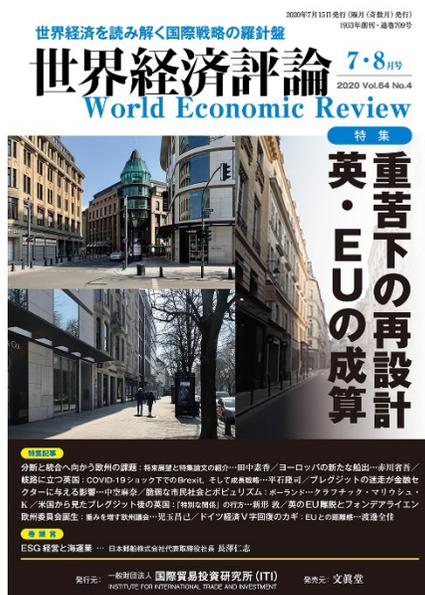


本論文は

世界経済評論 2020年7/8月号

(2020年7月発行)

掲載の記事です



世界経済評論

定期購読のご案内

年間購読料

1,320円×6冊=7,920円

6,600円

税込

17%

送料無料

OFF



富士山マガジンサービス限定特典

※通巻682号以降

定期購読
期間中

デジタル版バックナンバー読み放題!!



世界経済評論 定期購読



☎0120-223-223

[24時間・年中無休]

お支払い方法

Webでお申込みの場合はクレジットカード・銀行振込・コンビニ払いからお選びいただけます。
お電話でお申込みの場合は銀行振込・コンビニ払いのみとなります。

Fujisan.co.jp
雑誌のオンライン書店

ESG 経営と海運業



日本郵船株式会社代表取締役社長

長澤 仁志

日本の海事クラスターは、造船、船用工業を筆頭に、金融、保険業界においても長らく世界をリードしてきた。高品質な Made in Japan が世界から評価されてきたわけだが、船用商品のコモディティー化が進んだ 1990 年代後半からは、“価格”が企業競争力の最たるものという流れが顕著になり、中国・韓国勢に後塵を拝するケースが多々見られるようになった。同業界には、かつての海運大国イギリスと同じ運命を辿ってしまうという危機感が強くあるものの、これまで有効な浮上策が打てず、長期低迷が続いている。

そのような経営環境の中、ここ数年の間に SDGs, ESG という考え方が企業経営に急速に広まってきた。社会全体が、私利私欲を全面に出して商売を行う企業への嫌悪感をストレートに表現するようになってきた。特に環境面では、地球全体の問題として取り組むべき課題と認識されており、この問題に真摯に取り組まない企業は確実に淘汰されるだろう。世の中全体の流れとして、経済性のみが高く評価されてきた時代の終焉に向かっている。

海運業界で言えば、化石燃料を使用して原油・天然ガス・石炭等の化石燃料を運んでいるという現実がである。外航海運における CO2

総排出量は、2012 年の統計によると全世界の 2.2% を占めており、これはドイツ一国分の排出量に匹敵すると言われている。よって、地球環境保全のため、低炭素・脱炭素への貢献は海運業界の命題とも言えるわけだが、しかしそれは企業として、或いは海事クラスターとして、技術革新・差別化を図る大きなチャンスでもある。

いずれ、環境負荷低減コストは社会全体、すなわち我々一般消費者が受け入れていく風潮に変わっていくだろう。その時、“企業競争力のモノサシ”は、間違いなく、コスト競争力から、環境負荷低減力へシフトしているはずだ。日本の海事クラスターは、生き残りをかけて、ここに活路を見出すべきである。

かつて日本の海事クラスターが世界を席卷することが出来たのは、品質面で他国製品との競争に勝ってきたことが最も大きな理由だ。日本の海事クラスターが持つ高い技術力、ネットワークを駆使して、環境面で他を圧倒するようなプロダクトを作ることが出来れば、“強い海運につぼん”を復活させることが出来る、と信じている。

(ながさわ ひとし)