

企業名：古河電気工業

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

古河電工は、2024年に創業140周年を迎えた節目として、新たに「『つづく』をつくり、世界を明るくする。」というパーパス（存在意義）を掲げた。このパーパスには、創業者・古河市兵衛の「日本を明るくしたい」という思いが込められており、そこから派生するかたちで、持続可能な社会の実現や、地球環境への貢献、安全で快適な暮らしの提供といった未来への目標が具体的に示されている。

また、同社は「古河電工グループビジョン2030」を策定しており、Beyond5Gやカーボンニュートラル、健康寿命の延伸、次世代の移動インフラなど、社会課題の解決に貢献する事業を推進していく姿勢を明確にしている。中期経営計画（25中計）もその一部を構成しており、段階的にビジョンの達成を目指している点からも、将来に向けてどのような企業を目指しているのかは**理解しやすい内容**となっている。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

古河電工の競争優位性は、長い歴史の中で培ってきた「メタル」「ポリマー」「フォトニクス」「高周波」という4つの技術にある。これらは通信インフラや電力ケーブル、放熱材料、超電導線材などの製品に応用され、国内外で高い技術評価を得ている。

特にAIやデータセンター分野、自動車分野、再生可能エネルギー関連など、成長が期待される分野での製品展開が進んでおり、機能製品部門や自動車部品事業は好調に推移している。これにより、複数の事業領域にまたがる収益構造を持ち、安定した収益基盤を築いている点が、競争力の源泉となっているといえる。事業ごとに求められる技術や市場の変化に対して、柔軟に対応できる体制が整っており、その点も競争優位性として評価できると考えた。

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

私は古河電工の競争力には持続性があると判断した。第一に、同社は事業ポートフォリオの見直しを継続して行っており、成長が期待できる事業には投資を集中し、収益性の低い分野は統合や撤退を行っている。例えば、光ファイバやメタル電線事業のグローバル再編、新事業としての超電導線材やグリーンLPガス開発などは、その具体例である。

第二に、環境・社会課題に対しても積極的に取り組んでおり、カーボンニュートラル達成に向けたGHG排出量削減目標や、人権デューデリジェンスの推進など、外部からの評価を意識した企業運営が行われている。ESG経営を重視する現在の市場環境においては、こうした姿勢が企業価値を高める要因となる。

第三に、人的資本への投資も強化されており、社内副業制度やEラーニング、社内公募制度の導入など、社員のスキル向上を促す取り組みが進められている。これにより、組織全体としての技術力や対応力の底上げが期待でき、長期的な競争力の維持に繋がると考えられる。

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

古河電工では、社員一人ひとりが自身のキャリアを主体的に考え、成長できる環境が整いつつある。例えば、社内副業制度では本来の業務とは異なるプロジェクトにも参加でき、多様なスキルの習得や経験の幅を広げることができる。また、社内公募制度の導入により、部署を越えた異動のチャンスが増え、キャリアの選択肢が広がっている。

さらに、将来的に経営層となる人材の育成にも力を入れており、部長以上のサクセッションプランの策定など、計画的な人材育成体制が整っている。若手社員にもプロジェクト参加や提案の機会が与えられ、「修羅場」とも呼ばれるような責任ある場面での実践経験を積むことができる点は、大きな成長要素である。

このように、古河電工は単なる労働力としてではなく、人的資本としての社員を重視し、スキルアップやキャリアの形成を支援する仕組みが整っている企業であるといえる。

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

よかった点

本報告書は、経営戦略・財務情報・ESG 情報が一体的に構成されており、企業の方向性がわかりやすく示されている点が評価できる。特に、トップメッセージの中では、単なる理想だけでなく、課題認識やその解決策までもが具体的に語られており、企業としての「本気度」が感じられた。また、「つづくをつくる」というパーパスの言葉選びも独特で印象的であり、内容を自分ごととして考えやすくなっていた。

改善の余地がある点

一方で、一部の記述では専門用語や財務指標（例：ROIC、FVA ツリー）が多く、読者によっては理解が難しいと感じる部分もあった。また、グローバル展開については地域別売上や組織体制などは詳しく示されていたが、具体的な成功事例や課題についての記述がやや不足している印象があった。大学生の立場からすると、より実例を交えた内容にすることで、会社の戦略や強みがさらに伝わりやすくなると感じた。