

企業名： 株式会社トクヤマ

レポート名： トクヤマレポート 2021

## 1. この会社が目指す姿が理解できるか

いずれもシンプルだが重要で、非常にわかりやすいと思う。株式会社トクヤマ（以下トクヤマ）の掲げる理想の姿は以下の通りである。

- (ア) マーケティングと研究開発から始める価値創造型企業
- (イ) 独自の強みを磨き、活かし、新領域に挑み続ける企業
- (ウ) 社員と家族が健康で自分の仕事と会社を誇りを持つ企業
- (エ) 世界中の地域・社会の人々との繋がりを大切にする企業

### (ア) について

トクヤマの経営理念は「化学を礎に、環境と調和した 幸せな未来を顧客と共に創造する」であり、これはまさしく「マーケティングと研究開発」と対応しており、非常に明瞭な目標であると思う。

### (イ) について

100年以上の伝統を持つ無機化学分野を強みとしながらも、1970年代以降は有機化学分野・高分子化学分野に挑戦・開拓し、技術の蓄積と発展を行ってきた。このように、研究開発姿勢はトクヤマが目指すべき姿と合致するものであり、目標・研究開発姿勢ともに明確である。

### (ウ) について

トクヤマはワークライフバランス支援のために 2019 年より育休取得期間を延長している。また、2020 年度は産休・育休後の復職率が 2 年連続 100% を達成しており、(ウ) の目標とそのまま合致している。さらなる向上が期待できる目標設定であり、シンプルで分かりやすいが強力な目標だと思う。

### (エ) について

国内では東京・大阪・中国地方など様々な地域に展開している。また、アメリカや中国、ヨーロッパにも関係会社があり、広く事業を展開している。国内においては、小学校への出張授業や地域の保安防災に協力するなどの活動を行っており、内容を伴った行動目標であると考えられる。

## 2. この会社の競争優位性が理解できるか

下に示すのはセメントセグメントの各社の今期の業績比較である。

企業名 (セメント)	今期売上高 (百万円)
太平洋セメント	463,214

住友大阪セメント	190,482
三菱マテリアル	2,098
トクヤマ	503

トクヤマはソーダ灰やセメント、苛性ソーダなど様々な事業を行っており、セメント事業の例を見れば太平洋セメントや住友大阪セメントなどのセメントを専門に扱う企業には売上高で劣っている。これは他のセグメントについても同様のことがいえる。したがって、トクヤマの競争優位性は決して高いとは言えない。しかし、100年以上にわたって培ってきたノウハウはトクヤマの価値を高めるものであることは疑う余地がなく、トクヤマの企業価値は盤石であり、大きく低下することは考えにくい。

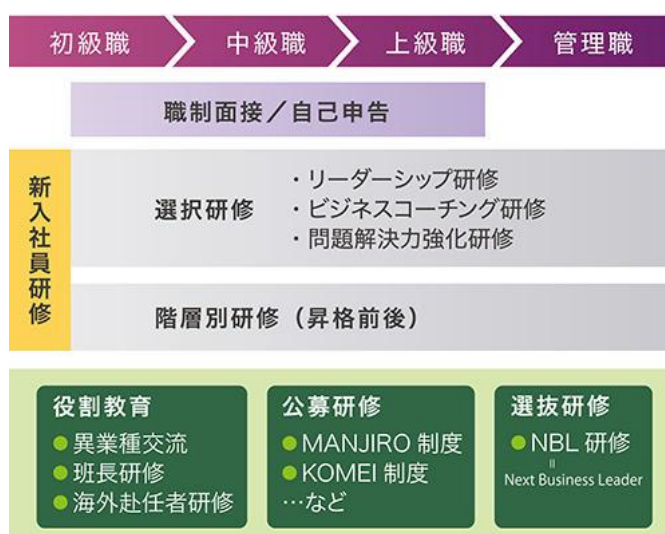
### 3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

ソーダ灰やセメントなどの無機化学分野を扱う企業は軒並み70年以上の歴史を持つ企業ばかりであり、新規参入が起りにくい分野であると考える。したがって、持続性は存在すると考える。

### 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

とてもそう思う。トクヤマではグローバル研修と銘打ち、英語圏でのビジネスに対応できるよう「MANJIRO 制度」、中国語でのビジネスに対応できるよう「KOMEI 制度」という語学研修や異文化コミュニケーション研修を行っている。さらに、将来の経営人材を育成するために次世代リーダー研修（NBL 研修）を行っている。その他にも、異業種交流や海外赴任者研修などの各種研修も充実しており、自分の役割や関心に応じて研修を受けることができ、自分の更なる能力向上に資するものであると考える。

#### トクヤマの人材開発システム



## 5. 報告書にはどのような改善余地があるか

細かい章立てや図表を用いたビジュアル化によってとても読みやすいものであるが、座談会はその企画の特性も相まってどうしても読むことを躊躇ってしまうのではないかと思う。内容は「現状をどう見ているか」や「今後の展望」など興味深い内容が多いだけにさらに多くの人に読んでもらいたい内容であることは間違いない。行間を少し大きくするだけでも格段に見やすくなり、より多くの人に読んでもらえるのではないかと思う。

## 6. 参考文献

- ・ トクヤマレポート 2021 [トクヤマレポート 2021 \(tokuyama.co.jp\)](https://www.tokuyama.co.jp) (2022/7/16 アクセス)
- ・ トクヤマホームページ 従業員とともに [従業員とともに | CSR | Tokuyama](#) (2022/7/16 アクセス)