

成長を支えるコーポレートの取り組み / グローバルマーケティング&セールス戦略

グローバルマーケティング&セールス部門では、日立グループの総合力を結集し、日立の社会イノベーション事業をグローバルで成長させるための活動をリードしています。グローバルマーケットへのアプローチを2024中計期間中に成果としていくため、日立の海外地域本社やBUと密に連携し、7つの重点領域におけるマーケティング・セールス改革、6つの優先する成長セグメントへの重点アプローチ、戦略顧客とのパートナーシップ構築に注力しています。また、将来の顧客需要を先取りできるよう、カスタマーセントリックな成長戦略の実行に重点を置いています。



Co-creation Account Management

グローバルマーケティング&セールス



長谷川 雅彦
執行役専務 CMO



John Fyfe,
CMO in charge of Global
M&S Transformation

Regions

日本



長谷川 雅彦
執行役専務 CMO

Americas



Hicham Abdessamad,
Chairman & CEO of
Hitachi America

EMEA



Brice Koch,
Chairman of the Board
of Hitachi Europe



Andrew Barr,
執行役常務
地域戦略担当[EMEA]

中国



明田 篤弥
執行役常務
中国総代表

APAC



中北 浩仁
執行役常務
地域戦略担当[APAC]

グローバルマーケティング&セールスがリードする2つの日立成長モデル

モデル 1

- 社会イノベーション事業が実現でき、かつ日立グループ全体へのビジネスチャンスがある戦略グローバルアカウントを選定
- 戦略的パートナーシップの構築とLumadaでの協創機会を創出するアカウントマネジメントを計画・実行

モデル 2

- 市場セグメントの優先順位付けおよび、セグメントに特化したソリューション開発により、新たなビジネスチャンスを発掘・追求

6つの優先する成長セグメント



Tech



Financial and Insurance



Facility Management and
Smart Spaces



Mobility



(New) Energy



Mining

7つの重点領域におけるマーケティング・セールス改革

- 1 市場セグメント戦略・ドメインエキスパティズ
- 2 ソリューション/Go to Market
- 3 カスタマーエクスペリエンス
- 4 アカウントマネジメント
- 5 M&S 人財マネジメント
- 6 パフォーマンスマネジメント
- 7 CRMと関連ツール

Case study / 持続可能なスマートシティの構築支援

日立は、サウジアラビアのギガプロジェクトである「サウジ・ビジョン2030」の重要な一翼を担うNEOM(ネオム)において、再生可能エネルギーを活用した世界初の持続可能となるスマートシティの実現をめざしています。日立エナジーは、クリーンエネルギーの供給を支援するため、NEOMにおけるエネルギー・水事業者ENOWA(エノワ)およびサウジアラビア電力公社と、合計9GW、3つのHVDCプロジェクトを提供することに合意しました。日立は、エネルギーの領域だけではなくモビリティや製造など、NEOMの開発に関する幅広いニーズに対応したプロダクトを提供するとともに、アプリケーションと社会サービスのシームレスな連携を実現するために、日立のデジタル技術を活用した協業も拡大していきます。

