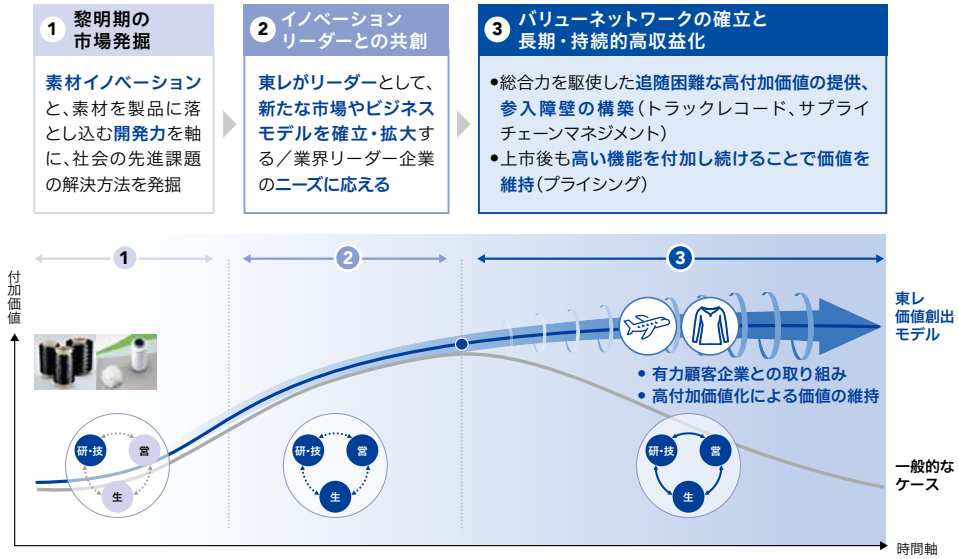
東レのビジネスモデルと強み

東レの「勝ちパターン」＝東レ価値創出モデル

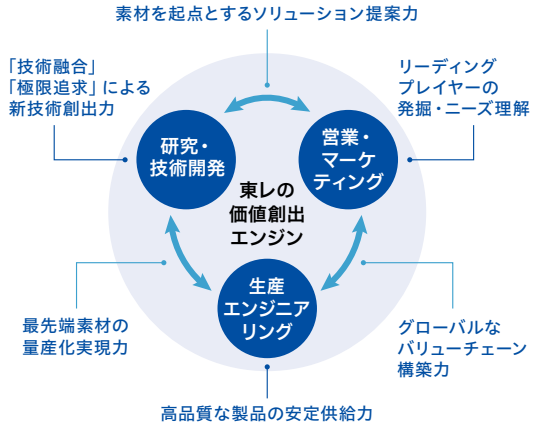
東レの価値創出モデルにおける「勝ちパターン」は、営業・マーケティング力によって顧客や市場の将来ニーズを捉え、研究・技術開発力によって独自の先端材料を創出し、生産エンジニアリング力によってそれを世界規模で事業化することにあります。この一連のプロセスにより新たな市場や用途を創出するとともに、他社が容易に追随できない高い付加価値を生み出しています。その結果、持続的な競争優位を確立しています。また、市場が成熟期を迎えた後も、技術革新や用途開発を通じて製品価値を高め続けることで、コモディティ化による価格競争を回避しながら収益性の向上を実現しています。このような独自のビジネスモデルにより、東レはお客様や業界とともに持続的な成長を実現しています。

価値創出エンジンを生かして、圧倒的な参入障壁と競合が追随困難な高付加価値を築き、長期にわたって付加価値を高め続ける唯一無二の価値創出モデル



価値創出モデルを可能とする東レの強み

東レの強みは、「研究・技術開発力」「営業・マーケティング力」「生産エンジニアリング力」の3つの価値創出エンジンにあります。これらが有機的に連携することで、画期的な新素材を生み出し、その社会実装を通じて新たな価値を創出しています。



研究・技術開発力

「有機合成化学」「高分子化学」「バイオテクノロジー」「ナノテクノロジー」の4つのコア技術を基盤に、事業領域を超えた技術融合を通じて、世界トップレベルの競争力を支える革新技術と先端材料を創出。

営業・マーケティング力

単なる素材供給にとどまらず、お客様と将来のビジョンを共有し、業界をリードする企業との共創や、強固なサプライチェーン構築を通じて新たな市場や用途を創出。市場や社会の変化、潜在ニーズをいち早く捉え、研究・技術開発や事業戦略へ反映。

生産エンジニアリング力

グループで培った製造技術と設備・プロセス設計技術を生かし、最先端の研究・技術開発成果を迅速に量産・事業化。強固なグローバル生産体制により、高品質な製品を世界中のお客様へ安定供給。

こうした3つの価値創出エンジンの相乗効果によるイノベーション創出力が、「東レ価値創出モデル」を可能とする競争優位の源泉となっています。