

グループの知見を共有して 新事業創出に必要な人財を育てる

日立製作所

デジタルシステム&サービス統括本部
経営戦略統括本部 事業開発本部 部長代理

おおかわ りょう
太川 龍

日立ソリューションズ

経営戦略統括本部 グローバルビジネス推進本部
戦略アライアンス部 シニアイノベーションストラテジスト

いちかわ ひろかず
市川 博一

日立システムズ

研究開発本部 イノベーション推進センタ 主管研究員

はるな ともみ
春名 伴美

外部パートナーとの連携などを進めています。

シリコンバレーの拠点で

— 続いて、日立ソリューションズの取り組みを教えてください。スタートアップとの連携を先駆的に進めていらした経緯など、お話しいただけますか。

市川 日立ソリューションズは、2007年から海外の先端技術を国内市場へ速やかに投入することを目的に、米国のスタートアップとの戦略アライアンスを推進してきました。シリコンバレーに拠点を設けてベンチャーキャピタル（VC）に出資し、スタートアップコミュニティでの人脈づくりやノウ



市川氏

経団連では、大企業とスタートアップとの連携のあり方を可視化するツールとして、2022年に「スタートアップフレンドリースコアリング」を構築し、会員企業にその活用を呼びかけています。
本連載では、そのスコアリングでハイスコアを獲得している企業各社に、スタートアップとの連携戦略や展開事例、スコアリングの活用方法などをお聞きする中で、新たな価値創造のヒントを探求していきます。

「One Hitachi」vs 価値創出の実現に向けて

— まず、日立グループ全体のスタートアップとの連携の取り組みについて、その背景や経緯についてお話しいただけますか。

太川 日立グループは、エナジーやモビリティ、コネクティブインダストリーズといったセクター別の事業制を取っていますが、今回ご説明するデジタルシステム&サービス（DSS）は、グループ全体のデジタル化を加速し「One Hitachi」での価値創出の実現に向けて、各セクターと連携を取っています。

本日取り組みをお話しする日立ソリューションズ、日立システムズの2社は、DSS

「日立グループのスケールメリットをどう活かすか」

の中に位置付けられます（図表）。われわれがオープンイノベーションを進める目的は、①スタートアップの革新的な技術やビジネスモデルを取り込んで、新たな高付加価値をお客さまに提供すること、②イノベーター人財を育成すること、③スタートアップエコシステムにおける日立グループのプレゼンスを向上させること、の三つです。私は、DSSを横断的に見る経営戦略統括本部で事業開発を担当しています。2017年に開始したスタートアップ企業との事業開発、DSS全体での新事業創出の制度設計、社会実装機会の創出を目指すGo To Market（GTM）施策の展開



太川氏

ハウを蓄積してきました。社内ではいち早くスタートアッププロダクトを導入し、そのノウハウを用いて、システムインテグレーション（SI）とソリューションで顧客に販売するベンチャークライアント方式を活用しています。スタートアップとの協業が売り上げを伸ばす成功事例となったこと、また国内でのオープンイノベーションの流れも踏まえて、2017年には日立製作所と共にVCへの共同出資を実現しました。そこでの商材や日立グループのスケールメリットをどう活かすかという観点でグループ全体での取り組みが始まっています。

2022年からはシリコンバレーでスタートアップ創出制度を立ち上げました。これは、スタートアップが数多く生まれるシリコンバレーのフレームワークを社内の新規事業に活かしたいと考えたためです。VCのDNX Venturesと私たちでファンドを作り、日立の枠を超えて米国で起業にチャレンジし、グローバルマインドを身に付けてほしいと考えた施策です。

2025年度からは、国内に焦点を当てた新規事業創出の仕組みを立ち上げました。当社には、海外で起業や独立を考えるマインドの社員がそもそも多くありませんので、これまでのスタートアップ育成のノウハウを

図表 デジタルシステム&サービスにおけるオープンイノベーション活動の推進体制



©Hitachi, Ltd. 2025. All rights reserved

より身近な国内事業に活用するのが狙いです。対象となるプロジェクトにはVCなど外部のメンターが社内チームに助言し伴走します。

日立グループ内外のコミュニティ活動にかかわる学びもありました。様々なチャレンジには外部との交流機会が不可欠であり、われわれが海外イベントに参加して得た情報やVCのトレンドを共有する場を設けることで、様々な会社が集い、一緒に協創を考える機会になっています。

また、大林組と共にオンラインというジョイントベンチャー(JV)も立ち上げています。建設分野のスタートアップを見極められる大林組と、スタートアップ文化や契約ノウハウを持つ当社が連携することで、相乗効果を期待しています。

スタートアップ連携を推進していくには、景気の波がある中で、いかにエッジを立て続けられるかが重要です。システムインテグレーター(Stac)だからこそ、ソリューションを加えて売ることと利益を出せます。利益がない中で、スタートアップとPOC(概念実証)だけを進めても、社内の理解が得られにくかったと思います。

「スタートアップ連携にかかわる人財育成が重要」

宜、協力して進めています。

協業と競合のはざままで考えるべき今後の課題

——日立グループとしては、経団連のスタートアップフレンドリースコアリングにフルエントリーされていますが、3回目の今回、点数が大きく伸びました。こうした点数の変化をどのようにご覧になっていますか。

春名 これまでのスコアリングの仕組みは、日本のスタートアップとの連携が評価領域でしたが、3回目から海外が含まれたためスコアが上がったとみています。ただ、近年は日本のスタートアップもレベルが上がってきているので、日立システムズでは2025年から国内の動向にも注目するようになっていきます。

太川 事業部からのリクエストでは、国内のスタートアップも探してほしいという声が多くあります。海外のスタートアップと比べて、コミュニケーションのしやすさや、協業のハードルが多少下がるという部分があり、スタートアップ協業が未経験な事業部であるほど、まずは国内を希望するケースが見受けられます。

市川 その点は日立ソリューションズも同じ

——次に日立システムズの取り組みを教え下さい。スタートアップ連携を進める中で、企業風土や人財育成の面などで影響はありましたか。

春名 日立システムズは、デジタル人財1万4620人を抱えるStacであり、保守運用に強く、クラウドやデータセンターなどのITインフラ、ネットワークやセキュリティ監視サービスなどを提供しています。スタートアップとの連携においては、システムをそのまま再販するのではなく、社内のソリューションと連携させて、多種多様な形で強みを活かせるように考えています。

当社の人財育成推進部署は研究開発本部の中であり、研究者が技術的なサポートもしながら進めています。独自に探索するスタートアップ情報のほか、日立グループ内から得る様々な情報ソースも活用しながら、事業部のニーズとマッチングさせるような流れができています。2019年にスタートアップ連携など本格的にオープンイノベーションを行う専門組織を立ち上げましたが、前段の2008年頃からシリコンバレーのVCに投資しており、VC経由や著名なAI研究者と

ですが、一方で、日本のスタートアップと組むのが少し難しい部分もあります。以前は国内のスタートアップが、大企業にドアノックすること自体が難しかったのですが、今ではハードルも下がり、スタートアップと大企業でPOCもできて、むしろ中間業者に介入されたくないという状況も生じています。さらに当社とスタートアップの事業が競合して、こちらが失注するようなことも起きているため、どのような分野でより連携強化や事業拡大をするかを考える必要も出てきています。

——最後に、日本のスタートアップエコシステムを充実させるために、どのようなことが求められているでしょうか。

市川 今後ますます求められるのは、出資や買収を通じたオープンイノベーションの強化だと感じています。また、スタートアップ連携にかかわる人財育成が重要です。スタートアップの文化を理解している人が一部に限られている現状のままでは、協業やオープンイノベーションは進んでいきません。当社の側もスタートアップもお互いに理解を深めない技術評価すらできないことは、これまでの経験でよくわかっていますので、研修の機会を設けたり、若手を実際の連携の現場に参加させたりといった人財育成に力を入れていま



春名氏

の人脈などを活用し、有望なスタートアップの探索に活かしています。

また、海外スタートアップと協業する際には、コーポレートで活動資金を用意し支援スキームとして提供し、事業部が協業に必要とする人件費などを一部負担する工夫もしています。これも先行してノウハウがあった日立ソリューションズからの情報共有によるものです。現在は、主に製造DX、OTセキュリティ、GXなどの他、生物多様性やフィジカルAIなどの分野でもスタートアップとの協業を進めています。

太川 DSS内の組織間でそれぞれの得意分野を活かして、われわれが持っているアセットを活用してもらったり、スタートアップとのピッチイベントを共催したりするなど、適

す。
太川 イノベーションを養成するための教育プログラムが重要と位置付け、連携して推進しています。新事業創出においてスタートアップとの協業は重要な手法の一つですので、例えば部門ごとに若手を集めて「スタートアップの新事業創出手法に学ぶ」といったワークショップを行うなど、事業創出を担うイノベーター人財の育成にも時間をかけていきたいと思っています。

(2025年10月1日取材)



右から、太川氏、春名氏、市川氏