

住友商事株式会社

デジタル・AI白書

2025



住友商事

Enriching lives and the world

Contents

トップメッセージ

CDO・CIOメッセージ	2
--------------	---

住友商事のデジタル・AI戦略

変遷	3
中期経営計画2026	4
デジタル・AI戦略(DAIS)	5
デジタル・AI戦略(DAIS)の推進体制	6
「デジタルで稼ぐ」を加速する 課題解決型提案機能の構築	7
新技術・新事業領域に向けた取り組み	8

データで読み解く、住友商事のデジタル・AI

データで読み解く、住友商事のデジタル・AI	9
-----------------------	---

経営基盤×デジタル・AI

デジタル・AIで意思決定を迅速化・高度化する 経営基盤の整備	10
情報セキュリティへの取り組み／人財育成施策	11

事例紹介

事例紹介 目次	12
①コーポレート ②鉄鋼	13
③自動車 ④輸送機・建機	14
⑤都市総合開発 ⑥コミュニケーションサービス	15
⑦ライフスタイル ⑧資源	16
⑨化学品・エレクトロニクス・農業 ⑩エネルギートランスフォーメーション	17

CDO・CIOメッセージ



巽 達志

Tatsushi Tatsumi

常務執行役員
デジタル・AI
グループ長
CDO・CIO

デジタルで磨き、 デジタルで稼ぐ。 さらなる変革と飛躍へ

デジタル・AIは、もはや特定の部門や専門人材だけの取り組みではなく、あらゆる事業の競争力と成長を左右する中核的な経営基盤となっています。住友商事グループは、2024年からの中期経営計画2026の中で「デジタルで磨き、デジタルで稼ぐ」というスローガンのもと、総合商社ならではのあらゆる事業現場にデジタル・AIを活用した成長を当社の重点施策として取り組んできました。

当社グループのデジタル・AI活用の特徴は、グローバルに900社の事業会社と10万社の顧客を有する中で業界や顧客の困りごとや要望と真摯に向き合う事業現場にデジタルソリューションを掛け合わせながら、当社グループの人財が事業変革をリードしている点にあります。業務効率化にとどまらず、事業構想の高度化や新たな価値創出へと展開する取り組みが、各事業で着実に進んでいます。

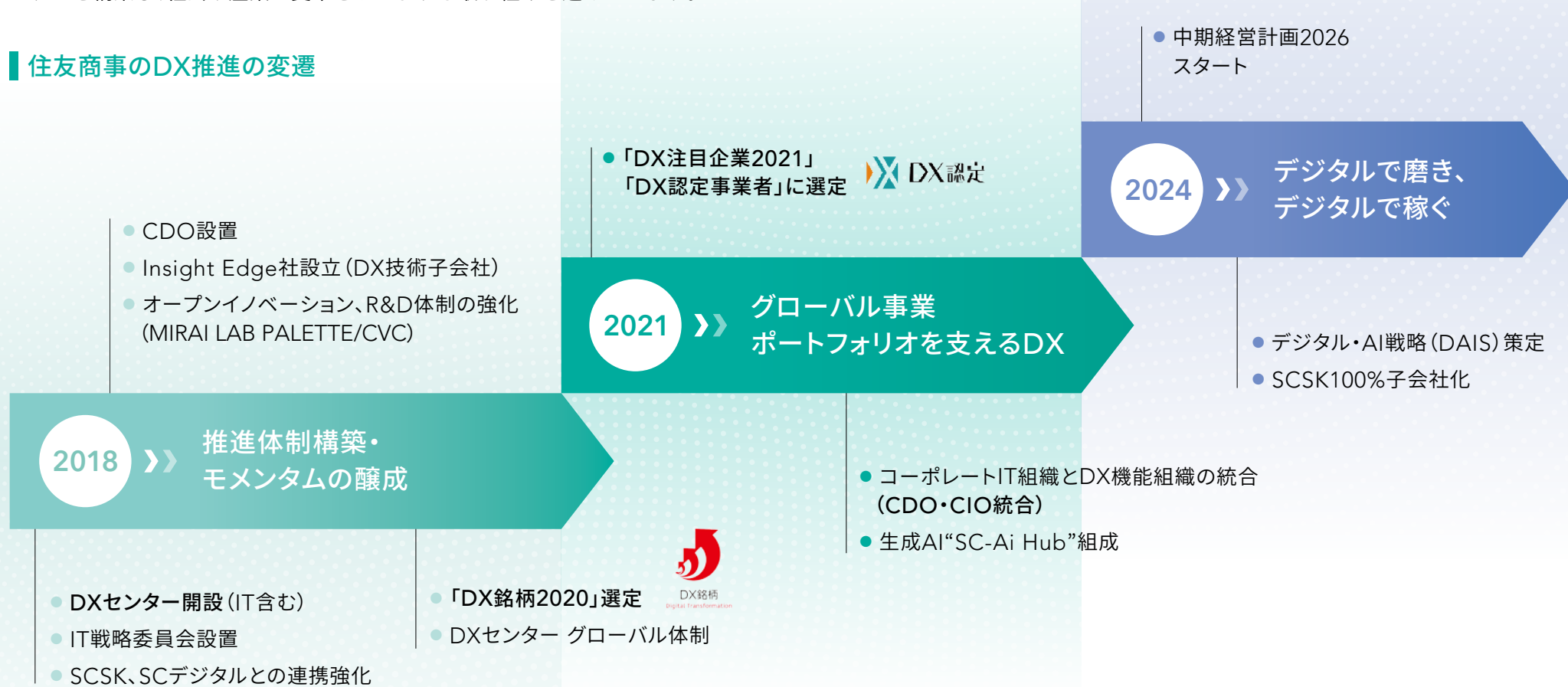
本「デジタル・AI白書」では、こうした当社グループならではのデジタル・AI活用の現状を俯瞰するとともに、2025年10月に発表されたデジタル・AI戦略(DAIS)の考え方や、そのもとで進む具体的な取り組みを整理して紹介します。

本白書が、当社グループの現在地と、将来に向けた成長の方向性をご理解いただく一助となれば幸いです。

変遷

住友商事では、2018年4月に専任組織「DXセンター」を設置し、全社的なDX推進を本格的に開始しました。2023年にはDX推進とIT戦略を統括する機能を統合し、当社グループのInsight Edge (DX技術・エンジニアリング)、SCデジタル (データマーケティング)、SCSK (デジタルソリューション) 等との連携を強化しながら、IT・デジタル技術を事業現場へ実装する取り組みを進めてきました。現在は、デジタル・AI戦略 (DAIS) の下、あらゆるビジネスの現場で、デジタル・AIを駆使して、新たな価値創造モデルを構築し、社会や産業の変革をリードする取り組みを進めています。

住友商事のDX推進の変遷



Evolution of DX promotion

中期経営計画2026

住友商事は、中期経営計画2026において「No.1事業群」をテーマに掲げ、競争優位を磨き込み、社会課題の解決を通じた持続的な成長の実現を目指しています。そのための成長戦略として、「強みを核とした成長」「成長の原動力の強化」「事業ポートフォリオ変革」の三つを柱に据え、「デジタルで磨き、デジタルで稼ぐ」という考え方のもと、デジタル・AIを活用した成長加速に取り組んできました。事業現場で培ってきた強みや競争優位をデジタルでさらに磨き込むことで収益力向上と事業変革につなげるとともに、経営基盤や業務オペレーションにおいてもデジタル・AIの活用を進め、成長の質とスピードの一層の向上を図っています。

デジタルで加速する新たな成長

- 当社事業の強み・競争優位をデジタルでさらに強化。新たな強みも育成しながら、成長を加速する
- デジタルで経営基盤・業務を変革するとともに、当社事業の収益拡大と事業創出、変革を実現し、当社全体の稼ぐ力を強化する



*Strategic Business Unit

デジタル・AI戦略 (DAIS)

中期経営計画2026策定時の想定を超える速度でデジタル・AIが普及する中、住友商事では、「強みを核とした成長」「成長の原動力の強化」「事業ポートフォリオ変革」をさらに深化・強化するため、新たに「デジタル・AI戦略」を策定しています。本戦略は、急速に進化するAI・デジタル技術を活用し、あらゆるビジネスの現場で新たな価値創造モデルを構築することを目指すものです。総合商社として培ってきた事業現場の知見と顧客接点を起点に、デジタル・AIを実装し、社会や産業の変革につなげていくことを戦略の中核に据えています。

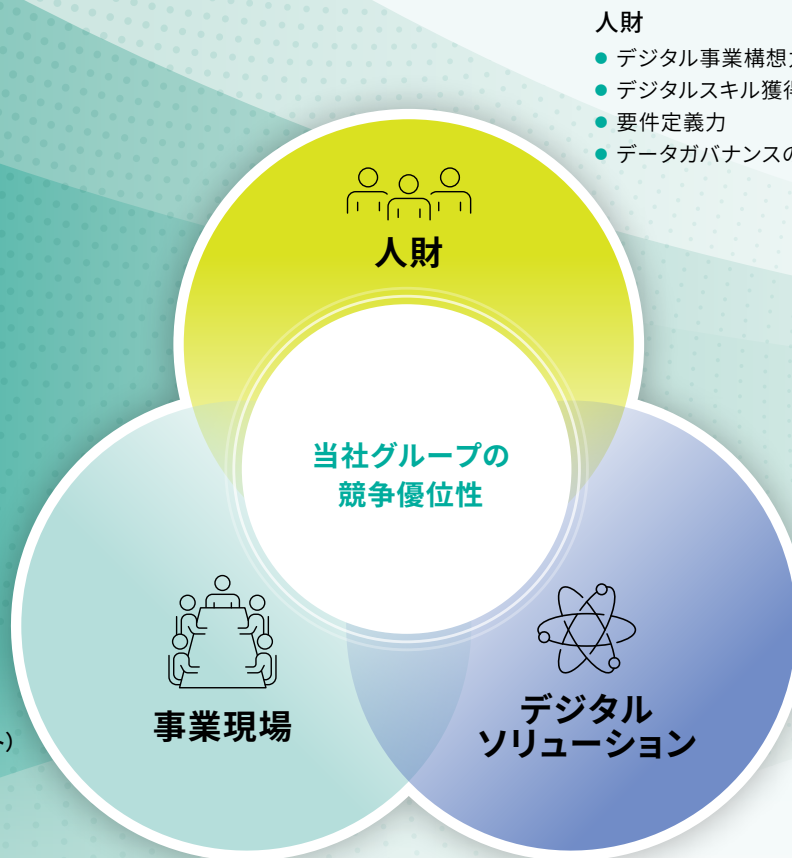
デジタル・AI戦略のVision

Vision

あらゆるビジネスの現場で
デジタル・AIを駆使して
 新たな価値創造モデルを
 構築し社会や産業の
 変革をリード

事業現場 (事業会社・顧客・コーポレート)

- 900社の連結事業会社
- 10万社のグローバル顧客
- 事業現場での課題抽出力
- 顧客へのインターフェース
- 事業構想力



人財

- デジタル事業構想力の強化
- デジタルスキル獲得
- 要件定義力
- データガバナンスの知見

Design Principles

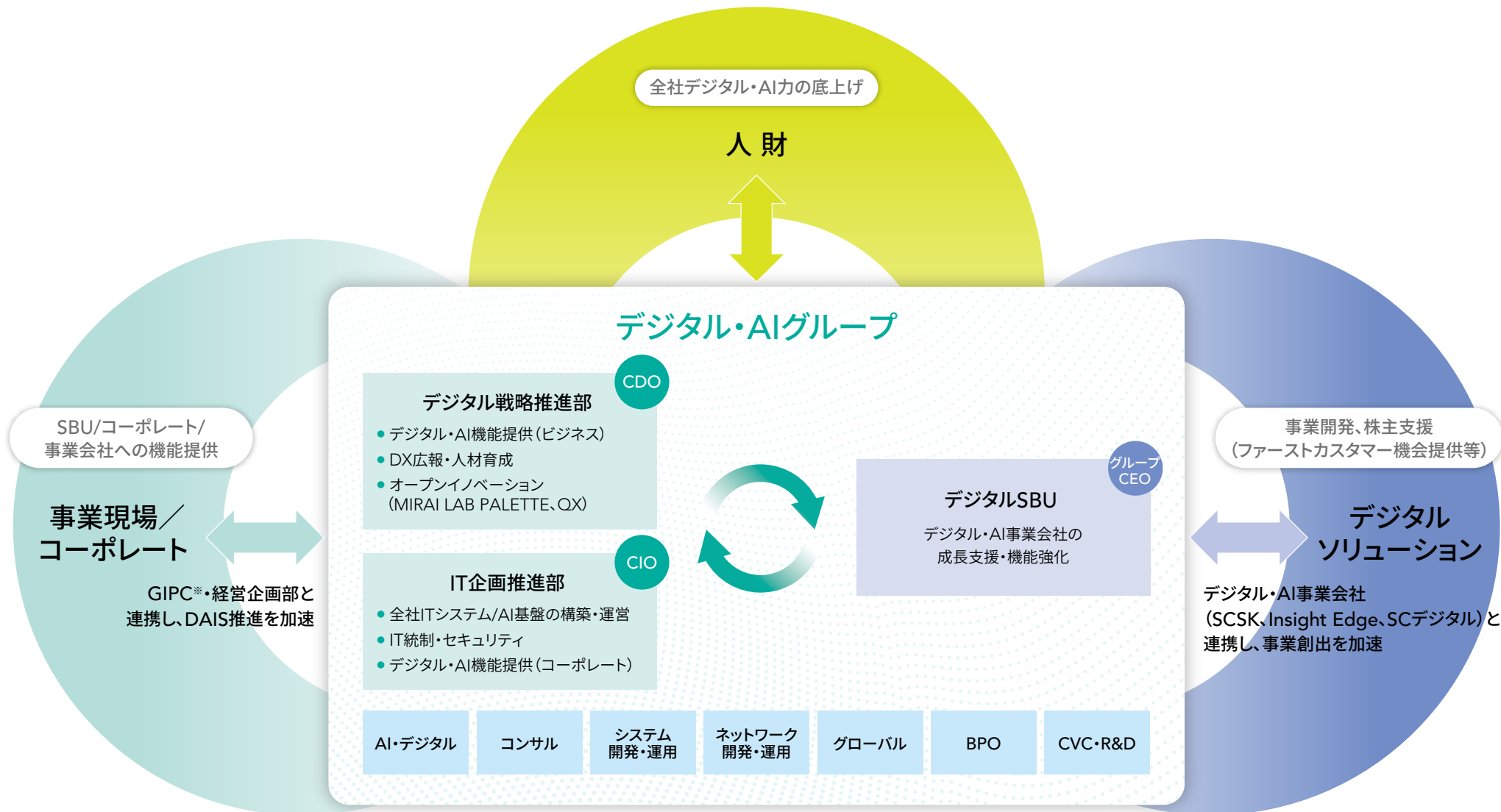
- 顧客が真に求める価値の再定義
- 当社の強みの補強
- 暗黙知の形式知・組織知化
- 本質的な課題から価値創造
- 劣勢ビジネスからの形勢逆転
- ビジネス構想の社会・産業実装

デジタルソリューション

- システム・ネットワーク開発
- デジタル・AIエンジニアリング
- セキュリティ
- BPO・データセンター

デジタル・AI戦略 (DAIS) の推進体制

デジタル・AI戦略 (DAIS) の実行にあたっては、2026年4月に新設したデジタル・AIグループ(デジタル戦略推進部・IT企画推進部・デジタルSBU)が中心となり推進します。デジタル・AIを駆使してSBUとともに当社グループの競争優位性を強化し、社会や産業の変革をリードすることを目指します。

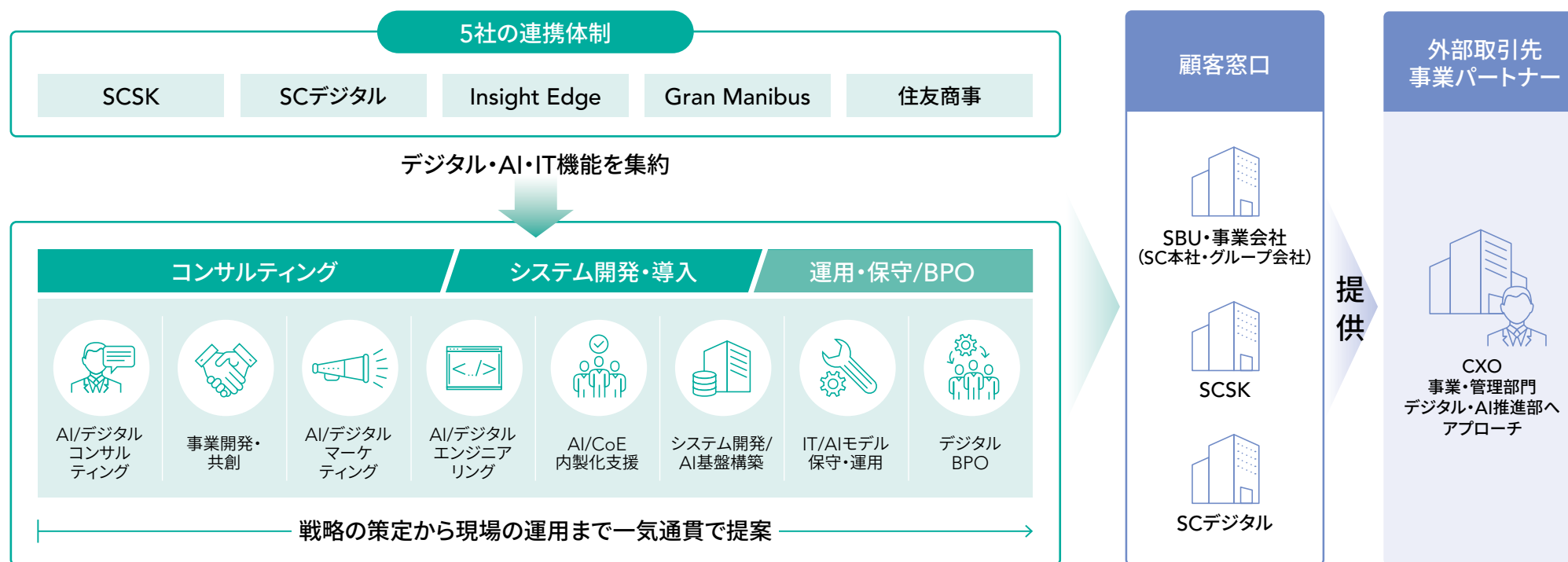


*Global Innovation & Portfolio Committee

「デジタルで稼ぐ」を加速する課題解決型提案機能の構築 (デジタルオフリングの展開)

住友商事グループでは、広範な事業領域で培った「業界知見」と最先端の「デジタル・AI技術」を融合させ、戦略立案からシステム構築、運用・BPOまでを一気通貫で提供する「デジタルオフリング」を展開しています。グループ各社の機能を集結し、顧客の経営・事業・業務課題に寄り添った実行力のある支援を行うことで、事業変革や業務高度化を後押しし、顧客の持続的成長に貢献します。

住友商事グループのデジタル・AIソリューション提供体制



PickUp!

グループ会社紹介

SCSK

住友商事グループのITサービス会社。コンサル、開発、運用、BPOまでITをフルラインで提供し、基幹およびDX基盤を支える。



SC Digital

住友商事グループのマーケティングDX専門会社。顧客理解・CX設計からデータ基盤導入、施策運用まで一気通貫で支援。



Insight Edge

住友商事グループのDX技術専門会社。AIを始めとした幅広いデジタル技術を活用し、事業構想からシステム実装までを担い、事業変革を推進。



新技術・新事業領域に向けた取り組み

住友商事グループは、最先端技術を事業や産業の現場に実装し、新たな価値を生み出していくことを、商社に求められる重要な役割の一つと考えています。その実現に向け、量子技術の取り組みや、共創に向けたオープンイノベーション拠点の運営、スタートアップ投資などを通じた新事業領域への挑戦を進めています。

PROJECT

1

量子技術で 社会変革を創出する “Quantum Transformation (QX)”



住友商事は、量子技術をDXに次ぐパラダイムシフトをもたらす技術と位置づけ、2020年に全社横断の「Quantum Transformation (QX)」プロジェクトを発足しました。国内外の大学・研究機関・スタートアップと連携しながら、総合商社ならではの広範な事業領域とネットワークを生かし、物流、モビリティ、エネルギーなど実社会の複雑な課題に対して実証を進めるとともに、社会実装を通じて新たな価値創出に挑戦しています。

PROJECT

2

組織の枠を超え、 イノベーションを加速する “MIRAI LAB PALETTE”



住友商事は、オープン・イノベーション拠点「MIRAI LAB PALETTE」を通じ、企業、自治体、大学、スタートアップなど多様な外部パートナーとの共創を推進しています。業界や分野の垣根を越えた知とネットワークが交差する場として、新規事業の創出や既存ビジネスの高度化、社会課題解決につながる協働を加速させます。住友商事社内外の事業基盤や先端技術・知見同士を結びつけ、未来の価値創造を実現するハブとして機能しています。

PROJECT

3

スタートアップ投資で 新事業創出につなげる “グローバルCVC”



住友商事は、最先端技術や新たなビジネスモデルの取り込みを目的に、グローバルCVCを通じたスタートアップ投資を展開しています。米国の Presidio Ventures を含む世界各地の拠点（シリコンバレー、香港・上海、テルアビブ、ロンドン、東京）を通じ、成長分野のスタートアップと住友商事グループとの連携を促進。投資にとどまらず、事業創出や既存ビジネスとのシナジー創出につなげています。

データで読み解く、住友商事のデジタル・AI



デジタル・AI戦略を支える人材基盤

デジタル・AIグループ
所属人数^{※1}

グローバル
約 **300** 名

デジタル・AI関連
国家資格保有者数^{※2}

327 名



働き方改革を支えるデジタル・IT基盤の刷新

クラウド率(単体)^{※1}

90 %超

従業員IT満足度調査
生産性の向上^{※3}

65 %
(※参考 日本平均:38%)



デジタル・AI活用の全社的な定着と生産性向上

生成AI「Copilot」活用

ライセンス付与^{※1}

約 **8,500** 名
(グローバル全役職員)

平均月間利用率^{※1}

約 **90** %

業務削減時間^{※4}

約 **10,000** 時間/月

社内セミナー
実施回数^{※5}

165 回

Copilot Champions
(アンバサダー)^{※6}

グローバル
約 **321** 名

Power Platform活用

コミュニティ参加者数^{※1}

2,635 名

※グループ会社含む



事業現場におけるデジタル・AIの実装

取り組み中の案件数^{※7}

184 件

うち2025年度
運用開始案件数^{※7}

67 件

※1 2026年3月時点の実績値。
 ※2 2025年4月時点の実数値。
 ※3 コーポレートIT所管システムおよび各部所管システム、計38システムを対象に、役職員約1,000名を母集団として実施した「従業員テクノロジー体験調査」の結果に基づく(2025年12月実施)。
 ※4 Copilot 利用者アンケートの結果に基づく(2024年12月実施)。
 ※5 2025年4月から2026年3月までの期間における社内セミナー実施実績。
 ※6 Copilot活用に意欲的な役職員が自発的に手を挙げて就任する社内アンバサダー制度。2026年3月時点の実績値。
 ※7 2025年度下期時点の実績値。デジタル・AIの実装後、運用を開始している案件を対象として集計。

デジタル・AIで意思決定を迅速化・高度化する経営基盤の整備

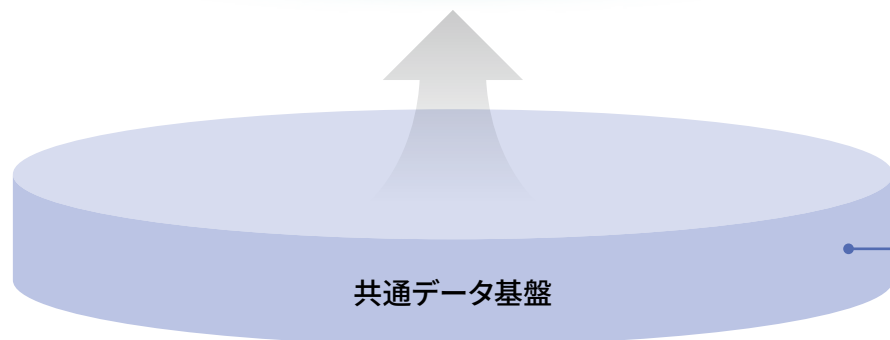
住友商事グループは、デジタル・AIによる経営管理体制の変革に向け、経営基盤システムの刷新に取り組んでいます。基幹システムや業務プロセスの見直しを通じて、グローバルに展開する事業の経営管理を支える仕組みを高度化するとともに、データに基づく経営判断を支える環境を整備しています。こうした取り組みにより、事業環境の変化に柔軟に対応できる経営基盤の構築を目指しています。



可視化・データ分析による意思決定の高度化

データ・AI活用を前提とした業務・組織文化の定着

住友商事では、生成AI「Copilot」のグローバル全社導入を起点に、データ・AI活用を前提とした業務プロセス及び働き方の改革を進めています。業務時間の削減に加え、人が本来注力すべき付加価値の高い業務へと時間の使い方を転換しています。さらに、社内アンバサダー制度「Copilot Champions」等の活用定着・波及施策を通じ、現場主導でAI活用が広がる組織文化の形成を推進しています。今後は、個人の生産性向上に加え、組織横断でのナレッジマネジメントや経営プロセスの高度化においても、データ・AIの活用を一層深めていきます。



データドリブン経営基盤の高度化

住友商事は、データドリブン経営を支える基盤として、セキュリティおよびアクセス権限を適切に統制した共通プラットフォームのもと、全社で共通利用するデータを一元的に管理し、ガバナンスの確保と情報の信頼性向上を図っています。経営情報へのアクセシビリティ向上や、レポート業務の効率化・可視化に取り組むとともに、生成AI等を活用した分析を共通的に利用できるAI Readyな環境の整備を進めています。これらの取り組みを通じて、経営環境の変化を的確に捉えながら、迅速かつ柔軟な意思決定を支える仕組みの高度化に取り組んでいます。

情報セキュリティへの取り組み

体制

住友商事グループは、情報セキュリティの重要性を認識し、チーフ・インフォメーション・オフィサー（CIO）を委員長とするIT戦略委員会を中心に、情報セキュリティの確保および情報資産の適切な管理に取り組んでいます。IT戦略委員会においては、情報セキュリティに関する基本方針や重要施策等について審議・決定を行うとともに、その実施状況について継続的に確認しています。

この体制を通じて、全社的な情報セキュリティの確保および管理水準の維持・向上を図っています。

方針・規程

「情報セキュリティ基本方針」および関連規程を整備し、情報資産の適切な管理および運用の徹底のための取り扱い方法や手順を定めています。

各組織には情報管理者を配置し、情報資産管理における必要な指示・対応を行っています。個人情報についてはプライバシー・ポリシーを制定するとともに、関連規程や組織体制を整備し、適切な保護に努めています。

教育・啓発

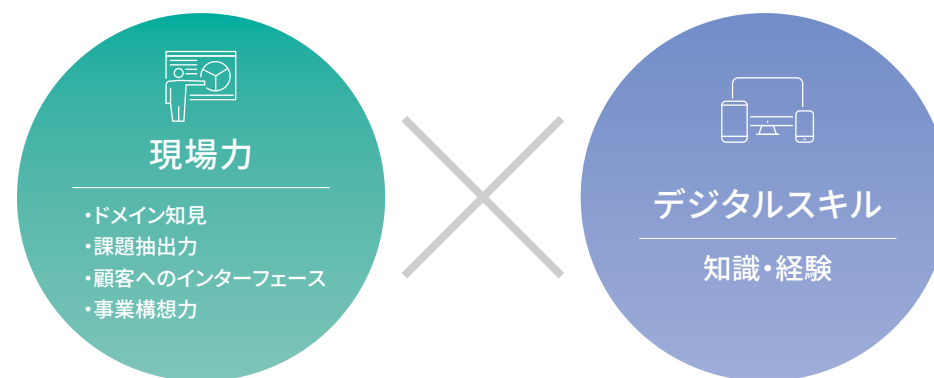
会社情報の窃取・破壊などを目的とした外部からの攻撃を含む、さまざまな情報セキュリティ上のリスクに備え、役職員に対する継続的な教育・啓発や訓練を実施しています。一人ひとりのセキュリティ意識と行動レベルを高めることで、組織全体としての情報セキュリティ水準の向上を図っています。

インシデント対応・外部連携

情報セキュリティに関する不測の事態を想定し、システム上の対策に加え、主要な子会社を含めた体制の確認・整備を行うとともに、外部専門機関とも連携しながらリスクの最小化に取り組んでいます。

人財育成施策

- 住友商事では、人財育成施策を強化し、全役職員がデジタル人財として変革を実現することを目指しています。「事業現場」「デジタルソリューション」「人財」を掛け合わせ、当社ならではの戦い方で、住友商事グループの強みと競争優位性を最大限に発揮していきます。その原動力となるのが人財です。
- そのために、全役職員のデジタルスキルの底上げと、デジタル活用力（現場での課題抽出力・事業構想力とデジタルスキルを組み合わせる能力）の向上を図る施策を段階的に実行しています。2026年度には、デジタルスキル認定制度（Dグレード）の導入を予定しています。
- デジタル・AIがもたらす新たな機会は一人ひとりの市場価値を高め、自律的なキャリアを切り拓くチャンスとなります。個々の成長を、住友商事グループ全体の価値向上につなげていきます。



事例紹介 目次

PROJECT 10

エネルギー・トランス フォーメーション

再生可能エネルギーの
需給バランスと
運用最適化の高度化

▶ P.17

PROJECT 09

化学品・ エレクトロニクス・農業

農家向け肥料販売における
顧客プラットフォームの
サービス強化

▶ P.17

PROJECT 08

資源

マルチAIエージェント
フレームワークによる
資源権益投資判断の高度化

▶ P.16

PROJECT 01

コーポレート

投融资ライフサイクルを
俯瞰するAIプラットフォーム

▶ P.13

PROJECT 02

鉄鋼

AIプラットフォーム導入による
石油ガス産業向け
鋼管サプライチェーンの高度化

▶ P.13

PROJECT 03

自動車

AIロボティクスを活用した
荷役自動化と
物流オペレーション高度化

▶ P.14

PROJECT 04

輸送機・建機

航空宇宙・民間分野における
先端技術に関するビジネス展開

▶ P.14

PROJECT 05

都市総合開発

顧客のファン化を実現する
データドリブな商業施設運営

▶ P.15

PROJECT 07

ライフスタイル

スーパーマーケットの
現場オペレーション高度化・
生産性向上

▶ P.16

PROJECT 06

コミュニケーション サービス

次世代通信・AIを活用した
共同創出型公共インフラデジタル
イノベーション

▶ P.15

住友商事では、総合商社ならではの多様な事業
領域において、デジタル・AIを活用した事業変
革・高度化を推進しています。

本章では、デジタル・AI戦略(DAIS)のもと、コー
ポレート領域から各事業グループに至るまで、
現場の課題を起点にデジタル・AIを活用して取
り組んできた具体的な事例を紹介します。

事例紹介

コーポレート

PROJECT

01

投融資ライフサイクルを俯瞰する AIプラットフォーム

目 背景

住友商事社内には、過去の投資判断に関する膨大な議事録が蓄積される一方、活用は一部の専門部隊に留まり、全社的な知見活用が未開拓。

💡 ソリューション概要

- 過去30年分、約1,500件の全社投融資委員会議事録、加えて経営会議結論、損失発生・分析報告書を統合し、投資案件を入口から出口まで、ライフサイクルで俯瞰して検索・分析できるAIプラットフォームを構築。
- 検索、論点分析、チャット深掘り機能により、過去案件の投資検討時の論点・投資実行後の結末を把握することで、新規投資への知見活用が可能に。
- 当社に蓄積された先人の知見を組織資産として継承し、投資検討時の情報収集・分析効率化や意思決定の質向上の実現を目指す。今後は社内ニーズをふまえ、さらなる機能高度化を目指す。



鉄鋼グループ

PROJECT

02

AIプラットフォーム導入による石油ガス産業向け 鋼管サプライチェーンの高度化

目 背景

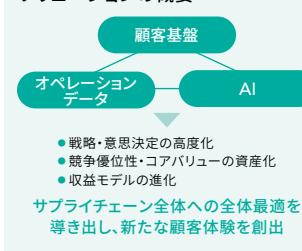
鋼管需給は地政学リスクや資源価格変動など多層的な不確実性にさらされる一方、掘削・生産現場への納入には厳格時間制約があり複雑性への対応が必須。

💡 ソリューション概要

- 鋼管ビジネスで30年以上蓄積してきたSCMオペレーションデータや業界知見を一元化すべく、データ統合力と高度なビジネスロジック構築に強みを持つAI Techパートナーのプラットフォームを採用し、次世代SCM基盤を構築。サプライチェーン全体の最適化を図り、データドリブンな意思決定と業務高度化を推進。
- 欧州拠点での実証によりオペレーション高度化の有効性を確認。Ascend SC、SCSKと連携し取り組みを推進中。欧州拠点に加え、グローバルSCM拠点への本格導入を行うことで数十億円規模の効果を見込む。
- 長年培ってきたデータと知見をデジタル資産として再定義。供給レジリエンス強化、顧客への価値創出につなげる戦略的基盤投資として位置づけ、中長期的な企業価値向上を目指す。

※SCM(サプライチェーンマネジメント)：鋼管の調達から、物流・在庫管理・検品、納品などを一気通貫で最適化する管理手法

ソリューションの概要



今後の展望



事例紹介

自動車グループ

PROJECT

03

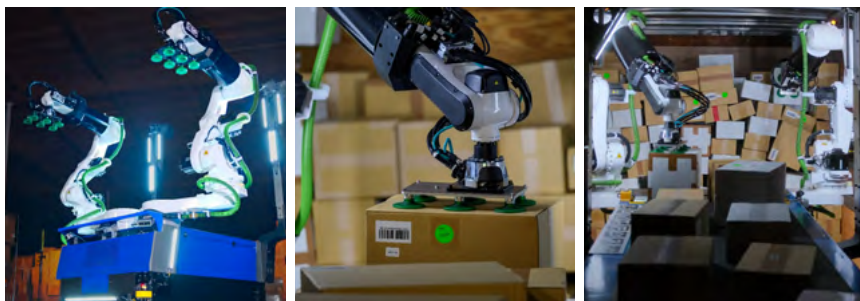
AIロボティクスを活用した荷役自動化と
物流オペレーション高度化

目 背景

荷物量増加と労働力不足が深刻化する物流業界において、複雑で多様な荷積み作業の省人化・効率化が求められている。

💡 ソリューション概要

- 住友商事は米Dexterity社と合併会社(Dexterity-SC Japan)を設立し、ロボットアーム搭載のAIにより、形状・サイズの異なる荷物を高速認識・テトリスのように最適配置で自動積載するシステムを展開。独自のコンピュータビジョン、制御技術、パッキングアルゴリズムを活用し、現場ニーズに応じたハード・ソフト最適化を実現した。
- 国内最大手物流企業向けに初の商業導入を進め、荷役作業省人化による輸送力確保・拡大を支援。実証実験で磨いたローカライズ技術により、処理速度と輸送品質を両立させている。
- 物流業界でのネットワークと海外先進技術の連携を強みに、今後は多様な荷役工程の自動化やデジタルツインを活用した効果可視化を進め、他業界への展開も見据える。



輸送機・建機グループ

PROJECT

04

航空宇宙・民間分野における
先端技術に関するビジネス展開

目 背景

低軌道衛星の増加とAI技術の進歩により衛星データ利活用が拡大する一方、多様なデータを統合的・迅速に分析するには高度な専門性を要し、導入障壁の高さが業界共通の課題として顕在化。

💡 ソリューション概要

- 住友商事は、グローバルネットワークを生かし、米州住友商事を通じて商用衛星データの統合・分析に強みを持つ Ursa Space Systems Inc. に出資。多様な衛星データと地理・経済などの公開情報を統合し、AIを活用した独自ソフトウェアにより迅速な収集・分析・レポート生成を実現する同社プラットフォームを日本市場で展開。
- ユーザーは生成AIのように対話形式で分析したい事象をプラットフォーム上で入力するだけで、一般公開情報含めて最適なデータの取得、統合、分析、レポート作成までをワンストップで利用可能。専門的な知見がなくとも、時間単位の分析結果にアクセスすることができ、幅広い産業分野での衛星データ利活用を加速。
- 今後は衛星データ利活用に向けた共同実証や企業へのプラットフォーム導入提案を推進予定。さらに他業界への横展開を図ることで、衛星データ利活用の裾野拡大を狙う。



事例紹介

都市総合開発グループ

PROJECT 05

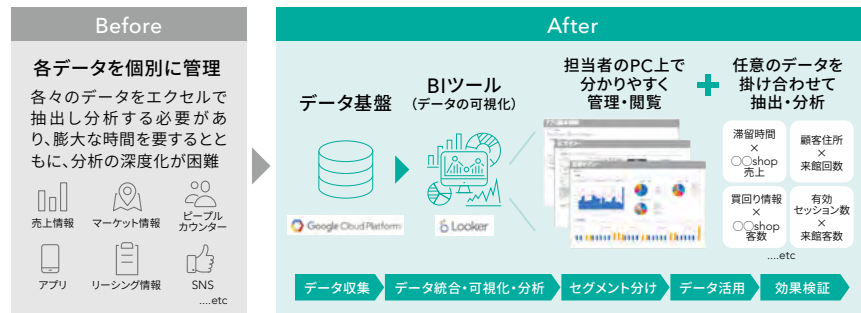
顧客のファン化を実現する
データドリブンな商業施設運営

背景

少子高齢化・EC伸長・コロナ禍等で消費行動が変化。商業施設には機能的価値に加え、個々の嗜好に寄り添う情緒的価値提供が求められ、「顧客のファン化」に向けた行動特性の把握が急務に。

ソリューション概要

- 住友商事は、商業施設の顧客理解と関係性強化(=ファン化)を目的に、デジタルを通じた顧客の行動データ・購買データなどを一元化するプラットフォームを構築。BIツールを活用したデータドリブン運営により、売上向上やプロモーション最適化、運営業務の効率化を実現。
- 顧客の行動特性・趣向に応じた施策展開を通じて、稼働会員のLTV向上、低稼働会員の掘り起こし、テナントリーシング強化など多面的な価値創出につなげており、年間収支で約+3%向上が見込まれるなど、収益改善にも寄与。
- 商業施設の開発から運営までを住友商事と住商アーバン開発が一体で担う体制を強みに、現場とデジタル施策を連動。現在運用中のテラスモール湘南・松戸に加え、他施設への横展開も見込む。



コミュニケーションサービスグループ

PROJECT 06

次世代通信・AIを活用した共同創出型
公共インフラデジタルイノベーション

背景

公共インフラの老朽化と人材不足が深刻化し、“人の目”に依存した保守点検の限界が顕在化。非属人的なインフラ保全体制の整備が不可欠に。

ソリューション概要

- 5G/WiFi7・異常検知AI・自動運転を組み合わせ、沿線や列車外観の異常検知や滑走路点検の高度化など、多様な公共インフラ保全ソリューション基盤を開発。
- 複数事業者が共通利用できる汎用シェアリングモデルを構築し、開発・運用コストの抑制と、エラーデータ集約によるAI精度向上サイクルの迅速化を実現。危険・過酷作業の現場負荷軽減、作業標準化、公共インフラの安全・安定運用など多面的価値を創出し、オペレーションコストは30~50%超削減を見込む。
- 総合社社のネットワークを生かし、電鉄34社、19空港とAI/通信/自動運転ベンダーを束ねた連携体制を構築。今後は物流・湾港・公道など他領域への展開も視野に、社会インフラ保全の高度化を推進する。

インフラ保全ソリューション事例(前方モニタリングソリューション)



事例紹介

ライフスタイルグループ

資源グループ

PROJECT 07 スーパーマーケットの現場オペレーション高度化・生産性向上

背景

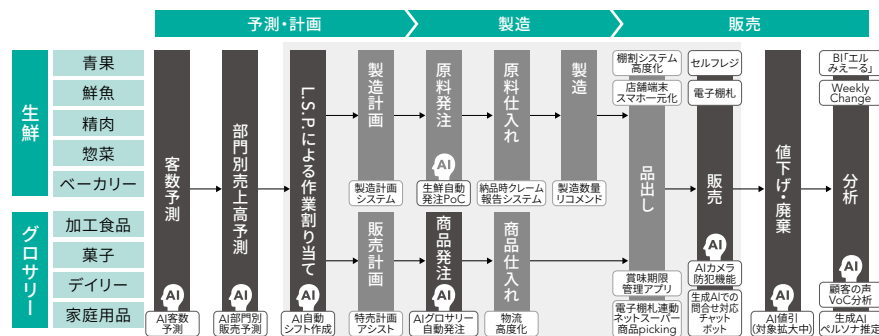
人手不足や人件費・物流費などのコスト高騰が進む中、スーパーマーケット「サミット」の店舗オペレーションにおける生産性向上が喫緊の課題に。

ソリューション概要

- サミットは、発注・売場づくり・労務管理など店舗オペレーション全体を対象に、デジタル技術とAIを活用した高度化を推進。現場のドメイン知識に基づく課題整理と、住友商事グループのデジタル・AI活用知見を融合させることで、業務負荷の大幅削減と作業精度の向上を実現した。
- オペレーションの高度化・効率化により、足元で年間約10億円以上の営業利益改善効果を創出。浮いた時間を接客や売場づくりといった付加価値の高い業務に振り向け、従業員のやりがいと働きやすさ向上にも寄与している。
- 今後は「現場×デジタル」のモデルを他事業会社へ横展開するとともに、生成AI活用の高度化を進め、蓄積データを基盤とした新たなビジネス機会の創出を見据える。

店舗オペレーションの基本的な流れ

※ L.S.P:レイバー・スケジューリング・プログラム ※ PoC:Proof of Concept



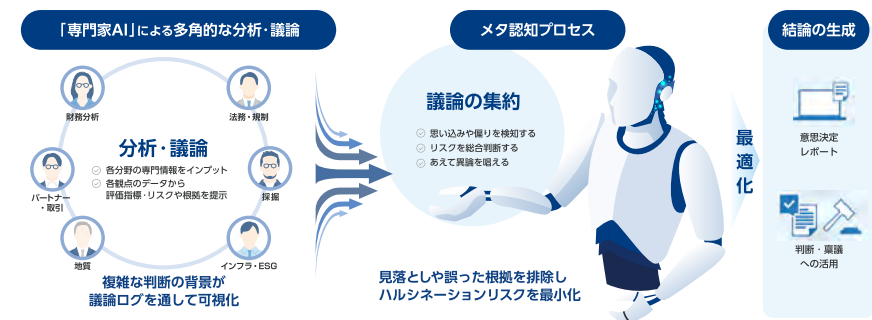
PROJECT 08 マルチAIエージェントフレームワークによる資源権益投資判断の高度化

背景

資源権益の投資判断には、高度な専門性と、膨大な時間・労力を要する論点抽出が必要であり、専門知識の蓄積と効率化・標準化が求められていた。

ソリューション概要

- 複数の専門家AIが財務・法務・ESG・地質・採掘などの観点から多面的に分析・議論する「マルチAIエージェントフレームワーク」を導入。事業化可能性調査 (Feasibility Study) レポートなど膨大な情報を読み込ませ、論点・リスク・ポテンシャル要因を体系的に整理。
- AIに各専門分野の情報・知見を学習させ、専門家AIとすることにより、担当者の経験値に偏りが生じがちな資源投資において、組織として専門知識を蓄積・継承。
- 今後は、ユーザー体験 (UX) を磨き、独自学習機能などの拡充や暗黙知の蓄積を通じて専門家AIの精度を向上させつつ、過去案件の学びや公開情報の読み込みから、将来留意すべき論点や起こり得る事象をリスク／アップサイド両面で抽出。また、他の事業領域への横展開を見据える。



事例紹介

化学品・エレクトロニクス・農業グループ

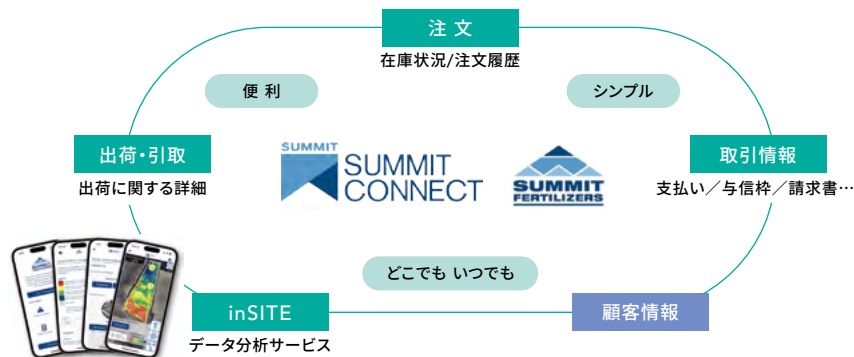
PROJECT 09 農家向け肥料販売における顧客プラットフォームのサービス強化

背景

Summit Rural (WA) Pty Limitedは肥料販売に加え、20年以上にわたり土壌・作物分析やデータ提供サービスを展開し、営農支援の高度化を模索。

ソリューション概要

- 顧客である農家のアカウントを起点に、肥料の購買履歴、土壌分析、植生、葉面分析などの営農データを蓄積・管理し、分析結果に基づく施肥設計や肥料購買の検討を支援するプラットフォームを構築。
- 客観的なデータに基づく最適な施肥提案により、農家の理解や納得感を高めるとともに、営農における意思決定の高度化と顧客満足度の向上に寄与。
- データがポータル上に継続的に蓄積される仕組みを通じて顧客接点を強化し、直接販売を行う事業特性を活かした関係構築を進めるとともに、今後は本プラットフォームを軸に新たなサービスの展開を目指す。



- ①圃場の状態をデータで把握(土壌・植生データの分析)
- ②最適な施肥量を見極め(窒素基準区との比較)
- ③根拠ある施肥設計を提案(肥料・石灰の推奨)

- 顧客とスタッフ双方が利用可能
- スタッフのみ利用可能

エネルギー転換・エネルギーグループ

PROJECT 10 再生可能エネルギーの需給バランスと運用最適化の高度化

背景

再エネ拡大に伴い、電力供給量の変動性に起因して需給調整の難易度が上昇。人手・経験依存運用の限界が顕在化し、需給調整・運用最適化能力具備が重要課題に。

ソリューション概要

- 住友商事は、再エネの不安定性に対応した需給調整・運用最適化に取り組むべく、ENEXIA合同会社を設立し、発電・需要・市場情報を統合的に扱う需給バランスモデルを構築。従来人手・経験に依存していた運用判断をデジタル化し、再エネ特有の変動性・不確実性に対応する運用高度化を実務的に実現。
- 電力小売の事業現場で蓄積してきた需給運用ノウハウをモデル化し、単なる業務効率化ではなく、電力需給コスト低減によって電力取引における収益最大化を実現。
- 商社機能とENEXIAへの実装機能の融合により、電力取引・需給調整・事業開発を横断して推進。今後は国内電力小売・再エネ事業への横展開に加え、系統蓄電池の運用最適化など周辺領域との連携を深めていく。

再エネ大量導入の課題を再エネアグリゲーターとして解決



エンジニアリング × データサイエンス

