

企業名： NOK 株式会社

レポート名： 「統合報告書 2024」

#### 1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

2031年に売上高1兆円企業になるという具体的な目標を設定したうえで、中期経営計画として、様々な変革を行う姿勢を示していることからNOKが目指す姿は理解しやすいと考える。中期経営計画の中では、世の中に必要不可欠な領域を担うモノづくり屋として、今後の社会でEV関連の市場が大きくなるという予想から、従来のエンジン関連のオイルシールの改良に取り組み、世の中の環境問題への関心の高まりから、グリーンエネルギー領域に注力していくことが読み取れる。それに加え、新たな価値創造を行う分野として、技術親和性、メガトレンド、社会課題の観点から、ロボティクス、ウェアラブル、自動車(CASE)事業を開拓していくことがわかる。

#### 2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

NOKは創業以来オイルシール部門を中心に事業を行っており、オイルシール販売の国内シェアは約70%となっていることから、業界での競争優位性は数字でも理解でき、顧客からの評価と信頼を得ていることが分かる。NOKの基幹事業であるオイルシール部門のみに頼ることなく、自身が持つ技術を利用して新たな事業を展開し、既存の事業をよりよくしていく姿勢が読み取れることから他社に負けない経営を行っていると考えられる。グループ会社の主要5社が持つ独自の強みを生かしつつ、グループで協力する姿勢を示していることからNOKは他社に比べて、持っている技術の質や範囲が広いことが考えられる。

#### 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

自身が持つ技術を他の事業に再利用できないかを積極的に考えているといった印象を受けた。持ちうる技術を有効に利用し新たな価値創造を行っていることから持続性はあると理解できる。また、グループ会社と連携する環境が整っていることから、NOKでは技術に不足があったとしても、グループ会社の協力を得て、それぞれの強みを生かすことで新たな価値を想像し続けることができるため、持続性があると判断した。

#### 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

人事・人材戦略のページでは、人を中心として、人から始めるグループ変革を提唱しているため、社員一人一人が主体的に取り組む環境が整っていると考えられる。「適所適材」という言葉が多数使用されており、自分の新たな能力を開花させるというよりは、

すでに持っている知識や能力を自分に合う環境で最大限に発揮することが求められているように思う。自分の強みをより強固なものにできる可能性は大きいと考えられるが、新たな能力を取得したり、知識を得たりすることは難しく感じた。そのため、新しいことに挑戦し、知識や能力を多方面に成長させたいと考える人にとっては、人的資本の価値向上は達成できないと感じた。

#### 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

「可能性を技術で『カタチ』に」というインパクトのある言葉をはじめに、世の中に必要不可欠な領域を担うモノづくりを行うことで、社会の水準を上げる機能を果たす会社であるコノが一貫して伝わってくるような報告書であったと思う。業績や経営計画は、具体的な数値を用いて説明されており、想像しやすい内容だった。グラフや表、写真などが随所にあることで会社が行っている事業や、今後の計画がイメージしやすいようになっていた。

ただ、NOK グループの戦略の部分では複数の執行役員からのメッセージ形式で取り上げられているため、重複した内容が複数個所で読み取られる印象を受けた。経営計画の詳細について述べている個所などは、対応ページを記載した方が読み手も頁をまたぎやすいと感じた。