

# DAILY JAPAN SHIPPING NEWS

K.K. 海運経済新聞社

〒104-0032 東京都中央区八丁堀1-4-5(幸和ビル4階)  
 TEL 03(3552)7596(代表)  
 FAX 03(3552)7598  
 URL <https://www.shipping-news.co.jp>  
 日刊(土日祝休刊) 購読料1ヵ月 千共14,000円  
 昭和25年5月10日 第3種郵便物認可  
 昭和32年8月31日 国鉄東局特別承認新聞紙第119号

◇三井 E&S 松村副社長「協調へ経営者の覚悟」  
 =MTI 安藤取締役、技術ロードマップ策定を提言=  
 =IoS-OP シンポジウム、新たな価値創造へ議論=

シップデータセンター (ShipDC) が事務局を務める IoS-OP コンソーシアムは 15 日、東京・平河町の JA 共済ビル (オンライン併用) でシンポジウムを開催した。日本郵船イノベーション推進グループの石澤直孝グループ長、三井 E&S ホールディングスの松村竹実代表取締役副社長、MTI の安藤英幸取締役が登壇し、海事産業の協調を通じた新たなビジネスの創出に向けパネルディスカッションを行った。三井 E&S の松村副社長は「各社に利害関係があるので、技術者だけではなく、経営者が真剣になることが必要」と協調には経営層の姿勢が問われると指摘。MTI の安藤取締役は、多様なステークホルダーの意思疎通を図るため、若い人材を交え「テクノロジーロードマップ」を策定するよう提言した。 第 18831 号



パネルディスカッション

※関連本文 4 ページ。

◇三井 E&S 松村副社長「協調へ経営者の覚悟」  
 =MTI 安藤取締役、技術ロードマップ策定を提言=  
 =IoS-OP シンポジウム、新たな価値創造へ議論=

シップデータセンター（ShipDC）が事務局を務める IoS-OP コンソーシアムは 15 日、東京・平河町の JA 共済ビル（オンライン併用）でシンポジウムを開催した。日本郵船イノベーション推進グループの石澤直孝グループ長、三井 E&S ホールディングスの松村竹実代表取締役副社長、MTI の安藤英幸取締役が登壇し、海事産業の協調を通じた新たなビジネスの創出に向けパネルディスカッションを行った。三井 E&S の松村副社長は「各社に利害関係があるので、技術者だけではなく、経営者が真剣になることが必要」と協調には経営層の姿勢が問われると指摘。MTI の安藤取締役は、多様なステークホルダーの意思疎通を図るため、若い人材を交え「テクノロジーロードマップ」を策定するよう提言した。



小山専務

開会にあたり、IoS-OP コンソーシアム議長を務める日本郵船技術本部長の小山智之専務執行役員が「変化への対応で個社にできることは限られ、競合会社間であっても、協調領域では協力しながら取り組む必要がある。IoS-OP は多様な業種が競合関係を超えて集う貴重な場。シンポジウムを最新情報の収集や意見交換の機会として活用して欲しい」と挨拶した。

次に ShipDC の池田靖弘代表取締役社長が IoS-OP の取り組みについて講演した。船社の協力により 447 隻のデータを保管しており、世界でも類を見ない規模のデータベースを構築していることを紹介。池田社長は、利用者増の要因として、公正・公平なデータ共有が可能であることや煩雑な事務作業の軽減、ステークホルダーの定義設定、不利益を抑える共通ルール等を挙げた。

ShipDC ではデータ収集機器の設置・保守にかかる費用や責任に応じてデータの利用権や利用条件を定めており、船主のみならず、造船所や船舶管理会社がデータのオーナーとなる可能性を示した。池田社長は「従来は母集団が限定されていたが、ビッグデータを活用することでベンチマークの精度が上がる」とビッグデータ化によるメリットを説明。利用・収集可能なデータは増えているが、今後はより頻度や精度が高いデータが必要になると指摘し、ShipDC は協調領域としてデータ取り扱いルールや陸上データセンターを提供することで、業務改善をサポートする方針を示した。

実際の利用例として、邦船 3 社が Ocean Network Express（ONE）とデータを共有したケースや造船所がデータ収集サーバーを設置して自社建造船の性能データを船主と共有したケースを紹介した。

結びに IoS-OP コンソーシアムでは 4 ワーキンググループが活動しており、船社向け勉強会やアイデアソンを企画・開催していることを紹介。「当社は社会課題解決と成長のため IoS-OP を通じて知とデータを共有するプラットフォームを提供する。あらゆる機会を作り出していきたい」と活動の意義を示した。



石澤グループ長

パネルディスカッションには、日本郵船イノベーション推進グループの石澤直孝グループ長、三井 E&S ホールディングスの松村竹実代表取締役副社長、MTI の安藤英幸取締役が登壇した。

議論に先立ち最初に郵船の石澤グループ長は、全世界の物流の市場規模を GDP の約 10% と試算し、過去 20 年では国際貿易が GDP よりも早いスピードで成長を続けてきたことを紹介。あらゆる業界でデジタルトランスフォーメーション（DX）が進行しており、物流業界ではアマゾンが世界最大の 3PL プロバイダーとなったことを変化の例として挙げた。日本郵船としては、ESG 経営を通じて持続可能な社会への貢献を目指しており、船員向け電子通貨の「MarCoPay」や商船を利用した洋上の生物多様性調査等の事例を挙げ、新しい顧客や市場を創造する方針を説明した。

また、海上コンテナを発明し、国際物流の拡大に貢献したマルコム・マクレーンを例に挙げ、「個々の企業はしのぎを削り競争するが、IoS-OP のように協調するべき領域もある」と協調領域と競争領域を適切に設定する必要性を示した。

三井 E&S ホールディングスの松村副社長は、最初に日本の人口動態の推移を示し、20 年前は経営層が厚く労働力も潤沢だったが、人口減少社会を迎えた現代は部長クラス活動範囲が広まり、技術継承が難しくなっていると指摘。20 年後には、経営層と労働層が混在化するとの予測を示した。

また、あらゆる製品を、機能を分割できる「モジュール型」と分割できない「インテグラル型」に分類。dwt の比率が高いバルカーやタンカーをモジュール型、dwt の比率が低い巡視船や旅客船をインテグラル型と位置づけた。日本が従来から得意としていたインテグラル型の製品は、人口減少社会では技術継承が容易ではないとの見方を示した。

続いて省エネ設備等の改善技術はいずれ業界全体に広まって平準化するが、革新技術はビジネスそのものを変えると提言。革新技術の例としてコンテナやディーゼルエンジン等を挙げ、「新燃料や電動化が革新技術になるのか、問われている」と現代が時代の節目にあるとの考えを示した。

また、造船業では 30 年周期で業界の潮流が変わるとの仮説を立て、次に利益が期待できる好況期までに技術革新を製品化する必要性を指摘。さらに、不況期に備えるバックアップビジネスの必要性を挙げた。

最後に「人口縮小は避けられず、雇用の多様化・流動化・国際化が必要。今後はモジュール化とサイクルの短期化が必要。容易な分解を可能とするモジュールの枠組みをどう作るかは、協調領域になる。技術改善は各社の競争が基本だが、変動期の革新には協調が必要となる」と技術継承の必要性を示し、共通の枠組みとなるモジュール化における協調を提案した。一方、「協調」といって、皆がきれいな未来を作るイメージだが、経営者の覚悟がなければ、とてもできない。土俵を作り、海外勢に負けない枠組みを作ることが必要」と協調の難しさを指摘し、経営者の覚悟を求めた。

MTI の安藤取締役は、海事産業の強み・弱み・機会・脅威を分析する SWOT 分析の結果をもとに、脱炭素船のシェア拡大や造船の DX 化、内航船の人手不足の自動運航船による解消、脱炭素船の開発における

構想力やシステムインテグレーション力の強化、海外企業・大学・研究所との連携等を進める必要性を示した。

安藤取締役は海事産業の協調にあたり、「テクノロジーロードマップ」を描く必要性を指摘。若い人材を交えて目指すべき方向性を設定・共有するよう提言した。

三井 E&S の松村副社長は、安藤取締役によるロードマップ作成する提案に対し、「ShipDC の枠組みが既にあり、私も期待している。今はデータモニタリング等を行っているが、改善技術やモニタリングだけでは面白くない。時代を変える予感があるようなことがあれば良い。色々な提案があると思うが、誰がメリットを得られ、どのようなビジネスに期待できるのかということが腑に落ちる提案があれば、ステップアップできる」と事業化に繋がるアイデアが生まれることへの期待を示した。

MTI の安藤取締役は松村副社長の意見を受け、「ここまでのレベルに来ていることはアドバンテージ。日本では信頼関係があり、前向きに連携できることを確信した。次はそれをリアルビジネスに繋げることが必要。一社だけでは難しいので、役割分担を具体的に考えるフェーズに差し掛かっている。欧州のようにデータやシミュレーションを使い、開発や生産、コミッションングやトレーニングが効率化することも必要」と日本の協調に手応えを示し、次の段階に進む必要性を示した。

石澤グループ長は「各社が長年培ってきた虎の子の知見や技術がある。それは特別なものとして扱って良いと思うが、共有して然るべき領域もある。立場や見方や考え方に違いがある。皆さんが議論し、ビジネ

スに繋げる視点でステップアップすれば大きな価値が生まれるのではないかと提案。結びに「ロードマップは ShipDC の考え方と合致する。企業と企業が手を携えるには、企業としての心理的安全性が必要。虎の子の技術や貴重なリソースをどこまでかけるのが難しいところ。透明性を高め、工夫を凝らし、ビジネスとしての発展性を考えながら運営することが必要。この業界はコンテナが生まれた前夜のように、まだまだ可能性がある。新しい市場創造や顧客創造にチャレンジできるよう検討して欲しい」と協業の難しさとさらなる可能性の双方を示した。



坂下会長

結びに日本海事協会代表理事の坂下広朗会長が挨拶し、「ShipDC ができて8年目。数多くのデータをハンドルの陸上とは違い、多くの方がデータを共有することが必要となり、共通のインフラを整備するためにスタートした。8年かかり精細なデータを蓄積できるようになった。脱炭素化に向けて燃費格付けがスタートし、データを活用してビジネスをマネージしながら、利益を追求する時代になったと感じる。ShipDC や IoS-OP の活用を通じ、実ビジネスでの価値増進に結び付く場としてこの場を運用したい」とコンソーシアムのさらなる発展への展望を示し閉会となった。