
金融ビジネスユニット事業戦略

Hitachi IR Day 2017

2017年6月8日

株式会社日立製作所
執行役常務 金融ビジネスユニットCEO

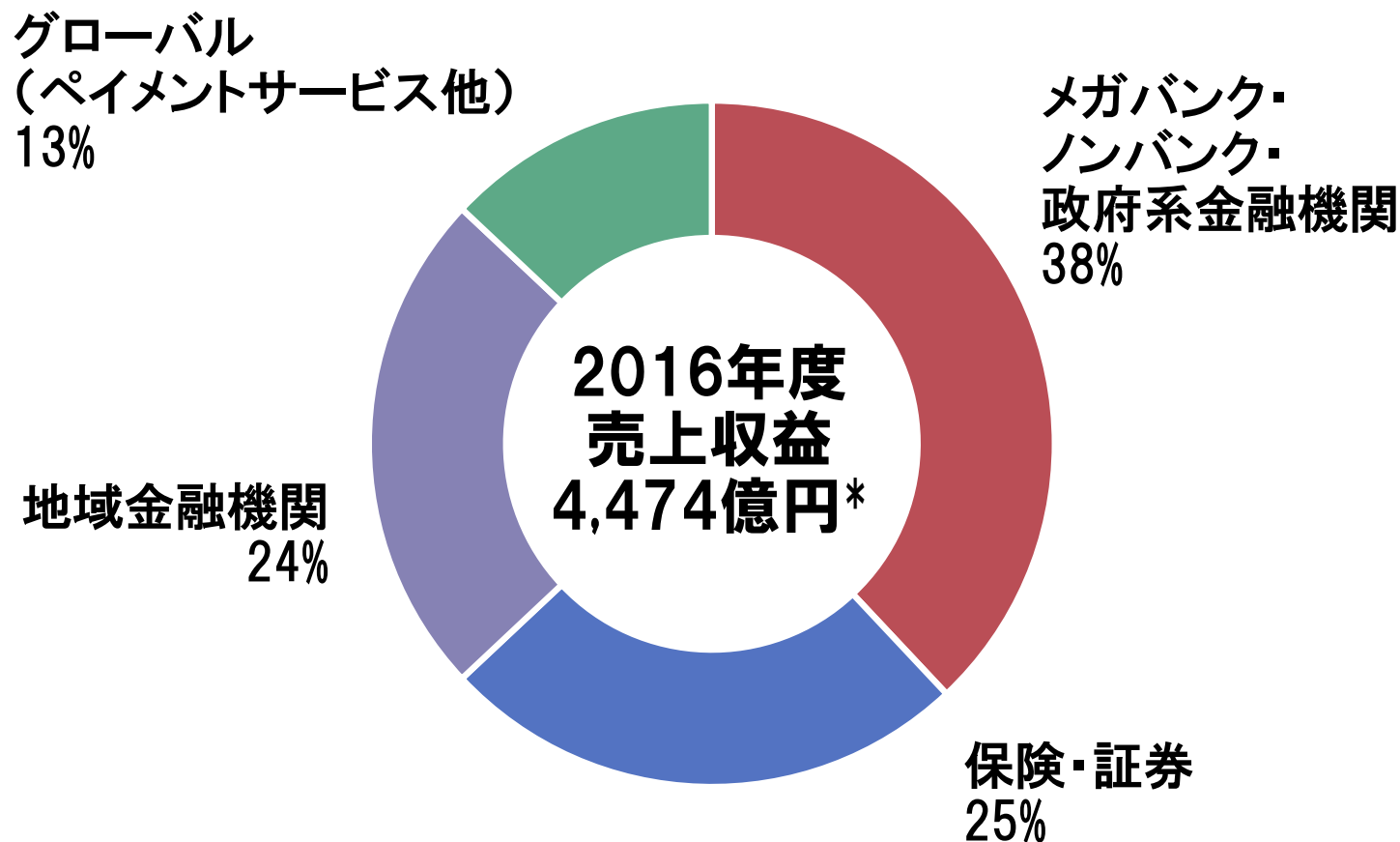
山本 二雄

金融ビジネスユニット事業戦略

[目次]

1. 事業概要・現状分析
2. 事業戦略
3. 業績推移
4. まとめ

メガバンク、保険・証券、地域金融機関向けシステムインテグレーション事業を
収益の柱として、グローバル事業の強化・拡大を推進



* 2017年4月1日から日立オムロンターミナルソリューションズを金融ビジネスユニットに区分しています。2016年度の数値は新区分にて表示しています。

- 中期経営計画目標達成に向けた施策を着実に推進
- 国内外マーケットの変化に迅速に対応できる体制・仕組みづくりを加速

		2015年度 (実績)	2016年度 (実績)		2017年度 (見通し)	2018年度 (目標)	
				前回見通し*2 比			2016年度比
旧区分	売上収益	3,798億円	3,659億円	99%	-	-	-
新区分	売上収益	-	4,474億円	-	4,700億円	5,100億円	114%

2016年度の成果

- 大規模システムインテグレーション案件の着実な受注・遂行
- データアナリティクス、人工知能(AI)など先端ITを活用したデジタルソリューションの受注、技術開発・PoCの推進

課題

- 将来的な国内マーケットの縮小など、市場環境変化への迅速な対応
- 新たな収益源としてのグローバル、デジタルソリューション分野の事業拡大
- グローバルサービスデリバリ体制の強化

*1 2017年4月1日から日立オムロンターミナルソリューションズを金融ビジネスユニットに区分しています。2016年度の数値は新旧両区分にて表示しています。

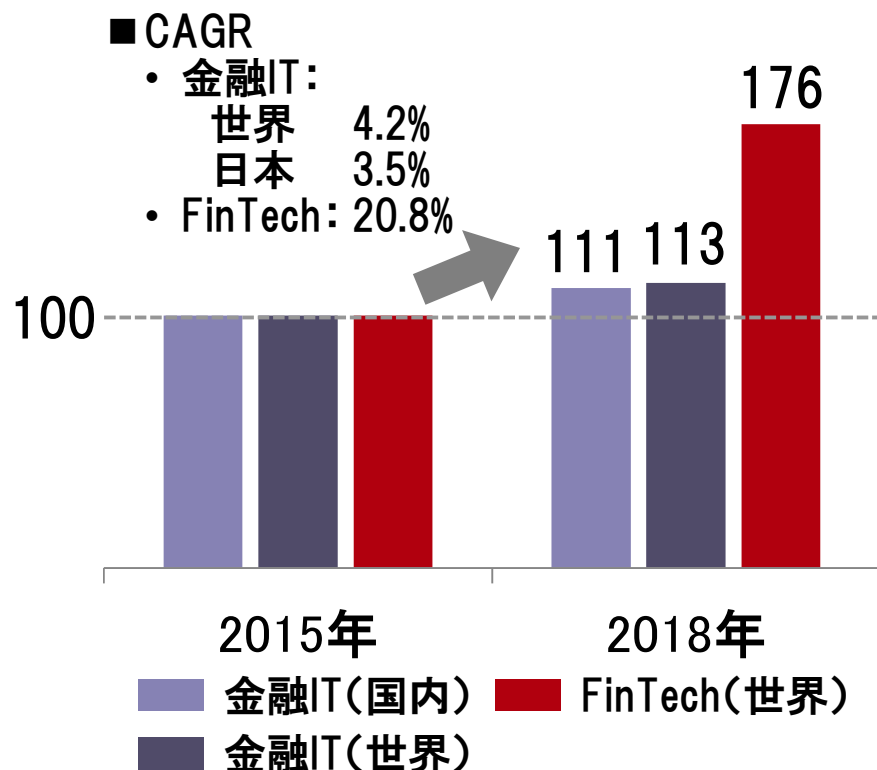
*2 2016年6月1日時点。

AI: Artificial Intelligence PoC: Proof of Concept

- 日本の金融関連IT市場は微増にとどまる
- グローバル市場の伸びは大きく、FinTechの成長が顕著

● 投資予想：金融関連IT市場

(2015年を100とした場合の指数)



● 日本市場

- 人口減少を背景とした金融マーケット縮小などにより、国内金融機関の再編が継続
- システムのモダナイゼーションが進展
- FinTechなど新サービスの立ち上げが加速

● グローバル市場

- 国内大手金融機関が投資を海外へシフト
- アジア市場は拡大基調を維持
- 決済インフラが未整備の国で、非現金決済が拡大する可能性
- 金融規制緩和やデジタル化による新規参入、ビジネスモデルの変化

● サービス・技術ニーズ

- ブロックチェーンの適用範囲の拡大
- AI技術の高度化と実用化が急速に進展
- IoTの普及で、ビッグデータ技術が進化

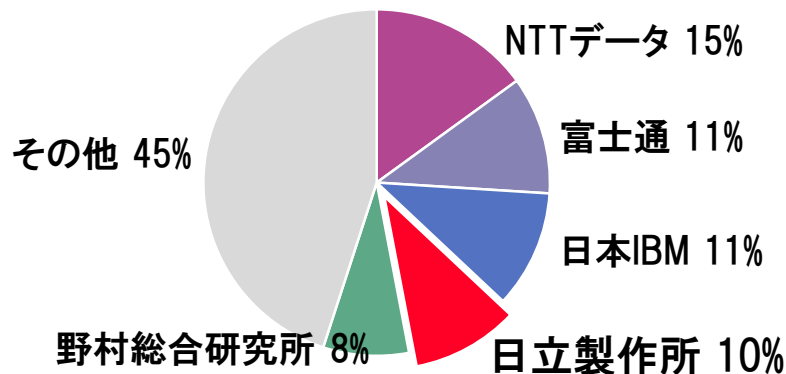
CAGR: Compound Annual Growth Rate(年平均成長率)

出典: 金融IT: Gartner, "Forecast: Enterprise IT Spending by Vertical Industry Market, Worldwide, 2015-2021, 1Q17 Update (Banking & Securities and Insurance, excl. Device, Internal Service and Telecom Service)," 27 April 2017. Chart created by Hitachi based on Gartner Research.

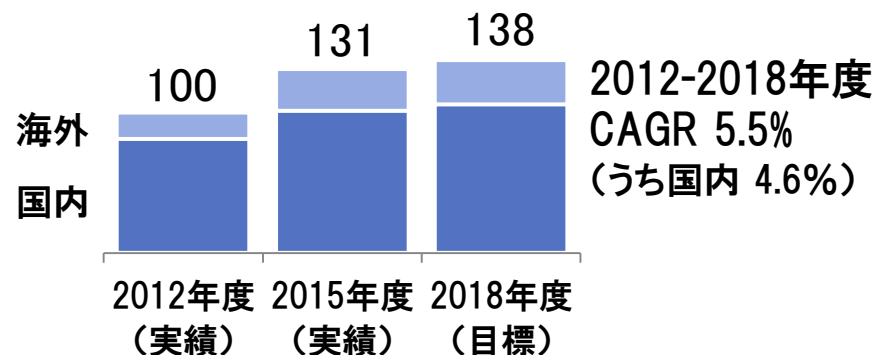
FinTech: Banking Reports, "Five Banking Innovations from Five Continents", MarketResearch.com, February 2015 をもとに日立算出

国内システムインテグレーション事業で培った強みを生かし、 グローバルメジャープレーヤーをめざす

国内金融ITサービス市場シェア (ハードウェア・ソフトウェアを除く)*1



日立 金融BU売上推移 (2012年度合計を100とした指数)*2



競合動向

- 人工知能を活用したソリューション開発、顧客ニーズ開拓の活発化
- ブロックチェーン技術のサービス化・標準化の推進
- アジアを中心としたグローバル事業強化

日立の強み

- 大規模プロジェクトを完遂するマネジメント力
- 銀行・保険・証券分野の強固な顧客基盤
- 基幹系システムのモダナイゼーションの実績
- 日立グループの幅広い事業分野における経験・知識を活用した新サービス創出力

*1 出典: Market Share: IT Services 2016 (Banking & Securities, Insurance), Gartner, 19 April 2017 (Sorted by "All IT Services" and "Japan")
Chart created by Hitachi based on Gartner Research.

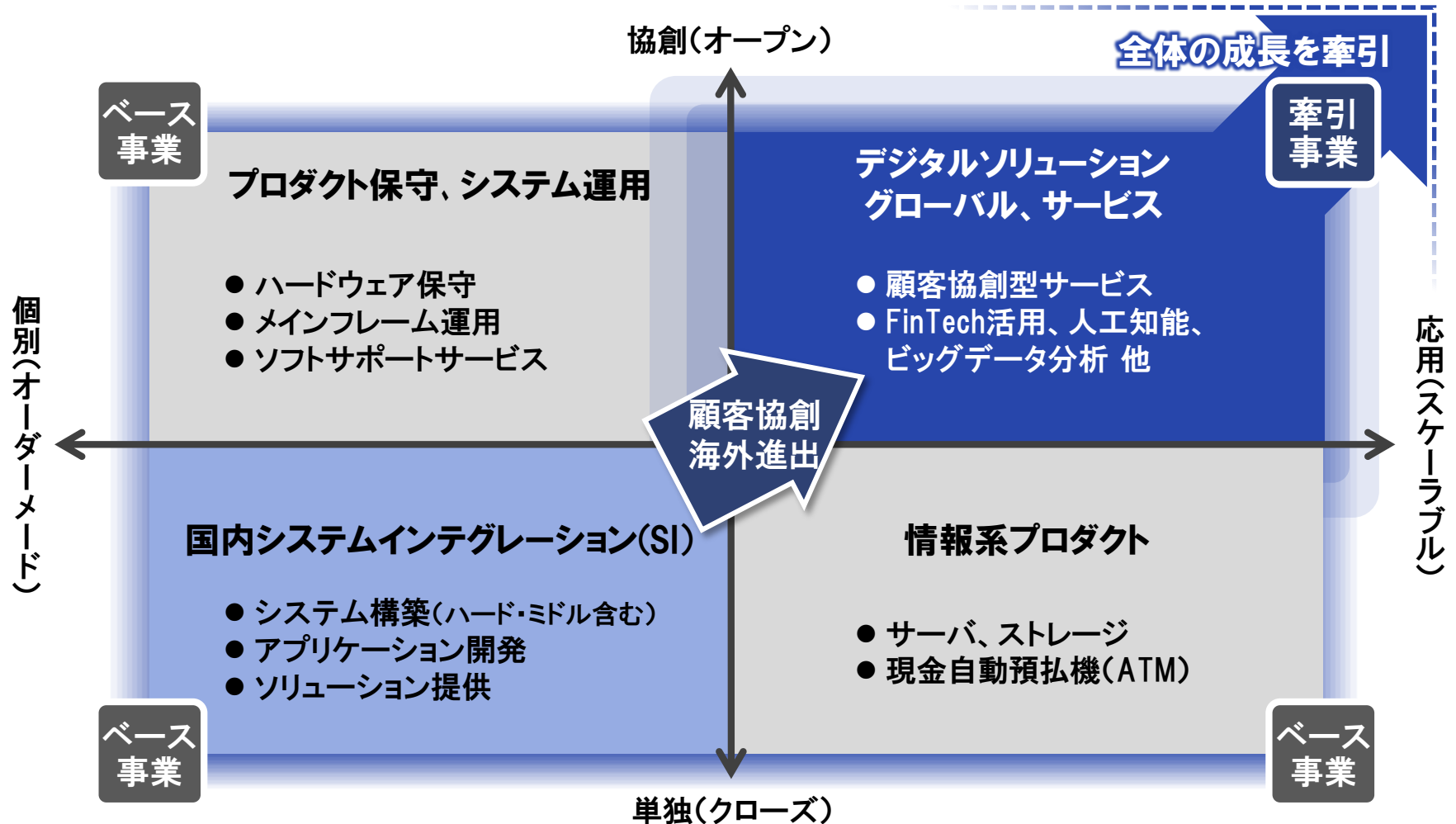
*2 過去値は2017年度組織体制に合わせて遡及修正した参考値。2012年度は米国会計基準、2015年度および2018年度はIFRSで表示しています。

金融ビジネスユニット事業戦略

[目次]

1. 事業概要・現状分析
- 2. 事業戦略**
3. 業績推移
4. まとめ

システムインテグレーション事業を基盤として、 デジタルソリューション／グローバル分野を拡大



国内システムインテグレーション事業

1

- 大規模システム構築案件の確実な獲得
- アプリケーション開発の生産性・収益性向上
- 新たなマーケットニーズに対応したソリューション・サービス事業の拡大

デジタルソリューション事業（FinTech関連サービスなど）

2

- 顧客の事業成長に貢献する新サービス・協創ビジネスの推進
- IoTプラットフォーム Lumadaの活用（ブロックチェーン、統合認証基盤など）

グローバル事業

3

- 日系金融機関との協創による金融サービス、新ソリューション創生
- ATM事業で培った事業基盤・顧客基盤を生かした、各国のニーズに対応する新たな決済サービス事業の展開

基盤事業として、売上規模の維持・拡大と収益性向上の両輪を継続強化

大規模システム構築案件の確実な獲得

大規模ミッションクリティカルシステムの構築力、基幹系マイグレーション能力を強みとして差別化

- 大手金融機関基幹系システム
- 次世代オープン勘定系システム など

アプリケーション開発の生産性・収益性向上

- AIなどデジタル技術を活用した開発・作業の効率化
- OSS・DevOpsの活用、開発手法の高度化
- パートナー会社との連携強化、オフショア／ニアショア開発の活用拡大

新たなマーケットニーズに対応したソリューション、マネージドサービス事業の拡大

- 日立オムロンターミナルソリューションズと連携した次世代チャネルソリューションの展開(セルフオペレーション化など)、マネージドサービス事業化の推進
- 先端ITの提供、コミュニティ活動の推進(次世代コンソーシアムの立ち上げ)

- 金融機関と顧客をつなぎ新たな価値を生み出す4分野にフォーカス
(ビッグデータ・AI、インターフェース、セキュリティ、金融インフラ)
- 金融BUと他BUのノウハウを融合した新サービス、顧客協創ビジネスの推進
(流通・製造・物流・通信・医療・行政などにおける決済機能を活用したサービスなど)
- IoTプラットフォーム Lumadaの活用(ブロックチェーン、統合認証基盤など)

ビッグデータ・AI

- カブドットコム証券のストック・レンディング業務に Hitachi AI Technology/Hを採用(2016年7月発表)
- 第一生命と医療ビッグデータ活用の共同研究を実施(2016年9月発表)
- みずほ銀行とビッグデータを活用した 中小企業向けレンディングサービスを開始(2017年3月発表)
- 千葉銀行でロボアドバイザーサービスが採用(2017年3月発表)

インターフェース

- 金融機関システムとFinTech サービスのセキュアなデータ連携を実現する「金融API連携サービス」を販売開始(2016年9月発表)

セキュリティ

- 山口フィナンシャルグループでテンプレート公開型生体認証基盤(PBI)を活用した新営業店システムが採用(2016年10月発表)

金融インフラ (ブロックチェーン)

- 三菱東京UFJ銀行と、シンガポールにおいて小切手の電子化を対象としたブロックチェーン技術活用の実証実験を実施(2016年8月発表)
- ブロックチェーン技術の利用環境を提供するクラウドサービスを開始(2017年5月発表)

生命保険会社が保有するビッグデータを分析・活用し、 保険の引き受け範囲の拡大に貢献

課題

- これまでは持病や病歴などを理由に保険へ加入いただけなかったお客さまへの保険サービスの提供
- 生命保険の引き受け・支払いに関するノウハウの高度化、医学的知見の蓄積・活用



保険医学専門家



医療ビッグデータ



日立

生命保険事業への活用

期待成果

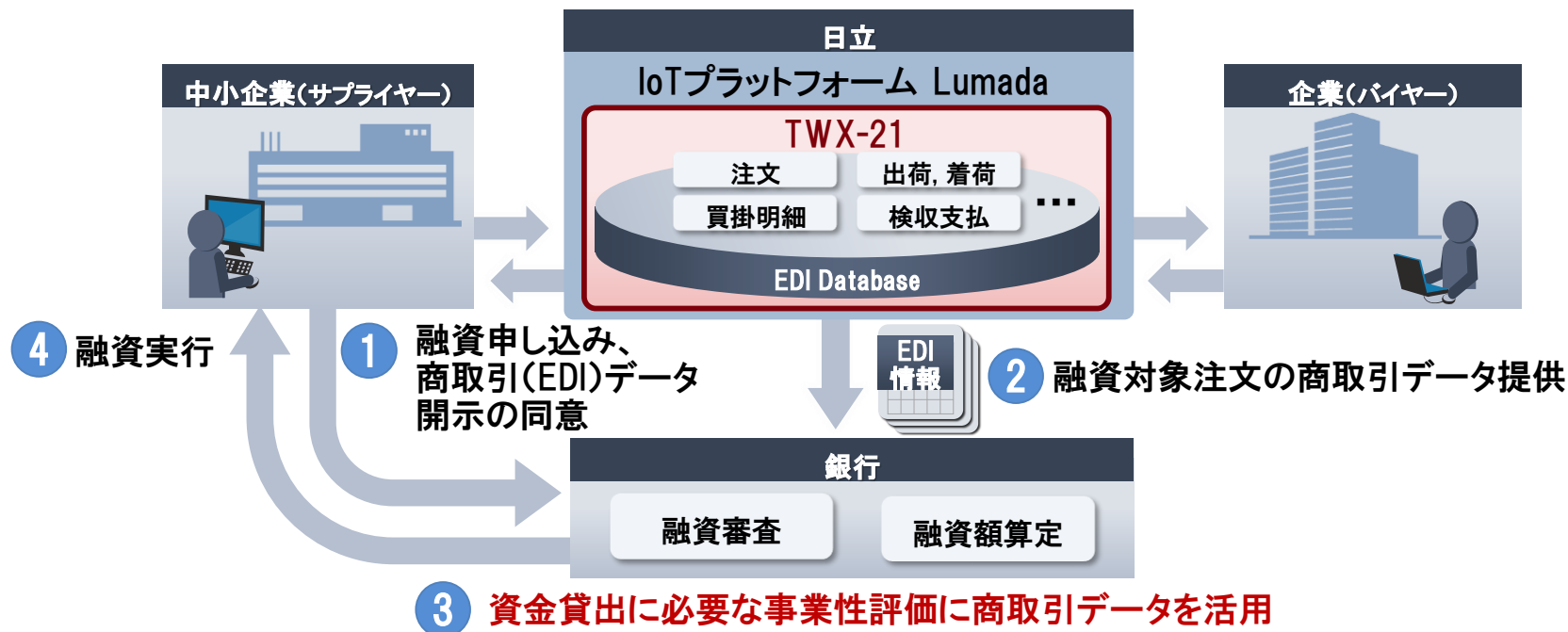
ビッグデータ分析とシミュレーションに
基づくアプローチによる生命保険事業の高度化

- 保険引き受け基準の緩和
- 新たな保険商品の開発
- 生命保険契約者数の増加

中小企業からの融資申し込みに伴う負担を軽減した 新しいレンディングサービスを実現

課題

- 中小企業における資金調達の効率化と多様化への対応

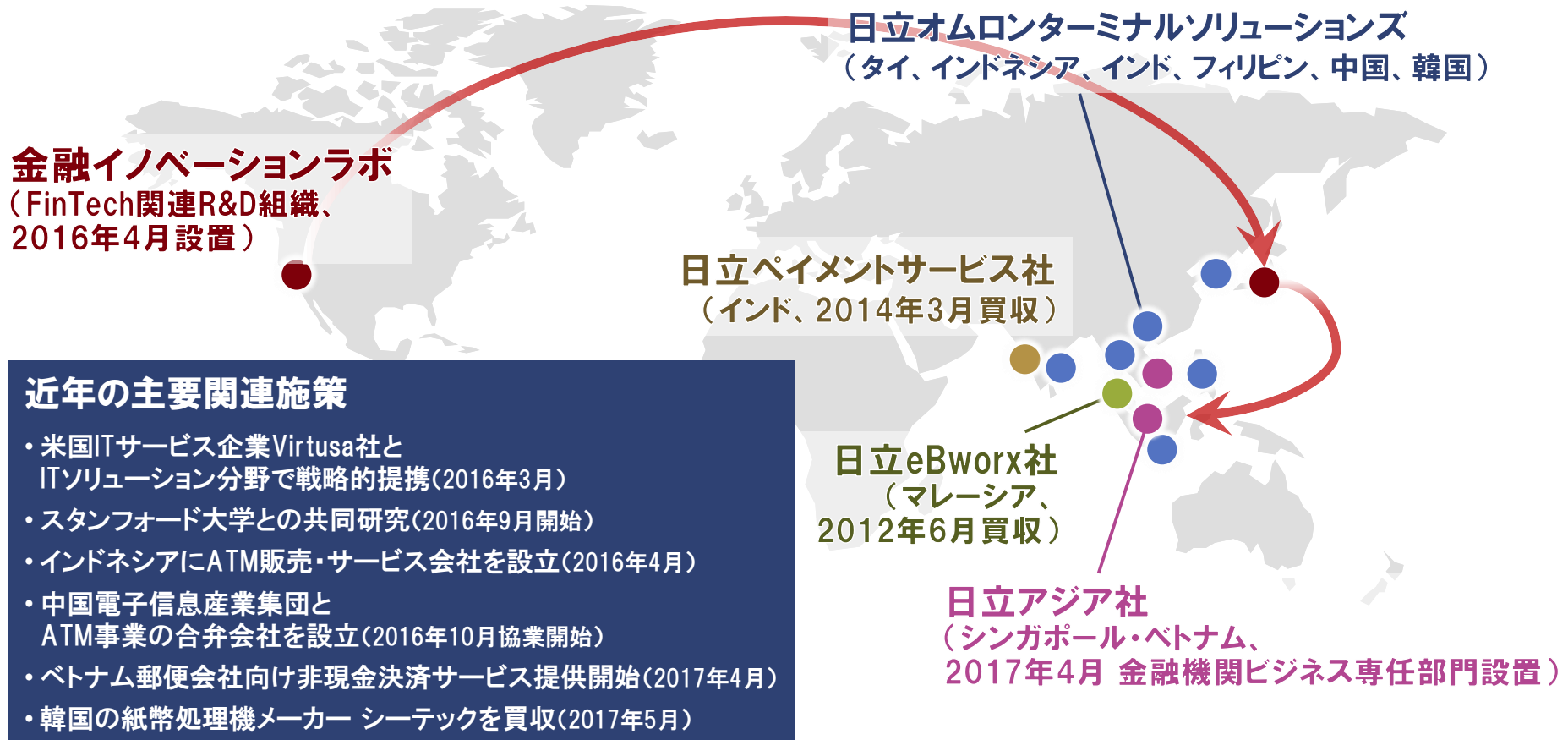


期待成果

- 企業の資金調達業務(事業性評価資料提出など)の簡素化
- 与信管理の精度向上、資金貸出までの期間短縮
- 銀行側の融資業務の効率化

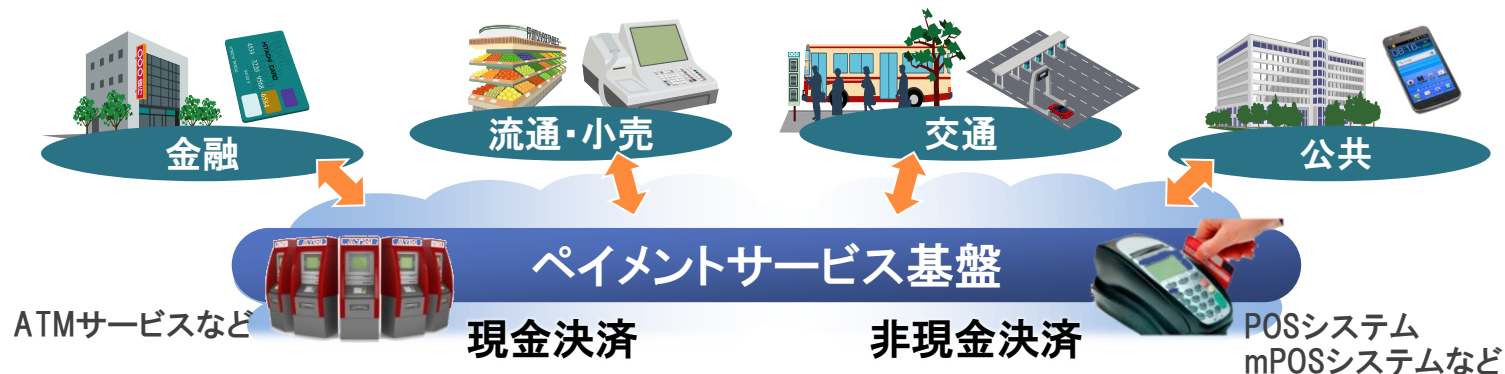
2-5. 成長事業:グローバル(1)

- シンガポール・ベトナムに金融機関ビジネス専任部門を設置、グローバル一体でアジア市場における日系顧客・アジア地場金融機関向け事業拡大をめざす
- グループ各社のキーテクノロジーを融合したグローバルビジネスの拡大
- 欧米の先端技術を取り込んだ新たな金融サービス・ソリューションの開発・展開



2-5. 成長事業:グローバル(2):ペイメント分野の拡大

現金 決済	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ各社の顧客基盤、技術を融合したATMサービス事業の拡大 ・ インド国内大型案件の獲得、他国展開推進中
非現金 決済	<ul style="list-style-type: none"> ● オンライン決済など非現金決済基盤の拡大、交通決済への参入 ・ インド：ETCによるハイウェイ料金決済サービス開始(2017年1月) ・ スリランカ：バス運賃決済システム受注(2017年3月)



	金融			流通・小売			交通	公共 他
	ATMサービス	送金	モバイルバンキング	POS	ポイント・プリペイド	ウォレット	ICカード他	ICカード他
インド	● → サービス拡大			● → サービス拡大			● → 業種拡大	
東南アジア他 (スリランカ、タイ、インドネシア、ベトナム)	● 計画中(タイ、インドネシア) ↓ エリア拡大			● ↓ エリア拡大			● スリランカ ↓ エリア拡大	

POS:Point of Sales mPOS:Mobile POS

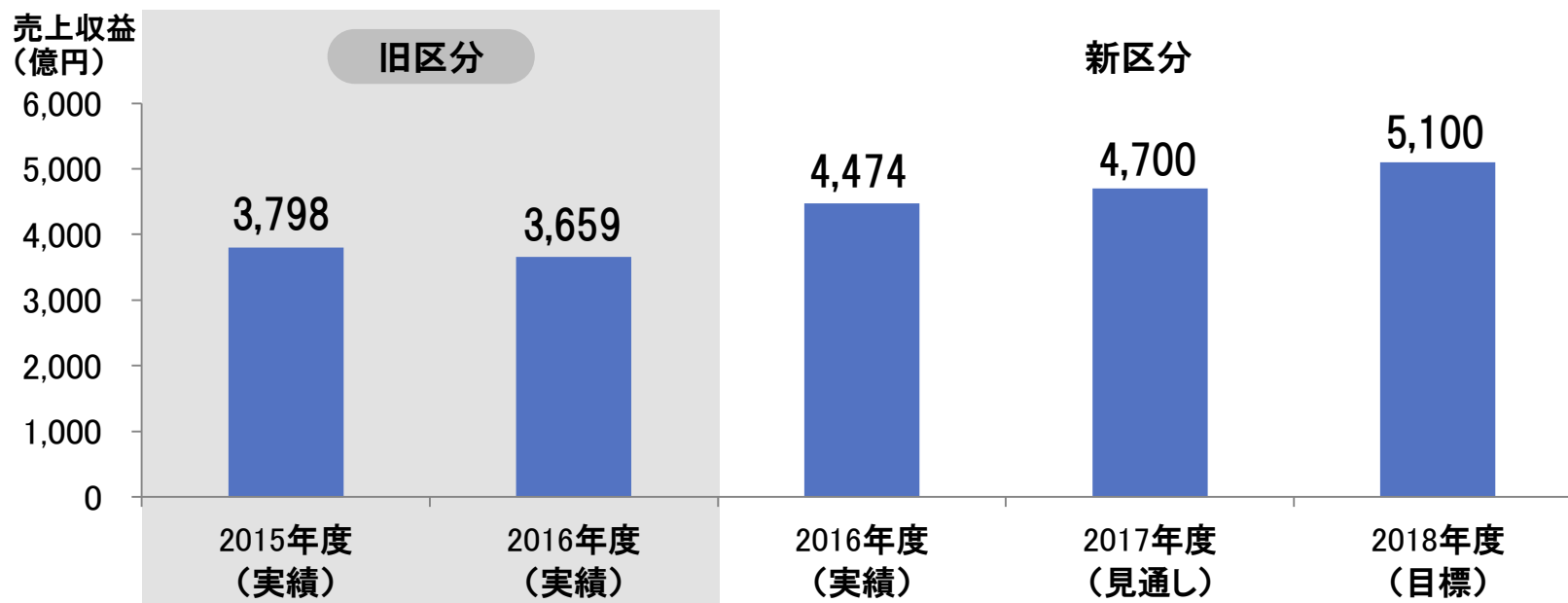
金融ビジネスユニット事業戦略

[目次]

1. 事業概要・現状分析
2. 事業戦略
- 3. 業績推移**
4. まとめ

3. 業績推移*1

	旧区分		新区分		
	2015年度 (実績)	2016年度 (実績)	2016年度 (実績)	2017年度 (見通し)	2018年度 (目標)
受注高*2	4,582億円	3,722億円	-	4,700億円	5,100億円
海外売上収益比率	10%	9%	13%	19%	23%
成長分野*3 売上収益比率	25%	22%	28%	29%	33%



*1 2017年4月1日から日立オムロンターミナルソリューションズを金融ビジネスユニットに区分しています。2016年度の数値は新旧両区分にて表示しています。

*2 受注計画を売上収益にて管理するため、見通し・目標は売上収益と同値。

*3 デジタルソリューション事業(Hitachi IR Day 2016では「金融ITイノベーション事業」として開示)、サービス事業、グローバル事業。

金融ビジネスユニット事業戦略

[目次]

1. 事業概要・現状分析
2. 事業戦略
3. 業績推移
4. まとめ

2018年度目標

	2018年度	2016年度比
売上収益	5,100億円	+625億円 (+14%)
海外売上収益比率	23%	+10%
成長分野売上収益比率	33%	+5%

システムインテグレーション事業を基盤として
デジタルソリューション／グローバル分野へ事業ポートフォリオを転換、
収益性向上

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
- ・原材料・部品の不足および価格の変動
- ・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
- ・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
- ・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
- ・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
- ・持分法適用会社への投資に係る損失
- ・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
- ・コスト構造改革施策の実施
- ・人材の確保
- ・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
- ・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
- ・退職給付に係る負債の算定における見積り

HITACHI
Inspire the Next