

企業名： ジーテクト

レポート名： 「ジーテクトレポート 2022」

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

理解できる。世界の自動車市場でどんどん EV 化が進んでいる中、ジーテクトはそれに対応し、「モーターコア」と「バッテリーハウジング」にフォーカスした付加価値の高い事業を確立しようとしている。そしてそれぞれについて、自社の強みを最大限活用としているのがわかる。また、この二つの部品だけでなく、他の部品の開発にも取り組もうとしているため、EV に関する事業の拡大を目指している。他にも、地球環境問題にも取り組んでおり、カーボンニュートラルの達成やサステナビリティを推進するなど、地球にやさしい企業を目指しているわかる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

理解できる。自動車の EV 化が世界的に広がるなかで、当然新規参入する自動車部品メーカーは増えてくるが、それらの製品は単体であり、車体との関連性を欠いてしまう。しかし、ジーテクトはこれまで蓄積してきた独自の車体一台を開発する技術をベースとして EV 最適プラットフォームを提案しようとしているため、これは強みであるとわかる。また、ジーテクトの前身が金属プレスメーカーであることを活かして鉄、アルミの成型などの技術を利用することで、EV 事業関連の新たなニーズに対応して自社を他の企業との差別化することができるということによって優位になるとわかる。

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

不十分であると思う。現在の脱炭素化が進む世界では自動車の EV 化が非常に進んでいる。これかもこのような動きは続いていくと考えられるので、二酸化炭素排出量削減に取り組む先進国や大規模消費地である中国などで EV 車の需要は今後高まっていくのは明らかである。今のうちからそのような地域で工場を展開することで EV の需要の高まりと共にともに生産規模の拡大を狙えると考えられる。しかし、長期的にみると、大規模市場になると考えられる中国では、中国国内のメーカーの方が大量生産に関しての技術などは優れていると思われ、また、自動車の部品製造にとっても重要である原材料の大量に仕入れることができるようなルートも多数握っていると考えられるため、中国市場での長期的なジーテクトの優位は実現できないと考えられる。しかし、ヨーロッパや日本での優位性の持続性は十分期待できると思う。

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

できると思う。ジーテクトは新入社員に生産 3 ヶ月、技術 3 ヶ月の入社後研修があり、さまざまな部署を体験することにより、配属後の仕事にスムーズに入ることができる。このことは自分自身にとっての知識の向上や、他の部署とのコミュニケーションを取ることができるため、社内で問題が発生した時に自分自身が中心となって解決に向けて動くことができるようになると思う。また、開発部門でも、「SEED 探索」の活動を行っており、1 年かけて研究し、自分で発案から発表まですることで自主自立した研究者として自覚と誇りを持てるようになると思う。さらに、資格取得支援や語学支援を実施しているため、入社後にも絶えず自分の成長のための機会を与えてくれると思う。

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

EV 事業や持続可能な社会の実現へ取り組んでいることやこれから取り組もうとしていることに関して、非常にわかりやすくまとまっており、ジーテクトの目指す将来像をとて容易に理解することができた点。さらに 25 ページという分量であり、かつグラフや表をも多く、非常に読みやすかったため、良かった点として挙げられる。一方で改善余地としては 3 つ挙げる。まず一つ目としては、人的資本に関してもっと図などを用いて大々的に取り上げても良いと思った。ジーテクトがどんな人材を求めている、どう育てようとしているかということはある程度書かれていたが、それらをわかりやすく、どのような過程を経て成長させていこうと考えているのかなどが図や表を用いて書かれているともっとよくなる感じた。次に、16 ページのガバナンス以降のページについて、それ以前に明るい色も使っただけに、少し堅苦しくなりすぎている印象を受けてしまった。3 つ目としては、自社が思う他社と比較したときの優位性をグラフや図などを用いて提示していてもいいのではないかと思った。ジーテクトがさまざまな技術面で他社より優れていることはあると思うので、それらを改めて表していくとより説得性が増すのではないかと思う。