

企業名： マニー

---

### 1. この会社が目指す姿が理解できるか

統合報告書からマニーの目指す姿が明確に理解することができる。まず初めに企業理念として「患者のためになり、医師の役に立つ製品の開発・生産・提供を通して 世界の人々の幸福に貢献する」が掲げられている。またこの企業理念を実現し、マニーグループの持続的な成長を達成するための2021年に中期経営計画を発表した。通常の中長期経営計画は3年のものが多いが、当社はグローバルに価値を提供する企業へと成長するには3年の中期経営計画では短いと考え、比較的長い5年と10年の中期経営計画を立てた。この中期経営計画の具体的な内容として開発ニッチ企業からグローバル企業へのビジネスモデルの変革と医療機器の提供メーカーとしてあらゆる生命・環境の大切さを常にいしきし、持続可能な社会を実現しようとする MANI サステナビリティの推進である。これらの計画から判断するに当社の目指す将来像として企業理念と持続的な成長、持続可能な社会の実現がはっきりと理解できる。

### 2. この会社の競争優位性が理解できるか

この会社の競争優位性として医療機器というニッチ産業のみに専念している点がこの統合報告書から読み取れる。当社はステンレスワイヤーを用いた医療機器の生産を主軸に医療機器の生産を行っている。この統合報告書によると当社の製品は世界一の品質であるためその加工技術には医療機器業界において競争優位性があると考えられる。

### 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

統合報告書からは当社の競争優位性には持続性があると理解できる。当社は経営方針の中で4つの「やらない」経営を掲げている。1つ目に医療機器以外扱わないことである。これは当社の主軸産業であり競争優位性を持つ産業である医療機器産業に専念することを表わしている。2つ目に世界一の品質以外は目指さないことである。これにより、当社が得意とする医療機器生産のさらなる品質向上と医療機器産業内での事業拡大が見込める。3つ目に製品寿命の短い製品を扱わないことである。製品寿命が比較的長い製品のみ生産することで一度買ってもらえば消費者は当面はそれを使用し続けるということになる。これにより当社はより競争を少なく抑えることができる。4つ目にニッチ市場（年間市場5000億円程度以下）以外に参入しないことである。このことにより当社は同業者との競争がある市場に参入することを避け、自身に競争優位性のある市場のみで競うことでその競争優位性を持続させることができる。以上の4つの「やらない」経営の方針からわかるように当社はできる限り自社が長年かけて培ってきた医療機器製造におけるステンレス加工の技術や医療関係のノウハウを生かすことのできる産業を選んで事業を拡大し持続的な成長を遂げ

ることを目指している。またそれと同時に、現在の市場規模が比較的の小規模な産業に狙いを定めて事業拡大することでニッチを狙った確実な成長を遂げようともしている。よって当社は自身の競争優位性を最大限に生かした状態を今後も持続させていくことができるのではないかと私は考える。

#### 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

当社の統合報告書の MANI サステナビリティの欄には多様な人材が企業理念のもとに活躍できる職場づくりが掲げられている。これは性別・年齢・宗教・国籍・人種・民族・障がいの有無を問わず、相互に理解し信頼関係を築くことで組織を活性化することを目標としている。しかし、この企業で私自身の人的資本の価値向上を達成することはできないと考える。理由としては当社の安定を求める将来計画が原因である。当社は将来像として持続的な変革と成長を掲げる一方で、自社に競争優位性がある医療機器産業に専念しその他の事業には事業を拡大しない方針である。このことから当社における業務は比較的安定したものとなり新規の事業を始めるといったことはなかなか起こりづらいと考えられる。そのため、この企業においてスキルアップをすることは入社後まもなくを除いては難しくなるのではないかと私は考える。

#### 5. 報告書にはどのような改善余地があるか

この統合報告書内で当社は「世界一」という単語を多用しているが、品質面や売り上げ面など具体的な項目が明記されている箇所が少なかつたため説得力に乏しいと感じられるのではないかと感じた。また、国内や世界でのシェアの割合なども示されていなかったのもそういった業績についてのページにおける具体的な数字があると読む側としてはより納得して報告書を読むことができるのではないと思う。