第三部

DXを通じたコーポレートトランスフォーメーション

15:20-15:50 パネルディスカッション	副社長執行役員 CDO 社外取締役 ファシリテーター：DXセンター長	南部智一 井手明子 芳賀　敏
15:50-16:10 質疑応答	副社長執行役員 CDO 社外取締役 DXセンター長	南部智一 井手明子 芳賀　敏

© 2021 Sumitomo Corporation

パネルディスカッション登壇者ご紹介

井手　明子（いで　あきこ）

2020年6月～　当社社外取締役

長年に亘り大手通信事業者において要職を歴任し、情報・通信、企業経営や
コーポレートガバナンス等に関する豊富な知識と経験を有す。

南部　智一（なんぶ　としかず）

1982年　　住友商事入社

米州総支配人、専務執行役員などを経て、2020年4月から代表取締役 副社長執行役員
メディア・デジタル事業部門長・CDOとして多数の国内事業会社を統括し、当社グループのDXを牽引する。

ファシリテーター：芳賀　敏（はが　びん）

常務執行役員
メディア・デジタル事業部門長補佐、デジタル事業本部長・DXセンター長として
当社グループのDX推進・CVC活動およびコーポレートITに従事する。

© 2021 Sumitomo Corporation

DX活動の軌跡

年度 2018 2019 2020 2021

推進体制

15名 → 75名 → 150名
※DXｾﾝﾀｰ人数

- DXセンター開設（ｺｰﾎﾟﾚｰﾄIT含む）
- SCSKとの連携強化
- CDO設置
- HAX Tokyo(ｱｸｾﾗﾚｰﾀ事業)
- グローバルDXセンター
- Insight Edge社(AI技術子会社)
- イスラエルCVC(ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ5拠点目)

DX銘柄2020
Digital Transformation
総合商社として唯一
DX銘柄2020に選定

社内モメンタム醸成

- DX説明会(18拠点、2,600人)
- 社内広報活動
- 0→1チャレンジ
- DXオープンカレッジ(延1,500人超)
- CDOダイレクトコミュニケーション
- MIRAI LAB PALETTE

DX案件数

70件 → N数の累積 → 170件 → 次世代成長戦略テーマ案件にリソースシフト → 300件

経済効果

RPAグループ削減効果(年間) 10万時間超・10億円超 → 20万時間超・20億円超

既存事業
- 売上増加
- コスト削減
- 意思決定の高度化

新規事業
- 持分利益

その他
- 業界DX・Vertical SaaS
- ｸﾞﾙｰﾌﾟ企業価値向上

CDO：Chief Digital Officer（最高デジタル責任者）、CVC：コーポレートベンチャーキャピタル

© 2021 Sumitomo Corporation

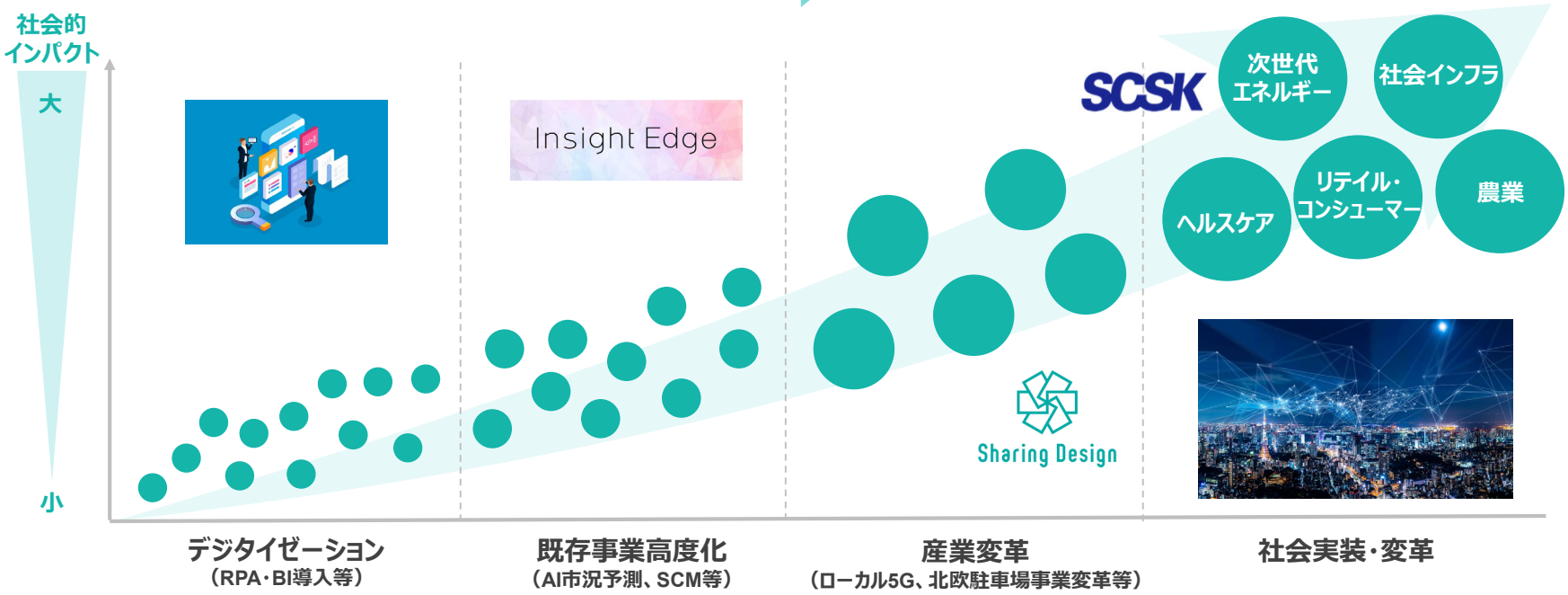
DXによる事業創造に向けたフェーズ

中期経営計画2020（18~20年度）

DX Readyな環境整備
（IT基盤・企業文化変革）

SHIFT2023（21~23年度）

住友商事グループのトランスフォーメーション
（社会課題への複合的なアプローチ・CXの実現）



© 2021 Sumitomo Corporation

SHIFT 2023 次世代成長戦略テーマ

市場の魅力度、当社の強みを踏まえて、特に、以下の分野を「次世代成長戦略テーマ」として設定し、
同分野における事業を全社で中長期的に強化・育成していく

DX

デジタル、テク×イノを活用した事業変革と新規事業開発

次世代エネルギー

カーボンフリーエネルギーの開発・展開、新たな電力・エネルギーサービスの拡大、CO_2の吸収・固定・利活用

社会インフラ

途上国におけるインフラ整備、新しい機能を持つ社会インフラの開発

リテイル・コンシューマー

多様なリテイル事業群のデータ活用を通じた、地域社会にエッセンシャルな価値、サービスの提供

ヘルスケア

医療分野に加え、健康・予防・介護分野における新たなビジネスの創出

農業

デジタル・テクノロジーを活用した農業セクター向けビジネスを拡充

サステナビリティ経営の高度化

- 長期的な事業環境の見通し
- 社会課題解決へのコミットメント
- 戦略的経営資源配分

© 2021 Sumitomo Corporation

サミットDX（Operational Excellenceの追求）

サミットの事業基盤から得られる豊富なデータ

店舗数　118店舗
年間売上高　3,105億円

サミット内外の豊富なデータ

外部データ
- 日付　曜日　祝日　暦イベント
- 天気　気温　体感指数

商品情報
- 商品コード　売価　陳列場所　フェイス数
- 販促情報　チラシ　値下げ　ポイント

店舗情報
- 店舗規模　エリア　予測客数

データを活用したAI学習とアルゴリズムによるアウトプット

学習
↓
学習済モデル

最適化されたデータアウトプットによるDX施策と改善効果

DX施策

1st Step
- 需要予測（客数・売上）

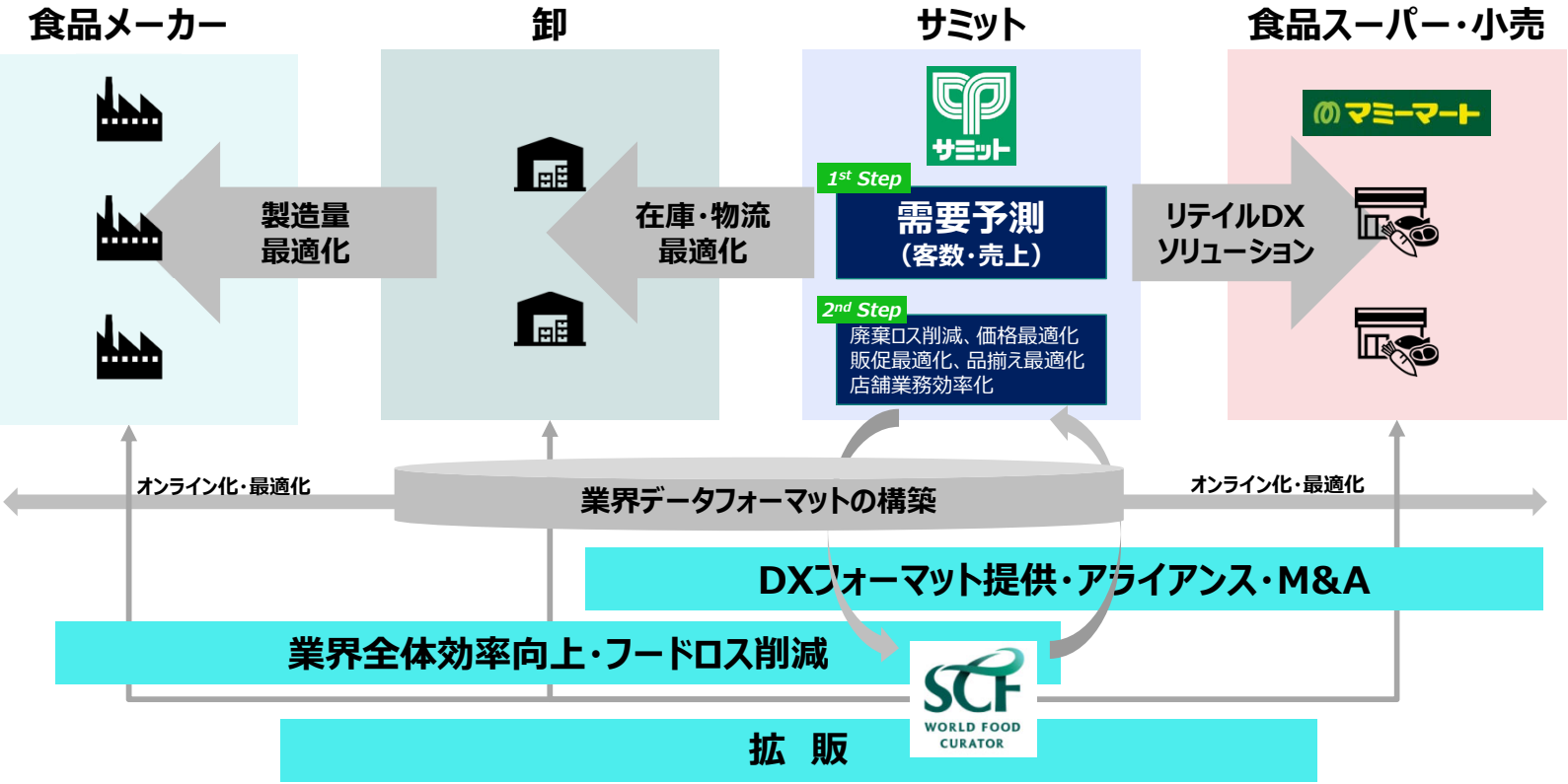
＋

2nd Step
- ロス削減
- 価格最適化
- 販促最適化
- 品揃え最適化
- 店舗業務効率化

改善効果

- 集客増
- 収益増
- コスト減

食品流通　業界DX（Vertical SaaS）



© 2021 Sumitomo Corporation

リテイル・コンシューマー　業界横断型DX

当社事業会社による消費者データ活用プラットフォームの連携

データ分析 | 顧客データ共有 | クロスマーケティング | 新サービス開発

ショッピングモール	スーパーマーケット	ドラッグストア	調剤薬局	専門店	TV・カタログ通販	メディア	ユーティリティ	その他
Terrace Mall 湘南 / Terrace Mall 松戸	サミット / マミーマート	Tomod's / 株式会社アロスワン	FEILER	SHOP CHANNEL	J:COM	Summit energy	T-GAIA	

連携

連携

新サービスの開発、ビジネスモデルの進化、業界横断DXの実現

外部企業との連携によるプラットフォームの深化、ビジネスモデルの進化

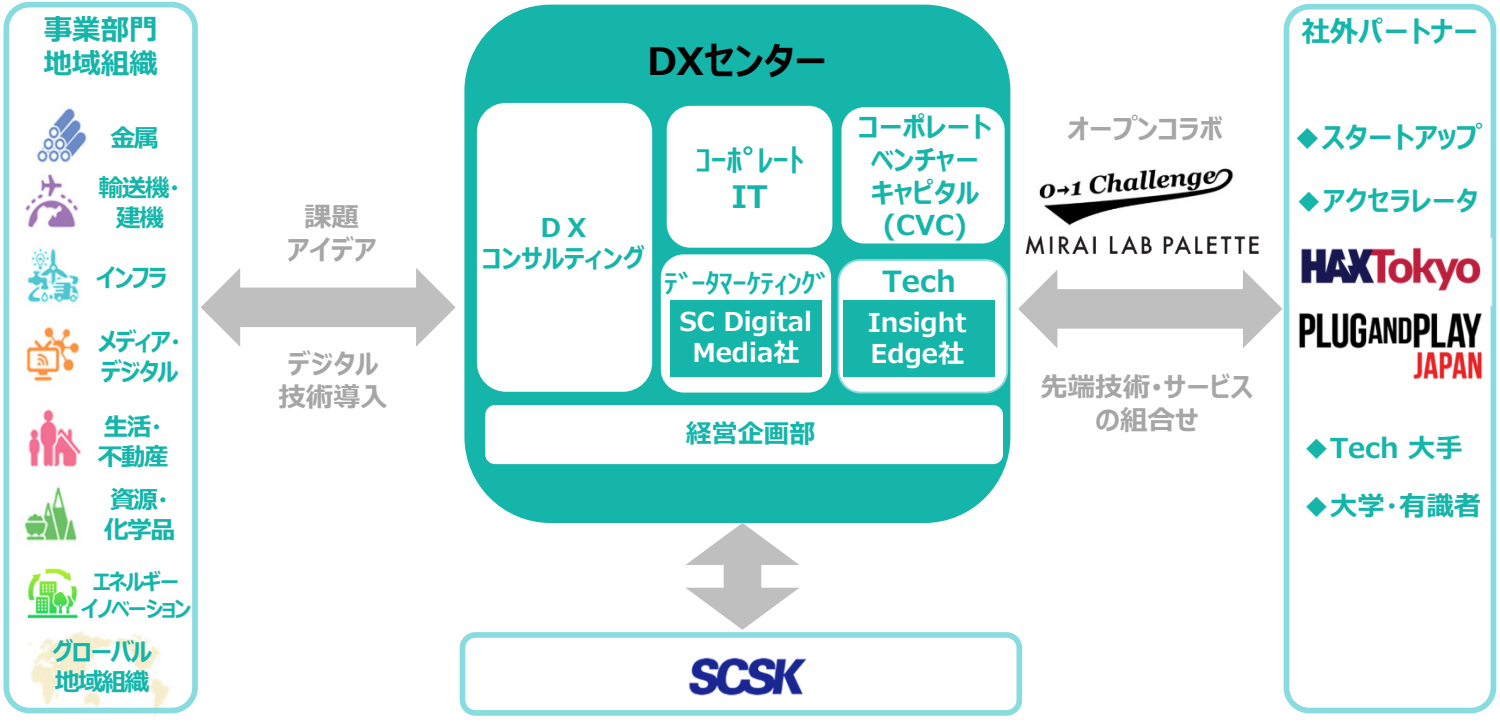
大手流通グループ | モビリティグループ（電鉄・自動車） | EC・金融グループ | 物流企業グループ | その他

リテイル	ロジスティクス	モビリティ	ヘルスケア	エネマネ	エンタメ	教育
O2O/OMO, EC	宅配, SCM	オンデマンド シームレス交通	予防・健康増進診療・アフターケア	EV, VPP	E-sports, コンテンツ配信	再教育/AI・IT コーチング

etc…

© 2021 Sumitomo Corporation

<Appendix> DX推進体制



© 2021 Sumitomo Corporation