

## 主力4事業戦略

## デジタルシステム&amp;サービス

ハーモナイズドソサエティの実現に向けて  
社会インフラをAIで革新



Investor Day  
(デジタルシステム&サービス事業戦略)

執行役副社長  
デジタルシステム&サービス事業責任者

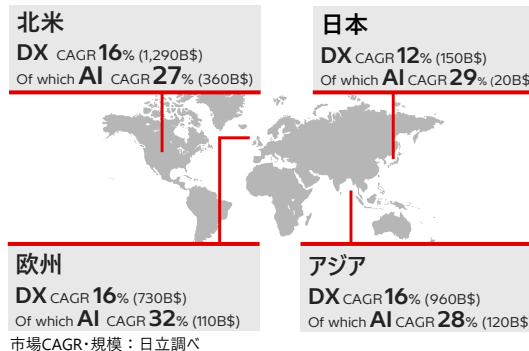
阿部 淳

## 市場環境

地政学リスクの高まりや関税影響などグローバル経済環境の不透明さが継続するも、DX市場は引き続きグローバルで高い成長が見込まれています。特にAIは、生成AIをはじめとする技術進化を背景に、システム開発や社会インフラなどさまざまな領域で適用が急速に広がっており、年平均約30%の成長が予測されています。一方で、AIの活用には、多くのお客さまが人財不足、情報漏洩リスク、運用コスト増加といった課題に直面しています。こうした課題解決に向けて、高い信頼性や技術力をもつ日立およびDSSセクターの強みがより一層発揮できる事業環境が整いつつあります。

## DX市場の地域別見通し

2024-2027年のCAGR、括弧内は2027年の市場規模



## Inspire 2027でめざす姿

AIを成長ドライバーに、売上成長と収益性向上を両立、全社Lumada事業をけん引

戦略1

SI事業の実行力強化

戦略2

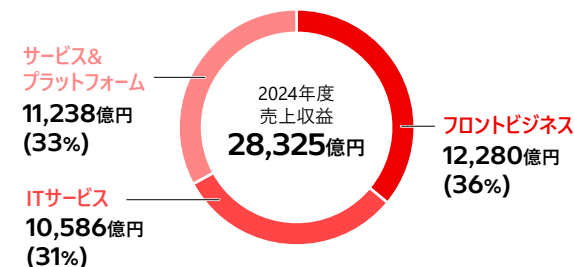
サービス・リカーリング事業の拡大

戦略3

One Hitachiでの  
Lumada事業の拡大

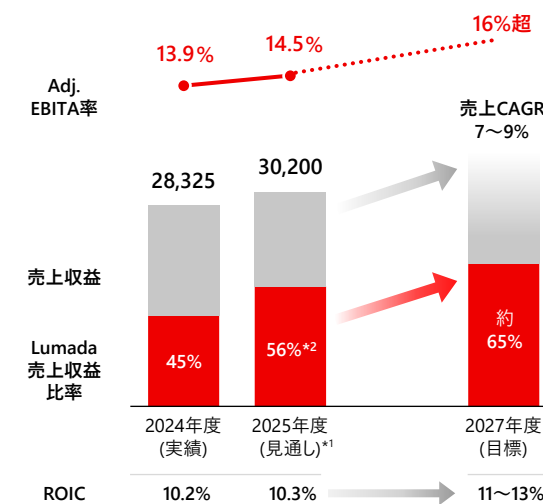
DSSセクターは、AIを成長ドライバーとして位置づけ、持続的な売上成長と収益性向上を実現します。具体的には、SI（システムインテグレーション）事業やサービス・リカーリング事業の強化、One HitachiによるLumada事業の展開加速を図ります。これらを成長の柱として、収益性の高いSIやサービスに注力するとともに、生産性のさらなる向上とプライシングの最適化を図ることで、売上収益CAGR7～9%（2024～2027年度）、Adj. EBITA率16%超という高成長・高収益な事業体をめざします。また、DSSセクターがもつAI活用などのデジタル技術の提供を通じて他セクターのLumada事業拡大に貢献し、日立グループ全体の収益性向上をけん引していきます。

## 事業構成



|               |                                                                           |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------|
| フロントビジネス      | ミッションクリティカル領域のIT/デジタルシステムの構築・運用<br>●金融BU ●社会BU                            |
| ITサービス        | IT/デジタルソリューションやサービスの開発・運用<br>●日立システムズ ●日立ソリューションズ                         |
| サービス&プラットフォーム | DXに必要な手法と最新デジタルテクノロジーを提供<br>●デジタルエンジニアリング&AIソリューションBU<br>●AI&ソフトウェアサービスBU |

## 業績推移／Inspire 2027業績目標（単位：億円）



\*1 2025年4月28日公表 \*2 2025年7月31日公表

## DSSセクターの競争優位性

## ミッションクリティカルなシステム開発・運用力

- ・ SI事業の売上成長率CAGR9% (2021-2024年度)
- ・ 複雑・大規模なプロジェクトを完遂できるSI・DXの実行力

GlobalLogicの豊富な人財リソースと  
先進AIテクノロジー

- ・ グローバル3万人超のデジタルエンジニア (インド、東欧など)
- ・ ISG Provider LensのGenerative AI Services Report 2024で「リーダー」評価獲得 

## 社会インフラとデジタルの融合力

- ・ 設備・機械などのインストールベースに、デジタル技術やAIを融合したOne Hitachiによる価値創出 (HMAXなど)
- ・ 豊富なドメインナレッジ、蓄積してきた膨大なデータに基づき社会インフラを革新

## パートナーリングによるケイパビリティ拡大

- ・ 日系企業として初めてNVIDIAの「グローバルシステムインテグレーター (GSI) プログラム」に参画するなど、グローバルテック企業との協業を推進 

## SI事業の実行力強化

ITモダナイゼーションやDXの需要拡大に伴い、案件の大型化、特命化が進む中、日立は、金融などのミッションクリティカル領域で培った高信頼・高付加価値なシステム構築・運用力を強みに、SI事業の展開を強化しています。DSSセクターでは、SI事業に生成AIを徹底的に活用し、飛躍的な生産性向上とドメインナレッジの融合による新たな価値創出に取り組みます。2024年度には生成AIの活用により、製造・単体テスト工程での生産性を約30%向上させ、約50億円の適用効果を創出しました。2027年度には適用範囲をSI全体へと拡大し、全社で1,000億円規模の適用効果創出をめざします。

また、GlobalLogicやHitachi Digital Servicesがグローバルで有する豊富なエンジニアリソースを国内SI事業に活用し、人財不足に対応するとともに、AIの共通開発環境の整備を通じて、ソフトウェア開発の効率化およびIP資産の利活用を推進し、SI事業の実行力強化を図ります。

## サービス・リカーリング事業の拡大

DSSセクターでは、「Hitachi iQ」や「HARC\*1 for AI」など、高信頼かつ迅速なデータ活用を実現するAIインフラ・サービスの提供

とともに、AIエージェントなどの高付加価値ソリューションを強化しており、コンサルティングを通じた業務変革から、AIの利用環境・関連サービスまでを一貫して提供するサービス・リカーリング事業のさらなる拡大を図ります。

また、GlobalLogicの高度なデザイン・エンジニアリング力と先進AI技術を融合した、ソフトウェアアセット型サービスにも注力します。AIを活用した柔軟・セキュアなソフトウェア開発を可能にするサービス群「VelocityAI」により、AI、デジタル技術、人間のもつ専門知識を組み合わせることで、企業のソフトウェア開発を加速し、業務改善と顧客体験の向上を実現します。

## One HitachiでのLumada事業の拡大

堅調に拡大する設備・機械などのインストールベースにDSSセクターのAI活用などのデジタル技術を融合させたHMAXを成長市場で展開します。セクター横断で経営陣が戦略を議論する「One Hitachi Advisory Board」を新設し、優先課題や投資の判断を迅速化することで、HMAXを含むLumada事業の成長をさらに加速します。

また、急増するデータセンター需要に対しては、データセンター向けソリューションの拡充、セキュアなデータ管理やAI活用、電力最適化・運用自動化など、One Hitachiでグリーンデータセンターの実現に向けた取り組みを強化していきます。

## One Hitachi - 協創事例

米国中部の地域送電機関Southwest Power Pool送電網の運営革新 

## インダストリアルAIシステムでエネルギー需給ギャップ解消へ

米国中部を中心とした14州を管轄し、電力の安定供給や送電インフラの整備を担う地域送電機関「Southwest Power Pool」では、AIを活用した送電網の運営革新に取り組んでいます。米国では、データセンターの増設、生産活動の活発化などによりエネルギー需要が急増し、需要と供給のギャップが深刻化しています。こうした課題の解決に向け、日立エナジーをはじめとする日立グループ各事業部門が一体となり、AI解析やシミュレーション検証を行うインダストリアルAIシステムの開発に着手しました。今後もOne Hitachiでグループの総力を結集し、社会インフラの高度化をAIで実現する日立ならではの取り組みをグローバルで展開していきます。

\*1 Hitachi Application Reliability Centers \*2 GlobalLogicの戦略およびデザイン部門





## 主力4事業戦略

## エネルギー

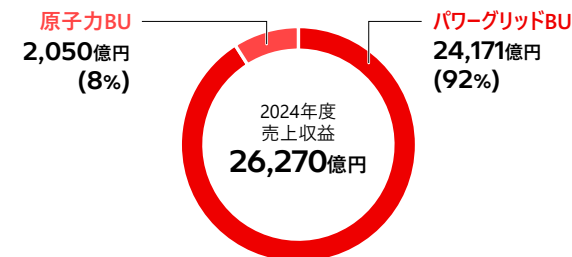
デジタル技術とエネルギーソリューションで  
電力の安定供給をサポート

Investor Day  
(エネルギー事業戦略)

執行役専務  
エネルギー事業責任者

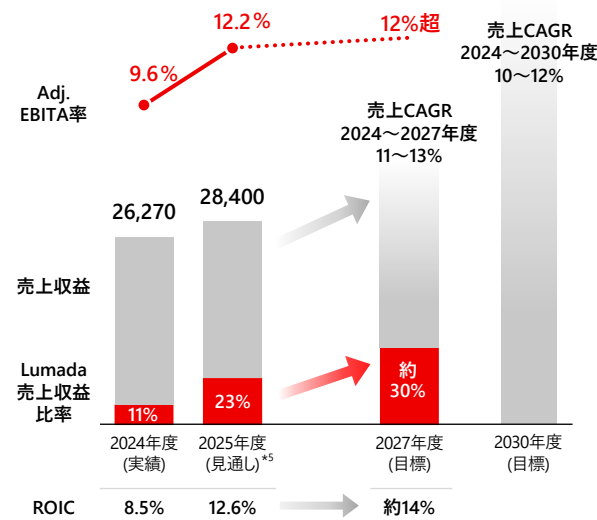
アンドレアス・シーレンバック

## 事業構成



|           |                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| パワーグリッドBU | <ul style="list-style-type: none"> <li>オートメーション &amp; 保護システム</li> <li>エンタープライズ &amp; アセットマネジメントソフトウェア</li> <li>HVDC (高圧直流送電)</li> <li>GIS (ガス絶縁開閉装置)</li> <li>変圧器</li> <li>グリッド&amp;パワーオリティソリューション</li> <li>サービス</li> </ul> |
|           | <ul style="list-style-type: none"> <li>原子力プラント</li> <li>廃止措置対応</li> <li>原子燃料サイクル</li> </ul>                                                                                                                                 |

## 業績推移／Inspire 2027業績目標 (単位：億円)



\*5 2025年7月31日公表

## 市場環境

2024年に増加した世界の発電容量585GW以上のうち約85%は太陽光や風力といった再生可能エネルギーとなりました。[☞](#) 再生可能エネルギーは最も迅速かつ低コストで容量増加が可能な手段として今後も拡大が続く見込みであり、欧州やインド、中国を含む大半の地域で、2035年までに構成比が倍増し、グリッド関連市場は、2024年の2,330億ドルから2035年には4,500億ドルに達すると予測されています。[☞](#) また、エネルギー安全保障の確保や、データセンターの増加や電化の進展等に伴う電力需要増を背景に原子力の必要性が高まっており、北米・欧州のSMR\*1市場は2050年までに100GW規模に達する見込みです。[☞](#)

## Inspire 2027でめざす姿

パワーグリッド事業ではキャパシティ拡大への投資やオペレーショナル・エクセレンスへの継続的な注力に加え、デジタルを活用しNo.1サービスサプライヤーをめざします。原子力事業では国内BWR\*2再稼働や新設ならびに福島復興へ貢献していくとともに、これまでの知見・経験を活かしたSMRやデジタルソリューションを推進します。デジタルと技術イノベーションによる市場を超える持続的な成長を維持し、エネルギーセクターは2030年度までの年平均売上成長率10~12%\*3の長期目標を見据え、2027年度までの年平均売上成長率\*4 11~13%とAdj. EBITA率12%超の達成をめざします。

## Focus areas to UNLOCK Potential

|                                                             |                                 |                                        |                                            |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------|--------------------------------------------|
| <b>受注残</b><br>430 億ドルの業界最大の受注残 (2024 年度末)                   | <b>製造</b><br>キャパシティの増強、新設       | <b>効率的オペレーション</b><br>オンタイムデリバリー目標98%以上 | <b>人財</b><br>15,000 人増員 (2027年までに)         |
| <b>サービス</b><br>50 万アセット・2,300 億ドル相当のインストールベース (サービス契約率1%未満) | <b>新しいビジネスモデル</b><br>標準化とフレーム契約 | <b>原子力</b><br>SMRの実現を支える日立独自の知見        | <b>開拓者精神</b><br>技術的リーダーシップ維持に向けた継続的な研究開発投資 |

\*1 Small Modular Reactor (小型モジュール炉) \*2 Boiling Water Reactor (沸騰水型原子炉) \*3 2024~2030年度 \*4 2024~2027年度

## パワーグリッド

## 需要に対応したスケーリング-投資と人材-

日立エナジーの受注残は業界最大の430億ドル（2024年度末）に達しており、キャパシティの拡張が急務です。製造やエンジニアリング、デジタルなどへの60億ドル超の投資（2024～2027年度）<sup>\*5</sup>を発表し、米国、欧州、インドなどへの投資を進めています。[🔗](#) また、急成長に対応するため、2027年までに15,000人の採用計画を発表しており、順調に進捗しています。

## エナジーセクターの競争優位性

## パワーグリッド

- 世界最大のT&D<sup>\*6</sup>インストールベース
- 世界をリードするOEMの専門知識
- 専任グローバルサービスビジネスユニット
- 55カ国以上でグローバルサービスを展開
- IT×OT×プロダクトの強み
- 世界をリードするアップグレード技術と改良技術

## 原子力

- 日本国内の3分の2のBWRプラント建設に参画、すべてのABWR<sup>\*7</sup>建設に関与
- 蓄積された技術・ノウハウ・経験とデジタルの融合による新たなソリューションの提供

## パワーグリッド

## リスクを低減したビジネスモデル

日立エナジーはフレームワーク契約やキャパシティリザーベーション契約、契約の高度化などリスクを低減したビジネスモデルの採用やEP/EP+<sup>\*8</sup>スキームによってリスク管理の向上や受注残の収益性改善に取り組んでいます。またDXによる生産性、納期、品質の一層の向上を図っており、厳格なリスクマネジメントと成長機会の獲得の両輪での成長施策を推進しています。

## パワーグリッド

## デジタルを活用したサービス事業の拡大

日立エナジーは2025年4月に新たにサービス専任のビジネスユニットを設立しました。同BUを中心に、50万アセット・2,300億ドル相当の業界最大のインストールベースと日立グループのデジタル戦略の中核であるLumadaを含めたデジタルケイパビリティやHMAXのフレームワークを活用し、強力に事業のスケーリングを推進します。サービス事業は2030年度までに4～5倍規模<sup>\*9</sup>まで拡大させる計画で、世界で最も信頼されるNo.1 サービスプロバイダーをめざします。

## パワーグリッド

## No.1ポジション維持のためのインオーガニック成長

今後のさらなる成長に向け、日立エナジーはインオーガニック成長と戦略的パートナーシップも視野に入れ、ケイパビリティの強化を図ります。特に、コアとなる生産能力や技術、デジタルグリッドやサービス、また、パワーエレクトロニクスや充電インフラ、配電等のエッジ領域、これらの3つを重点エリアとしています。

## 原子力

## 信頼性の高いエネルギー安定供給への貢献

日立は、日本におけるすべてのBWRプラントの再稼働ならびに建設再開に携わっており、今後はLumada・デジタルソリューションも積極的に推進、プラントの安全性や運用効率の向上に貢献していきます。さらに、市場拡大が期待されるSMRでは、日立とGEベルノバの合併会社がカナダ初の商用SMR初号機を受注しました。今回採用されたSMR「BWRX-300」には、大きなポテンシャルがあると考えており、北米・欧州をはじめとするグローバル市場で積極的な展開を図ります。

## One Hitachi - 協創事例

## 鉄道用変電所における予兆ケイパビリティの実装

日立エナジーとモビリティセクターとのコラボレーションの事例として、鉄道用変電所向けに予兆保全ソリューションの提供を行いました。本ソリューションはHMAXのコンセプトのもと、高度なデジタル技術によるモデリングと予測を通じて変電所のアセットの健全性を視覚化するとともに、コストとリスクに基づきポートフォリオリソースとパフォーマンスのバランスの最適化を行います。予兆ケイパビリティを活用した高付加価値なソリューションで、お客さまの最適なアセットマネジメントに貢献します。



アセットモニタリング



鉄道用変電所

<sup>\*5</sup> 2020～2023年度の30億ドルの投資から倍増 <sup>\*6</sup> Transmission and distribution (送配電) <sup>\*7</sup> Advanced Boiling Water Reactor (改良型沸騰水型原子炉)

<sup>\*8</sup> Engineering & Procurement (エンジニアリング・調達) / Engineering & Procurement Plus (エンジニアリング・調達プラス、EPCではなくConstruction (建設) を含まない) <sup>\*9</sup> 2021年度比



## 主力4事業戦略

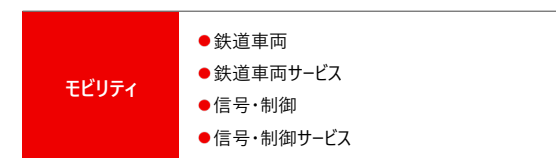
## モビリティ

デジタルとOne Hitachiの力で  
Sustainable Global Mobility Playerへ

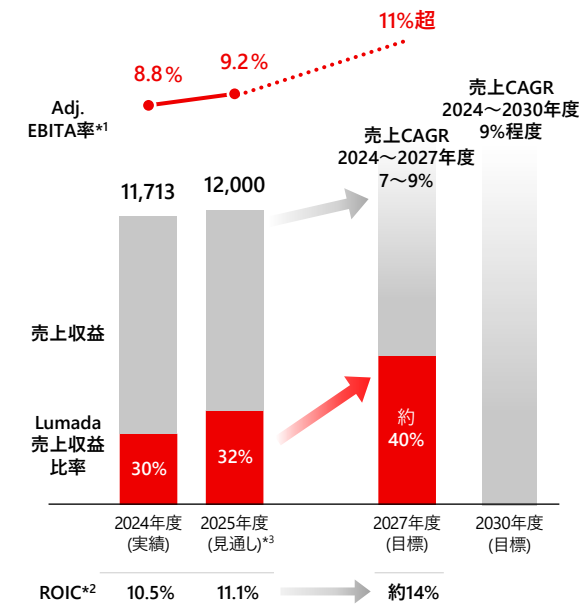
Investor Day  
(モビリティ事業戦略)

執行役専務  
モビリティ事業責任者  
ジュゼッペ・マリノ

## 事業構成



## 業績推移／Inspire 2027業績目標 (単位: 億円)

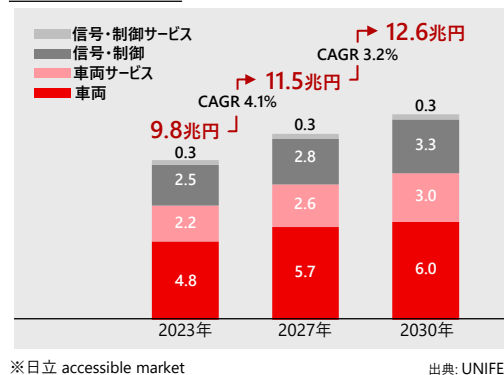


\*1 調整後営業利益から買収に伴う無形資産等の償却費を足し戻し統合関連費用および社内調整を除いた値  
\*2 PPAおよび統合関連費用除き。2024年度は、GTS買収に伴う期首B/Sリスタート後(リスタート前のROIC (PPAおよび統合関連費用含み) は9.0%)  
\*3 2025年7月31日公表

## 市場環境

モビリティ市場は構造的な変革期にあり、今後も成長が続くと見込まれています。長期的には、世界の旅客キロ数は2050年までに2015年比で倍増すると予想されており、都市部および長距離移動両面の効率を向上するソリューションへの需要が加速しています。鉄道はそれ自体が持続可能な輸送手段であり、シームレスなマルチモーダルの移動など、デジタル技術がモビリティ分野の革新を推進しています。短中期的には、鉄道市場は年平均4%前後の成長が見込まれており、鉄道車両、信号・制御、サービスの全事業分野で安定した成長を見込んでいます。

## 鉄道市場の進化※



## Inspire 2027でめざす姿

## Sustainable Global Mobility Playerへの変革

## 戦略1

サステナビリティの推進

## 戦略2

次世代交通のためのイノベーション

## 戦略3

リカーリングおよびソフトウェアベース  
ソリューションへのシフト

私たちのビジョンを実現する3つのドライバーは、サステナビリティ、イノベーション、リカーリング売上収益です。サステナビリティの観点で鉄道は、渋滞・混雑問題を解決し、二酸化炭素排出量を削減すると同時に、人々の移動時間を短縮し、より効率的な交通手段を提供します。イノベーションについては、デジタル技術が業界に大きな変化をもたらす今、私たちはモビリティの将来に変革を起こし続けます。また、事業をリカーリングおよびソフトウェアベースのソリューションへと徐々にシフトしていき、ビジネスモデルの進化を図ります。2027年度には、リカーリングおよびソフトウェアベースのソリューション事業の売上構成比74%を目標に掲げています。

## モビリティセクターの競争優位性

50か国以上に広がるグローバルフットプリント  
One Hitachiのアプローチで強化

- グローバルに50か国以上で事業を展開し、世界300社以上のお客さまにサービスを提供しています。
- 強固なプロダクトインストールベースを起点に、One Hitachiアプローチによるデジタルの成長によって、オペレーショナル・テクノロジー (OT) × インフォメーション・テクノロジー (IT) を実現しています。



## 注力分野：Inspire 2027の主要施策

6つの主要施策を設定し、重点的に取り組んでいます。1つ目は、事業成長で、重点地域と成長市場での取り組みを加速しています。2つ目は、受注残の実行です。6.2兆円の受注残の内訳は、信号・制御が36%、車両が21%、サービスが43%となっています。3つ目は、コスト抑制です。生産性向上とAIの活用を重点置き、この課題に取り組んでいます。4つ目は、M&Aです。日立でシナジーを創出し、イノベーション拡大をサポートできる潜在的な機会を模索しています。5つ目は、地政学的影響への対応です。多様なグローバル拠点を通じて、潜在的な変化に対応しています。最後に、非常に重要なのは人財です。多様な能力をもつ多くの人財が未来の技術課題解決をけん引します。

## HMAXの展開加速

HMAXはデジタルプラットフォームです。非常に広範なセンサーから、情報とデータを収集します。データ統合のレイヤー、共通のデータレイクを経て、アルゴリズムやAIを通じて、車両、車上および地上信号システム、鉄道インフラ、さらには電力供給のための変電所から収集されたデータに、各アプリケーションがアクセスし、活用が可能です。すでに多くのアプリケーションが稼働しており、顧客に価値を提供しています。例えば、HMAXは、旅の信頼性を向上し（運行遅延を～20%削減）、コスト効率も改善します（保守コストおよびエネルギー消費量を～15%削減）。HMAXには、独自のセンサー技術、AIの進化によって加速するHitachi DigitalおよびGlobalLogicとのアーキテクチャ/ソフトウェア開発、パートナーであるNVIDIAの技術、非常に豊富な実績（2,000以上の車両にHMAXを搭載済み）など、さまざまな要素で優位性があります。

## HMAX Go to market ビジネスモデル



\*出典: McKinsey & Company "The journey toward AI-enabled railway companies, 2024"

## One Hitachi - 協創事例

最新デジタル技術を活用した  
米国（メリーランド州）新工場

日立が米国メリーランド州に開設した新工場は、日立の各分野の深い専門知識を結集したOne Hitachiの好事例です。これには、Hitachi Digitalのロボット検査、コネクティブ・インダストリーズの無人搬送車、電力供給に関する日立エナジーの貢献などが含まれています。これらの先進的な製造能力に加え、工場には、日立の各事業のソリューションをデジタルコンテンツとともに紹介する、カスタマー・エクスペリエンス・センターも併設されています。



\*Health, Safety, Environment



## 主力4事業戦略

## コネクティブインダストリーズ

フロントラインワーカーにイノベーションを起こし、  
ハーモナイズドソサエティを実現

Investor Day  
(コネクティブインダストリーズ事業戦略)

執行役副社長  
コネクティブインダストリーズ事業責任者  
ブリス・コッホ

## 市場環境

産業市場全体で、熟練労働者が減少する中、効率性・スキル・安全性の確保にAIを活用する動きが加速しています。加えて、ディスプレイ産業<sup>\*1</sup>では、設計と製造の間で自動化・最適化がよりシームレスに統合され、プロセス産業<sup>\*2</sup>では、AIの進化で開発期間が短縮され、製造の効率化が進展するなど、構造変化が進んでいます。さらに、その両方の要素をもつハイブリッド産業<sup>\*3</sup>では、バッテリー製造やバイオ医薬製造などの成長市場において、資産効率や労働生産性の向上ニーズが一層高まっています。

## 産業市場の構造変化

| 産業     | 構造変化                                     | 求められる価値  |
|--------|------------------------------------------|----------|
| ディスプレイ | 設計と製造間の自動化・最適化をシームレスに実現                  | 資産効率の改善  |
| プロセス   | AIの進化で開発時間が短縮され、製造効率が向上                  |          |
| 共通     | ミッションクリティカルな領域で熟練労働者が減少、AIが効率・スキル・安全性を確保 | 労働生産性の改善 |

## Inspire 2027でめざす姿

「Integrated Industry Automation」への注力により、成長と収益性向上をめざす

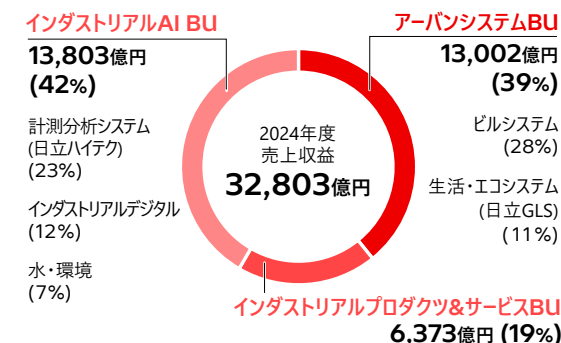
| 戦略1                        | 戦略2                   | 戦略3                     |
|----------------------------|-----------------------|-------------------------|
| ミッションクリティカルな<br>プロダクト事業の拡大 | 産業分野向けHMAXの<br>スケーリング | 事業ポートフォリオ改革と<br>グローバル展開 |

Inspire 2027では、ミッションクリティカルなプロダクト、豊富なOTドメインナレッジ、先進ITの垂直統合をAIで進化させます。そして、プロセス産業とディスプレイ産業のケイパビリティを水平統合し、ハイブリッド産業での顧客課題に取り組みます。これらの統合により現場を革新する「Integrated Industry Automation」にフォーカスし、成長と収益性向上をめざします。重点戦略は次の3点です。第一に、基盤事業として、ミッションクリティカルなプロダクトのインストールベースをさらに拡大させます。第二に、プロダクトデータと、ドメインナレッジ、先進AIを組み合わせた産業分野向けHMAXを、ハイブリッド産業を注力領域としてスケールさせます。第三に、戦略的なインオーガニック投資を含めた事業ポートフォリオ改革と研究開発の加速による事業強化と、One Hitachiでの取り組みを通じて、グローバルでの成長をめざします。

<sup>\*1</sup> ディスクリート産業：部品を組み立てて製品を作る産業 <sup>\*2</sup> プロセス産業：熱や圧力などを利用して化学・物理的な変化を起こし製品を作る産業

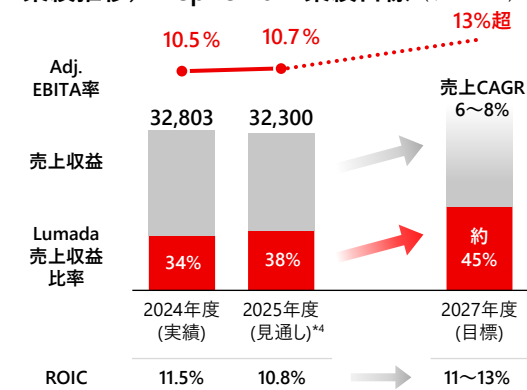
<sup>\*3</sup> ハイブリッド産業：ディスプレイ産業とプロセス産業の両方の工程が必要となる産業

## 事業構成



|                      |                                                                                                                                                                                       |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| アーバンシステムBU           | <ul style="list-style-type: none"> <li>昇降機・ビルサービス (エレベーター・エスカレーターなど)</li> <li>家電・空調システム</li> </ul>                                                                                    |
| インダストリアルプロダクツ&サービスBU | <ul style="list-style-type: none"> <li>量産プロダクト (空気圧縮機、マーキング、受変電システムなど)</li> <li>非量産プロダクト (プロセス圧縮機、ドライブシステム、UPSなど)</li> <li>フィールドサービス、ロールプレス、カーボンニュートラルソリューション</li> </ul>              |
| インダストリアルAI BU        | <ul style="list-style-type: none"> <li>ヘルスケア (生化学免疫分析装置、細胞自動培養装置、粒子線治療システムなど)、計測・分析 (半導体計測評価装置、電子顕微鏡など)</li> <li>産業・流通ソリューション、ロボティクスSI</li> <li>産業プロセス・ユーティリティ・上下水道ソリューション</li> </ul> |

## 業績推移／Inspire 2027業績目標 (単位：億円)



<sup>\*4</sup> 2025年4月28日公表

## ミッションクリティカルなプロダクト事業の拡大

CIセクターがグローバルで展開するミッションクリティカルなプロダクトは、現場の運用データの生成源であり、Lumadaに欠かせない基盤事業です。計測・分析装置、圧縮機、空調などの幅広い業界向けプロダクトから、バイオ医薬製造向けの培養槽やバッテリー製造向けのロールプレスなどの業界特化プロダクトまで保有しており、これら豊富なインストールベースのさらなる拡大を図ります。

## 産業分野向けHMAXのスケールアップ

プロダクト×OT×ITの垂直統合をAIで差別化したデジタルサービス「HMAX」を、産業分野へスケールアップさせます。産業分野向け

HMAXは、CIセクターが有するミッションクリティカルプロダクトの豊富なインストールベース（デジタルライズドアセット）から収集したデータを活用し、ドメインナレッジと先進AIを組み合わせ、設備故障診断、予兆保全、ライン最適化などの高度なデジタルサービスを提供するビジネスモデルです。さらに、プロダクト自体の価値を高めるサイクルを回し、現場を革新し続けます。すでにNVIDIA<sup>®</sup>やダイキン工業などの協創が進行しています。

今後は、資産効率や労働生産性の向上ニーズの高い、バイオ医薬製造、バッテリー製造、高機能材料製造といった、高成長なハイブリッド産業を中心にHMAXをグローバル展開し、収益性の高いリカーリングビジネスの拡大を実現します。

## 事業ポートフォリオ改革とグローバル展開

Inspire 2027では、「Integrated Industry Automation」を成長戦略の中核と位置づけ、これに資するコア事業への選択と集中、およびグローバル展開を加速します。具体的には、ハイブリッド産業を中心に、戦略的なインオーガニック投資や研究開発の強化、変革加速のための事業構造の見直しなどを通じて、経営資源の最適化を図ります。さらに、CIセクターが提供するプロダクト・ソリューションをモビリティセクターやエナジーセクターなど他事業へ展開し、One Hitachiでのシナジーを創出しながら、グローバルでの事業拡大と収益基盤の一層の強化をめざします。

### 産業分野向けHMAX



ワールドワイドシェア1位～3位（日立調べ）

### One Hitachi — 協創事例

## 産業分野向けHMAX ユースケース

ダイキン工業株式会社と協創し、同社工場において、設備故障診断AIエージェントの実用化に向けた試験運用を開始しました。これは、ダイキン工業とCIセクターそれぞれが培ってきた現場のOTナレッジと、日立グループのデジタル技術を融合させた取り組みです。保全記録や取扱説明書、設備図面といったOTデータと、技術者の分析プロセスなどのOTスキルを活用し、AIエージェントが設備故障の原因分析と対応策を提示します。回答時間は10秒以内、精度は90%以上を達成しており、作業の効率化や品質確保、技能伝承に貢献します。今後、同社の国内外の他拠点や他産業へ展開していきます。

### 設備故障診断を支援するAIエージェント



障害状況

原因・対策

