



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

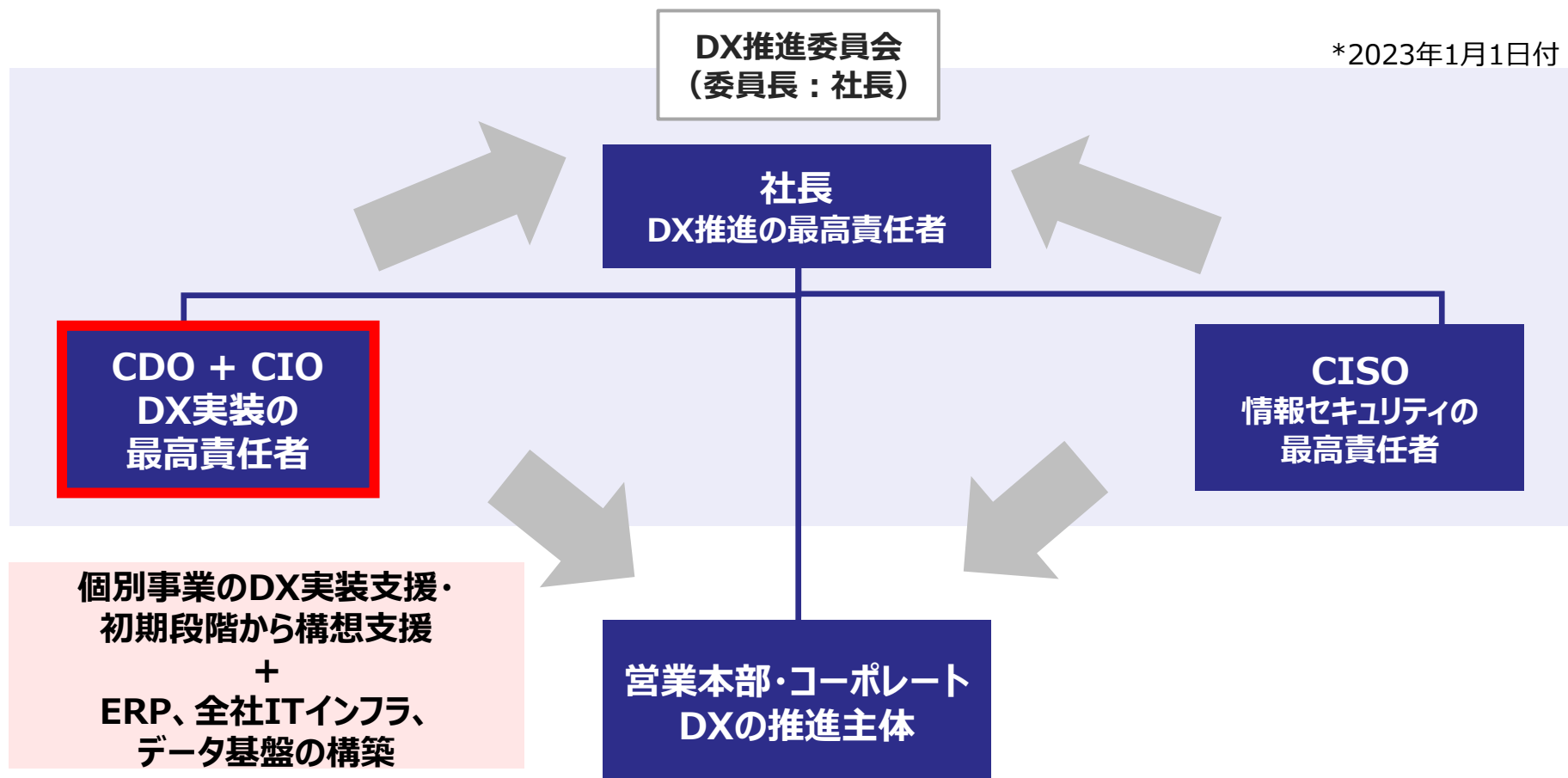
1993年4月 入社
2020年4月 自動車本部長
2021年4月 現職

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

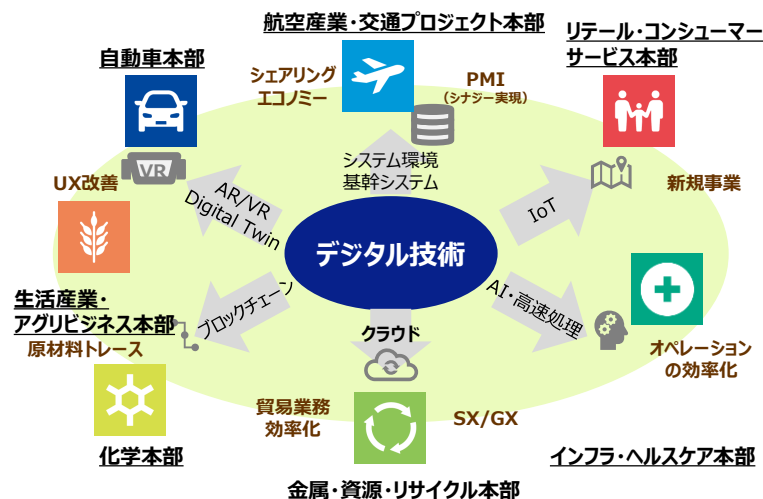
2020年

- 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

×

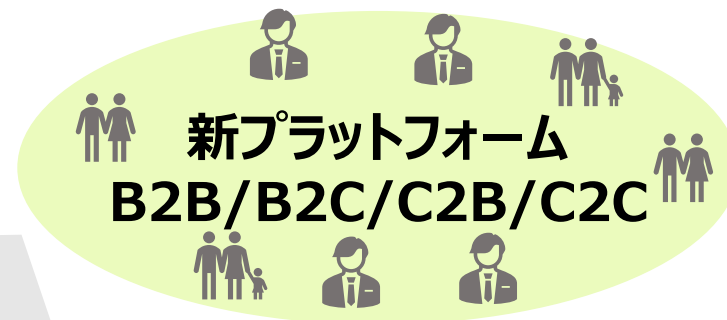
新たな事業の構築

中古車流通のDX - 双日が考える中古車流通構造の変革

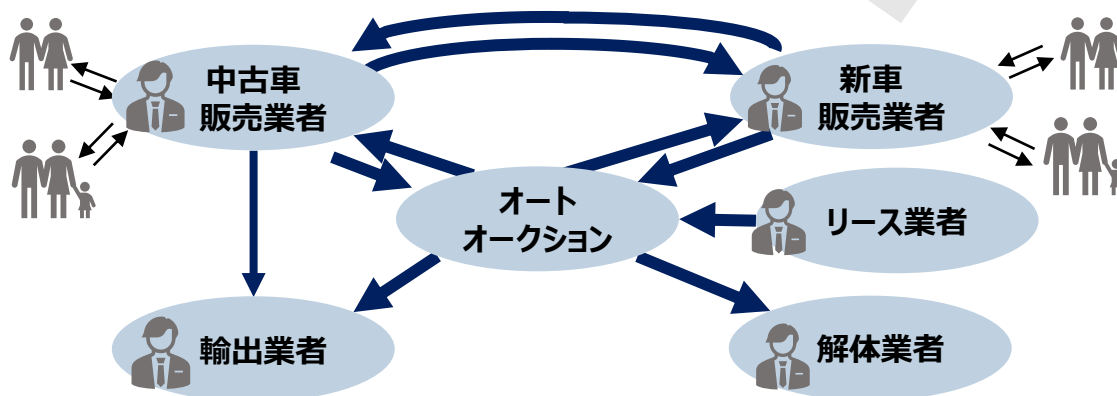
<中古車流通の課題>

- ◆ 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

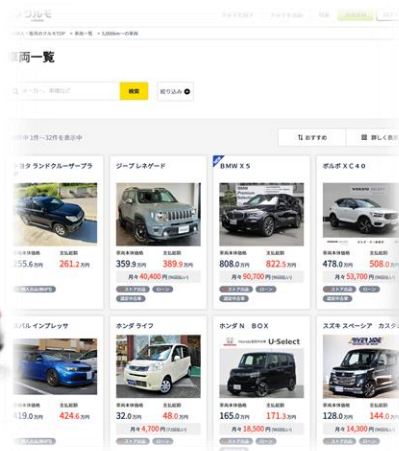
中古車流通のDX - ロードマップ

<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>

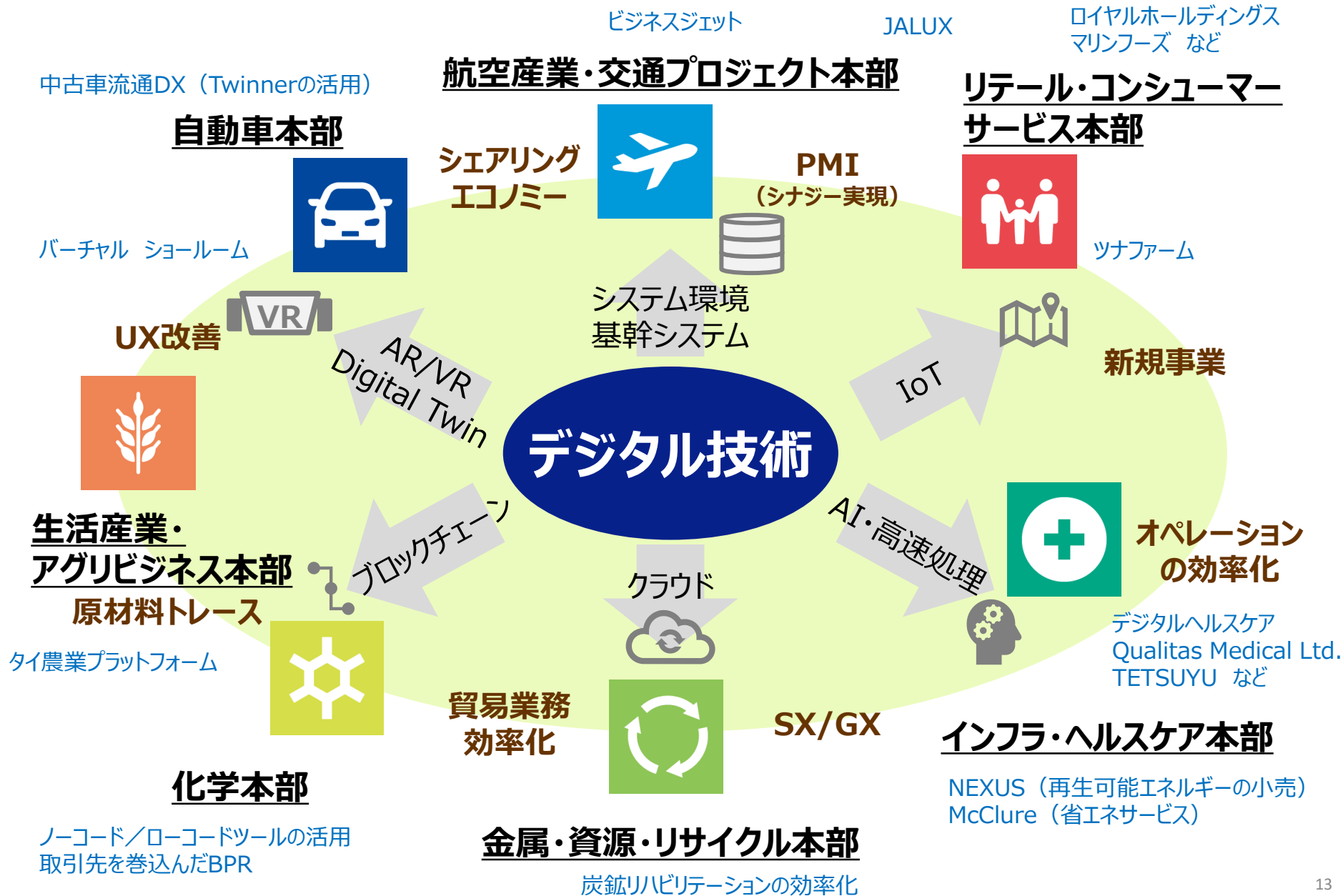
- ◆ 査定自動化
- ◆ 車両の移動コストの低減
- ◆ リードタイムの低減・在庫回転率の向上
- ◆ 販売・買取機会の増加



<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

双日グループのDX取組事例





New way, New value