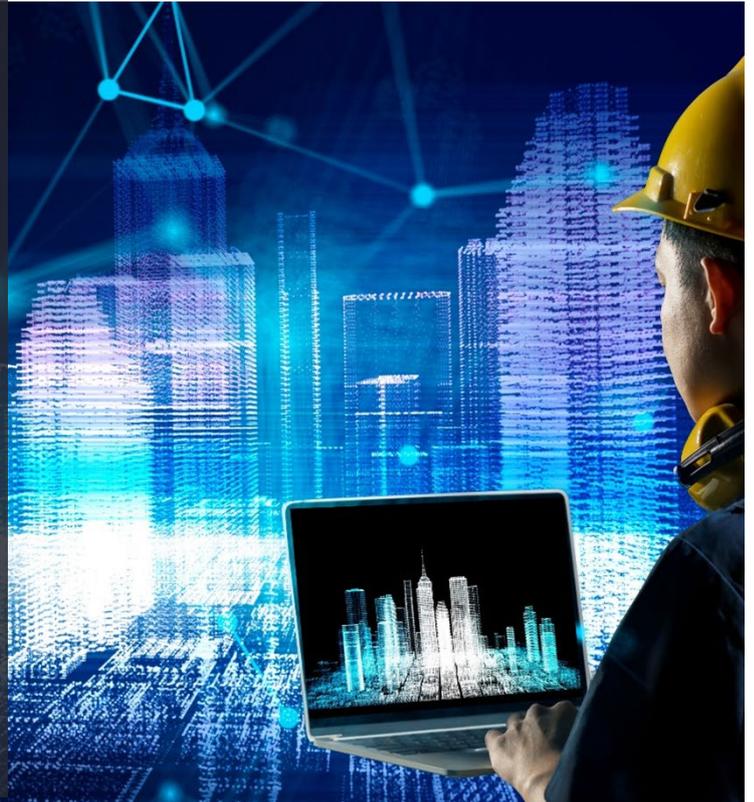


ビジネスの付加価値創出と継続的な収益力確保をめざし、
現状診断からロードマップ策定までを支援

製造業のアフターサービス高度化コンサルティング

さまざまな業界で“モノ”から“コト”へとビジネスモデルの変革が進んでいます。これは、モノの生産を主軸とする製造業も例外ではありません。これまでは大量生産を実現できる技術力・品質力が競争力の源泉でしたが、新興国の台頭などを背景に高機能・高品質で安価な製品が市場にあふれると、製品単体での差別化が困難となり、競争力の源泉はユーザーの利用価値へとシフトしました。今後は、製品の付加価値を高めるリカーリングを見据えたサービスの実現、つまりアフターサービスの高度化が競争力確保の鍵となります。ここで欠かせない取り組みが、データの活用です。多くの製造現場ではIoTデバイスによるデータ収集が進んでいますが、収集したデータを適切に活用できていないケースが多く見受けられます。

日立コンサルティングは、このような時代の変革期に、多くの製造業のお客さまへ、既存ビジネスにおけるアフターサービスの高度化から新規ビジネスの立ち上げまで、多角的な支援を提供してきました。これらの実績から得た知見と日立グループの総合力を礎に、事業の現状の可視化、目標設定、実現に向けたロードマップ策定をコンサルティングサービスとして確立しました。特にデータの利活用範囲をバリューチェーンへと広げて分析していくことで、アフターサービスにおけるビジネスの付加価値創出と継続的な収益力確保に貢献していきます。



診断ツールを活用して現状を 評価し、目標を設定

独自に開発した診断ツールで、お客さまの現状と目標レベルを評価します。現状と目標のギャップを分析し、他社事業をベンチマークしたうえで、客観的にめざすべき目標を設定します。



推進上の課題を可視化し、 組織全体の成熟度を評価

データを利活用した事業創生やビジネスモデルの変革で成功率を高めるためには、企業体質の変革も不可欠です。経営のコミットメント、組織構造、人財、IT活用など、推進上の課題を可視化し、組織全体の成熟度を評価します。



先進事例の活用で実効性の高い 取り組みテーマを設定

これまでに調査・集積してきた先進事例、また日立グループ自身の成功例や教訓などをユースケースとして活用。事業、業務、プロダクト、IT・OTシステムなど、さまざまな角度からの検討を加え、実効性の高い取り組みテーマを設定します。

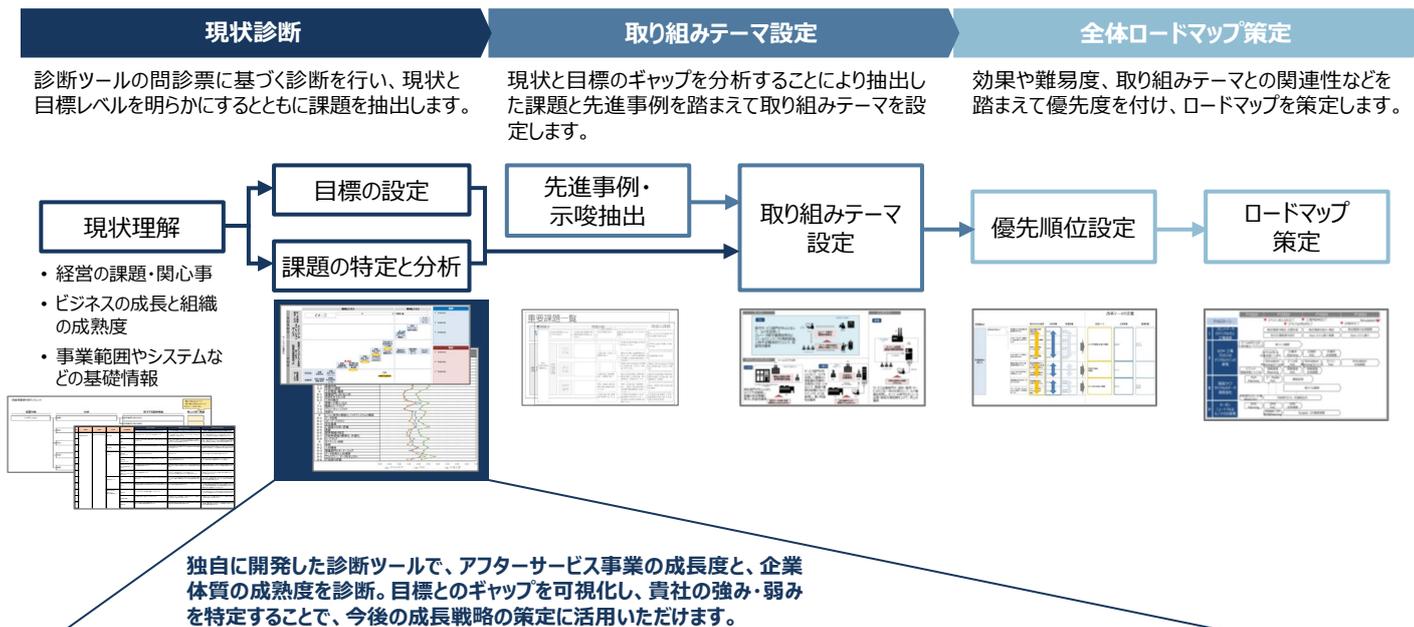


■ こんなお客さまにお勧めします

- ✓ 既存事業のアフターサービス領域を変革したいが、何から着手すればよいか分からない。
- ✓ 業務・作業の効率化から継続的な収益確保まで、広く取り組む必要性を感じているが、課題が特定できない。
- ✓ 本質的な企業体質の変革も視野に将来の成長を見据えたいが、その方法が分からない。
- ✓ モノ売りからコト売りへとシフトするための具体的な進め方を知りたい。

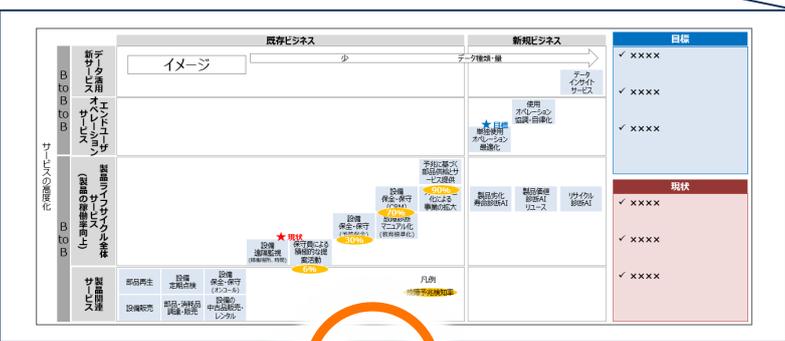
■ サービスの全体像

本サービスは既存事業の課題特定から目標の見直し、実現に向けたロードマップを策定する、いわば貴社のビジネス企画の段階を支援するものです。この段階でしっかりと課題を可視化しておくことで、実際の取り組みがスムーズに進行すると考えています。そのためには成熟度診断のステップが非常に重要ですので、全体像を示すとともに、診断フェーズの一部を紹介します。なお、本サービスは診断のみの提供も可能ですので、お問い合わせください。



【事業】 ビジネスの成長モデルを描く

- サービス高度化の着眼点を基に、アフターサービスの現状を可視化し、めざすべき目標を設定
- ロードマップの策定に活用



【企業体質】 マチュリティモデルを描く

- ビジネスの成長モデル実現に向けて、企業体質の変革推進状況や必要な仕組み（ITシステム）について、現状と到達目標を可視化
- 目標を達成するために重要となる推進課題を明確化

