



Sojitz IR Day 2022

将来情報に関するご注意

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

2022年11月28日

双日株式会社



Sojitz IR Day 2022

第2部

双日の価値創造とDX戦略

第2部 双日の価値創造とDX戦略

登壇者紹介



荒川 朋美

 執行役員 CDO (チーフデジタルオフィサー)

日本アイ・ビー・エム株式会社入社
システムエンジニア、マーケティング、営業を担当
2014年に同社取締役
翌年、初代チーフ・デジタル・オフィサー就任

2021年10月 当社顧問
2021年12月 現職



金武 達彦

 執行役員 自動車本部長

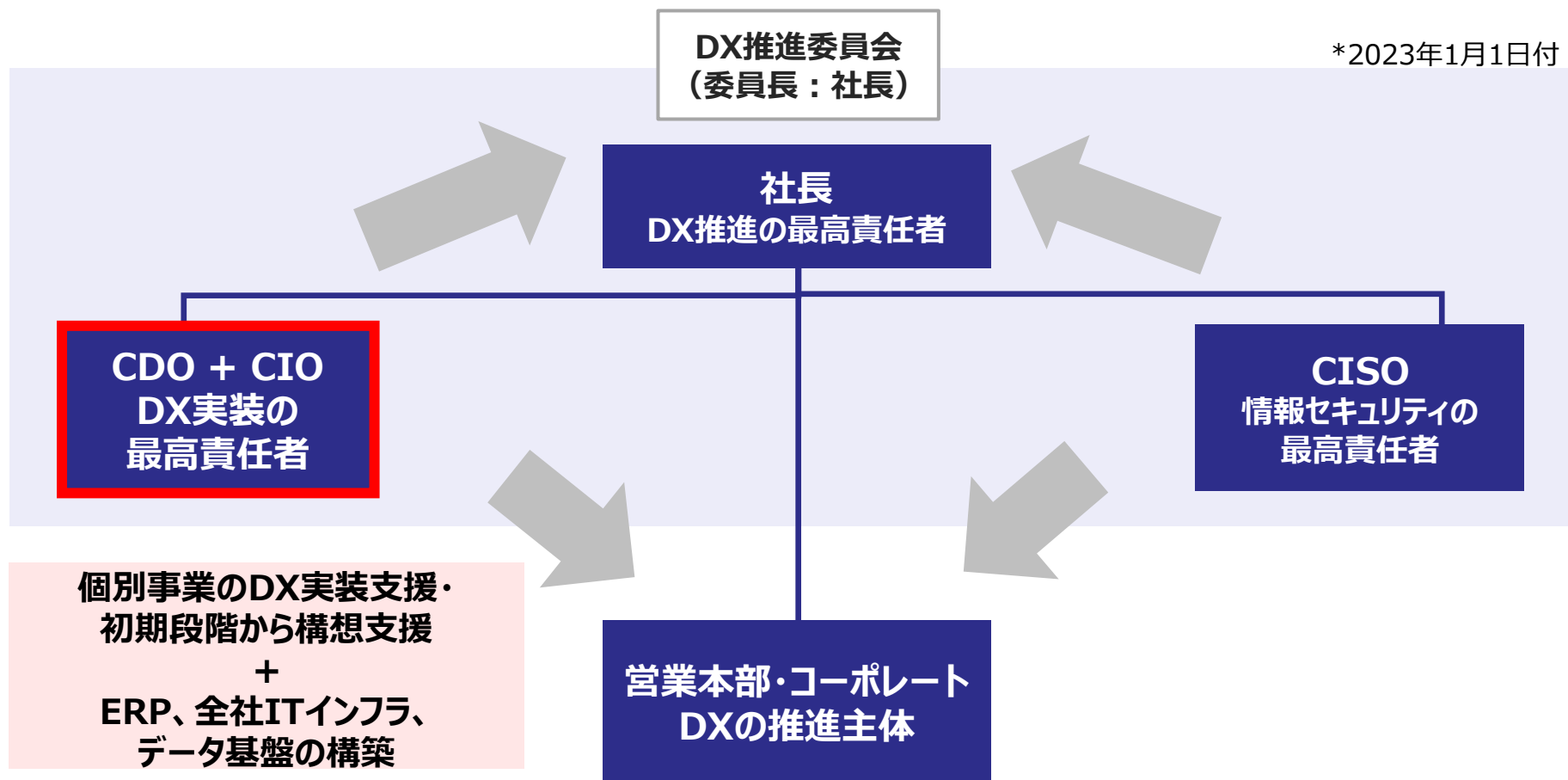
1993年4月 入社
2020年4月 自動車本部長
2021年4月 現職

産業機械等の販売の経験を経て、
米国駐在では、米州での自動車等関連事業の運営・買収・撤退等に従事。

双日の価値創造と DX戦略

1. DX推進体制
2. 2030年に目指す姿
3. DX戦略
 - 3-1. 事業モデル変革
 - 3-2. デジタル人材育成
4. 中古車流通DX

1. DX推進体制



- 各本部の事業内容に応じたDXの取り組み
- DX推進の全体像把握・進捗共有・施策効果検証

2. 2030年に目指す姿

企業理念：双日グループは、誠実な心で世界を結び、新たな価値と豊かな未来を創造します

豊かな未来の実現に向けたサステナビリティ経営

双日が得る価値

社会が得る価値

2030年

双日の目指す姿

事業や人材を創造し続ける総合商社

マーケットニーズや社会課題に応える
価値(事業・人材)創造を通じ、
企業価値を向上

総合商社としての使命
必要なモノ・サービスを必要なところに提供する

DXが成長の鍵

目指す姿に向けて

競争優位性・成長性の追求

- マーケットインの徹底
- 共創・共有の実践
- スピードの追求
- 組織・人材のトランスフォーメーション

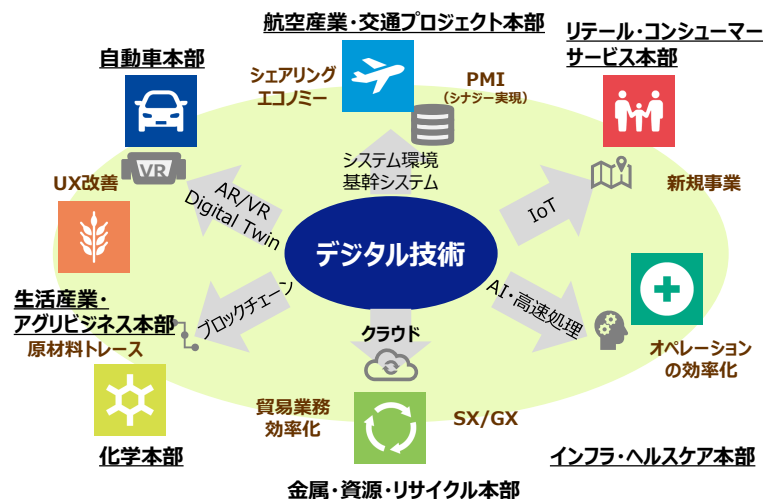
2020年

- 不確実性の高まり、価値観多様化
- 自社目線による機能提供・プロダクトアウト志向

3. 双日のDX戦略

事業モデル変革

- ✓ 幅広いビジネス領域で、マーケットインの徹底により顧客のニーズを理解し、課題解決にデータ・テクノロジーを活用する
- ✓ 既存事業におけるデータの活用、テクノロジーの実装を加速
- ✓ デジタル実装を前提とした新事業の創出、事業価値の向上



デジタル人材育成

データ分析

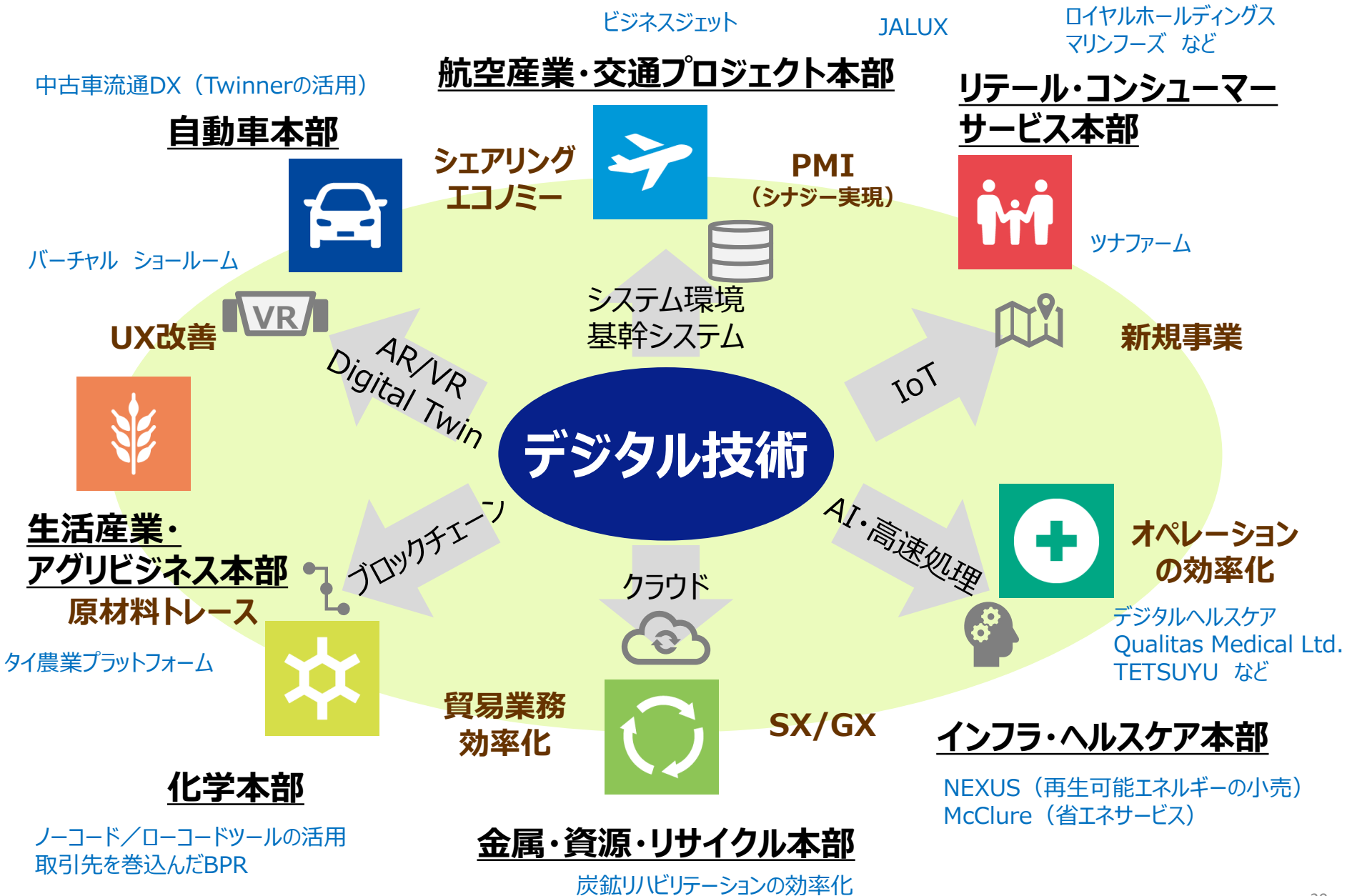
- ✓ データ分析による仮説検証を主導
- ✓ ビジネス課題への解決策を企画・立案

ビジネスデザイン

- ✓ デジタルを活用した新規ビジネスの創出
- ✓ 既存ビジネスのバリューアップ推進

スキルレベル		期待役割・位置付け
応用	レベル5:ソートリーダー (Thought Leader)	エキスパートを指導・統括し、データやデジタル技術を活用した組織・事業の変革を牽引
	レベル4:エキスパート (Expert)	データやデジタル技術の活用のリーダーとして、課題解決や事業の創出・バリューアップを推進
	レベル3:応用基礎 (Experience)	エキスパートのもとで、データ分析やアプリケーション開発を補助
レベル2:基礎 (Basic)		ビジネスへのIT適用を考えるための基礎知識 (ITリテラシー、デジタルマーケティング、データサイエンス、情報セキュリティ)
レベル1:入門 (Entry)		ITを利用する全社員に求める入門知識 (ITパスポート試験合格)
応用レベルのスキル分野	データ分析 (Data Analysis)	データ分析を活用した課題解決
	ビジネスデザイン (Business Design)	デジタル技術を活用した新規ビジネスの創出 既存ビジネスのバリューアップ

3-1. 事業モデル変革



3-2. デジタル人材育成

データ分析

- ✓ データ分析による仮説検証を主導
- ✓ ビジネス課題への解決策を企画・立案

ビジネスデザイン

- ✓ デジタルを活用した新規ビジネスの創出
- ✓ 既存ビジネスのバリューアップ推進

スキルレベル		期待役割・位置付け	進捗状況 (2022/10末時点)
応用	レベル5: ソートリーダー (Thought Leader)	エキスパートを指導・統括し、 データやデジタル技術を活用した 組織・事業の変革を牽引	
	レベル4: エキスパート (Expert)	データやデジタル技術の活用の リーダーとして、課題解決や 事業の創出・バリューアップを推進	43% 13人/30人 [2024/3迄の目標人数]
	レベル3: 応用基礎 (Experience)	エキスパートのもとで、 データ分析や アプリケーション開発を補助	48% 96人/200人 [2024/3迄の目標人数]
レベル2:基礎		ビジネスへのIT適用を 考えるための基礎知識 (ITリテラシー、デジタルマーケティング、 データサイエンス、情報セキュリティ)	修了者：24% (487人/2,035人[総合職数]) 進捗率：51% (22,980講座/44,770講座) 講座数=2,035人×22講座/受講者
レベル1:入門		ITを利用する全社員に求める 入門知識 (ITパスポート試験合格)	57% 1,535人/2,694人 [全社員数]

双日の価値創造と DX戦略

4. 中古車流通DX

自動車本部の事業領域および成長戦略

◇事業領域

- 自動車販売事業（卸売・小売）
- 販売金融・ファイナンス事業
- 関連サービス事業 等

韓国車・中国車の販売（マーケットイン）
 ファイナンス（新たな需要の掘り起こし）
 新たなサービス（社会課題へのソリューション提供）

特色

機能

販売力（リテール）

×

金融機能

×

デジタル技術

変革

既存事業の構造改革

×

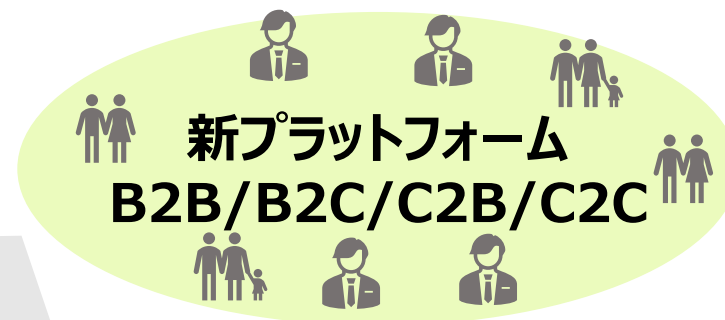
新たな事業の構築

中古車流通のDX - 双日が考える中古車流通構造の変革

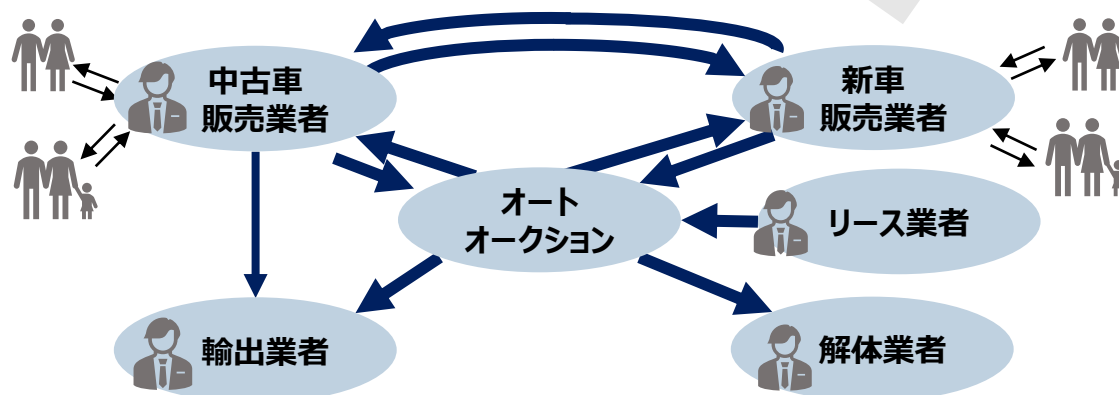
<中古車流通の課題>

- ◆ 大量の一品一品をマニュアル対応
(仕様・品質査定・価格査定)
- ◆ 多くのプレイヤー間の取引
(取引ごとに車両の移動を伴う)
- ◆ 一つ一つの商圈が小さい
(選択の機会を限定)

<目指す姿>



<現在の流通構造>



中古車登録台数： 約750万台/年

消費者向け販売台数：約250万台/年

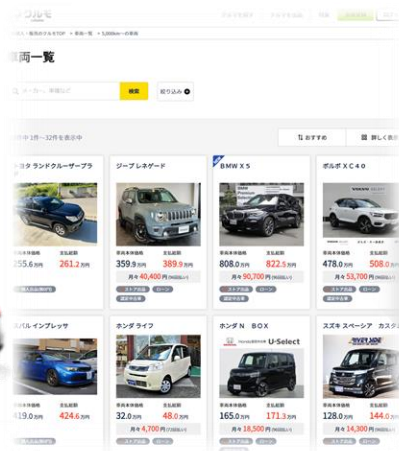
中古車流通のDX – ロードマップ

<目指す姿>

新プラットフォーム
B2B/B2C/C2B/C2C

オンライン販売

デジタルツイン



<業者のメリット>

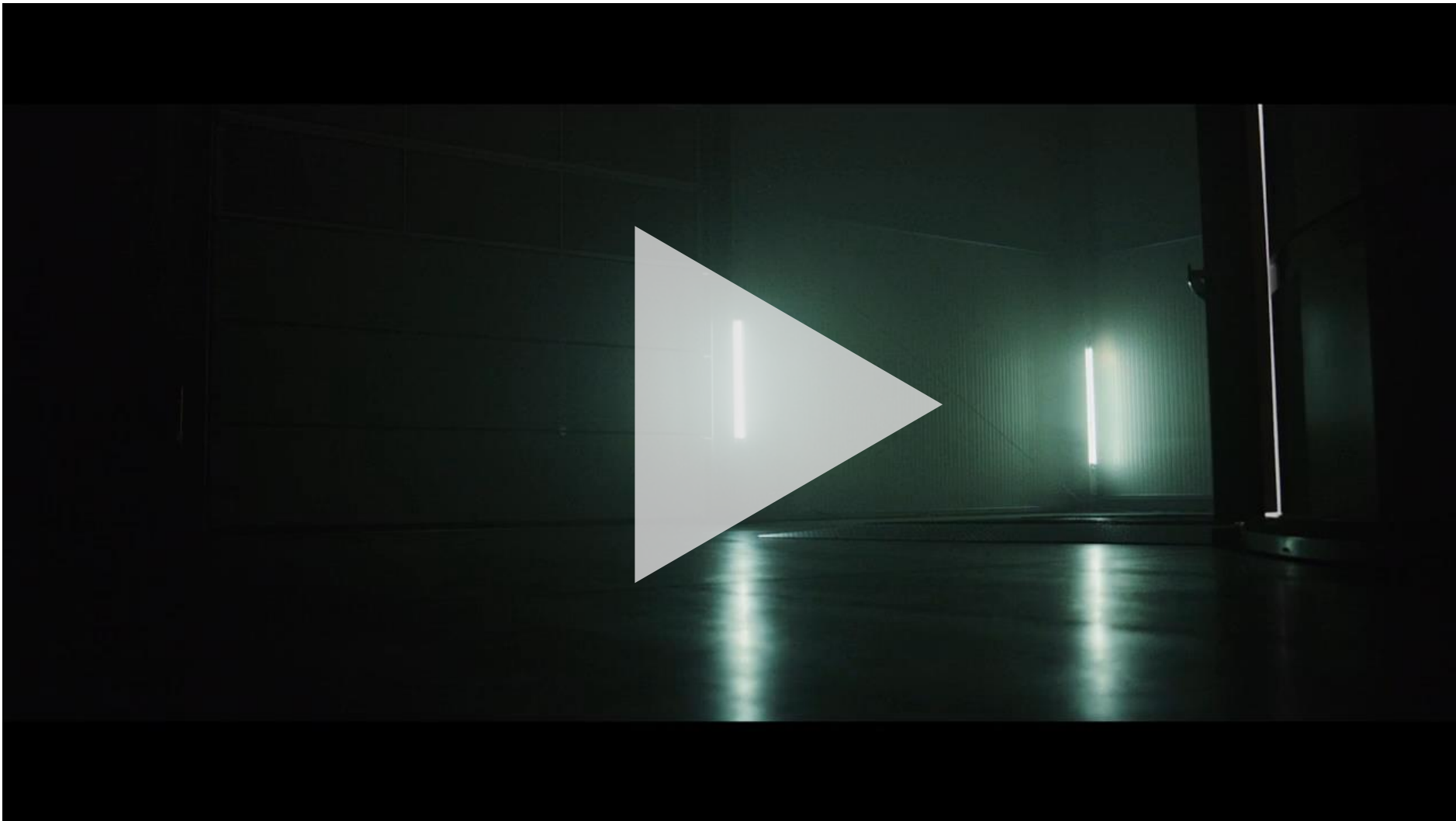
- ◆ 査定自動化
- ◆ 車両の移動コストの低減
- ◆ リードタイムの低減・在庫回転率の向上
- ◆ 販売・買取機会の増加



<消費者のメリット>

- ◆ 購入価格の低下・買取価格の増加
- ◆ 品質査定の透明性の向上
- ◆ 選択肢の増加

中古車流通のDX - Twinnerを活用した流通DX



双日グループのDX取組事例





New way, New value