

# アーバンソリューションビジネスユニット 事業戦略

Hitachi IR Day 2016

2016年6月1日

株式会社日立製作所

執行役常務 アーバンソリューションビジネスユニット CEO

小林 圭三

# アーバンソリューションビジネスユニット事業戦略

## [目次]

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要
3. 市場環境
4. 事業戦略
5. 業績推移

## アーバン分野における事業者の課題解決や価値向上に貢献する 「アーバンソリューションビジネスユニット」

### 1 「アーバンソリューションビジネスユニット」を設立

- ビル、駅・街、生活・社会インフラなどアーバン分野における社会イノベーション事業を加速させるサービス事業の拡大をめざす

### 2 デジタル技術の活用で、課題解決や価値向上に貢献

- 「アーバンサービスプラットフォーム」(基盤:Lumada)をはじめ、デジタル技術を活用し、アーバン分野における事業者の課題解決や価値向上に貢献するソリューションを、パートナーと連携して提供

### 3 日立グループの製品・サービスをトータルに提供する事業へ

- アーバン分野におけるサービス事業から開始、複数のソリューションを束ねトータルに提供して、さらなる価値向上を実現する事業へと拡大

# アーバンソリューションビジネスユニット事業戦略

## [目次]

1. エグゼクティブサマリー
- 2. 事業概要**
3. 市場環境
4. 事業戦略
5. 業績推移

## アーバン分野の事業者の課題解決や エンドユーザーに提供するサービスの価値向上に貢献



顧客協創で、社会イノベーションを加速させる事業の開発を担う「社会イノベーション事業推進本部」から、2016年4月に「アーバンソリューションビジネスユニット」を設立

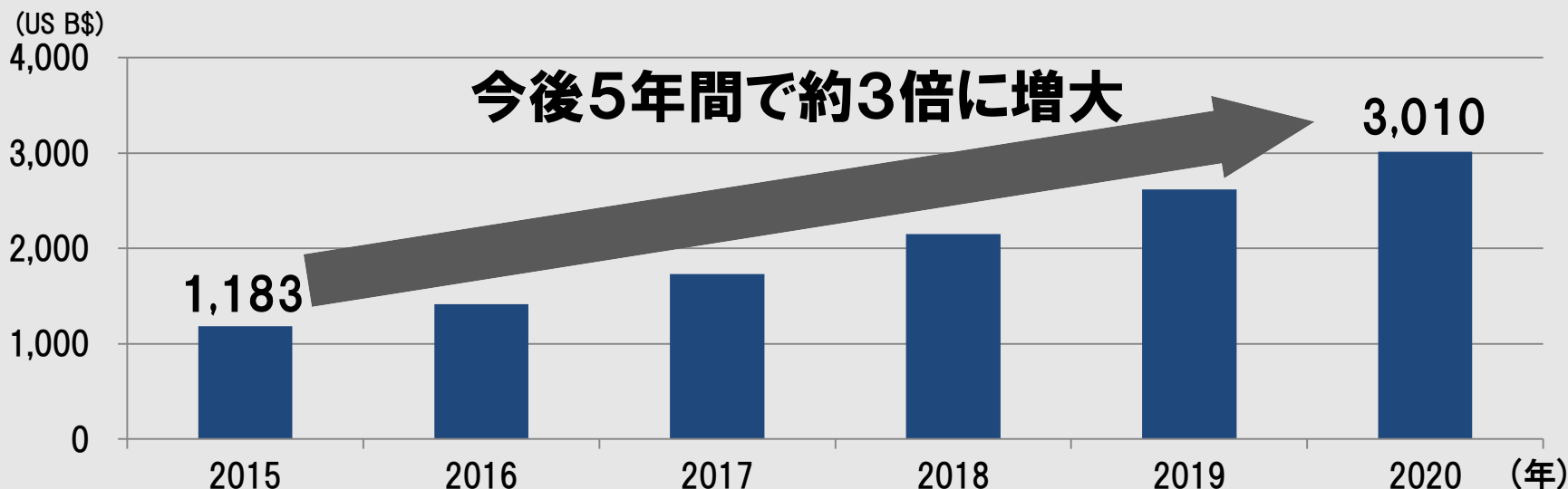
# アーバンソリューションビジネスユニット事業戦略

## [目次]

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要
- 3. 市場環境**
4. 事業戦略
5. 業績推移

先進国・新興国ともに都市化が加速、  
ユーザーの求める安全・安心・快適・低コストを実現するIoTの市場が成長

## 世界IoT市場の将来予測（ハードウェア）



出典: Gartner "Forecast: Internet of Things — Endpoints and Associated Services, Worldwide, 2015" 29 October 2015, IoT Endpoints Hardware Spending, sum of Hardware Revenue.  
Graph created by Hitachi Ltd. based on Gartner research

不動産関連分野  
の推計(US B\$)

159

514

IoTへの期待が  
大きい項目

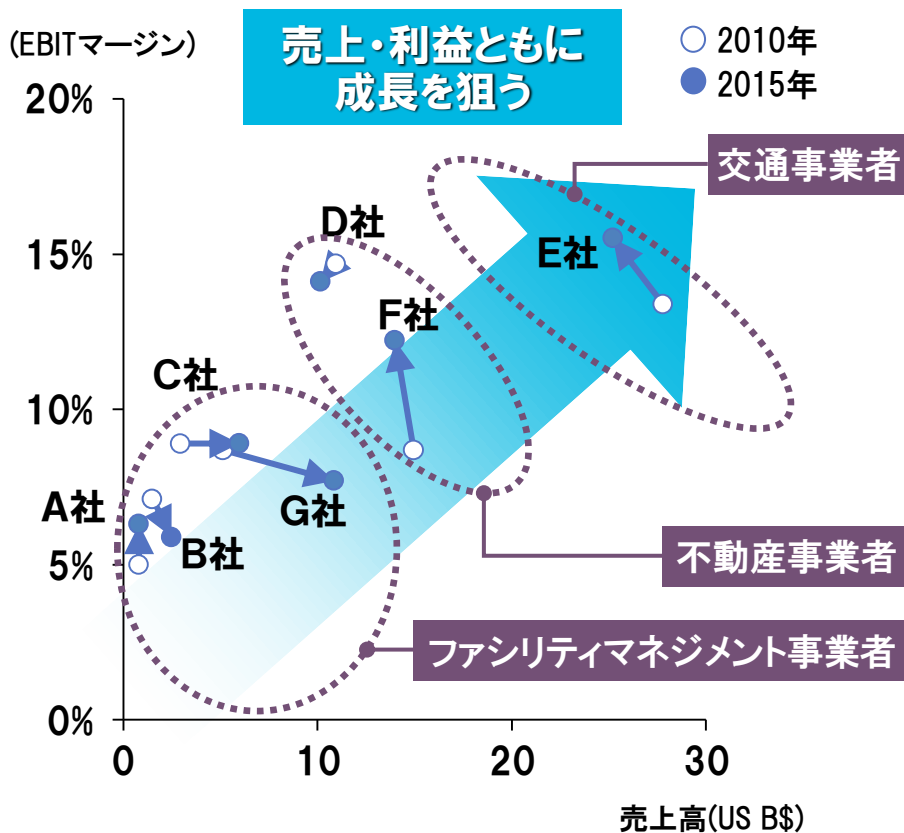
- ビルオーナーのコストダウン・不動産価値向上のニーズ
- エンドユーザーが求める高付加価値サービスのニーズ

IoT: Internet of Things

グラフ数値に関する免責事項:  
ここに述べられたガートナーのレポート(以下「ガートナーのレポート」)は、ガートナーの配信購読サービスの一部として顧客向けに発行されたリサーチ・オピニオンもしくは視点を表したものであり、事実を表現したものではありません。  
ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、この説明資料発行時点のものではありません。また、ガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。

## アーバン分野の各事業者は、競争激化によりサービス向上による打開策を検討中

### 各事業者の状況



### 各事業者のニーズ・課題

#### ファシリティマネジメント事業者

- アセットマネジメントなどを効率化したい
- 故障によるサービス停止を避けたい
- 保守・管理コストを削減したい

#### 交通事業者

- エキナカ・駅街へ集客したい
- 駅利用者の利便性・安全性を向上したい
- 保守・管理コストを削減したい

#### 不動産事業者

- 不動産価値向上で収益率を高めたい
- 長期安定したテナント契約を続けたい
- 管理コストを削減したい



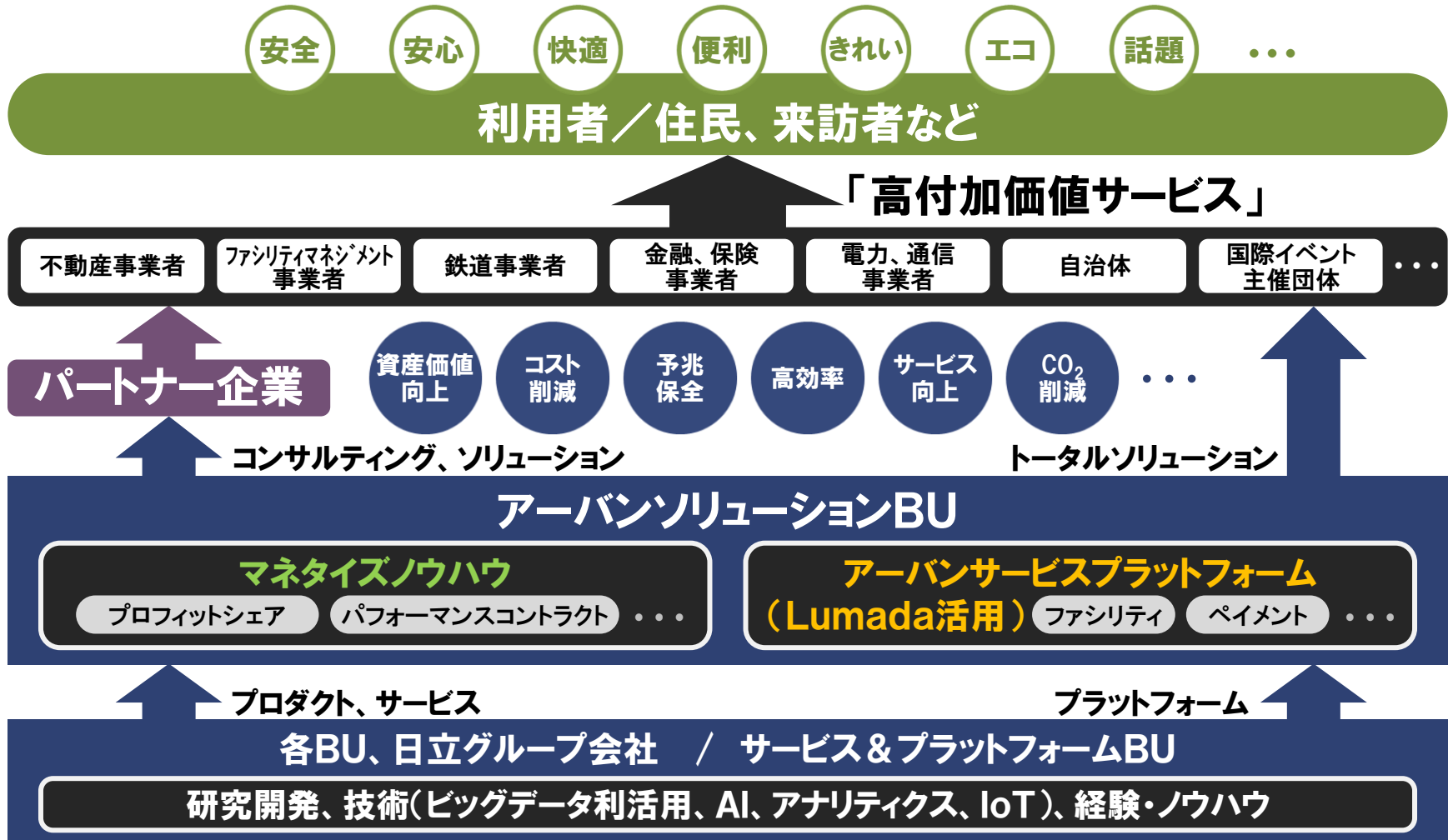
# アーバンソリューションビジネスユニット事業戦略

---

## [目次]

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要
3. 市場環境
- 4. 事業戦略**
5. 業績推移

## ユーザーニーズに対応する「高付加価値サービス」の実現に貢献



顧客協創で、「不動産分野」、「駅・街分野」、「生活・社会インフラ分野」の各事業者の価値向上に貢献するソリューションをパートナーに提供

## 不動産分野

安全・安心・快適なオフィスを実現するサービスを協創



### ビル街区

- LCC最適化サービス
  - 故障予兆診断
  - 修繕計画最適化
  - 設備運転最適化
- ビルオーナー向け新サービス
  - テナント生産性向上
  - ビル利用者に対する高度情報サービスの提供

## 駅・街分野

駅と街の利用者ニーズに応えるサービスを協創

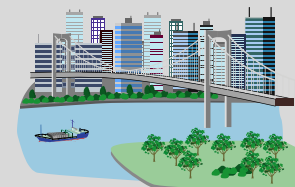


### 駅周辺街区

- ユーザー志向サービス
  - 駅混雑緩和
  - 商業施設への創客
  - マルチモーダル
- 駅LCC最適化サービス
  - エネルギー最適化
  - 保守・管理最適化

## 生活・社会インフラ分野

都市の運営最適化、住民満足度向上のサービスを協創



### 住宅街区

- 都市インフラO&Mサービス
  - 地域エネルギー最適化
  - インフラ維持コスト最適化
- 都市高度化サービス
  - 地域ペイメント
  - おもてなし向上

アーバンサービスプラットフォーム(Lumada活用)

## IoTで収集したビッグデータを徹底的に分析 ⇒ 不動産価値の最大化

### ●ニーズ、課題

- 運用管理業務を効率化したい
- 故障によるサービス停止を避けたい
- 混雑を解消したい
- 売上・利益↑ コスト↓

### ●ソリューションの例

#### テナント生産性向上支援



#### ビル利用者向けサービス



人間行動分析

運営

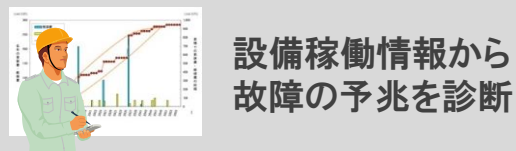
### アーバンサービスプラットフォーム (Lumada活用)

(ビル管理データ + 人間行動データ) × ビッグデータ分析

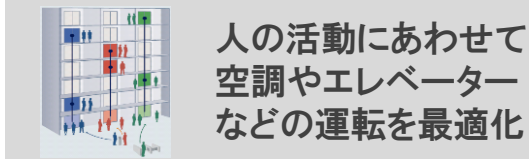
設備

エネルギー

#### 故障予兆診断



#### 設備運転最適化

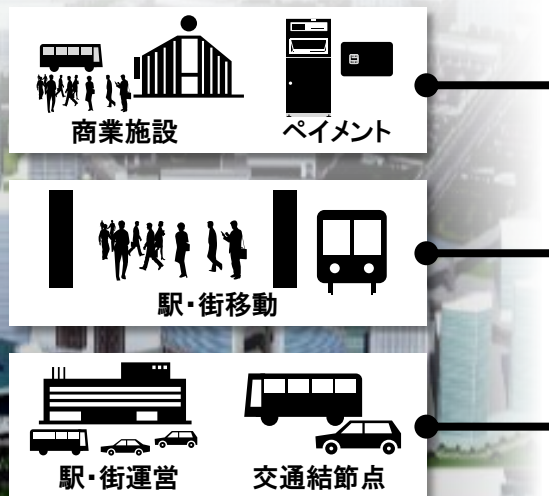


## 利用者の行動最大化、街の資源の無駄ない稼働をIoTで可視化、誘導 ⇒ エリア価値を最大化

### ●ニーズ、課題

- 混雑を緩和したい
- エキナカ、駅街を活性化したい
- 駅の利用者の利便性を向上したい
- 決済サービスを充実させたい

### ●ソリューションの例



#### 駅混雑緩和

運行データ分析による旅客流動把握と誘導により混雑を緩和

#### 商業施設への創客

旅客流動分析に基づく誘導や決済基盤の連携などにより来店客を創出

人間行動分析

運営

**アーバンサービスプラットフォーム (Lumada活用)**  
( 鉄道・交通データ + 人間行動データ ) × ビッグデータ分析

エネルギー

交通結節

#### エネルギー最適化

駅、駅ビル共通で人の動きなどの状況に合わせたエネルギー制御最適化

#### マルチモーダル

鉄道、公共交通、ラストワンマイルをつなぎ、駅から街への人の流れを創出

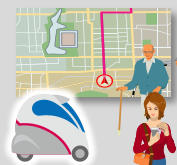
## IoTを活用し、生活の利便性向上と産業活性化を可視化 ⇒ 地域価値を最大化

### ●ニーズ、課題

- 無駄のない快適な街の実現
- インバウンド需要の獲得
- 地場産業の活性化
- 地域社会を支えるコスト低減

### ●ソリューションの例

#### おもてなし向上サービス



行動分析を活用したインバウンド向けサービス

#### 地域ペイメント連携



交通ICカードなどと連携した地域活性化サービス

観光

生活

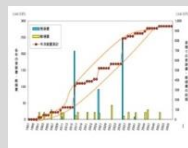
### アーバンサービスプラットフォーム (Lumada活用)

(都市データ + 人間行動データ) × ビッグデータ分析

インフラ

エネルギー

#### インフラ維持コストの最適化



モニタリング、予兆診断による社会インフラの維持管理最適化

#### 地域エネルギーの最適化



需要・供給の最適化による地域エネルギーマネジメント



## アーバン分野における日立グループの製品・サービスを トータルに提供する事業へと拡大

### ビル

人流に応じたエレベーター  
運行管理

テナントの生産性向上

- 実績**
- ビル・エレベーター管理 (日本)
  - 人間行動分析 (日本)
  - 省エネルギーサービス (アジア)



### 街、デベロッパー

集客性の高い店舗配置  
高度なセキュリティ確保

- 実績**
- AI活用店舗運営 (日本)
  - ビデオサーベランス (米国)
  - エリアエネルギー管理 (日本)



### 鉄道、モビリティ

乗客数変動に応じたダイヤ変更  
交通渋滞の影響を最小化

- 実績**
- 鉄道運行管理 (日本)
  - 道路交通量分析 (ベトナム)
  - 人流解析 (日本)



### 自治体、金融

地域エネルギー供給・防災  
デジタルネットワーク決済

- 実績**
- スマートグリッド (ハワイ)
  - 総合防災システム (日本)
  - 決済ソリューション (インド)



日本市場、アジア市場、北米・欧州市場で、  
各市場のパートナーと提携して事業を展開

## アジア市場

- 有力アジア企業との提携によるサービス事業の推進
  - ・不動産分野、駅・街分野
  - ・政府/日系企業連携

## 日本市場

- 顧客協創によるオープンイノベーション
  - ・不動産分野、駅・街分野、生活・社会インフラ分野

## 北米・欧州市場

- 有力北米企業との提携によるサービス事業の推進
  - ・不動産分野
  - ・Hitachi Consulting チャンネル活用



# アーバンソリューションビジネスユニット事業戦略

---

## [目次]

1. エグゼクティブサマリー
2. 事業概要
3. 市場環境
4. 事業戦略
5. 業績推移

## アーバン分野における日立グループの製品・サービスを トータルに提供する事業へと拡大

(億円)  
1,000

500

0

330

1,000

2018年度

2020年度

アーバンソリューション事業分野  
の受注目標

330億円

1,000億円

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(特に円/ドル、円/ユーロ相場)
- ・資金調達環境
- ・株式相場変動
- ・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
- ・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
- ・原材料・部品の不足および価格の変動
- ・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
- ・価格競争の激化
- ・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
- ・コスト構造改革施策の実施
- ・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
- ・製品開発等における他社との提携関係
- ・自社特許の保護および他社特許の利用の確保
- ・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
- ・持分法適用会社への投資に係る損失
- ・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
- ・退職給付債務に係る見積り
- ・人材の確保

**HITACHI**  
**Inspire the Next**