

## 1. この会社が目指す姿が理解できるか

私は、東光高岳の統合報告書からは将来のこの会社の目指すべき姿が十分に理解できると思った。この会社は、まず大々的に3つの企業理念と3つのビジョンを立てているのである。3つの企業理念でいえば、お客様と共に新たな価値を創造すること、ものづくりを究めること、限りない変革への挑戦を続けることの3つである。そして3つのビジョンでいえば、電力ネットワークをトータルにサポートするナンバーワン企業になること、計測・伝送・制御の新技术開発で新たな柱を確立すること、世界を舞台にお客様を拡げ続けることの3つである。これらの企業理念や、ビジョンは統合報告書の一番初めにとても大きくわかりやすく書かれていることから、この会社が求めている将来像がいかなるものかということをとてもわかりやすく理解することができる。そしてその将来像の確立に向けて企業が前向きに動いているのだということも容易に理解できるのである。そしてその後書かれている、株式会社東光高岳の代表取締役社長の一ノ瀬さんからのメッセージでは業界・市場動向と今後の方向性について語られている。そこでは、エネルギー市場を取り巻く環境が急激に変化している5つの要因（5つDと呼ばれている）を挙げながら、電力流通・利用分野の将来像は以下の三つのキーワードで語られると考えていると書かれてある。その3つのキーワードとは、「ハイブリッド」、「クリーン」、「スマート」である。そしてその3つのキーワードを意識した製品・システムがより強く求められるようになると主張しているのである。また、将来のことに対して、EMS技術で自立型地域社会の実現に貢献しようとも考えているのである。そして、そのような将来像に対しての企業理念やビジョンを考えて発表したり、近年の社会状況から何が要因で何をすることが必要か考えたりするだけではなく、この企業はそういった活動をすべて実現するためにこれらの変化を大きなビジネスチャンスと捉え、10年後に向けて既にいくつか動いているのである。それがその直後に語られている「2030VISION」なのである。そして同時に公表した「2023 中期経営計画」において、このビジョン実現の足掛かりとなる取り組みをまとめているのである。以上のことから、この会社の目指す姿は、環境や時代の変化に対応しつつ自らの技術力を高め、限りない変革への挑戦を続けるということであり、それらは容易に統合報告書から理解できるのである。

## 2. この会社の競争優位性が理解できるか

私はこの会社には競合優位性があると理解できた。競合優位性とは、御社が社会に提供している価値のことである。もし今御社と社員さん全員がこの世から消えたら我々は何がなくなりませんか？何に困りますか？というような質問に対してちゃんとした困る点があ

る場合に競合優位性があると判断できるのである。東光高岳の場合、電力会社などの電力を供給する側と企業や自治体などの多くの電力を必要とする側の双方のお客様に対し、電力の安定供給を支える製品・サービスを届けている。そして情報エレクトロニクス分野や省エネ分野、スマートグリッドなどの新たな事業の創造と確率により、さまざまな分野で豊かな社会づくりに貢献している。このように東光高岳は現在の社会環境において、電力の安定供給を支える製品・サービスを国民に届けるというとても重要な役割を果たしているのであり、その活動に伴った結果を出していることから、欠かせない会社になっているのである。このことから、東光高岳には競合優位性があると考えることができ、統合報告書から容易に理解することができるのである。

### 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

私はこの会社には競合優位性だけでなく、競合優位性の持続性までもあると考えている。競合優位性の持続性とは、その価値が10年後20年後も提供し続けることができるかということである。その問いに対してはいであれば競合優位性の持続性があると判断でき、逆にその問いに対していいえであれば競合優位性の持続性がないと判断できるのである。こういった東光高岳のような国民に電力の安定供給を支える製品・サービスを届けるという会社は、この先いくら年月が経ったり、いくらコロナウイルスなどのように社会情勢が変わったりしても必要不可欠なのである。よって10年後であろうが、20年後であろうがその価値は提供し続けることができるのである。そしてその競合優位性を支える見えざる資産とは、お客様なのである。お客様が増えれば増えるほど、需要が上がったということになり、もちろん東光高岳の競合優位性も上がっていくし、逆にお客様が減れば減るほど、需要が下がったということになり、東光高岳の競合優位性も下がっていくのである。お客様を資産と捉えるのはよくないことかもしれないが、資産のような立ち回りはしているのである。以上のことから、東光高岳には競合優位性の持続性もあると考えることができ、そのことは統合報告書から容易に理解できるのである。

### 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、企業のステークホルダーである「将来世代」として、この会社に就職して自身の人的資本の価値向上（スキルの向上）を達成できると考えている。統合報告書から、東光高岳の企業理念として、ものづくりを究めるといふことと、限りない変革への挑戦を続けるということが掲げられている。その企業理念をもとにして、会社に自身が就職したと考えたときに、ものづくりという技術面のことと変革への挑戦という積極的なチャレンジ面の二つをどちらも達成しようとしたときにおのずとスキルの向上、つまり人的資本の価値向上を達成できると考えたのである。そして企業理念のもう一つにお客様と共に新たな価値を創造するという、絶えることのないお客様を対象にするという、自身のスキル向上のモチベーションを上げるようなことがあるので、より自身の人的資本の価値向上の達成に拍車をかけ

ると考えた。

#### 5. 報告書にはどのような改善余地があるか

代表取締役の一ノ瀬さんのメッセージの部分で重要な言葉があれば、わかりやすく少し太文字にしてみるとよいと考えた。すべてメッセージの部分は同じ文字のサイズかつ同じフォントかつ色の濃さであるので、そこに緩急を与えることにより読者にどこの部分が重要であるか伝わりやすくなると考えた。