価値創造モデル

PURPOSE

テクノロジーで、よりよい未来の実現に貢献する

丸文の資源と基盤

MISSION

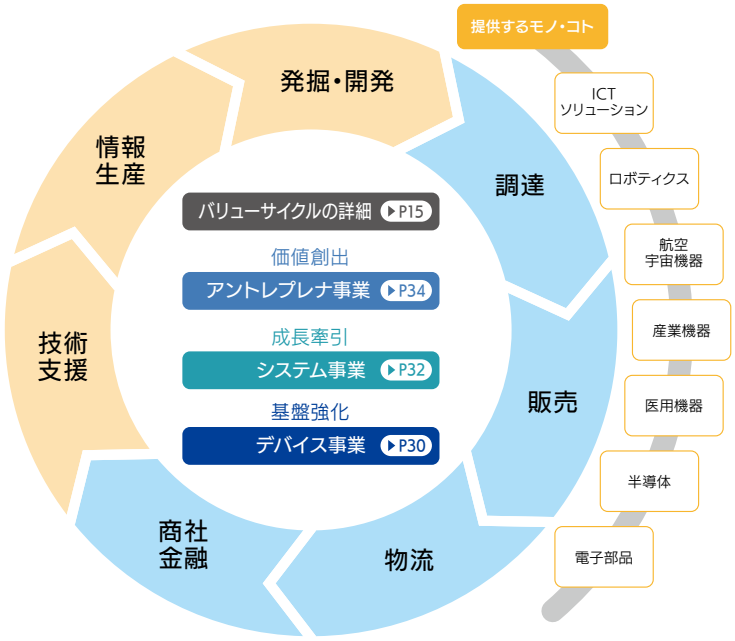
「先見」と「先取」の精神のもと、
人と技術とサービスで
社会とお客様の課題を解決する

財務	● 効果的な資本資源配分と内部留保活用 ● 上場規律下の財務企画運営
顧客・社会	● 販売先3,000社以上に対する提案力 ● 仕入先800社以上との提携関係 ● 「丸文ブランド」のB-to-B領域での訴求力 ● 丸文財団を通じた技術発展支援
内部プロセス	● 丸文グループ各社の国内外拠点網 ● 盤石なグローバル・サプライチェーン管理 ● 先端技術の知見とソリューション開発力 ● 信頼性の高いオペレーション運営 ● 綿密な統合リスク管理
人材とインフラ	● 専門性の高いプロの「人的資本」集団 ● 戦略的な採用・能力開発・適材配置 ● 「失敗を怖れない革新と挑戦」の企業風土 ● 信頼性の高い経営情報 ● 事業継続と成長を支えるICTインフラ

丸文のビジネスモデルとバリューサイクル

中期経営計画「丸文 Nextage 2027」 ▶P21

世界と、かなえる。



マテリアリティ ▶P18
サステナビリティ経営 ▶P17
コーポレートガバナンス ▶P46

丸文の創出する価値

VISION

独自の価値を提供するオンリーワンの
エレクトロニクス商社として
最も信頼される存在となる

環境・社会の課題解決
経済厚生の拡大への貢献

- 顧客企業の成長による産業の発展
- 持続可能な社会インフラ構築
- 安全で豊かな社会の実現

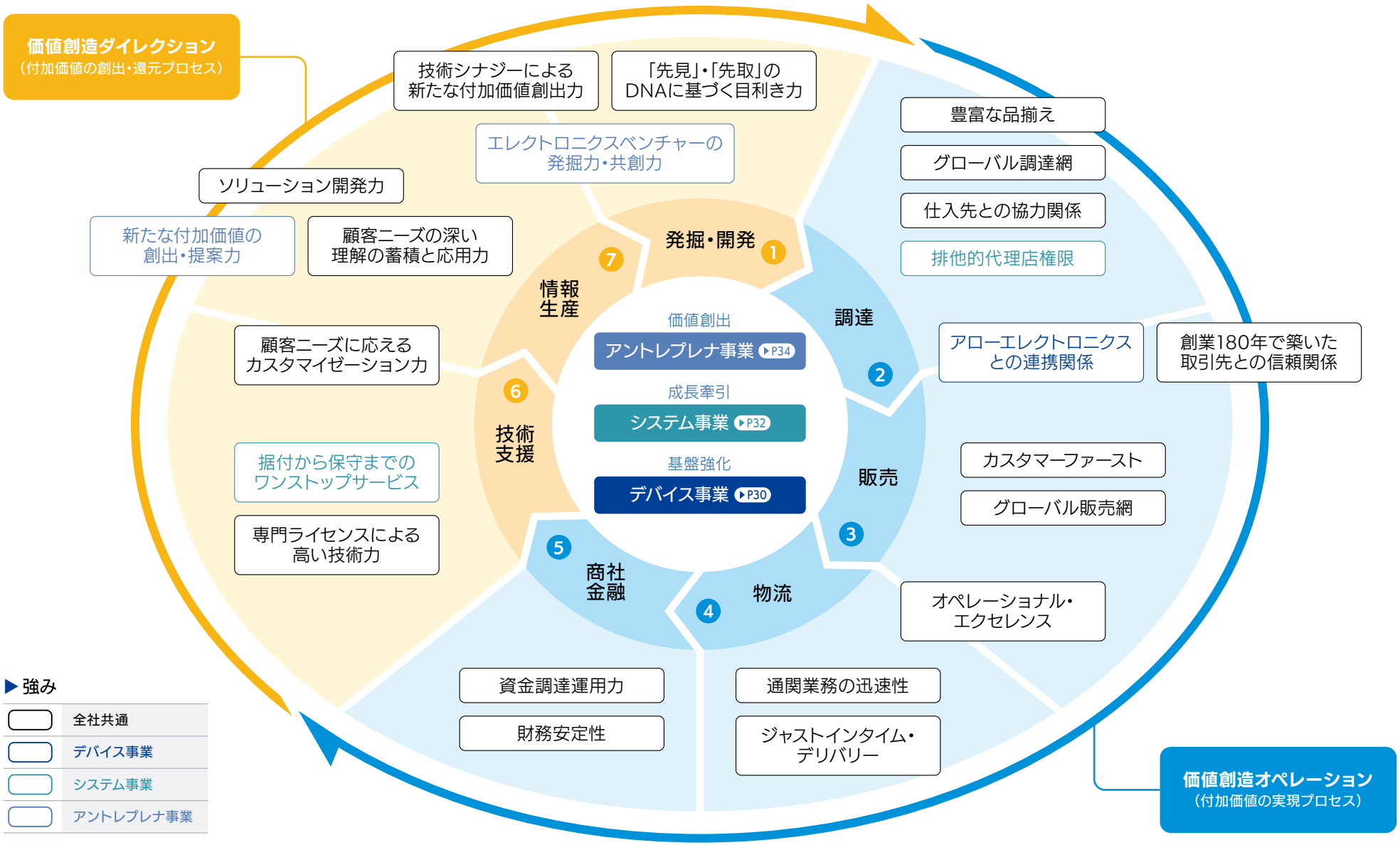
経営資源のさらなる蓄積
経営基盤のさらなる充実

- 新たな技術と知見の集積
- 役員社員の成長とエンゲージメント向上
- 商権基盤のさらなる拡大
- 連結財務目標の実現

価値創造の好循環創出

バリューサイクルと丸文の強み

付加価値を実現するオペレーションと、次なる価値を創出するダイレクション。2つを循環させる各プロセスで丸文の様々な強みを発揮し、独自の価値を提供し続けます。



バリューサイクルの7つの機能と取り組み

私たちのバリューサイクルにおける機能は7つあると考えており、各機能に対する取り組みも区分しています。

価値創造オペレーション（付加価値の実現プロセス）

1 発掘・開発

創業時から継承されてきた「先見」と「先取」のDNAに基づく目利き力で、最先端の優れた製品・技術・サービスを発掘し、いち早くお客様に提供しています。事業のさらなる発展につなげるため、事業買収やベンチャー投資などの事業投資も行っています。

- デマンドクリエーション
- 調達ソースのさらなる拡充
- パートナーとの協業
- イノベーションの推進

2 調達

800社以上の仕入先の製品・サービスを取り扱い、戦略的なパートナーシップのもと、お客様が求める商材を世界中からタイムリーに調達しています。日々変化する多様なニーズに応えられるよう、調達ソースの拡充・拡大に取り組んでいます。

- 戦略的パートナーシップ維持・強化

3 販売

カスタマーファーストの精神でお客様に寄り添い、高付加価値の商品・サービスを販売しています。また米国との提携によるグローバル販売網を通じて、現地での部材調達、生産移管サポートを行っています。

- グローバルサプライチェーンサポート
- 事業間クロスセル推進
- アカウントマネジメント

4 物流

高度な物流管理システムにより効率的で正確なデリバリー体制を確立しています。適切な含有化学物質管理などにより製品の安全性を確保するとともに、特定輸出者の認証を受け、迅速な輸出入業務、ジャストインタイムの納入を実現しています。

- 最適な在庫管理／安定供給
- 在庫品質管理の徹底

5 商社金融

これまでに培った信頼と資金調達力を強みに、仕入先とお客様との間に立って、企業間信用をもとにした取引を行っています。緻密な資金管理と与信管理で財務リスクを低減し、自己資本の適正水準維持により、事業の継続性を担保しています。

- ファイナンスサポート
- 財務リスク管理
- 外貨流動性維持

6 技術支援

専門の技術サービス部門やエンジニアリングサービス会社を有し、機器の導入から据付・保守までワンストップのサービスを提供しています。またお客様のニーズに対応し、複数の機器や部品、ソフトウエアを組み合わせ、最適なシステムを提案しています。

- 高度知見の蓄積による技術サポート
- AI・デジタル活用
- メーカー認定の技術者育成

7 情報生産

最先端の技術情報をお客様に提供するとともに、販売活動やエンジニアリングサービスを通じて得られた情報をもとに、社会やお客様が抱える課題、予見されるニーズを分析・把握し、新たなソリューションやビジネスモデルの創出につなげています。

- 市場動向の把握分析
- 提携力強化につながる情報還元
- 顧客フィードバックによるソリューション強化

価値創造ダイレクション（付加価値の創出・還元プロセス）

各機能の取り組み