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) 代表取締役社長 浦上 善一郎

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



コーポレート

- ・経営管理の高度化
- ・社内業務効率化や生産性向上
- ・働きがいのある職場環境整備

ビジネス

- ・既存ビジネスの磨き
- ・ビジネスモデルの進化
- ・収益拡大と構造変化対応

デジタル事業

- ・ノウハウ・サービスの グループ外への提案
- ・ITサービス事業の更なる成長

主体

支援

IT・デジタル戦略部

デジタル経営基盤 の整備

基幹業務システム サイバーセキュリティ データ整備

人的リソース提供

コンサルティング データ・AI活用 プロジェクトマネジメント

データ分析・環境

グループデータ活用基盤 顧客データ基盤 データガバナンス

連携

情報・金融カンパニー出資 デジタル事業群

コンサルティング

CX・マーケティング

主体





ITサービス

BPO







グループ共有の内製体制やシステム環境



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

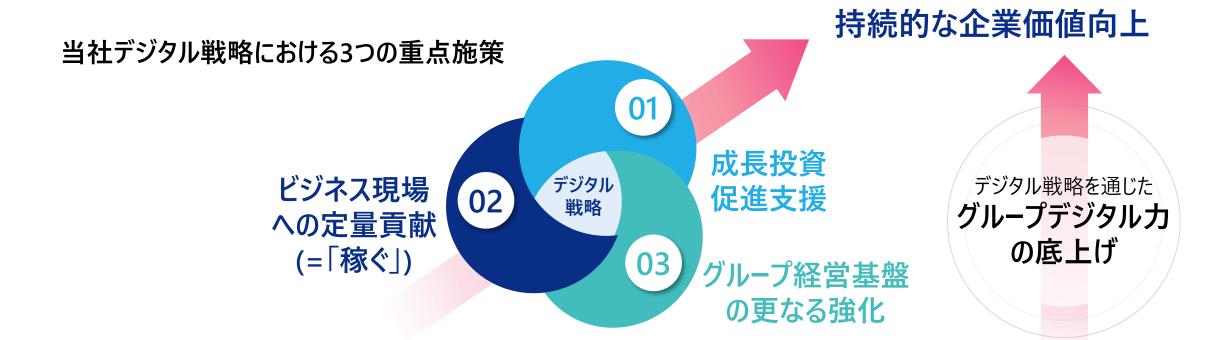
- ① <u>視る・解く・回す = み・と・ま</u>サービス - データ活用とグループ連結経営視点が生んだ新たなサービス -
- ②生成AIの活用 取組状況と今後の展望 -

1 デジタル戦略 - これまでの取組みと現在の立ち位置 -



持続的な企業価値向上のためのデジタル戦略





戦略的・継続的な デジタル投資 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
システム
レナュリティ
データ
人材と組織体制
ノウハウ

デジタル経営基盤 ①基幹システム・②サイバーセキュリティ





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−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

デジタル経営基盤 ③データマネジメント・④人材・組織体制・ノウハウ





- 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

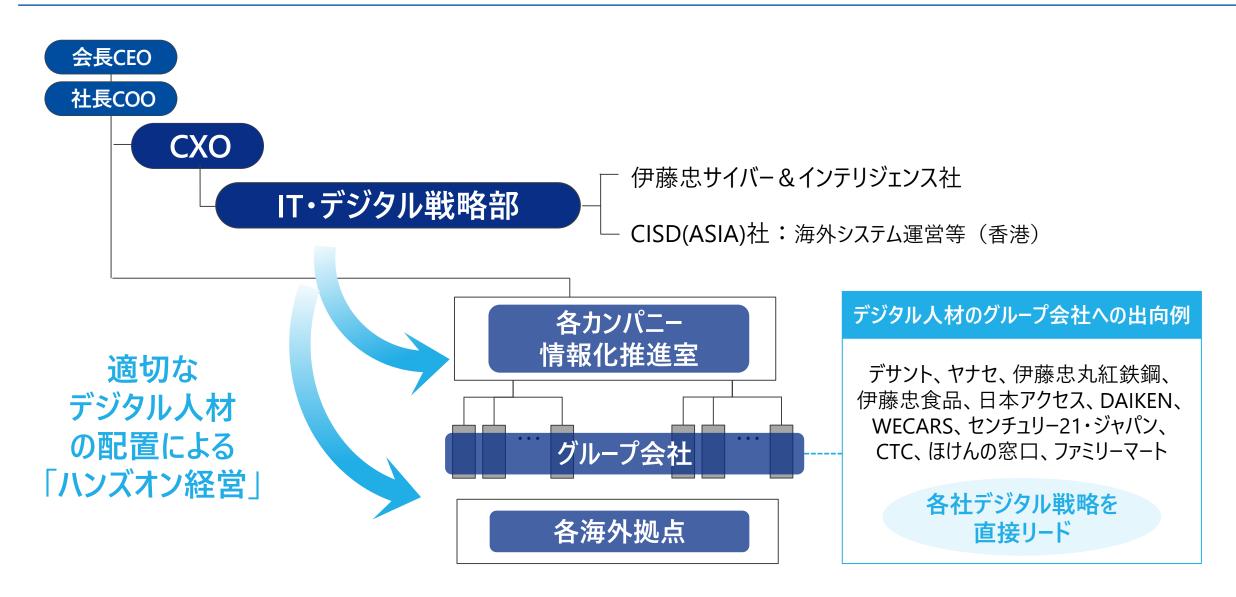


AI技術



IT・デジタル戦略部からのデジタル人材の配置





IT・デジタル戦略部が提供する7つのメニュー



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

事業投資検討 支援

投資先の価値、リスク等の精査

基幹システム 構想・構築

構想、製品選定、 プロジェクト推進 支援 業務改善 コンサル・実行

3

課題可視化、 最適ソリューションの 開発・提供 データ活用・分析・コンサル・実行

業務課題に応じた データ活用・分析を 支援 5 ビジネス変革案件 実行

事業拡大や ビジネス化の 構想〜実行を支援 サイバー セキュリティ対策

国内有数の分析官 が高度な対策 プログラムを提供

7

人材育成

グループ内IT人材のシナジー、横連携、ノウハウ共有

デジタル戦略推進体制の現在地



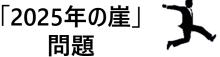
グループ全体の企業価値向上へ

ハイブリッドな 内製化体制

グループ会社への IT人材配置 (ハンズオン経営)

本社ノウハウを活用した デジタル戦略実行支援

「2025年の崖」 問題



地に足のついた「AIX(AI×Transformation)」の推進

堅牢なデジタル 経営基盤











伊藤忠の 現在地



Transformation-Ready AIX-Ready

2

グループ横展開で加速する伊藤忠のデジタル戦略

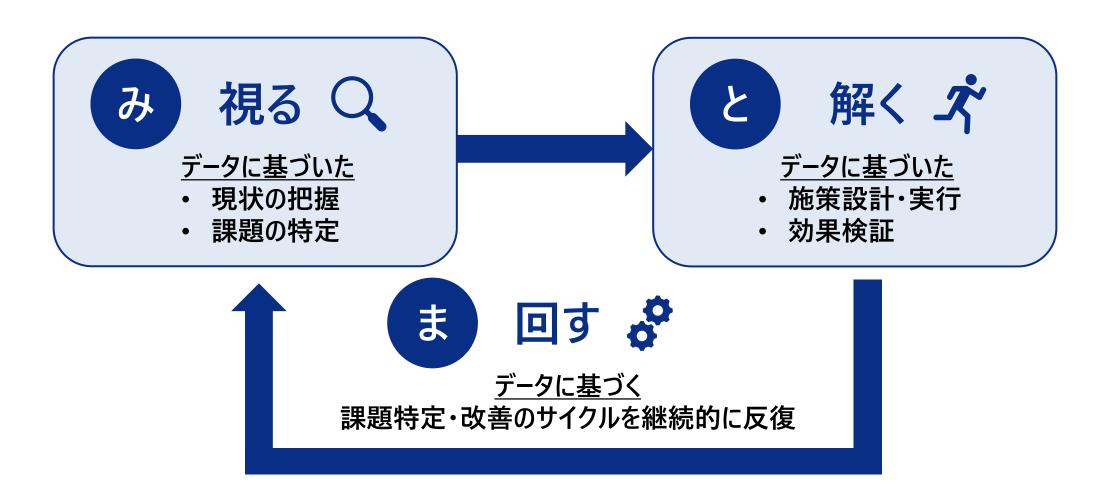
①<u>視る・解く・回す = み・と・まサービス</u>

- 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 -



視る・解く・回すーみ・と・まサービスとは





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

視る・解く・回すーみ・と・まサービスとは



個別支援

>>>

汎用化・サービス化



>>> グループ会社へ幅広く展開

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



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

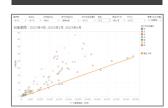
指標

輸配送



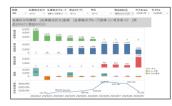
輸送効率性 積載効率性 直送収益性 時間効率性 委託契約条件 2024年問題リスク

庫内作業



コスト構造 庫内作業生産性 委託契約条件

在庫

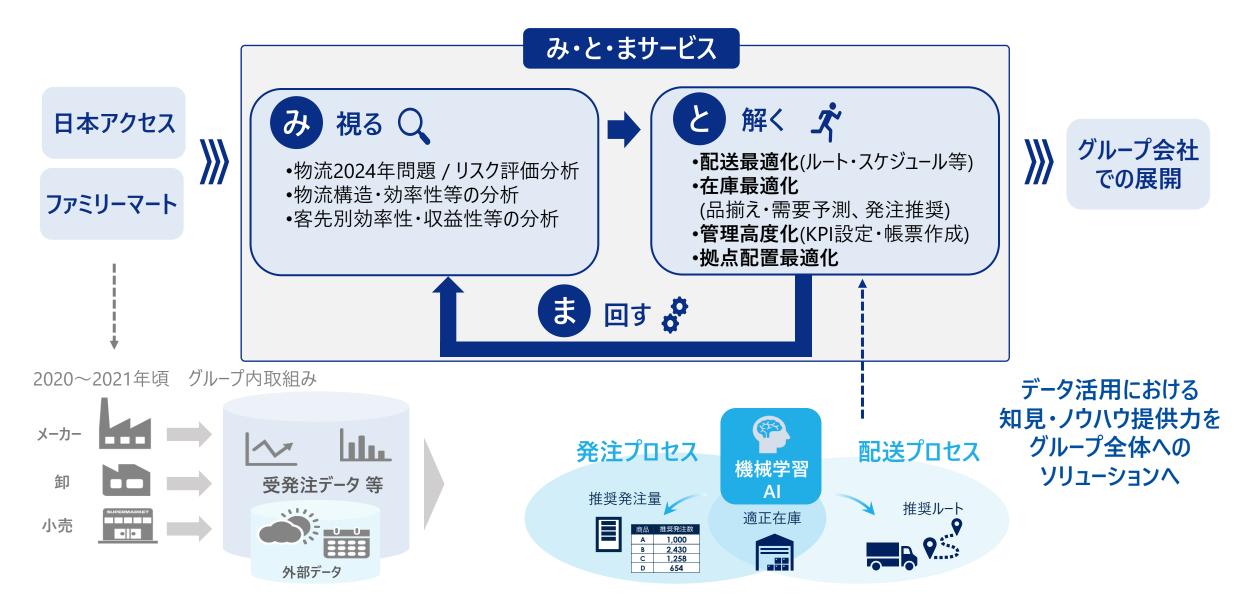


在庫配置 在庫効率性

短期間 (1~1.5ヶ月)で 現状・課題を 可視化

視る・解く・回すーみ・と・まサービスとは





み・と・まサービスの具体事例



事例① 物流倉庫の効率化



物流拠点10力所

- 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







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 -



生産性向上は生成AI活用で更なる加速へ



低重心経営の徹底

RPA、OCR、 ERP、データ分析 等 年間削減時間 37万時間 (約205人相当)

AIX -Ready 年間削減時間 227万時間~ (約1,263人相当)



当社提供 生成AI利用者数 約26,000人 (2025年9月現在)



自動化/データ活用分析等を中心とした生産性向上

生成AI活用による更なる加速

生成AI等を活用したグループ内の好事例



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



FamilyMart

AIカメラを活用した お客様に合わせた サイネージ広告配信

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応対プロセス

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

生成AI強化月間





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



エネルギー・化学品カンパニー

(例)国内製造業のお客様向け素材の輸入販売



多様なニーズ

商談中に、

「最短納期の最適製品」 の提示が可能

→マーケットイン



お客様

リードタイム情報 ・関税含むコスト情報

製品スペック・物性情報

(A)

I-Colleague

社内生成AI

輸出国情報



サプライヤー倉庫のリアルタイムデータ

X

多岐にわたる製品の 技術仕様書・スペック表

物性項目	サブ項目	単位	試験方法	AAA	BB
基本物性	MFR	g/10min	JIS 123	0.5	
基本物性	密度	kg/m³	JIS 456	900	
基本物性	引張破壊応力	MPa	xyz	10	
基本物性	引張破壊伸び	96	xyz	500	

他カンパニーや グループ会社における トレード関連業務 への展開



「商社の営業パーソン」の仕事を 雛型にして横展開

- ・提案内容の標準化・提案力強化
- ・取引件数の向上
- ・顧客対応リードタイム短縮

生成AI活用事例②:事業投資支援





業績の向上

投資なくして成長なし

投資 プロセス

対象企業の発掘

ターゲット企業の深堀調査

社内申請準備

生成AI 参照データ



社内生成AI

外部データ

Web公開情報

企業情報外部ソース

シナジー発見

隣接領域への進出

社内情報

伊藤忠グループ取引状況

既存バリューチェーン

社内知見

失敗の教訓

投資論点

投資一般論

過去ディスカッション事項

過去案件情報

申請書チェックと壁打ち

追加調査の示唆

論点の網羅

伊藤忠グループとの親和性評価

アウトプット

ロングリスト (投資対象候補のリスト)

企業調査・分析結果 🛂 (対象企業の詳細情報)

精度の高い 事業計画·申請書

対象企業数 イメージ

豊富かつ質の高い パイプライン作りと 案件精度の向上

21

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

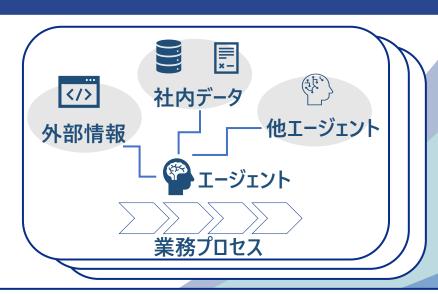
ガイドライン策定

エージェント展開

国内グループ会社基盤

海外用基盤

AIT-VIV 更なる展開



AIガバナンス確立









EY23 1 **EY2**4



FY25





ははずれ 国際がループ40 社 海外80 拠点





AIX -Ready











CPI-5/Deep Research



Coogle Cemini/Notebook LM



株価

EPS



PER



「稼ぐ、削る、防ぐ」 に資するデジタル戦略 成長ドライバーとしての デジタル・AI活用

地に足のついた「AIX(AI×Transformation)」の推進

堅牢なデジタル 経営基盤







人材と組織体制



23

