

企業名：日本酸素ホールディングス

レポート名：日本酸素ホールディングス統合報告書

1. この会社が目指す姿が理解できるか

世界各地で事業を展開し、主要産業において安定的なガス供給を果たしていくという姿勢が記されていた。日本ガス事業においては、アフターコロナに向けた新たな産業活動へ向け可能性を探っていくとし、米国ガス事業については、コストの削減と、資金管理、キャッシュフローに重点を置くとしている。欧州ガス事業では、販売数の大幅増に加え、医療向けの供給量低下に際しても、利益を上げていくという姿勢を見ることができた。アジア・オセアニアガス事業については、生産能力拡充のための投資を続ける他、エッセンシャルビジネスとしてガス供給を続けていくとしている。サーモス事業では、競争力の向上と、商品レンジ、チャンネルの拡大、ブランド価値の向上を目指すとしている。

また、「THERMOS」事業に見られるように、サステナビリティを重視した社会の発展を後押ししたいという社会貢献を果敢に推進していきたいという思いを感じることができた。

環境問題の対策については、カーボンニュートラル社会へ向け、燃料電池車への水素ガス供給といった、新エネルギーへの転換を果敢に推進していく姿勢をみてとることができた。

HDとしての持株会社の利点を活かし、世界各地に点在する企業に権限の移譲を進めることで、迅速かつ効率的な経営ができるのではないかと思う。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

やはり持株会社ならではの市場の広さが挙げられる。主要産業であるガス事業以外にも「THERMOS」やエレクトロニクスと、いくつかの分野で事業展開ができてきている結果、コロナ禍のような窮地でも利益を上げることができている。

例えば、日本ガス事業においては、コロナ禍の影響で顧客である鉄鋼や化学、金属加工の会社の業績が悪化した結果、売上が低下した。一方でエレクトロニクス事業においては、業績が好調であった。これは、他企業と同様に、コロナ禍の影響で電子機器の販売が好調であった結果であろうと推察される。世界各地で事業を展開しているため、ある程度のリスクヘッジが可能であり、国内のガス供給事業ではリーダー企業と言える会社であるため、それが強力な競争優位性を持たせているのでは無いかと思う。

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

日本国内でのガス供給事業については、リーダー企業といえると記したが、国内でのこれ以上の事業拡大は厳しいという見方もできる。利益の推移を見てもほぼ横ばいが続いており、海外へ展開したのも、この閉塞感を打開するためでは無いかと思う。よってこの競争優位性を維持するためには、まず国内でのガス事業の売り上げを徹底的に守ることと、海外やサーモス事業といった他の事業での販売高の拡大を目指す他ない。その点で見れば、欧州ガス事業の拡大や米国ガス事業でのコスト削減による販売網の拡大路線は妥当だろうと考えられる。

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

日本酸素はグローバルに事業を展開しているため、より広いものの見方ができるのではないかと考える。統合報告書には「多様な文化、慣習を理解し仲間を尊重できるマインドを持った人財」を求めるとしており、さまざまな国籍の社員に女性社員を多く登用するなど多様性を持たせることで、視野を広く持つことができる。

また、日本酸素は社員のエンゲージメントを高めることを意識しており、快適に仕事に取り組めるよう社内環境の整備に取り組んでいる。

「体」、「徳」、「知」を基本的なスローガンとして、会社のビジョンに共鳴できる人財を育成していくという方針は良いものだと思う。

総じて、この会社には新たな経験を積むことができると思うし、その点において人的資本の価値向上は可能であると思われる。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

社員や取締役たちの座談会など雑誌のコラムに近い読みやすさがある一方、報告書自体が冗長になってしまっている。事業の内容についてはデータの提示とそれに伴う報告程度に収め、会社のビジョンやこれからの事業展開の見通しなどについてよりページを割くべきでないかと考える。これらについては会社の「見えざる資産」となるため、読者である投資家の注意を惹きつける座談会の形式は相応しいと思う。また、「見えざる資産」関係の文章は前に持ってくると、よりすぐ目にとまり、良いのではないかとと思われる。