

# 社会イノベーションを実現する ベストなソリューションの提供に向けて

**齊藤 裕**

日立製作所 執行役員社長 情報・通信システムグループ長 兼 情報・通信システム社 社長

**ジャック ドメ**

Hitachi Data Systems Corporation CEO 兼 日立製作所 情報・通信システム社 プラットフォーム部門 COO

**フィリップ R. パー**

Hitachi Consulting Corporation 社長 兼 CEO

グローバル化と社会のポータブル化が進展している。日立は社会イノベーション事業を世界展開のコアビジネスと位置づけ、One HitachiとしてモノづくりとIT、その他の分野におけるノウハウと経験や既存の製品・サービスを集結し、ITを融合させた先進的な社会インフラの構築で世界の地域社会のニーズに応えようとしている。日立の情報・通信システム部門のリーダーが集まり、現在の課題と将来に向けた展望について語り合った。

## 社会課題の解決とビジネスチャンスの開拓に向けて、 情報活用に期待

**齊藤** 都市への人口集中、高齢化、出生率の低下、エネルギーや環境問題など世界が多くの課題を抱えています。私はIT (Information Technology) の活用が、このような社会課題の解決、すなわち、社会イノベーションに貢献できると考えており、これが日立のグローバル展開の鍵なのではないかと思っています。今日、現場の大量のデータを利活用できる新たな情報システムが求められており、データの活用がどのような価値を生み出すかといったところでコンサルティングの需要も増えています。そのような中、日立コンサルティング (Hitachi Consulting Corporation) と日立データシステムズ (Hitachi Data Systems Corporation) が日立の社会イノベーション事業で果たす役割も大きくなってきており、私もとても期待しています。

**パー** これはまさしく、日立グループにとって非常に大きな事業機会です。すでに社会イノベーションの分野に事業を注力していますが、この戦略の中心には、社会の主要な課題の解決に貢献する、日立ならではの技術と製品があります。我々は、他にはない価値を顧客に提案しています。

**ドメ** 特にヘルスケアとライフサイエンスは行政も積極的に、経費削減やイノベーションへのニーズも大きい分野です。医療費の抑制や効率化に向けたモニタリングや分析のシステム化と自動化は日立の得意分野です。例えば、いつも医師にかかるのではなく、血液検査の結果を見て、どうするかを判断し、医療費を減らすということもできます。

まず第一に、日立データシステムズでは、顧客が持つ

データの整理・統合に協力しています。現状ではどの国でも医療データは病院や医師ごとに異なり、書式も異なる上、データが古過ぎる場合や、デバイスからの読み取りもできないことがあります。まずデータを分析可能なフォーマットに統一する必要があります。

**パー** データ分析の領域では、構造化データ、非構造化データの膨大さが業務上の問題であり、多くの場合にはどのように対処すべきか、どうやったら有益なビジネス情報が引き出せるか、企業は頭を悩ませています。

**ドメ** 世界にはデータが溢 (あふ) れていて、大手企業からも「データをもっと活用したい。交通システムへの活用、電車の走行の効率化や、効率良く自動車の流れを管理したい」などといった、課題解決を求められています。日立ならさまざまな技術と社会イノベーションに向けた知識を生かして、顧客企業だけでなく社会全体に役立つ先進的なソリューションをグローバルに提供できるとの強い期待が寄せられています。社会インフラとIT (Information Technology) を組み合わせ、社会に有益な新技術の開発を支援するソフトウェア、サービスやコンサルティングを提供することができるのは、日立ならではの強みです。

**齊藤** いまや、多額の投資をするのではなく、情報の活用により、新たなサービスやソリューションを提供することができます。データの利活用により、現場で迅速な判断や改善を行うことができます。お金や人、物の流れを理解するためには効果的なデータ管理が必須で、データを分析・可視化し、モデリングすることで、極めて高効率で安全な社会と、経営効率に優れたビジネスモデルが実現できます。ストレージビジネスに実績を持ち、グローバルに多

くの企業を顧客に持つ日立データシステムズにとっては最適の環境と言えます。日立データシステムズは、さらなる事業拡大が可能であり、また、その成果を反映させて、日立の情報・通信システム部門も、新たなソリューションを提供できます。

**ドメ** 監視システムの分野では、監視カメラに映った人物を認識し、特定する優れた顔認識機能があります。この機能と分析や検索の技術を組み合わせ、その人物の過去の動向を即時に突きとめることで、防犯対策に直結する情報が提供できれば、より安全な世界が実現できます。

また今後5年間で、人が手にする機器のほとんどに映像記録機能が組み込まれると言われており、データの量も膨大になっていきます。大手スーパーマーケットは買い物客が棚の商品にどう反応するかを、また、オンライン支払いサービス会社は利用者がATM (Automated Teller Machine) で自分の預金情報を見たときにどう反応するかを知りたいがっています。データとしての映像記録の可能性が見えてきており、ビデオデータが世界中で活用される時代が5年以内にやってくるのではないのでしょうか。

**パー** 調査会社のガートナーは、2020年までに500億台のデバイスがインターネットにつながると予測していま

す。ビジネスのインフラとして、ITの重要性はこれまでの比ではなくなります。我々は、常にその急速な変化の先端にいなければなりません。

**ドメ** 業界の動きも速く、新たな競合相手も出てきています。インターネット検索企業が自動運転のソフトウェアと知性を備えたスマートカーをつくり、家電機器を遠隔操作する会社も買収しました。人家の軒先まで製品を届けるための無人飛行機の開発を計画しているオンライン・リテラーもあります。監視やセキュリティのために録画機能を無人飛行機に搭載することも検討しているようです。

こうした企業は、素早く市場に参入する手段を知っており、巨額な投資を行います。マーケットは劇的な変化を遂げ、そこで大成功する企業も出てくるでしょう。日立にとってはグループ会社が協調し、顧客のニーズを先取りする先進的でトータルなソリューションを追求していくことが最大の課題であり、かつチャンスになるでしょう。

### コンサルティング市場もITの役割も変化

**齊藤** 現在、ITベンダーだけでなく、さまざまな業種の企業がITを活用した新たなサービスを生み出しつつあります。社会インフラを熟知し、電力や機械のテクノロジー、その他の分野で優れたノウハウや経験をもつ企業が、ITを利用して、日立の社会イノベーション事業と同種のソリューションを提供する時代になっているのです。ERP (Enterprise Resource Planning) などのITシステムやIT戦略といった業務コンサルティングを得意としていた日立コンサルティングも、いまや社会インフラ分野のコンサルティングも手掛けていますね。

**パー** かつてのオフショアによるITコストの削減に関するコンサルティングから、いまは、事業全般に関するコンサルティングが中心となっています。顧客はITやナレッジのプロセス、業種ごとの専門的な経験だけでなく、すべての分析業務にまで外注化を進めています。現在、顧客はビジネスプロセス全般をサポートするサービス、つまり、業務機能やソフトウェア、さらには基盤となるインフラまでを支援するサービスを求めています。我々はこうした需要に対応できるソリューションをパッケージとして提供することが可能であり、それが大きな成長のチャンスになると考えています。

**ドメ** コンピュータ専門の企業には陽子線を利用した医療設備やMRI (Magnetic Resonance Imaging) をつくることはできませんが、日立にはさまざまな専門分野の事業があります。長年の経験を生かして、データから役立つ情報を抽出し、適切な判断を下して、アナリティクスによって、



### 齊藤 裕

日立製作所 執行役員副社長  
情報・通信システムグループ長  
兼 情報・通信システム社社長

1979年日立製作所入社、2006年情報・通信グループ 情報制御システム事業部長、2009年情報・通信グループCSO兼CTO兼経営戦略室長、情報制御システム社社長、2010年執行役常務、2012年執行役専務 インフラシステムグループ長 兼 インフラシステム社社長。2013年執行役専務 情報・通信システムグループ 情報・通信システム社社長を経て、2014年4月より現職。

ビジネスの価値を創造することができ、それが大きな強みになるでしょう。

**パー** 日立コンサルティングでは、日立の製品やサービスを念頭に置いたコンサルティングをし、社会イノベーション事業における新たなチャンスを見いだしています。日立グループの一員として世界中でソリューションの提供とサポートをしており、グローバルな市場でも着実に実績を重ねています。社員数は世界で4,500人になり、50か国で大手企業から信頼を得ています。

日立グループ各社と協力してビジネスソリューションを開発していますが、それにはさまざまな要素が関わってきます。新たに設立された組織のひとつが日立イノベティブアナリティクス グローバルセンタです。ここはアイデアのインキュベーターであり、日立グループが一体となって、顧客の期待に応えるソリューションを開発しているとしています。

### クラウドが生み出す、真にボーダレスで可能性あふれる市場

**齊藤** 最近ではビジネスも社会生活もシステム化されています。スマートなデバイスがどこにでもあり、インターネットやその他のネットワークを通じて、機械だけでなく、人もシステムとつながっています。日本の製造業では、ジャストインタイム方式に代表される現場での改善活動により、高品質のモノづくりをしてきました。今のように人とシステムが協調していく時代には、ジャストインタイム方式のように、現場を良く知って、人の持つ知恵を生かし、システムにフィードバックしていくということが必要であり、そういうシステムを提供できる企業が成長できるのではないのでしょうか。社会も企業もそのようなシステムを求めており、日立にはそれに応えることができる社会インフラや実業の現場での経験、ノウハウ、スキルと技術を持っています。

**ドメ** クラウドコンピューティングがビジネス環境を変えています。日立の建設機械事業は、もはや大型のトラックやショベルを売るだけでなく、稼働状況の監視など機器のライフサイクル全般にわたるソリューションを提供しています。物流分野では、トラック輸送企業向けに、すべての情報が自動的にトータルに得られるシステムを構築しました。ログインするだけで、トラック輸送の効率も整備のスケジュールも分かります。そのすべてがクラウド上にあるのです。

クラウドサービスが、すべての家庭に行き渡る日も、すぐそこに来ています。新興市場の人々は今後もHDD (Hard Disk Drive) や家庭用コンピュータを買うでしょう

か。撮った写真をすべてクラウドのどこかに保存するようになるでしょう。私たちにとっては、これも大きなチャンスです。医療や科学の情報も、個人の情報も日立のクラウドで保存することができるのです。クラウド市場の大きな進展により、さらに多くの消費者に向けて、世界中でサービスが提供できるのです。

**齊藤** クラウドコンピューティングでは、それを基盤として、社会インフラ分野などの設備の資産管理や運用・保全といった新たなサービスをも提供することができます。日立にとっては、他社との差異化を図ることができます。ビッグデータやモバイルシステム、クラウドコンピューティングを利用したむだの少ない新たなシステムを、顧客は求めているのです。

日本では「ムリ・ムダ・ムラ」を減らそうと言いますが、我々はそれを制御システムで実現し、最適化や合理化を行ってきました。顧客が求めているのはそうしたシステムであり、それは日立の考えとも一致しています。

**パー** 我々は日立の製品とサービスを集結して、トータルなソリューションを提供するという取り組みの最先端を担っています。交通制御システムや家庭用のエネルギー消費管理など、インフラを制御するシステムは日常生活のす



### ジャック ドメ

Hitachi Data Systems Corporation CEO

兼 日立製作所 情報・通信システム社 プラットフォーム部門 COO

2007年Hitachi Data Systems Corporation Chief Operating Officer, 2009年4月CEO, 2014年4月より現職。

みずみにあるのです。

## 世界各地から学び、世界中の顧客にソリューションを提供

**齊藤** 我々はITの技術を持っているだけでなく、みずからが製品を開発し、システムやソリューションやサービスを提供しており、そこに強みがあります。日立は社会インフラとITを組み合わせ、快適で便利なシステムを提供していますが、社会や企業の期待はそこにあります。一般市民や顧客、エンドユーザー、従業員といったすべての人にとって、利用しやすいインフラを、ITを活用し実現していきたいと考えています。

**ドメ** 日立は製品の品質の高さとともに、取引先を尊重する企業文化でも知られており、日立とビジネスを希望する相手が極めて多いのを実感します。チャンスや可能性が多すぎて、何を優先すべきか悩むところですね。

**パー** 顧客が本当のパートナーに求めるものは、単なるITだけではなく、ビジネス全般に関するグローバルなサポートです。また、求めるソリューションの具体像を持っていることが多く、そうしたニーズに単独で応えられるサービスプロバイダーへの関心を深めています。我々が提

供するサービスについて顧客と話をする際にも、グループ各社の製品・サービスを積極的に紹介しています。顧客はそうした提案に関心を持ち、他社にはないビジネスへとつなげることができるのです。

**ドメ** 世界で活躍する企業は、日立のように長い歴史を持ち、安定した企業とのグローバルなパートナー関係を求めています。顧客からは「技術力も気に入っているが、企業文化が素晴らしい」、「人材やアイデアが素晴らしい」、「持続可能な会社だ。百年の歴史があり、今後百年続くための革新も続けている」などと言われています。しかし、日立が培ってきたものをどう利用できるのかは、まだあまり認識されていません。求められているのは、世界を変えるソリューションです。例えば、水処理の優れた技術がありますが、それをすべての国に提供するにはどうしたらよいのか？日立の車両をすべての国に届けるにはどうしたらよいのか？私たちには多くの利点とチャンスがあるのです。

**齊藤** だからこそ、新興国に進出するときには、そこでインサイダーになる必要がありますね。グローバルな視点もちろん必要ですが、進出した国の産業を活気づけ、その発展にも貢献すべきです。その地域に製造拠点を建設し、現地の人々と仕事をするのが我々の方針で、そうすることにより、グローバルに多くの仲間ができるのではないのでしょうか。

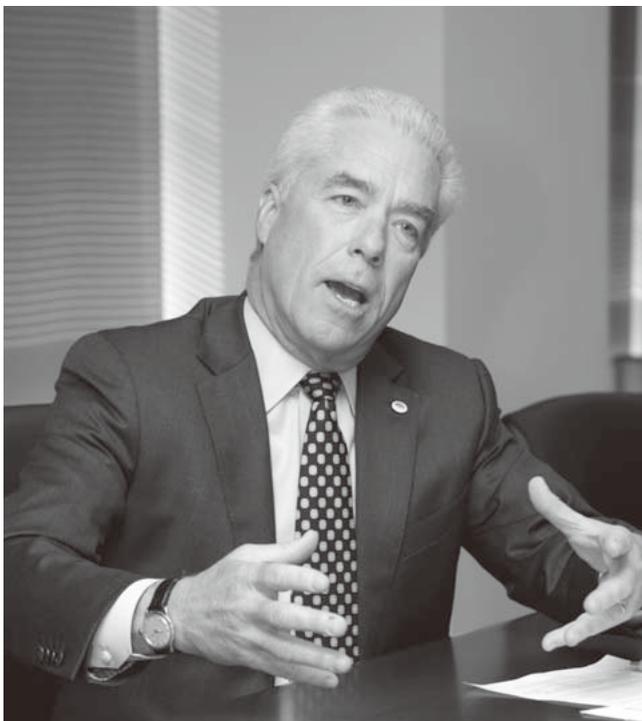
**ドメ** そうすれば、異なる視点から物事が見られるようにもなります。新興国の方が、新しい局面に対して進んだ考え方を持っていることもあります。他国の過去の経験を見てきたからです。通信分野では、新興国は有線通信の時代を飛ばし、モバイルに直行しました。そしてその新興国での事業を通して、私たちは高帯域のモバイル通信を実現する方法を学びました。交通システムも同様で、地元の人々には、自分たちの成長にふさわしい、特有の条件やさまざまなニーズがあります。日立にとって、そうしたことを学ぶことはとても有益です。

**齊藤** いわば、リバースイノベーションですね。

**パー** まさにその通りです。

社会イノベーションは、大きな成長のチャンスです。将来に向けては、日立グループで協力し、コンサルティングサービスを一緒に展開することを考えています。

**齊藤** 日立には研究開発も含めて多くの専門分野の人材がいますし、幅広い分野の技術、経験やノウハウがあり、それらが差異化を図る独自の強みとなっています。さまざまな分野の人材のコラボレーションを進め、また、現場のリアルなデータやインテリジェンス化された情報を活用し、社会のニーズを満たす新たなソリューションやサービスを提供していきましょう。



フィリップ R. パー

Hitachi Consulting Corporation  
社長兼 CEO

2002年7月Hitachi Consulting Corporation入社、2006年U.S. Chief Operating Officer、2009年4月CEO。