

企業名： 商船三井

レポート名：MOL レポート 2021 を読んで

1. この会社が目指す姿が理解できるか

グループビジョンとして「海運業を中心に様々な社会インフラ事業を展開し、環境保全を始めとした変化する社会のニーズに技術とサービスの進化で挑む。商船三井は全てのステークホルダーに新たな価値を届け、グローバルに成長する強くしなやかな企業グループを目指します。」ということが掲げられている。これは代表取締役のメッセージにて述べられている安全性と輸送品質・環境性能の向上による競合他社との差別化という観点に通じている。特に環境性能については、経済成長と環境保護を同時に推進していかなければならない新興国の発展を、環境負荷が低い輸送サービスを提供すること・液化天然ガスを利用したインフラ事業に取り組むこと・海上風力発電などの再生可能エネルギー周辺事業に力を入れていくことでサポートすることが強調されていた。概して、会社が目指す姿は理解できたと言える。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

海上輸送という独自性の出しづらい業界ということを踏まえた上で、どのように競争優位性を出していくのかが述べられていた。2002年に中国が世界貿易機関に加盟承認されたことで貿易量が世界的に拡大し、同時に海上輸送の需要が伸びた。商船三井はこの好機を捉えて船隊を拡大し、利益拡大に成功している。このことから、事業規模の大きさやそれに付随する信頼度の高さそのものが競争優位性と言える。

また、近年は浮体式 LNG 貯蔵再ガス化設備や液化天然ガス(以下、LNG)発電船、LNG 燃料供給船など環境負担が低い事業の拡大に注力しているようだ。持続可能な開発には低炭素エネルギーでは賄いきれないため、それを補うために LNG は不可欠である。そのため、今後の経済成長が見込まれる新興国からの LNG 需要が伸びていくことが見込まれ、LNG 関連事業を現在進行形で拡大していることは明確な競争優位性と言える。

以上を踏まえ、商船三井の競争優位性は十分に理解できる。

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

統合報告書にて記載されているように、事業規模による競合優位性は他社に先行することで作り出したものであるため、持続するものではなかった。輸送品質やコストにおいて他社に勝る強みはなかった。そのため、リーマンショック発生後の経済停滞の際にシェア率の低下が露呈してしまった。

2021年度の注力施策として環境戦略が挙げられていた。そこから、以下のことが分かった。

- 商船三井にはエネルギー分野に深い知見があり、それを活かしてアンモニアや水素などの新エネルギーの導入やこれらの新エネルギーの輸送に対応する準備
- 海上輸送業だけでなく脱炭素に向けた風力エネルギー事業の事業拡大
- ウィンドチャレンジャーという風力を推進力の一部とすることができる機能を搭載した船舶の竣工準備
- ウィンドブランドとしてのブランド確立と顧客獲得

これらの戦略が功を奏せば環境保全としての面が市場から評価され、際立って持続可能な開発が求められるであろう今後数年間も競合優位性を維持できるだろう。

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

合報告書「サステナビリティ課題の特定プロセス」では社員が創造性を発揮できる環境の整備や優秀な船員育成を達成するために働き方改革やダイバーシティの推進・人材の育成・優秀な船員の雇用に力を入れていくことが記載されている。これらが達成されることによって労働生産性の向上による人的競争力の向上やイノベーション/アイデアの活発化などが促進されることになるという。

上記の点を踏まえ、商船三井での人的資本の価値向上には期待できると考えた。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

環境保護に向けた活動などの良い面だけを報告するのではなく、リスクなども併記している事や、随時用語の解説を入れていることなど大学生でも理解できるようにまとめられていた。しかし強いて改善点を上げるとしたら以下の点である。

統合報告書を読む方の少ない割合は投資家が占めていると考えられる。社会貢献や環境保全に関する内容が多いことに比べて、記載されている情報が財務状況や売上にどれほど影響を及ぼすかなど、投資家向けに情報が提供されていないように感じられた。