

企業名： 住友ベークライト

レポート名： 統合報告書 2021

1. この会社が目指す姿が理解できるか

住友ベークライトの統合報告書を読んで、この会社の目指す姿がよく理解できた。住友ベークライトは機能性化学分野において SDGs に即した価値創造を通じて持続可能な社会の実現を目指しており、そのために3つのことを大切にしている。1つ目は革新的なプラスチックの創造を通じて、社会の発展、人々の暮らしに貢献すること。2つ目が事業活動においては目先の利益にとらわれることなく確実な経営を行うこと。そして3つ目が社会からの高い信頼に応えるように、社内外の信用を大切にすることである。また、住友ベークライトは SDGs への貢献を重要視しており、その貢献のために環境・社会・ガバナンスの面からの取り組みを多く行っているという。このように、この会社の目指す姿は理解できたものの、どうやってその理想に近づくのかということがあまり詳しく書かれていないように感じた。環境問題に対する取り組みは社長対談の箇所ですべて具体的な指針が書かれているが、ほかの目標についてはより具体的なプロセスを提示したほうが信憑性が増すので良いのではないかと思った。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

住友ベークライトは大きく3つの事業部門がある。半導体関連材料・高機能プラスチック・クオリティオブライフ関連製品である。まず半導体関連材料についてだが、これはパソコン・タブレット・通信機器や自動車に使われている部品の製造をしている部門であるという。そしてこのセグメントでは1980年代よりグローバル市場のトップシェアを維持しているということも鑑みると、この部門の競争優位性は容易に理解できる。つぎに高機能プラスチック部門について。この部門も自動車市場を主戦場としているという。業績を見ると前年度よりもかなり悪くなっているうえ、半導体関連材料とは異なり、業界トップシェアを誇っているわけではない。それでも私たちの実生活に欠かせない製品を作る大切な部門だといえる。最後にクオリティオブライフ関連製品について。この部門では医療・食品・住宅といった人々の生活や健康にかかわる製品を多く作っており、海外というより日本国内での売上げが多い。また、各ニッチ市場で高いシェア率を持っていることからこの部門の競争優位性が理解できる。以上より、この会社はそれぞれの部門で競争優位性を持っていることがわかる。

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

半導体関連材料部門は市場トップシェアを維持し続けていることと、今後も半導体にかかわる市場は拡大を続けるであろうことから持続性は十分にあるといえる。一方で高機能プラスチック部門は、シェア率が低い理由が市場のニーズの変化に対応できていないことであれば、持続性は低いと考えられる。クオリティオブライフ関連製品は国内の依存度が高いことが懸念点として挙げられるが、急激に国内の市場が縮小することは考えられないことから持続性は高いと判断できる。

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

私は会社に就職したらマーケティングかコンサルタントの仕事に携わりたいと考えている。この会社にはいけばマーケティングのスキルが磨けると感じた。特に興味深いのがクオリティオブライフ関連製品である。これは社会、人々の暮らしの変化に対応しながら商品開発とサービスを向上させることを主としており、マーケティングの技術が必要とされそうである。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

まず、1章で示したようにこの企業の目標は分かりやすく記載されているが、その目標を達成するためのプロセスをもっと具体的に書いたほうが良いと感じた。また、SDGsや環境問題を重要視し、それらの解決に向けた取り組みを多く行っていることがよく伝わってきた一方で、この会社のもつ技術についてよくわからないなと感じた。今、企業がどんな技術を持ち、それをを用いてどんな問題を解決できるのかを具体的に示すと、読者としては企業について将来性も含めて理解しやすいと思う。