

企業名： 栗田工業

レポート名： 統合レポート 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

私は栗田工業の統合レポートから本企業の目標としている将来の姿を十分に理解することができた。統合レポートによると本企業の主な事業は水処理薬品や水処理装置の製造やそれらのメンテナンス、土壌浄化などであることがわかった。本企業は「CSV ビジネス」という独自のビジネススタイルを採用しており、環境保全に関する取り組みが盛んに行われている。また本企業は現在中期経営計画である「MVP-22」という事業をおこなっており、顧客や社会へ提供する価値を基盤にビジネスモデルの変容とそのプロセスの変革を図り事業全体をサービスへとシフトさせることで揺るがない収益基盤の確立を目指している。

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。本企業は「CSV ビジネス」という従来よりも環境に大きく貢献する製品、技術、ビジネスモデルの構築を図っている。CSV ビジネスの受注高は 2019 年から 2022 年からにかけて売上高は順調に伸び本企業の競争優位性が確保されていることがわかる。また本企業は世界的な水レジリエンスの確立に向けて設立された Water Resilience Coalition (WRC) に参加しており、国連のもとで水資源に関する中期的な目標に向け様々な取り組みをおこなっている。このようなグローバルで事業を展開する水処理企業として培った技術をもとに今日の競争優位性が成り立っているのだと考えた。また先ほど触れた「MVP-22」に関しても本企業では現在、顧客理解を深めるための顧客情報の管理を、データ・情報管理への移行を行う目的で新たに CRM (Customer Relationship Management) と IoT データ基盤を基盤システムとした。こうすることで社内でバラバラに保管されていた情報を CRM に統一し顧客から課題により迅速に対応することが可能になり競合他社にはないサービスの質の向上を図っており、これも本企業の現在の競争優位性を確固たるものにしていく要因であることがわかる。

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

持続的な成長を図るため CSR を経営戦略の中核に位置付けている。また CSR の取り組みを統括し本企業の競争優位性を高めることを目的として動く E&S 委員会を設けており、競争優位性の持続に力を入れていることがわかる。CSR は 3 つの基礎テーマと 4 つの成長機会テーマの合計 7 つのテーマがある。その 7 つのテーマ全てに関して 2030 年に向けたビジョンが描かれており本企業が自社の競争優位性に持続性を持たせようとしていることが読み取れる。またそれらのテーマのほとんど全てが達成、または達成見込みとされていて実績も十分にあるといえるだろう。ま

た先ほど上記したように本企業は WRC に所属し、これまであまり触れてこなかった地域の水事情や新技術にも触れている。この活動を通じて得た新たな「水に関する知」を獲得することで本企業の更なる持続的な成長が期待できる。また本企業は世界へとその舞台を拡大している。具体的には水処理薬品事業では北米ではアメリカとカナダ、EMEA では中東の販売網を獲得した。本企業はその他の技術やサービスの獲得にも努め、薬品及びサービスを高水準で展開するアビスタ・テクノロジーズ社や、精密洗浄分野で高い技術とノウハウを持ちアメリカでの電子産業の顧客と強い結びつきを持つペンタゴン・テクノロジーズ社の獲得など栗田グループとのシナジー効果を生み出す経営戦略が行われていることが統合レポートから読み取れ、長期的な成長の維持に向けて十分な取り組みをしていると考えられる。

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

社長が長期的にクリタグループが社会の中で果たすべき役割をインタビューで聞かれた際に、新型コロナウイルスの影響で社会の在り方が著しく変化し今後の事業はあまりに予測不可能で、その対応策の源は「人」でありその「人」の力をどれだけ引き出すことができるかだと述べていた。また統合レポートから本企業は人材の専門性向上に重きを置いていることが読み取れる。例えばデジタル人材の育成に関しては日常業務の中で課題意識を持っている社員に、デジタルに関する知識を教えていき自ら課題と向き合うことで DX 実現の作法を身につけさせており、これを全社員を対象に行っていることから入社後でも新しい分野の専門性を磨くことが可能であり自己価値の向上を達成できると感じた。これらのことから私は本企業に入ったら「人」として成長でき、私自身もまだ知らない自己価値を見出すことができると考えた。

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

この統合レポートでは一般的に浸透していない用語などの説明が言葉だけでなく図なども用いて解説されていたので非常に読みやすかったと感じた。一方で事業内容の説明やその成果の発表の際などに具体的な数値などのデータを用いるとより説得力の伴う良い資料になるのではないかと考えた。また人材やデジタル化、海外進出などに関する記述が多くページに散見されたので一箇所にまとめるか、同様の内容が書いてある他のページを示すなどすればより見やすい資料になると考えた。最後に解決すべき課題などを挙げる際に、解決するための具体的な策略が記載されているものもあったが、されていないものも多々見られた。この際に少しでも可能性がある解決法があるのなら記載した方が良いと私は考えた。