

情報・通信事業説明会

2009/6/8

株式会社 日立製作所
執行役専務 情報・通信グループ長&CEO

中島 純三

uVALUE



Contents

1. 事業概況と中期目標
2. 高付加価値事業の拡大
3. 強い製品を核としたグローバル事業の展開
4. 経営・事業基盤の強化
5. 今後の成長に向けて
社会イノベーション事業への傾注
6. まとめ



1

事業概況と中期目標



経営基本方針

マーケット・インを貫き、利益の創出に徹する

経営目標

安定的な高収益構造の確立

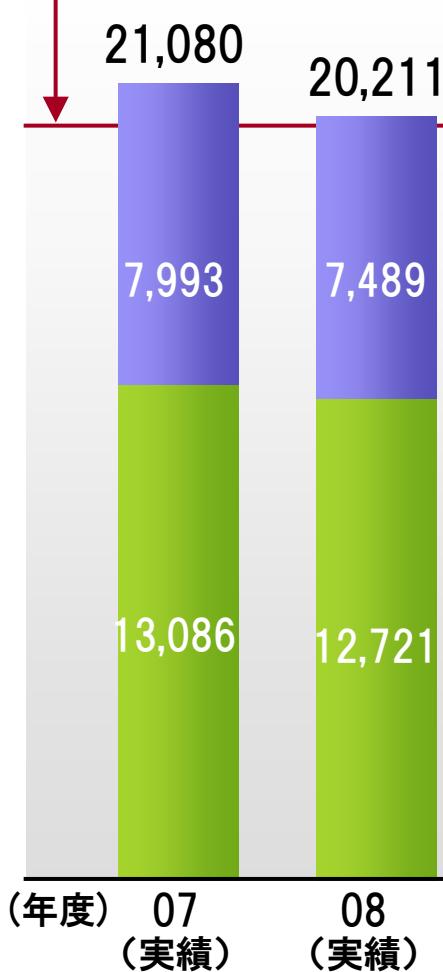
uVALUE

お客様との協創による社会イノベーションへの貢献

1-2. 08年度実績

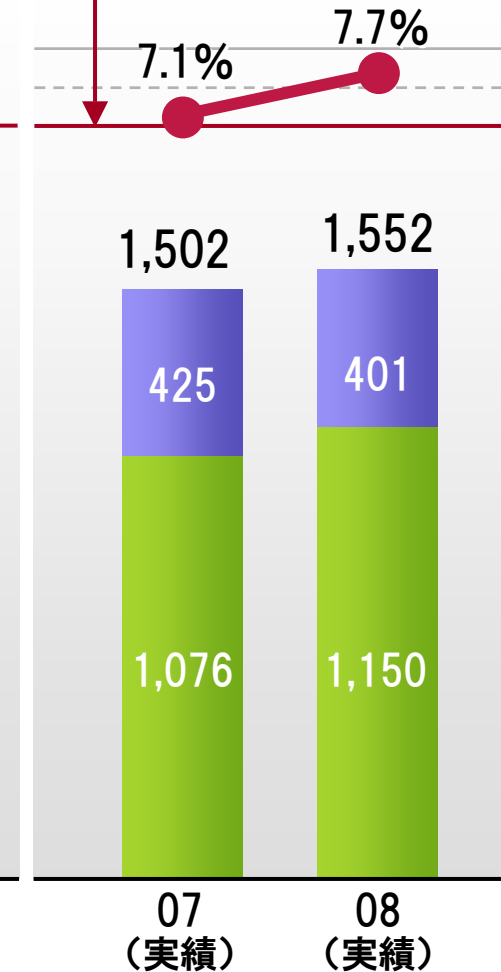
売上高

2兆円*



営業利益

7%* <営業利益率>



概況

売上高 (減収)

- ・為替影響で、ストレージ減収
- ・IT投資抑制等により、サービス減収
- ・NGN向け好調で、通信ネットワーク増収

営業利益 (増益)

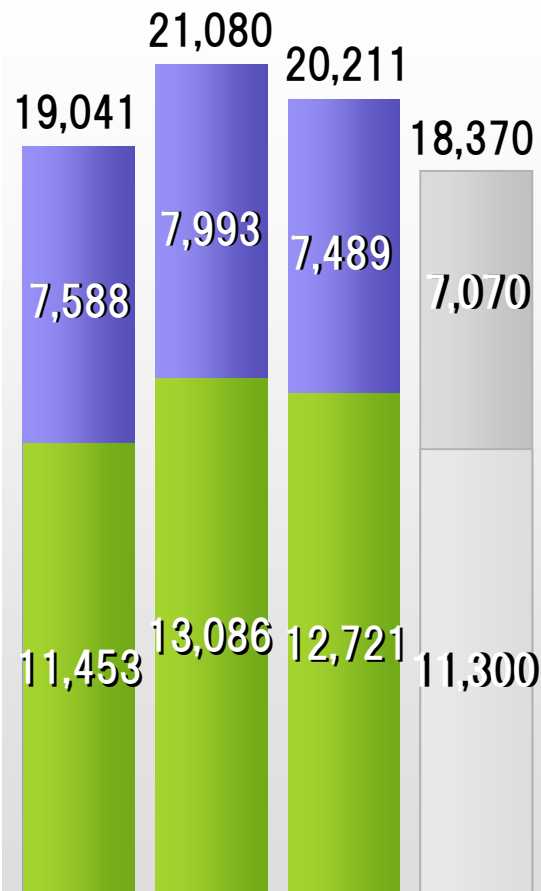
- ・プロジェクトマネジメント強化等で利益率が向上し、サービス増益
- ・通信ネットワーク増収に伴い、増益

単位: 億円

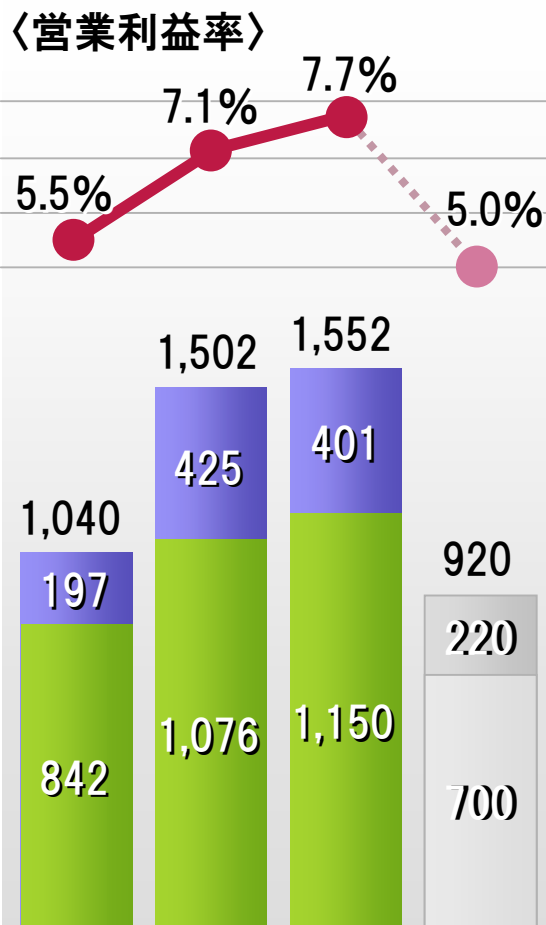
ハードウェア
ソフトウェア/サービス

1-3. 09年度見通し

売上高



営業利益



09年度市場概況

海外市場

《北米・欧州》
金融危機影響に伴う景気減速、
投資抑制拡大

《中国》
金融危機影響があるものの、
中長期的には成長期待

国内市場

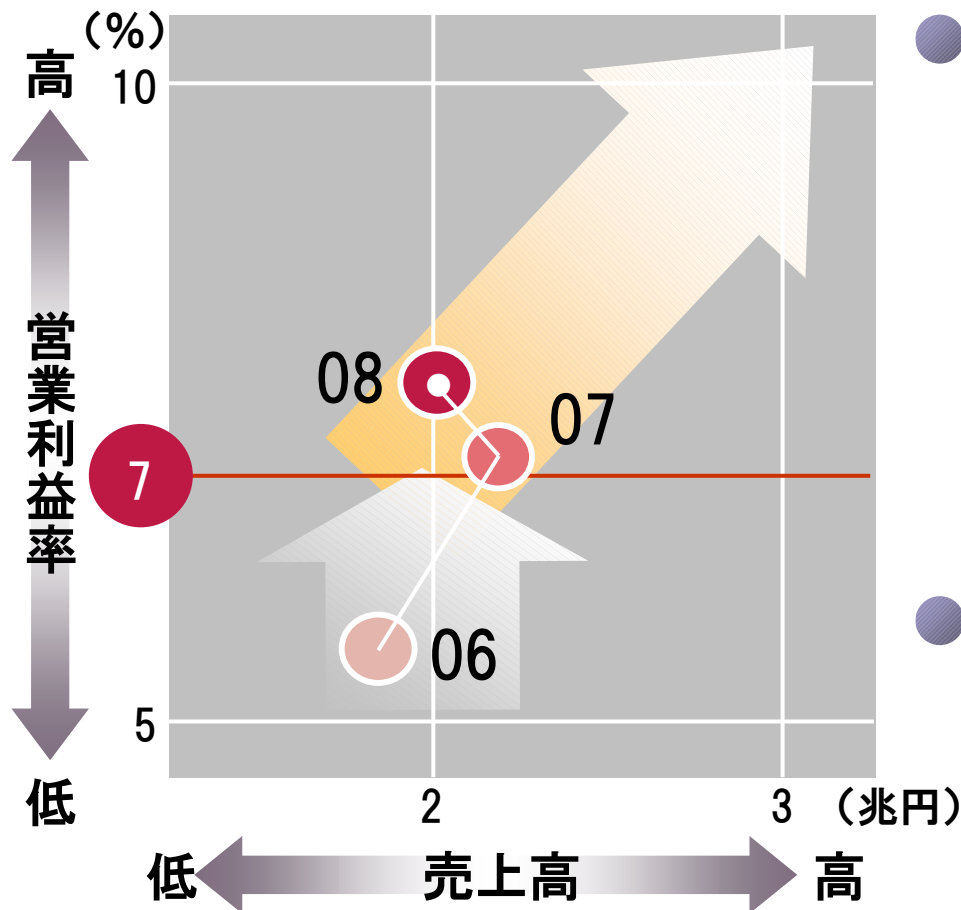
《金融》
金融危機に伴う業績悪化に
より、新規投資案件の一部凍結

《産業》
電機・自動車等の輸出産業を中心
に業績悪化、投資抑制傾向継続

単位: 億円
■ ハードウェア
■ ソフトウェア/サービス

(年度) 06 (実績) 07 (実績) 08 (実績) 09 (見通し) 06 (実績) 07 (実績) 08 (実績) 09 (見通し)

高収益事業体に向けた取り組み



● 高収益事業体に向けた取り組みは着実に進捗

《ハードウェア》

- ・サーバ・PC事業の構造改革 (06～07年)
- ・NGN向け通信ネットワーク事業強化 (06～08年)

《ソフトウェア／サービス》

- ・モノづくり強化による生産性・品質向上

● 08年度下期からの経済環境の急激な悪化により、IT投資抑制傾向が強まる

1-5. 中期目標と強化ポイント

09年度を底に、11年度の売上高2兆円、営業利益率7%水準への回復をめざす

売上高・営業利益率

〈営業利益率〉

7.7%

5.0%

7%

20,211

18,370

20,000

63%

62%

ソフトウェア/
サービス比率

64%

(年度) 08(実績) 09(見通し)

11(計画)

〈海外売上高比率〉

21%

21%

24%

強化ポイント

高付加価値事業の拡大

グローバル事業の拡大

経営・事業基盤の強化

社会イノベーション事業への傾注

単位: 億円



ハードウェア
ソフトウェア/サービス

注)08年度業績 = 情報通信システムセグメント - ハードディスクドライブ(HDD)事業
09年度業績 = 情報通信システムセグメント - (ハードディスクドライブ(HDD)事業 + 日立国際電気)

2

高付加価値事業の拡大



お客様にとって価値のある最適なソリューションの提供

日立の情報・通信事業

コンサルティング

システム構築

プラットフォーム

統合サポートサービス

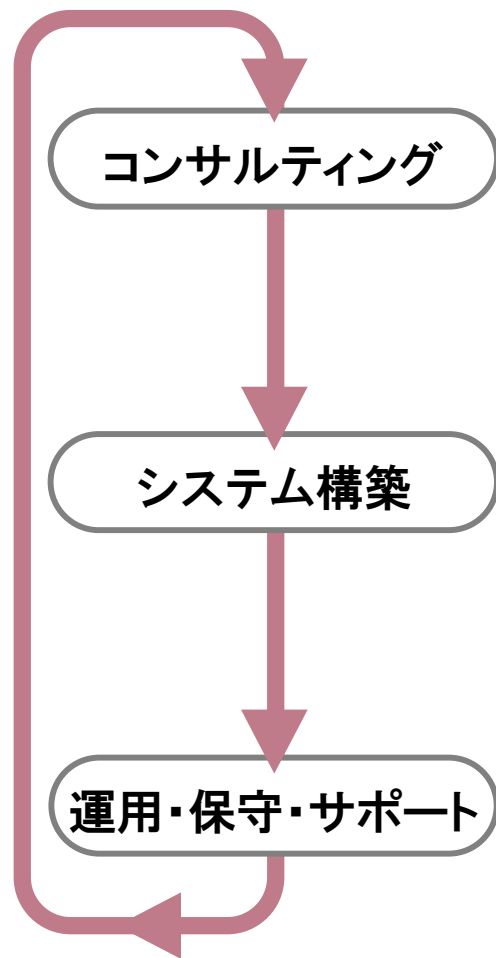
アウトソーシング

データセンタ



- SI事業の高付加価値化
- サービス事業のさらなる高付加価値化
- 社会イノベーション事業への傾注

システムライフサイクル全体でのお客様からの高い評価を背景に さらなる顧客満足度向上を図る



- グローバルコンサルティングネットワークの拡大
 - ・7カ国に拠点を設置
米国、英国、スペイン、ドイツ、ポルトガル、中国、インド
- モノづくり強化、品質・生産性向上の徹底追求
 - ・大規模顧客*満足度第1位 *:従業員1,000名以上
日経コンピュータ 08年度 第13回 顧客満足度調査
システム開発関連サービス部門（メーカー）
 - ・パートナー満足度 全13部門中、5部門で首位獲得
日経ソリューションビジネス 09年 第11回 パートナー満足度調査
- システムライフサイクル全体でのサポートサービス強化
 - ・顧客満足度第1位（日立電子サービス）
日経コンピュータ 08年度 第13回 顧客満足度調査
システム運用関連サービス部門（情報サービス会社）

お客様との協創および日立グループの総合力を活かした 先進サービスの提供

- 豊富な高信頼システムの構築・運用実績を活かした金融アウトソーシング
 - 地域金融機関向け共同アウトソーシングサービス「NEXTBASE」
 - ・第二地銀のアウトソーシングとして業界最大規模（採用7行）
 - ネットワークバンキング共同センタサービス「FINEMAX」
 - ・個人向け:27金融機関採用、口座数:210万口座
 - ・法人向け:17金融機関採用、年間取引額:約10兆円
- 幅広い運用管理アウトソーシングサービス（国内トップクラスの規模）
「日立AMO*サービス for SAP」
 - ・08年（実績）:54社

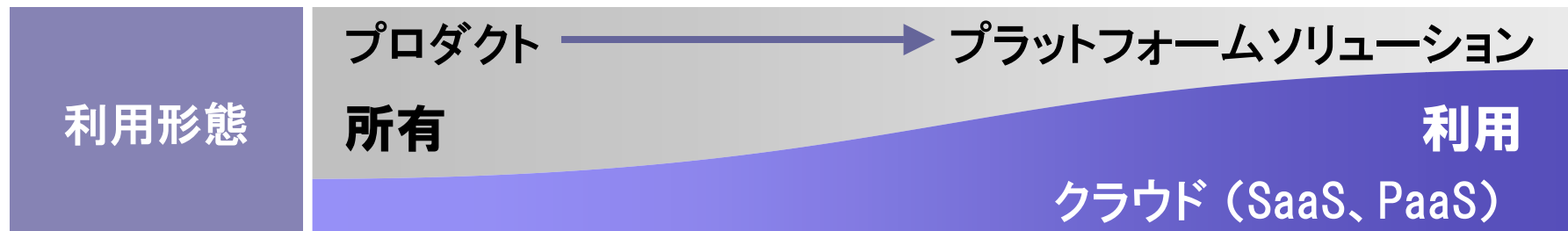
*AMO: Application Management Outsourcing
- 高信頼、かつ世界最高レベルの環境配慮型データセンタによるサービス
 - ・横浜3号館 サービス開始予定（09年7月）
- 国内最大のe-マーケットプレイス「TWX-21」（13年間のサービス提供実績）
 - ・会員企業数:39,300社（09年5月末）、電子商取引規模:約12兆円／年
 - ・ビジネスSaaSアプリケーションの提供（08年6月～）

ITの構成を意識せずに利用できるITプラットフォームへの進化

ITプラットフォームコンセプト

Harmonious Computing

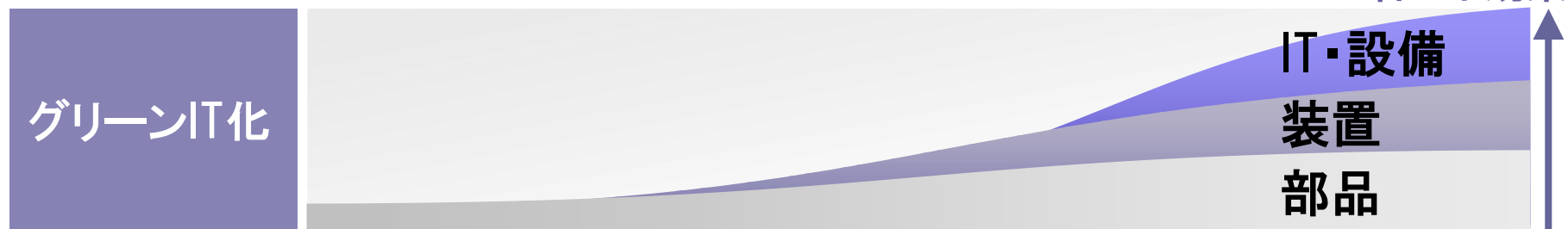
- プロダクト単体からソリューションへ



- ネットワークを介したシステムの融合・協調化へ



- 部品・装置レベルからIT・設備関係へ



Harmonious ComputingにもとづくITプラットフォーム製品

サーバ事業

BladeSymphony

- 統合サービスプラットフォームの先駆け
- 日立サーバ仮想化機構 Virtage
- 高い信頼性とグリーンIT対応



ストレージソリューション事業

Hitachi Universal Storage Platform V

- 世界初の容量仮想化機能*1(2007年)
- 世界トップシェア*2
(エンタープライズクラス)
- ファイルストレージ分野へ事業拡大
(メールアーカイブ等)



ソフトウェア事業

- ITシステムの柔軟なリソース管理 (JP1:11年連続国内シェア1位*3)
- サービスを柔軟に組み合わせるSOA*4基盤

JP1
Cosminexus

通信・ネットワーク事業

- NGNサービス向けエッジノードの全国展開
- モバイルWiMAXの業務アウトソーシングサービスの推進



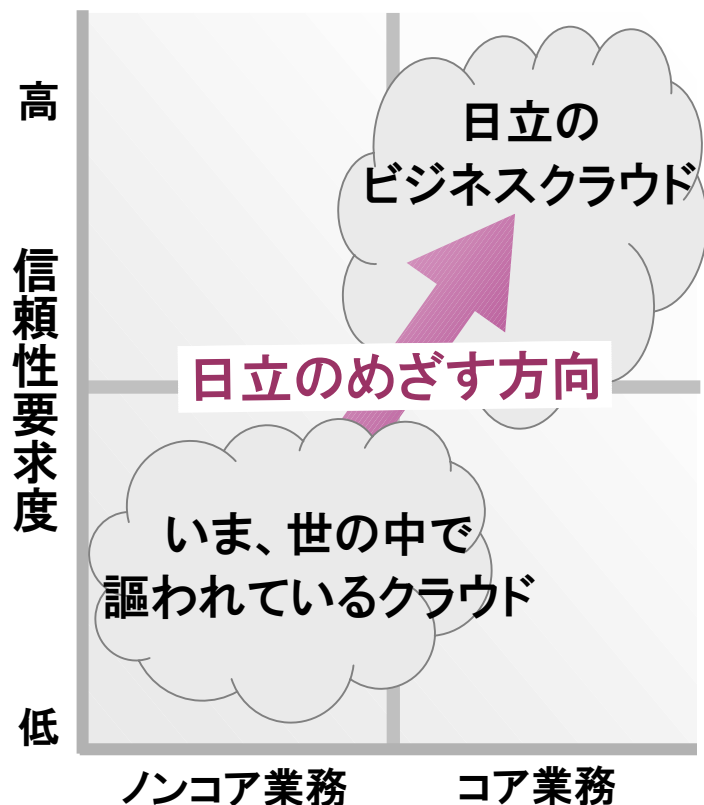
*1 :エンタープライズストレージ

*2 :日立算出、容量ベース

*3 :97~07年、運用管理ソフトウェア部門、出典:富士キメラ総研 他

*4 :Service Oriented Architecture

社会インフラシステムの要求水準に対応できる “高信頼”クラウドサービスをめざす



- 信頼性の高いクラウドサービス基盤の提供
(09年度 第2四半期 提供開始予定)
- ビジネスSaaSサービス拡充
 - ・TWX-21に環境情報交換サービスを追加
(09年7月)
- プライベートクラウド構築
 - ・お客様専用のクラウド構築
 - ・お客様運用システムと日立の
サービスを組み合わせたクラウド構築

関連売上高

11年度:1,000億円

(システム構築、プラットフォーム製品事業を含む)

3

強い製品を核とした グローバル事業の展開



強い製品を核としたシナジー追求による成長軌道の確立

● ストレージソリューション事業

- ・エンタープライズ市場シェア1位*の実績と仮想化技術を核とした事業拡大

● コンサルティング事業

- ・各地域での事業拡大と注力領域深耕

● 地域戦略

- ・欧米での売上規模拡大、強い製品の新興国への展開強化

海外売上高

08年度:4,200億円 ➡ 11年度:4,800億円

* :日立算出、容量ベース

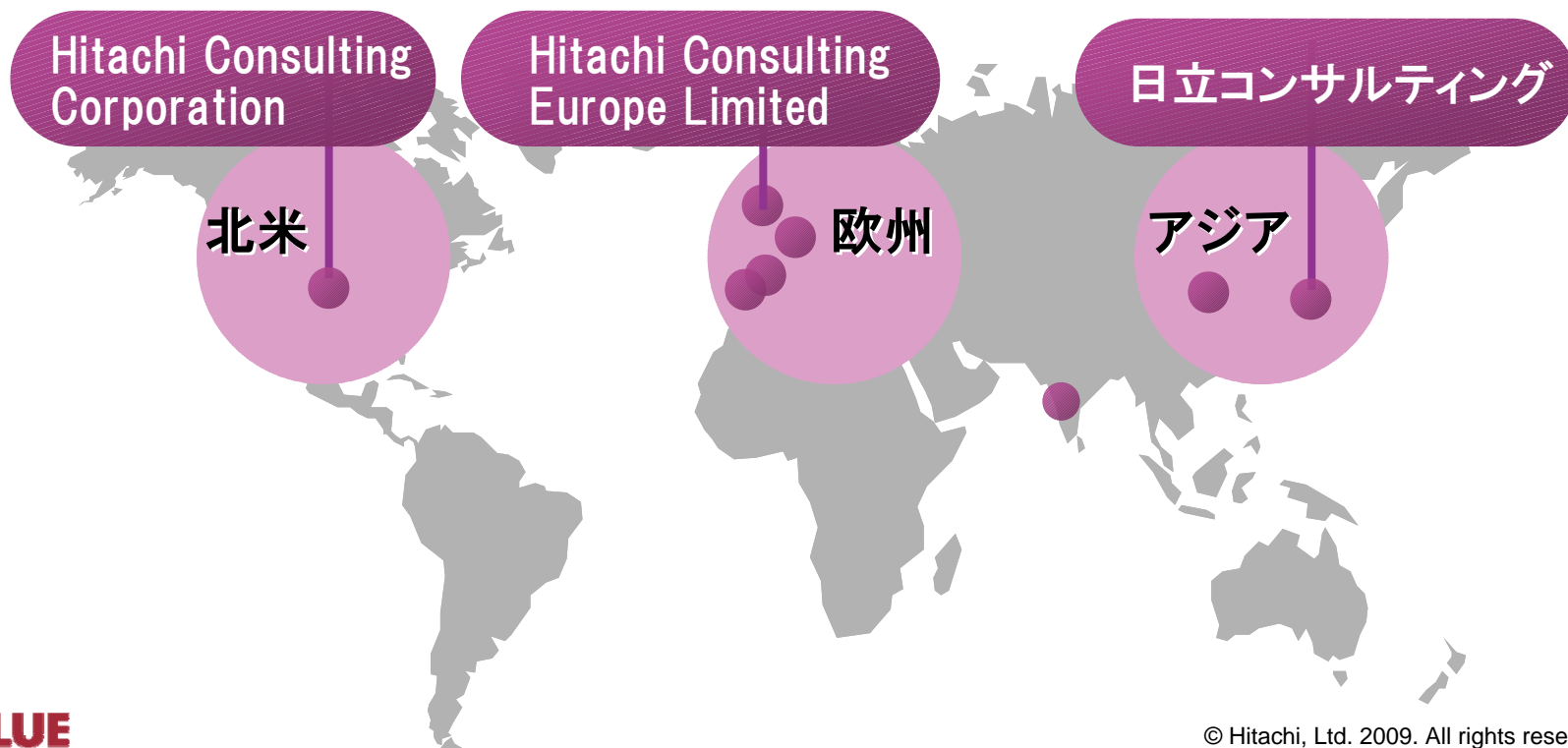
エンタープライズ市場シェア1位*1の実績と 仮想化技術を核とした事業拡大

- ソフトウェア／サービス売上高が海外において2桁成長（08年度）*2
 - ・効率的なシステム運用のニーズが高まるなか、実績とその先進性が高く評価され、仮想化ソフトウェアやサービスが大きく成長
 - ・他社に先駆けた仮想化技術
 - 統合化： Universal Volume Manager（外部ストレージ接続機能：04年）
 - 仮想化： Hitachi Dynamic Provisioning（ボリューム容量仮想化：07年）
- 07年度を上回る海外売上高の成長
 - ・世界170カ所以上の国と地域にて事業展開
 - ・08年度は、厳しい経済環境のもと、海外全地域*3 でプラス成長*4

*1：日立算出、容量ベース *2、*4：\$ベースでの対前年度比 *3：北米、欧州・中東・アフリカ、アジア太平洋他

各地域での事業拡大と注力領域深耕

- 地域拠点拡充とグローバルでのサービス提供体制確立
 - ・欧米: 着実な規模拡大と欧州拠点拡充によるグローバル対応力の確立
 - ・中国: コンサルティング事業、アウトソーシング事業の拡大
- ビジネス/ITコンサルティングに加え、マネージドサービスを拡大



欧米での売上規模拡大、強い製品の新興国への展開強化

北米、欧州

● 強い製品を核とした売上規模拡大

- ・ストレージソリューション事業：北米、西欧に加え、各地域での展開強化
- ・コンサルティング事業：着実な規模拡大と拠点拡充

新興国

● 強い製品の展開強化

- ・ストレージソリューション事業：重点地域での拡販強化（中国、インド、ブラジル等）
- ・ATM事業
 - － 中国：自社ATMの拡販と各メーカーへのモジュール供給拡大
 - － ブラジル：生体認証義務化による需要拡大
 - － インド：パートナー開拓等の推進

● 新興国リソース活用によるグローバル事業基盤確立

- ・中国：日系企業を中心としたソーシング対応力強化
- ・インド：英語圏を中心としたソーシング対応力強化

4

経営・事業基盤の強化

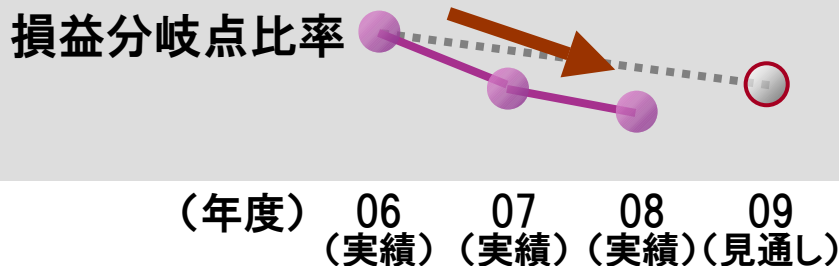
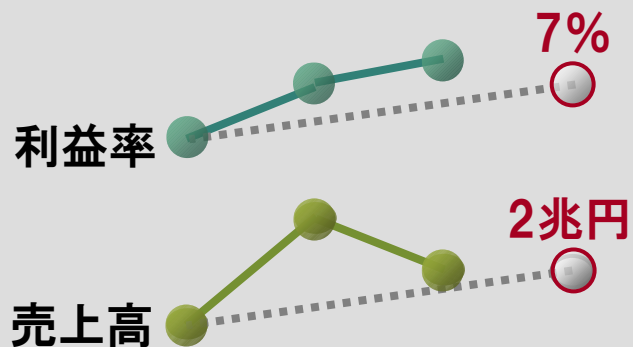


4-1. 経営体質強化

経営体質の筋肉質化

06～08年度前半の考え方

- 事業の成長戦略に沿った体制増強
- 損益分岐点比率の改善



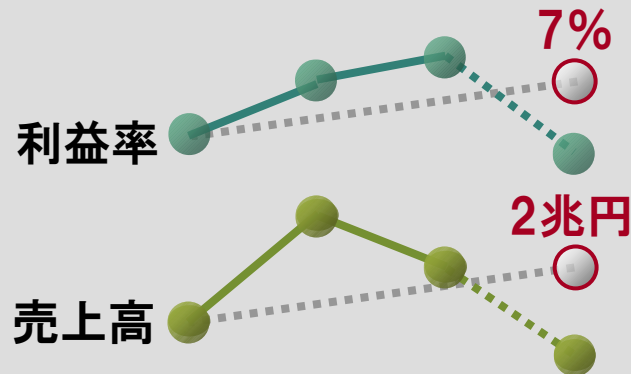
○ 前回説明会 (07年11月) 時点での09年度目標

4-2. 経営体質強化

経営体質の筋肉質化 ⇒ 10年度以降のV字回復実現

06～08年度前半の考え方

- 事業の成長戦略に沿った体制増強
- 損益分岐点比率の改善



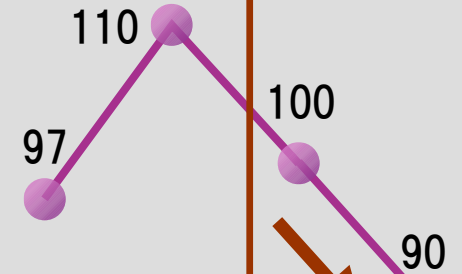
(年度) 06 (実績) 07 (実績) 08 (実績) 09 (見通し)

08年度後半～09年度の運営方針

- V字回復に向け、人員・研究費等維持
- 調達コストの徹底削減(数量、単価)



総コスト(人件費・研究費等)



※08年度を100とした指数

(年度) 06 (実績) 07 (実績) 08 (実績) 09 (見通し)

4-3. グループ連結経営の強化

事業のシナジーを追求し、連結ベースで企業価値を向上

組織再編

- 次世代ネットワークに関する提案力、システム構築力の強化
 - ・ネットワーク事業強化に向けて、日立コミュニケーションテクノロジーを日立製作所に吸収合併（09年7月）
- 地域市場向けに統合サポートサービス事業を強化
 - ・地域ソリューション会社3社を日立電子サービスの子会社化（09年4月）

全体最適化

- 大規模顧客向け戦略の共有と連携
 - ・金融、公共、社会インフラ分野を中心に展開
- 業種・アプリケーションに応じた水平分担推進
- 日立コンサルティングと各業種担当事業部門との連携モデル拡充
- 調達戦略・施策共有による調達力強化、資材費低減の徹底

4-4. モノづくり強化

システムソリューション

最高品質の実現によるお客様の信頼獲得と満足度向上

● プロジェクトのマネジメント改革による顧客満足度向上

- ・フェーズゲート:
厳格な判断基準によるGo/NoGo判定
- ・プロジェクトサポートシステム:
現物での進捗把握

プロジェクト成功率

当社基準:重点監視プロジェクトにおいて「品質」「コスト」「納期」を計画通り遵守



ハードウェア

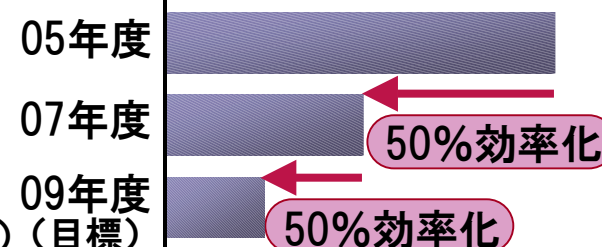
グローバルにおけるモノづくり共通基盤の構築

● 設計自動化ツール「共通設計基盤」の適用

- ・LSI/プリント基板設計への全面適用
設計効率向上:2年間で50%の工数削減 (07年度実績)
さらに2年間で50%工数削減のための設計基盤開発 (09年度目標)
- ・民生用半導体部品で培った省電力技術の活用
半導体部品の省電力化:07年度比40%改善 (09年度目標)

設計工数

設計自動化ツールによる適用効果



4-5. 働きがいのある組織へ

ワークスタイル改革

- 「視点」を変える／「やり方」を変える／「意識」を変える
 - ・「仕事のやり方・働き方」を変える（メリハリのある働き方）

生産部門のモノづくり改革

- M³(エムキューブ) Innovation
「MONOZUKURI×Manufacture×Motivation」
 - ・小集団活動の推進、有効事例の横展開

ダイバーシティマネジメント

- 情報・通信グループ女性カウンスル
 - ・女性をはじめとした従業員の働きやすい環境づくり
 - ・女性の経営参画促進

働きやすい職場環境の構築

- 日立データシステムズ
 - ・米国バイエリア「働きたい会社ランキング」7位受賞*

* 各社社員に対しての目標達成への団結力や組織運営の効率化などに関するオンラインアンケートの結果
400社応募、社員数501名～1,500名の企業の部
「サンフランシスコ・ビジネス・タイムズ」と「シリコンバレー・ビジネス・ジャーナル」の主催



5

今後の成長に向けて 社会イノベーション事業への傾注



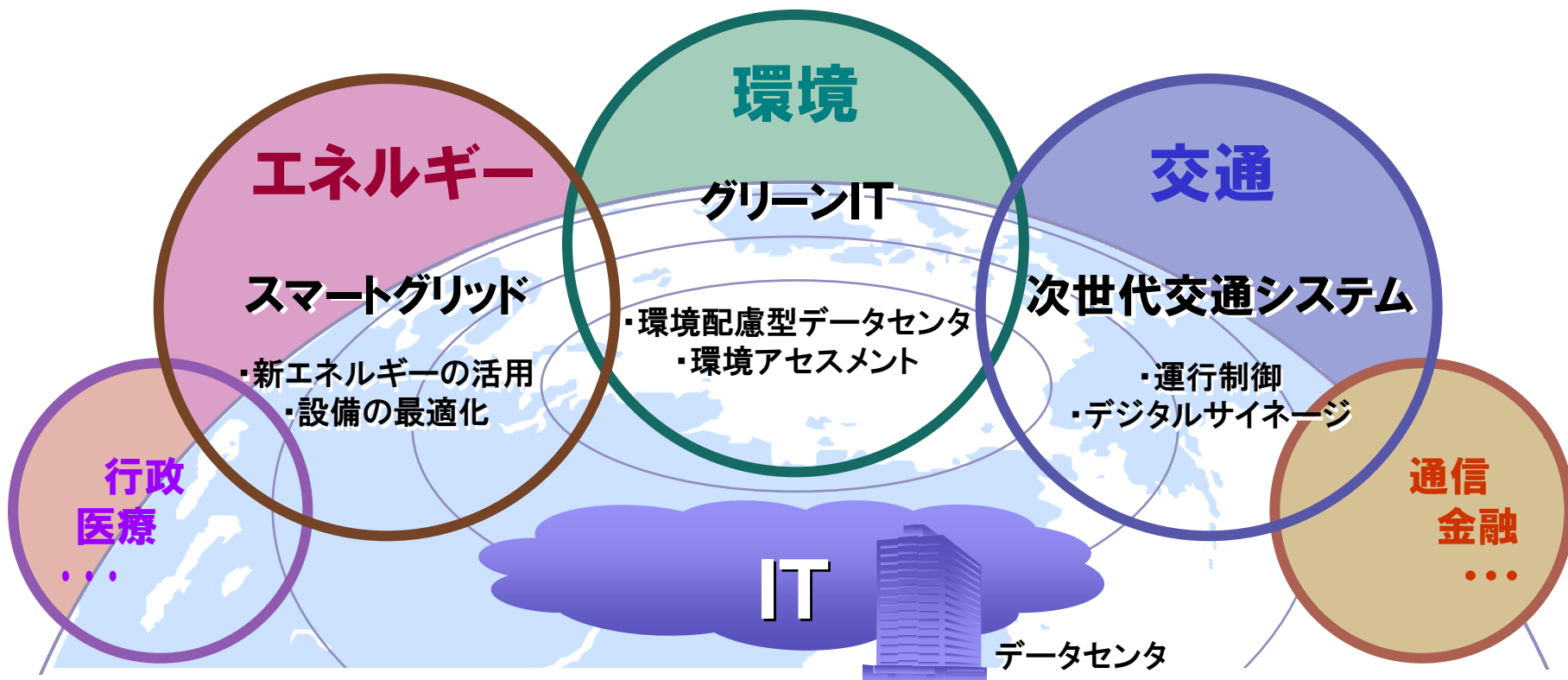
5-1. 社会イノベーション事業への傾注

「環境と情報、エネルギーの21世紀」の社会イノベーションを牽引

日立の
強み

- 社会インフラ事業者との強固な協創関係
- ミッションクリティカルなITシステムの構築力

▶ 情報・電力・電機融合事業推進本部 設立（09年4月）



5-2. 環境 〈グリーンIT〉

IT機器の省電力化、環境配慮型データセンタ、ITによるグリーン化を日立グループの総力を結集して実現

Green of IT
《ITのグリーン化》

Harmonious Greenプラン

- 部品/装置/運用レベルでの省電力化

CO2排出量33万トン削減
(2008-2012年度累計)

データセンタ省電力化
プロジェクト

CoolCenter50

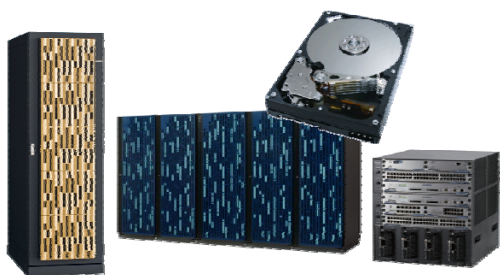
- 環境配慮型データセンタ

データセンタの
消費電力を最大50%削減
(2012年度、2007年度比)

Green by IT
《ITによるグリーン化》

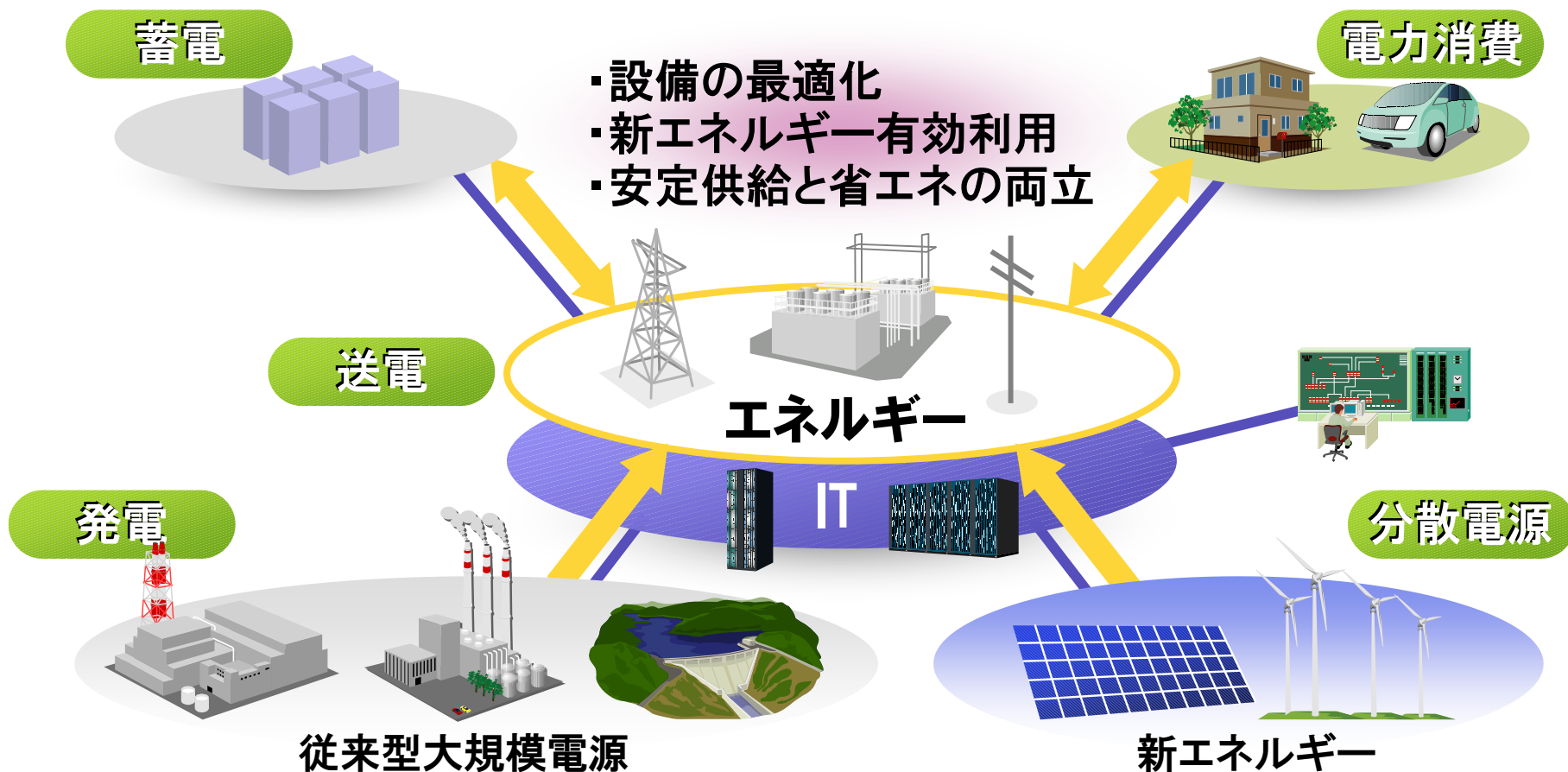
- 環境効果の見える化
(SI-LCA*評価適用拡大)

環境適合製品売上高比率
50% (2010年度)
100% (2025年度)



スマートグリッドを支えるITプラットフォームの研究開発推進

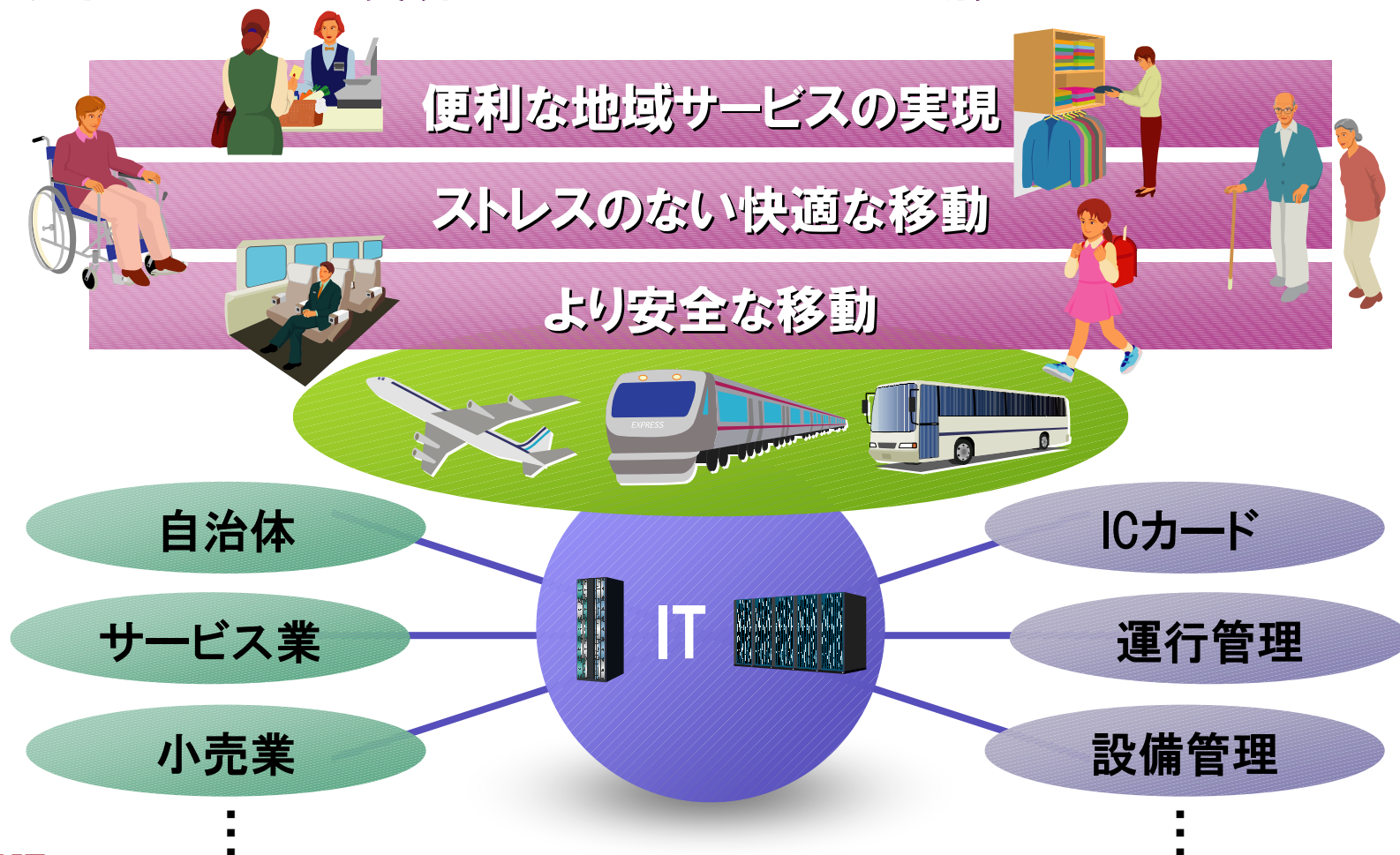
- ・電源多様化時代の最適な電力インフラ構築に貢献
- ・情報・通信インフラなどを活用した新サービスを実現するプラットフォーム構築



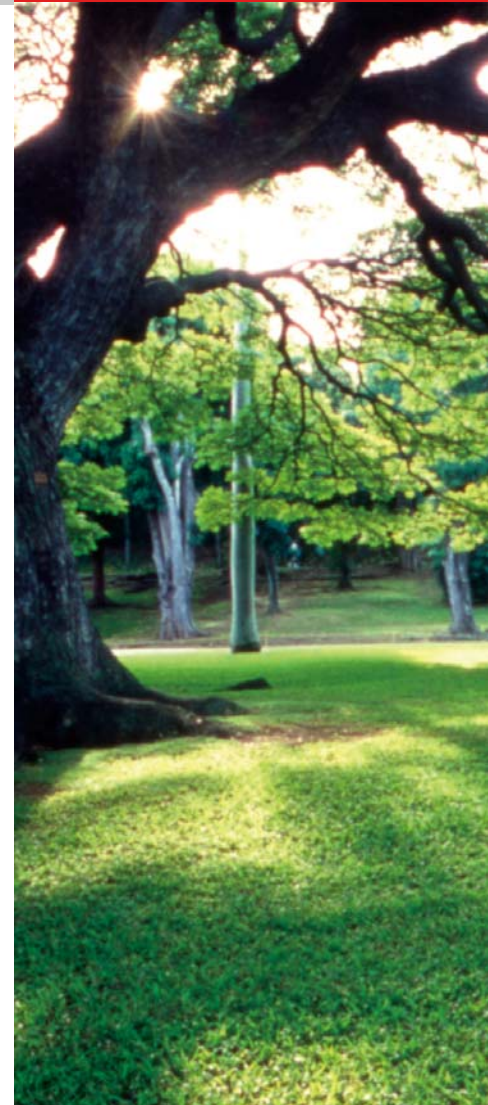
5-4. 交通 〈次世代交通システム〉

お客様のサービス創出に寄与するITプラットフォームの研究開発推進

- ・安全、快適、便利な交通システムを支える信頼性の高いシステムの追求
- ・より広範なサービスを実現するITプラットフォームの研究



6
まとめ



11年度売上高 2兆円、営業利益率 7%水準への回復をめざす

お客様との協創による社会イノベーションへの貢献

uVALUE

高付加価値事業の拡大

グローバル事業の拡大

経営・事業基盤の強化

社会イノベーション事業への傾注

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、米国およびヨーロッパ)における経済状況および需要の急激な変動
- 製品需給の変動(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門およびデジタルメディア・民生機器部門)
- 価格競争の激化(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門およびデジタルメディア・民生機器部門)
- 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
- 急速な技術革新(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門およびデジタルメディア・民生機器部門)
- 為替相場変動(特に円/ドル、円/ユーロ相場)
- 原材料価格の急激な変動
- 製品需給、為替相場および原材料価格変動に対応する当社および子会社の能力
- 主要市場(特に日本、アジア、米国およびヨーロッパ)における社会状況および貿易規制等各種規制
- 自社特許の保護および他社特許の利用の確保(特に情報通信システム部門、電子デバイス部門およびデジタルメディア・民生機器部門)
- 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
- 事業構造改善施策の実施
- 製品開発等における他社との提携関係
- 資金調達環境
- 日本の株式相場変動