

企業名：カナデン

レポート名：カナデンレポート 2021

1. この会社が目指す姿が理解できるか

カナデンは「お客様を最も知るベストパートナー」を目指していて、2025年までの目標として、「エレクトロニクスソリューションズカンパニーとして社会の持続的な発展へ」資することを掲げている。また、それを達成するためにはDXの推進を掲げている。

これらの記載から、カナデンは顧客の情報をデータとして一元化し、ニーズに合わせたサービスの提供を目指していくというを読み取ることができ、その延長線上に社会の持続的な発展を位置付けていることがうかがえる。また昨今話題になることが多いSDGsと紐づけることで社会の持続的な発展が何たるかを示していると言える。それに加えて手段として挙げているDXの推進に関しても、カナデンDXの一環としてコンソーシアムの形成構想を示していて、集約したデータから顧客に最適な提案を行い社会の発展につなげるといったビジョンを発表している。

これらの実現は確かに今後の社会にとって必要不可欠ではある一方で、「カナデンレポート2021」（以下、「本誌」とする）ではカナデンの製品（可搬型ロボットユニット「KaRy」など）の紹介以外で具体的な事案を紹介していなかった点で少し説得力を欠いている。例えば、コンソーシアムの形成構想においても、「現在社会問題になっている～をある企業が解決しようとしたとき、カナデンはコンソーシアムの形成によって～といった解決法を提案することができるようになる」というように1つでも具体的な事案を提示できれば、ただカナデンの製品の広告だけでなくオーダーメイドの解決法を提案できるという、この構想の社会的有用性を示すことができ、読者の理解や新たな顧客の関心を惹くことができる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

確かに、上で挙げたようなサービスの提供はカナデンではなくても同じような業種の他の企業でもできそうであり、カナデンの競争優位性が確立しているわけではないようにも見える。

もっとも、カナデンの独自性はその伝統にある。本誌によれば、カナデンは約114年もの間、「成功体験」を積んでいる。もちろんデータの蓄積が多ければ多いほど、多くの事例に基づいて、社会問題の解決法を提案できるため、より質の高いサービスを提供できる蓋然性が高まる。また本誌によると、カナデンはFAシステム、ビル設備、インフラ、情通・デバイスといった4つのセグメントにより構成されているため、分野横断的なサービスを提供できるというのも強みである。これは本誌の随所で示されていたことだが、長年のデータの蓄積が高質なサービスの提供につながるという旨、本誌には明確に記載されていなかった

たため、競争優位性を示す意味でも不十分であったと考える。また、蓄積される技術情報に数十年もしくは百年以上前の事例も含めることが可能かどうか記載されていないため、可能であれば記載するべきである。

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

競争優位性が持続するかどうかは、約 114 年のカナデンの歩みが本当に「成功体験」で、これからも「成功体験」を積んでいくかどうかにかかっている。それを示すためには、今までの実績の精査と反省が必要であることは言うまでもない。そこで、本誌での業績の分析を見てみると、2020 年度の売上高や ROE が大幅に悪化しており、それを「新型コロナウイルス感染症拡大の影響」によるものであると説明している。その点おそらく間違いはないのであろうが、いささか説明不足であるように思える。

もちろん新型コロナウイルス感染症の拡大によって売上高を大きく落とした企業は数多く存在しているが、その中でも原因は多種多様であるはずである。例えば、工場の作業員の多くが新型コロナウイルス感染症に罹患し、工場の稼働が長い間止まってしまったり、直接的な影響はほとんど受けなかったものの、リモートワークへの移行に多くの時間を要してしまい、一定期間業務の効率性が落ちてしまったりと、企業ごとに事情が違はずである。さらには、もともと新型コロナウイルス感染症の影響がなくとも売上高が低下する要因があり、それと同じタイミングで新型コロナウイルス感染症が拡大し、これによる影響で減収したように見えているだけかもしれない。

つまり、減収の原因分析を丁寧に行わなければ、真の減収要因を見損ない、何年か先に原因が判明した時には、既に大きな利益を失い、取り返しのつかない事態に陥る可能性がある。そのため、どのセグメントでどのぐらい売上高が落ちていて、そのなかでもどの利益の減少が著しく、その直接的原因が何で、何をすればその損失を次年度以降減らし、利益に転換できるかを検証し、それをできるだけ具体的に本誌で提示すべきである。それをしなければ、実態がそうでなくても、まるで検証と分析が稚拙であることを露呈しているようである。蓄積された事例をカナデンの「成功体験」へと昇華しているということを分析の発表として本誌のような媒体でアピールすることが、企業として持続性があるという読者や顧客の評価につながる。

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

カナデンは、今後会社の貢献に寄与するような次世代のサポートを手厚く行っているという印象を本誌から受けた。具体的には、「学生フォーミュラへの協賛」や「組織風土醸成研修」によるハラスメントの防止、有給休暇取得率の目標設定などによる働きやすい現場の確保がある。働く環境を整備するこの取り組みは、カナデンで働いてみたいという人材を確保できるというだけでなく、働いている社員たちの最大限のパフォーマンスを引き出すのに有効であり、まさしく人的資本の価値向上に資する。それに加えて、個人の能力開発とし

て「ソリューション塾」などいくつかのプログラムを用意していることがわかるため、入社後にスキルアップしていくことができる企業であることが理解できる。

その一方で、どのような人材を求めているかが明白ではない。本誌では「多様な人材」や「優秀な人材」といった抽象的な表現が多い。確かに、入社後の人材育成のサポートが万全であり、力を入れていることは理解できるし、人的資本の価値向上は達成できると考えられるものの、ターゲットが不明確であるため、自分が適材なのかを判断できず戸惑う志望者も多いだろう。「多様な人材」といっても、現在抱えている社員はこのような傾向があるため、どういう物の見方ができる人やこれの知識を有している人材が必要といった具体性が求められるし、「優秀な人材」といっても学業面なのか人格面なのか、どのような面で優秀であることも所望しているのか明示すべきである。それがなければ、用意しているプログラムの対象となるはずの人材の注目も集めることができない。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

以上で、本誌に不足している部分、改善すべき点も含めて述べてきたが、総じて具体的な記載が必要であると考えている。内容がより具体的になれば、読者はカナデンのイメージや何をしたいかを視覚的にかつ簡単に理解できるし、誰に向けて発行されたものなのかもわかりやすい。もちろん、具体的なことを多く書けば、分量が膨大になってしまう恐れがあるが、会社概要や株式の状況、役員の情報などは他の文書にも記載されているため、それぞれの文書に記載されているかのみを示して、他は削除すべきである。本誌はカナデンに少し興味がある人や、カナデンを全く知らない人も読むことを想定し、必要な情報を具体的に書くということにフォーカスすべきである。それによって、未来のカナデンの社員の目に留まったり、カナデンにしかない価値を周知させたりすることができる。