

企業名：味の素

レポート名：味の素統合報告書

1. この会社が目指す姿が理解できるか

味の素の統合報告書を読むことによって、味の素は日本に留まらずグローバルな観点での人々の暮らしと健康の向上を長期的な目標にしていることが読み取れた。味の素グループはこの目標に対して、直接的な対策案と間接的な対策案の二つを用意している。

まず、直接的な対策案について考察する。味の素は事業展開計画として、地域・国内・世界の順に展開していくという方針を主軸にしている。すなわち、地域・国内の展開に関して、例えば高齢化に伴う食と健康の課題を解決するための食品とサービスの提供を実際に行い、そのデータを収集して分析する。次にそのデータを活用することで世界的な規模において以上のようなことを繰り返し行なっていくということである。具体的な 2030 年までの目標としては、タンパク質の元となるアミノ酸を活用した調味料や加工食品を改良・販売することによって、世界 10 億人の健康寿命を伸ばすことを目標としている。この取り組みによって、先進国の高齢者の食生活が改善するだけでなく、途上国の貧困層の食生活も改善すると考えられる。

次に、間接的な対策案についてである。味の素が注力しているのは主に気候変動対応、プラスチック廃棄物削減、またフードロス削減である。というのも味の素グループは、「食資源の持続可能性の確保」「生物多様性の保全」といった取り組みによって初めて、人々の食と健康の向上が実現できると考えているからである。これらの対策に集中することによって、地球規模の環境問題に有効な対策を行い、限界に達しつつある地球環境を改善することになるだろう。この対策が間接的に人々の暮らしと健康の改善につながるものだと考えられる。

以上のように味の素は、食と健康に関する問題に対策し、環境対策にも貢献しながら人々の暮らしを豊かにすることで企業価値を高めようとしていることがわかる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

味の素の事業を推進する強みは主にその現地適合力にある。味の素グループは各国・各地域の文化や消費者のニーズを、対話を通すことによって分析し、深く理解した上でその地域ごとの文化に受け入れられるような多様な製品・サービスを展開している。この方針は創業以来変化しておらず、長年の経験から得られた情報をもとに、たとえば調味料は世界一のシェアを誇っているように、グローバルに展開が可能になっている。実際に、次のプロジェクトとして過剰な塩分摂取の問題解決が挙げられる。まず日本において、減塩しても薄味にはならないような製品を開発することによって「日本モデル」の定着を図っている。日本で

蓄積した知見を生かし、すでにタイやインドネシアなどでも減塩製品の販売が始まっている。これは先ほど述べた、味の素グループの現地適合力が成功の大きな要因になると言えるだろう。このことに加えて、多様性を重視した人材育成と、長年の研究の成果である「先端バイオ・ファイン技術」を主軸にした方針によって事業が推進されている。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

「競争優位性向上に向けて」という項目にもあるように、味の素グループはライフスタイルや価値観の多様化に伴う、食生活の変化を認識できている。このことに加えて、人材投資が以前の約2.5倍に増加している。味の素は創業以来100年以上にわたって、地域の人々のニーズについて分析・理解し、多様な世界各地で受け入れられるような食品事業を行ってきた。人材投資にも積極的な味の素は、このような理由から近年の新たな変化、さらに塩分の過剰摂取などの新たな健康課題に対しても十分に対応できるものだと思われる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

まず、味の素は世界的に広く事業を展開する企業であることから、コロナウイルス流行前は海外出張、特に農業に依存しているような途上国へ行くことが多かっただろう。その現地で働き、現地の人々と対話することによって、さまざまな文化・慣習を学ぶことができるだろう。また、途上国の人々の栄養状態などを実際に確認することによって、食料問題に対する理解が深まると考えられる。さらに、味の素が行っている「ASV エンゲージメントを高めるマネジメントサイクル」では、CEOや本部長との対話や個人目標の設定とその成果分析など、コミュニケーションスキルと問題解決能力の向上に有効な取り組みが行われている。以上から、味の素では私の人的資本の価値向上を達成できると思う。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

改善点は特に見当たらなかった。味の素グループのビジョン、強み、さらに改革案などが丁寧にまとめられていた。図表や写真も有効的に用いられており、色や文書の配置も視覚的に理解しやすい。