

ゼミ活動報告 「日東電工企業訪問しました」

小野夏実

7月3日火曜日、日東電工株式会社の本社を訪問しました。今回の訪問は、企業の財務分析レポートを発表させていただき、こちらからの質問等を交えて全体でディスカッションを行うというものでした。



を行いました。

日東電工からはコーポレートコミュニケーション部の板倉さんと北野さんが来てくださり、企業で起こる問題について理論上のものではなく実務ではどのように対応しているかということをお話していただきました。

はじめは、私たちのレポートの発表でした。発表を担当するゆきちゃんとまつはいつもよりずっと緊張していたように思いました。しかし、緊張しているなか、すごくよい発表をしてくれました。その後は私、小野が中心となり、質疑応答

私たちは、日東電工はここ10年間、非常に高い利益率を誇っている、またそれは事業それぞれの特色が強く、バランスのよい経営ができていることに起因する、ということを中心にレポートをまとめました。板倉さんと北野さんからも事業別分析のところが面白い、興味深かったという感想をいただいて、非常にうれしかったです。

私が今回の訪問で、印象に残ったお話は日東電工がテープを作る企業で終わらなかった理由についてのお話です。日東電工ははじめ粘着テープ事業から始まりました。しかし、今はそれだけにとどまらず医療や水事業用途のフィルムまで事業展開を行っています。それを可能にしたのが「お客様からの要望があれば、まずやってみる。」ということでした。そのように顧客との関係を築き上げてきた企業だからこそ、ニッチトップを実現することができたのだな、と改めて感じました。またそれを可能にしてきた技術力はすばらしいと思いました。



そのほかにもたくさん興味深いお話が聞くことができ、私たちのチームもまだまだレポートを高めていこう！という気持ちになりました。

机上の研究だけでなく、実際に企業でIR情報に関わる方とお話できる機会は非常に有意義なものでした。最後になりましたが、今回の訪問にお時間を頂いた板倉さん、北野さんにはこの場を借りてお礼申し上げたいと思います。また私達にこのような貴重な機会を設けてくださった宮川先生にも感謝しています。ありがとうございました。

本稿は大阪市立大学商学部宮川研究室ゼミ生の活動報告を目的として本学学生が作成したものです。本稿に掲載される個人名や企業名はご本人のご協力を得て掲載許可をいただいています。ただし、内容については執筆者の主観的感想や主張が入っており、事実とは異なる場合があります。本稿の目的以外にご使用にならないようお願いいたします。