

企業名： ツインバード工業

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

・ツインバード工業がビジョン(将来ありたい姿)として「お客様満足 No.1」を掲げていることを理解できた。ビジョンまでの道のりを、ツインバード工業の強みや価値創造のプロセスを用い細かく記されていて分かりやすかった。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

・お客様のニーズに応えることのできる高い技術力がツインバード工業の競争優位性であると考え。またこの技術力は特に FPSC 事業に強く表れていると感じた。新型コロナウイルスのワクチン運搬庫など、医療分野の面からの社会貢献がなされていた点などからもツインバード工業の高技術力は十分競争優位性と言えると考える。他方、他の分野での高い技術を持つ企業も多くある。そのため、同じような分野でより高い技術力を持つ企業が現れた時などにこの競争優位性が揺らいでしまう可能性も考えられる。

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

・上記の競争優位性に持続性があるかについて、持続性はあると感じた。新型コロナウイルス感染症拡大に伴うワクチン接種におけるワクチン運搬庫、また国際宇宙ステーションの冷凍冷蔵庫製造に成功した FPSC 事業は、ツインバード工業の競争優位性の一つであり、特許取得なども加味し持続性があると考え。新型コロナウイルスのみならず FPSC 事業の拡大に伴い、厳格な温度管理が求められるコールドチェーンへの展開拡大が見込めることから持続性は十分にあると考えられる。一方、上記で述べたように他の企業が現れた際に持続性が弱まるとも考えられる。更に、将来像であるお客様満足 No.1 を競争優位性にまで発展させるには高い技術力だけではやや難しいと考える。お客様満足 No.1 という目標はツインバード工業だけにしかできないものではないと考える。ツインバード工業は、お客様の声に寄り添い、職人気質でこだわりお客様満足 No.1 を目指している。各企業得意とする技術や分野は異なるが、品質だけでなく商品・サービスのトラブル等に対する対応などからもお客様満足 No.1 を取ることは十分可能であると考え。そのためツインバード工業の競争優位性の持続性はあるものの、将来像の達成、またこの将来像を競争優位性にまで発展させるには技術力以外の面での更なる発展が必要であると感じた。

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

・「目指す人を、後押しする」という人事ポリシーや、社内表彰制度等が人的資本の価値向上に繋がるものだと考え、社員のやる気を引き出し一人ひとりが成長できるという点では人的資本の価値向上を達成できると感じた。他方、この統合報告書からは具体的なイメージがやや難しいと感じた。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

・女性比率や有給休暇取得比率などに関して産業分野の平均や日本全体の平均などが一緒に載っていると、女性躍進や働きやすい環境づくりを推進していることがより分かりやすくなると感じた。

・お客様の声に寄り添うという点において、他社ではやっていないことがある場合取り上げるべきだと感じた。例えば、最初から最後までマンツーマン対応可能である、月に一度 SNS 等でお客様から企画を募集している等。

・4 で取り上げた人的資本の価値向上の観点では、新入社員やベテランの社員などの生の声をいくつか載せると、学生や中途採用を考えている人を含め入社後のイメージがもっとしやすくなるのではないかと考える。具体的にはインタビューを通じて、仕事をししていく中で自身のできるようになったこと(何かの資格を取った、こういう分野の知識が身についた等)を載せると良いと感じた。