

日立グループが「情通再興」へ5000億円構想 日立コム軸にNGNへ事業再編

「NGN事業推進」の旗の下、日立グループが進める情報通信事業の再編。キャリア・法人向けネットワーク事業を日立コムに集約し、勝てる商品作りへ技術力を結集する。

文 坪田弘樹(本誌)

2007年4月、日立グループのIPネットワーク関連製品の販売会社である日立インフォネットが、日立コミュニケーションテクノロジー(日立コム)の完全子会社となった。

日立製作所直轄から日立コム直轄の販売会社へ。日立インフォネットと日立コムの直販営業を連携し、販売戦略を一元化することで、グループ内の法人向け情報通信ビジネス事業の販売力向上につなげるのがその目的だ。

日立グループにおいて、日立コムは通信系販売チャンネルを束ねる存在でもある。日立インフォネットは日立コムのグループ会社として、今後は全国の通信系特約店と同様、拡販に努めていくことになる。

もう一つ大きな事業統合が昨年、行われている。

06年9月、日立製作所はNGN時代に向けた新たな事業方針を発表。その目標を、「グループの通信・ネットワーク関連事業の売上高を、05年度の3400億円から2010年度には5000億円まで引き上げる」とした(図表1)。

そして、これを実現する体制構築の一環として、日立コム、日立インフォメーションテクノロジー(日立IT)、日立ハイブリッドネットワーク(日立ハイブリッド)の3社が分担していたキャリア・企業ネットワーク製品事業が日立コムに集約された。翌10月のことだ。

5000億円構想における「通信・ネットワーク関連事業」とは、キャリア向けネットワーク事業、企業ネットワーク事業およびネットワーク型新事業、トータルソリューション事業をその柱とする。日立製作所の情報・通信グループ、ネットワークソリューショ

ン事業部が事業推進の核となり、日立コムはキャリア・企業向けのネットワーク製品事業の責任を全一的に担うことになった。日立IT、日立ハイブリッド製品の集約は、分散していた開発力・技術力を日立コムに結集し、NGN事業を推進する新たな製品開発に邁進する姿勢を、事業再編という形で示したものだ。

「個別最適化から全体最適化のフェーズに入った。日立コムだけが、あるいは日立インフォネットやどこか1社だけが良ければいい、という時代は過ぎた。グループ内トータルの総合力向上なくしては、NGN事業でも勝ちを収めることはできない」

「NGN事業推進」の旗下で進められる一連の事業体制再編の狙いを、日立コム取締役社長の青木榮司氏はそうまとめる。

一般民需を日立コム傘下に統合

日立コムは、日立製作所の通信事業部と、その通信事業部から民需通信部門の全面移管を受けた当時の日立テレコムテクノロジーを統合し、02年10月に誕生した。日立グループの情報通信グループ内において、通信キャリア向けネットワーク関連事業(キャリアネットワーク事業部)と、民需通信事業(企業ネットワーク事業部)のコアを担うことになった。

この日立コム内の両事業の営業体制は、基本的に営業統括本部にお

図表1 日立グループ通信・ネットワーク関連事業売上目標(06年9月発表)

