

産業分野の事業紹介

1. 事業の背景

「IT 人材の不足感が増しているにもかかわらず、約 8 割の企業がレガシーシステムを抱えており、貴重な IT 人材をレガシーシステムの保守・運用に割かざるを得ない状況にある。このことが日本企業のデジタルトランスフォーメーション (DX) の足かせになっている。」という、いわゆる「2025 年の崖」問題が 2018 年 9 月に経済産業省から「DX レポート～IT システム「2025 年の崖」の克服と DX の本格的な展開～」¹⁾として提起された。

本レポートは、ユーザ企業に対して、技術的負債となっている既存システムの更新や人材・資金投入先を新たなデジタル技術活用にシフトすることを提言すると共に、ベンダー企業に対しても、「既存システムの維持・保守業務から最先端のデジタル技術分野に人材・資金をシフト」することや、「受託型からクラウドベースのアプリケーション提供型ビジネスモデルに転換」することを求める内容になっている。

(株)日立ソリューションズ東日本 (HSE) では、この提起をきっかけとして、技術的負債解消のためのクラウド利用や、ビジネスへのデジタル技術活用に対するユーザ企業の理解が進むと考えるソリューションの整備を行っている。

具体的には、HSE の強みである生産シミュレーションや、データ活用技術、インフラ構築ノウハウを発展させたクラウド・ファーストの提案検討の他、北海道大学や東北大学等の大学や (株)日立製作所の研究所、(株)日立ソリューションズグループとの連携により、RPA や AI 技術等の先端技術を自社ソリューションに取込むことを推進している。

2. 事業の方向性

HSE では、「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 つの柱からなる事業ドメインで活動している。(図 1)

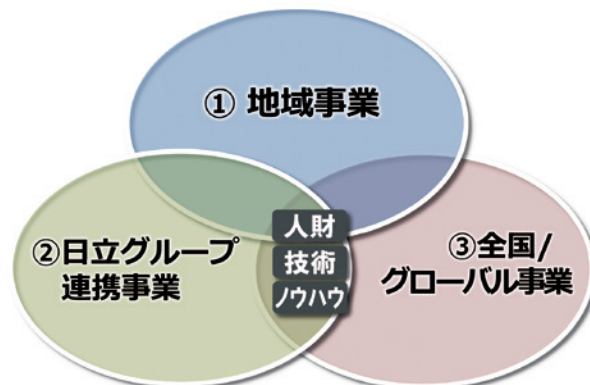


図 1 3 事業ドメイン

2.1 地域事業

HSE では、北海道・東北への社会貢献を目的として、地場の企業向けにシステム開発、プラットフォーム構築、運用・保守と多岐にわたるソリューションを展開している。

北海道・東北の市場は回復基調にあるものの、大きな成長が見込めない状況である。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、事業拡大と共に地域産業にも貢献していく。

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、日立グループ経由でお客様に様々な価値を提供していく。

HSE の得意分野のソリューションを日立グループ経由で積極的に提供すること、プロジェクトの中で得意分野を請け負うことによって、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)、可視化・分析(アナリティクス)の 3 分野で、計画、可視化、分析、意思

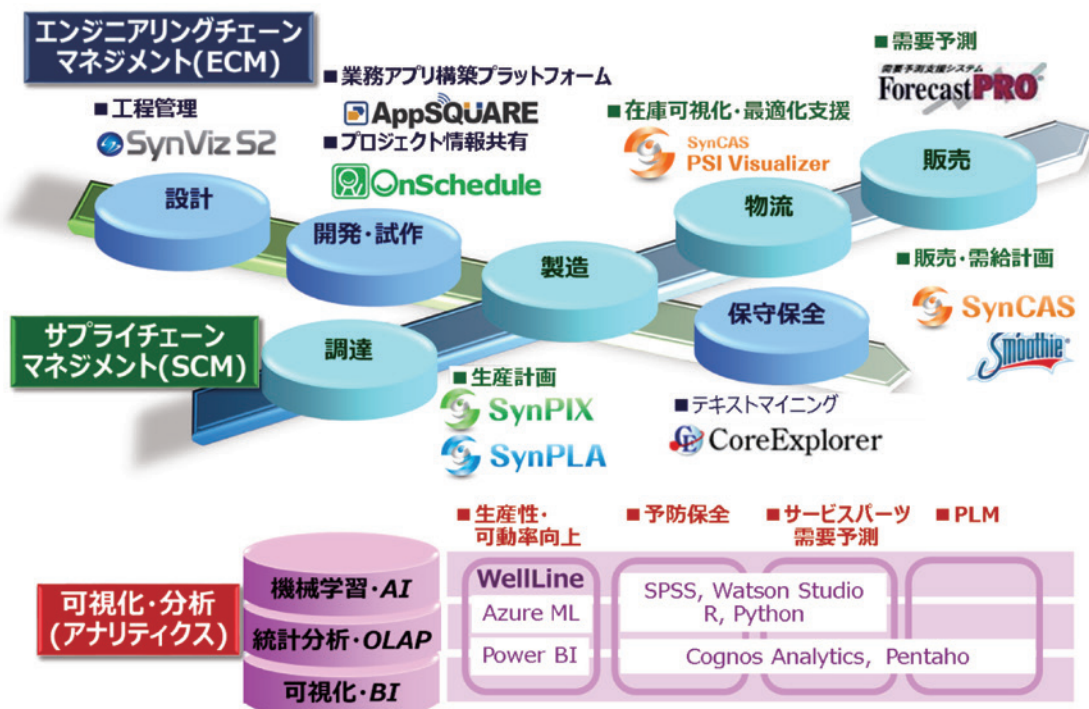


図 2 産業分野の主なソリューション・製品

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。

3. 今後の事業展開戦略

3.1 地域事業

北海道地区では食産業を主なターゲットとして、「生産者から消費者」に関わる農業、物流、食品の3つの分野でソリューションを展開している。農業分野ではこれまでの地図ソリューション (GeoMation 農業支援アプリケーション) の適用範囲を広げ、受注拡大を図っている。物流・食品分野では、販売管理ソリューションを拡販してきている。今後は、これまで培ったソリューション、ノウハウから新たな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、流通業の2つの分野で活動をしている。東北地区の製造業は中小規模の企業が多いのが特徴である。このようなお客様のニーズに応えるため、中小企業製造業向けに開発した生産管理ソリューションの提供を開始した。また生産管理以外の業務システム開発にも対応することで、東北地区の製造業のお客様に様々な価値を提供している。

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・保守といったサービスを実施している。また今年度、大手スーパーマーケットの発注管理システ

ムや配送システムを本格稼働させた。これらの開発ノウハウを蓄積し、ソリューション化し、東北のみならず、全国のスーパーマーケットへ展開を図っていく。

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ズ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、RPA、AI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加速していき、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。

- ターゲット業種を拡大する (消費期限、週・月パケット対応など)。(SynCAS)
- 初期費用低減とSEレス案件対応を目的として、

クラウドサービスの提供を開始する。

(Smoothie)

- Web化とマイクロサービス化を行い、SynCASとの統合を図る。(SynCAS PSI Visualizer)
- 販社・SIerによるシステム導入、業種テンプレート開発が可能なソリューションを実現するとともに、HSEの強みを再整理し、次期供給ソリューションの開発を開始する。(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)
- 製造業の設計におけるデザインレビュー管理、化学系製造業向けのKnow-Who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)
- テキスト要約機能を製品化し、音声利活用ソリューションの機能を強化することで、コールセンターを中心に事業を拡大する。(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。また複数の製品の連携事例を既存ユーザにご紹介することで、さらなる販売拡大を目指す。

3.3.3 アナリティクス分野

アナリティクス分野では製造業を中心に公共・金融・サービスなど様々な業界に対してデータ分析、AI活用、情報の見える化のソリューションを提供している。今後はSCM分野、ECM分野ソリューションと連携し各分野で蓄積されたデータの分析による自社ソリューションの顧客価値向上とともに、産業の競争力強化につながるソリューション展開を進める。主な戦略は以下のとおりである。

- IoTとデータ分析を活用した製造業向け生産状況の見える化と生産性向上（予防保守、可動率向上）ソリューションをクラウドサービスで提供する。またIoTで収集したデータを活用したSCM分野ソリューションとの連携（計画データとIoTで収集した実績データの差異分析に基づき、最適なマスター値を提案）を進める。(WellLine)
- SynViz S2やAppSQUAREなどECM分野ソリューションで蓄積された個別受注、試作、研究開発のデータの分析や、AI活用の検討、開発を進める。
- IoT, AI, アナリティクス対応人材の育成を強化する。統計、機械学習のスキルを持ち、かつ顧客業種・業務の知識を持ったアナリストを増やし、体制を強化する。

またレベニューシェア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。

4. おわりに

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：DX レポート～IT システム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～、2018年9月