

企業名： アイングループ

レポート名 統合報告書 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

この統合報告書では、1 ページ目に大きく「この街にアインがあってよかったと感じていただけの企業に」とビジョンが書いてある。さらに、そのビジョンを実現するために、ファーマシー事業と化粧品を中心とした独自のリテール事業を複合的に展開し社会課題の解決に貢献するという具体的な事業プランが示されている。また、さらにそれらの事業を円滑に進めるためのグループ・ステートメントもまとめて記載されており、目指している将来の姿は非常に理解しやすい。

グループ全体で追求するビジョンほかに、事業・分野ごとにも目指す姿が記載されており、目指す姿をマクロの視点からもミクロの視点からも確認でき、理解しやすい。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

統合報告書の内容から、競争優位となりうる内容を読み取ることはできるのだが、それが本当に競争優位となるのかどうかは報告書だけでは読み取れないように感じた。また、「これが自社と他社の差別化ポイントです」のように明確に自社の強みを主張する記述が少ないため、競争優位が全体的に理解しづらいように思った。

競争優位を語るためには、自社の強みを述べるだけでなく、自社の強みが競合他社の弱みである、ということまで述べないといけないと考える。しかし、統合報告書の中ではそのような内容を示すデータや記述はなく、明確には競争優位が読み取れないのが報告書に感じた不満点である。

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

この点についても、報告書からはよく理解できなかった。競争優位性の持続力がよく理解できないのも、自社の状況の説明に終始してしまい、市場全体の概観が述べられていないことが根本的な原因であると考えられる。

例えば、アイングループは DX 戦略を推進しており、「どこでもアイン薬局」というアプリをリリースしているという。このアプリ自体は画期的で素晴らしいものだと思うのだが、では

- 競合他社は同じようなアプリをリリースしていないのか？
- 他者が同様のアプリをリリースする予定はあるのか？

といった外部環境の説明がなされておらず、内部の情報しか報告書からしか確認できない。

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

アイングループは薬局という専門性の高い事業を展開する都合上、社内では50を超える研修が整備されているという。そのような充実した環境で育った人材が後進を育成することでより良い教育環境が整備されるという好循環が生まれる、と報告書には記載されている。また、新たな人事評価制度も導入予定だという。

これらの情報を受け、私はアイングループで人的資本の価値向上を達成できると感じた。特に、薬剤師であれば、その専門性ゆえにスキルを磨くために人に教わる、ということが難しいと考えられる。そのような中で社内の研修が充実していることは非常に重要であり、学ぼうと思えば学べる環境が整備されているのは非常に素晴らしい環境だと感じた。一方、どれだけ学びの環境が整っていても、本人が主体的に学ぼうとしなければ意味がない。学びのための動機づけという意味で、新たな人事制度の導入は非常に効果的であると感じた。

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

「この街にアインがあってよかったと感じていただける企業に」というビジョンを達成するためにその仕組みがどのように役立つのか、という点が一貫して明確に示されていた点が非常にわかりやすかった。また、本気でそのビジョンの達成を目指しているのだというふうに感じることができ、誠実な印象を受けた。

一方で、2,3の部分でも述べた通り、外部環境についても報告書にもっと盛り込んで欲しいと感じた。企業の価値は競合企業との相対評価で決まる部分があると思うので、外部環境を盛り込むことは非常に重要であろう。