

資料3

住友商事の Digital Transformation 取り組みについて

2021年3月31日

住友商事株式会社

DXセンター

住友商事グループの紹介

- 住友商事グループは6つの事業部門と国内・海外組織が連携し、グローバルに幅広い産業分野でビジネスを展開、ハンズオンで経営を担う数多くのビジネス「現場」を有しています。
- 事業所数 136拠点（66カ国）、連結対象会社数 957社（81カ国） ※2020年3月31日時点



事業会社（一部）

J:COM

SCSK

TBC CORPORATION

人とクルマを笑顔でつなぐ
住友三井オートサービス

SQL
sumisho global logistics



DX銘柄2020
Digital Transformation

唯一の総合商社として
DX銘柄2020に選定！

SHOP
CHANNEL

サミット

fyffes

SMFL

SUMITRONICS

T-GAIA

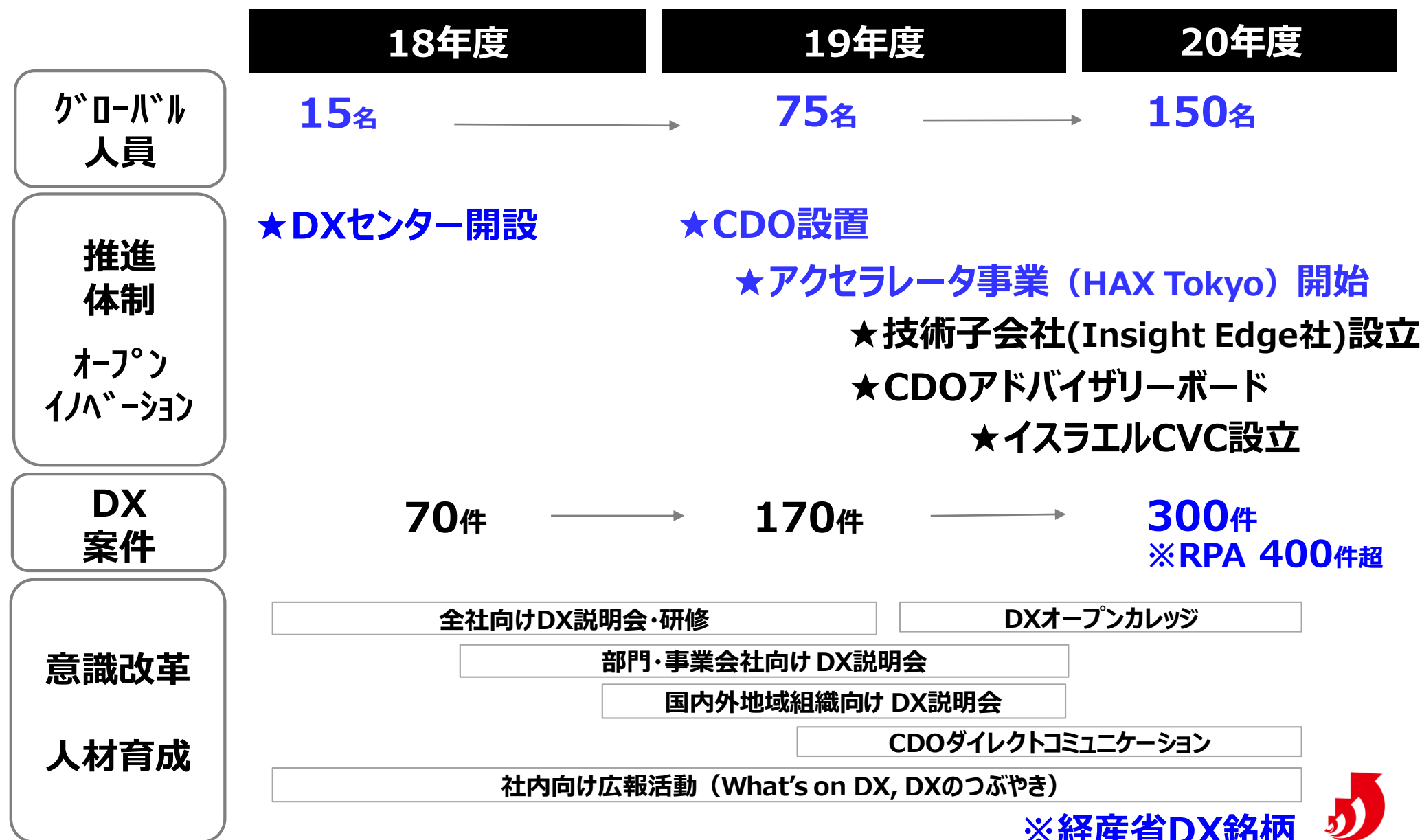
Tomod's
HEALTH SOLUTIONS

MPT
မုတ္တမ္မာပတ္တမြား

サミットエナジー株式会社
Summit energy

SUMMIT
FORESTS

DX活動の軌跡



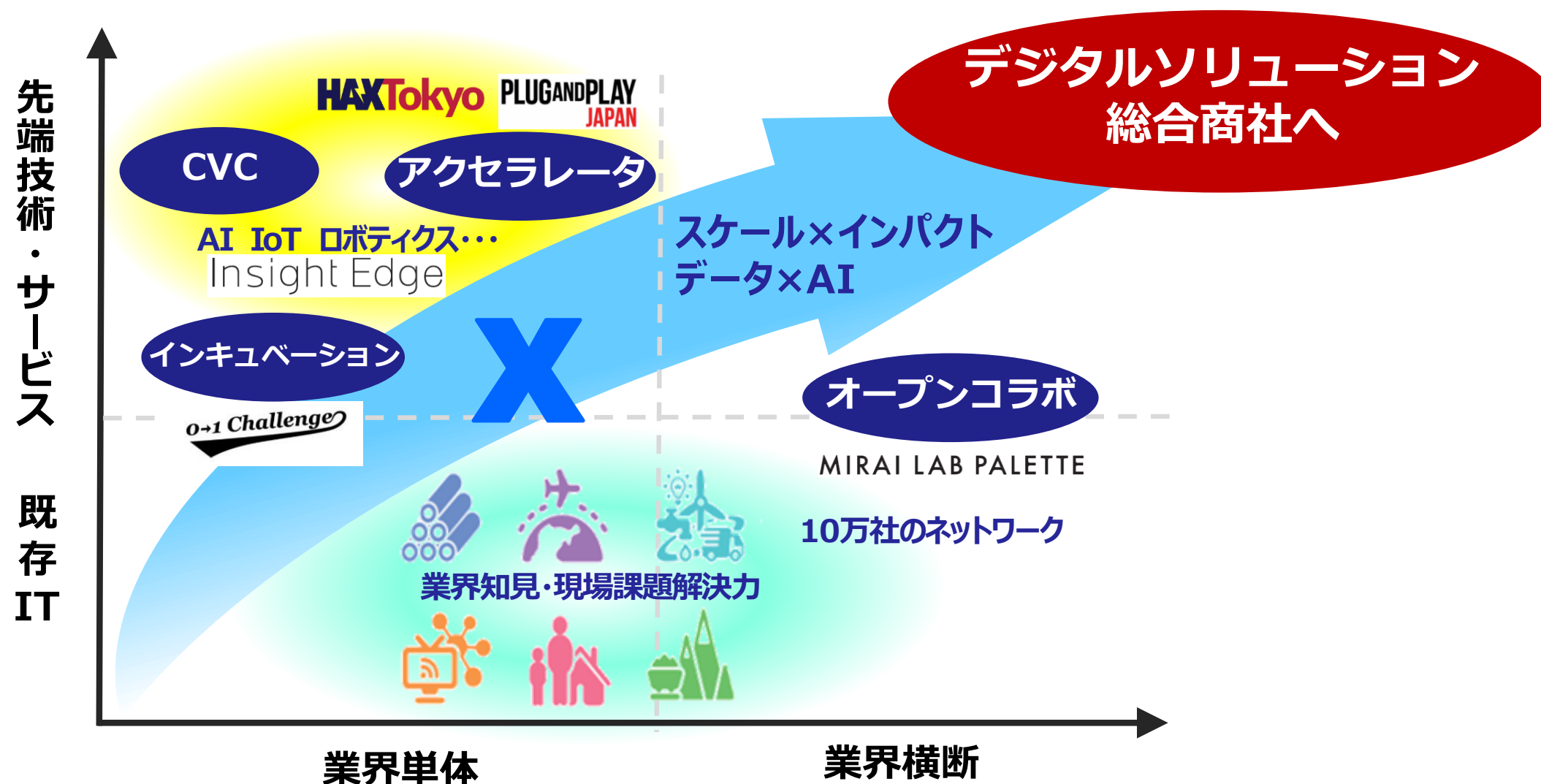
※経産省DX銘柄
(2020年8月)



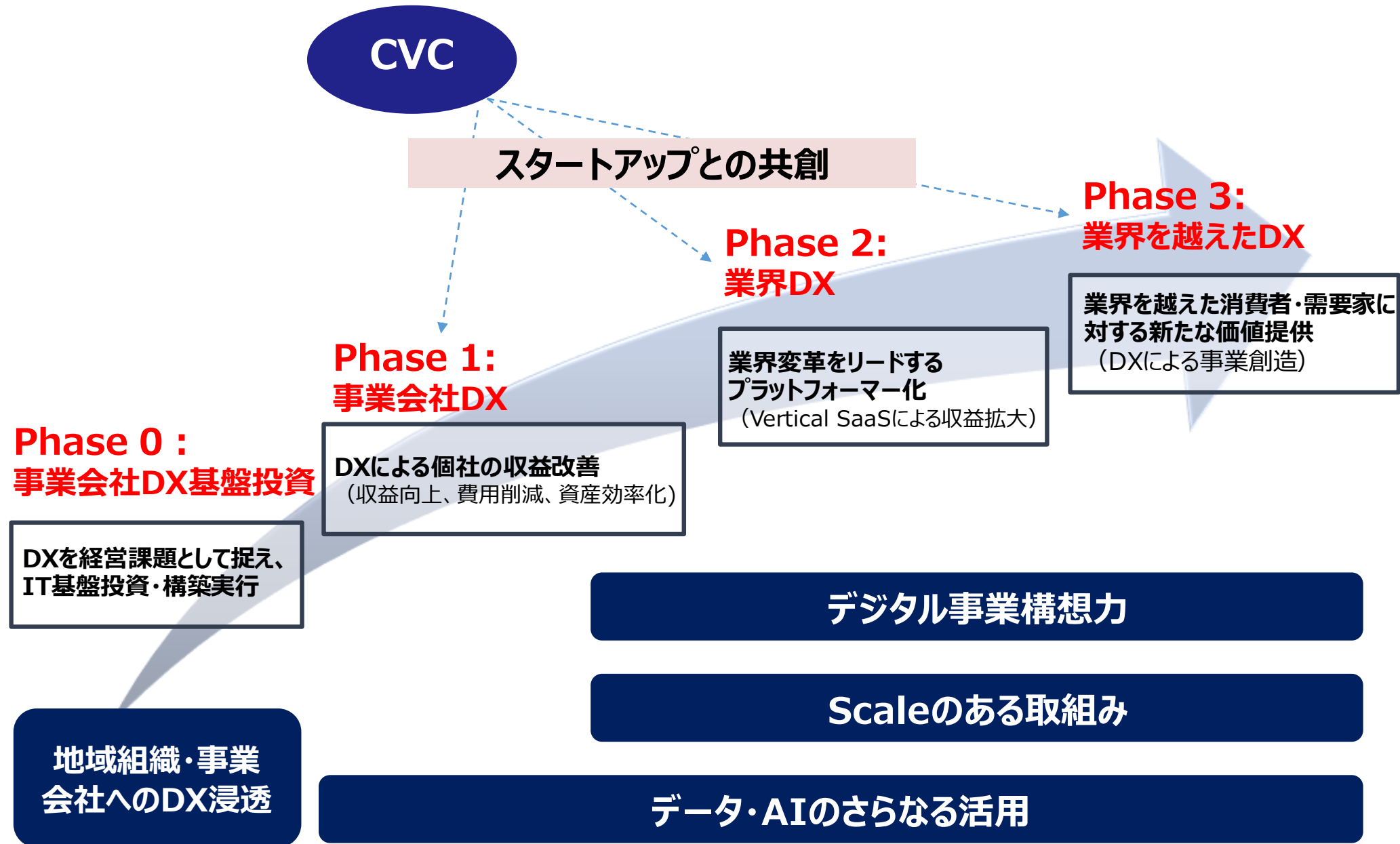
DX銘柄2020
Digital Transformation

弊社が目指すDX

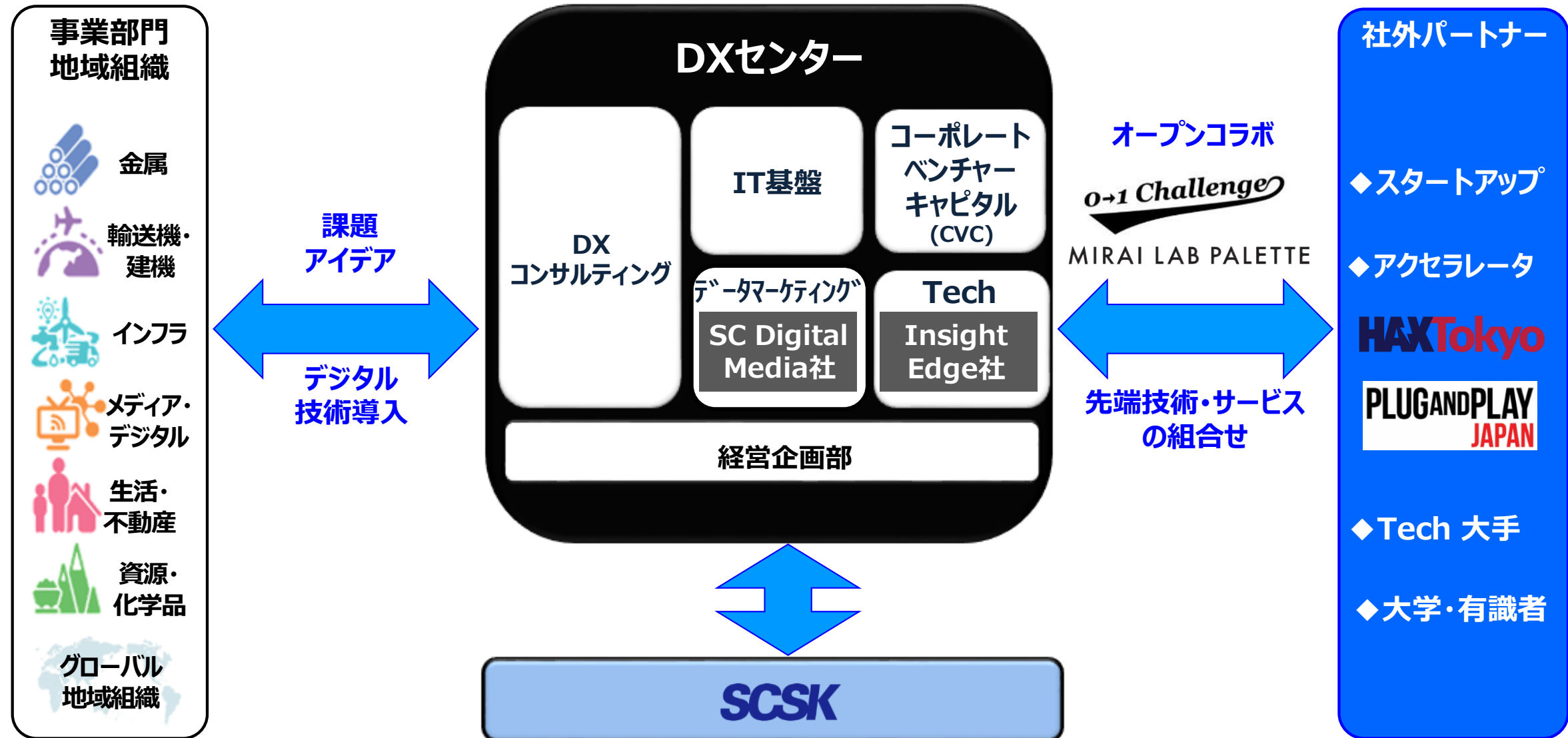
「業界の枠を超えた知見」と「先端デジタル技術」の掛け合わせでビジネスを変革・創造



DXによる事業創造に向けたステップ



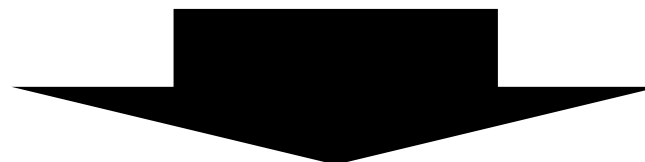
DX推進体制



DX推進・横串機能整備の背景

環境変化

社会のデジタル化による産業の融合、
市場の急速な変化、ニーズの多様化



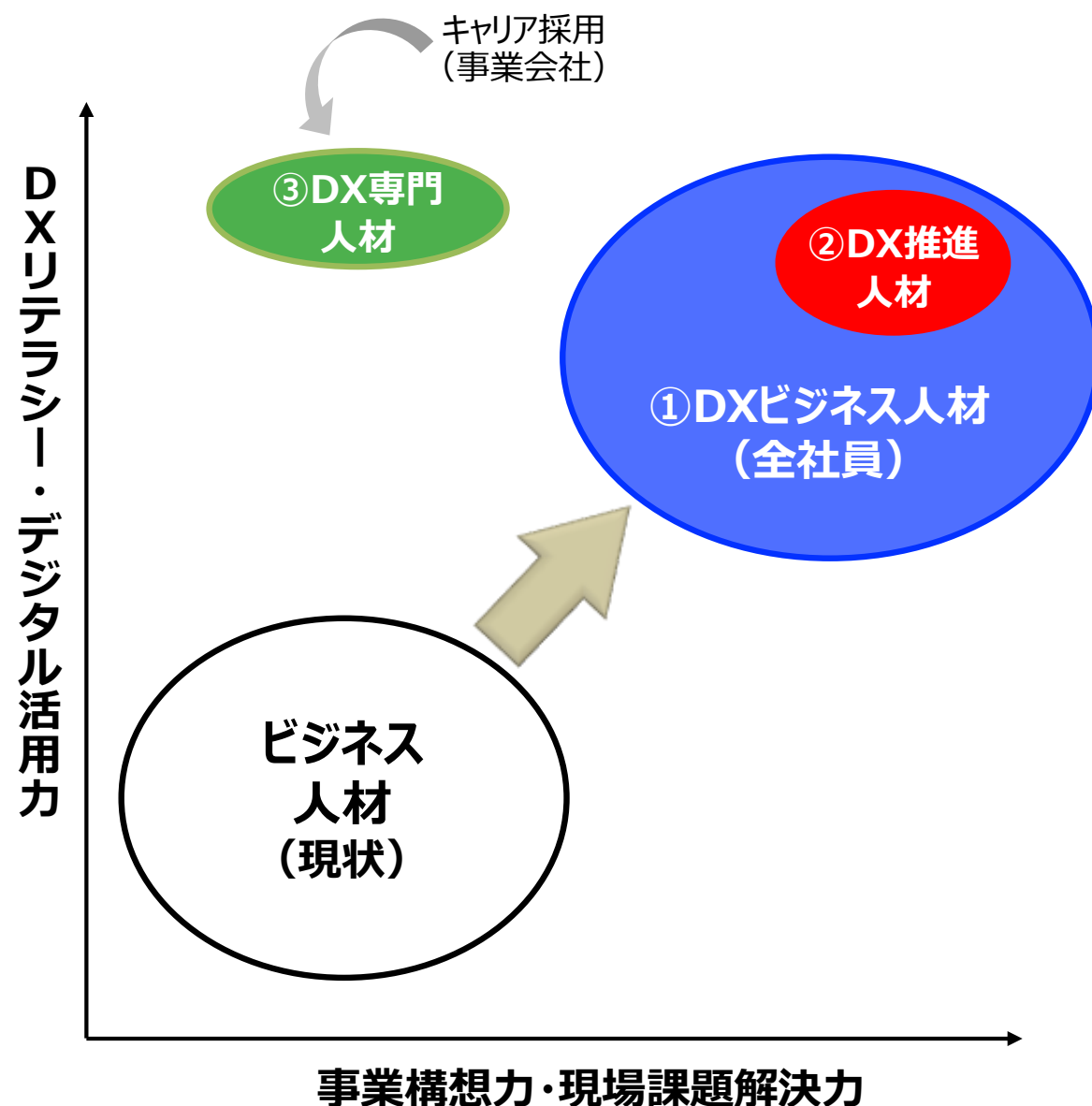
課題① 組織・人材

- ✓ 縦割り組織（商品別事業部門制）
- ✓ 固定化された人材配置・知見の偏在
- ✓ 産業を超えたビジネス創出の難しさ

課題② 企業文化

- ✓ 年度毎のP L重視の経営
- ✓ メーカー・製品志向
- ✓ 『失敗しない優秀さ』を評価
- ✓ ボトムアップでの新規事業開発

DX人材育成



各人材タイプ別に、研修プログラムを実施

①DXビジネス人材（全社員）

デジタル素養を具備

②DX推進人材

ビジネス・デジタルの理解が深いDX推進リーダー

③DX専門人材

DX技術を課題や構想に適用する専門家

社内浸透施策

社内モメンタムの醸成

オフライン

- ① 部門・地域組織 16拠点2,500名へ説明会
- ② 全業務部長、全本部長との個別定期打合せ
- ③ 外部とのイベント11回、内部向けセミナー37回
- ④ 朝会 DX案件発表の定例化
- ⑤ CDOダイレクトコミュニケーション
- ⑥ DXオープンカレッジ



【DX説明会@名古屋】



【DX説明会@London】

オンライン

- ① What's on DX（毎月発刊、英語化）
- ② DXチャンネル（英語化）
 - ◆DXのつぶやき（双方向コミュニケーションの場合）
 - ◆DX推進サイト（事例集、技術ライブラリ等）
 - ◆DXアプリ（年度内）



【What's on DX】



【DXチャンネル/DXのつぶやき】

DX研修グランドデザイン

	DX新人～若手	DX推進担当	DX推進リーダー	マネジメント層
求められる役割	デジタルトレンド理解、DXの理解	課題の洗い出し、仮説検証、システム化要件整理、RFI/RFP発出	現状分析、課題整理、事業性検討、事業計画策定、案件管理	DX文化の醸成・浸透 DX推進の方向、優先順位付け、意思決定
必要なスキル	デジタルテクノロジー	デジタルテクノロジー、業界別トレンド理解、デザイン思考/顧客開発手法、プロジェクト管理（要求仕様/要件定義、RFI/RFP理解）	デジタルテクノロジー、業界別トレンド理解、デザイン思考/顧客開発手法、プロジェクト管理（案件推進、進捗管理、全プロジェクトメンバーの活動管理）	変革ビジョンの策定、同ビジョンへの賛同獲得、スタッフの能力発揮
ビジネス構想力	社会情勢の把握＜セミナー＞			
		業界別トレンドの把握/技術の最新動向＜セミナー＞		
			CX＜セミナー＞	
	DX事例の共有＜セミナー＞			
ビジネス実践力		デザイン思考/顧客開発手法＜WS＞		
		プロジェクト管理＜WS＞		
デジタル・ITリテラシー （デジタルテクノロジー）	デジタル技術＜セミナー＞			
	データ分析・AI活用＜セミナー・WS＞			
	DXビジネス・技術トレンド 入門＜セミナー＞			

※網かけの濃い層に対して、より実務・実践レベルとなる研修

Insight Edge社について

- 2019年7月設立、住友商事株式会社100%のDX技術専門会社
- DX実現に必須となる**アジャイル開発・データ分析・AIモデル開発**を
内製エンジニア組織で対応



知見・ノウハウ集積



専門家

・ITアーキテクト
・UI/UXデザイナー
・データサイエンティスト等



パートナー



ソリューション開発

＜対応例＞

アジャイル開発／予測・分析／
画像解析／シミュレーション 等

＜DX推進の鍵＞

課題設定

素早く形にする

商用化

- ・**試行錯誤サイクル** → 最適解へ近づける
- ・**知見・ノウハウ蓄積** → アナロジー利かせる
- ・**解決力向上** → **差別化**に繋げる

内製エンジニア組織 + 技術パートナーで推進！

対応例

- **トレード**：市況予測・需要予測・価格予測・在庫最適化など
- **製造・プラント**：予兆保全、不良品検知、生産計画最適化など
- **小売**：顧客分析、需要予測、商品自動分類、KYC確認など
- **モビリティ・物流**：需要予測、中古価格予測、スタッフ配置最適化など
- **新規事業・その他**：シミュレーションモデル開発、プロトタイプ/MVP開発など

AI活用例①：製造現場における疵検知

疵検知業務： 目検で実施 → 画像解析技術を活用



サミットスチール大阪工場

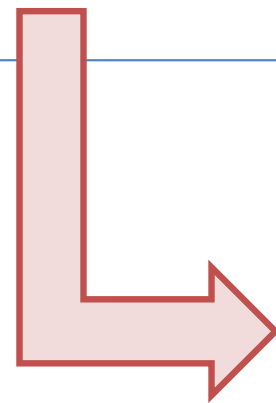
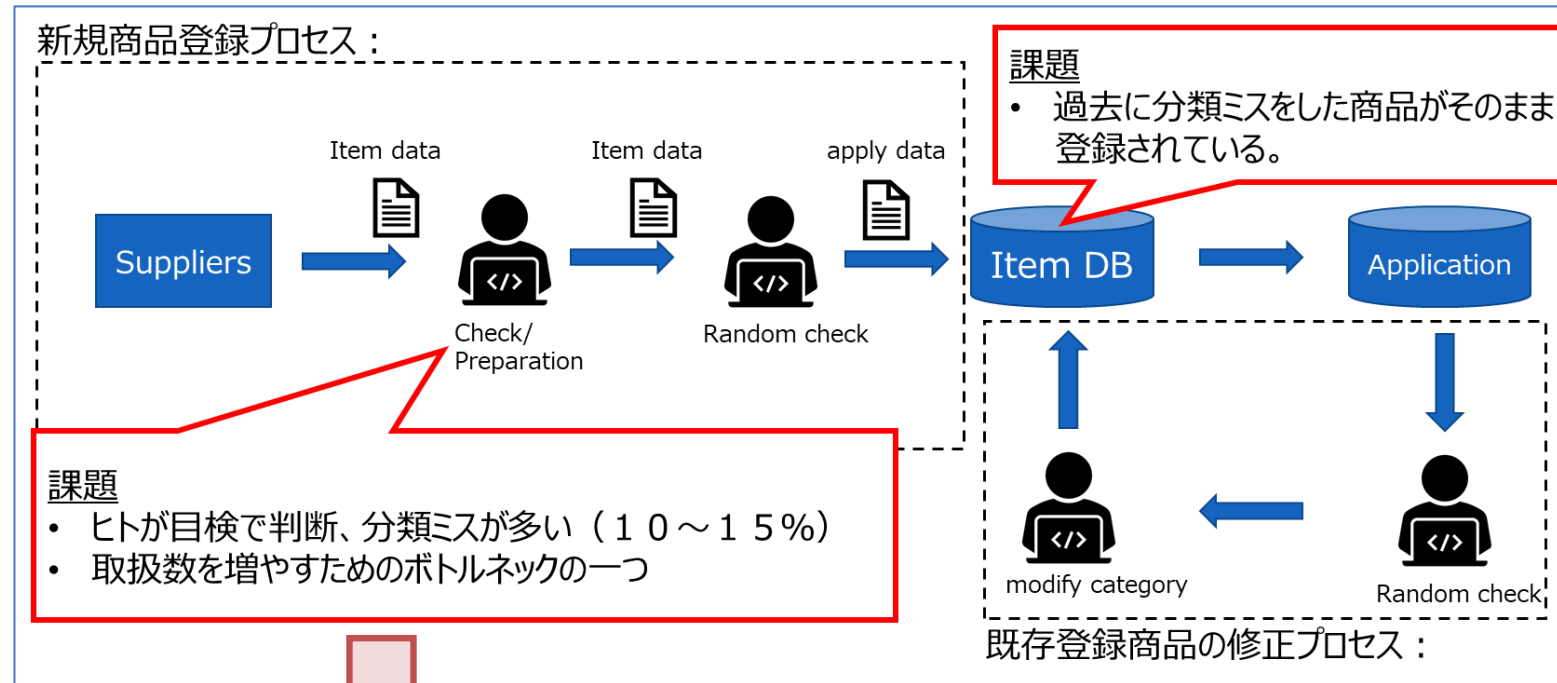


ご参考：ローカル5Gを活用した製造現場における実証実験の開始について

<https://www.sumitomocorp.com/ja/jp/news/release/2020/group/13880>

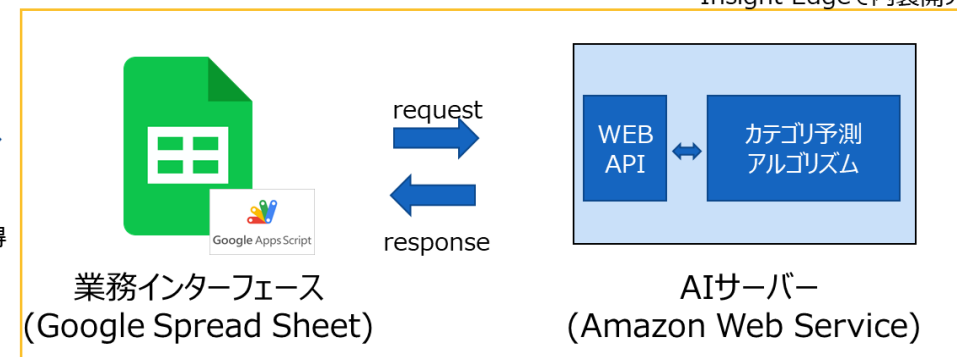
AI活用例②：オペレーション半自動化・品質向上

商品登録業務：目検で分類・登録 → NLP技術活用し半自動化/品質向上



オペレーター

入力
結果取得

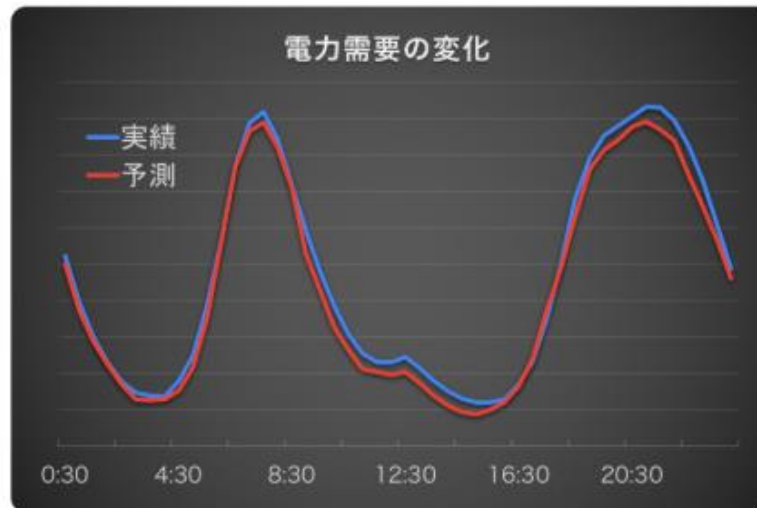


AI活用例③：予測/シミュレーションモデル活用

勘と経験で判断 → AIによる意思決定支援

- ・トレード業務等： 市況・価格・需要予測モデルの活用 → 発注・在庫最適化へ
- ・新事業開発等： シミュレーションモデルの活用 → 事業成功率向上へ

例：電力需要予測モデル

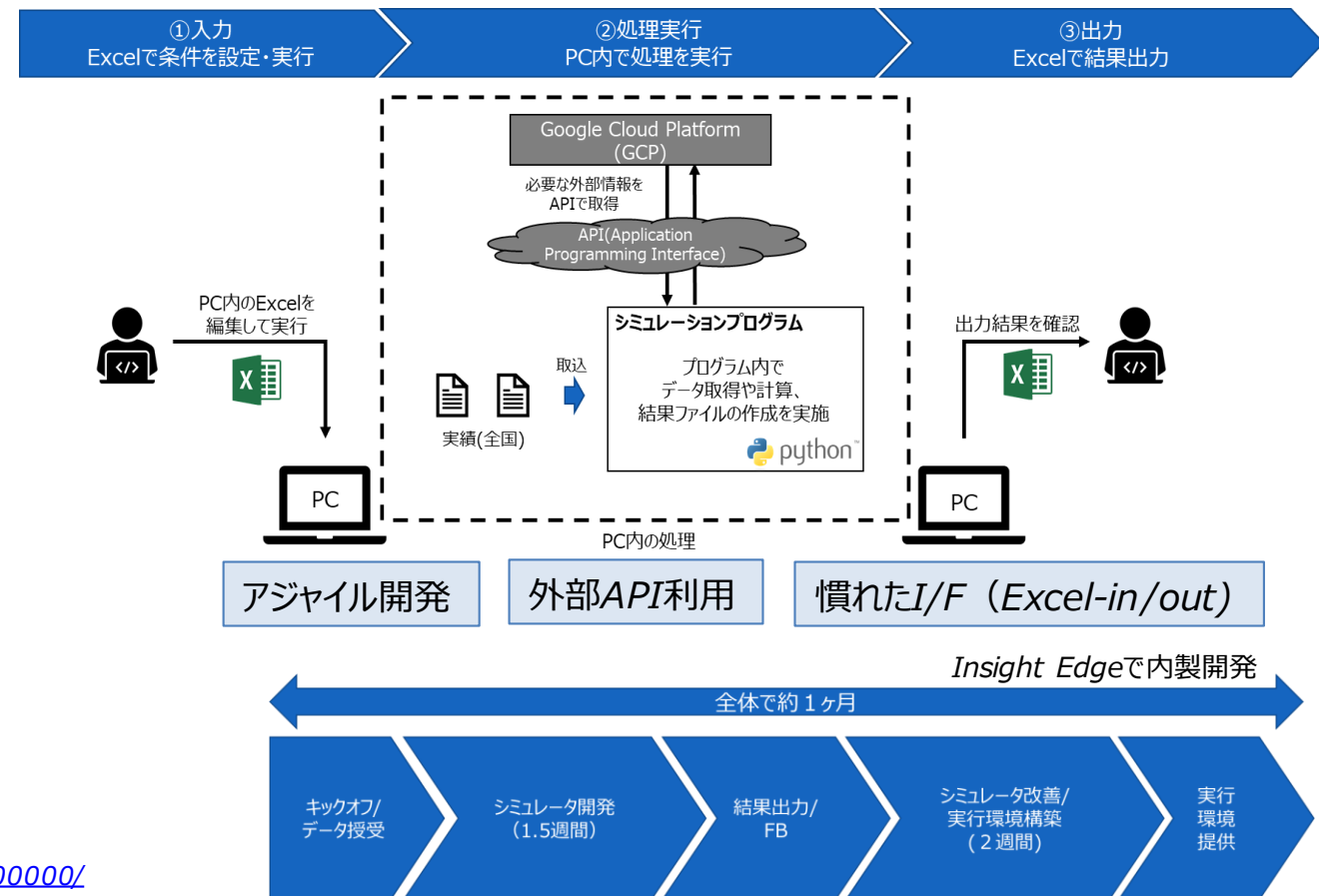


スポット市場向けの電力需要予測と
実際の消費電力の比較のイメージ図
(赤色：予測、青色：実績)

出典：

https://www.nikkei.com/article/DGXLRS536127_Y0A610C2000000/

例：シミュレーションモデル



DX推進の要諦

予測不能な環境の中、勝ち抜くには以下が重要と考えます。

✓ マネジメントのテクノロジーへの理解・制度化

- デジタル技術/ICTの重要性を認識し、適切な投資の実施
- DX推進体制の整備（全体の組織デザインなどとパッケージ）
- 専門人材採用とデジタル人材育成（人事評価制度などとパッケージ） 等

✓ DX推進プロセスの整備・標準化

- 言葉の「定義」・推進プロセス・KGI/KPI/KAIなどの標準化
- 進捗状況のモニタリング・可視化 等

✓ 内製エンジニア体制/ツールの整備

- トライ＆エラーを繰り返し最適解へ近づけるアプローチ必要
- 外部パートナーに依存せず、低コストかつスピーディに対応できる体制
- 自社にノウハウ・知見を蓄積し、水平展開
- 中小企業は、BI/ノーコード/SaaS/AutoMLなどのツールを積極的に活用（まずは可視化から。ツール導入支援を政策として行うことも含め）

Appendix

0→1 Challenge

社内起業制度『0→1チャレンジ』

- ・ グループ社員個人が所属組織の枠組みを超えて、新規ビジネスを提案できる社内起業制度
- ・ ピッチコンテストの決勝を通過したチームは1年間本業を離れてアイデアの事業化に専念



応募件数と決勝通過件数

- ・ 毎年、グローバルで200~300件前後の応募あり
- ・ 決勝通過件数は、18年度3件、19年度8件
20年度は21年1月に予定



事業化推進中案件（例）

個人情報管理するPersonal Data Storeアプリ
「iscream」

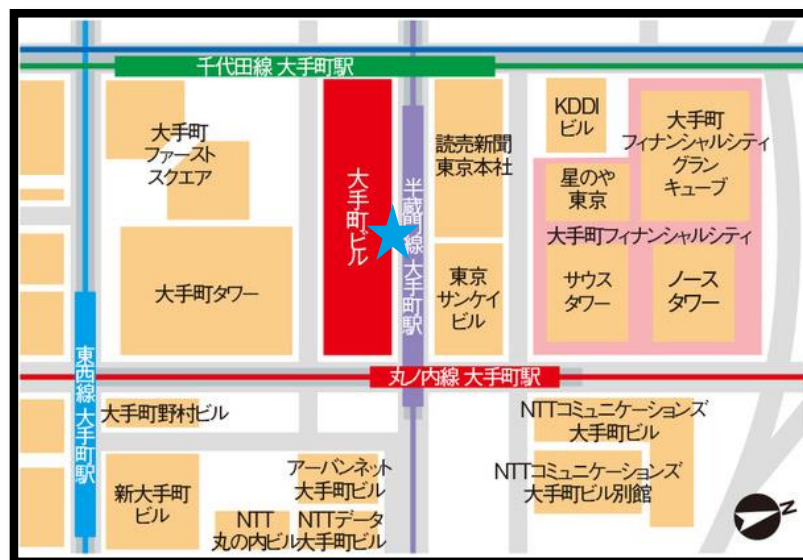
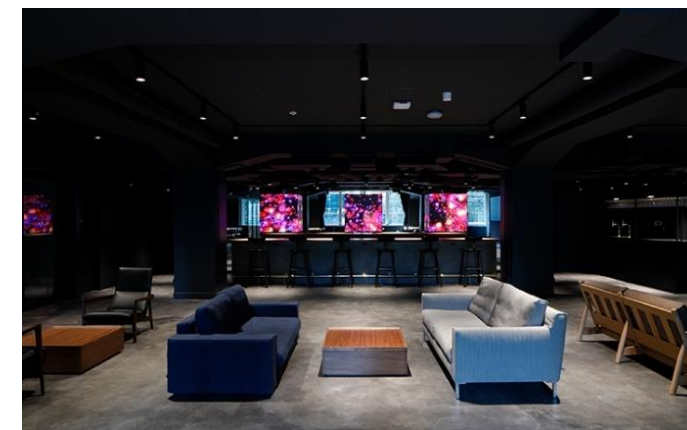


森を視守る「MAMORI」デジタル森林プラットフォーム



オープンイノベーションラボ『MIRAI LAB PALETTE』

- 多様なパートナーと新たな価値創造に向けたコラボレーションを推進するオープンイノベーションラボ
- アクセラレータープログラム、ビジネスマッチング、ピッチイベント、ワークショップなどのイベントを随時開催



MIRAI LAB PALETTEでは、ビジネスの分野から文化・芸術の分野に至るまで、あらゆるジャンルの垣根を越えて、さまざまな人々が出会い、刺激し合う、さまざまなプログラムやイベントを提供します。

ぜひお気軽にお越しください。お待ちしております！

住所：千代田区大手町1-6-1 大手町ビル2階中央部

<https://www.sumitomocorp.com/ja/jp/palette/index.html>

DX説明会@London



CDOダイレクトコミュニケーション



DXワークショップ°



ニュースレター “What’s on DX”（毎月・日英）

What's on DX
Vol.1

現場をトランスフォームせよ 上るべき階段の第1段目は何か？

金属ビジネスDX推進タスクフォース コイルセンター 高度化構想
「目先のゴール探しから始めました」
ちょうど1年ほど前に動き出した「コイルセンター 高度化構想」
この構想を推進している住商グローバルメタルズ 安全TQM推進室 メンバーが語った、
知られざる第0章から第1章とは――

起 2017年度、コイルセンター業績は全世界的に好調を維持していた…。
このまま好調は続かない。最新技術を活用した省人化を検討せよ、当時の部門長から
投げかけられた課題を受け、この構想を推進すべく、薄板ビジネス関係者でタスクフォースを組成。
基幹/事務職、東京/名古屋/大阪から18人自ら立ち上がり、コイルセンターの“スマート化”施策に
ついて検討を開始した。

承 「自動化システムを導入しよう」「まずはデータの取得から始めよう、話はそこから」
“スマート化に向けた”様々な議論が展開されたが、当社が現場もマネージするコイルセンターに
とって、まず上るべき階段の第1段目は「データ取得」が正解なのか？これが本当にゴールに
繋がっていくのか？なかなかイメージ出来ず、議論は行き詰っていた…。

転 データを取得して改善しようとしていたのは現場の生産性や、品質のばらつき等。
しかし「次世代コイルセンター構想」が取り組むべき課題は、工程レベルのミクロな話なのか？
製造現場の知見を深く持つ社内外関係者と繰り返し議論し、1つの視点に辿り着いた――
それは在庫構造分析、KPI分析であり、ここにバリューチェーン・マクロ構造
全体を踏まえた業務改善ポイントが隠されているのではないか？という視点だ。

続 ただ自動化し、ただデータを取得するのではない。事業会社を改善に導くKPIは何か？
これらを洗い出し、そのKPIを捕捉できるデータ取得を自動化していく。
データ取得・活用の動機が明確になった今、このITツール完成と新たな次世代
技術開拓について30人を超えるタスクフォースメンバーが共に活動している。
第1段目を上った階段の先にはどんなトランスフォーメーションが待っているだろうか。
“コイルセンター高度化構想”を通じた、製造業現場への挑戦は今始まったばかりだ。第2章へと続く。



総合商社、住友商事の CDOは何を担う？

CDO “Chief Digital Officer” ―― この役職が登場したのは最近のことだが、2012年
以降CDOを設置している企業はグローバルで4倍以上に、2019年中には大企業の9割が
CDOを設置するとまで言われている。当社はこの4月に設置に至ったが、総合商社 住友商事
のCDOは果たして何を担うのか。直接、南部CDOに伺った。

ビジネスラインの本質を理解し、未来をイメージする
かつて携わったシステム構築やSCMのグローバル展開、米州総支配人や部門長として
様々な事業に関わった経験から、イノベーションにはビジネスの強みの理解に加え、
その強み・本質を踏まえた課題設定が重要だと考えています。その上で未来をイメージし、
先端テクノロジーを戦略的に繋ぎ込むことで課題を解決、その延長線上に新たなビジネス
の創造を進める。そのプロセスを積極的に全社運動として加速し、ビジネスモデルの変
革と創造への企画・実行に責任を負うのがCDOの役割です。

課題が生まれ続ける現場を、拡張性のあるビジネス基盤に変える
たとえ新たなビジネスの種子が小さくとも、それを如何に持続的に変化させ拡張性のある
大きなビジネス基盤に育てられるかが重要だと思います。そういった強いビジネス基盤に、
経営資源を重点的に配置する提言を続けていきたいと思っています。

業務改革、組織改革、経営改革の責任をCSOと共に担う
CDOはデジタル化を推進するだけでなく、CSOと共にテクノロジーを活用したビジネス変
革や新しい価値を創り込んでいく様環境を整える即ち組織や仕組みにも手を付けて
行くことが必要だと考えています。電子・文化革命にも良い意味で挑戦したいと思っています。

総合商社、住友商事のデジタル人材を育成する
かつて当社が総合事業会社を目指した際、限定的に事業買収や経営の基本的な
知能が、集めた人材活用と育成によって蓄積化しました。同時に、これからはテクノロジー
を活用し、データを価値に繋ぐデジタル人材を育成する事が重要で、このデジタル
人材が新たな市場を創造してくれるでしょう。こういった人材育成の構造も築いてい
きたいと思っています。

当社のCDOは、最先端技術の開発や、デジタル投資等の延長に立つ
デックリーダーだけではなく
現場に突き刺さる知見を持ち、テクノロジーを活用したビジネス化への
ラストワンマイルを繋ぎ込む改革の責任者でもある

世界に類を見ない業種。総合商社、
そんな住友商事のCDOが見える未来は単なるデジタル化ではない。



DX推進室 住友商事
デジタルソリューション事業部 住友商事
現場部門1 知能・生活・不動産・教育・化学部

What's on DX Vol.3

Is there room for “emotion” in digitalization?

Belle Maison Logisco's Infrastructure BU is introducing digitalization for KAIZEN activity in their distribution center: Mr. Inuyama (President), Mr. Matsumoto (GM) and Mr. Takasaki (Manager), both from the Corporate Management Div., talk about this initiative.
Is just digitalization the right answer in a world demanding more efficiency and greater convenience?
Let's look for the answer in Belle Maison Logisco's workshop-focused initiative for the distribution center where labor costs account for the majority of costs.

Introduction
How much can productivity be improved in dynamic work conditions?
Unlike the manufacturing industry, achieving planned productivity in distribution centers is difficult because of the fluctuation of shipping volume each day, seasonality and trends, and the low amount of repetitive tasks. Also, years of experience is required to manage a lot of the human tasks. In such dynamic work conditions, the company wanted to make improvements by harnessing the power of digitalization.

Development
Does “digitalization” really mean “loss of jobs” in labor-intensive workplaces?
Progress management, workforce allocation, and working hours control were managed with paper and whiteboards. This made it impossible to optimize human resource utilization. The company came up with an idea of introducing mobile devices with slightly large screens and simple icons to make it easy to manage operational progress. However, people in the workshop felt uncomfortable with the digitalization idea. “It will change workflow that we are used to,” and “Won't improving efficiency just end up losing our jobs?” The plan was met with such emotional resistance.

Turn
Only working collaboratively can show that “digitalization” is “for the people”
The management didn't negate conventional ways which the workers were used to. Also, they listened to feedback from the workshop. In order to remove workers' anxieties, they made a trial in a small shop floor. They placed importance on making small successful experiences. Building up a number of successes let the workers recognize that digitalization was good for them. As a result, the workers showed positive attitude to the trial. Finally the management and the workers were on the same boat to achieve objectives. The trials actually brought qualitative and quantitative results as well workers' positive attitude to next step of digitalization.

Continuation
Standing with workshops facing similar issues
Logistics might sound dynamic and global, but key success factors lie in each small workshop. Lots of people who have emotion are working there. Without respect for them, digitalization will be useless. We just started DX project for labor shortage issue at Belle Maison Logisco. It can be used not only in distribution centers but also in retail stores, factories, etc. We will expand the DX solution to workshops facing similar issues.

Keys to success of transformation lie in local organizations

March 2019: DX seminars for regional office and subsidiaries
May 2019: Started discussions among 17 members of the DX Promotion Team (40 RPA projects and 10 new business projects)
June 2019: Started investigating RPA with SCSK
Started investigating new businesses with DX Center

Chubu Office is in the middle of Nagoya, a world-class manufacturing city.
Working with the region and for the future of the region, what can this office achieve?
As a local organization near manufacturing workplaces, its mission must be to find the keys to open new doors.
We asked Mr. Inubushi (GM, Chubu Office) and Mr. Maeda (GM, Business Planning Dept.) of Chubu Office for their thoughts.

Activities
What business model has Chubu Office followed in the past, and what about now?
Traditional trade business is our main focus, so we're very busy and have hardly any spare capacity. Our concerns about the future also spur us on to continue working hard. Until a few months ago, we had little awareness of digital transformation, and didn't understand what it meant for us.

How will you remedy the situation?
It won't be easy in the future to find new trade business domestically. We will fall behind if we just maintain the current status quo. Therefore, what we can do right now is pull apart the challenges that we are most familiar with and, from that, make brand new breakthroughs. We approached this initiative from that angle.

The greatest strengths of local organizations are their past and ongoing proximity to workplace issues.
Despite being a local organization and having strong vertical awareness, Chubu Office still can have stronger ties to head office and other local organizations. As management, we need to have a 360-degree view from which we can gather information and comprehensively develop ideas generated from the workplace. From this, we develop brand new strategies. We highly value this approach.

Think about taking well-known issues in completely new directions.
Local organizations don't have the option of creating businesses in different regions, which means they must create their own futures. This characteristic and a strong sensitivity to issues is common to startups too. The strength of an integrated trading company is its ability to nurture locally-developed business models into strategies, with the cooperation of the headquarters, and then test them out in other industries and regions.

DX thinking is a standard skill that people at Sumitomo should possess, along with the five senses, to identify needs.
It is important that everyone shares an awareness of working toward transformation.

Targeting efficiency will achieve one solution. Targeting differentiation will achieve many solutions.
Many companies are struggling to maintain the balance of efficiency and differentiation. Surprisingly though, because of the many local organizations and workplaces our Group has, we might already have a good sense of balance. Look forward to read more about Chubu Office's actual activities. Here is “What's on DX.”

Efficiency and reduction can both generate positive outcomes, but alone they lack the power to make great changes in the status quo. We are confident that if every employee looking to the regions thinks of everything as an asset and uses digital transformation as a common language to thoroughly think together, then they will make a great transformation.

【Vol.1 日本語版】

【Vol.3 英語版】

DXチャンネル：DXのつぶやき

参照
ページ

共有


DXのつぶやき
DXのつぶやき

このサイトの検索

カテゴリ
アイデア
イベント
意見
カテゴリの追加

アーカイブ
9月
8月
7月
以前の投稿

グループICT協議会を行いました。

2019年9月4日

8/22(木)、IT企画推進部が運営している「住友商事グループ グループICT協議会」の全体会議を、SCグループ会社約50社から70名余りのIT責任者の参加のもと行いました。

SCグループ共有各サービスの説明に加え、渡辺DXセンター長によるDX推進に向けた取り組みや、当部で取引のあるBluePrism社(RPA製品)、BOX社(クラウドストレージ製品)による製品紹介と需要動向を説明しました。

説明資料と会議動画・写真も併せ参照ください。(社内限りでお願いします)

<当日の様子>




<当日の投影資料>

・2019年度グループICT協議会_全体会議_会議資料：[Click here](#)

・協議会「RPAの創始者 Blue Prism の考えるビジネス効率につながるRPA導入とは」：[Click here](#)

ブログ ツール

投稿の作成
投稿の管理
コメントの管理
カテゴリの管理
ブログ アプリの起動



今後も内容を更新し、できるだけ多くの人に読んでいただけるように頑張ります。よろしくお願いします。

RSS フィード

Copyrights© Sumitomo Corporation, All rights reserved.

23

DXチャンネル：DX事例集

Index(小売業) No.1

課題分類

①新顧客体験の創出

会社名:Coop(スーパーマーケット/イタリア)

目的／課題

- ロボット、ディスプレイ等のデジタル技術を屈指した新たな買い物体験を提供

ソリューション

- コンセプトは「未来のスーパーマーケット」
 1. インタラクティブ・テーブル
 - : 実物とARを組み合わせ、モニターに必要な商品情報(アレルギー、栄養価等)を提示
 2. リアルタイム・データ・ビジュアライゼーション
 - : パーソナライズされた店内Popのデジタル表示
 3. デジタル陳列棚
 - : 実商品の陳列ではなく、タッチパネルに商品を陳列。ジェスチャー認識により情報の検索、閲覧が可能

効果

- 2015年ミラノ国際博覧会での発表
- 2016年12月実店舗の展開開始



インタラクティブ・テーブル

商品は大型のインタラクティブ（双方向型）テーブルに陳列され、AR・Kinectセンサにより商品に関する情報(生産地・栄養価・ごみの捨て方等)が、テーブル上部のモニターに表示

リアルタイム・データ・ビジュアライゼーション

店舗内の壁には大型スクリーンが設置され、コープ・イタリアのブランド価値をはじめ、その日の特売品やおすすめのレシピなどのソーシャルメディア情報、ベストセラー商品等のコンテンツが映し出される

デジタル陳列棚

陳列棚はタッチ・アプリケーションと連動しており、買い物客が商品カテゴリー別に商品リストを閲覧し、フィルタをかけ、検索して最適な商品を探したりできる

その他ロボティクスによる梱包、クラウドプラットフォームなど、適用ソリューション多数

Confidential Copyright © 2018 Sumitomo Corporation All Rights Reserved 1

DXチャンネル：技術ライブラリ

技術フレームワーク目次

メニュー	スライドNo	メニュー	スライドNo
1. AI(ビッグデータ・アナリティクス)		4. 3D/4Dプリンティング	
① AIアシスタント/AIチャットボット	001	① 3Dプリンティング 製品等企画用	015
② 自然言語処理	002	② 3Dプリンティング 医療用	016
③ 音声認識・合成	003	③ 3Dプリンティング 部品用	017
④ 画像認識	004	④ 4Dプリンティング	018
(顔・人物画像・個体認識)			
⑤ 故障予兆監視	005		
⑥ レコメンデーション	006		
/パーソナライゼーション			
⑦ 需要予測/供給最適化	007		
2. IoTセンサー		5. 1.AI(ビッグデータ・アナリティクス)	
① ネットワークカメラ/AIカメラ	008	① AIアシスタント/AIチャットボット	001
② ビーコン	009		
③ RFID	010		
④ 生体情報	011		
3. ロボティクス (9月追加掲載分)			
① 作業ロボット	012		
② 装着型・支援ロボット	013		
③ コミュニケーションロボット	014		

1.AI(ビッグデータ・アナリティクス)

①AIアシスタント/AIチャットボット

001

概要

チャットボットとは、「チャット (chat)」とロボットの略語である「ボット (Ro"bot)」を組み合わせた言葉で、ユーザーからのメッセージにロボットが自動的に返信してサービスを提供するアプリケーションです。AIを組み合わせることでユーザーからのメッセージに対する返信を自動生成し回答することが可能となり、顧客の問い合わせ対応などに使われています。

解説

主な機能としては、

- ① テキストや音声の理解
- ② ユーザーの要求や前後の文脈の理解
- ③ 必要とされる処理や回答・選択肢の提示

があります。



活用例

1. 社内ヘルプデスクの自動対応：Skypeなどのチャットツールと連携し、問い合わせ (ex. パスワードを忘れた、ログインできない など) に対して自動で回答します。
【導入企業例：サッポロ、ダイキン工業など】
2. コールセンター/カスタマーセンターなどの自動対応：WebサイトでのチャットやLINEでの問い合わせに自動で応答します。難易度の高い問い合わせの場合は、必要に応じてオペレーターへ繋ぐことを提案します。
【導入企業例：三井住友銀行など】
3. 店舗・ホテルなどの接客(ショッパー・受付員の代替)：AIチャットボット機能搭載のロボットを店舗内や受付に配置し、接客アシスト機能(売り場の案内、精算 など)を提供します。
【導入企業例：ソフトバンク、変なホテルなど】

提供企業例

- PKSHA Technology：「BEDORE」
- SCSK：「Desse」
- レトリバ：「Voc Analyzer」

※提供企業は常時更新しておりますので、各社にお問い合わせの際はDXセンターまでご相談ください。

Copyright ©2018 Sumitomo Corporation All Rights Reserved. 2

DX研修実施例

分類	研修名	対象	内容
デザイン思考系	DX推進リーダー育成研修	全社員 (基幹職A級想定)	新事業・新サービス立上げに必要な顧客開発手法の習得 (WS中心)
	デザイン人材育成プログラム	全TL	当社実プロジェクトを使ったデザインシンキングのスキルセット獲得 (WS中心)
データ・AI系	データ分析基礎講座	全社員	データサイエンスの基礎的知識を網羅的に習得するe-Learning研修
	データ分析演習	全社員	データの見方や特徴の捉え方のコツといった統計や分析ノウハウを取得
	AI活用ハンズオン研修	全社員	AIを実際に利用することを通し、AIフレームワークの理解、AI目利き力を獲得
	データマーケター育成研修	全社員 (部門選抜)	データを活用して売れる仕組み作りの構想力を持つ人材育成・3ヶ月座学+6ヶ月実施研修のプログラム
DX全般・技術	各種DX事案紹介	全社員	リテールDX、アグリテック等の個別テーマの海外事例を中心とした事例紹介
	Block Chainセミナー	全社員	Block Chainを活用したビジネス事例紹介
	DXビジネス・技術トレンド習得研修	全社員 (新人)	DXに関する知識や最新のビジネストrendを体系的に学べる研修
	オンライン動画学習	DXC/DG本部 /海外DXC	個人のニーズに合わせて、オンデマンドでスキル、知識を獲得する自習型研修
	DX啓発セミナー	海外地域組織NS	海外事例を用いたDX啓発セミナー



住友商事

Enriching lives and the world