

1. この会社が目指す姿が理解できるか

当報告書では住友大阪セメントさんのビジョンとして大きなものと感じたのは脱炭素だ。住友大阪セメントさんとしては未来の地球環境に対する施策として中期経営計画を掲げ取り組んでいる。それには大きな課題として事業の拡大と温暖化対策があげられており、その取り組みについて2020年度の成果と2021年の計画が示されている。そして脱炭素については2030年目標と2050年目標が建てられておりとても住友大阪セメントが環境問題に力を入れていることがわかるが、会社の長期的な経営方針についてもっと言及が欲しい。コロナ禍において売り上げが減少しました中長期的には需要はあるものの現状より大きく増えることはないという状況であることをどう解決していくのかが長期的な視点で書かれている内容がないように感じた。海外に主力を移し経営していくのか、それとも高機能製品事業を軸にできるようにするのか、業界内でのシェアを増やし事業拡大を図るのか、収益性等を上げて利益を増やすのか。選択肢はあるが、明確に計画が示されていなかった。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

各事業でストロングポイント、ウィークポイント、オケージョン、スレッドを表記しておりその強み弱みは理解できる。しかし、競争優位性を感じる部分はなかった。住友大阪セメントの商品に関する記述もなく、ほかのセメント会社の製品との差別化についても書かれていない。企業の環境対策は国の目標に沿って業界全体が目指しているものであってその企業が特別目指しているものではない。

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

まず競争優位性を実感できなかったためそれに持続性があるかはわからない。

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

あまり思わない。研修留学等の制度は有用でスキルアップにつながると思うが、その他の研修はそれによってなんのスキルが得られるのかがあいまいで分かりにくい。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

僕が考えるステークホルダーとしての将来世代というものは学生を含めた未来についてのことだと考えていて、未来のお客様、未来の環境、未来の従業員についてということだと

理解した。そのうえで、未来の環境についてのみ言及されていてそのほかの未来のお客様や従業員についてのことには何も説明がなかった。そのためそのことについて書く必要があるだろう。未来のお客様については、商品の説明や、他社との差別化の情報を乗せること。未来の従業員については、福利厚生や職場環境について、獲得できるスキルを具体的に書くことが大切だろう。また競争優位性が見つけられなかったことについてだが、住友大阪セメントが業界でどのような立ち位置なのか、またどのようなところで他社との区別をつけているのかをアピールしなければならない。