

デジタルシステム&サービス

日立グループのデジタル変革をリードし、
社会インフラのAI実装をグローバルに加速

執行役副社長
デジタルシステム&サービスセクターCEO 阿部 淳

事業環境

AIはITサービス産業を根本から変えつつあり、構造的な市場変化をもたらしています。注目すべきは自動化による業務効率化ではなく、新たな市場の創出です。企業の複雑なシステムにAIを実装し業務革新につなげるモダナイゼーション・AIサービスの領域、そして社会インフラのように止められないシステムで信頼性・安全性を担保しながらAIを活用するフィジカルAIの領域——こうした分野でAIのインパクトによる新たな価値創出と市場が急拡大しています。2030年には100兆円規模の新市場が生まれると見ており、その拡大はすでに始まっています。

ミッションクリティカルなシステム開発・運用の実績、IT×OT×プロダクトのドメインナレッジ、そしてグローバルな顧客基盤をもつ日立は、この市場で価値を創出し、持続的な収益を創出できる競争優位を有しています。AIの台頭は、当社にとって明確な成長機会です。

Inspire 2027の進捗

2025年度、DSSセクターは好調な国内事業に牽引され過去最高益を更新し、Adj. EBITA率は15.5%と前年比1.3ポイント改善しました。高収益なLumada売上収益比率の2桁成長に加え、高付加価値モデルへの転換が進み収益性が向上しています。前年比14%増と設備投資を強化しながらも、ROICは11.5%と前年比1.2ポイント改善し、高い資本効率を実現しました。特に国内ITサービス事業のAdj. EBITA率は18.4%と、国内ITサービスベンダーでもトップレベルの収益性です。さらに大規模案件（1契約30億円以上）の受注総額が前年比87%増と急拡大しました。1.8兆円の受注残が今後の成長を支え、金融・社会分野を中心としたミッションクリティカル領域の顧客基盤が競争優位の源泉です。グローバルでは、GlobalLogicがAI領域へ事業ポートフォリオをシフトするとともに、OTセクターとのシナジー売上を前年比73%伸ばし、One HitachiによるLumada事業拡大に貢献しています。

今後は「モダナイゼーション・AIサービス」と「社会インフラ×AI（フィジカルAI）」の2市場へ同時にアプローチします。前者で既存顧客基盤を活かした確実な成長を取り込みながら、後者の高成長ポテンシャルも取り込み、持続的な競争優位を構築していきます。

AIインパクトによる事業環境変化と注力施策

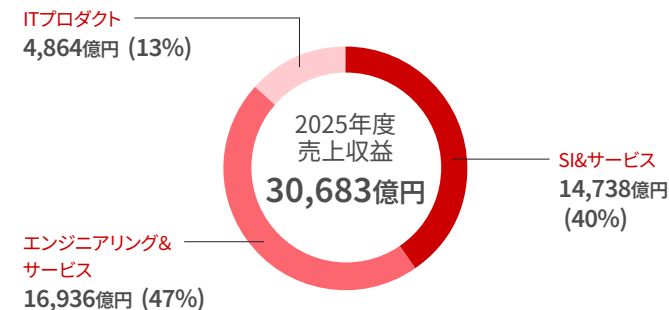
AIインパクトによる新たな市場 **100兆円規模**^{*1} (2030年)

モダナイゼーション AIサービス ^{*2}	社会インフラ×AI フィジカル AI
FY2025-2030 (グローバル) ^{*1} CAGR 15-20%	FY2025-2030 (グローバル) ^{*1} CAGR 15-20%
ニーズ 複雑な企業システムへの 確実なAI実装	ニーズ 止められないシステムでの AI実装と信頼性・安全性の両立
「モダナイゼーション・AIサービス」 市場での成長 ● FDE ^{*3} Teamによる 顧客協創のさらなる深化 ● 継続的価値提供型ビジネス ^{*4} への変革	「社会インフラ × AI」 市場での成長 ● フィジカルAIの社会実装 ● 社会インフラを革新する価値の創生

^{*1} 業界レポートを基に社内分析
^{*2} AI実装や運用などAI関連で提供するサービスの総称
^{*3} Forward Deployed Engineer
^{*4} バリューベースかつリカーリング型のビジネスモデル

Investor Day (デジタルシステム&サービス事業戦略)

事業構成

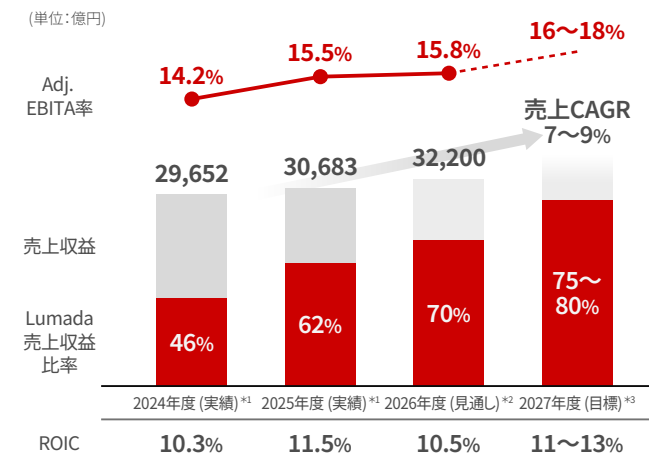


SI&サービス ミッションクリティカル領域のIT／デジタルシステムの構築・運用
・金融 ・社会（公共、エネルギー、交通、通信分野など） ・産業

エンジニアリング & 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
・日立システムズ ・日立ソリューションズ
・AI&ソフトウェアサービスBU ・GlobalLogic
・Hitachi Digital Services

ITプロダクト ・Hitachi Vantara（ストレージ事業）
・日立チャネルソリューションズ（ATM事業）

業績推移／Inspire 2027業績目標



^{*1} FY2026報告セグメントに基づく ^{*2} 2026年7月29日公表 ^{*3} 2026年6月10日公表

モダナイゼーション・AIサービス市場での成長

AI時代における既存顧客の強い変革ニーズを捉え、ITシステムのAI-Ready化とAI実装を推進し、成長市場の需要を価値創出へとつなげていきます。その実現に向けて、日立のナレッジとフロンティアAIを融合したAI駆動型の「**Agentic AI Integration Platform**」を開発しました。お客さま固有の業務知識や判断基準などの暗黙知を企業コンテキストとして蓄積し、AIエージェントのフィードバックにより自律的に高度化するサイクルを確立し、これにより2027年度には工程全体で生産性30%向上*をめざします。

さらに、AIを活用して高難度の課題を迅速に解決するFDE Teamが、顧客現場で課題定義から実装・運用までを一気通貫で担います。即座にプロトタイプで提案するスピード感を競争力の源泉とし、その強みをさらに拡大するため、国内5,000人規模への拡大をめざします。約15,000の顧客システムを基盤に、**2025年度2.2兆円の国内売上を2030年度には3〜5兆円へ拡大することをめざします**。日立はシステムの継続的な進化を通じて、お客さまの競争力向上と持続的な企業成長に貢献していきます。

*AIを適用しない場合と比較したSI工程全体の工数・期間削減効果

社会インフラ×AI市場での成長

電力系統・鉄道・巨大プラントなど社会インフラ領域へのAI実装は、今後数兆から十数兆円規模への市場拡大が見込まれながら、いまだ有力なプレイヤーが確立していない成長領域です。日立は、ドメインナレッジをベースとしたフィジカルAI、Physical AI FDE Team、**Mission Critical Security**、**Data Fabric (データ基盤)**の4つの強みをHMAXとして一体で提供することで、この市場をリードしていきます。

社会インフラへのAI実装には、ITとOTの融合が不可欠です。GlobalLogicやHitachi Digital ServicesのAI・データ技術と日立が長年培ってきたOTのドメインナレッジを組み合わせたPhysical AI FDE Teamが、顧客現場でAIをビジネス価値へと転換します。その実行基盤となるのがData Fabricです。分散するITとOTのデータを統合・構造化し、例えば再生可能エネルギーの発電量と工場の生産計画のデータを横断的に連携させるなど、業界横断の最適化を実現し、継続的な収益拡大につなげていきます。

DSSセクターの競争優位性

ミッションクリティカルな大規模システムの開発・運用力

- 国内既設インストールベース約15,000システムと受注残1.8兆円(DSS全体。26年3月末時点)
- 複雑・大規模なプロジェクトを完遂できるSI・AX (AI Transformation) の実行力
- IT/OT、AIの知識を備えた豊富な人財リソース
- 顧客課題を起点に価値を創造するFDE Team <ベース人財>
- 国内の3.5万人のSE人財
- 最先端のAI技術を有する3万人規模のグローバル人財

社会インフラへのAI実装力

- 110年以上にわたる社会インフラのドメインナレッジと60年にわたるAI研究
- カスタマーゼロ (社内実践) で実証した高信頼かつビジネス成果をもたらすAI実装
- ミッションクリティカル領域のセキュリティ

パートナーリングによるケイパビリティ拡大

- 多様なAIパートナーとの協創により先進技術を取り込み、顧客課題の解決力を継続的に強化

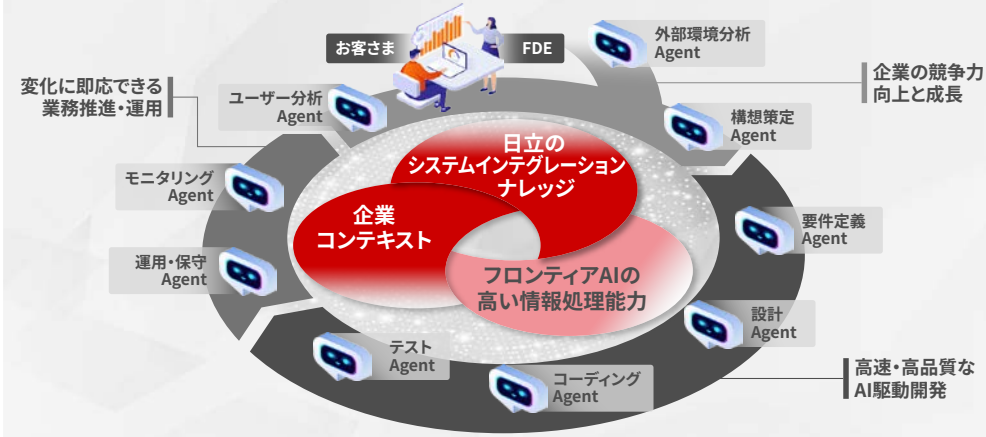
One Hitachi — HMAXのスケール化

日立のデータ基盤を中核に 業種・業界を超えた新たな価値を創出

日立の強みは、社会を支える多様な事業領域、すなわち価値創出の「実践の場」を有していることです。これらの現場に点在する膨大なIT/OTデータを統合・構造化し、AIが解釈・実行可能な価値へと転換する共通基盤が「Data Fabric」です。DSSセクターはこの基盤を中核として、FDE Teamが現場で得た知見やカスタマーゼロ (社内実践) で得られたナレッジなどをアセットとして蓄積し、業種・業界を超えた新たな価値創出を推進します。

この取り組みを通じて、OTセクター全体にわたるHMAXのスケール化を主導し、日立グループ全体のデジタルによる持続的な価値創出と収益拡大を実現します。

日立のAI駆動型システムインテグレーションプロセス



成長を支える基盤強化

2026年度は将来の成長に向け、オーガニック投資を300億円増額し、FDE Team育成や独自AI技術の強化など人財・テクノロジーへの投資を加速します。Inspire 2027期間中に最大1兆円規模のインオーガニック投資枠も確保し、M&Aを機動的に活用して成長市場の取り込みを図ります。また、AnthropicやGoogle Cloud、NVIDIA、OpenAIなどとのパートナーリングによるパートナーエコシステムの強化によって、提供価値の拡大を加速していきます。

構造改革面では、ストレージ事業における競争優位なブロッックストレージ領域への集中と、ATM事業におけるOKIとの事業統合を通じて、ITプロダクト事業の収益性と資本効率の最大化を進めていきます。

