

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

サトーホールディングス株式会社（以下、サトー）の統合報告書 2022 の中で、代表取締役社長兼 CEO の小瀧龍太郎氏は目指す姿として、「Tagging for Sustainability」の姿を掲げている。これは、モノやヒトに情報を紐づけるタギングによって、リアルデータを取得し、今までは不可視だったことを可視化し、社会の最適化に貢献したいという意味がある。サトーは、現在のビジネスモデルである「DCS* & Labeling」（※Data Collection Systems）をさらに進化させ、サプライチェーンを広くし、タギング技術を向上させることで、この新たな目標を目指していることが、統合報告書から読み取れる。統合報告書の中では、中期経営計画の全体像も説明されている。そこでは、地域・市場別成長戦略、技術イノベーション、ESG 経営の強化を成長戦略の 3 本柱にし、「DCS & Labeling」と新たな取り組みをすすめて目指す将来の姿が示されている。以上より、統合報告書では十分にサトーが目指す将来像がうかがえる。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

サトーの本業は、自動認識ソリューション事業である。サトーは原点でもあるタギングを事業の中心に据え、顧客の「リアルデータ」を収集し、可視化することを現在のビジネスのベースとしている。自動認識ソリューションの原点となるタギングでは、顧客が必要とする情報を適切に取得できる自動認識技術、被着体の材質に合わせたラベルの選定、つけ方、読み取り方法、情報を上位システムにつなげるタイミングなどの考慮を要する。これらは短期間で模倣できる技術ではなく、サトーは他社がまねできない独自の立ち位置をこれによって獲得している。このことから把握できるようにサトーはその技術力で独自の立場を獲得しているため、競争優位性を確認できる。

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

サトーの統合報告書 2022 では、サトーがさらなる技術力の向上を図ることが述べられており、サトーは多岐にわたる顧客により合わせたサービスの提供を掲げている。これは 2 節で述べたような顧客に合わせた高度な技術が求められるものである。サトー以上に顧客に対応したサービスを提供できる技術を他社がすぐに獲得できるとは考えにくい。よって、サトーの 2 節で述べた競争優位性には、ある程度の持続性があるといえる。

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

サトーは今後、「従業員全員が『真のプロ』をめざし、成長する環境づくり」と「『現場力』を磨き続けるため、自ら職場を変化させ続ける風土づくり」、「それらを支えるマネジメントの再教育」を重要課題として掲げ、環境整備を続けるという。そのために2022年からサトーは、自部門の上長宛てに現場改善提案を行い、部門内でメンバーも交えて確実にかつ現場判断で高速に議論、検討から実行までを行うことができる「一石伝波」という制度を導入する。これによって結果効果があると判断できるものは速やかに実行されるという。これは一社員の提案がすぐに実行される可能性があるということで、アイデア実現を後押しし、それによってアイデアがさらに出やすくなるというメリットが考えられる。これはモチベーションの向上にもつながり、積極的な仕事を促すため、アイデアを考案する力の向上につながる点で、私の人的資本の向上につながると考えられる。

また、サトーの強みは顧客に合わせたサービスであることから、個々の事例を分析する能力と、効率化のために一般化する能力の二つの能力が伸ばせると考えられる。このような点で、サトーで私の人的資本の価値向上を達成できると考える。

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

報告書の良かった点として、SDGsや二酸化炭素排出量に言及している点が挙げられる。近年注目されている環境問題に触れている点で、社会問題に取り組む姿勢を見せることができる。加えて、事業の説明や、目標において、社会貢献の点を常に踏まえながら述べている点はよかったと感じる。

改善余地としては、自社の競争優位性や他社と差別化できている点についての言及が多いほうが良いと感じた。企業が目指す姿勢や、これから取り組む内容は十分に盛り込まれていたと感じるが、現状での強みにもう少し言及すべきだろう。