

社外取締役座談会



100年先もMVNを存続させるために。

マルハニチロらしいサステナビリティを追求していきます。

Theme1. マルハニチロが長年取り組んできたサステナビリティ

舟木：当社は2024年度よりサステナビリティ推進委員会の新体制をスタートさせ、新たに委員長に就任することになりました。委員の構成メンバーも多くが継続となり、社外取締役の皆様をオブザーバーとする体制も変わらず、これまで行ってきた取り組みを継続、踏襲しながら更に活動に磨きをかけていきたいと思います。私自身、4月より水産資源セグメント長を務めており、水産資源の持続性はより身近なテーマとして捉えていますので、当社のマテリアリティである「生物多様性と生態系の保全」にはより一層取り組みたいと考えております。

また、現中期経営計画「海といのちの未来をつくる MVN 2024」においても事業戦略をいかにサステナビリティに深く関わる社会価値、環境価値に結び付けるかが重要なテーマとなりますのでその観点をしっかりと意識していきたいと思います。

外ノ池：当社は、消費者庁の消費者志向経営優良事例の表彰を本年受賞しましたが、クロマグロの完全養殖やアトランティックサーモンの陸上養殖など、サステナブルな価値と消費者にとっての価値がともに満たされる事例をつくったことが評価されたのだと思います。当社は自分たちがやらなければならないサステナビリティの課題を真剣に考え、真正面から取り組んでいます。

脱炭素をはじめあらゆるテーマに取り組んでいますが、私が特に関心を持っているのは、「2030年度までに取扱水産物の資源状態確認率100%」をめざした活動で、トレーサビリティがしっかりとできることで、消費者にとって食の持続可能性、食の安心という大きな価値があり、IUU漁業の撲滅にもつながる、非常に素晴らしい取り組みだと思います。全量把握は簡単なことではありませんが、サステナビリティ推進委員会で「ここまで、できました」、「こういう工夫で難所を乗り越えていけそうです」といった報告を聞き、いつも非常に頼もしく感じています。

エドミスター：世界一の水産会社としての水産資源へのアクセスは、我々の最大の強みです。だから、安定的に資源アクセスを守ることは最も大事にしており、「サステナビリティ」が時流に乗る以前から、当社は一生懸命頑張ってきました。当社にとって、サステナビリティはいつも中心的な課題です。環境にやさしい陸上養殖や、海面養殖での海洋汚染対策などを研究開発によって実現し、水産研究のリーダー的な存在を果たしてきました。アメリカの企業と比べても、非常に進んでいるので、そのストーリーを投資家やステークホルダーにもっと伝えるべきです。

外ノ池：そうですね。200海里問題の際に、日本の会社が世界各地の漁場を荒らしているという悪いうわさがありました。うわさ通りの振る舞いをしていたのなら、とっくに市場から排除されていたはずです。当社がその後、何十年も資源を守ってこられたのは、各国、各漁場の地元企業や漁師さんなど、ステークホルダーとの関係を大事にし、サステナビリティを中心に据えた経営をやってきた証だと思っています。

舟木：天然資源へのアクセスについて当社は今やその多くを海外の漁場に依存していますが世界の漁獲量は横ばいながら国内の漁獲量は1984年以来、毎年減少を続けています。日本は漁業、魚食については先進国と思ってきましたが近海の水産資源の管理に関しては、寧ろアラスカや北欧より遅れているという認識を持っています。また、日本は認証付きの水産物の普及も欧米に比べてなかなか進まないのが実態であり、何がそうさせているのか、どうすれば欧米並みに普及が進むのか、しっかりと分析して対応していきたい。

エドミスター：アメリカでは、国が主導してスケソウダラの資源調査、資源管理を行って漁業に介入し、大きなサクセスストーリーとなっていますが、すべてがそうではありません。鮭は資源の安定性が低く、漁獲量のアップダウンが大きいので上手くいっていません。魚種ごとに戦略を作り、規制し、どうやって持続可能にしていくかを個別にしっかりと考えなければなりません。

舟木：アラスカの鮭事業は多数の小型船からなり、漁船の大型化が優位なスケソウダラ事業と異なり、ラショナリゼーションが進みにくいのが現状だと思います。

外ノ池：そういう種や芽はだいぶ見えてきている感じがします。

エドミスター：当社のお客さまは、実際にサステナブルな価値の高い商品を欲しがっていると思います。「実は私たち、ここまでやっていますよ」とお客さまや消費者にうまく伝えることができれば、経済価値に変わります。

もうひとつのチャレンジは企業のESGスコアカードへの働きかけです。いろいろなスコアリングがありますが、ヨーロッパがリーダーシップをとっているので、ヨーロッパの企業の方が有利です。つまり、当社のやっていることはあまり評価されないので、日本の政府や官僚には、もっと世界の基準作りに入っていて頑張っていいと思います。

舟木：まさにエドミスターさんのおっしゃる通りだと思います。ただし、従業員が自分の評価の内何%がサステナビリティのKPIで、「これをやらないと減点になってしまう」と思っているレベルではだめです。サステナビリティのKPIが今すぐではないが、将来の経済価値にもつながっていく、ゆえにやらねばと思えるような雰囲気、風土をつくりたいと考えています。

外ノ池：そうですね。健康価値創造の取組みも始まりましたが、サステナビリティの観点でマーケティング、プランディング、DX、商品開発、認証取得などいろいろなことを行い、新規事業ができれば、消費者の皆さんを幸せにでき、会社の利益も生めると。

舟木：そう、だからやるのだと伝えたいです。当社は社会価値、環境価値、経済価値の三位一体の価値向上を掲げていますがまさにそれそれが依存しあっているからという意識が必要かと思います。

外ノ池：そういう種や芽はだいぶ見えてきている感じがします。

エドミスター：当社のお客さまは、実際にサステナブルな価値の高い商品を欲しがっていると思います。「実は私たち、ここまでやっていますよ」とお客さまや消費者にうまく伝えることができれば、経済価値に変わります。

もうひとつのチャレンジは企業のESGスコアカードへの働きかけです。いろいろなスコアリングがありますが、ヨーロッパがリーダーシップをとっているので、ヨーロッパの企業の方が有利です。つまり、当社のやっていることはあまり評価されないので、日本の政府や官僚には、もっと世界の基準作りに入っていて頑張っていいと思います。

舟木：まさにエドミスターさんのおっしゃる通りだと思います。ただし、従業員が自分の評価の内何%がサステナビリティのKPIで、「これをやらないと減点