

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（変化）

・かなり理解できる。

レンゴーが有する競争優位性の持続可能性について報告書を通じて理解することができた。特に注目すべきは、国内市場の成熟を見越して M&A の積極化や海外パートナーの拡大を進めている点であり、将来的に日本市場が停滞してもグローバル市場での収益基盤を確保しようとする姿勢が感じられた。実際に、東南アジア諸国など成長余地のあるエリアにおける提携や出資事例がいくつか紹介されており、国内シェアに安住せず、事業ポートフォリオの多様化とグローバル展開を同時並行で進めている様子を読み取れる。こうした動きは、同社が持続的な成長に本気で取り組んでいる証左であり、変化に対応する柔軟性を備えた企業であることを印象づけた。

とはいえ、こうした将来に向けた取り組みについては、やや控えめに描かれている印象も否めない。国内需要の先細りを背景とした海外展開の重要性を強調するのであれば、中期的な海外売上比率の目標や M&A 戦略の選定基準など、より積極的に展望を描いてもよかったのではないかと感じた。

また、ESG への注力具合については、報告書全体を通じて明確に伝わってきた。特に再生可能エネルギーの導入状況を具体的な数値で示すなど、定量的な説明が丁寧に行われており、透明性と信頼性のある情報開示がなされていた点は高く評価できる。「レンゴーグループ環境アクション 2050」や「エコチャレンジ 2030」と題して目標を設定するなど、CO₂ 排出削減への取り組みや循環型素材の利用促進といったテーマに対しても、本質的な姿勢が伝わる構成となっていた。

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

・いいえ。

理由は以下の 3 点に集約される。

第一に、賃金水準の低さである。同社は労働集約的なビジネスモデルからの脱却を目指しているとはいえ現時点では依然として賃金水準が比較的低いようだ。

第二に、女性活躍の推進が他社と比べて遅れているように思われる。報告書にも女性管理職の比率が記載されていたが、その数値は 5.9% と非常に低く、ダイバーシティ推進の本気度に疑問を持たざるを得なかった。また役員のうち 1 名（社外取締役）しか女性がいないのも拍子抜けであった。

第三に、いわゆる「典型的な日本型企业」であり、ゼネラリスト志向が強く、専門性を磨きたい若手社員にとってはやや物足りない環境であるように映った。本人の意欲次第という面はあるにせよ、制度的にそれを支援する仕組みが整っているかといえば今のところは不十分と言わざるを得ない。

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

【よかった点】

第一に、財務データが豊富に掲載されていた点は評価に値する。営業利益率や売上高推移に加えて EBITDA といったキャッシュ創出能力に関する指標まで網羅している点は、投資家にとって極めて有益であり、株主重視の姿勢が感じられた。

第二に、ESG への本気度が数字をもって示されていた点も良かった。単に「再エネ導入に取り組んでいる」といった抽象的な表現にとどまらず、「レンゴグループ環境アクション 2050」として導入比率や将来的な目標値まで明記されており、透明性の高い情報開示がなされていると感じた。

【改善余地】

海外戦略の記載の少なさは全体の報告書の説得力をやや損ねている。同社は国内では高いシェアを誇るものの、グローバル競争の中でどのような優位性を確立しようとしているのか、海外売上比率をどう高めていくのかといった、今後の成長ドライバーに関する言及は不十分であった。「世界でベストワンの総合包装企業集団」というビジョンを掲げるのであれば、それに相応しい海外展開の定量目標や地域戦略を明記することで、社外からの納得感を高めることができるはずである。

また、資本コストに関する記載にもやや物足りなさを感じた。「資本コストを意識した経営」という言葉はあるものの、それをどのように測定し、どういった KPI を基に行動しているのかという説明が不足している。たとえば WACC や ROIC などファイナンスの観点からの説明があれば、より説得力のある内容になると考える。