

——デジタル化の意義をどう考え
るか。

「デジタル化そのものは目的ではない。マインドセット（思考様式）を切り替えていくことが、デジタル化の意義と捉えている。デジタル技術を使って、海運会社、船建造する造船業界、顧客である荷主の『三方良し』の状況を目指すのが『ゴール』」

「日本郵船は好奇心旺盛な会社で、1986年に輸送技術研究所（現MTI）の前身である技術開発センターを設立した前後から、輸送に関するデータを収集し続けている。つまり30年以上前から、ビッグデータやIOT（モノのインターネット化）につながる思想で輸送を研究してきた」

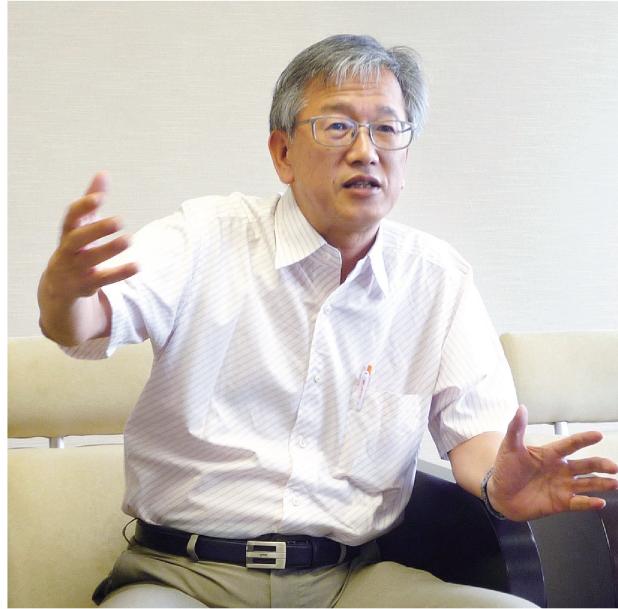
「その原点には、われわれ自身の反省がある。海運会社の責務は、安全、確実にモノを届けること。しかし、実際の物流の中で、貨物がどのような状態にあるのかを把握できておらず、ブラックボックス化していた。自分たちの事業を正しく知りたい好奇心に加え、顧客への説明責任を果たすために、輸送を科学しようと試みが始まった。貨物への衝撃、季節ごとの温度・湿度の変化などのデータを収集し、輸送状態を再現。より安全・確実な輸送を追求

MariTech × ShipDC

❸ 鈴木英樹氏

海事未来図

日本郵船経営委員 デジタライゼーショングループ長



すずき・ひでき 87（昭和62）年国際基督教大教養卒、日本郵船入社。15年NYKグループヨーロッパ出向。18年NYKライン（ノースアメリカ）出向・チーフイノベーションオフィサー就任。19年4月から現職。56歳。

デジタルで『三方良し』実現

するところ、日本郵船のDNAが具
体化された取り組みだ」

「2004年に輸送技術研究所が
MTIに衣替えしてからは、貨物に

加えて、船そのものに目を向けた。
荒波の中、厚さ3ミリの鉄板を溶接
した重構造物がどのような状態にあ
るのか。実海域での性能評価を一生
懸命にやり、われわれ自身を丸裸に

してから、船そのものに目を向けた。

――船社として、自らの事業を数
値化していく。

「海運会社には海務・工務とい
う、それぞれ船乗り・技師の専門家

を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

確実にお届けするためにも、営業部
隊も船という最大資産についての知
識を深めていくことが重要だ。営業

担当者が技術に関する程度の知
識を持つて、海務・工務と議論でき
なければ、優れた船舶・運航は実現

しない。顧客に対しても、現場が技
術を理解して、自信を持って薦める
ことができれば、言葉の持つ温度が

ない。しかし、船を造る人たちのプラ
ットフォームとして、想定した性能が出な
い船を造らなければならない。修

繕は海外ヤードに任せることが多い。
しかし、船を造る人たちのプラ

しょっと取り組んできた結果が、船
上データ収集システム『SIMS』な
どの技術につながっている

技術理解深める

――船社として、自らの事業を数
値化していく。

「海運会社には海務・工務とい
う、それぞれ船乗り・技師の専門家

を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

確実にお届けするためにも、営業部
隊も船という最大資産についての知
識を深めていくことが重要だ。営業

担当者が技術に関する程度の知
識を持つて、海務・工務と議論でき
なければ、優れた船舶・運航は実現

しない。顧客に対しても、現場が技
術を理解して、自信を持って薦める
ことができれば、言葉の持つ温度が

全く違ってくる」

「船舶はプラント（工場のような
大型設備）であり、竣工後も細やか
なメンテナンスを続けながら、徐々
にコンディションを調整していく。

営業陣がそういう技術の前提を理解

せず、自動車や家電のような感覚で
捉えてしまうと、不具合が生じた時
に一方的に無責任なことを言うだけ
の存在になってしまふ。それでは絶
対に船の品質は向上しない」

「一方、製造者側に目を向けると、
例えば家電メーカーは、自分自身が

集団があり、船の運航・管理や新造
整備時に活躍する。しかし、顧客と
対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

対面し、財布（船舶登録などの予算）
を握るのは営業部隊。顧客の荷物を

集団があり、船の運航・管理や新造

整備時に活躍する。しかし、顧客と

品を作れる。しかし、残念ながら造船会社・船用メーカーは、自分たちで製品を使わない。海上公試を行ない、引き渡しておしまい、というケ

ースがほとんどだ。実海域で船がど

う動き、どのような不具合が起きる

のかということについて、関心が薄

かつたのは事実だろう。使う側と作

る側に共通のマインドセット・言語

がないという問題があった

「造船所としても、アフターサー

ビス 자체は収益につながらないし、
次の船を造らなければならない。修

繕は海外ヤードに任せることが多い。
しかし、船を造る人たちのプラ

ットフォームとして、想定した性能が出な
い船を造らなければならない。修

I-O-S-OP（I-O-Sへ船のインタ
ネット化）オープンプラットフォ
ーム）が稼働し、関係者が標準化さ
れた言葉で話し始めることには大き
い意味がある。造船所の方々も、設
計時や海上公試と実海域のデータの
違いを目の当たりにすれば、マイ
ンドセットが変わってくるはずだ。共
通言語で語り、先へ進むためのスタ
ート地点に、ようやく立ちつある

「データがオープンになれば、レ

ーティング（格付け）が進む。その

中で、生き残っていくのは、一生懸
命、きちんとやっている人たちだ。

頑張っている人が報われるのが、デ

ータによる透明性の高い世界だ。S

hipDCにより、そういう世界が

やってくるだろう。逆に、いい加減

な企業は脱落していく」

「日本郵船は130年の歴史を有
し、世界一の船会社という自負があ
るが、データが明らかになると
は、データが明瞭かになることで
は、という恐怖心はある。慢心もあ
るかもしれない。データが、ある意
味でわれわれの会社も変えてくれ
るきっかけになる。もう一度足元を
見て、一生懸命足腰を鍛えなければ
ならない。そういう時代になつてい
いような事態も起きる。シップデー
タセンタ（ShipDC）による

共通言語で前進

「ただ、データにも『方言』のよ

うな細かな違いはあり、例えば古い
技術についてはお互い会話が通じな
いような事態も起きる。シップデー

タセンタ（ShipDC）による