

社会分野の事業紹介

1. 背景

(株)日立ソリューションズ東日本(以下HSE)は、2015年4月、社会インフラ市場への本格参入を目的として、既存の産業部門を製造対応と社会インフラ対応に分割したうえで後者を公共部門と統合し、新しく「社会・公共ソリューション部門」を設置した。

その後、2016年4月には今後の社会インフラ事業のさらなる拡大をめざし独立組織として「社会ソリューション本部」を設置した。

HSEの社会インフラ市場は主に電力、エネルギー、交通、通信などの分野である。2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けた投資、サーバーやストレージ、ネットワークといった従来型ITプラットフォームからSMAC(ソーシャル、モバイル、アナリティクス、クラウド)プラットフォームへの変化などを背景に、今後最も投資が期待される市場の一つである。

社会インフラ市場は民間市場でありながら行政と密接に絡む分野である。今回の社会部門の独立化の狙いは、自治体や地方官庁、大学に対し信頼関係を築いている公共部門の提案力と、エネルギー分野、モバイル端末業務を主軸とした通信分野等で研鑽してきた社会インフラ部門の技術力との融合によって社会インフラ分野だけでなく、民需系顧客への市場競争力を向上させることにある。

2. 経過

HSEは創業後、首都圏を中心とした電力、交通分野にまもなく参画し、次いでNTT殿を始めとした通信分野、さらにこの10年ほどで、東北・北海道を中心に電力、ガス等のエネルギー分野に参画している。

3. 本部概況

3.1 本部事業運営方針

地域やお客様に対する責務、事業方針、本部員の考え方などについて事業運営方針を以下のように定めた。

- ① 日立グループの社会分野ビジネス成長の貢献に寄与する。北海道・東北・首都圏地域のお客様に対してIT化計画の策定、システム構築、稼働維持まで、

一貫して対応することができる組織運営を目標とする。

- ② 電力・ガスシステム改革(小売全面自由化、発送電(導管)分離、料金規制撤廃)に向けた新ビジネス(技術領域)分野への参画を通して、人財育成等を含めて日立グループとしての対応力を強化すると共に、事業の拡大を図る。
- ③ 仕事と生活の調和(ワークライフバランス)への取り組みを強化し、事業の源泉である人財の確保と継続的な人財育成施策を進め、ES向上と人財育成による継続的なモチベーションや技術力の向上を図る。また、多様な業務/就業形態を創出、社員の選択の幅を広げ、強みを活かしやすくするために、SI事業以外の比率を向上させる。

3.2 本部事業概況

事業エリアは、東北・北海道および首都圏、主なお客様は電力、ガス、交通分野等の社会インフラ企業、通信大手各社殿となっている。

サービス内容は、システム開発、インフラ設計、稼働維持、コンサル事業である。売上の大半はシステム構築と開発に関わるものであり、事業別の売上構成は、15年度で、エネルギー・交通25%、通信19%、社会民需19%、社会・公共連携インフラ事業37%となっている。以下に主な事業の概要を述べる。

3.3 主な事業別概況と方向性

(1) エネルギー事業

主な事業エリアは東北・北海道および首都圏の電力、エネルギー交通分野であり、業務システム開発、大規模インフラ設計、稼働維持を主なサービスとしている。

2015年までの電力市場は、電力10社他で独占していたが、電力自由化に伴うエネルギー関連企業の電力ビジネス参入に伴う自由化競争が激化した。2020年に向けて発電部門と送配電部門の分離、電力会社の統廃合等国内市場等において、需要家の囲い込み強化とIT投資の拡大が期待されている。また、2022年4月には大手ガス会社の小売事業と導管事業を別会社に分離して利用条件を公平化する「導管分離事業」が行われ、最終的に完全自由化

を行う予定になっている。この結果、電気・ガス業界の相互参入など市場環境の変化、低炭素社会や自然災害への対応などの環境要因もあり、いまや世界経済の成長エンジンといえる東・東南アジアを中心とした旺盛なインフラ投資など、たくさんの視点から注目されている市場である。

HSEとしては電力市場に対し、これまで蓄積してきた事務系システム構築、託送システム導入、スマートメータシステムの構築等のシステム開発ノウハウやインフラ設計技術に加え、BIツールや見える化製品など自社製品との連携により営業料金システム、ビッグデータを活用した顧客受付システムへの参入等を行い、技術の厚みを増し市場競争力を高めていく考えである。

(2) 通信事業

主な事業エリアの一つである東北地域のある電力関連企業における工程管理システムの構築、資材管理、インフラ等の集約化等を推進している。首都圏では大手通信会社における高速認証管理基盤サービス、公的機関と連携した携帯端末の位置情報管理システムを始めとした各種通信プロトコルをサポートするサービスプログラムの開発を行っている。さらにデータマイグレーション（移行）を始めとしたデータマネージメント事業を推進している。

通信市場規模としては、スマートフォンの需要も一巡し安定化した。昨今までの爆発的な需要の伸びも見込めず停滞期に入ったが、2020年に向けた東京オリンピック、パラリンピックに向けた無料公衆Wi-Fi、第5世代移動システム等のICTインフラの高度化による市場拡大が見込まれる。さらに無線通信を介してのIoT（Internet of Things）化による高速・大容量の通信インフラの需要拡大とクラウドコンピューティングの普及によるオープン&ビッグデータの活用に向けた市場が見込まれる。

HSEは、高速認証管理基盤、位置情報管理基盤等に代表される公共性の高いシステム構築経験を有している。通信大手会社殿との連携により、緊急通報機能、盗難車両追跡機能を搭載した通信デバイス、および周辺システムの共同開発の実施を検討している。今後新たに普及が見込まれるコネクテッド・カー市場（ICT端末として機能を有す自動車）への参入を検討している。

さらに、近年の保守に関わるコスト面を経営課題として掲げている某通信大手会社殿に対してHSE開発技術をベースにリエンジニアリングを行い、圧倒的なコストメリットを出せるアーキテクト整備を推進中である。

また、HSEで持つ技術のデータマイグレーション技法の集約化を行い、データアクセシビリティからクオリティを強化し、データキュレーション（データ価値の可視化、仕分け）等のデータインテグレーションサービスの検討を推進していくことを今後の事業の柱としていく。

(3) 民需事業（通信事業連携）

主な事業エリアは、大手住宅設備会社や建築設計会社を中心である。モバイル端末とGPSを連携し、設備保守メンテ作業の効率化を行うことによる修理迅速化と、決済処理の迅速化を行い、CS向上を狙ったソリューションを構築している。

本事業では、日立ソリューションズグループ各社のパッケージ（フィールド業務情報共有システム：FIS）とHSEのスケジュール管理（SynViz S2）とSEが持つビル管理、コールセンタ構築等の業務ノウハウを組み合わせたトータルサービスを提供している。

今後は、マンパワー中心の定期点検は減少し、老朽インフラの増加、労働人口の減少等からICT技術を活用した常時監視市場の拡大（設備の故障予測、ヒューマンエラーの抑制、保守計画適正化、事故・災害の防止の精度向上）が予想されている。

また、画像処理技術やセンサ等のビッグデータ要素技術を利用したシステムが着実に進展する見通しである。HSEは、自社パッケージのみならず、本事業領域に対して日立グループとの関係を行い、ベストプラクティスを導き出す方向で事業を推進中である。

4. おわりに

今後も各分野で培った技術・ノウハウ・人財と日立グループ全体での様々な強みを活かし、社会ビジネスで牽引の一助ができるよう成長に寄与していく考えである。