

エネルギーソリューション

1 エネルギーソリューションのビジネス動向

環境問題意識の高まり、シェールガスをはじめとした代替エネルギーの開発、都市への人口集中、新興国での発電需要の拡大、一方の先進国におけるインフラ老朽化など、エネルギー市場を取り巻くビジネス環境は変化している。このような背景の下、従来の垂直統合・地域独占による集中電源・大規模電力流通のシステムから、分散電源・スマートグリッド化、および電力システム改革の進展による新規事業者の参入などが議論されている。

これらのビジネス環境の変化により、電力エネルギーの上流から下流までの流れ（エネルギーバリューチェーン）には、いくつかの変化が想定される。従来のバリューチェーンに比べて多様なステークホルダーが参加するため、以下に示す新たなビジネスチャンスが生まれるものと考えられる。

(1) 自由化に伴うビジネス

競争原理の導入による電力料金の低減をめざし、発電分離も含めた電力システム改革の議論が進んでいる。自由化により、従来の電力会社だけではなく、異業種による電力ビジネスへの参入が加速していくと想定される。日立は、電源調達から PPS（Power Producer and Supplier：特定規模電気事業者）として必要な業務全般の支援まで、トータルでサポートしていく。

(2) 自然エネルギーをはじめとした分散電源ビジネス

エネルギー安定供給の観点から、大規模集中電源に代わり、電力の地産地消の需要が増加すると考えられる。また、

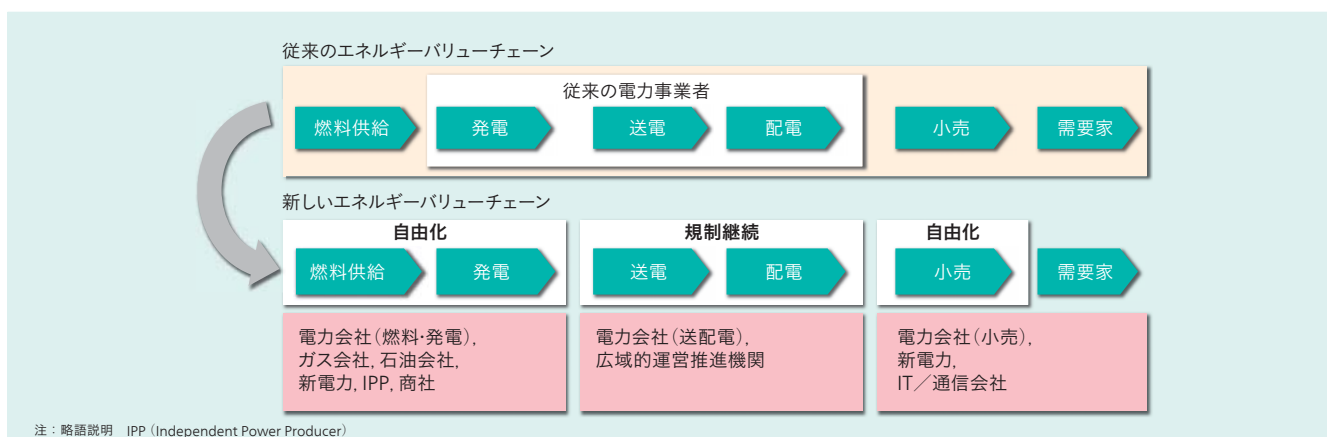
CO₂排出量削減の観点から、太陽光・風力発電をはじめとする自然エネルギーの普及もさらに拡大すると想定される。

(3) IT（Information Technology）、O&M（Operation and Maintenance）と従来製品を融合したビジネス

顧客仕様に沿った機器を納入する従来のビジネスだけでなく、ビッグデータの活用による予兆診断システムやメンテナンス、発電運営代行なども含めたソリューションサービスとして提供するビジネスが想定される。

ソリューション事業の開発における要諦は、ソリューションとしての「切れ味」、事業としての「期待規模感」、「グローバル視点」の3点での他社差異化を鼎（てい）立たせることにある。切れ味を追求しすぎると特定顧客に限定されたものとなって規模感が見込めず、逆に対象とする市場が広すぎると差異化が難しい。そうした意味において、ソリューション事業の成功の鍵は初期のグローバル視点に基づいた構想力であり、迅速かつ多産多死的に仮説検証を繰り返す事業開発組織体制の整備である。

日立製作所は、変革が進む電力システム市場に対し、発電から電力流通、需要家向けシステムまで、ワンストップで最適なソリューションを提案する社長直轄のフロントエンジニアリング組織として、エネルギーソリューション事業統括本部を2014年10月に設立した。日立製作所全社に分散していた、エネルギーソリューション、電力流通、自然エネルギー関連事業に関わるエンジニアリング部門を統合することで、電力会社をはじめ、電力システム市場に関わるあらゆるステークホルダーに、迅速かつ的確にワンストップでソリューションを提供する体制を構築していく。



1 エネルギーバリューチェーンの変革