

企業名： エバラ食品工業

レポート名： バリュー・レポート 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

顧客のライフスタイルに寄り添うため、ものづくりの技術を磨き、心身の健康に貢献できる商品・サービスを提供する企業。独自性の高い商品開発を加速させるため、研究開発部門とマーケティング本部をクリエイティブ本部として統合した。これにより、社内のバリューチェーンをシンプルにし、現場の意見をダイレクトにつなげ、顧客の期待とニーズをスピーディーに実用化するものとしている。これは中期経営計画の1項目目、「機動的な経営に向けた組織再編」に対応していると考察できる。ゆえに当社は、顧客の要望を素早く商品化に結びつけることができるような顧客中心の企業を目指していると思われる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

この企業の、競合にはない特徴として、「ニッチ&トップ戦略で成長してきた」ことがあげられる。これは同報告書に記載されている。ここから、当社は競合との競争の中で、「需要はあるが未だ商品化されていない」ものに着目して商品化し、成功を収めてきたことがうかがえる。このことは、着目されていない需要に着目し商品化できるという当社の強みを表す半面、「需要があり、すでに競合が多く商品化しているもの」における当社の競争力の弱さもうかがわせるものとなっている。よって当社の競合間での競争優位性は、いちはやく未だ注目されていなかった需要を拾って商品化するところにあると考えられる。

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

当社の競争優位性の持続性は、上記の論で行くと、「競合に発見されないような需要が持続的に残り続けるか」ということに左右されることがわかる。しかし、SNSなどの発展に伴って、競合も顧客の新しい需要を発見することが容易になっていくことが予想されるため、同系統の商品を販売する際の、競合に比べた時の競争力の弱さが露呈してしまうことが考えられる。

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

私は、人的資本の価値向上が見込めると考える。統合報告書には、企業経営の経験、スキルを持った人材の育成のため、優秀、または意欲のある社員を配置し、次世代の経営人材を育成する、とある。海外現地法人などに多く子会社を持ち、経営の機会を多く有する当社は、経営のスキルアップにはかなり適していると考えられる。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

将来の方向性として、「健康」という、これまでなかった視点からの食品づくりを掲げている点は、当社の将来性を理解するうえでとても参考になった。しかし、他者との競争を制するというよりは、従来のように顧客のニッチな需要を満たしていく姿勢が示されており、競争力の弱さがうかがえるのに対し、そこに対しての言及がなかったため、競争力という観点からの記述があったほうが望ましいと考えられる。