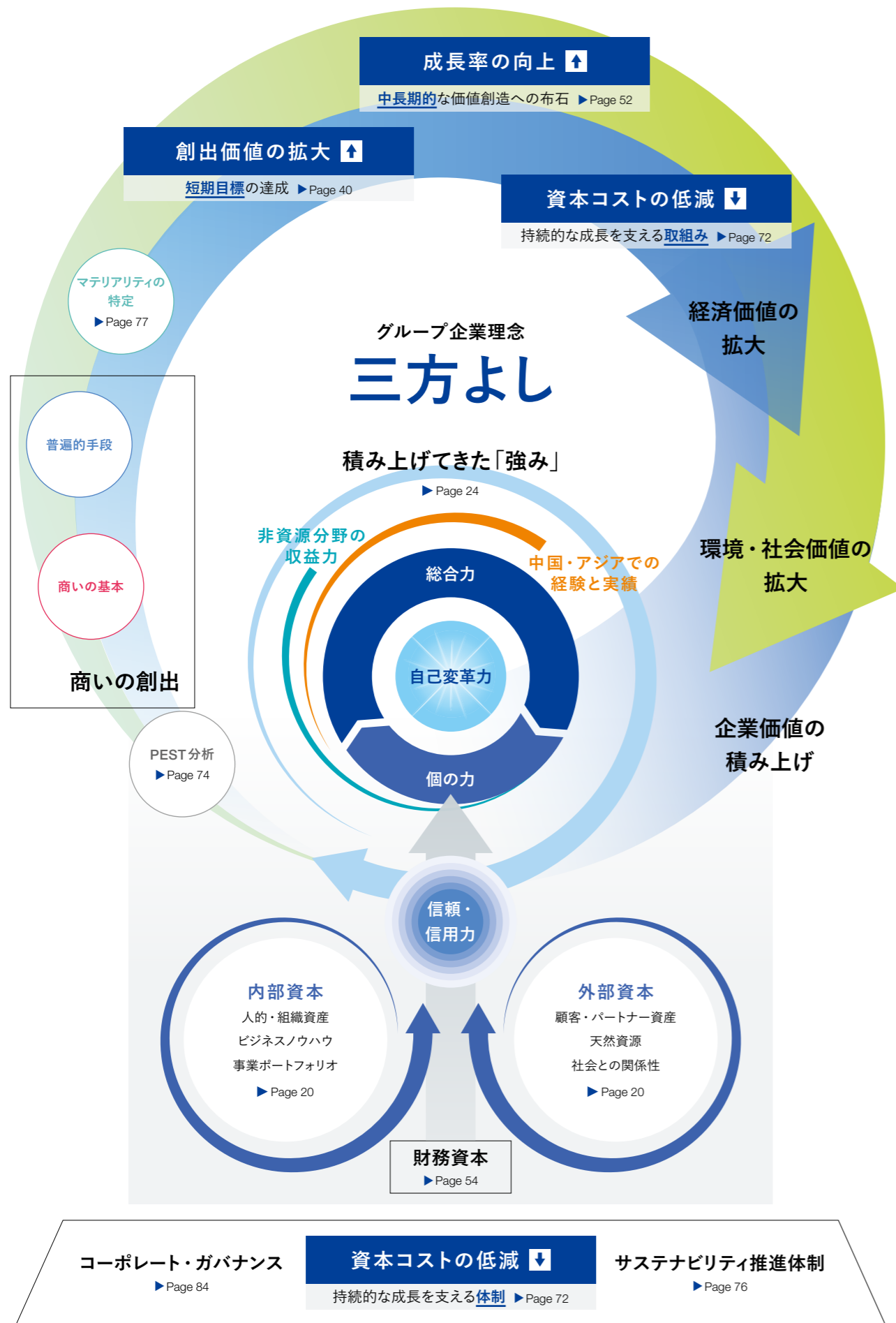
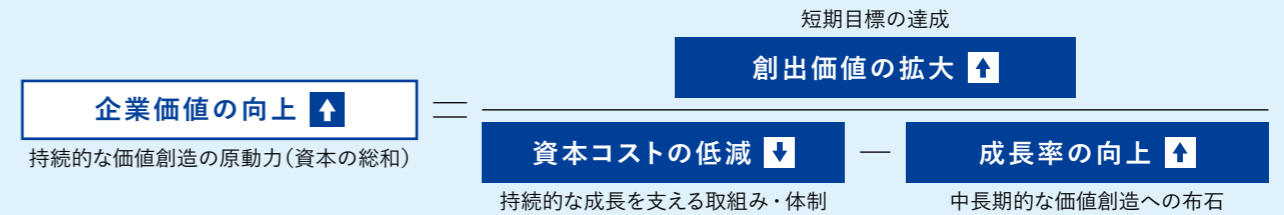


「商人型」ビジネスモデル



「三方よし」を中心に据えた価値創造モデル

企業価値の向上を図るには、資本と4つの「強み」を原動力として経済価値と環境・社会価値の「何れも」拡大していく必要があります。具体的には、「創出価値の拡大」(短期目標の達成)及び「成長率の向上」(中長期的な価値創造への布石)を志向し、「資本コストの低減」(持続的な成長を支える取組み・体制)を図ることで、持続的な価値創造の原動力である資本と4つの「強み」の更なる増強という好循環を実現していきます。



「伊藤忠らしい」こだわりとは？

当社は、「企業価値の向上」に向けて、「創出価値の拡大」、「成長率の向上」、「資本コストの低減」を追求するため、以下のポイントにこだわって経営に取り組んでいます。

企業価値の向上 ↑

「三方よし」と「稼ぐ、削る、防ぐ」、コミットメント経営

企業理念「三方よし」と「稼ぐ、削る、防ぐ」を常に意識して、迅速かつ柔軟に経営戦略・施策を推進すると共に、有言実行の「コミットメント経営」をブレずに実践することで、持続的な価値向上を実現していきます。

成長率の向上 ↑

「強み」を発揮できる領域・分野に注力

経営環境の変化や顧客ニーズの多様化等に対応すべく、当社が「強み」を発揮できる領域・分野に着実に「布石」を打つことで、持続的な価値向上を実現していきます。

創出価値の拡大 ↑

トラックレコードの積み重ね、「信頼・信用力」強化

掲げた短期目標の確実かつ継続的な達成により、トラックレコードを積み重ね、「信頼・信用力」の強化に繋げることで、持続的な価値向上を実現していきます。

資本コストの低減 ↓

先見性を伴う「備え」

PEST分析等を踏まえ、早期の将来リスク払拭を図ると共に、コーポレート・ガバナンス体制等の継続的な見直しを行うことで、持続的な価値向上を実現していきます。

商いの基本 「稼ぐ、削る、防ぐ」

「稼ぐ」
世の中の変化や顧客のニーズ等に合わせ「商い」を工夫しています。

「削る」
費用対効果に合わない経費、無駄な会議や書類等を削減しています。

「防ぐ」
貸倒損失や減損損失等の水漏れを防止しています。

普遍的な手段 付加価値の創出／資産戦略

付加価値の創出
コーディネーション、事業経営の高度化、シナジーの創出といった総合商社特有の機能を駆使し、顧客視点での付加価値を継続的に創造し、商権の安定化やトレードの拡大、投資先を含むビジネス全体の価値向上に努めています。

資産戦略
事業投資の戦略的な重要性が高まる中、当社が強みを持つ領域への投資を重視する一方で、リスク管理の徹底や資産効率の追求を伴う資産戦略を構築し、着実な実行を図っています。