

2018年6月29日(金)
中小企業政策審議会 小規模企業基本政策小委員会 説明資料

HITACHI
Inspire the Next

日立Grにおける中小企業との取引のあり方と取り組み状況

2018年6月29日
日立アプライアンス株式会社
執行役員 CPO 兼 調達本部長
池田 明

目次

1. 日立グループの中小企業との取引に対する考え方
及び、現在の取り組み状況
2. 今後の課題

日立が取り組む事業と、それを支えるプラットフォーム

健康・医療・介護



移動



ものづくり



インフラ・まちづくり



金融



I o T プ ラ ッ ト フ ォ ー ム L u m a d a

多様なビジネスの現場から生成されたデジタルデータを収集し、
人工知能などの最新のデジタル技術により課題解決を支援します。

1. 日立グループの中小企業との取引に対する考え方 及び、取り組み状況

- 1-1. 日立グループにおける取引社数状況 【非公開】
- 1-2. 中小企業との取引に対する考え方
- 1-3. 取引先との協創活動の推進(1)(2)(3) 【非公開】
- 1-4. 取引先製造現場の生産性・品質向上支援

事業環境の変化

生産人口減

高齢化

製造空洞化

技術伝承問題

中小企業に求めるもの

安定した経営と成長性

卓越した技術力と品質

日立における調達方針

- 中長期視点から、経営の安定性、技術面での競争優位性を有する取引先
- 協創関係を強化しながら、グローバルに競争力ある企業を支援
- 特定地域に限定せず、全国の企業を対象に取引

協創プログラムの特徴

1 独自のKPIツリーを活用した改善のポイントを抽出

**2 日立のモノづくりのノウハウ/ナレッジに基づいた
業務効率・業務品質の両面からの改善サービスの提供**

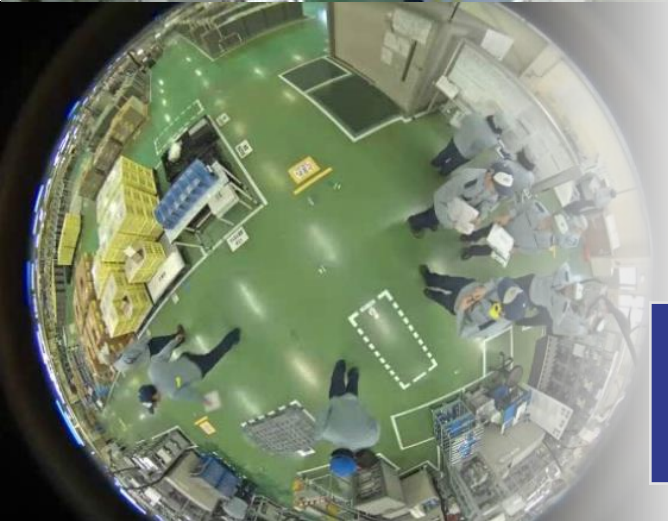
日立の品質管理ソリューションの取引先への提供



画像解析データと 製造実行管理システム(設備データ)をつなぐ

課題

- グローバルでの品質強化



日立IoTプラットフォーム「LUMADA」を
活用した品質管理ソリューション

- 画像解析システムと製造実行管理システムを連動、品質保証効率を改善。

価値・成果

画像データを活用した傾向監視、予防処置
不具合の未然防止、生産性向上

2. 今後の課題

- 2-1. 地域軸での取引活動強化(1)(2)
- 2-2. サプライチェーンの情報共有(1)(2)
- 2-3. 新規事業機会創出のためのマッチング活動
- 2-4. グローバルでの事業機会創出の支援活動

【背景】

- ◆ 16年度に、カンパニー制→ビジネスユニット(BU)制に組織変更
(例)電力システム社日立事業所
→原子力、電力、エネルギーソリューション、ヘルスケア、インダストリアルプロダクツ
→ BU制に対応した調達組織に移行



- ◆ 茨城地区は生産拠点多く、調達戦略、取引先活用方針などの横串の活動強化の必要性



- ◆ 17/10/1付で本社バリューチェーン・インテグレーション統括本部に『東日本調達本部』を設置、地域軸機能強化を図る

地域協創関係強化による製品競争力の向上の取り組み

【目的】

- 1) 地域パートナー企業の自立的な経営改善・事業戦略課題の解決
- 2) モノ作り力強化とパートナー企業・日立双方の製品競争力強化
- 3) 日立ビジネスに対するモチベーション向上

経営課題

- ・技術伝承
- ・人材育成・確保
- ・生産効率向上・IT化
- ・品質向上

地域パートナー企業

解決策

日立

課題解決
アクション
(PDCA)

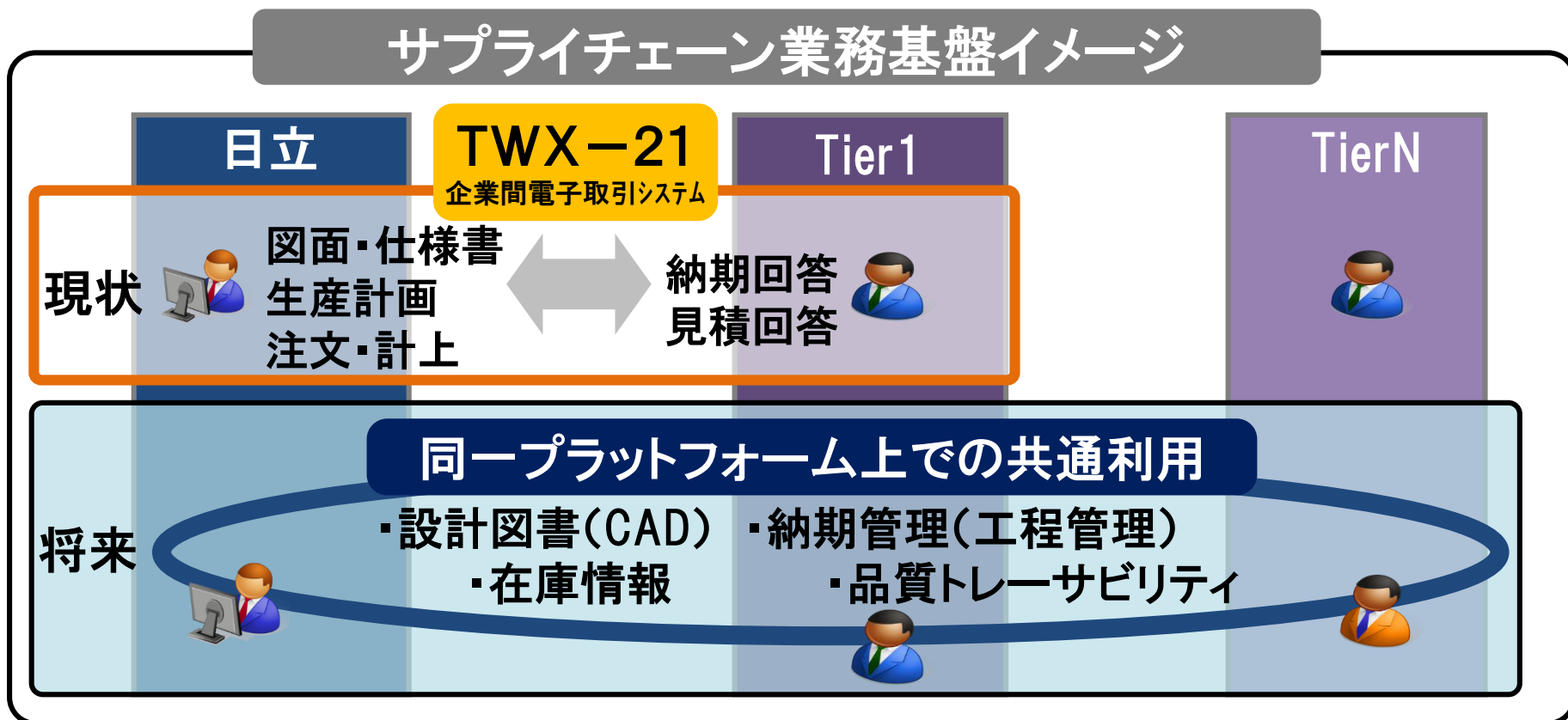
パートナー企業 ➡ 課題解決 ➡ 地域軸での強化 ➡ 双方の製品競争力強化

2-2. サプライチェーンの情報共有(1)

業界を越えたデータ連鎖で新たな価値を創出

■ サプライチェーン全体の情報共有・可視化による業務効率化・高度化

サプライチェーン業務基盤イメージ

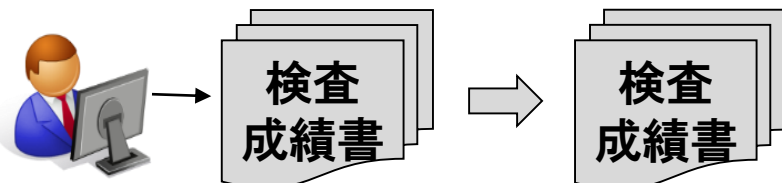


2-2. サプライチェーンの情報共有(2)

■品質データのデジタル共有

パートナー検査時の品質データデジタル共有による透明性の確保

【従来】 **パートナー** **日立**



データを紙に転記

紙で保存

- ・ミス誘発、非効率なプロセス
- ・検査データ検証や過去の品質データ把握は労力多大

【今後】 **パートナー** **日立**



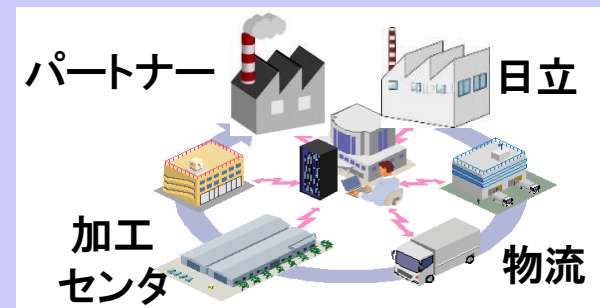
一つのプラットフォーム上で共有

- ・書換え、転記間違い等、人的ミスの防止
- ・電子化による検証作業の効率アップ

■サプライチェーン全体のデジタル情報共有

「出荷～中間工程、日立納入」までを
見える化した供給一貫システム構築

- ・納期管理の見える化による各所の工程管理業務及び中間在庫の削減

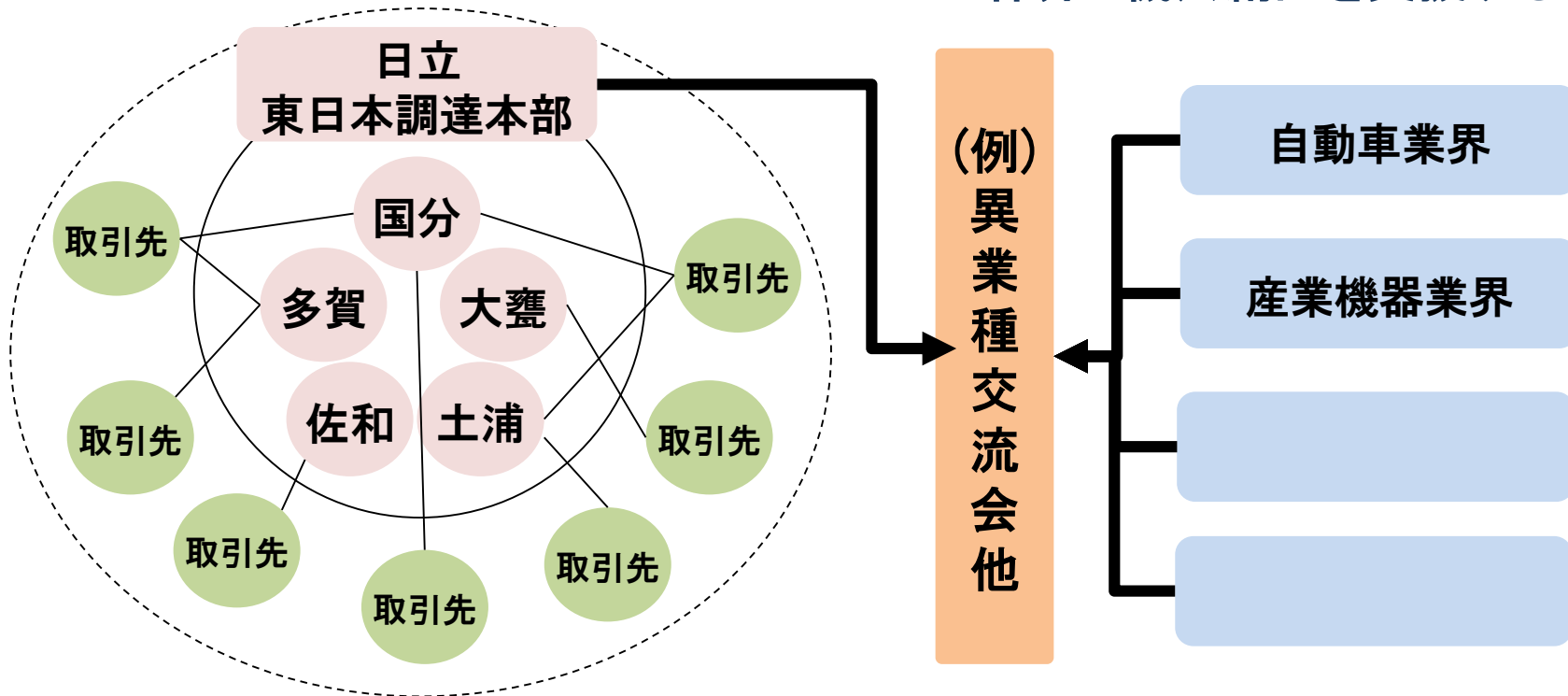


2-3. 新規事業機会創出のためのマッチング活動

茨城地域、神奈川(秦野)、千葉(柏)、山口(下松)の各事業所所在地を中心として、その地域に隣接する他の業界への取引拡大を図る

活動例：茨城地域内活動

日立が仲介し機会創出を支援する

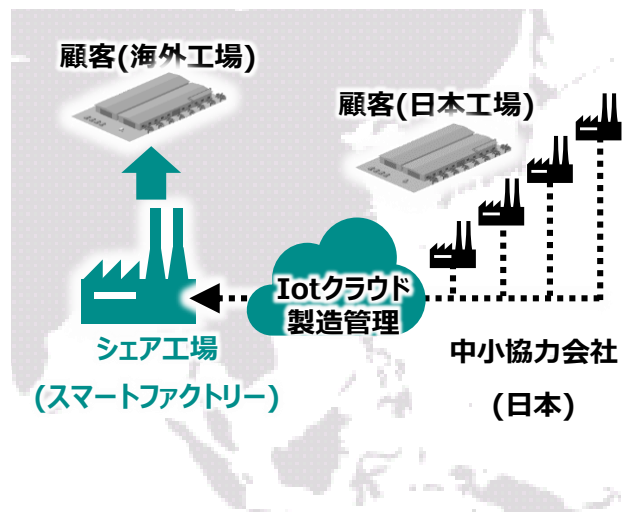


【現状の課題】

国内の中小企業は顧客の海外展開/進出に追従できていない

- 顧客は、海外生産シフトと現地調達化を推進
- 中小企業単独での海外進出はリスク大

事例：タイにおけるシェア工場サービス”Smart Factory as a Service”



**最先端のIT/IoT技術と海外ビジネスの豊富な
経験を活かし中小企業を支援するサービス**

*(株)日立ハイテクノロジーズが提供するサービス

- 日本国内からの海外工場運営
- 現地での生産投資リスクを軽減
- 新規顧客の開拓機会

THE FUTURE IS OPEN TO SUGGESTIONS

Hitachi Social Innovation

**お客さまやパートナーとの協創によって
社会に新たな価値を創造していきます**

HITACHI
Inspire the Next 