

「Lumadaのグローバル展開の加速」 ～グローバルDXパートナーに向けて～

2021年10月11日より5日間にわたって開催された、日立最大のイベントHitachi Social Innovation Forum 2021 JAPAN(HSIF 2021 JAPAN)。リモート開催となった本イベントにおいて、「Lumadaのグローバル展開の加速」～グローバルDXパートナーに向けて～をテーマに、株式会社日立製作所 副社長 徳永俊昭、グローバルロジック社 プレジデント&CEOシャシャンク・サマント、日立ヴァンタラ社 CEO ガジェン・カンディアのリレー講演を配信した。

Part 1

株式会社 日立製作所 執行役副社長 徳永俊昭

1990年、株式会社 日立製作所入社、2021年4月より、日立製作所 代表執行役 執行役副社長 社長補佐(システム&サービス事業、ディフェンス事業担当)、システム&サービスビジネス統括責任者兼システム&サービスビジネス統括本部長兼社会イノベーション事業統括責任者/日立グローバルデジタルホールディングス社取締役会長兼CEO。
2021年4月からは米国駐在から帰国し、国内拠点からグローバルビジネスを指揮している。

Lumadaのグローバル展開の加速

日立の徳永です。Hitachi Social Innovation Forum 2021 JAPANにご参加いただき誠にありがとうございます。はじめに、新型コロナウイルス感染症により、お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈り申し上げますとともに、現在闘病中の皆さまの一日も早いご回復を祈念しております。また、感染拡大防止と社会機能維持のため、最前線で奮闘されている医療従事者の皆さま、関係者の皆さまに心から感謝申し上げます。

本日は、「Lumadaのグローバル展開の加速」～グローバルDXパートナーに向けて～と題し、この取り組みを進める上で重要な役割を担う2人のリーダー、グローバルロジック社のシャシャンク・サマントCEO、日立ヴァンタラ社のガジェン・カンディアCEOと一緒に説明いたします。日立は「社会課題の解決」と「人々のQoLの向上」の実現に向け、「環境」「レジリエンス」「安心・安全」の3つの価値領域に注力しています。



この3つの領域において、日立ならではのIT x OT x プロダクトの融合に加え、お客さまとの協創やパートナーとのアライアンスを通じて、Lumadaを核にデータドリブンで社会インフラのデジタルトランスフォーメーションを実現する、社会イノベーション事業のグローバルリーダーをめざしています。

*OT: Operational Technology

Lumadaの3つの要素

ここで、Lumadaについて改めてご説明します。Lumadaの語源は、illuminate Data(データに光を当てる)、すなわちお客さまがご持ちの生産設備や建設機械、鉄道車両などのハードウェアから収集した「現場データ」と、ITシステムから収集した「ビジネスデータ」をフルに活用して新しい価値を創り出すエンジン、これがLumadaです。



Lumadaには3つの要素があります。1つ目は顧客協創。お客さまとの協創を通じて、協創方法論NEXPERIENCE(ネクスペリエンス)を活用し、Lumada Innovation Hub Tokyoに代表されるような協創施設でお客さまとバーチャルリアルにつながりながら、本質的な課題を共有します。

2つ目がXaaS(X as a Service)、クラウドによるサービス提供です。お客さまとの協創を通じ、課題へのソリューションとしてソフトウェアを開発し、クラウド上でお客さまにサービスとして提供します。Lumadaには、これら協創の成果として、既に1000を超えるユースケースが蓄積されており、それらを組み合わせることで、お客さまへのソリューション開発に活用しています。特に、サイバーとフィジカルをデータでリアルタイムにつなぐミッションクリティカルIoTは、日立の強みであり、お客さまに付加価値の高いサービスを提供しています。

3つ目はデジタルプラットフォーム。顧客協創やクラウドによる

「Lumadaのグローバル展開の加速」

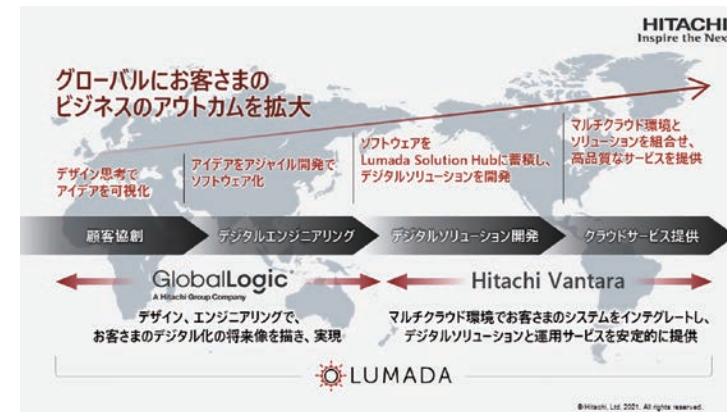
～グローバルDXパートナーに向けて～



Part 2

グローバルロジック社 プレジデント&CEO
シャシヤンク・サマント

日立は、これら3つの要素を有する
Lumadaを核として、データドリブン



サービス提供を支えるのがデジタルプラットフォームです。日立は、Lumadaアライアンスプログラムで、オープンに幅広いパートナーと協調し、お客さまの複雑な課題を解決するソリューションを開発するとともに、Lumadaソリューションハブを活用して、ソリューションの柔軟な組み合わせや再利用により迅速なサービス提供を実現しています。

で社会インフラのデジタルトランスフォーメーションを実現していきます。

グローバルロジック社と日立ヴァンタラの役割

Lumadaは、2016年にローンチ以来、着実に実績を上げ、成長してきました。そして、今後Lumadaのグローバル展開の加速に向けて重要な役割を担うのが、2021年7月に買収を完了したデジタルエンジニアリングサービスのリーディングカンパニーであるグローバルロジック社と、2017年9月に新たに発足した日立ヴァンタラ社です。

グローバルロジック社は、顧客協創において豊富な実績を有しており、お客さまの経営課題をいち早く明確にし、可視化します。その上で、最先端のデジタルエンジニアリング技術を活かし、課題解決の手段をスピーディーにソフトウェア化します。

日立ヴァンタラ社は、Lumadaソリューションハブに協創の成果であるソフトウェアを蓄積するとともに、他のソフトウェアと組み合わせ

せ、経営課題を解決するデジタルソリューションを開発します。また、これらデジタルソリューションをマルチクラウド環境で、高品質かつ安定的なサービスとして提供し、お客さまの事業をサポートします。



2021年10月時点

ています。これはお客さまに寄り添ってDXジャーニーと一緒に歩んでいる証であり、2020年度の顧客取引平均継続年数“10年”、売上継続率“114%”という事実から見ても、グローバルロジック社がお客さまからいかに高い信頼を得ているかをご理解いただけるのではないかと思います。

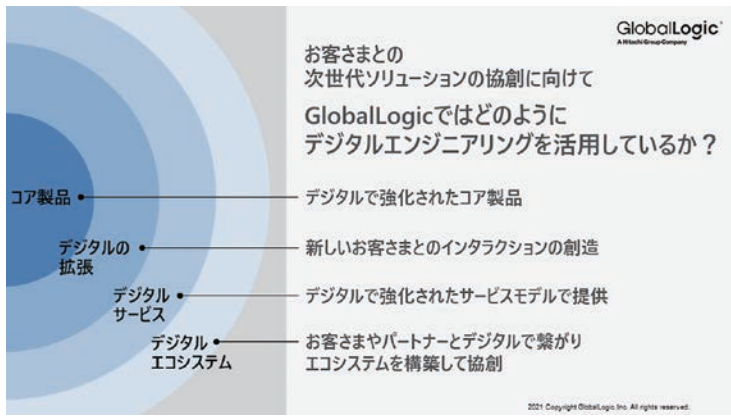
一方、日立ヴァンタラ社は、2020年11月に発表したLumadaアライアンスプログラムを通じて、Amazon Web Service, Cisco, Google Cloud, Microsoft, Salesforceなど各社との強固なパートナーシップにより、マルチクラウド環境での充実したサービスを提供しています。また、プラットフォーム上での高度なデータハンドリングを支えるストレージ分野においては、マーケットのリーディングプレーヤーとして認知されています。

では、グローバルロジック社と日立ヴァンタラ社、両社のCEOからLumadaのグローバル展開の加速に向けた取り組みを紹介してもらいます。

デザイン主導のデジタルエンジニアリング

皆さん、こんにちは。私はグローバルロジック社のプレジデント&CEOのシャシヤンク・サマントです。今日、日立ファミリーの新しい一員として皆さんの前でお話できることを嬉しく思います。

グローバルロジック社の事業を一言で表すとすれば、それは「デザイン主導のデジタルエンジニアリング」です。私たちは、世界でもよく知られているブランドや、急成長している創造的企業と協力して、革新的なデジタル製品、プラットフォーム、そして魅力的な体験を生み出しています。デザイン、高度なエンジニアリング、そしてデータを融合させ、お客さまのデジタル化を成功させたいという思いを実現します。その過程で、新しいビジネスモデルや収益源を創出し、お客さまのビジネスを変革していきます。私たちの協創のアプローチは、LumadaのOTとITソリューションの豊富なポートフォリオを強化します。皆さんの一日の生活すべてにグローバルロジック社の仕事に関



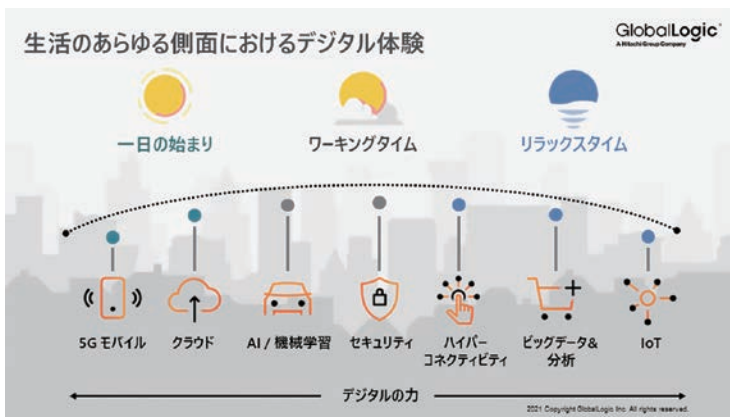
ように捉えています。

まず「コア製品」からスタートします。企業が最新技術を活用して既存の製品を強化し、その価値を拡大させます。

第2層「デジタルの拡張」では、企業はデジタルプラットフォームやインターフェースを使い、消費者とのタッチポイントやチャネルをいかに増やすかを検討します。

第3層「デジタルサービス」では、実世界にある製品をデジタルで

わっています。私たちのサービスはメールチェック、ナビゲーション用の地図、車の運転、買い物など日常的なデジタル体験のすべてに関係しています。私たちには、あるべき世界の姿に目を向け、お客さまと一緒に、より良い社会を支える技術を協創する才能があります。この点で、当社の活動は、日立のビジョン「POWERING GOOD (パワーリング・グッド)」と見事に一致しています。



強化し、多様化するお客さまのニーズを満たす End-to-End のソリューションを提供します。

第4層では、新たな収益源の創出のための「デジタルエコシステム」や、サプライヤー、パートナー、お客さまとのインターフェースとなるユニバーサルプラットフォームを構築します。

最終的に、私たちはお客さまの「コア製品」という発想から、お客さま独自のデジタルサービスやエコシステムの創出を追求します。これらは、私たちのデザイン、エンジニアリング、Lumadaのユースケースとプラットフォームなどにより、迅速かつ効率的に実現することができます。

グローバルロジック社のDX事例

デジタルエコシステム層での変革の好例が『Pearson Education』です。学習環境の急速な変化を見据え、デジタル時代のビジネスモデルの再構築をめざし、私たちと提携して、一人ひとりに合わせてカスタマイズされた斬新な方法で

DXに必要な3つのコンピテンシー



私たちは、DXを実現するための3つのコンピテンシー、「エクスペリエンスデザイン」「高度なエンジニアリング」「コンテンツエンジニアリング」を提供しています。当社のデザイナーは、「消費者に何を提供できるか」に対して新しいアイデアを生み出し、お客さまがデジタルによる新たな未来に踏み出すサポートと、お客さまの製品や

コンテンツを提供できる「アダプティブ・ラーニング・プラットフォーム」を設計・構築しました。プラットフォームとパートナーのコンテンツを組み合わせることで、自分のペースでコンテンツを利用することができ、学習体験の質を高め、生涯学習をサポートします。

このプラットフォームにより、『Pearson Education』は、コンテンツやテキストブックなど、学習する人の過程に合わせて

GlobalLogic[®]
A Hitachi Group Company

お客さまとの協創
出版社から次世代学習プラットフォームプロバイダーへ

Pearson
オンライン教育 & 出版のリーダー企業

- GlobalLogicは戦略的パートナーPearsonを、出版社から次世代のオンライン教育プラットフォームを提供する企業へと変革
- 最先端のマイクロサービス技術により、開発・運用コストを削減し、市場投入をスピードアップ

2021 Copyright GlobalLogic Inc. All rights reserved.

ビジネスモデルの再構築や新規考案を行います。

また、チップからクラウドまで対応可能な私たちのソフトウェアエンジニアリングは、次世代技術を活用して、新しいアイデアに命を吹き込みます。

新しいデジタル体験やプラットフォームを生み出した後、私たちがお手伝いするのは、企業にとって最も価値ある資産のひとつである「データ」の収集と分析です。コンテンツエンジニアリングの専門家は、データから価値を見出し、消費者の体験をより良いものにします。

私たちの競争力は、デジタルプラットフォームとしてのLumadaをさらに強化し、Lumadaを活用した新しいソリューションの創出を可能にします。そして日立ヴァンタラ社と連携し、データドリブンでマルチクラウドインフラ環境上にソリューションを構築します。

DXは何年にもわたる旅のようなものです。だからこそ、日立のような長期的なパートナーを持つことが重要です。私たちは、変革のさまざまなステップを玉ねぎの層の

インタラクティブに管理する Learning-as-a-Serviceへと移行することができました。



私たちはお客さまへの一連の質問を通して、お客さまを変革の旅へとお連れします。これを、DXの「Why」「How」「What」と呼ぶことができます。なぜデジタルに向かうのかは、戦略や経営のコンサルタントが答える質問です。ここでは、事業戦略と組織構造がハイレベルな計画として一体化されます。

「Lumadaのグローバル展開の加速」

～グローバルDXパートナーに向けて～



Part 3

日立ヴァンタラ社 CEO
ガジェン・カンディア

お客さまから「デジタルでどうやって変革するのか？」と聞かれたら、私たちの出番です。製品やサービスがどのようにお客さまと相互作用するかを理解する設計に始まり、プロトタイプエンジニアリング、開発、またはプロダクション・エンジニアリング、そしてアジャイルな方法で継続的に製品を改善するなどすべての工程を行います。これこそが私たちの活躍の場であり、この分野で膨大な経験を積んできました。

お客さまから「自社システムを動かすためのあるべき環境は？」と聞かれたら、それはプラットフォームインフラとRunOps（ラン・オペス）に関する質問です。日立ヴァンタラ社の製品とケイパビリティは、これに非常に適合します。

これらすべてのために、Lumadaのユースケースとデジタルプラットフォームが活用でき、変革の旅が加速する起点として、お客さまに新たなデータの洞察をもたらすことができます。

Chip-to-Cloudのデジタルエンジニアリングの変革力を示す

もう1つの素晴らしい事例が、『EII』との協創です。私たちのサービスを利用することで、『EII』はそれまでの工具の製造販売だけでなく、建設用工具のサービス提供にビジネスモデルを変革し、全く新しい収益源や収益化モデルを構築しました。

その過程でユーザーエクスペリエンスを向上させることができ、現在、63カ国で14000社の法人と30万人のユーザーが、65の言語で



デジタルプラットフォームを創り出す
Chip-to-Cloudエンジニアリング

HILTI
グローバルな建設用工具企業

- GlobalLogicはカスタマー・コンタクトクラウドのエンジニアリングパートナーから、6つのビジネスユニットにわたるデジタルトランスフォーメーションの戦略的パートナーに成長
- クラウド、組込み機器、IoT向けソフトウェア開発や、オンラインマーケティングやデジタルマーケティングまで手掛ける。
- 顧客体験や技術者体験をより良いものに、市場投入までの時間を短縮。

・記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の登録商標または登録商標です。
©2021 Copyright GlobalLogic Inc. All rights reserved.

このプラットフォームを利用していただきます。

私たちは、社会イノベーション事業にデジタルエンジニアリングをもたらす日立の旅に参加できるとを非常に嬉しく思います。

私たちはともに、Lumadaのポータルフォリオを拡大し、お客さまが次世代のデジタルプラットフォームを推進することを支援します。

日立ヴァンタラ社と協力して、お客さまが新しいLumadaソリューションを共同開発し、それを日立ヴァンタラ社のデータドリブン型インフラストラクチャーで実行することで、お客さまのデジタル価値の進化を加速させます。

私たちは日立の「社会イノベーション事業」と「POWERING GOOD」を一緒に実現していきます。

2008年グローバルロジック社に入社。以降、スタートアップ企業と協力する優秀なソフトウェアエンジニアのチームだったグローバルロジック社を、Fortune1000企業のデジタル化を支援するグローバルデジタルエンジニアリングサービスリーダーへと変革。プレジデント&CEOとして、グローバルロジック社の規模、リーチ、収益の爆発的な成長を牽引。その一方で、革新と顧客の成功に情熱を注ぐ熱心な従業員を育む強い評判と文化を醸成する。

グローバルロジック社入社は、Ness Technologies社の社長を務め、製品エンジニアリングサービス事業を設立および構築し、2004年にNASDAQ取引所でIPOを成功させた。Ness Technologies社の前は、Hewlett-Packard/Verifone事業部門の製品エンジニアリングのリーダーおよびPoint of Sale (POS) および決済テクノロジーのリーダーを歴任。HP社の前は、IBM社の最初のインドベースのソフトウェアエンジニアリングラボの設立に尽力し、IBM社のR&Dとソフトウェアエンジニアリングのグローバル化を支援。リテールバンキングを変えるiFlexOneバンキング製品を開発したコアチームの一員として、Citicorp社でキャリアをスタートした。

現在は、グローバルロジック社で経営幹部として活動するとともに、米国に拠点を置く100億ドルの上場小売リーダーであるOffice Depot社の取締役会のメンバーも務める。

加速するデータドリブンへの変革

皆さん、こんにちは。日立ヴァンタラ社CEOのガジェン・カンディアです。

この1年半で世界のあらゆるリーダーは、ひとつのことを学びました。それは、パンデミックにより産業界では「データドリブン型への変革」が劇的なスピードで進んでいるということです。その結果、私たちの生活・仕事・学び・買い物・移動はもちろん、健康管理の方法も変わりました。そして世界中の誰もが、この変化が一時的なものではないことに気づき始めています。

データドリブン、つまりデータに基づく意思決定こそ21世紀のこれから、組織を成功に導く上で鍵となります。デジタルトランスフォーメーションを成功させるためには新たにデータドリブな製品や体験を創り出す必要がありますが、デジタル製品やデジタル体験の提供には、それを支える強力なデジタルインフラが必要です。

また、デジタル体験の実現には、すぐれたソリューションや世界に

通用するアプリケーションも必要です。さらにデジタル体験というのは、エッジからクラウドまでのネットワーク上のさまざまな機器を通じて実現する必要があります。

日立ヴァンタラ社は、こうした分野のデジタルソリューション開発における専門的な知識や技術を持つており、デジタルソリューションの基盤となるデータ管理や分析用のツールを提供しています。さらに、このデジタルソリューションを、世界トップクラスの性能、信頼性、拡張性を持ったデジタルインフラストラクチャーとあわせて提供することができます。その事例をご紹介します。

ヘルスケア分野での事例

まず、ヘルスケア分野です。昨年来、世界中の多くの病院が非常に厳しい状況に置かれています。救急治療室は新型コロナウイルス感染症の患者であふれ、医療資源がひつ迫しました。患者の命を助けるには、救急医療用のベッドや



そのために、動物が通常発する鳴き声と、侵入者が近づいた時に発する鳴き声の違いを検知する分析ソリューションを開発しました。熱帯雨林では通信状況が不安定なため、ソリューションをエッジデバイス上で稼働させ、通信が可能になったときにAWS（アマゾン・ウェブ・サービス）クラウドにデータを送信するように開発しました。開発したアルゴリズムは、不法伐採の可能性をレンジャーに5日前に96%の精度で通知することを可能にしました。この5日間、熱帯雨林の破壊防止に大きく貢献しています。

eコマースの事例

既にお話したように、アプリケーションをクラウドで提供することはデジタルトランスフォーメーションには欠かせません。しかし、その全てを「パブリッククラウド」に上げるわけではありません。今でも70%の企業が何らかの形のプライベートクラウドを運用しています。オンプレミス環境においても

人工呼吸器などの医療資源を確保し、医師と看護師の適確な連携が必要となりました。



日立ヴァンタラ社は、この問題を解決するためのデジタルソリューションを、イギリスの『サルフォードNHS病院』向けに開発しました。開発したデジタルコントロールセンターは、患者の入退院状況や病状、病床、医療機器、手術室の空き状況などをリアルタイム

パブリッククラウドと同等のアップグレードの柔軟性、俊敏性、利便性が求められています。データドリブン型プライベートクラウドを実現した『ラボバンク社』の事例を紹介します。



『ラボバンク社』はオランダの重要なお客さまです。パンデミックで購買習慣が変わり、急増したオンラインショッピング取引数に対応するために短期間でインフラを拡

に把握することができるようソリューションです。

このソリューションはMicrosoft Azureクラウドを通じて提供され、病院内のオンプレミス環境のシステムと統合されました。このソリューションには病院内の人々とIoT機器の場所をリアルタイムで把握する機能があります。その結果、病院は患者により良い治療を提供し、治療計画や資源をより効率的に活用できるようになりました。デジタルコントロールセンターの導入の結果、効率性は15%向上しました。

熱帯雨林の保全事例

別の例をご紹介します。皆さんは、世界の熱帯雨林の保全をデータで解決できることをご存知でしょうか？ オーストラリアと同じくらい広大な熱帯雨林で、不法伐採が行われる場所を特定することは極めて困難な作業です。この問題について、日立ヴァンタラ社は『RAINFOREST CONNECTION』向けに開発した

張する必要がありました。パンデミック下でスタッフがデータセンターに出勤できない時期に、急増する取引を処理するために仮想マシンを2000台から22000台に増設する必要がありました。これを実現するために必要だったのは、高度な自動化でした。

日立ヴァンタラ社のクラウドアーキテクチャーおよび自動化ツールにより、『ラボバンク社』は仮想マシン構築に必要な時間を物理サーバー1台当たりわずか8分にまで短縮できました。その結果、『ラボバンク社』はスタッフを増員することなく、インフラ規模を10倍に拡張できました。

顧客に共通の3つの課題

このようにデータの利活用は、ビジネスはもちろん、難しい社会問題や環境問題の解決においても目覚ましい前進を見せています。しかし、データドリブンな組織になることは簡単ではありません。実はとても難しい課題です。複数のお客さまに現在直面している課

題について伺ったところ、お客さまの多くは、これからお話する3つのカテゴリーの課題のいずれかを抱えていることがわかりました。

1つ目は、急増するデータ量と急速に進むデジタル化への対応です。『ラボバンク社』の事例はその好例です。2020年4月、ヨーロッパのeコマースは前年比で30%拡大しました。その結果、データインフラに対する要求は大幅に高まりました。



2025年までに世界のデータ量は5倍拡大すると予想されています。想像してみてください。皆さんの会社のデータも、2025年までに5倍増えるかもしれません。このような状況になると、データドリブン型組織になるためには、高性能なデータストレージとデジタルインフラが不可欠になります。

2つ目は、社内データの一元管理の実現です。データがサイロ化していたり、統合・整理されていない状態では、適切なデータを適切な専門家に届けることができず、適切なタイミングで適切な判断を下すことが難しくなります。『サルフォードNHS病院』は、この問題を抱えていました。デジタルコントロールセンターの導入によって機器・患者・施設のデータを統合できなければ、院内のあらゆる資源をより効率的に活用することはできませんでした。

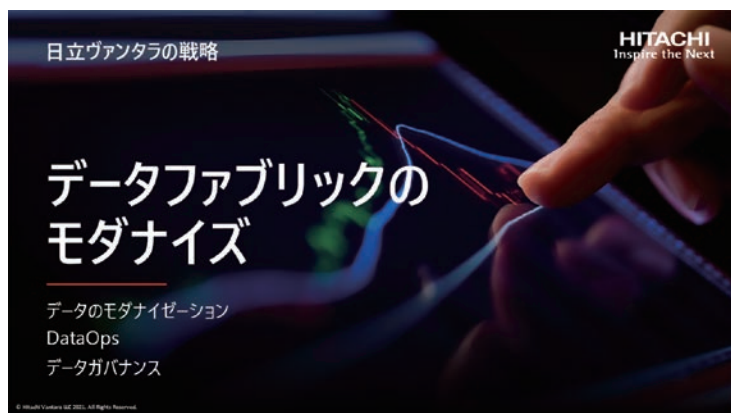
3つ目は、全く別のタイプの課題です。いくつかのお客さまは、データ分析によりインサイトを獲得し、新しい製品や顧客体験を

設計・開発し、業界独自のプロセスを強化することができると協創パートナーを必要としていました。このようなお客さまは、デジタルエンジニアリングやデジタルプロセス設計、あるいはデータドリブン型の業種独自ソリューションの専門性を必要としていました。

『RAINFOREST CONNECTION』は、その代表例です。団体のメンバーはとても意欲的ですが、違法な森林伐採者に対抗できるデジタルソリューションを開発する手助けを必要としていました。こうした課題を踏まえて、日立ヴァンタラ社の戦略をご紹介します。と思います。日立ヴァンタラ社は、お客さまがこれらのどの課題を抱えていたとしても、お客さまのデジタルジャーニーをサポートします。

で、これまでに何百ものお客さまの重要なERPシステムをクラウドアーキテクチャーに刷新する支援をしてきました。

日立ヴァンタラ社ではこの事業を「デジタルコアのモダナイズング」と呼んでいます。



Lumada DataOps Suite（ルマダ・データオプス・スイート）には、お客さまがデータ活用環境をモダナイズするために必要

なデータ管理や分析用のツールが搭載されており、日立ヴァンタラ社はお客さまのデータ活用における課題解決の支援ができます。日立ヴァンタラ社は、お客さまが適切なデータを、適切なタイミングで最適な場所に届ける支援ができます。

さらにデータ・ガバナンス・ソリューションを用いてデータを適切に管理すれば、データへの不正アクセスを防ぐことができます。



日立ヴァンタラ社のビデオソリューションや業種向けソリューションは、お客さまの安全性やセキュリティ、効率性、生産性の向上や収益の向上を迅速に支援します。日立ヴァンタラ社は、こうした実績のあるソリューションと蓄積したデジタルエンジニアリング力を組み合わせ、お客さまの課題解決を加速します。もちろん、日立ヴァンタラ社のデジタルエンジニアリング力は、グローバルロジック社のデジタルエンジニアリング力で大幅に強化されました。日立ヴァンタラ社とグローバルロジック社が協力し、今後どんなことができるのか、本当に楽しみです。

『Disney Parks』の事例

最後に、『Disney Parks』のソリューションを提供した事例と、その経験から得た未来の街についての気づきをお話したいと思います。

2019年、日立ヴァンタラ社はフロリダのウォルト・ディズ

デジタルコアのモダナイズング



日立ヴァンタラ社は、世界最高クラスのデータストレージ製品やインダストリアルIoTプラットフォームを駆使し、エッジからクラウド、データセンターまでをつなぐお客さまのデータアーキテクチャーの策定を支援します。また、日立ヴァンタラ社はアプリケーションモダナイズーションの分野でもリーディングカンパニー



ニー・ワールド・リゾートと、カリフォルニアのディズニーランド・リゾートのアトラクションやショーのオフィシャルアナリティクスプロバイダーに認定されました。ディズニーは一部の人気アトラクションの運営効率を最適化するために、日立ヴァンタラ社のLumada DataOps SuiteとPredictive Analytics Solution（プレディクティブ・アナリティクス・ソリューション）を導入して

います。

日立ヴァンタラ社は『Disney Parks』の人気アトラクションの稼働時間を最大化することで、お客さまがアトラクションを楽しめる機会を増やす支援をしています。最近では体感型アトラクション「スター・ウォーズ・ライズ・オブ・ザ・レジスタンス」にも導入されています。ディズニーのテーマパークを訪れるお客さまには喜んでいただけることと思います。

このパートナーシップを通じて、私たちはディズニーのテーマパークは、それぞれがスマートシティのようであることに気づきました。また、日立が設備管理・公衆衛生・電気や水の供給・人やモノの輸送・セキュリティ、そしてヘルスケアなどの課題に対して包括的に取り組むことで、今後日立が都市全体にどのように貢献できるかのヒントを得ることができました。

スマートシティ化との取り組み

スマートシティ分野における日立の кейパビリティをご覧下さい。これだけのポートフォリオを持つ企業は他にあるでしょうか？

IT、OT、データが交差するこの分野で業界をリードできるのはエキサイティングです。

では、日立ヴァンタラ社とグローバルロジック社はどんな方法で業界をリードするのでしょうか？

日立は「街」全体のデジタルトランスフォーメーションを提供

HITACHI Inspire the Next

スマートな健康・安全	スマートなエネルギー	スマートなデジタル保守
スマートな電力	スマートな医療	ファイナンス
スマートな建設	スマートな交通	スマートな水・廃棄物管理

GlobalLogic A Hitachi Group Company + Hitachi Vantara + LUMADA

ラスベガス市 (米国) アンドラ・プラデシュ州 (インド) テキーラ市 (メキシコ)

© Hitachi Vantara 2021. All Rights Reserved. 記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の登録商標または登録商標です。

か？ 答えは「データで「繋ぐ」ことです。これまでの事例でおわかりのように、ビジネスがデータドリブン型になると、その変化がもたらす効果は大きくなります。私たちは、すべてのお客さまにこのメリットを提供できると確信しています。

なぜなら、日立ヴァンタラ社はデータドリブン志向な企業だからです。

2020年7月、日立ヴァンタラ社の最高経営責任者に就任。CEOとして1万1千人の従業員を率い、クライアント対応チームが同社のデジタルインフラストラクチャー、ソフトウェア、およびサービス機能を活用して、世界中のクライアントの業界固有の変革ニーズを満たすことを支援。

日立ヴァンタラ社入社前は、20年以上にわたり、多国籍企業やスタートアップ企業でITビジネスを構築。Cognizant社での15年間、彼は会社の年間収益が3億6800万ドルから160億ドル以上に成長するのに貢献。2015年から2019年まで、Cognizant社の数十億ドル規模のデジタルビジネス部門の社長を務め、ソフトウェアエンジニアリング会社のSoftvision社、マーケティングソリューションプロバイダーのNetcentric社、およびデジタルイノベーションテクノロジサービスの会社であるIdeoCouture社の買収を主導。また、企業の機能とサービスを、業界とクライアントに焦点を合わせた統合された製品とソリューションのスイートに変換するためのCognizant社全体のイニシアチブを主導した。

それ以前は、Cognizant社の情報、メディア、エンターテインメント、製造ロジスティクス、消費財、および通信業界のシニアバイスプレジデント兼ゼネラルマネージャーを担当。Cognizant社に入社する前は、ベンチャーキャピタルが支援する経営コンサルティングおよびシステム統合会社であり、後にWipro社に買収されたNerveWire, Inc.を共同設立した。