

社会システム事業(SSB)

VISION

Design Next Social Structure ～ソーシャルオートメーションで、人と社会を有機的につなげ“ソーシャルグッド”を生み出す～

SF2030ビジョンに込めた思い

社会システム事業では、VG2020期間、持続的成長構造の構築を目指し2018年にUPS事業、2020年に環境事業を統合し事業複線化のもと収益基盤の盤石化と新たな成長軌道づくりを実行してきました。具体的には、家庭用の蓄電池システムや鉄道AFC、決済端末などベース事業における業界でのポジションの獲得に努めました。また、チェックイン端末によるホテルの受付業務の自動化や自立型サービスロボットによる清掃・警備・案内の代行業務、また、地方創生における共生型MaaSなど、ソリューションによる提供価値の拡大により、暮らしの不都合の解消に取り組みました。しかしながら2021年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大、部材の納期遅れ、為替変動など、これまでに経験したことのない逆風にさらされ、変化対応力の重要性が顕在化した年となりました。

2030年に向かうこれからは、地球温暖化を起因とした自然災害の多発や、少子高齢化に伴う労働人口の不足など、暮らしの安心・安全・快適への障害となる、新たな社会的課題が顕在化する時代です。そして、そのような時代を生きる人々の価値観も多様化していきます。私たちは、顧客のニーズに応えることに加え、顕在化する社会的課題を踏まえ、社会システムのあり方を考え、その答えを導き出してまいります。そして、その答えに共感していただいたステークホルダーの皆様とともに、「次世代の社会システム」をつくっていく。この一連のプロセスと想いをSF2030の事業ビジョンの「Design」に込めました。私たちは、暮らしをよくする“ソーシャルグッド”を生み出しながら人々の暮らしをより良くし、笑顔溢れる明るい未来を実現します。

SF2030において私たちが捉えた解決すべき社会的課題は、「カーボンニュートラルの実現」と「デジタル化社会の実現」です。CO₂総排出量の増加や気候変動の加速、少子高齢化の加速による労働力不足といった社会的課題は深刻化し、私たちの生活にもさまざまな不都合や不安が生じます。また、企業各社では事業運営の効率化や省力化の進展と同時に、事業継続や環境配慮への対応が求められるなど、経営課題は複雑化していきます。これからは、既存の機器やサービス提供による現場課題の解決だけでなく、お客様の経営課題の解決に、ともに取り組むことが必要です。これからの安心・安全・快適な社会とは何か？私たち自身が将来像を描き、社会システム事業で培ってきたノウハウを活かしたソーシャルオートメーションで、次世代の社会システムの実現を目指します。

SF 1st Stageで実現することは3つです。まず1つ目は、「発電を安定化させる制御システムの提供」、2つ目は、「現場システムの効率的な運用を支援するマネジメント・サービスシステムの開発」、そして、「社会インフラ事業の運用効率の向上」です。私たちは、社会的課題の解決に向け、社会にとって欠かせない存在になるための“強み”を社会へインストールしながら、SF 2nd Stage(2025年度～)へつなげていきます。

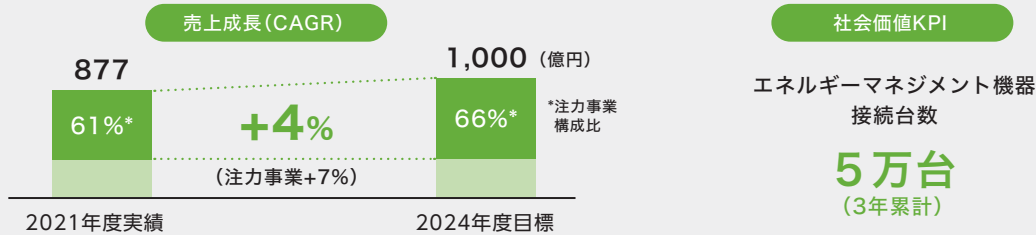


執行役員常務
オムロン ソーシャルソリューションズ
株式会社
代表取締役社長

細井 俊夫

「SF 1st Stage」について

目 標



注力事業



再生可能エネルギー制御(住宅・産業・モビリティ)



マネジメント・サービス

主な取り組み

社会システム事業では、「再生可能エネルギーの普及・効率的利用とデジタル社会のインフラ持続性」への貢献を目指します。私たちはこれまで、太陽光発電や蓄電池の普及に貢献してきました。そしてこれからは、進化したエネルギー制御技術で発電の不安定さを解消し、再生可能エネルギーのさらなる普及に貢献します。また、社会インフラ領域でも、様々な機器、施設の運用現場を熟知し、日本全国を網羅するサービス網を通じ、運用・保守を支えてきました。これからは、現場システムの効率的な運用を支援するマネジメント・サービスで、顧客の保守・運用プロセスを革新していきます。

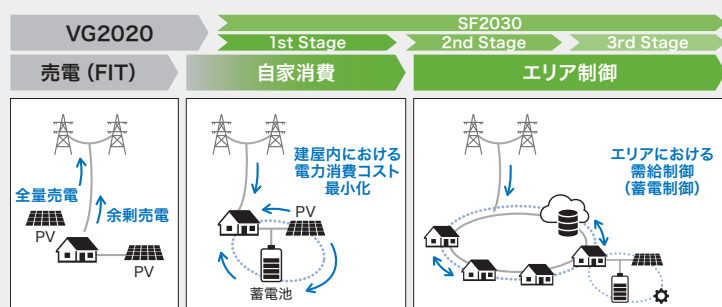
1. SF2030で注力する事業

SF2030では、「エネルギーソリューション」と「マネジメント・サービス」、2つの事業に注力します。「エネルギーソリューション」では、進化したエネルギー制御技術で発電の不安定さを解消し、遠隔制御可能な蓄電システムの導入を拡大させ、住宅、産業、モビリティ領域における再生可能エネルギーのさらなる普及により、カーボンニュートラルとレジリエントな社会の実現に貢献していきます。そして、「マネジメント・サービス」では、機器・システムの保守や、顧客施設の運用支援などを行ううえでの現場システムの効率的な運用を提供するため、保守・運用プロセスを革新し、顧客資産を活かしたリカーリング型サービス事業の創出・拡大に向けた、マネジメント・サービスシステムの開発で、人手不足の解消を目指します。

2. エリアエネルギーの需給制御に向けた取り組み

SF 1st Stageでは、「住宅」「産業」「モビリティ」の3領域における「再生可能エネルギー制御」に取り組みます。住宅領域では、効率的に蓄電システムを社会に敷き詰め、非化石価値(J-クレジット)を取得するなどの、継続的な接点を持つサービスを付加することでエネルギーリソースをつなぎます。そしてSF 2nd Stage以降は、ピークシフトや市場取引によって、進化したエネルギー需給制御サービスの実現を目指します。また産業領域では、施設所有者が提供する敷地や屋根などに太陽光発電設備を所有し管理を行うPPAの事業検証とマネジメント・サービスを組み合わせることで、先進領域におけるポジション構築を仕込んでいきます。そしてモビリティ領域では、SF 1st Stageで住宅・産業の両市場にEV・PHEV向けシステム・サービスを敷き詰めます。そして、SF 2nd Stage以降、需給制御サービスの提供を目指します。このように領域を超えた取り組みで、地域やエリア全体のエネルギー需給制御を実現し、再生可能エネルギーを社会に普及していきます。ソリューションとして創出する力・スピードをコンカレント活動によりさらに加速していきます。

■ 電力システムイメージ



現場視点から経営視点へ、マネジメント・サービスで社会インフラを支えていく

日本全国に約5万7,000店舗あるコンビニエンスストアは、今や私たちの生活を支える重要な社会インフラです。オムロンは50年以上にわたり、機器・システムの提供や、その保守・運用・エンジニアリングなどの現場サービスをつうじ、鉄道や道路など、さまざまな社会インフラを支え続けてきました。この長年培ってきた現場視点のノウハウを活かし、全国にある店舗システムの保守運用管理の課題を解決したソリューション事例をご紹介します。

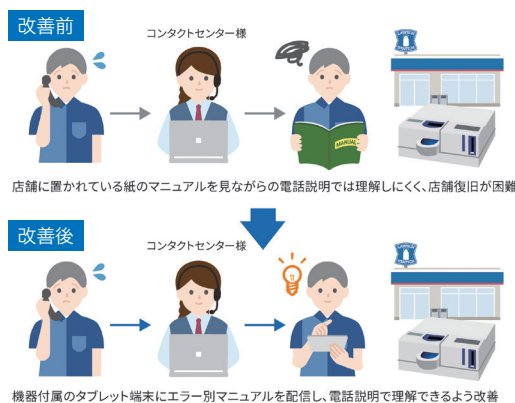
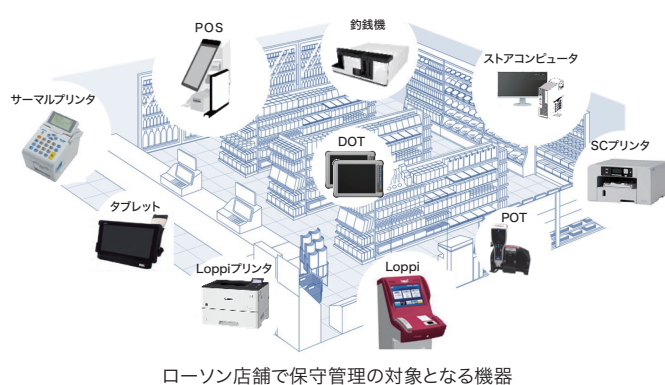
保守・メンテナンスサービスの一元化でお客様の業務運営を最適化

全国1万5,000店舗を運営するローソン社では、月に約2,200件にも及ぶ障害が発生していましたが、複数の機器を複数のメーカーが対応していたため、リアルタイムの現状把握や蓄積したナレッジの活用、店舗の品質管理や機器管理ができないなど、保守運用管理の課題がありました。

全国に約140拠点をもち、均一なサービス提供に自信を持つ私たちオムロン フィールドエンジニアリングは、この課題を解決するため、異なるメーカーの機器をすべて一元化し、統合管理するプロジェクトを立ち上げ、全国ワンストップで対応可能な統合保守体制を8か月という短期間で構築しました。また、コールセンターと現場の対応状況を一元管理するシステムを導入し、障害データの可視化と分析からナレッジを蓄積。タブレットを使用して店舗スタッフと共有することにより、店舗における障害解決率を各段に高め、店舗への出勤率を約30%削減することにも成功しました。



オムロン フィールド
エンジニアリング株式会社
ライフシステムソリューション部
竹村 宇雅



現場課題から経営課題の解決へ

2019年より開始した統合保守によるトータルサービスでは、お客様の省人化・省力化が管理者や経営者が求めるニーズと捉え、障害受付や保守・据付などの現場作業、ロジスティクスやキitting、報告代行業務などのサービスをご提供しています。さらに現在では、店舗内機器のリペアやリユースによる廃棄ロスの低減、出勤回数削減の取り組みや、機器輸送方法の最適化によるCO₂削減により、環境負荷低減やSDGsへの取り組みにも積極的に参画しています。

私たちはこれからも、「どのような価値を提供できるのか？」を起点に、お客様の業務運営の最適化をはかり、ローソン社の掲げる「マチの“ほっと”ステーション」の実現に貢献していきます。

オムロン フィールドエンジニアリングには弊社の様々なメーカー機器の運用保守基盤の整備を行っていただき、運用保守業務を可視化する仕組みができたことについて感謝しています。運用保守の現場作業、在庫管理、非効率な業務の改善などあらゆる面で全国の店舗の状況がすぐに把握できるようになりました。

ローソンは、「変化対応業」として、これまで社会やお客様のニーズの変化に対応し、新たな商品・サービスを常に創り出してきました。これからも「マチの“ほっと”ステーション」として、「圧倒的な美味しさ」「人への優しさ」「地球（マチ）への優しさ」の実現に向けて、社会やマチのために役立つチャレンジを続けてまいります。戦略的パートナーであるオムロン フィールドエンジニアリングと様々な取り組みを推進し、SDGsの観点からも一層の効果が出せるよう、Win-Winな関係を構築していきたいと考えています。

LAWSON



株式会社ローソン ITソリューション本部 プロジェクト推進部 徳広 和幸 氏

事業ハイライト

2021年度は、エネルギーソリューション事業では、カーボンニュートラルや防災・減災の需要の高まりに対して、部品の確保に取り組み、蓄電システムの売上高は大きく拡大しました。駅務システム事業では、長引くコロナ禍の影響を受けて、主要顧客の投資抑制が継続しました。これらの結果、売上高は前期比で減少しました。売上高減少の影響を受けましたが、固定費抑制や付加価値向上に取り組み、営業利益は前期比で大きく増加しました。この結果、2021年度の売上高は、877億円(前期比8.3%減)、営業利益は、65億円(前期比14.3%増)となりました。

事業別売上構成比



(SSB) 社会システム事業の強み

- 創業以降、世界初の「電子式自動感應信号機」や「無人駅システム」など、独自のオートメーション技術とイノベーションを数多く創出
- 鉄道や交通、エネルギーなど幅広い社会システム市場においてシェアNo1、No2を占め、業界におけるオピニオンリーダーとしてのポジション
- 現場課題解決に向け、モノづくりからソフトウェア、保守・運用のトータルサービスまでをワンストップでソリューションとして提供

INPUT

- 研究開発費：計35億円
- 設備投資費：計28億円(2021年度実績)
- 全国約140カ所でのトータルサービスを提供する販売網
- 地方が抱える社会課題解決に向けた自治体との連携協定2件締結(21年度)
- 地域新電力安定化およびEV・PHEV活用、ロボットの建物設備連携など、新たなサービス創出に向けた実証実験

OUTPUT

- 売上高：877億円(前期比 8.3%減)
営業利益：65億円(前期比14.3%増)
- 太陽光システム累計出荷容量 10.8GW
蓄電池システム累計出荷容量 900MWh
- 太陽光発電長期安定稼働のためのエネルギー機器定額貸出・保守サービス提供開始
- 太陽光発電自家消費量を環境価値として活用するサービス提供開始
- 地方都市での、大雨時の河川監視システムや住民同士の送迎による地域共助型生活交通サービス提供開始
- 省力化・省人化のための施設管理データ活用プラットフォームサービス提供開始

OUTCOME

再生可能エネルギーの普及と人に寄り添う次世代システムの提供で、世界中の人々が安心・安全・快適に生活し続ける豊かな社会の実現に貢献



SDGs
ゴール3.6.1



SDGs
ゴール7.1.2



SDGs
ゴール11.2.1



SDGs
ゴール13.2.1