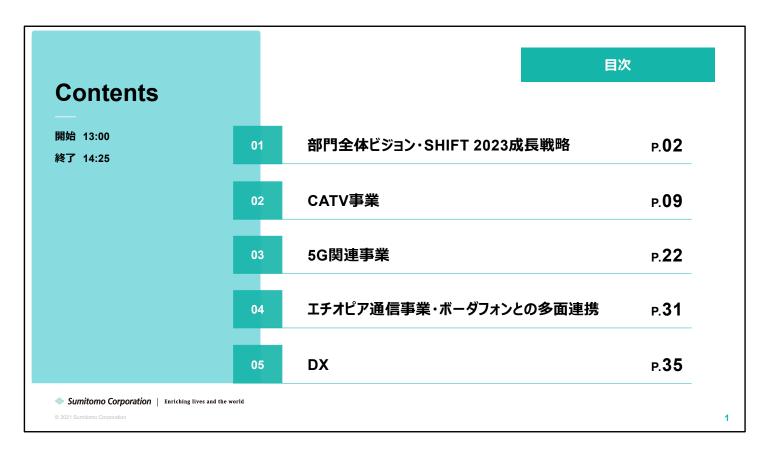
# 2021年度 事業部門説明会

# SHIFT 2023 成長戦略

メディア・デジタル事業部門

2021年12月2日

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world



皆さん、こんにちは。本日は、お忙しい中お集まりいただき、ありがとうございます。 メディア・デジタル事業部門長の南部でございます。

### 本日説明させていただくアジェンダです。

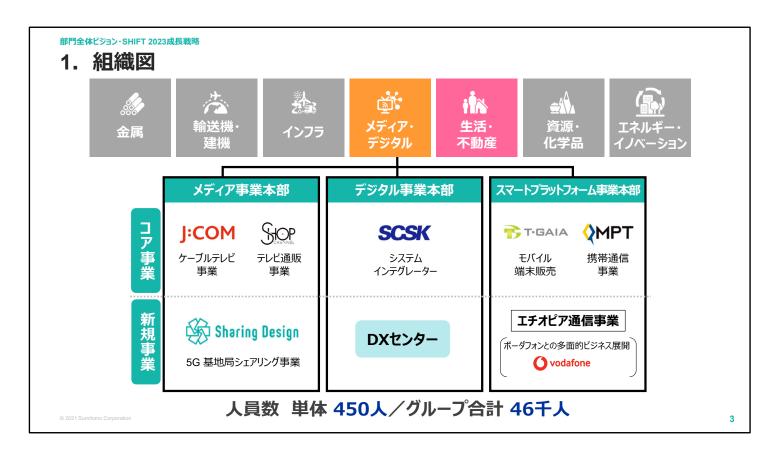
まず、私から、「SHIFT 2023」におきます部門全体の成長戦略を説明させていただきます。 その後、各担当の本部長よりご覧の四つの事業分野、部門の中心事業でございます「ケーブルテレビ事業」、 新規事業として二つ、「5G関連事業」と、「エチオピア通信事業・ボーダフォンとの多面連携」を説明し、 また、最後に、全社的な取り組みでございます、「DX」の取り組みについて説明させていただきます。 01

# 部門全体ビジョン・SHIFT 2023成長戦略

メディア・デジタル事業部門長 CDO 南部 智一

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2021 Sumitomo Corporation



まず、組織です。もともと当部門は、この後説明がある、生活・不動産部門と同じ部門でした。 規模が大きくなったために、2018年度に二つに分けましたが、B to Cビジネスが中心の2部門として、 引き続き一体運営をしまして、ノウハウ共有やシナジーの発揮を図っています。 当部門は、メディア、デジタル、スマートプラットフォームの三つの事業本部があり、 五つのコア事業が部門を牽引しております。次世代に向けた新規事業にも取り組んでおります。

まず、上段のコア事業ですが、ケーブルテレビのJCOM、テレビ通販のショップチャンネル、 システムインテグレーターのSCSK、モバイル端末販売のT-GAIA、 そしてミャンマーでの携帯通信事業の五つです。

下段の新規事業は、後ほど詳細を説明いたしますが、5G基地局シェアリング事業と、DXセンターを中心とした全社DX推進の取り組みです。 また、ボーダフォンとエチオピア通信事業のサービス開始に取り組んでおりますが、 さらなる多面的なビジネス展開も検討しております。

これらの事業に関わる人員数は、当社単体で450人、 持分法も含めましたグループ合計では4万6,000人の規模となっております。

## 2. 部門のビジョン

## デジタル技術の活用により、

SDGsを始めとする社会課題解決 及び スマート社会の実現に向け、

デジタルソリューション総合商社として、

インパクトのある価値創出・スケールのあるビジネスを創出する。

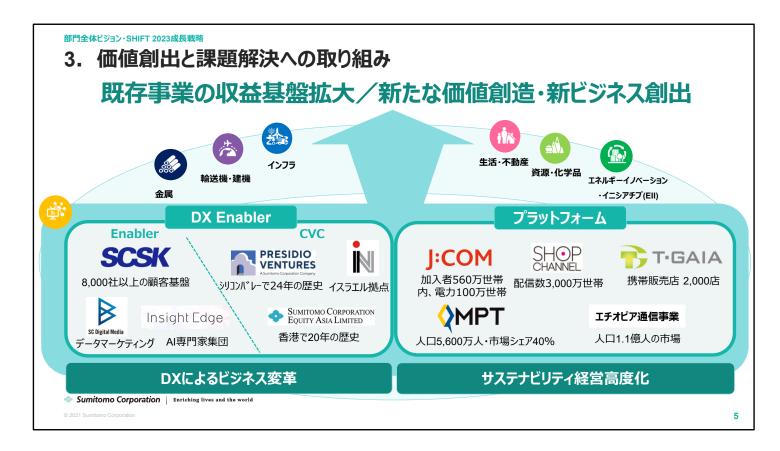
Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2021 Sumitomo Corporation

4

当部門のビジョンは、ご覧のとおりです。

「デジタル技術」と「データ」を活用し、スケールと社会インパクトのある価値創出に向けて、 社内外のビジネス変革に取り組み、商社の未来像として、「デジタルソリューション総合商社」を 目指していきたいと考えております。



当部門のビジョン実現に向けた取り組みの概念図です。

当部門の事業は、左がDX Enabler機能を持つ事業群と、右がプラットフォーム事業群の大きく二つに分けられます。

DX Enablerとは、DXを進めるための機能提供者であり、ITソリューション事業のSCSKを中心に、データマーケティング機能を持つ「SCデジタルメディア」、AI専門家集団でございます「Insight Edge」といった事業群があります。

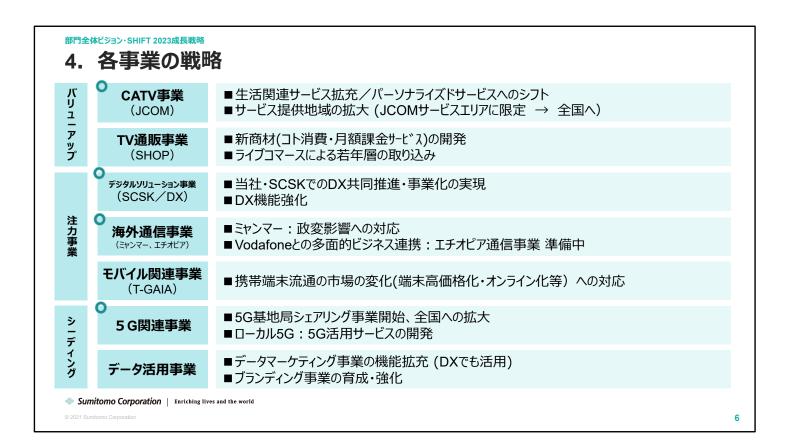
また、CVC、コーポレートベンチャーキャピタル群も持っており、シリコンバレーで24年の歴史のあるPRESIDIOをはじめ、グローバルで展開しています。

スタートアップ企業への投資を通じまして、新たな技術やビジネスモデルを開拓する、 目と耳の役割を持ち、DXにも活用してまいります。

右側、プラットフォーム事業群は、規模感のある強固な顧客基盤を築いておりまして、さまざまなデータの宝庫です。日本の全世帯の1割に当たる560万戸の加入世帯を持つJCOMをはじめとして、ご覧のように、規模感のある事業展開をしており、これらの事業から生まれるデータを社内外に活用することで、大きなアップサイドポテンシャルがあると考えております。

当部門は、これからDX Enablerの「デジタル技術」と、プラットフォーム事業の「データレイク」を 最大限に活用することによりまして、既存事業の収益基盤の拡大、新たな価値の創造を目指してまいります。

この後、各本部長からの事業説明におきましては、今ご説明いたしましたポテンシャルを感じながら聞いていただけるとありがたいと思います。



当部門の各事業の戦略概要を説明いたします。左上に丸のついた事業は後ほど詳細説明をいたします。まず、ケーブルテレビ事業のJCOMは、テレビ、ネット、電話に加えまして、既に提供している、電力、ガス、保険などの顧客の暮らしを支える生活関連サービスを拡充します。また、加入世帯単位でのサービス提供から、各世帯の個人にひもづいたパーソナライズドサービスへのシフトを図るとともに、一部のサービスでは他事業者との連携等で提供地域を拡大し、全国展開も進めます。

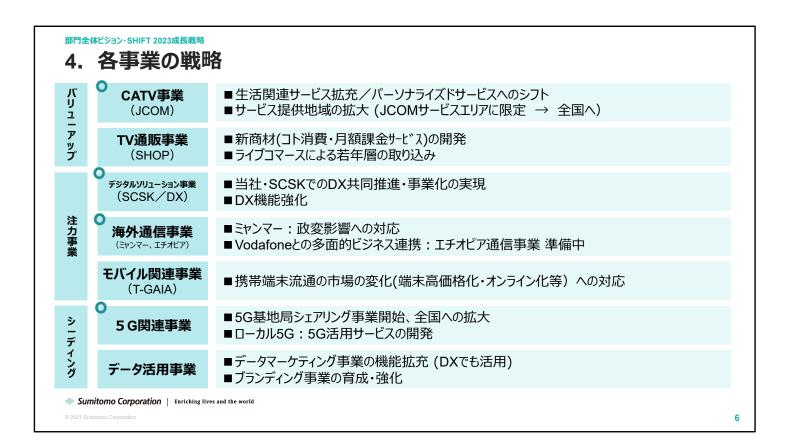
次に、テレビ通販事業のショップチャンネルは、顧客層の拡大に向けて、コト消費や月額課金サービスなど、 新商材への取り組みに加えまして、ネット上でのライブコマースなど、EC強化により、 若年層の獲得を目指します。

デジタルソリューション事業は、主にSCSKとのDX推進ですが、当社とSCSKの連携を強化し、 共同でDXを推進していきます。

続いて、海外通信事業です。ミャンマー通信事業は、2月の政変により先行きが不透明な状況が継続していますが、引き続き情勢を注視しながら対応していきます。

また、ボーダフォンとのビジネス連携については、第1弾であるエチオピア通信事業のサービス開始に向けて 注力していますが、次に続く新たなビジネスも検討中であり、実現に向けて取り組んでまいります。

モバイル関連事業は、T-GAIAがメインですが、携帯端末の高価格化・販売のオンライン化など、市場が大きく変化しています。この変化を新たなビジネスチャンスとも捉え、新サービス、新事業の創出に取り組んでいきます。



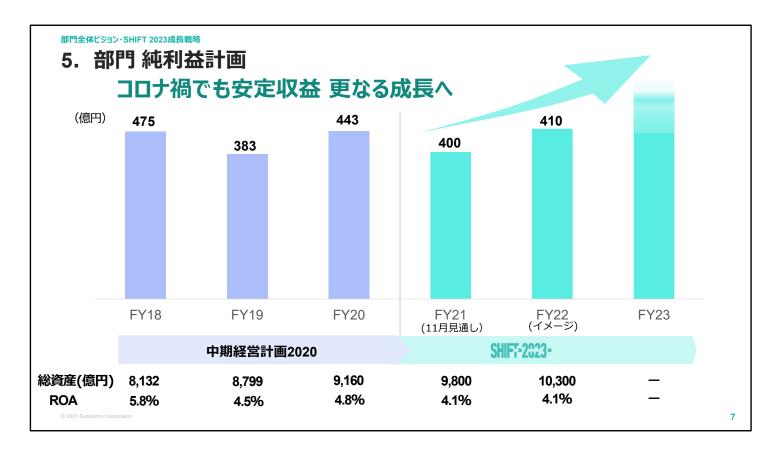
最後に、次世代ビジネスの位置付けであるシーディング分類では、 「5G関連事業」と「データ活用事業」があります。

5G関連事業は、「基地局シェアリング事業」と「ローカル5G事業」の二つを推進します。

基地局シェアリング事業とは、これまでドコモ様など、日本の大手携帯通信事業者は、 自社で基地局を個別保有していましたが、欧米各国では既に複数事業者での基地局シェアリングが 一般的に普及しております。

日本でも5G化を進めるに当たり、現在の基地局数100万局を170万局まで一挙に増やす必要があるとも言われており、ここで共用、すなわちシェアリングのニーズありと捉え、 新事業として開始しました。

現在、サービス立ち上げに注力していますが、全国展開を進め、将来的には基地局数で数万局を目指したいと考えています。また、ローカル5G事業は、地域の社会課題解決につながるようなローカル5Gを活用したサービス開発を進めていきます。これは後ほど説明があります。データ活用事業は、SCデジタルメディアの強みであるデータマーケティングの機能を拡張しまして、全社ならびに社外のDX推進に活かしていきます。



当部門の純利益推移です。

当部門の2020年度実績は、443億円となりまして、コロナ禍でも安定した収益を上げました。 JCOMでは、コロナ禍における巣ごもり需要を取り込み、電力サービスの加入者が増加しまして、 100万世帯に達し、売上を伸ばしました。

また、SCSKは、コロナ禍において顧客企業様のデジタル化加速の動きもあり、 前年比で増収増益となっております。

今中計では、ミャンマー通信事業の政変影響や、エチオピア通信事業における費用先行などにより、いったん利益が減少しますが、先ほどご説明しました、各事業での戦略を確実に実行することにより、更なる成長を目指していきます。

部門全体ビジョン・SHIFT 2023成長戦略

### 6. サスティナビリティ経営高度化 - 重要社会課題への取り組み

### 生活水準の向上

#### **CATV事業**(JCOM)

生活関連サービスの拡充、遠隔診療サービス開始

#### 5G関連事業

5G通信インフラ早期拡充(基地局シェアリング事業)

地域社会・経済の発展

海外通信事業(ミャンマー、エチオピア)

新興国での社会・経済基盤としての通信インフラ整備

### 気候変動緩和

デジタルソリューション事業 (SCSK/DX)

エネルギー利用の効率化(データセンター等)

モバイル関連事業 (T-GAIA)

ドコモショップでの太陽光発電

8

最後に、サステナビリティへの取り組みの側面で整理をしました。

当社では、六つの重要社会課題を定めていますが、そのうち、特に当部門に関わりが深い

三つの課題に取り組んでいます。

「生活水準の向上」については、JCOMでの生活関連サービスの拡充や遠隔診療サービスでの取り組み、 5Gの基地局シェアリング事業を通じた5G社会への早期実現により、便利で豊かな社会に貢献します。

「地域社会・経済の発展」においては、ミャンマー、エチオピアといった新興国での通信インフラ整備を通じて、 国づくりに貢献していきたいと考えています。

最後に、「気候変動緩和」ですが、データセンターなどによるエネルギー利用の効率化、

再エネ活用やT-GAIAにおけるドコモショップでの太陽光発電の利用などにも取り組んでいきます。

私からの概要説明は以上でございます。

02

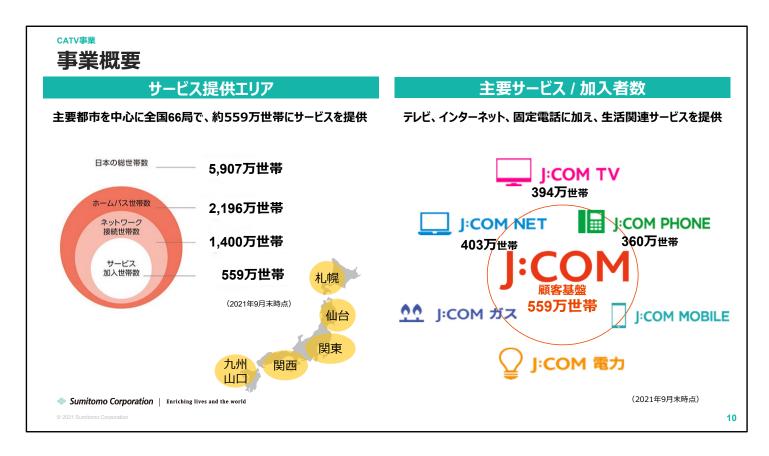
# CATV事業

メディア事業本部長 渡辺 一正

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2021 Sumitomo Corporation

9



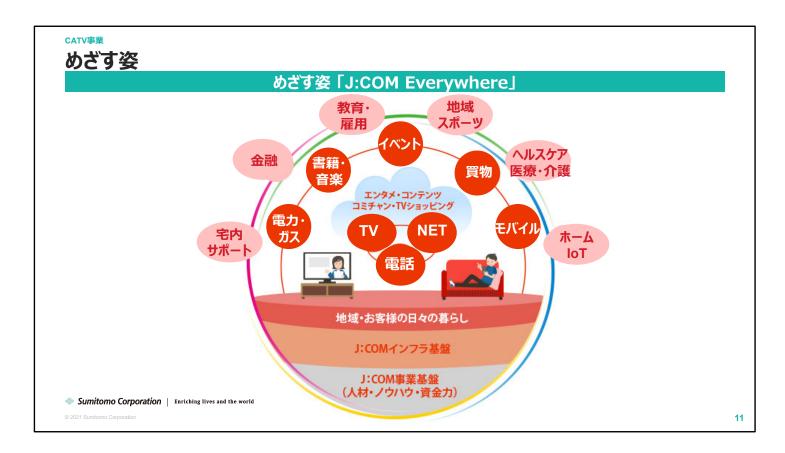
メディア事業本部を担当しております、渡辺でございます。よろしくお願いいたします。 私からは、ケーブルテレビ事業と5G関連事業の二つについて、順番にご説明してまいります。

まず、ケーブルテレビ事業の概要です。

左側は、JCOMのサービス提供が可能なエリアを示しています。

日本全国6,000万世帯のうち、主要都市を中心に2,200万世帯にサービス提供が可能で、 実際に1,400万世帯にJCOMの線がつながっています。

その中で、JCOMの有料サービスをご利用しているお客様が、560万世帯となっています。 右の図が、主な有料サービスです。テレビ、インターネット、固定電話の3サービスに加え、 電力、モバイル、ガスをはじめとする、六つのサービスを提供しています。



こちらがJCOMのめざす姿で、「J:COM Everywhere構想」を掲げています。 先ほどの六つの主要サービスに加えて、図の外側の円に示す、宅内サポートからホームIoTなど、 さまざまな分野で、生活・暮らしをサポートする新しいサービスの提供に取り組んでいきます。 これらのサービスを通じ、先進性、わくわく感、快適さ、安心感をお客様にお届けするとともに、 豊かな地域社会の実現を目指していきます。 CATV事業

### 特色・強み

### 地域密着型の"顔の見える事業者"として信頼・安心のサービスを提供



JCOM営業車両

サービスエンジニア



相談窓口



充実したお客さまサポート



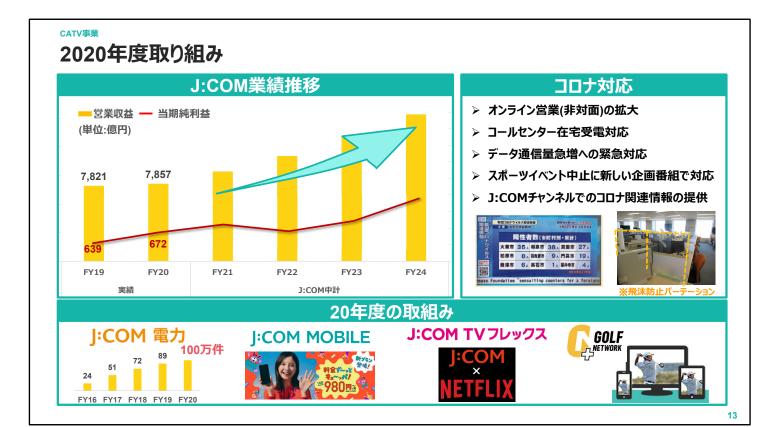
地域や行政の情報を放送

お客さま宅での技術サポート

全国約4,100名

こちらはJCOMの特色、強みとなります。

地域密着型の「顔の見える事業者」として、信頼・安心のサービスを提供しています。 具体的には、戸別訪問営業担当は全国2,700名、技術サポート担当は4,100名、 カスタマーセンターは全国11カ所、ジェイコムショップは全国47店舗と、 さまざまな形で日々お客様との接点があり、JCOMオリジナルの地域情報放送であるコミュニティチャンネルは、 1,400万世帯で無料視聴が可能になっています。



業績について説明します。

左上のグラフは、19年、20年度の実績と、中期計画のイメージを示しています。

20年度はコロナ禍の中、営業収益7,857億円、純利益672億円と、いずれも前年を上回り、 底堅く推移しました。

本年度から始まる中期計画では、数字は非公開となりますが、売上、純利益ともに増加を目指しています。

図の右上は、コロナ禍における主な対応です。

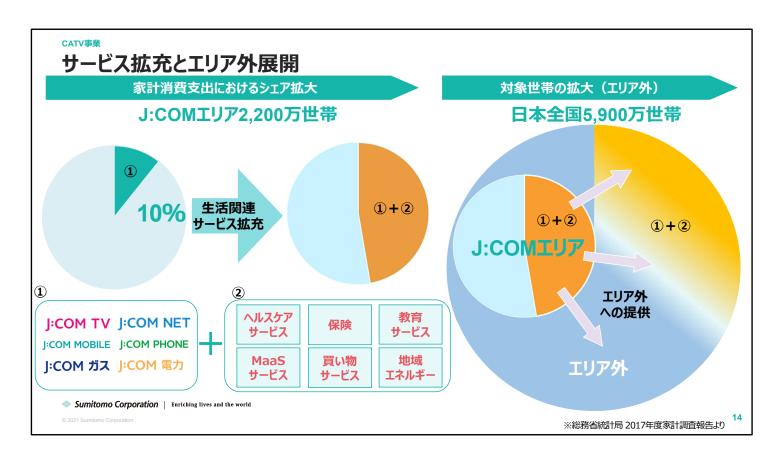
強みの訪問営業を自粛するなど、活動の制約はありましたが、オンラインで非対面による営業手法を いち早く取り入れました。

また、コールセンターでは、従業員の感染対策として、在宅受電システムを導入し、

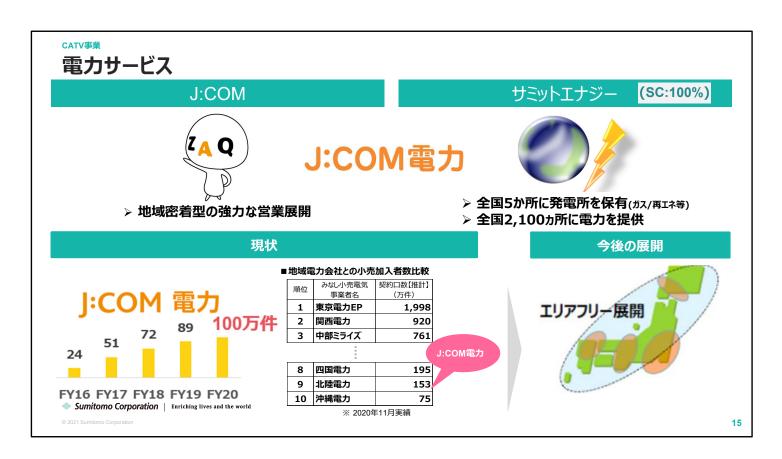
電話オペレーターが在宅で電話対応ができる環境を整備するなど、コロナ禍での運用体制を構築し、シフトしました。

サービス面では、図の下側のとおり、電力サービスは加入者が100万を超え、携帯電話サービスでは月額980円の新メニューを投入しました。

テレビサービスでは、ケーブルテレビとNetflixをパッケージで視聴できる新メニューを投入し、 また、ゴルフネットワークのスマホ・タブレット視聴の番組を充実させました。



JCOMの生活関連サービスの拡充とエリア展開の方向性のイメージ図になります。
一般的な家計消費支出に占める、①の現在の主要6サービスの割合は10%程度です。
ここに②の新しい生活関連サービスを加えて、家計支出に占める割合を広げ、
世帯当たりの収入アップを目指します。
さらに、一部サービスの提供地域をJCOMエリア外に広げることで、規模の拡大を図っていきます。



ここから、個々のサービスについて説明していきます。

電力サービスは、当社100%子会社のサミットエナジー社と連携した事業であり、

事業開始から5年で加入者は100万を超えました。

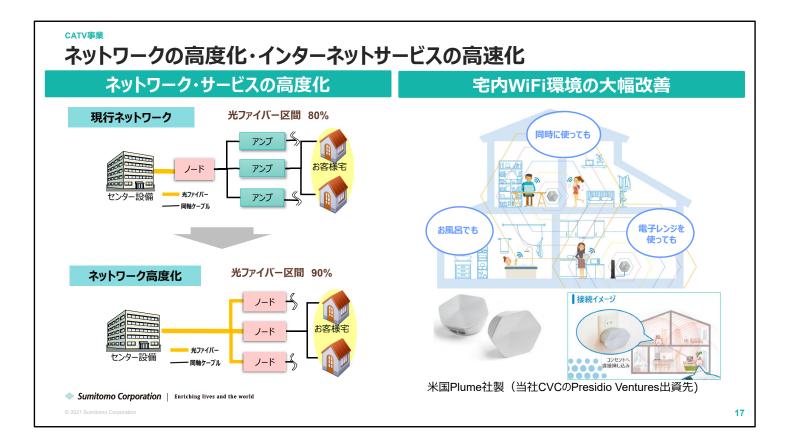
これは、地域の電力会社の契約数と比較してもトップ10に相当する規模であり、着実に成長しています。 今後は、JCOMサービスエリア外への展開を拡大させていく計画です。



こちらは、生活関連サービスになります。

Home IoTでは、スマートスピーカーを使った家電の音声操作や、外出先からの家電操作が可能になります。 また、右下に示しています各種サポートがJCOMの特色です。

設定や操作でお困りの場合は、対面や電話など、お客様がお使いになれるまでサポートを行うことも、 JCOMならではの強みとなります。



設備投資のメインとなるネットワークの高度化について説明します。

お客様に安心してサービスをご利用いただくためには、基盤となるネットワーク環境の整備が大変重要であり、 JCOMでは、ネットワーク高度化の設備投資を継続的に行っています。

具体的には、左の図に示すとおり、J:COMセンター設備からお客様宅をつなぐネットワークの 光ファイバー区間を、現行80%から90%以上に拡大し、伝送容量を増強しています。

また、右の図のとおり、宅内のWi-Fi環境の改善を図るサービスも開始しました。 ご家庭のコンセントに挿すだけで、家庭内でWi-Fi電波の届かないエリアをなくし、 どこでも安定的にWi-Fiがつながる環境を提供することで、お客様にご好評をいただいています。 このサービスでは、当社のCVCでシリコンバレーにあるPresidio Venturesが出資する 米国のスタートアップ企業、Plume社製品を、SCSK経由で調達して実現しているモデルであり、 当社グループシナジーが発揮されたサービスの一例でもあります。



Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2021 Sumitomo Corporation

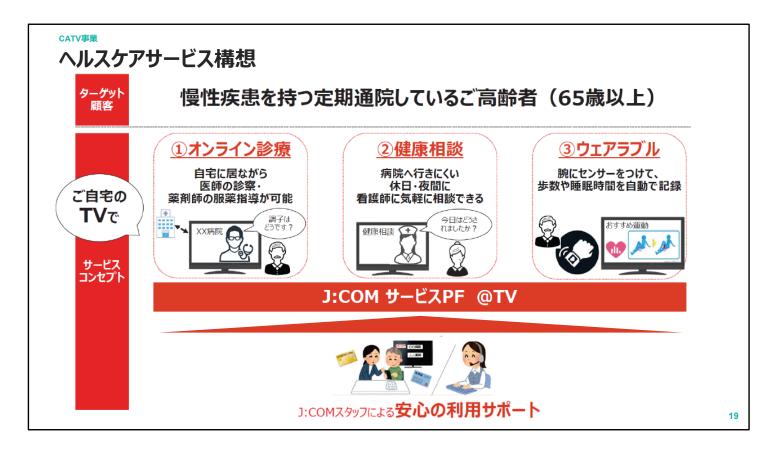
18

JCOMの新しいテレビサービスです。

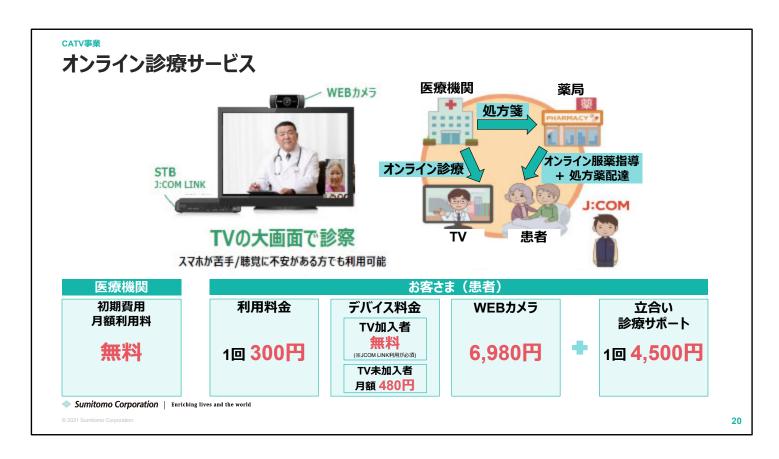
JCOMでは、4Kに対応した次世代STBをリリースしました。

Netflix、DAZN、YouTubeなどがプリインストールされており、動画配信サービスもテレビの大画面で簡単に視聴ができます。

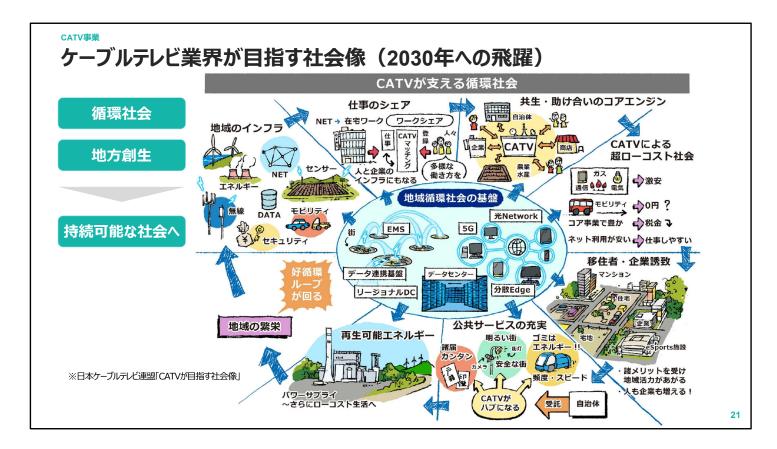
Wi-Fiを経由して各お部屋で、また、インターネット経由で外出先でのタブレットやスマホでのテレビ視聴も可能です。



こちらは慢性疾患を持ち、定期通院しているご高齢者に向けたヘルスケアサービス構想です。 ご高齢者がご自宅にいながら、テレビを通じて診療や相談ができる環境を整え、 ウェアラブル端末をつけて、健康管理もできるサービスを目指しています。



本サービスは、本年7月から関東圏の一部地域にてトライアルで提供を開始しています。 将来は、右上の図のとおり、当社子会社のトモズなどの薬局と連携し、 服薬指導や処方薬の配達サービスまでの提供を目指し、検討を進めています。



こちらは、日本ケーブルテレビ連盟が作成したケーブルテレビ業界が目指す社会像です。 ケーブルテレビは、地域の有線・無線インフラや、地域メディア・コンテンツを持つ、 地域密着型の顔が見える事業者であることが強みであり、5Gや光ネットワーク、データセンターなどの ケーブルテレビの地域基盤がハブとなり、地域の循環社会の構築、さらには地域創生に貢献していくとの 考えが示されています。

当社は、連盟のビジョンも踏まえ、JCOMとともに、ケーブルテレビ事業を通じて、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。 これでケーブルテレビ事業の説明は終了します。 03

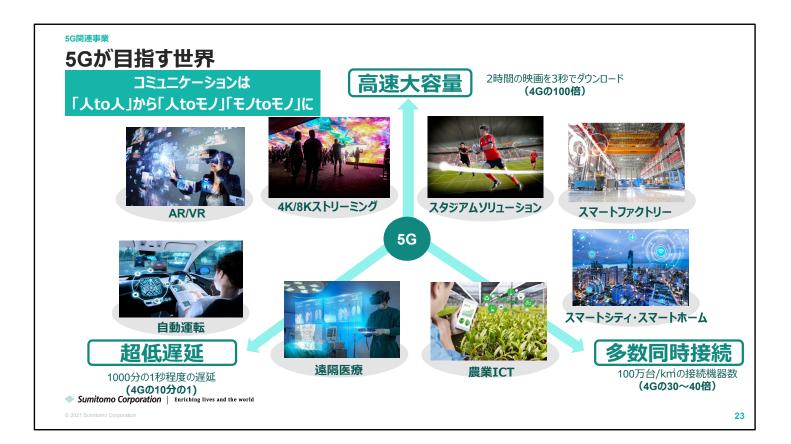
# 5G関連事業

メディア事業本部長 渡辺 一正

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

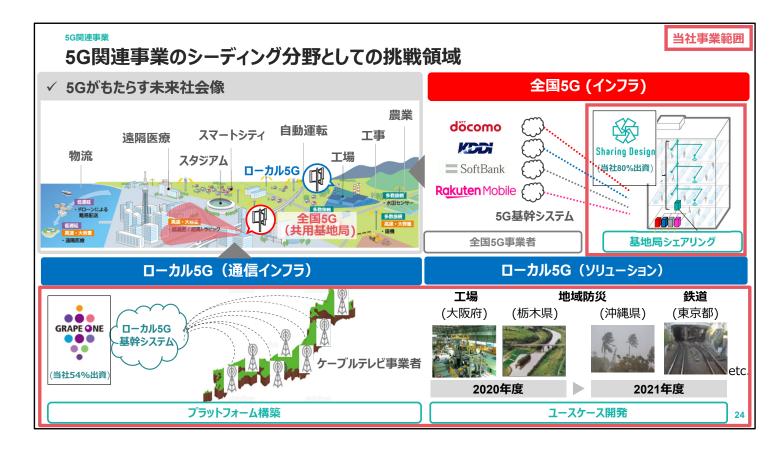
© 2021 Sumittomo Corporation

22



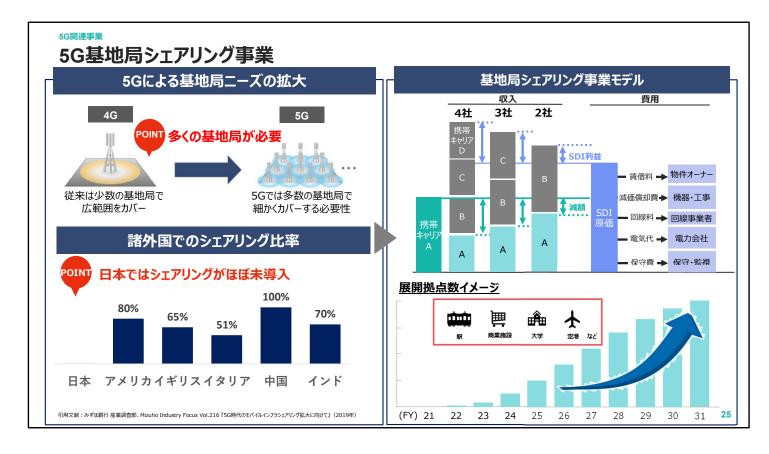
続きまして、5G関連事業についてご説明いたします。

5Gは、「高速大容量」、「超低遅延」、「多数同時接続」といった三つの特徴により 4Gまでの人と人をつなぐだけではなく、人とモノ、さらにはモノとモノをつなぐ技術基盤になると言われています。 5Gにより、自動運転、スマートファクトリー、スマートシティ、遠隔医療、農業ICTなど、 さまざまな分野で従来できなかったことの実現が期待されており、次のページ以降で、 5Gにおける当社の取り組み状況についてご説明していきます。



5Gの制度には、右上のドコモなどの携帯キャリアが行う全国の5Gと、 左下の地域限定のローカル5Gの二つがあります。 その中で当社が取り組む事業範囲は、赤枠で示した部分になります。

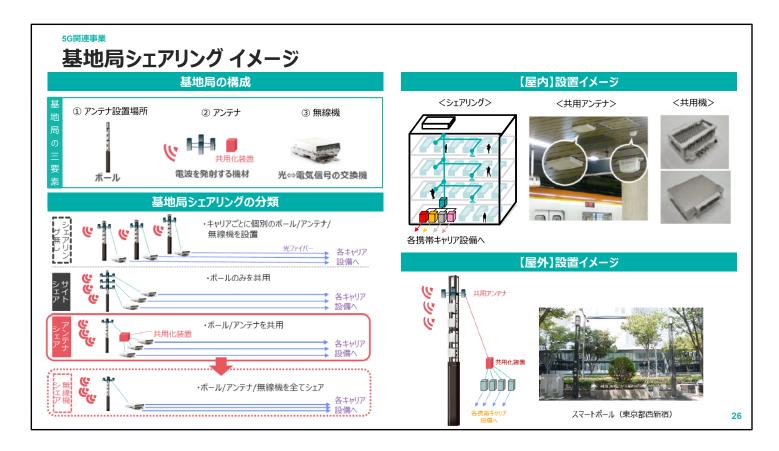
全国5Gでは、本年2月に東急株式会社と共同でSharing Design、SDI社を設立しました。 同社を通じて、携帯キャリア向けに基地局のシェアリングサービスを提供していきます。 ローカル5Gでは、インフラ面において、ケーブルテレビ事業者と連携してGRAPE ONE社を設立しており、 同社を通じて、ローカル5Gのインフラ運用を支援するプラットフォーム構築を進めています。 ソリューション面では、各地域のケーブルテレビ事業者と連携をして、 丁場や地域防災などでソリューションの開発実証実験を行っています。



まず、SDIによる5Gの基地局シェアリング事業について説明いたします。

左側をご覧ください。5Gは、4Gと比較してより高い周波数を使うため、電波の直進性が高く、障害物の影響を受けたり、電波が遠くまで届きにくい性質があります。 従い、4Gに比べて、より多くの基地局が必要になり、携帯キャリアにとっては、 設備投資負担が重くなるため、諸外国で普及している基地局のシェアリングが、 今後日本でも成長すると見込んでいます。

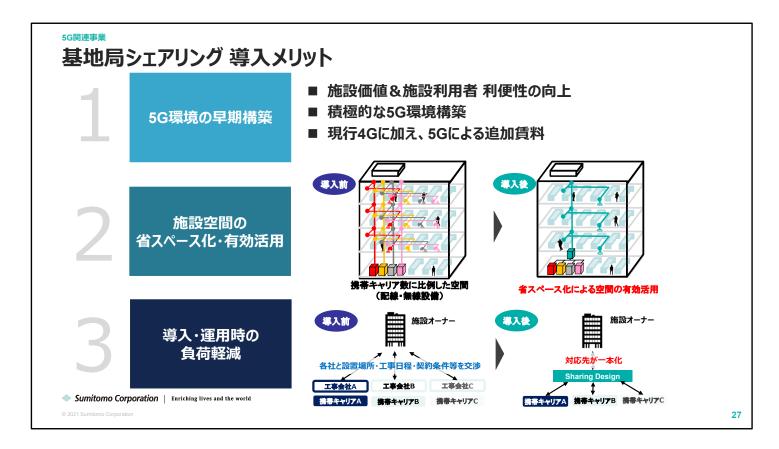
右側をご覧ください。基地局シェアリングのビジネスは、必要経費に利益を加算した総額を10年間の長期契約で、携帯キャリアから回収するモデルです。 携帯キャリアにとっても、単独で設置するよりもコストが安価になり、 さらに、参加する携帯キャリアが3社、4社と増えるほどコスト低減メリットが大きくなり、 SDIの収益も拡大します。基地局は将来的に拡大していく計画です。



基地局シェアリングの概要についてご説明いたします。

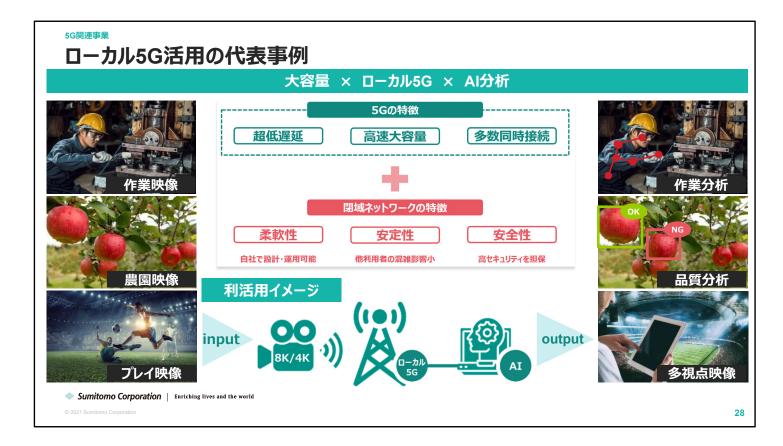
基地局を構成する主な要素は、アンテナの設置場所であるポール、アンテナ、無線機の三つとなります。 シェアをする構成要素によって、いくつかのケースがありますが、

SDIは、赤枠で囲われているアンテナ・ポールをシェアする形で事業を立ち上げていきます。 右側は、屋内と屋外でのそれぞれの設置のイメージとなります。



基地局の設置場所を提供する、施設オーナー視点でのメリットについて説明いたします。

- 一つ目は、5G環境の早期構築です。 シェアリングにより、一気に複数の携帯キャリア対応が可能になります。
- 二つ目は、設置場所の省スペース化です。 シェアリングにより、機材の共有が図られ、スペースの有効活用が進みます。
- 三つ目は、導入・運用時の負荷軽減です。 SDI社にて対応を一本化することで、各携帯キャリアとの交渉の負荷を低減します。



ここからは、ローカル5G活用の代表事例についてご紹介します。 5Gの三つの特徴は、冒頭でご説明しましたが、加えて、ローカル5Gにおいては、 真ん中で赤字に示すとおり、閉域のネットワークとしての自社で設計運用可能な「柔軟性」、 他の利用者からの混雑影響を受けない「安定性」、そして高いセキュリティを担保する「安全性」という 特徴があります。

代表的な活用事例としては、工場、農場、エンターテインメントなど、 現場を4K、8Kの高精細カメラで撮影後、ローカル5Gで伝送し、 AIサーバーにて処理することによる作業分析や品質分析、リッチなコンテンツの生成などがあります。



ここからは、当社の取り組み事例を紹介します。

一つ目は、当社グループのサミットスチール株式会社、大阪工場における事例です。

現在、人が目視で行っている金属加工品の表面の傷の検査を、人を介さず、検査の自動化、 高度化を目指すものです。

具体的には、4K、8Kカメラで撮影した大容量の画像データをローカル5Gで工場からセンターに伝送し、AI分析することで、遠隔検査を可能にします。

将来は各工場からのデータを集中管理することで、大幅な効率化が期待できます。

二つ目は、東急電鉄株式会社とともに取り組む線路の巡視業務と、ホームドアの開閉の効率化を目指す事例です。

こちらも、4K、8Kカメラで撮影した大容量の画像データをローカル5Gで伝送し、AI分析を活用します。

5G関連事業

### 実証実験 取組み事例

#### 港湾内の操船支援および港湾内安全管理





### 災害時におけるテレビ放送の応急復旧





三つ目は、三重県のケーブルテレビ事業者と一緒に取り組む、港湾における活用事例です。 船舶、港湾に設置した高精細カメラ映像を、やはりローカル5Gにて伝送し、 AIの映像分析により運航、着岸時の事故防止や港湾内の監視の高度化、効率化の実現を 目指しています。

最後の事例は、沖縄県のケーブルテレビ事業会社とともに取り組む事例です。 台風などの災害時のケーブル線の切断やアンテナ倒壊などによって、 テレビ視聴やインターネット接続不可となった場合に、ローカル5Gの無線システムを活用し、 迅速な応急復旧を行うものであります。

これまでご説明してきましたとおり、5Gではインフラ構築と、その上でのソリューション、 サービス両面での事業展開を目指しており、社内各部門、グループ会社、社外パートナー企業とも連携し、 5G社会を早期に実現し、地方創生にも貢献してまいります。 以上で、説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。 04

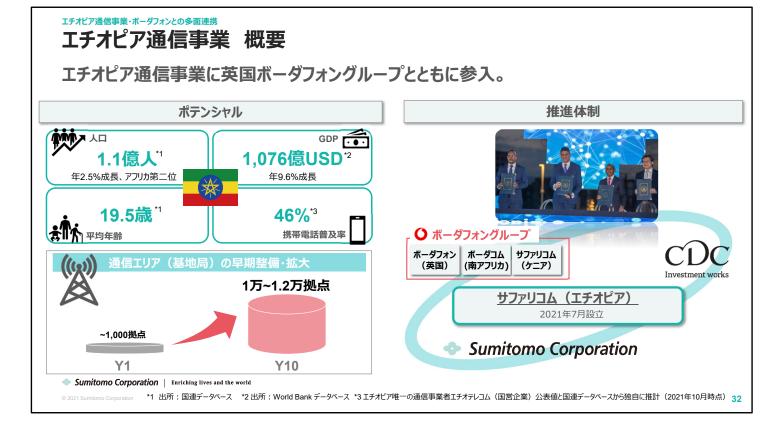
# エチオピア通信事業・ボーダフォンとの多面連携

スマートプラットフォーム事業本部長 樫木 克哉

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2004 Comitment Comments

31



スマートプラットフォーム事業本部長の樫木と申します。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。 私からは、先般、参入を発表しました、エチオピア通信事業の展望および同事業のパートナーである ボーダフォンとの多面的連携の方向性についてご説明させていただきます。

まず、本事業の成長性についてです。

エチオピア通信市場は、国営通信事業者のエチオテレコム 1 社独占の状態が長く続いていましたが、 通信インフラを皮切りにした経済発展をもくろみ、同国政府により、

今年、ついに民間企業へのライセンスが開放されました。

エチオピア政府は、ミャンマーにおける通信ライセンスの外資開放を成功事例として捉え、

これを参考にライセンス入札を進めてきた経緯があり、ミャンマー通信事業参入、同市場の成長を 牽引してきた当社の経験が活かせる絶好の機会でした。

この機会に対し、アフリカでの通信事業経験豊富な英国ボーダフォングループという最強のパートナーと タッグを組み、同市場への参入を果たすことができました。

また、ボーダフォン本社を有する英国の政府系ファンドであるCDCにも資本参画いただいております。 日本政府はもちろん、英国政府の強力な支援のもと、同事業を推し進めてまいります。

エチオピアは、1億人超の人口を有するアフリカの大国で、経済発展真っただ中のポテンシャルが極めて高い市場です。携帯電話の普及率も50%弱と、大きな伸びしろがあります。 当面は、ネットワーク整備をはじめとする事業立ち上げコストが先行することになりますが、 次期中計期間から収益貢献を果たしていくことを見込んでおります。

一方、エチオピア国内で発生している内紛が深刻化し、先般、同国政府より非常事態宣言が発令されることになりました。

現地に暮らす皆様には不安な毎日をお過ごしと思います。皆様の安全を心よりお祈りいたします。

現地の状況が刻々と変わる中、当社、エチオピア通信事業への影響については、 現時点で正確にお伝えできる状況にはございませんが、国民のライフラインを担うものとして、 早期に事業を立ち上げ、国の発展に貢献するという意向に変わりはないことを申し上げさせていただきます。

エチオピア通信事業・ボーダフォンとの多面連携 サステナブルな事業基盤へ 通信事業を基盤に社会課題解決型サービスを展開。国民になくてはならない存在へ。 エチオピア国民のみなさま **び** ボーダフォングループ √世界43カ国\*2、内アフリカ8カ国で通信事業展開 社会課題 教育 ✓モバイルマネー事業の成功 解決型 Ø サービス サファリコム(ケニア)の"M-PESA" 年間取扱高 4兆円超(GDPの約40%)\*3 ユーザ数 28百万人 (人口の50%超) \*3 モバイルマネー" Sumitomo Corporation 生活 ✓新興国での通信事業展開 インフラ (モンゴル、インド、ロシア、ミャンマー等) 通信サービス ✓総合商社ならではの全産業ポートフォリオ Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world \*1銀行口座開設が不要なモバイルウォレット。決済、国内外送金などが可能。\*2パートナーとの提携による展開国を含む。ボーダフォングループ単独での展開国数は24カ国。\*3出所:2021年度Safaricom社Annual Report

ここでは、エチオピア通信事業を通じて、当社として成し遂げたいこと、 もっと言えば、本事業の社会的意義についてご説明いたします。

通信サービスは「あったら便利」というものから、「なくてはならないライフライン」に進化してきました。 新興国においては、パソコンの普及よりも携帯電話の普及が先に進むケースがほとんどです。 消費者にとって最も身近な存在である携帯電話を軸にして、社会課題解決型のサービスを展開することで、 エチオピア国民の生活を支え、また、Ouality of Lifeの大幅な向上に貢献していきたいと考えております。

これを成し遂げるに当たり、通信サービスと併せて、銀行口座を持たない、あるいは持てない 多数の国民に向けて、携帯電話上での送金決済を実現する、モバイルウォレットサービスを 開始する計画です。

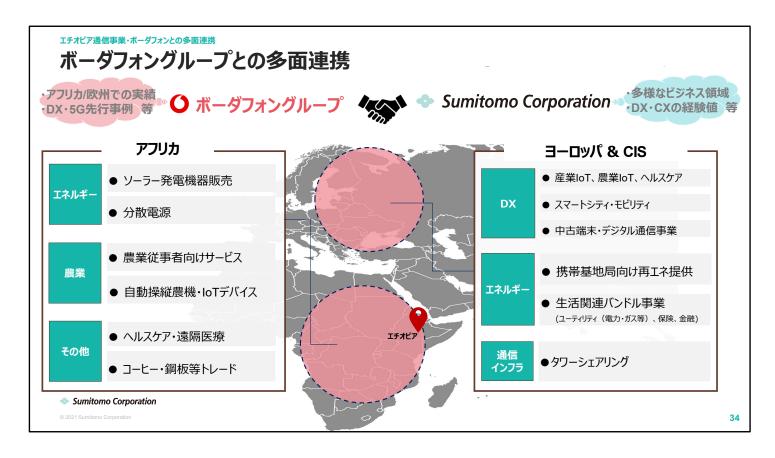
ボーダフォングループ傘下で、ケニアで通信事業を展開するサファリコム社が、

「M-PESA」というモバイルマネーサービスを展開しており、現在では、ケニア国民の50%以上が利用し、同国のGDPの約40%ものトランザクションを有する巨大インフラに成長しています。

M-PESAでは、送金、店舗での決済のような基本機能だけでなく、保険商品、電力料金の支払など、 国民の生活を下支えする機能が拡充されており、同国民の生活になくてはならない存在として 定着しています。

通信サービス、モバイルマネー、この二つの生活インフラを軸に、社会課題解決型サービスの提供を進めていきたい考えです。

なお、先ほど触れましたケニアのサファリコム社は、エチオピアの通信事業にも資本参画しておりますので、彼らのモバイルマネー成長ノウハウをフルに活用する体制が整っております。



昨年プレスリリースにてご案内のとおり、当社はボーダフォングループと、エチオピアに限らず、アフリカ、欧州において、多面的な協業検討体制を構築しております。

ボーダフォングループが持つアフリカ、欧州での通信事業、モバイルマネー、 IoTや5Gの先行活用事例の創出経験と、当社が保有する通信事業立ち上げ経験、 総合商社ならではの全産業に広がるポートフォリオ、当社グループにおける豊富なDX・CX適用経験を 掛け合わせ、スケーラブルなビジネス創出を目指していきます。

本取り組みの第1弾である、エチオピア通信事業を皮切りに、今後は、本スライドに記載しているような、エネルギー、農業、デジタルヘルスケア、スマートシティ・モビリティ、 こういった幅広い分野における展開を検討しております。

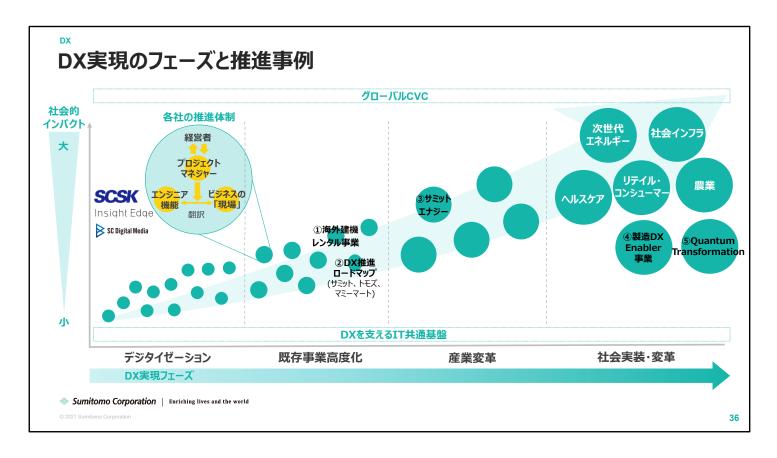
1日も早く、より具体的な取り組みについて、皆様にお披露目できるよう準備を進めておりますので、 どうぞご期待ください。 私からの説明は、以上です。 <u>05</u>

## DX

デジタル事業本部長 芳賀 敏

Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2021 Sumitomo Corporation 35



それでは、私、芳賀より、DX活動をご説明します。

冒頭に全体像をご説明し、後段でいくつかの具体的ケースをご紹介いたします。

これは、6月のIR Dayでもお見せした図ですが、われわれはDXの実現を横軸、四つのフェーズで進めています。縦軸は社会的インパクトの大小を表しています。

まず、入り口は、各社でのデジタイゼーションであり、第1フェーズです。

第2フェーズは、既存事業の高度化となります。その際、左上にお示ししました「DX推進体制」、これが本来、個社ごとに必要となります。

すなわち、現場の課題を抽出するビジネス人材、そこからデジタルソリューションを提供する SCSK、DX技術子会社であるInsight Edge、

また、データマーケティングを担うSCデジタルメディアというエンジニア人材、

そして、このエンジニアとビジネスをつないで翻訳するプロジェクトマネジャーの

三位一体体制です。

現時点では、DXセンターが多くのケースで、このエンジニアリング機能の提供と、 プロジェクトマネージャーの役目を担い、 光社グリープのDXを支援し、同時に、組織として多くのプロリウを内部に持っていて、

当社グループのDXを支援し、同時に、組織として多くのノウハウを内部に積み重ねています。

このノウハウに、住商の事業創造能力を掛け合わせ、第3のフェーズ、 すなわちバリューチェーンをデジタルでつなげる産業変革、 そして第4の業界を超えた社会変革DXを実現していきます。

この際、スタートアップとの共創は重要な戦略であり、

シリコンバレー、香港、テレアビブ、ロンドンの当社のCVCのグローバル連携を推し進め、各フェーズでのスタートアップのイノベーションを取り組んでいます。

D

## ①海外建機レンタル事業 内製化によるオペレーション高度化

- 内製DXが進んでいる海外事業会社の既存事業高度化
- ①業務システム開発と②データ分析の内製化を継続推進。一部課題は、DXセンター/Insight Edgeとも協働ワーク中。



それでは、これから五つのDX具体事例をご紹介いたします。

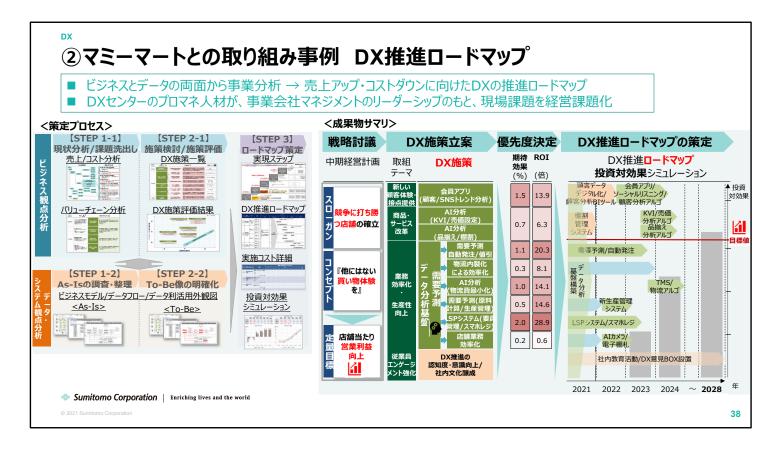
最初は、第2フェーズの事例となります。

海外建機レンタル事業では、従前からITをビジネス戦略の中心に据えていました。 その中でも、経験による意思決定の解消、さらなるオペレーションの効率化、 資産効率の改善、顧客満足の向上等の個別課題が存在し、 一部の課題解決をDXセンターが、サポートしています。

Insight Edgeと共同で、レンタル建機出荷時の最適な積載組み合わせや、 配送・回収の順序、ルートの最適化により、配送時間やレンタル資産回転率の大幅な改善に 取り組んでいます。

建機レンタル事業としての競争力の強化と、全社としての知見蓄積・他事業への展開を目指す事例となります。

当社グループ自身がこのような課題の宝庫であることが、当社DXの最大の強み、特長です。



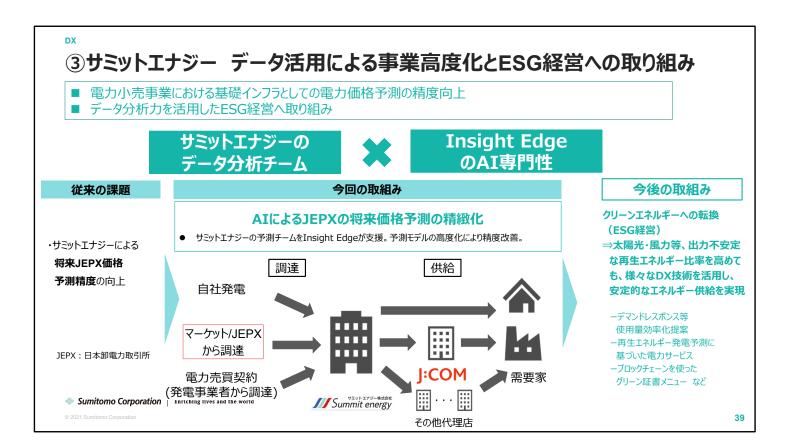
2番目も、第2フェーズの事例です。これは、食品スーパーのマミーマートの取り組みです。まず、表題の「DX推進ロードマップ」ですが、左の策定プロセスのように、 売上/コスト分析、バリューチェーン分析から、DX施策を複数策定し、 事業会社のマネジメントと、DX実行のロードマップを策定するものです。

そして右が、マミーマートの実例です。

まずは、同社の中計施策を理解、分析し、トップマネジメントとも戦略討議しながら、 具体的なDX施策を複数立案します。次に、その投資効果と実行難易度を分析し、 優先順位を決定し、ロードマップとしました。

常にトップマネジメントと対話しながら進めたもので、DXの推進は、「経営課題の解決の道筋」ということを、あらためて認識したケースです。

ここで得たノウハウを、当社のM&Aや不採算事業の改善活動に転用していきます。



次は、第3フェーズの事例、サミットエナジーとなります。 サミットエナジーのデータ分析チームとInsight Edgeが連携し、 JEPX、電力卸価格の予測の精緻化に着手したことを6月にもお伝えしました。 現在、さらにその精度改善を続けております。

右下をご覧ください。11月にプレス発表されましたが、J:COMとサミットエナジーが共同でピーク時の節電量に応じて、お客様にAmazonのポイントを付与するという、「デマンドレスポンス」の実証実験もスタートしました。 Insight Edgeは、ここでも技術支援をしています。

今後は、ESG経営を目指す中で、再生エネルギーの不安定性を予測し、 安定的なエネルギー供給を、DXを活用しながら実現していきます。



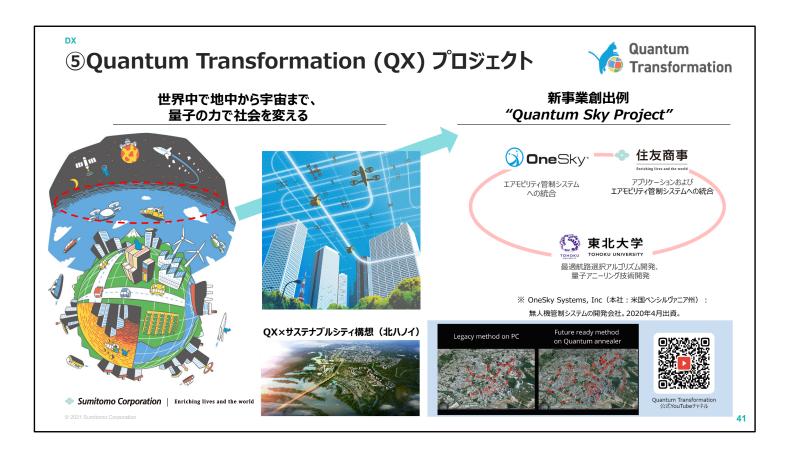
次は、第4フェーズの事例となります。

製造業向けの当社のデジタルソリューションを提供していく新規事業のご紹介です。 対象顧客は、当社の海外工業団地に入居いただいており、共通の業界課題を抱えておられる 製造業、460社となります。

具体的なDXサービス展開は、右下にお示ししたように、製造業の一般的課題解決を パッケージサービスとしてSaaSにてご提供します。

そこで築いた信頼関係をもとに、サプライチェーン管理、在庫管理や製造実行計画などSCSKとともに、 システム導入を含むSIビジネスにつなげ、さらにはビジネスコンサルティング領域まで一気通貫で サービスを提供します。

コロナの影響もあり、まずは国内の製造業と具体的な実証実験を進めています。 東南アジアの製造業の課題解決、産業変革を通して社会貢献を目指します。

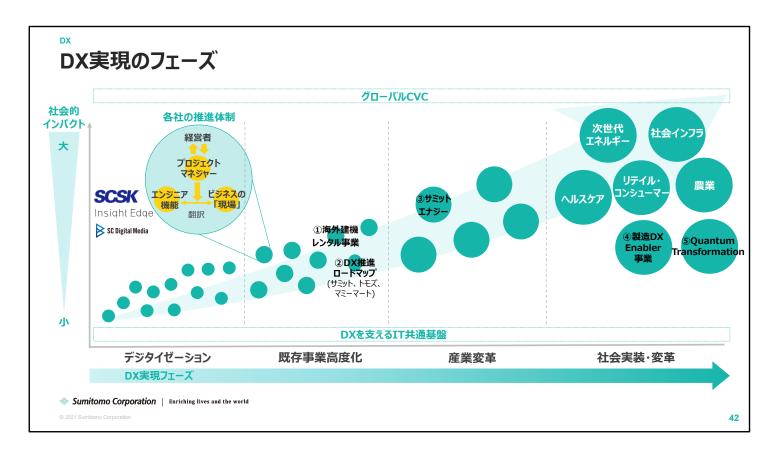


最後は、未来の技術を活用した社会変革の挑戦事例です。

当社では、量子コンピュータの社会実装を推進する、Quantum Transformationを取り進めています。 このたび、当社、エアモビリティの管制システムを提供する米国のスタートアップ、 OneSky Systems社、そして東北大学の産学共同プロジェクトで、空飛ぶ車等のエアモビリティの リアルタイム三次元交通制御の机上実証実験を行っております。

風や電波の影響も計算しながら、時速200キロで飛行する自動運転のエアモビリティに、 超高速で最適ルート導き出すためには、やはり量子コンピュータで制御せざるを得ません。 早期の普及が期待されますドローンの物流に着目し、 物流事業者と実証実験の会話を開始しております。

同様に、ベトナムの北ハノイのサステナブルシティ構想においても、QX Readyの都市計画を検討しています。 QXで未来をつくる、ご期待いただきたいと思います。



以上、事例を交えながら、当社のDXの取り組みの一部を簡単にご説明しました。 Insight Edge、SCデジタルメディアのエンジニア部隊も質・量ともに充実が進み、 また、DXセンターメンバーも現場に入り込んで腕を磨いています。

今後は、GHG排出見える化プロジェクト等、ソーシャル課題のデジタル解決にも取り組みながら、各フェーズの有形無形の市場価値の向上に、当社グループの英知を集めて取り組んでまいります。なお、定量面ですが、全社では今、280件ほどのDX案件が動いており、そのDX効果の定量把握に各SBUと取り組んでいます。ボトムのドルバリューに至らない構想段階の案件、先行指標をKPIとしている案件も相当含まれておりますので、今後、ドルバリュー化を進めていきます。

DXセンターが直接関わっている100件においては、足元ではRPA効果を入れて、約30億円程度の価値創造を既に実現しています。本中計の最終年度には、もう1桁上を目指しいます。以上で、私からの説明を終わります。どうもありがとうございました。

以上