

企業名： トピー工業

1. この会社が目指す姿が理解できるか

理解できない。トピー工業は鉄鋼事業を中心に自動車のホイールに加工することが主な事業であるが、そのような会社は日本、そして世界にいくつもあるであろう。少なくともこの統合報告書からは『「トピーの製品でなくてはならない」と言っていただけリーディングカンパニーを目指す』という高松社長の言葉の通り熱意は伝わってくるが、肝心の「そのために何をしている、するつもり」なのかが読み取れない。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

理解できない。統合報告書を読んだだけで競争優位性を理解できるならば、先ほどの社長の言葉は出てこないと思う。発注者がトピーの製品でなくても他の会社で代替できる状況であることの裏返しである。乗用車のホイールだけでなく履帯や石炭火力発電、ロボットまで作っており、さまざまな製品に鉄鋼を加工していることは分かるが、革新的な技術、他社にはない飛び抜けたアピールポイントが見当たらない、もしくは伝わりにくいとを感じる。

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

理解できない。唯一あげた優位性である「さまざまな製品を作っている」ことも率直に言えば広く浅い状態であると感じる。実際に自動車・産業機械部品事業、発電事業、ロボット事業は直近5年の業績が悪く衰退の傾向が見られ、安定している事業は鉄鋼事業のみである状態だが、成長はしていないと統合報告書にある数字から読み取れる。ただ、創業から約100年間事業を続けることができているということは、長年付き合いをしている契約先があるのかもしれない。もしそうであれば、長期契約を結ぶことのできるこの会社の雰囲気の良いことや営業の強さがある可能性はあるが、これはただの想像にすぎない上にこの統合報告書からは何も読み取れない。

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

革新的な技術がない中でいかにして他社に負けずに製品を売り込むかが課題と言えるが、上記のように営業の強さは必要であると思う。故に自分がこの会社に入社したとしたら、統合報告書からだけでは分からない会社の強みを新たな契約獲得に活かす力がつくと思う。加えて、どうすれば他社とは違う強みを発揮できるかなどを分析し、経営戦略をつくっていく能力もつくと感じる。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

私が要求する改善点は、トピーの製品でなくてはならないと発注先から言われるために今

何を行っていて、これから何をするつもりなのかをコモディティ化を防ぎ競争優位性を確立するために盛り込んでほしいという点であるが、これを書くには会社が変わらなければならず、何年も時間がかかるであろう。それぞれのページに図が多すぎてかえって見づらいスライドになっているので、もう少し図を減らし文の説明を増やしても良いと思う。スライドの順番はトピー工業の歴史や事業、特徴の説明の後によりやく社長のメッセージとなっているが、社長の言葉はトップにした方が良い。会社を引っ張っていく立場にあり、現在の会社の状況を知ってもらいたいなら社長のメッセージが一番読者を引き付けると思う。