を生むためのバリューチェーン（開発・製造・販売・サービスなどの一連の流れ）の中で、HSE は特にサプライチェーンマネジメント（SCM）、エンジニアリングチェーンマネジメント（ECM）、ビジネスアナリティクス（BA）の 3 分野で、計画、可視化、分析、意思決定支援のソリューションを全国の企業に提供している。各分野の主なソリューション・製品を図 2 に示す。



図2 産業分野の主なソリューション・製品

3. 今後の事業展開戦略

3.1 地域事業

北海道地区では製造業の他、流通業、農業分野の対応を強化している。流通業では、販売管理ソリューションの更なる拡販、農業分野では地図ソリューション（GeomationFarm）の適用範囲を広げ、受注拡大を図ってきている。今後は、食産業向けに、これまで培ったソリューション、ノウハウから新たにソリューションを創出し、事業を展開していく。

東北地区では製造業の他、流通業の2つのセグメントで活動をしている。東北地区の製造業は中小規模の企業が多く、中小規模の製造業向けに開発した生産管理システムの拡販を進めていく。また宮城県の補助を受け、水産加工業向け原価管理システムの実証実験を行っており、今後、サービス化を進める。

流通業では消費者の多様なニーズに応える形で規模を拡大しているドラッグストア向けに、システム開発、運用・保守の対応をしている。お客様は急激な事業拡大を図っており、お客様の事業拡大に応じて、様々なソリューションやサービスを提供していくことにより、お客様へ貢献していく。

3.2 日立グループ連携事業

日立グループとの連携においては、(株)日立製作所、(株)日立ソリューションと事業戦略を共有しながら、これまでの実施してきた人的な貢献、HSEのソリューション・サービスの提供や連携施策を積極的に進め、日立グループの事業拡大に貢献していく。

また今後、ニーズが高まっていくIoTなどのデジタル

技術を活用した新たなソリューションやサービスを主要ソリューション・製品に取り入れる研究や開発を実施していき、お客様へ新たな価値を提供していく。

3.3 全国/グローバル事業

3.3.1 SCM分野

HSEの得意とする需要予測（需要計画）、供給計画、さらにその領域をつなぐ需給計画ソリューションを提供しており、HSEならびに日立グループ全体としてのSCM分野の事業の強化と拡大を狙う。製品ごとの主な戦略は以下のとおりである。

- ▶ 標準導入パターンを確立し、供給計画ソリューションとの連携を強化する。(SynCAS 3.0)
- ▶ ターゲット（海外販社全般・ホビー用品・スポーツ用品メーカー）とSEレス導入パターンを定め、拡販体制を強化する。(Smoothie)
- ▶ 国外も含めて販売パートナーの支援メニューを拡充し、間接販売を加速させる。(SynCAS PSI Visualizer)
- ▶ 得意領域（プロセス製造、自動車、食品、医薬など）を持つアライアンス先との協業を強化する。また、HSEの強みを再整理し、次期供給ソリューションの構想を策定する。(SynPIX, SynPLA)

3.3.2 ECM分野

ECM分野では、設計・開発・製造工程での日程・リソース調整を行う工程管理ソリューションと、各業務プロセスで発生する業務データや成果物を一体化して蓄積・管理し、業務プロセスを効率化するためのソリューションを提供している。ソリューションごとの主な戦略は以

下のとおりである。

- ▶ 自動車（電気・機械分野）の設計・量産準備の工程管理，工事・施工の分野の日程・要員計画を主なターゲット領域として，販売パートナーとともに販売の拡大を図る。（SynViz S2）
- ▶ 個別受注生産向け工程管理，システム開発向けプロジェクト管理のソリューションを開発し，販売の拡大を図る。また，SynViz S2やCoreExplorerとの連携を強化する。（AppSQUARE）
- ▶ テキスト解析部分のAPI化により他製品との連携を一層強化する。また，音声利活用ソリューションを展開する。（CoreExplorer）

なお，これらの製品は汎用性が高く，製造業のECM分野以外にも，様々な業種・業界分野で導入が期待できる。

3.3.3 BA分野

BA 分野についても，製造業に限らず公共・金融・サービスなど様々な業界に対して BI ツール（Cognos, MicroStrategy など）や分析ツール（SPSS, Watson Explorer, R, KNIME など）を活用したソリューションの提供，システム開発，データウェアハウス（DWH）の構築を行っている。

さらに過去のソリューション事例の整理と HSE 研究開発成果や HISOL グループ技術の活用を軸に，設備保守管理，故障予兆検知，地図情報と BI を連携した商圈分析などの新ソリューションの整備を進めている。またアナリティクス事業ではレベニューシェア⁴⁾などの新しいビジネスモデルの検討も進めている。

今後も日立グループと連携して産業分野のアナリティクス案件の受注拡大を図る。

以上のように今後も各分野で培った技術・ノウハウ・人材を融合し，顧客企業の経営資源の最大化と意思決定の迅速化，そして企業が新しい付加価値をその先の顧客にサービスやソリューションとして提供できるよう，事業を推進する。

参考文献

- 1) 経済産業省，厚生労働省，文部科学省：2016年版ものづくり白書 第1部第1章第1節「我が国製造業の足下の状況」項番1「我が国製造業の業績動向」p.3 (2017.6)
- 2) 経済産業省，厚生労働省，文部科学省：2016年版ものづくり白書 第1部第1章第1節「我が国製造業

の足下の状況」項番5「我が国製造業の低収益性と第四次産業革命下における国内外の取組状況」p.28, 31 (2017.6)

- 3) 経済産業省，厚生労働省，文部科学省：2016年版ものづくり白書 第1部第1章第2節「産業タイプ別の第四次産業革命への対応」項番4「今後の取組に向けた課題」p.93-94 (2017.6)
- 4) O. Gassmann et al., Revenue Sharing, pp. 269-273 in The Business Model Navigator, Pearson Education (2014)