

企業名： コネクシオ

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

会社の目指す姿が一つのトピックとして大きく取り上げられていた。理念は抽象的だが、そこから会社を取り巻く環境、対応策、戦略、目標までを段階的に示しておりわかりやすいといえる。また SDGs の指標を用いたマテリアリティをあげており、持続的成長に対する施策をどう考えているのか理解することができる。同業界のティーガイアの統合報告書と比較してみると、コネクシオの良い点は目指す姿の中に営業利益や当期純利益、ROE などの具体的な数値目標を含めているところがあげられる。逆にティーガイアはマテリアリティの社会と企業それぞれの優先度の相関が示しているところが良いといえる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

競争優位性はキャリア代理店としての携帯電話販売や使用支援、IoT 技術の提供だと理解した。具体的な取り組みが写真や図を多く用いて紹介されており、説得性やわかりやすさにつながっていると感じた。しかしこれらの競争優位性は私が報告書を読んで思ったことであり、この会社が自身の強みをどうとらえているのかもっとはっきりと示してほしいと思った。座談会の中で社員が「それぞれのニーズに合わせたキャリアやサービスの提供、ニュートラルな立ち位置にいること」を強みとしてあげているのが小さく書かれていたが、特にニュートラルであることなどはキーワードとして用いてもよいのではないかと感じた。その点でティーガイアは自社の強みを経験、知見、資産と明示しており良いと思った。

またダイバーシティに関しては早期から取り組み、数値目標の着実な達成や社外からの高い認定などかなり優れていると理解できた。

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

通信キャリア間の料金値下げ競争やオンライン限定プランの登場でキャリア代理店は危機的状況にある。報告書内では、そのような持続性に関する問題点をしっかり認識して対応策を具体的に提示することで競争優位性を保つ工夫をしていることがわかる。例えば出張販売の強化やオンライン化などがあげられる。

この会社はデジタルデバイドへの対応としてシニア層に向けたスマホ講座を展開しているが、10年後、20年後にはシニア層の大半が基本的なスマホ操作はできる状態にあると予想できる。そのため若者に向けたネットリテラシー講座などのサービスも充実し

ていったほうが良いのではないだろうか。

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

働きやすい環境づくりや従業員の成長のための取り組みが活発に行われている。具体的には有給休暇や育児休暇の取得、ワークライフバランスの促進やメンタル面のサポートが充実しているようである。そのような環境の中で、教育、研修を通して個人の能力を向上させ地域社会に貢献できれば多くの経験が得られるだろう。

しかしこの会社の女性従業員は過半数を超えていてダイバーシティは推進されているのに対して、女性管理職の割合は2020年度で13%と平均並みであり、人的資本の価値向上に大きく影響するであろうイノベーションに関わりづらいつらいつらという点から際立って魅力的だとは思わない。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

・セクションの順番として、この報告書では企業の目指す姿、事業概要→経営ビジョン→各代表の戦略メッセージ→マテリアリティの概要→データとなっていた。

しかしビジョンの中でマテリアリティを大きく取り上げていたことから、その概要は戦略に対する代表のメッセージよりも先に置いたほうが良いのではないかと思った。

・会社の強みを明示し、強みを生かした戦略を展開することで競争優位性がさらに伝わりやすくなるのではないか。

・代表のメッセージや座談会の内容を掲載することで豊富かつ具体的な情報を提供するのは効果的である。一方で、重要な点が埋もれてしまっている部分もあったため見出しだけでなく文章中にもハイライトを入れたり、図にまとめたりする工夫が必要なのではないかと感じた。

・私自身の知識不足もあるが、学生などの一般人が読みやすいように専門用語の説明をもっと入れてほしい。