

特集

既存の枠組みを超える

イノベーションを生むためのさまざまな施策が動き始めています。
在り姿に向かって「既存の枠組みを超える」べく取り組んでいる、
丸紅グループの今をお伝えします。

INNOVATION

前号「既存の枠組みを超える商社へ」の概要

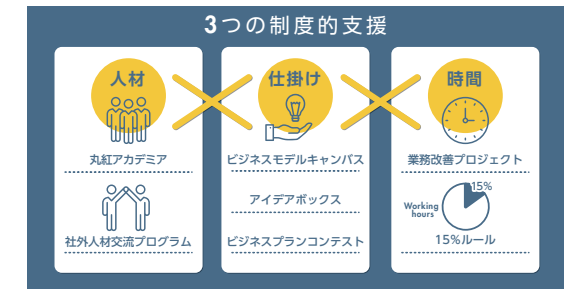
デジタルトランスフォーメーションなど世の中が刻々と変化する中、丸紅グループが顧客や社会に新たな価値を提供し続けるためには、丸紅グループ自身もまた既存の枠組みを超えて変化し続けなくてはなりません。

商品別の組織割りにとらわれることなく、丸紅グループが持つ資産を掛け合わせていくことで、新たな価値を創造していきます。

前号ではこれを支援する体制として、CDIO（チーム・デジタル・イノベーション・オフィサー）とデジタル・イノベーション部を新設し、組織や国・地域を越えた活動を通じて「丸紅グループ全体のデジタル戦略の推進」と「イノベーション=新たなビジネスモデルの創出」を促進することに加えて、「人材」「仕掛け」「時

間」の3つの観点から制度的支援を導入し、順次運用を開始したことをお伝えしました。

本号では、これらを活用した取り組み例について具体的にご紹介していきます。



前号株主レポートNo.124 特集 P10～13「既存の枠組みを超える商社へ」をご覧ください。



www.marubeni.com/jp/ir/reports/report/pdf/1806_sg_all_jp.pdf



掛け合わせの土台となる ビジネスモデルキャンパス

丸紅グループが長年にわたって蓄積してきた事業経験や知識・ノウハウ。これらを知るツールがビジネスモデルキャンパス(BMC)です。

BMCでは、約300のビジネスモデルの資産、取引、人脈、収支モデル、競合状況といった情報をデータベース化しており、丸紅グループの社員全員がアクセス可能です。

営業グループの垣根を越え、丸紅グループが持つ幅広い営業基盤を知ることにより、新しい事業やビジネスモデルの創出を後押しします。

BMCの活用方法については、社内説明会を実施して浸透を図っており、既にこれを活用したグループをまたぐ取り組みも具体化し始めています。

KP キーパートナー (Key Partners)	KA 主な活動 (Key Activities)	VP 価値提案 (顧客に もたらす 価値 : Value Propositions)	CR 顧客との関係 (Customer Relationships)	CS 顧客セグメント (Customer Segments)
	KR 主なリソース (Key Resources)		CH チャネル (Channels)	
CS コスト構造 (Cost Structure)			RS 収益の流れ (Revenue Streams)	

顧客視点に立ち、顧客が求める価値、顧客にもたらしている価値、収益の流れ等を約300のビジネスモデルごとに整理しデータベース化



社内説明会の様子

新たな発想を生み出す 15%ルール

15%ルールは、商品軸を超えたイノベーションの創出や創意工夫による業務改善について考え、行動するための時間を全社的に確保するための取り組みです。

具体的には、現在の自身の業務を違った角度で見てみる、将来実現したいビジネスを検討する、専門外のことを掘り起こしてみる等々、就業時間の15%を目

グループをまたぐ取り組み



2018年9月の2日間にわたって、電力・プラントグループと輸送機グループが合同研修第1部を実施。機械関連のビジネスに取り組む2つの営業グループが共同で新たなビジネスに取り組む土壌醸成を目的とし、若手を主体とした51名が参加。両グループから選出された課長クラスが講師となり、各自のビジネスと抱える課題を共有した上で、参加者はチーム毎に分かれ両グループの強みや課題を整理。11月後半および12月上旬に実施する第2部では、両グループを取り巻く将来のビジネス環境を踏まえながら、グループを超えた社内リソースの掛け合わせの可能性や今後のビジネス展開について議論し、両グループマネジメントに提言予定。



研修終了時に参加者全員で

安に利用することができます。

2019年1月に実施予定のビジネスプランコンテスト参加のための利用も推奨されています。また「自由な発想は従来のオフィスで同じ机に座ってでは生まれない」という考えから、シェアオフィスも活用しています。

自由な発想のヒント



2018年6月以降、月に1回のペースでデジタル・イノベーション部が「丸紅イノベーションサロン」を主催。平日夜の開催にもかかわらず、社内外から毎回50～100名が参加する盛況ぶり。各界で実際に行動を起こし、イノベーション創出に取り組む講演者との交流を通じ、社外の「知」に触れ、刺激を受けることで、丸紅グループにイノベーション風土を醸成することが目的。



東京・GINZA SIX内のシェアオフィスWeWorkにて開催

次世代リーダーの育成 「丸紅アカデミア」が始動

丸紅グループの取扱商品および事業分野は多岐にわたります。顧客や社会に対し、こうした商品軸の枠組みを超えて丸紅グループとしての最適なソリューションを提供できる人材、ひいては丸紅グループの次世代リーダーとなれる人材を育成するプログラムとして「丸紅アカデミア」を始動させました。

これまで2018年6月、9月、11月と計3週間、世界中の丸紅グループから多様なキャリアと個性を持つ人材25名が一堂に会し、徹底した思考と議論によるセッションを繰り返しています。

2018年9月にシンガポールで実施した丸紅アカデミアの様子



社外人材交流プログラム

丸紅グループを外から見ることで、新たな価値や機能を発見することを目的として、グループ外との人材交流を拡大しています。企業風土の異なるメー

カー、地方自治体、金融機関等と相互に派遣し合った人材が、丸紅グループに新たな風を吹き込んでくれています。

既存の枠組みを超える商社へ – Global crossvalue platform –

社長メッセージでもご紹介した丸紅グループの在り姿『Global crossvalue platform』。従来の商品軸をベースとした取り組み（タテの進化）に加えて、商品軸を超えた取り組み（ヨコの拡張）により、社会課題や成長テーマに対応していきます。やるべきことは、丸紅グループをプラットフォーム化し、多角的な視点でビ

ジネスを再構成していくことです。本特集でご紹介したのは、そのための施策の一部です。これらに限らず、さまざまな自律的な変革を促す仕掛けを全社的に導入、推進しています。既存の枠組みを超える商社となるべく、変革に向けた取り組みを継続していきます。