

企業名：三洋貿易株式会社

レポート名：コーポレートレポート 2021

1. この会社が目指す姿が理解できるか

まずスローガンに、『お客様にとっての最適解を見つけること』、『最適解を見つけることに常に挑戦』とあり、また経営理念に、『柔軟かつ迅速に最適解を提供し、』とある通り、世の中の流れの変化に柔軟に対応できる会社になることを目指しているとわかる。また事業理念にも、例えばゴム事業部は『パイオニア精神』、産業資材事業部は、『社会に変革をもたらす先端技術』など、停滞し変化に対応するだけでなく、新規開拓も積極的に目指していることが読み取れる。それだけに限らず、経営理念には、『国際社会の永続的な発展』などもある通り、その他事業理念からも、国際社会への進出も目指していることがわかる。

長期経営計画にはそれらに対しての案も記述があり、例えば新規ビジネスに関しては、『2023年までに実現可能な新規ビジネスをプロジェクト化し、推進します。』とあり、やや抽象的ではあるものの企業の考えが読み取れる。また国際社会への進出に関しても、『米国、中国、タイをハブとしたグローバル展開を加速し、海外拠点において売上高年 10%の成長を目指します。』とあり、こちらは具体的な目標が読み取れる。

以上から総括すると、この企業は時代の変化に対応して安定した業績を残しつつ、可能な限り新規ビジネスに挑戦し、さらにグローバル展開を目指すという 3 本柱を理想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

まずこの会社には、長年経営を行ってきたことによる信用と信頼がある。この会社の強みとして、『基本方針として 1 商品 1 取引先を堅持し、時代を超えて信用と信頼を積み重ね、75 年の歴史を紡いできました。40~50 年というお付き合いをさせていただいている仕入先様・取引先様が多く、得意先(顧客)であるお客様の求めるものに対し、最適な提案・最適解に向かって挑戦・提供していくことが当社の特長であり、強みとなっています。』という記述に現れている通り、長い付き合いで信用と信頼を勝ち取りつつ、さらに基本方針を崩さないことで、慣れからくる仕事のパフォーマンスの低下を防ぎ、常に挑戦の姿勢を保っていることが考えられる。この信用と信頼は新規参入した会社には得られないものであり、それが競争優位性になっていると理解できる。

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

この企業の優位性は、前の項でも述べた通り、長年の歴史に基づく得意先との信頼関係にあると思う。そして仮にこの優位性が失われるとすれば、それはこの企業の業績が悪化した場

合、もしくはその信頼関係を上回るほど画期的な企業が新規参入してくることだと考えられる。しかし、『1 しっかりとした方向・指針を指し示し実践していくことで持続的に成長すること、2 主要事業の基盤を受け継ぎ堅持すること』という報告書の記述から、企業が安定と成長を1番に考えていることが読み取れる。これにより、前の2つの場合の対策は行えていると思う。加えて、売上高からコロナウイルスというイレギュラーな問題に対しての対応力の高さや、企業が理念通り安定した経営を行えていることもわかる。よって、競争優位性に持続力があると理解できるといっても過言ではないと思う。

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

月平均残業時間や平均有給休暇取得日数などの記述から、会社の健全度は伺える。また、新人研修の際に貿易やビジネスの基礎を学べることもわかる。さらに、海外研修や外部研修も行われていることが読み取れる。これにより海外情勢も考慮できるような、多角的に視野は手に入ると思う。しかしそれ以外にはあまり記述はなく、人的資本の価値向上を達成できるかについてはやや不透明なところもあると考えられる。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

企業理念や社員の労働環境の他、環境保全への貢献や社会に対しての取り組みなど、様々な分野についての記載があるのは良いことだと思う。しかし、その分肝心な経営方法や、これからどのように経営していくかの具体的な案が少ないように思われた。経営理念や企業理念を明確にすることは大切だが、もう少しその奥の具体的な案についての記述があれば、よりステークホルダーの信用が得られるのではないかと思う。