

企業名： 4611

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

当社は「持続的成長力を持つ企業」となることを目指している。これを実現するには「売上最大」「費用最小」を実現する必要がある、具体的には①提供価値の強化②価格競争力の強化③販売体制の強化④労働生産性の向上⑤海外事業の強化といった施策をとっている。

「提供価値の強化」では「防食技術センター」と「コーディング技術センター」を有効活用し売上最大を目指し、「価格競争力の強化」では原材料コストの低減、製造コストの圧縮により費用最小を目指す施策である。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

この会社は「カスタマー・ファースト」を掲げており、「提供価値の強化」を主要施策として取り組んでいる。「防食技術センター」では世界的に希少な耐久性試験機を2台設置し、大型塗装可能な塗装ブースや、様々な環境を想定した塗装条件のもとで塗装試験が行える大型環境試験機も備えており、実験や開発の充実度では他社に大きく勝っていると言える。

「コーディング技術センター」では塗料とインクジェットの両方の技術を有しており、この点からも競争優位性が高いことがうかがえる。

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

当社は上記で述べた通り、設備投資を重視しており今後もこの動きは続いていくと考えられる。設備面の充実さでは他社を大きくリードしており、競争優位性には持続性があると考えられる。福利厚生や社員教育にも力を入れており、社員の会社に対する満足度も高いと思われる。

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

当社は環境保全やSDGSのための施策を積極的に行っており、当社で働く事により、自らが環境保全、SDGSの達成に貢献しているという実感を得ることができ、環境に対する意識向上もできると思われる。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

塗料メーカーの競争は海外規模で行われる事が多く、海外企業との競合という点ではまだまだ競争優位性に欠けると思われる。よって、今後は海外塗料の売上にも力を入れるべきである。また、近年の塗料業界ではAIやドローンを用いた仕事の形も徐々に進んでおり、

業界内のトレンドにも目を向けるべきである。