

The background features a large, stylized graphic of a red circle with a white center, partially obscured by a thick red curved line. The Marubeni logo is positioned on the left side of the image.

Marubeni

Marubeni IR Day 2025

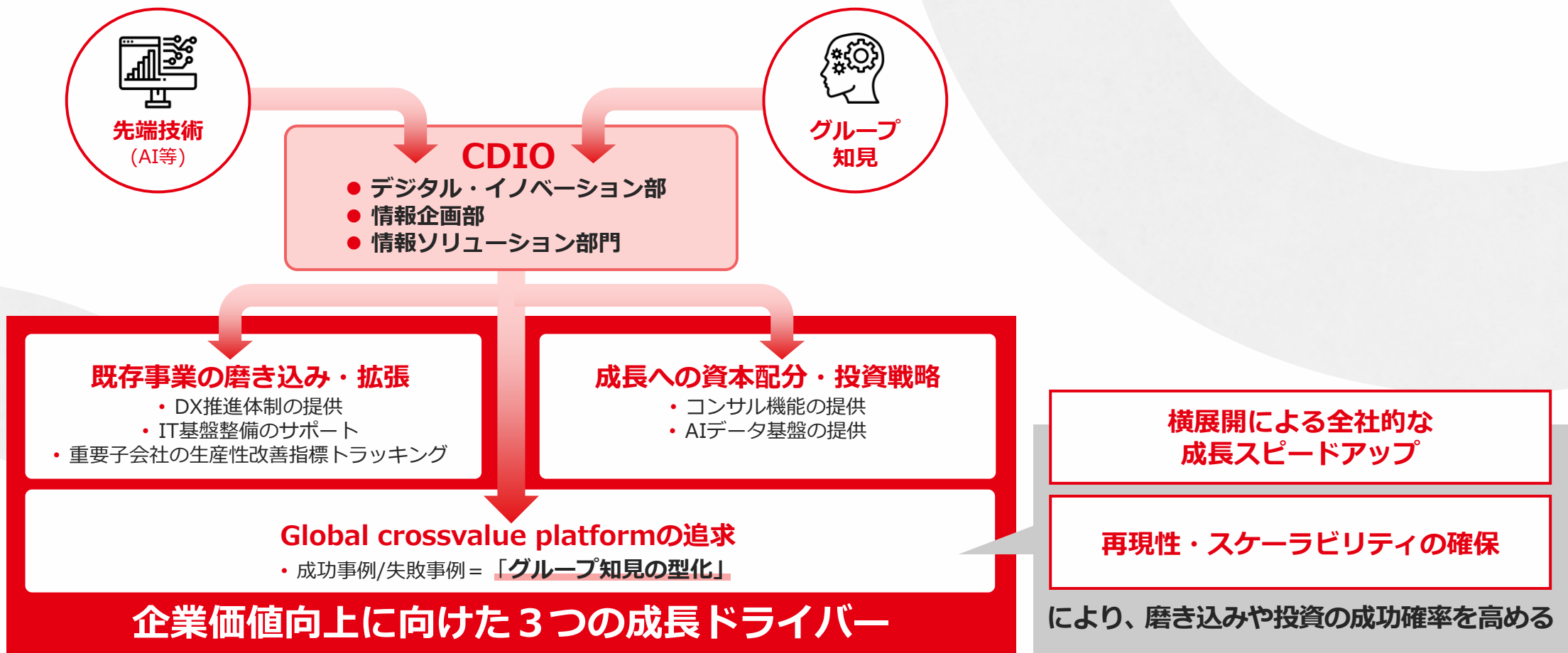
DX戦略

戦略プラットフォーム化の実践

代表取締役
副社長執行役員
CDIO

及川 健一郎

CDIO傘下で3組織が連携し、多岐な事業領域における多くの成功事例や膨大なデータを活用しながら、既存事業の磨き込み・拡張と成長への資本配分・投資戦略の構築を効率的・効果的に進め、企業価値の向上を加速中



高い収益成長を実現してきた戦略プラットフォーム型事業群は、顧客ニーズに対して、固有のオペレーションにDXを融合させ、サービス高度化・生産性向上等を実現。個別事例を型化した上で、全社への伝搬を推進中

戦略プラットフォーム型事業のDX事例

Helena



純利益CAGR
(2015~2024)

米国 農業資材販売事業

- 顧客データのAI分析によるコンサルティング
- AI診断に基づく独自品開発
- 独自のDXツール等を傘下のIT子会社と連携して内製

9.3%

Nowlake



米国 中古車ファイナンス事業

- ディーラー向けシステムの提供による囲い込み
- 膨大なデータに基づく与信審査(10百万件/年、0.1秒/件)
- 傘下に約1,400名のIT人材を有し、ビッグデータの活用とコスト削減を実現

25%

SmartestEnergy



英国 電力卸売・小売事業

- 発電側、需要家、市場等の膨大なデータを蓄積、分析
- ポジション分析と最適化、需要予測、市場価格予測、リスク管理等に活用
- 170名以上のIT専門人材を有し、サービス改善やプロセスの効率化を実現

24%

戦略プラットフォーム型
知見の型化

成功事例の型と伝搬事例

型

顧客データとの融合・提案活動の高度化

顧客の出荷実績などの多数のデータを分析し、共同配送による最適・安価な物流手段を提案・構築。

型

製造・仕入オペレーションの最適化

市場トレンドや過去の需要を考慮し、卸売用商品の必要購入量を瞬時に自動算出するロジックを作成・運用することで、購買オペレーションを効率化・最適化。

型

暗黙知の形式知化・標準化

各人が経験に基づいて行っていた必要在庫量の判断を、製品情報・販売量・市場動向・客先意向等のデータ化により、誰もが決定できるように形式知化。

型

販売条件・価格の最適化

製品情報・顧客情報等を用いて自動入札システムを導入、中古製品販売事業において、販売価格を最適化。

成功事例の型化の伝搬・現場での応用によりたゆまざる生産性改善を追求、戦略プラットフォームとしての競争力を強化

戦略プラットフォーム型事業やその予備群における、本社が支援する生産性改善事例（現在進行中の例）

先行事例によるDXの型

当該事業に合わせた解釈と実行

型

顧客データとの融合・
提案活動の最適化

取引先の販売実績・プロモーション動向、
面談記録、市場データをAIにて解析し、
最適な新商品開発を提案

型

製造・仕入オペレーション
の最適化

在庫状況や注文状況、ラインの特性等、
複数条件を踏まえてAIにて生産計画を最適化

型

暗黙知の形式化・標準化

個人の暗黙知となっていた下請け業者の
生産条件や特徴等の情報をデジタル化し、
ベテランでなくとも最適な業者を選定

型

販売条件・価格の最適化

販売価格の改定をロジック化し、属人性を
排除することにより、適切なタイミングで
値上げ交渉を促すシステムを導入



株式会社山星屋

YAMABOSHIYA Co., Ltd.

atrion

アトリオン製菓株式会社



FVC



Lunatus

MAGELLAN
AVIATION GROUP

Marubeni
Ele-Next

等々…

企業価値向上に直結する経営課題「業務効率改善」「投資の精度向上」を、AI技術等を用いた構築力・運用力で実践・強化

生成AI活用基盤

業務効率改善

投資の精度向上

高度な構築基盤

- 高度AI人材の囲い込みと内製化
- 丸紅文脈の理解
- 需要の高いソリューションをアジャイル開発

企業文化改革

- 研修制度の拡充
- グループ内のベストプラクティス共有
- 市民開発の推奨・実現

年間削減時間数

90万時間

(2025年4月)

短期間に**2倍**を目指す

AIエージェント

900以上

(2025年8月)

過去の失敗事例・
要因抽出AI

不足論点抽出AI

投資判断用資料
原典アクセスAI

申請～磨き込み
ステージ統合
データベース

市場環境レポー
ティングAI

… その他多数

- 2023年4月、1か月で生成AI 基盤を導入
- 利用者数は16,000名に (2025年8月)

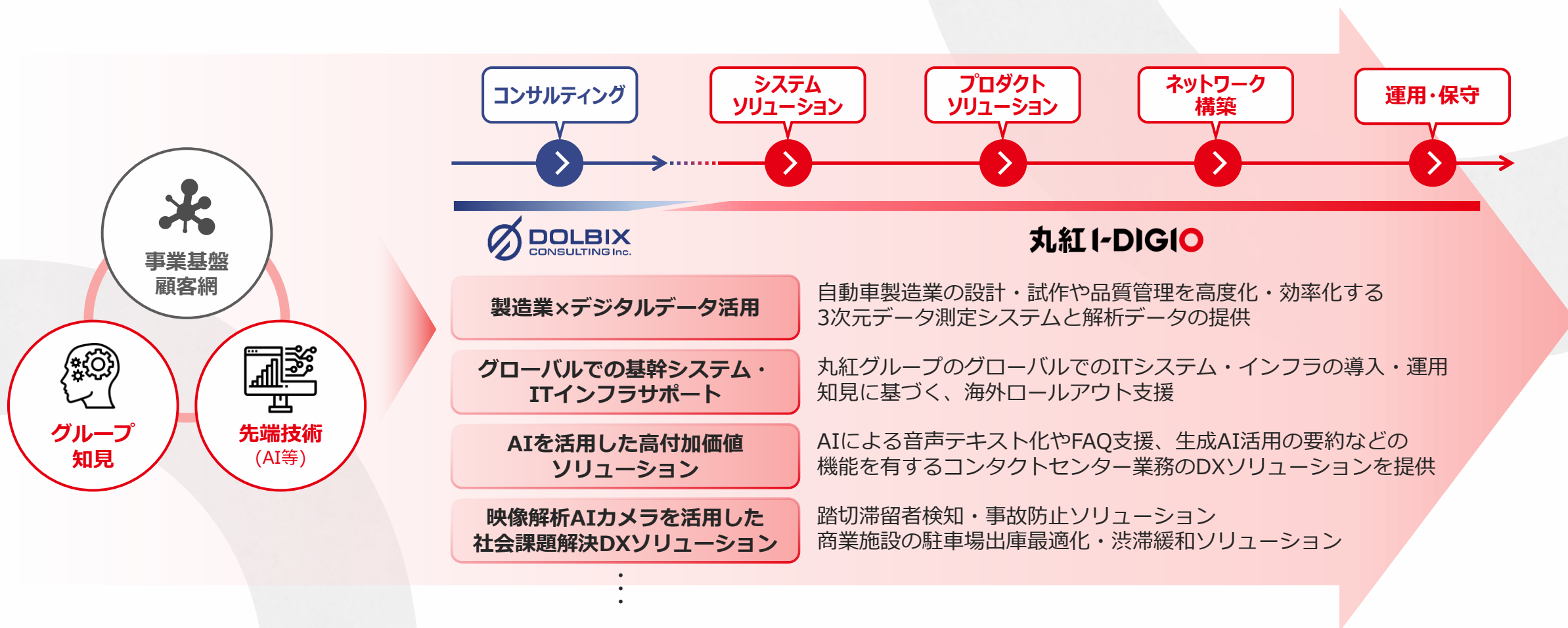
- 早期に効果を実現 (FTE換算約500名分)
- 業務の効率化・高度化が自律走行段階に

- 過去からの学びを忘れない仕組み
- 審議をより効果的に進める仕組み

IT・デジタルソリューション事業におけるDX事例 (情報ソリューション部門)

Marubeni

総合ITサービスを展開する丸紅I-DIGIOグループと、DXコンサルティングサービスを展開するドルビックスコンサルティングを中核として、戦略立案からIT基盤構築・運用まで一気通貫で企業の競争優位性確立に直結するDX推進を支援



DXは不可避。全ての現場がより高度かつ自律的なデジタル活用にて成長できるよう、本社組織はバリューアップ専門組織へと進化。成功事例の伝搬・最新技術取り込み、バリューアップ実践機能の高度化を進める

