

//The Brand-new Deal

投資家向け説明会 デジタル戦略 ～地に足のついたAIXへ～

2025年10月17日

伊藤忠商事株式会社 (8001)

准執行役員 IT・デジタル戦略部長

兼 伊藤忠サイバー&インテリジェンス(株)

浦上 善一郎

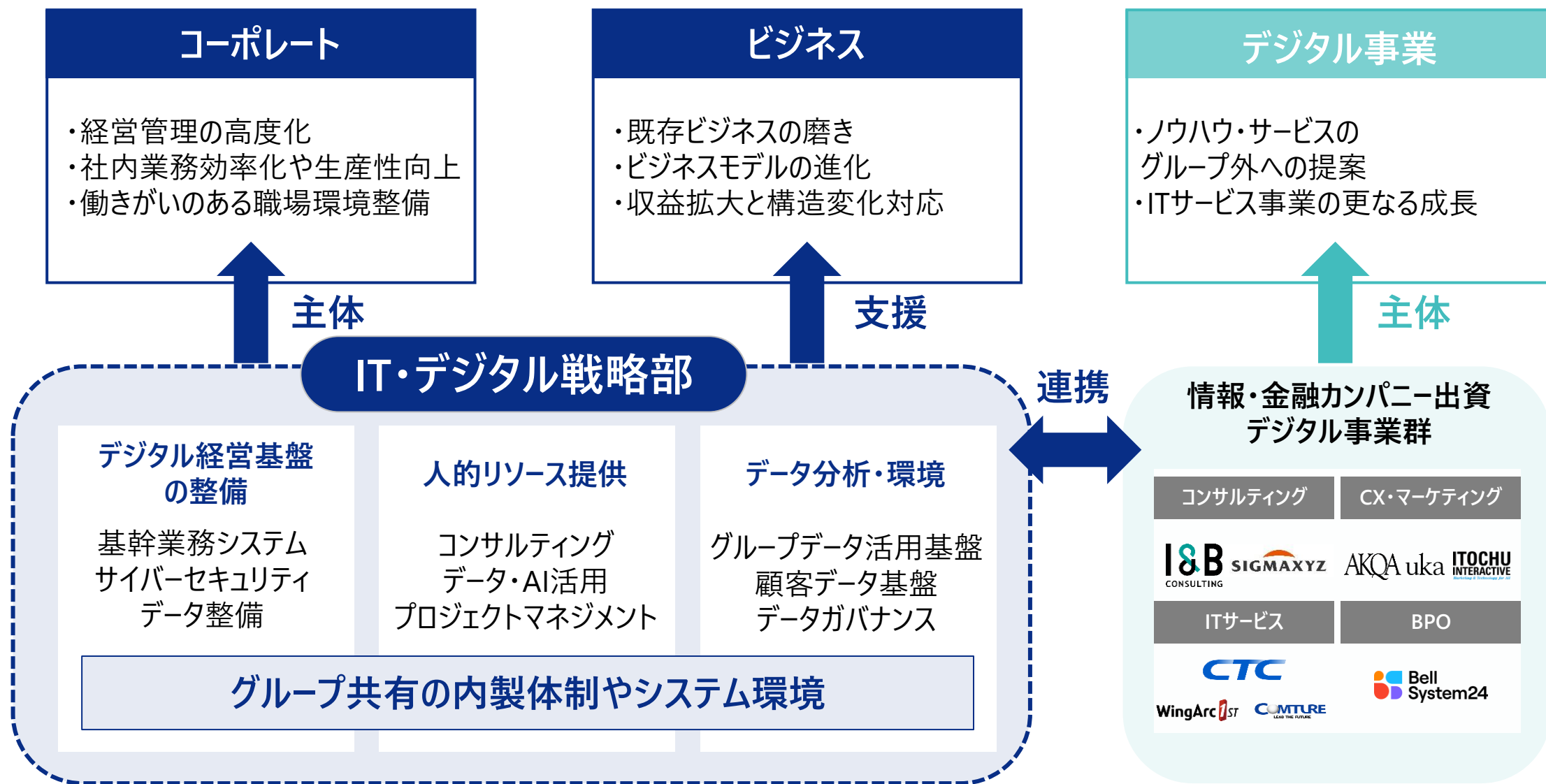
代表取締役社長

見通しに関する注意事項

本資料に記載されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により影響を受けることがありますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠することは差し控えるようお願いいたします。また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。



伊藤忠グループ横断のデジタル戦略推進支援体制



1

デジタル戦略 – これまでの取組みと現在の立ち位置 –

2

グループ横展開で加速する伊藤忠のデジタル戦略

① 視る・解く・回す = み・と・まサービス

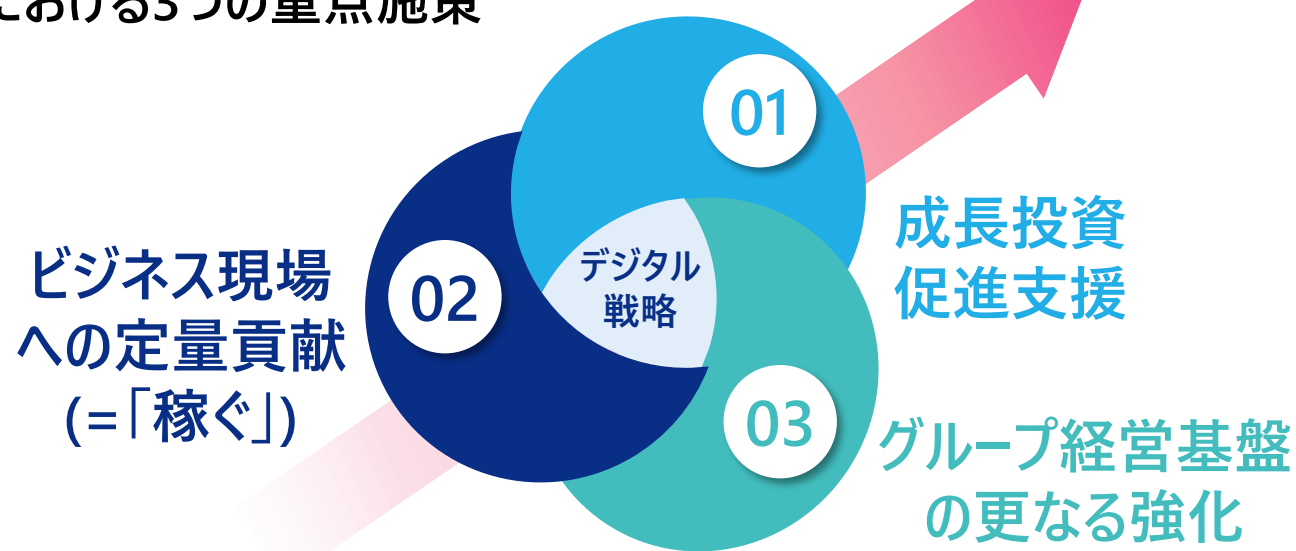
– データ活用とグループ連結経営視点が生んだ新たなサービス –

② 生成AIの活用 – 取組状況と今後の展望 –

1 デジタル戦略 – これまでの取組みと現在の立ち位置 –



当社デジタル戦略における3つの重点施策



持続的な企業価値向上



地に足のついた「AIX（AI×Transformation）」へ

戦略的・継続的な
デジタル投資

堅牢なデジタル
経営基盤



システム



セキュリティ



データ



人材と組織体制



ノウハウ

地に足のついた「AIX（AI×Transformation）」へ

堅牢なデジタル
経営基盤



システム



セキュリティ



データ



人材と組織体制



ノウハウ

1 基幹システムの充実と安定

他の日本企業に先駆け

- ・SAPバージョンアップを2018年に早期完了
- ・定期更新でビジネス変化に柔軟に対応

常に最新機能を利用可能

2 能動的サイバーセキュリティ対策

- ・国内有数の分析官・専門家集団
- ・グループ全体を網羅する防御

伊藤忠サイバー＆
インテリジェンス社

常時リスクアラート検知、
重大インシデント回避



3

AI活用の鍵
データ蓄積・利活用

- ・生活消費分野を軸とした豊富なデータ蓄積
- ・データ活用推進の専門組織

豊富な
自社データ



AI技術

4

高い機動性と実行力

IT・デジタル戦略部



情報・金融カンパニー出資 デジタル事業群との密な連携

コンサルティング

CX・マーケティング

ITサービス

BPO

I&B
CONSULTING

SIGMAXYZ

AKQA uka

ITOCHU
INTERACTIVE

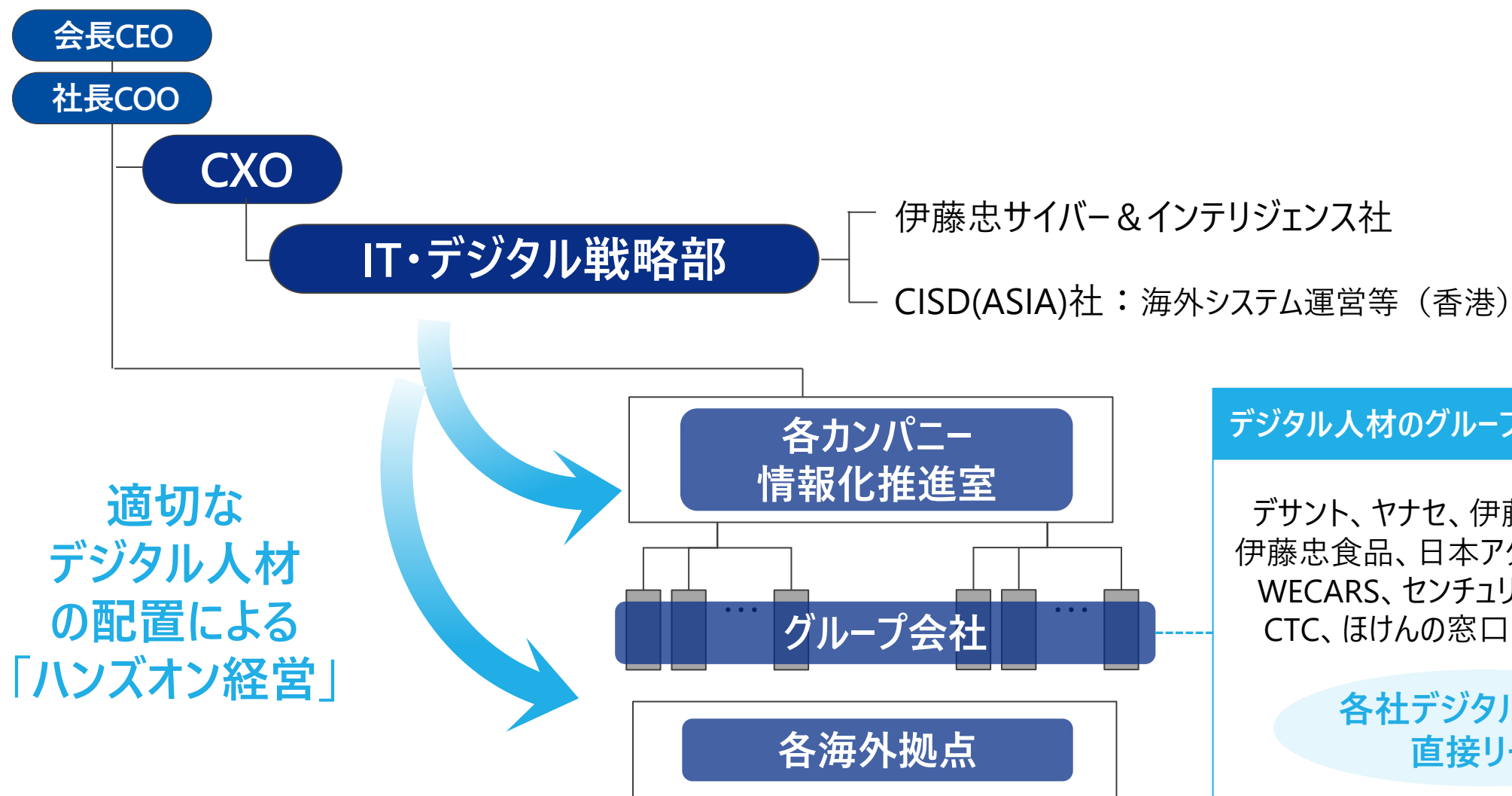
CTC

WingArc 1ST

CUMTURE
LEAD THE FUTURE

Bell
System24

ハイブリッドな内製化体制とグループ横串の知見

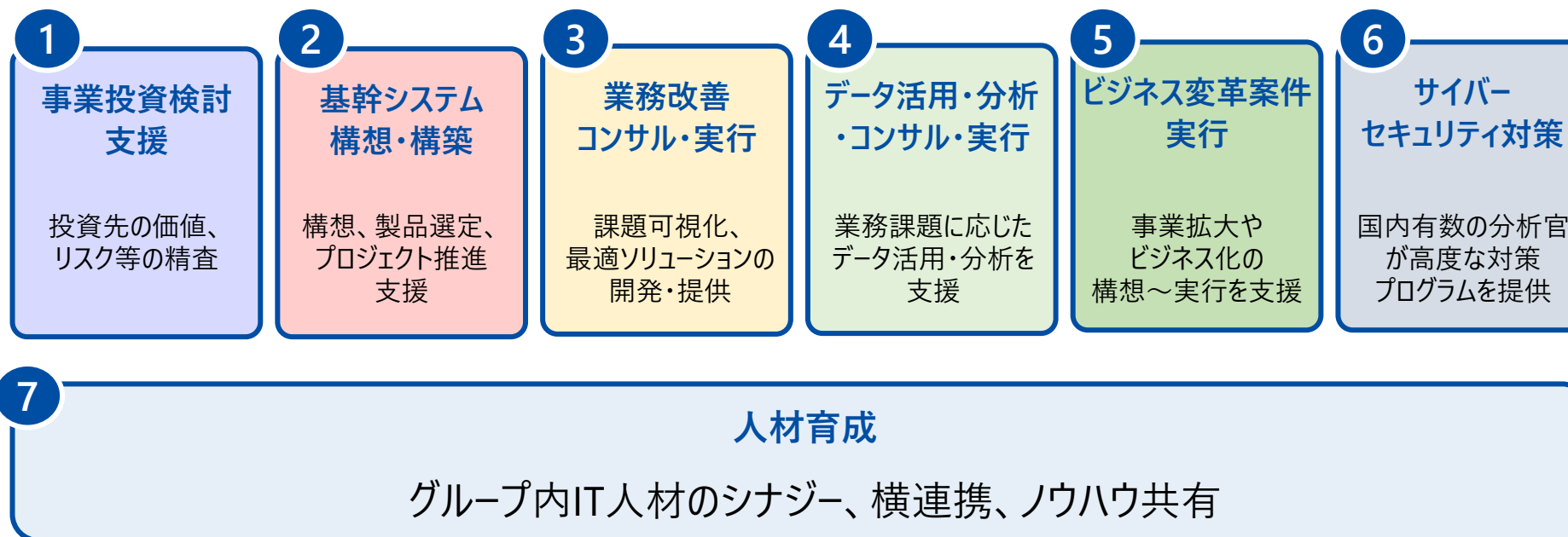


ビジネス課題・経営課題の解きほぐしから～実行支援まで

課題の 解きほぐし

デジタルの知見、ビジネス/経営の視点を持ちあわせるメンバーが、課題を深く掘り下げて本質を見抜き、複雑なビジネス・経営課題解決を最適な支援へと繋ぎ、プロジェクトをドライブ。

支援範囲





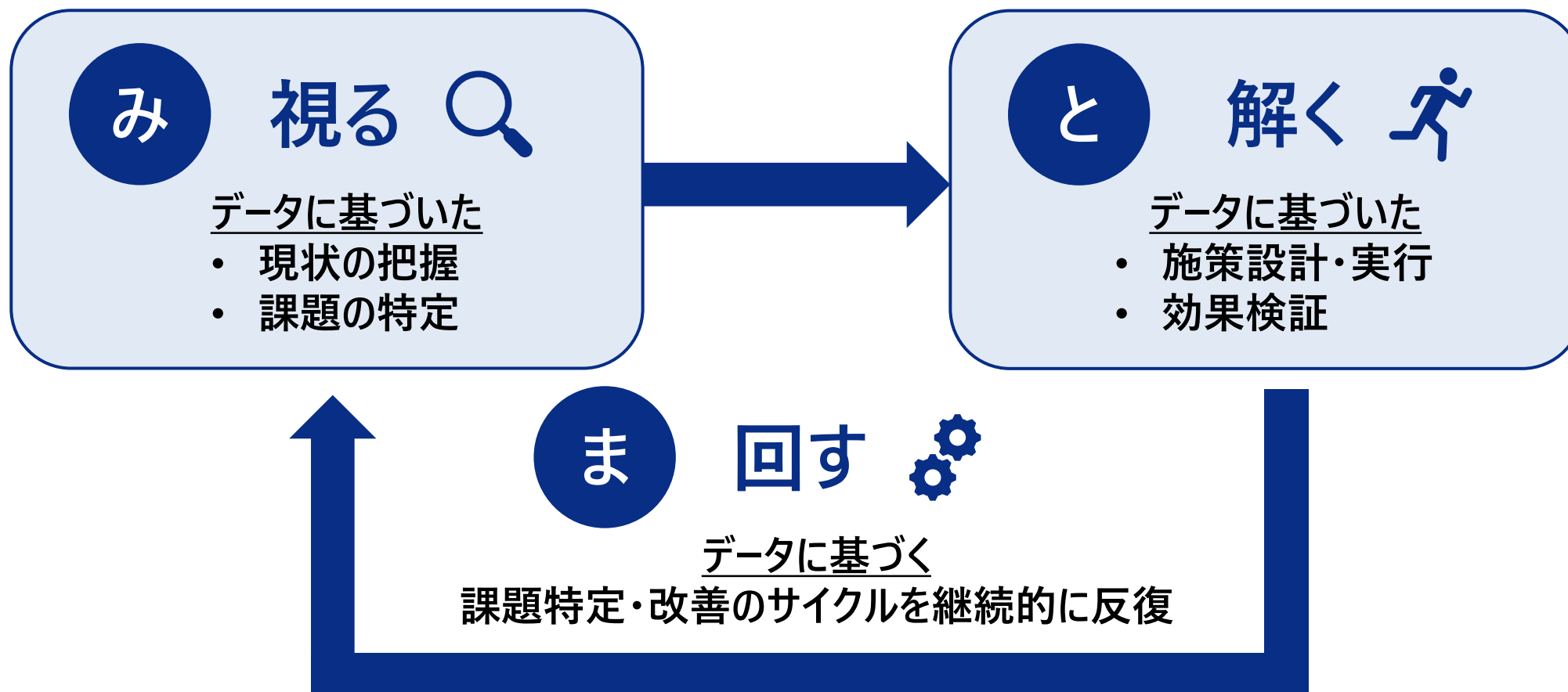
2

グループ横展開で加速する伊藤忠のデジタル戦略

① 視る・解く・回す = み・と・まサービス

ー データ活用とグループ連結経営視点が生んだ新たなサービス ー





まずはグループ企業での課題も多い「サプライチェーン領域」での業務改善で実装

個別支援

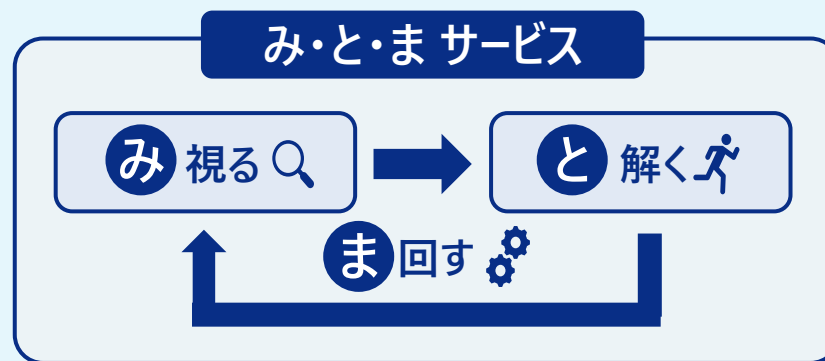
日本アクセス

ファミリーマート

個別事業会社で培った
サプライチェーン改善の知見・ノウハウ



汎用化・サービス化



グループ会社へ幅広く展開

改善実行まで伴走する
一貫サービス



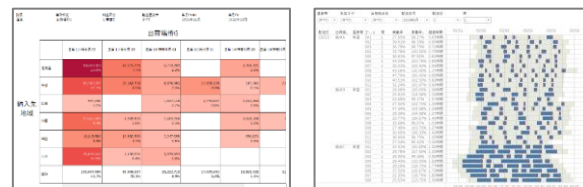
汎用ダッシュボードの開発

領域

約70の
汎用ダッシュボード

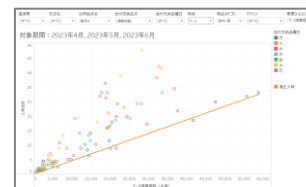
指標

輸配送



物流構造 輸送効率性 積載効率性
直送収益性 時間効率性 委託契約条件
2024年問題リスク

庫内作業



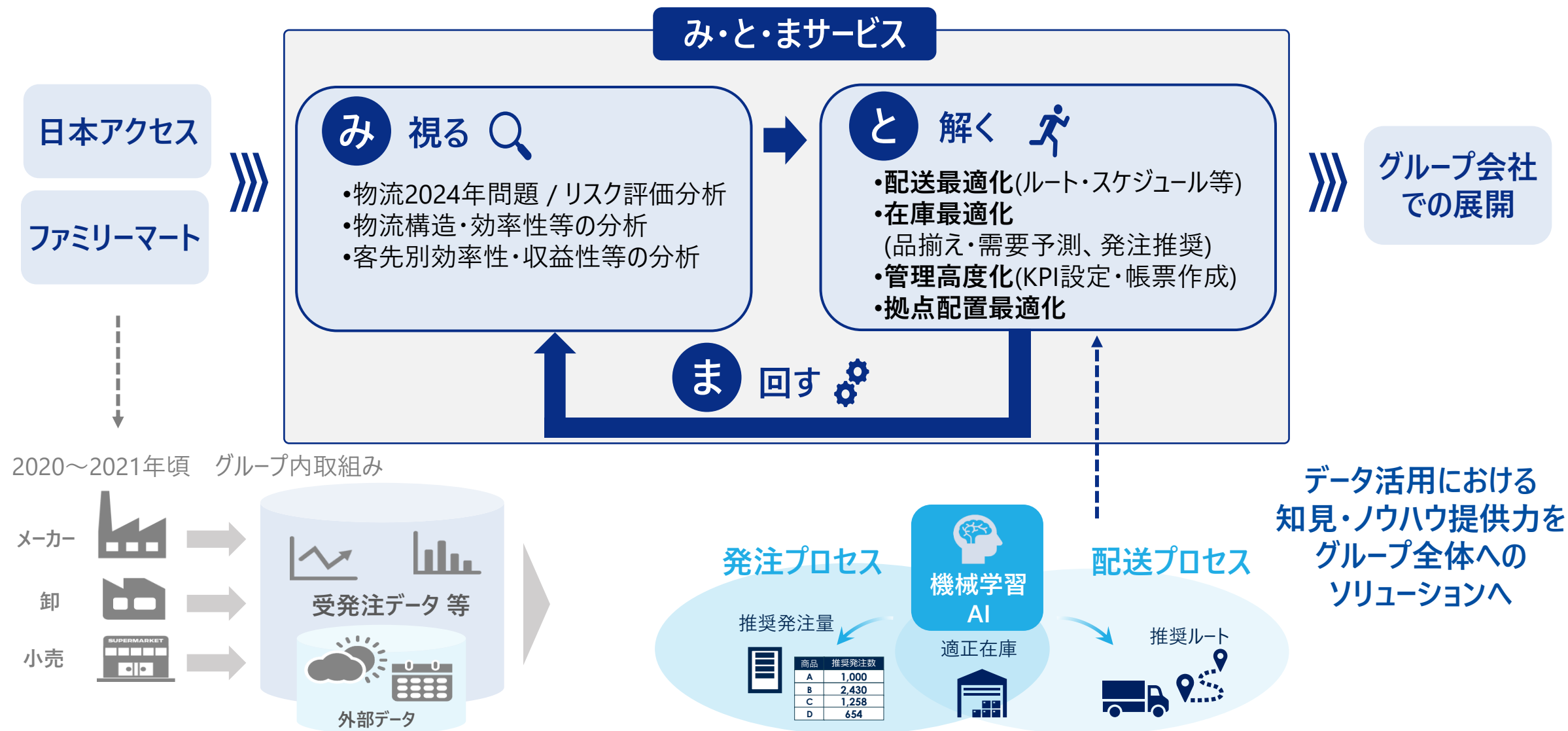
コスト構造
庫内作業生産性
委託契約条件

在庫



在庫配置
在庫効率性

短期間
(1~1.5ヶ月)で
現状・課題を
可視化



事例① 物流倉庫の効率化

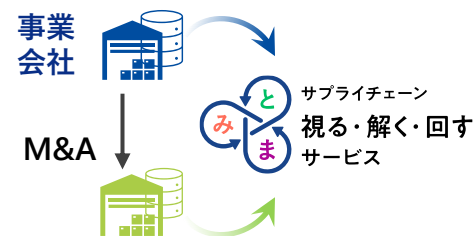


物流拠点10カ所

- ・ 倉庫作業均一化／生産性向上
- ・ トラック稼働率向上
- ・ 積載率向上

15億円/年のコスト削減効果

事例② 投資後PMIでの活用（ハンズオン経営）



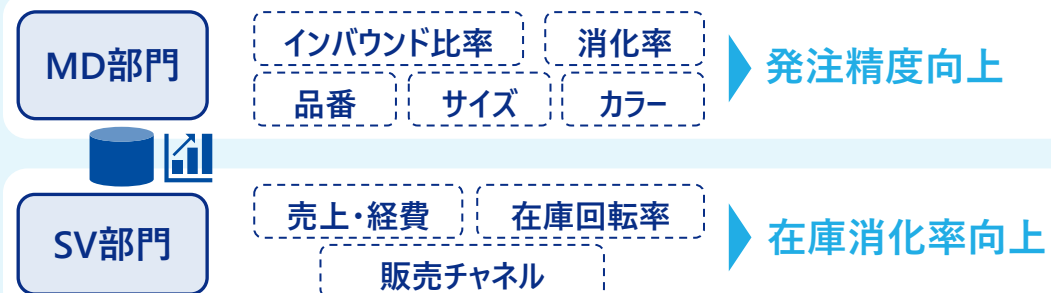
人材配置
見直し

3億円コスト削減

契約条件
見直し

1億円コスト削減

事例③ アパレル事業における在庫分析



事例④ みとまサービスを通じた新規顧客獲得



削る

11社(17件)×1社あたり数億円規模の改善効果

稼ぐ

グループ80社への展開・AIエージェントの組込みを目指す

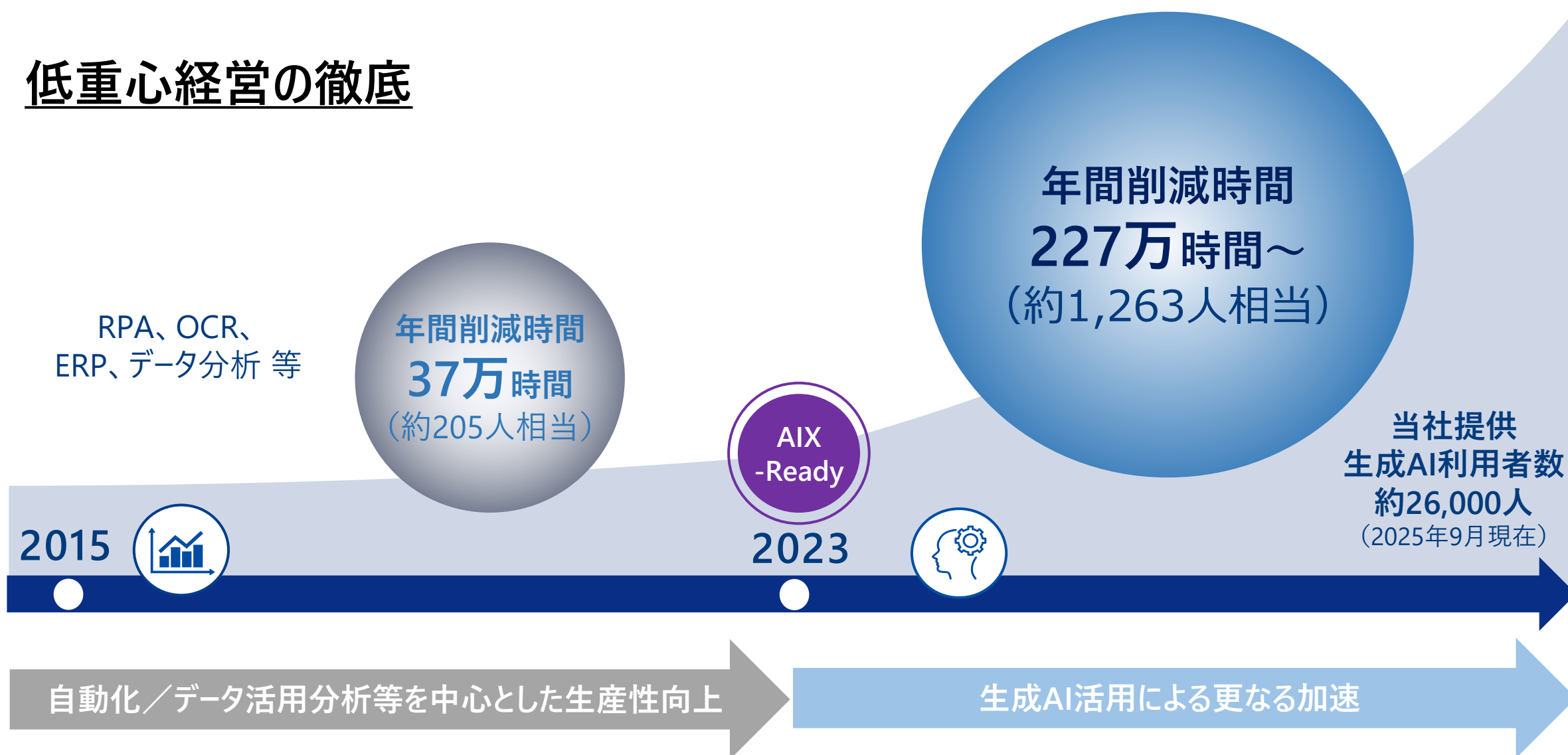
2

グループ横展開で加速する伊藤忠のデジタル戦略

②生成AIの活用 – 取組状況と今後の展望 –



低重心経営の徹底



特に、生成AIのインパクトが大きな業界



マーケティング・セールス



AIカメラを活用した
お客様に合わせた
サインージ広告配信

カスタマーサポート



「AIオペレーター」構築による
人手を介さない顧客対応プロセス

開発



AIを活用したシステムの
開発・運用効率化

グループ内での横展開、加速的な活用シーン拡大へ



全社員の生成AI利用が当たり前

より深い使い方・ビジネス活用
ユースケースの発掘

業態変革に繋がる
発想の掘り起こし

AI関連情報発信

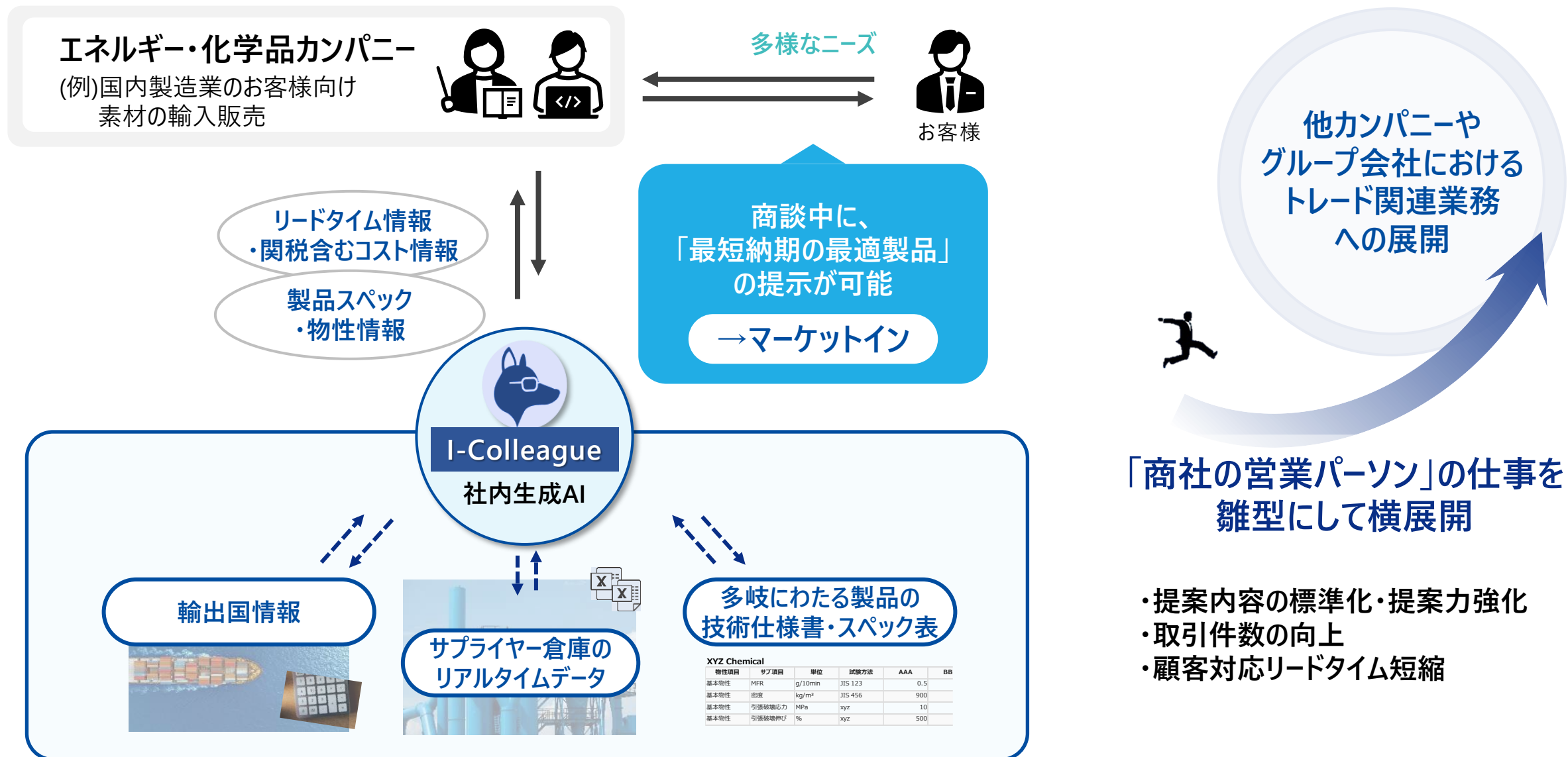
ハンズオン研修

AI寺子屋

外部講演

生産性向上ツールにとどめず、「稼ぐ」への適用を積極推進

生成AI活用事例①：プラスチック物性検索・提案

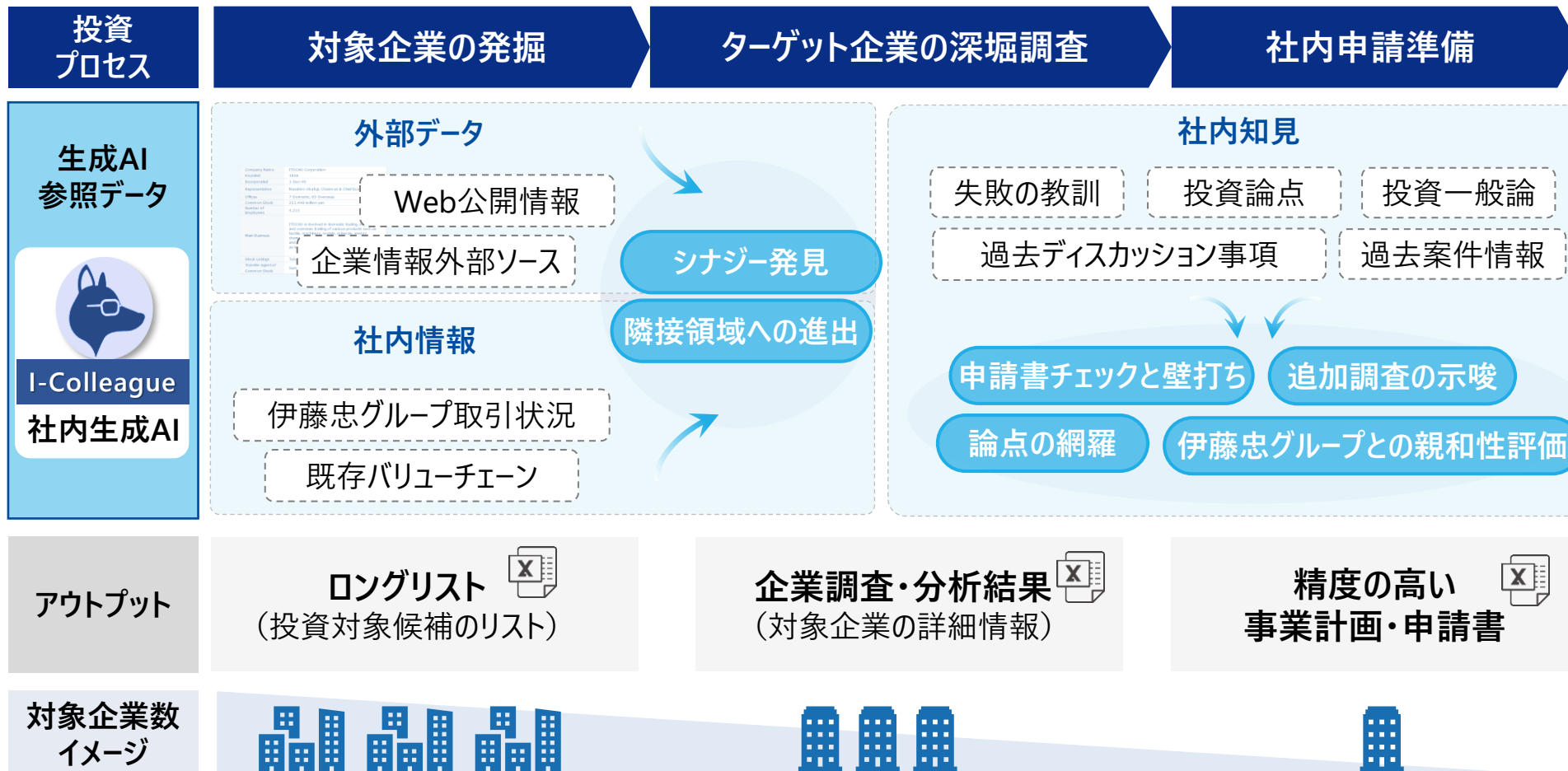


生成AI活用事例②：事業投資支援

経営方針 – **The Brand-new Deal**

業績の向上

投資なくして成長なし



豊かつ質の高い
パイプライン作りと
案件精度の向上

AIX（トランスフォーメーション）今後の展望

汎用業務へ活用

個別業務へ活用

業態変革のツールへ

生成AIラボ

物性検索、市況分析

事業投資

I-Colleague

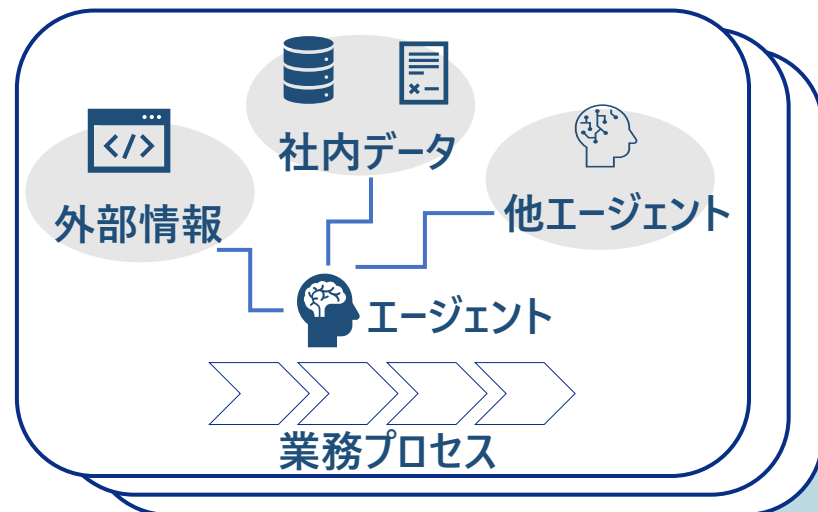
ガイドライン策定

エージェント展開

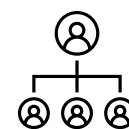
国内グループ会社基盤

海外用基盤

AIエージェントの
更なる展開



AIガバナンス確立



FY23



FY24



FY25



国内グループ40社



海外80拠点

AIX
-Ready



データ基盤



掛け合わせ



AIエンジン最新化



GPT-5/Deep Research



Google Gemini/Notebook LM

(2025年9月時点)





ITOCHU
ITOCHU