

様式第十八の四（第11条の3第3項関係）

認定事業適応計画の内容の公表

1. 認定の日付

令和4年10月20日

2. 認定事業適応事業者の名称

伊藤忠食品株式会社

3. 認定事業適応計画の内容

(1) 事業適応に係る事業の目標

伊藤忠食品株式会社は「人口減少・気候変動・企業価値評価基準の変化といった経済社会環境の変化」、「生活防衛や節約志向の高まり・量から質への変化・嗜好のパーソナル化といった消費環境の変化」、「労働力不足・人件費や物流費の高騰・業種や業態を超えた再編といった業界環境の変化」がこれまでにないスピードで起こっていると認識。これらの変化に対し、DX導入による課題解決をし、持続的な成長基盤を構築すべく、中期経営計画 Transform2022 を策定、「価値創造に向けて進化するグッド・カンパニーへ」という経営ビジョンを掲げ、このビジョン実現の為、既存事業の基盤強化とリテールサポート機能進化の2本柱で新価値の創出を行っていくことを目指す姿としている。両者の実現の為にはデジタル技術の利活用は必要不可欠である。

この実現の為に、2020年4月1日付で、次期基幹システム導入に向けて新基幹システムプロジェクト推進部を現管理統括部門、情報システム本部内に新設。及び2022年4月1日付で、DX推進の加速、役割を内外に明確化すべく情報システム本部内の情報システム部をIT・デジタル推進部に改称しDX推進メンバーを集約。また、消費者起点のビジネスを推進する為、営業企画本部のリテール本部への改称及び経営企画本部内に重点分野の取組を更に加速させることを目的に経営企画部を新設した。DX活動を全社の持続的な活動と位置づけ、企業価値の向上を図っていく考えである。

(2) その事業の生産性を相当程度向上させること又はその生産し、若しくは販売する商品若しくは提供する役務に係る新たな需要を相当程度開拓することを示す目標

令和8年度(2026年度)において、ROAが基準値(2014年度から2018年度の5年平均)に対して+1.5%ポイント以上向上する。

(3) 財務内容の健全性の向上を示す目標

財務内容の健全性の向上としては、令和8年度(2026年度)において、当社の有利子負債はキャッシュフローの△1.8倍、経常収支比率は101.7%となる予定である。

(4) 事業適応の類型
情報技術事業適応

(5) 計画の対象となる事業(日本標準産業分類における中分類名称及びその分類コード)
中分類 52 飲食料品卸売業

当社は同事業において、売り場作りへの貢献度向上・新価値創出、社会課題解決への取組による持続的成長基盤構築を施策として挙げている。これらの実現の為に卸売事業次世代化を支える事業基盤構築が必要であり、デジタル技術を活用し企業変革を実現する為、事業適応を実施していく。

(6) 事業適応の具体的内容

当社は新基幹システムの再構築及びソフトウェアの新規導入を行うことにより、従来の勘と経験による業務を止め、新たな販売方式としてデータ分析に基づいた営業活動を実現する。

実現方法としては社内の業務システムを全てクラウド上に構築及びSaaS化し、新基幹システムをHUBとし、取引先企業の各システム間でデータ連携を行う。更にデータ連携できない取引先からのアナログデータはAI-OCRを使うことによりデータ化する。

これら機能により伊藤忠食品及び取引先企業等の入出荷データや発注データ、取引先店舗での顧客行動データやPOSデータ等をシステムが自動的に蓄積し、蓄積されたデータを分析し各種仮説検証を行うことで、取引先に対して、新たにデータ分析に基づいた商品改廃提案や売場作りの提案等を行うことにより、販売先・仕入先双方の売上向上が可能となる。

また、物流面においても、取引先から共有されるPOSデータ等や自社の大量の出荷実績、在庫状況の蓄積・分析により需要予測を行うことで、仕入先からの配送車両の積載効率を上げる形で発注を行う。これにより、仕入先の物流費の抑制、仕入れ価格の抑制が可能になるだけでなく欠品率の削減により販売先の機会損失を削減することを可能とする。

これらの取組による結果として、営業部門における売上の拡大及び物流部門・営業支援部署の効率化につながり、伊藤忠食品の一般管理費/売上高については2021年度実績に対して8.8%以上削減する。

- ・産業競争力強化法第21条の28第2項の規定に基づく生産性の向上又は需要の開拓に特に資するものとして主務大臣が定める基準への適合：有
- ・産業競争力の強化に著しく資するものとして経済産業大臣が定める基準への適合：有

(7) 事業適応の開始時期及び終了時期
開始時期：令和4年(2022年)11月
終了時期：令和8年(2026年)12月