

1. この会社が目指す姿が理解できるか

石原産業は「Vision 2030」という長期ビジョンを制定し、実行している。そこで、石原産業の存在意義は「化学技術でよりよい生活環境の実現に貢献し続ける」ことだと述べられている。この存在意義を達成するために具体的な基本方針が定められている。「ESG,SDGs 視点での経営の取り組み強化を推進することにより、サステナブルな企業価値創造を目指す。」ということである。より具体的に細分化した戦略は無機化学事業、有機化学事業、研究開発の3つにまとめられている。無機化学事業の分野では新たな価値創造で環境と情報化社会の進展に貢献することが目標となっている。そのために行うべき項目として7つの重点施策が定められている。有機化学事業の分野では世界の人々の食、健康、生命への貢献が目標となっており、8つの重点施策が定められている。研究開発の分野では技術革新への挑戦がうたわれている。これらの目標を実現していくための数値目標も挙げられている。2030年度の経営目標は売上高2000億円超、営業利益率15%以上、ROE10%以上、そして安定的な株主還元継続と定められている。しかし、目標を達成するためには段階を踏む必要があり、石原産業もそれを理解している。2023年度の経営目標は連結売上高1250億円超、連結営業利益率13%以上、ROE10%以上であり、株主還元方針は安定的かつ連結業績を反映した配当の継続となっている。現段階の最終的なゴールに関して抽象から具体へと説明していき、数値もあげつつ説明を続け、それらの目標を実現するために必要なステップも言及されている。以上のことから石原産業が目指す姿を理解することができた。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

無機化学事業の分野において、現在は酸化チタンの販売が主力となっている。酸化チタンにおいて、石原産業は高機能、高付加価値品を販売するという戦略で競争優位を作り出している。具体的には、材料をただ販売するのではなくてニーズや需要に合わせてレシピをつくったり、建築関係の塗料であったら別の材料と混合してより利便性を向上させるなどといったことだ。有機化学事業においては、海外への農薬製品の販売が主力となっている。しかし、なぜ現在農薬製品が主力製品となっているのかの説明はされていなかった。したがって、統合報告書からでは、現在の農薬製品の競争優位性に関して十分な理解を得ることができなかった。

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

無機化学事業の主力となっている汎用酸化チタンに関して、さらなる事業拡大は難しいと

いう推察が統合報告書の中でなされている。先ほど述べた高機能、高付加価値品といった機能性材料を確実にのばし、それぞれのカテゴリーの利益を増やしていくことが重要であると述べられている。したがって、Vision 2030を終えた後の競争優位性を作り出すもの、つまり次の柱を発見する必要がある。低温焼結が可能な銅微粒子や透明度の高い高屈折材料など、次の柱となりうるものの研究を進め、無機化学事業において競争優位を保ち続ける必要がある。有機化学事業の分野の主力である海外向けの農薬製品において、今、競争優位を作り出すための研究がなされている。石原産業の研究所では新たな農薬が研究されており、成果をむすびつつある。また、チャンネルを多様化することで競争優位を作り出す取り組みも行われている。欧州はもちろん、ブラジルやアメリカにもさらに販売を展開していくことが述べられている。これらの取り組みが成功すれば持続性のある競争優位を作り出すことができると考えられる。

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

石原産業は常に新たな挑戦をし続けている。また、SDGsにも積極的に取り組むなど社会への貢献を多角的に目指している。さらに、ダイバーシティの拡充にも取り組み、世の中に必要とされ続ける会社であろうとしていることを理解することができた。多様性のある企業で働き、様々な事業に携わることで唯一の貴重な経験を積むことが可能であると感じた。このことから、私は自身の人的資本の価値向上を達成できると考える。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

この報告書を改善するためには、無機化学事業と有機化学事業における製品の説明をより詳しく記載すべきだと考える。普段あまりなじみのない名称がでてくるため、理解を補助するために説明があればより深く事業の展望について理解することができると感じた。