

企業名： 株式会社チノー

レポート名： チノーレポート 2025

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

チノーの企業理念は「計測・制御・監視技術の限界に挑戦し、産業の発展とより良い明日の社会の実現に貢献する」であり、社長のメッセージでもサステナビリティ社会の実現に貢献していくことが語られている。このレポートを読んでも、サステナビリティに関する取り組みがすごく強調されていると感じた。マテリアリティ（重要課題）の決定プロセスや、環境問題への対応、チノービオトープフォレストの活動などにたくさんのページが使われており、会社がサステナビリティをととても大事にしていることはよく分かる。ここから、チノーは脱炭素社会や水素エネルギーの活用といった社会課題の解決を引っ張っていく存在を目指しているのだと思った。しかし、チノーが「具体的な事業として」これからどのような姿を目指しているのかは、このレポートからは少し理解しづらいと感じた。最初は企業理念が目指す姿だと思ったけれど、理念にある「技術の限界に挑戦」という部分について、これからどのようなスケジュールで新しい技術を開発していくのかといった具体的な未来図が、他のページを読んでもあまり見えてこない。環境や社会貢献の話はレポート全体にたくさん書いてあるため、技術での挑戦とサステナビリティのどちらがチノーの本物の目指す姿なのか、読んでいて少し混乱してしまった。結局、レポート全体で推されている社会貢献への取り組みが目指す姿なのだ解釈したけれど、具体的な事業の将来像としては、いまだにはっきりと理解することはできていない。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

このレポートから、チノーの現在の競争優位性をはっきりと理解するのは難しいと思った。価値創造プロセスのページを見ると、チノーの「計測・制御・監視」をまとめた「ループソリューション」や、-269 度から 3,500 度まで測れる技術についての記述はある。ただ、それは製品の紹介や大まかな図として載っているだけで、具体的にそれがどれくらいすごい技術なのか、また、横河電機やアズビルといった他のライバル企業と比べてどこがどう優れているのかという説明は見つけることができなかった。営業本部長の西口氏のメッセージでも「現場密着の営業力」や「モノ売りからコト売りへのシフト」といった戦略は書かれているけれど、チノーの製品が他社とどう差別化されているのかという具体的な理由はよく分からなかった。レポート全体が「サステナビリティにどう取り組んでいるか」という話に集中しているため、チノーにしかできないことや、チノーだけが持つ

圧倒的な強み（競争優位性）がどこにあるのかが伝わりにくく、このレポートだけでは競争優位性を十分に理解することはできないと判断した。

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（変化）

前の項で書いたように、レポートからチノーの競争優位性をはっきりと読み取ることができなかったため、その強みがこれから先も持続するかどうかを評価するのは難しい。そのため、ここではチノーの事業がこれからも持続していけそうかという視点で考えたいと思う。チノーは「中期経営計画 2026」の中で、「成長分野のさらなる開拓」や「海外事業の拡大」など4つの基本戦略を掲げている。2024年度の実績を見ると、売上高 293.29 億円、営業利益 28.79 億円となっていて、営業利益の目標を2年前倒しで達成している。これを見ると、業績はすごく順調で、持続的な成長に向けてうまく取り組んでいるように思える。しかし、社長の豊田氏のメッセージを読むと、海外事業については中国の景気減速や韓国市場の停滞のせいで、目立った成果が出せていないと正直に書かれている。インドや南米といった新しい市場を開拓している話もあるけれど、これらがこれからのチノーを支える安定した収益源になるにはまだ時間がかかりそうだった。国内の業績が良いので会社としての持続性は高そうだけれど、海外市場の不安定さやこれからの激しい環境変化を考えると、2026年の先もずっと今の成長を持続していけるかどうかについては、確信を持って判断することはできなかった。

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

チノーは「人的資本」が新しい価値を生み出す源泉であると考えており、プロフェッショナル人材の育成や研修の充実、働きやすい環境づくりに取り組むとしている。ただ、実際に自分がこの会社で働いたときに、自分の人的資本の価値向上（＝スキルの向上）を具体的に達成できるかどうかは、このレポートからは断言しにくいと思った。研修の体系図にはたくさんの種類の研修が並んでいるけれど、具体的にどんな仕事を経験できて、それによって仕事で使えるどんなスキルが身につくのかというリアルなイメージが湧きにくい。35 ページからの「社員座談会」を読んでも、努力賞をもらった先輩たちが語っているのは「周りの人をどう巻き込むか」や「他部門との調整が大変だった」というようなコミュニケーションやチームワークの苦労話がほとんどだった。チノーの社員として、具体的にどのような専門的な技術やスキルを磨くことができたのかという一番知りたい部分が、この座談会からはあまり見えてこない。ただ、サステナビリティやビオトープでの環境教育など、社会貢献に関する活動はとても具体的に書かれているので、そうした社会課題の解決に強く興味がある人なら、その方面での人的資本の価値向上を達成できるかもしれないと思った。

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

まずよかった点として、チノーが社会課題や環境問題に対して、本気で積極的に取り組んでいる姿勢がすごくよく伝わってきた。Scope3 というサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量を初めて計算して開示していたり、内閣総理大臣表彰をもらった「チノービオトープフォレスト」で地元の子どもたちに環境学習を行っていたりと、サステナビリティに対する熱量が数字や実績としてよく分かる内容になっていると思う。

一方で、レポートの構成や読みやすさの面には、まだ改善すべき点がたくさんあると感じた。まず全体的に文字が多くて分かりづらい。真っ先に読む最初のページに、社長のメッセージが 4 ページも続いているけれど、文字が小さくて図やグラフがほとんどないため、読むのが少し大変で興味が削がれてしまう。さらに、具体的な事業紹介や業績ハイライトに入る前にも、文字ばかりの「社員座談会」が 4 ページも挟まれていて、後半にも「社外役員座談会」が 4 ページあるなど、パッと見て分かりやすい構成とは言えないと思った。また、サステナビリティの話を強調しすぎているせいで、肝心の「計測機器メーカーとしてのビジネスの説明」や「業績についての詳しい分析」が薄くなっていると感じた。特に、現在のチノーの株価の指標（PBR）が 0.77 倍と、市場からの評価が 1.0 倍を大きく下回っている現状がデータに載っているけれど、これに対して会社がどういう対策をしていくのかという具体的な経営分析が書かれていないのが気になった。チノーのような BtoB の企業は一般の人には馴染みが薄いので、レポートの後半に事業内容や会社情報を置くのではなく、最初の方で「どんな事業でどうやって稼いでいる会社なのか」を分かりやすく解説してほしい。こうした構成やバランスが改善されれば、企業の本当の魅力がもっと学生や投資家に伝わるレポートになると思う。