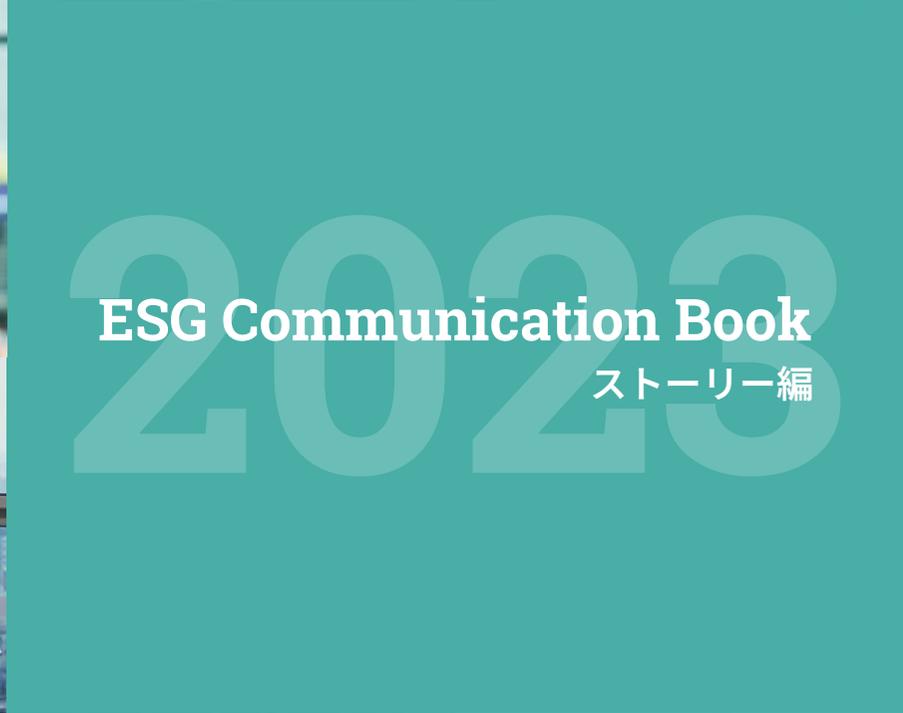




住友商事

Enriching lives and the world



CSO Message

代表取締役 専務執行役員 CSO
サステナビリティ推進委員会 委員長

東野 博一



400年間受け継がれてきたサステナビリティ経営の精神。

それを日々実践する社員とともに未来へつなぎ、持続可能な社会の実現を目指します。

創業以来約400年にわたり受け継がれてきた「住友の事業精神」を伝える言葉の一つとして「自利利他公私一如」があります。これは、住友の事業は、住友自身を利するとともに、国家を利し、かつ社会を利するほどの事業でなければならないという意味です。この考えは当社グループのサステナビリティ経営の源泉であり、事業活動の核として長年大切にしてきたものです。

> [住友の事業精神](#)



住友精神の基礎となった「文殊院旨意書」
(住友史料館所蔵)



「住友の事業精神」の要旨として
引き継がれる「営業の要旨」

当社グループでは、2020年よりサステナビリティ経営の高度化を掲げ、その取り組みの一環として「社会の発展と進化」「社会の持続可能性」の2つのテーマから成る6つの重要社会課題と長期目標を設定しました。さらに、その具体的な計画を示す中期目標を設定し、目標達成に向けた取り組みを実践しています。

> [住友商事グループが長期的に目指すサステナビリティ経営](#)

今年の3月には、この取り組みをさらに充実させるべく、社外専門家を招いたアドバイザリーボードも設置しました。多岐にわたるステークホルダーの皆様とのさまざまな対話の機会を通じて、自社だけでなく社会も利するための成長戦略をともに考え、サステナビリティ経営を推進していく所存です。

『ESGコミュニケーションブック2023(ストーリー編)』では、6つの重要社会課題を中心に、日々の業務を通じて持続可能な社会の実現に向けて邁進している社員の声を紹介しています。当社グループの多岐にわたる事業において、それぞれの社員がどのように社会課題と向き合い、事業パートナーやステークホルダーとともに社会と自社の持続可能な成長を目指しているのか、最前線で奮闘する社員のストーリーを感じていただければ幸いです。今後の当社グループのさらなる成長にご期待ください。

持続可能な未来に向けた 「6つの重要社会課題」

人類はいま、社会の持続可能性を妨げるさまざまな課題に直面しています。

こうした中、住友商事グループは、
当社の強みを活かしながら社会が真に必要とする価値を創造し続けること、
それこそが持続可能な社会と住友商事の持続的な成長を実現するとの信念で、
サステナビリティ経営を進めています。

2020年には、当社に関わりが深い「6つの重要社会課題」を特定し、
それぞれの長期目標と中期目標を設定しました。

「企業の持続的な成長」と「社会の持続可能な発展への貢献」を実現するべく、
それぞれの現場で各課題解決に向けて取り組んでいます。

社会の持続可能性

① 気候変動緩和



② 循環経済



③ 人権尊重



社会の発展と進化

④ 地域社会・経済の発展



⑤ 生活水準の向上



⑥ 良質な教育



- 総合商社の多様な人的リソース
- 多彩なビジネスノウハウ
- グローバルネットワーク
- 事業パートナーや取引先とのビジネスリレーション

重要社会課題

気候変動緩和

「2050年のカーボンニュートラル化」の実現へ
住友商事グループとして果たすべき責任

長期目標

2050年の事業活動のカーボンニュートラル化と持続可能なエネルギーサイクル実現への挑戦

中期目標

当社グループのCO2排出量を、2035年までに50%以上削減(2019年比)

- 発電事業のCO2排出量を2035年までに40%以上削減(うち、石炭火力発電については、60%以上削減)、2035年の発電ポートフォリオ:持分発電容量:石炭20%、ガス50%、再エネ30%。^{※1}
- 化石エネルギー権益事業から生じる間接的CO2排出量^{※2}を2035年までに90%以上削減。
- 上記以外の事業におけるCO2排出量の削減。^{※3}

社会の持続可能なエネルギーサイクルの基盤となる事業の構築

- 水素等のカーボンフリーエネルギーの開発・展開、再生可能エネルギー供給の拡大(2030年までに5GW以上)^{※4}、新たな電力・エネルギーサービスの拡大。
- 電化・燃料転換、エネルギー効率・炭素効率の改善、省エネルギー化を促進する事業の拡大。
- カーボンリサイクル、森林事業、CCS、排出権取引等によるCO2吸収・固定・利活用の推進。

※1 2020年時点:石炭 50%、ガス 30%、再エネ 20% ※2 他者のエネルギー資源使用に伴う間接排出量 ※3 個別事業で目標を設定し削減に注力 ※4 2020年時点:1.5GW (1GW = 10億W)

持続可能なエネルギーサイクルを構築し、 気候変動緩和を実現するために

気候変動の緩和は、持続可能な社会の実現のために克服しなくてはならない重大な課題です。課題解決のためには、再生可能エネルギーなどのクリーンエネルギーへの転換や、産業全般や家庭における省エネ化などを通じて、CO₂やメタンといった温室効果ガスを極力排出しない社会に移行する必要があります。加えて、森林や海洋植物など自然資本によるCO₂吸収量を維持・回復させるとともに、CO₂を資源と捉え、新たな技術や事業モデルを通じて回収し固定・利活用することなどによって、残余排出量と吸収量を均衡させ、持続

可能なエネルギーサイクルを実現することが必要です。

当社グループは、積み重ねてきたビジネス基盤を活かしながら、製造業側でのCO₂排出・エネルギー消費削減、吸収・固定に資する持続可能な森林事業、水素・アンモニア・次世代バイオ等の次世代燃料や大型蓄電池事業といったカーボンフリーエネルギーの開発やプラットフォームづくり等、幅広い事業領域で多くのパートナー企業とともに社会のカーボンニュートラルに資する事業を展開し、持続可能な社会の実現に貢献します。

自動車産業のCO2排出量削減

自動車鑄造部品メーカー「キリウ」が挑む、モノづくりの現場でのカーボンニュートラル化

気候変動問題の深刻化やCASEをはじめとした技術革新を背景として、自動車産業は今、100年に一度とも言われる大きな転換点にある。自動車がこれからも社会に必要な存在であるために、脱炭素化への取り組みは自動車産業全体のチャレンジであり、同産業の川上から川下まで幅広く事業を展開する住友商事グループでも、積極的な取り組みを進めている。

事業群のうちの一つ、住友商事完全子会社の自動車鑄造部品メーカー「キリウ」がつくるブレーキ部品は、これからの電動化や自動運転という新しいクルマ社会においても必要とされ続ける部品である。「キリウのモノづくりを通して、お客様に安全性と快適性を提供するとともに、豊かなクルマ社会の実現に貢献する。」このミッションを掲げるキリウが直面している課題とは何か、現場とともに課題を乗り越え、新たな価値を提供するための挑戦とは——。キリウのカーボンニュートラル化プロジェクトをリードする担当者の想いを紹介する。

Interviewee



自動車製造事業第一部

畑中 孝介

2013年入社。完成車の中東向けトレードや自動車ディーラーの管理業務、バッテリーを用いた次世代ビジネスの創出等を担当。上海住友商事への駐在を経て、2021年11月より自動車鑄造事業チームに所属。キリウのカーボンニュートラル化プロジェクトにおいて中心的な役割を担っている。

Why

グローバルな成長の一方で大きな環境負荷が課題に

1906年の創業以来100年以上の歴史を持つ「キリウ」は、ブレーキディスクに代表されるブレーキ関連の重要保安部品を製造・販売する自動車鑄造部品メーカーです。当社は2004年にキリウへ出資参画し、当社の海外ネットワーク・経営人材・資金調達力を強みにキリウのグローバル化を推進。今ではアジアや北米など国内外8カ国に製造拠点を持つグローバル企業へと成長を遂げました。

こうした成長の一方で、高温で鉄を溶かし、固めて、加工する鑄造事業は環境負荷が大きいモノづくりです。当社がグループ全体で気候変動緩和への取り組みを推進し、2050年のカーボンニュートラル化に向けた目標を掲げる中、2022年実績でキリウはグループ単体・子会社(火力発電事業・化石エネルギー権益事業を除く)の中でScope1/2排出量の最上位となっています。キリウがこれからもサステナブルな成長を重ねていくためには、環境負荷の小さいモノづくりへと転換し、脱炭素社会へ対応することが喫緊の課題となっています。

供給体制

国内 4 拠点

海外 7 か国 12 拠点



KIRIU

国内 栃木 (本社工場)・山形・大分・長野 (旧 浅間技研工業)
海外 中国・インド・タイ・インドネシア・米国・メキシコ・韓国

富士和

海外 中国 (江蘇/湖北)

会社情報

本社所在地	栃木県足利市小俣南町2番地
創業	1906年12月 (明治39年)
株主	当社100%
従業員数 (連結)	6,144名 (2023年3月末時点)
売上高 (連結)	941億円 (2022年度)
事業内容	鑄鉄製品の鑄造・機械加工

沿革

2004年	キリウへの出資参画
2006年	六和機械 (台湾) との合併会社 富士和機械を設立
2019年	浅間技研への出資参画
2021年	キリウによる浅間技研の子会社化

What&How

キリウが挑む「脱炭素」への道筋

製造業においてはこれまでQuality(品質)、Cost(コスト)、Delivery(納期)の頭文字を並べたQCDが競争力の源泉でしたが、脱炭素社会への対応が求められる中で、Environment(環境)を加えた、QCDEが新たな価値創造に不可欠となっています。

キリウでも、2023年4月に「2050年カーボンニュートラル化」に向けたロードマップを策定し、①省エネ化・②電化・③再エネ化という3つのステップで構成されるカーボンニュートラル戦略を打ち出しました。

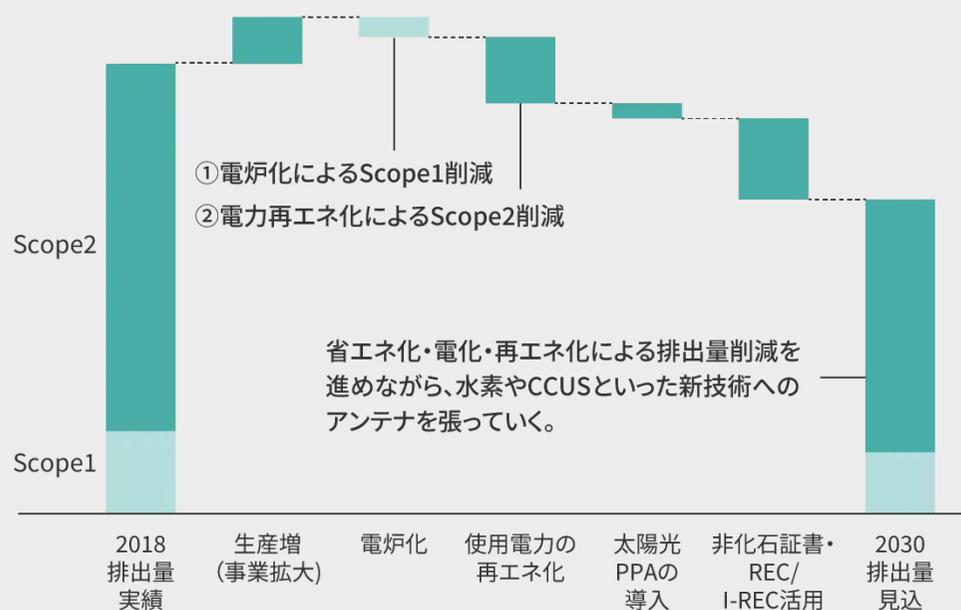
着手している取り組みとしては、①省エネ化ではグループ企業の住友商事マシネックスの支援を得て生産工程における一層の改善余地の発掘、②電化では足利本社工場の生産工程で排出されるCO2を大幅に削減する電炉の導入、③再エネ化では再生可能エネルギー由来の電力への置換や、REC※1・I-REC※2の購入に向けた相談をEII(エネルギーイノベーション・イニシアチブ※3)や三井住友ファイナンス&リース(SMFL)・サミットエナジーと進めています。将来的には水素やCCUS(CO2の回収・利用・貯留)といった新たな技術革新の実装にもチャレンジすべく、社内関連部署の担当者とコミュニケーションを図っています。

※1 Renewable Energy Certificateの略語。北米で標準的に使われている電力証書

※2 International Renewable Energy Certificateの略語。グローバルで広く流通している電力証書

※3 脱炭素・次世代エネルギー分野での次世代事業開発に取り組む、部門の枠組みを越えた営業組織

CO2 排出量削減に向けたロードマップ





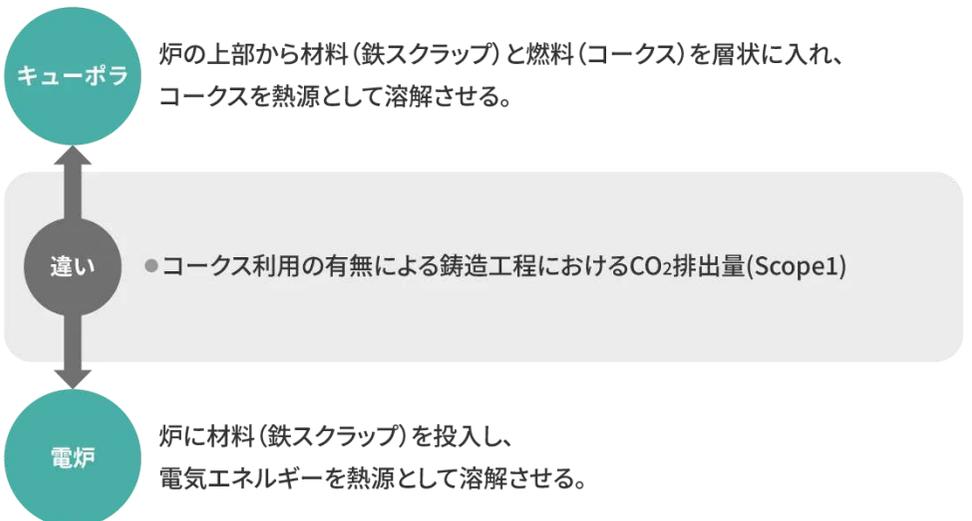
足利本社工場の電炉設備 (23年4月竣工)

キューポラから電炉へのシフト

キリウのカーボンニュートラル戦略における大きな目玉が足利本社工場への「電炉の導入」です。鑄造工程では「溶解炉」で原材料の鉄スクラップを溶解しますが、従来使われてきた「キューポラ」はコークスを熱源として鉄を溶解させるため、製造時に多くのCO₂を排出するという課題がありました。そこで、環境負荷の小さい「電炉」への転換を決めました。

すでに海外の生産拠点においては電炉の実装が進んでおり、国内では大分工場に続き、2工場目の導入となります。電炉導入によるメリットはCO₂排出量の削減だけでなく、製品品質の安定や作業員の労働環境の改善にもつながっており、キリウのサステナブルな成長のためにプラスの要素が多い施策です。

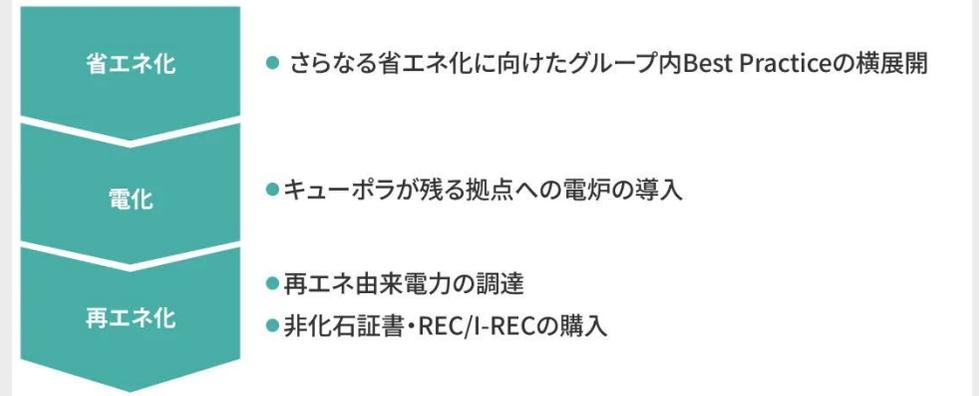
キューポラと電炉の違い



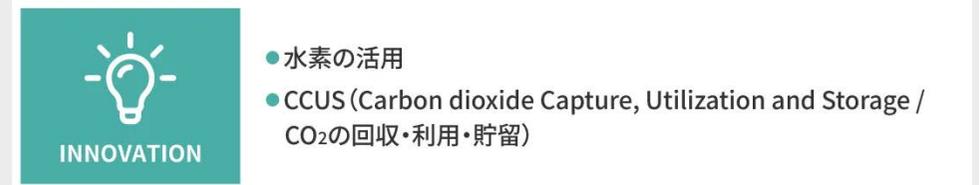
再生可能エネルギーの利用と 戦略のネクストフェーズへ

電炉へ転換することで工場からの直接排出 (Scope1) を削減できますが、電力利用による間接的な排出 (Scope2) は残るため、使用電力を再生エネルギー由来に置き換えていくことが次のチャレンジになります。具体的には、再生可能エネルギー由来の電力調達やオン・オフサイトでの太陽光PPAの導入、非化石証書・REC/I-RECの購入に向けた取り組みです。国や地域によって再生可能エネルギーへのアクセシビリティが異なるため、地域の特性に沿った脱炭素化施策を推進しており、例えばインド・メキシコでは再生可能エネルギー由来電力への切り替えを、タイではオンサイト太陽光PPAの導入を進めています。

2035 年以前



2035 年以降



Going forward

商社パーソンとして環境負荷の小さいモノづくりに チャレンジしたい

私は2013年の入社以来、一貫して自動車関連ビジネスに携わってきました。商社パーソンとして、メーカーではないものの、「製造」に深く関わる一員として、環境負荷の小さいモノづくりへのシフトにチャレンジしています。

自動車がこれからも社会に必要な存在であり続けるために、自動車産業はどう変化していくのか。自動車産業は今、気候変動問題を背景に大きな転換点を迎えています。その対応は自動車メーカーだけで実現できるものではなく、バリューチェーン全体のチャレンジだと思っています。キリウという製造現場を持つ私たちが、市場と現場の間に立ち、いかなる価値・変革を生み出していけるのか。業界に先駆けたサステナビリティ経営の進化を通じ、総合商社がモノづくりを行う独自の価値を発揮していきたいと思っています。

カーボンニュートラルへの取り組みはいまだ答えのない問いへのチャレンジですが、当社グループのさまざまな部門・事業会社から支援をいただいています。当社グループが持つ脱炭素・低炭素化のソリューションをキリウの製造現場に注入していく活動を通じ、担当部門だけではつくることのできない大きな渦を起こす。私は、その渦が広がっていく規模やスピードを見て、今、改めて総合商社で働く面白さを感じています。



森林事業

100年先を見据えた森林経営で、カーボンニュートラル化に貢献

森林は、CO2の吸収・固定を通じてカーボンニュートラル化に貢献するとともに、貯水、生物多様性の保全などの機能も有する、地球にとってなくてはならない資産である。しかし近年、全世界の森林面積は減少を続けており、1990年以降の30年間で、日本の国土面積の約5倍に相当する1億7,800万ヘクタールもの森林が失われている。ますます重要となる森林の吸収機能を最大限発揮させ、次の世代に資産を残していくためには、植林から伐採までのサイクルを何度も回し、長期的な視点を持った事業経営が不可欠だ。住友グループとして400年、住友商事として100年の歴史を持つ当社が、100年先を見据えて、ニュージーランドで取り組む持続可能な森林経営とは？ 同事業の意義と今後の展望について、在ニュージーランド子会社、Summit Forests New Zealand Limited(以下SFNZ)社長の想いを紹介する。

Interviewee



Managing Director, Summit Forests New Zealand Limited

大河 健司

2006年住友商事入社。生活資材本部 木材建材部で外壁材の輸出入に携わったのち、語学研修生制度にて2009年から2年間、ロシアで学ぶ。帰国後は木材資源事業部でロシア関連事業の管理及び営業実務を担当。2013年の当社によるSFNZ買収後、2014年からSFNZの事業管理を本社側で担当し、2017年に同社へ経営企画・ビジネス開発担当マネージャーとして赴任。2023年4月、同社社長に就任。

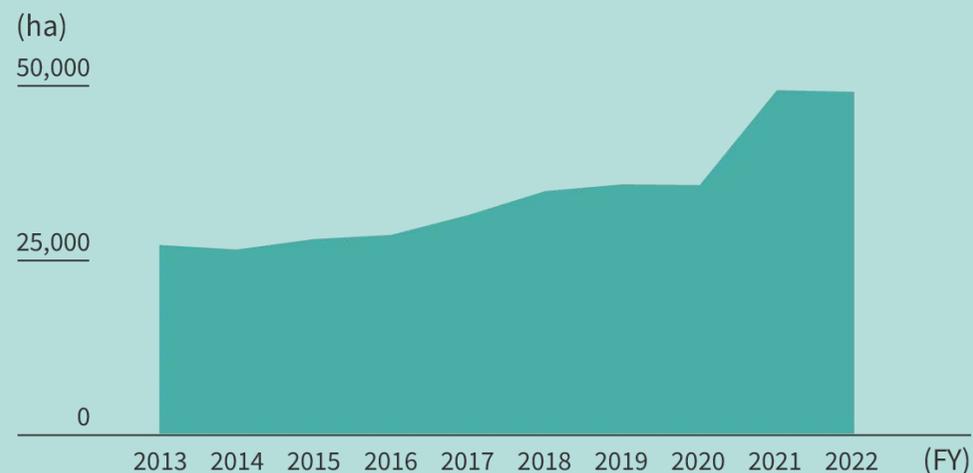
Why

森林、木材の環境価値に着目し 森林経営へとビジネスを拡大

森林は大気中のCO2を吸収し、固定する機能を持っています。また森林からつくり出される木材は、計画的な伐採と育林を繰り返すことによって、永久的に再生が可能な循環資源です。気候変動問題の解決に向けて世界全体がカーボンニュートラルを目指す中、森林の重要性はますます高まっています。

高度経済成長期より木材の輸入ビジネスを手掛けてきた住友商事は、2000年代に森林経営へとビジネスの幅を広げ、より持続可能な森林資源の確保と活用に取り組んできました。そして今、これまでに培ってきた森林経営に関する知見・ノウハウを活用しながら、持続可能な森林経営とグローバルな森林資源の拡大に取り組もうとしています。

Summit Forests New Zealand Limited 林区面積※推移



※林道や非商業林区を除いた伐採可能な面積

What&How

ニュージーランド国内に約5万ヘクタール※の 広大な森林を保有

温暖な気候を活かして、計画的な植林と伐採が行われているニュージーランドは、森林資産の有効利用と地球環境との共生を実現している林業先進国です。住友商事は、2013年にニュージーランドの森林を取得するとともに子会社の「Summit Forests New Zealand Limited」(以下、SFNZ)を設立し、ニュージーランドにおける森林事業に参画しました。

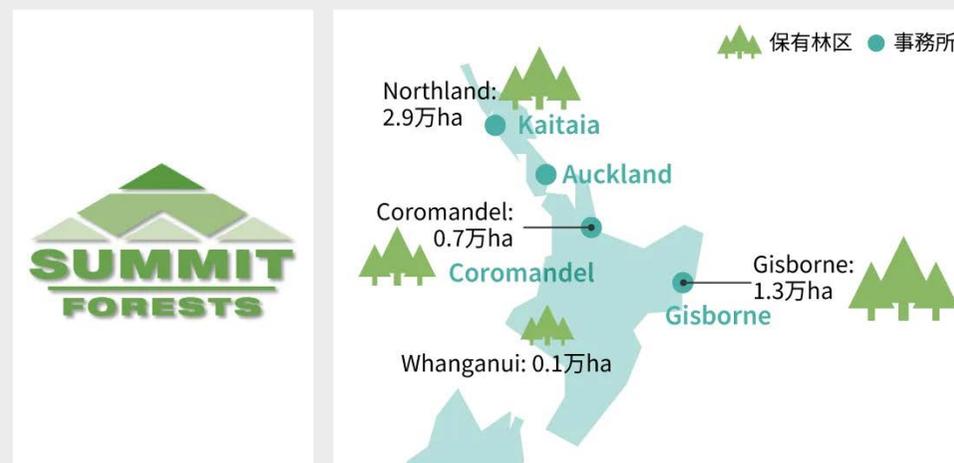
SFNZは、ニュージーランド国内に約5万ヘクタール(東京都23区の約80%に当たる面積)の森林を保有しており、これは森林事業を行う商社として最大規模です。この広大な森林において、ラジアータパインという松の木を30年サイクルで植林・育林し、伐採した木材は梱包材や建築用資材としてニュージーランド国内で販売、または中国・韓国に輸出しています。そして、伐採後の土地については、再植林が契約上許されていない一部を除くほとんどの土地で再植林を行い、長い時間をかけて森を守り、育てていきます。

SFNZは創業以来、こうした森林管理のノウハウを蓄積し、持続可能な森林事業を展開することで、健全な森林を長期的に維持しています。

※林道や非商業林区を除いた伐採可能な面積

Summit Forests New Zealand 社

創業年	2013年
事業	森林の保有・管理運営、伐採した自社材及び他社材を国内製材工場に販売または輸出
出資金	NZD137百万(約102億円) / 当社出資比率 100%
事務所	Auckland / Kaitaia / Gisborne / Coromandel
従業員	43名(うち、住友商事 出向員2名)
保有森林	伐採可能面積：5万ha(山手線内側面積の約6倍)





適切な管理によって健全な森林を未来につなげる

健全な森林を育て、良質な木材を獲得するためには、苗木を植えて終わりではありません。森林の成長に応じて樹木の一部を伐採し林内密度を調整する「間引き(間伐)」や、樹木の成長過程で育ちの悪い枝を除去する「枝打ち」といった作業に加えて、土壌管理や広大な森林内のモニタリング、木の成長状況のデータ管理、災害の予防などがが必要です。こうした適切な森林管理によって長期的に健全な森林を守り続けることが、安定的なCO2吸収にもつながっています。

また、森林経営では植林から伐採までのサイクルが30年にわたり、30年後にようやく経済的な利益が生み出されます。従って、事業運営には長期的に事業を継続できる資本力と未来を見据えた戦略が必要になりますが、これらの点においては住友商事がこれまでに培ってきた強みが生きています。そして、将来的には森林のCO2吸収機能をクレジットとして販売するなど、さらなるビジネス拡大の機会もあると考えています。

今後の事業活動においては、ニュージーランドの広大で豊かな森林をサステナブルに管理・運営し続けていくために、コストダウンや安全性の向上を目的とした伐採・植林・枝打ちなどの機械化、ドローンや自動測量技術の導入などのDX推進にも注力していく方針です。

SFNZ林区での間引き作業

強固な信頼関係を構築

住友商事は森林事業において、植林から伐採までの30年・1サイクルだけではなく、100年先を見据え、事業経営を考えています。ニュージーランドにおける事業展開では、経済的な体力だけでなく、歴史を踏まえた長期的な視点で戦略やビジョンを語れることがビジネスの基盤となってきました。SFNZの事業地の大半は、ニュージーランドの先住民である「マオリ」が所有する土地であり、その方たちとの関係づくりは事業を行う上でなくてはならないものです。歴史とこの土地をとっても大切にすマオリの人々に、長期的視点を持った事業経営という当社の姿勢を伝える一つの方法として、住友グループが持つ400年の歴史や、明治時代に別子銅山で起きた煙害の対策として行った大規模な植林等の話を説明しています。マオリの方々、「そんなに長い時間をかけて取り組んでくれるんだ」と興味を持ち喜んで当社の歴史と展望の話を聞いてくれる。地主と我々の考え方がマッチしていると感じる瞬間です。また、長期的な視点での話は、森林での作業を任せている現地パートナー企業の“取引に対する安心感”にもつながっています。さらに、SFNZでは、ニュージーランドの国鳥であるキーウィを繁殖させて森に返す活動や、森に棲む鵜安生馬との共存等、生物多様性の保全活動*も実施しており、地域コミュニティからも感謝されています。こうした取り組みが、ニュージーランドの人々との強い信頼関係の基盤になっています。

*SFNZにおける生物多様性保全の取り組みを、TNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）のパイロットテストとして分析しました。詳しくは『ESGコミュニケーションブック2023（データ編）』をご参照ください。



2023年にはCoromandel地域Whangapoua林区における
キーウィ100羽目の放鳥を達成

Going forward

未来を見据えて一日一日を積み重ね、事業拡大とカーボンニュートラルの実現につなげたい

私は森林事業そのものが、サステナブルな観点なしには運営できないものだと思っており、事業について判断をするときは常に“サステナブルであるか？”を意識しています。SFNZでは毎年、伐採した面積とほぼ同じ面積の700～800ヘクタールの土地に植林していますが、植えた瞬間にその後の30年間、適切に管理し続ける責任が生まれます。もし30年にわたって事業を継続できない、あるいは適切に管理できないのであれば、植林してはいけません。一つの決断に大きな責任が伴うため深く考えます。長期的に運営していくことが必須の事業で、では何が大事なのかを改めて考えてみると、未来を見据えて一日一日を積み重ねていくことだと思うのです。SFNZには今、この事業に真剣に取り組む良い仲間たちが集まっています。私は社長として、集まってきてくれた仲間がこれからも一日一日の積み重ねを楽しめる組織文化をつくり、住友商事の存在感をこのニュージーランドの地に出していきたい。それが、カーボンニュートラルの実現とさらなる事業拡大につながっていくと考えています。



大型蓄電事業

電気を「ためる」プラットフォームを提供し、再生可能エネルギーへの転換を後押し

脱炭素を進める上で、再生可能エネルギーへの転換は本丸であり、その重要性は論を待たない。ただし、日本の再生可能エネルギー導入率は欧州等と比較するとまだまだ低く、送電線の容量が足りていないことが主要因の一つとされている。この課題に対して、住友商事は、送電線の容量不足を補うことができる大規模な蓄電事業を展開し、電気を「ためる」事業を日本全国に広げていくことを目指している。全く新しい事業を立ち上げ、2024年に日本初の大型蓄電設備操業開始を予定するまでに辿った道と、現場における課題や今後の展望は——。担当者の考えと想いを紹介する。

Interviewee



ゼロエミッション・ソリューション事業部

和田 聡

2013年入社。金属事業部門 鋼管本部 鋼管企画開発部で投資事業に携わったのち、2015年に国内鋼管メカニカル鋼管事業部で自動車部品用鋼管のトレードに従事。2018年には、米国Nippon Steel Pipe America営業部に
出向。2020年に帰任、メカニカル鋼管事業部を経て、2021年にゼロエミッション・ソリューション事業部に所属。

Why

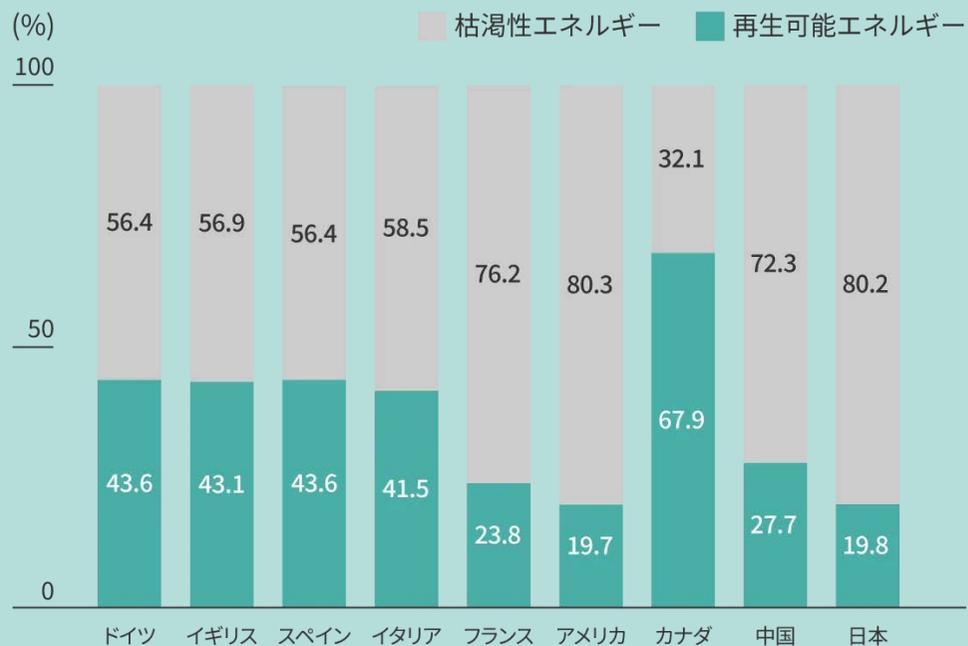
再エネ普及の課題を大型蓄電池で解決

脱炭素の世界的な潮流の中で、日本の再エネ比率が20%程度という低い水準にとどまっている理由の一つは、再エネが日照、風などの自然条件によって発電量が大きく左右される不安定な電源であること、また、現在の日本の電力系統※1にこの不安定さを受け止めるだけの余裕がないことにあります。再エネ事業者が電気を電気使用者（一般家庭や工場など）に届けるためには、電力系統に接続する必要がありますが、想定を超えるペースの電力が接続された場合、電力の安定供給に支障をきたす可能性があります。そのため、例えば再エネ事業者が太陽光発電所の新設や増設を計画しても、電力系統を管理する電力会社が、電力系統への接続を受理できないケースが発生しており、再エネ普及への妨げになっています。

そして今、このような問題に対する解決策の一つとして、大型の蓄電池を電力系統に接続し、再エネ発電の過不足分を蓄電池の充放電によって調整する蓄電事業に注目が集まっています。

※1 電力会社の発電、送配電を統合したシステム。エリアごとに管理されており、例えば東京エリアでは東京電力が管理。

再生可能エネルギー※の活用割合



出典:資源エネルギー庁,日本のエネルギー『エネルギーの今を知る10の質問』,2023年2月より作成
※水力発電を除く

What&How

リユースバッテリーを活用した大型蓄電池システムを構築

住友商事は、他社に先駆けて、10年以上前から電力系統に接続できる大型蓄電池の社会実装に向けた取り組みを進めています。2015年には、鹿児島県薩摩川内市甕島の電力系統に接続した国内初の系統蓄電の実証事業を開始し、現在も安定稼働させています。

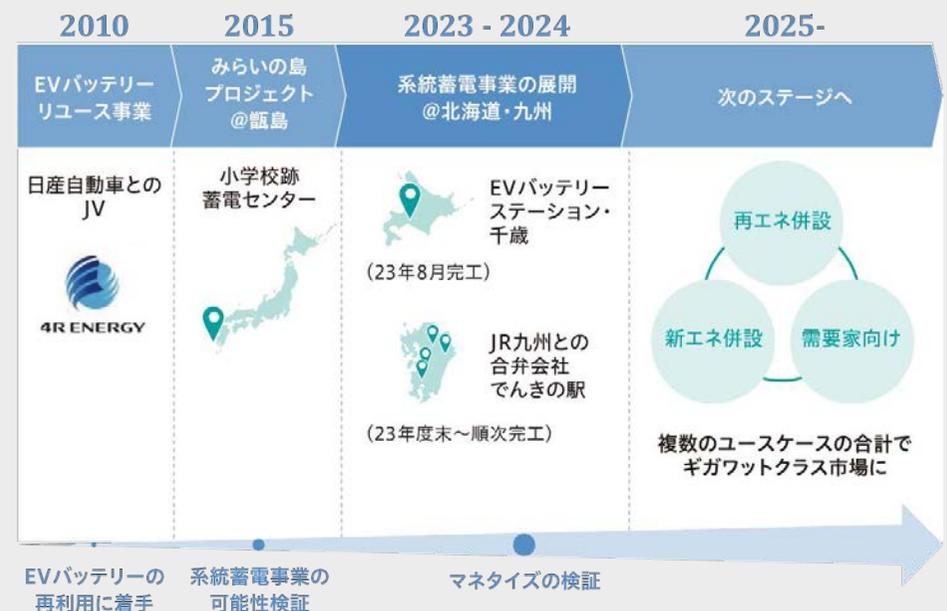
当社の系統蓄電システムの特徴は、電気自動車から回収したEVリユースバッテリーを使用している点にあります。日本における電気自動車普及率はまだ1%程度ですが、日本政府は2035年までに乗用車新車販売で電動車100%を実現することを目標としています。これは同時に、廃棄されるバッテリーが増えていくということでもあります。住友商事はこの点に着目し、廃棄されるバッテリーを大型蓄電に再利用することで、電動化社会、省資源社会に対応した持続可能なサプライチェーンを構想しました。

このような構想のもと、2010年に日産自動車と共同でEVバッテリーの再利用を行う「フォーアールエナジー」を設立して以降、住友商事は、より経済的で、高出力・大容量の大型蓄電システムの実用化を目指し、技術・運用のノウハウを蓄積してきました。そして、10年以上の実証を経て、再利用バッテリーを数百個単位で接続し、電力系統に接続できるほどの高出力・大容量の大型蓄電システム「EVバッテリー・ステーション」を開発。2024年には、これまでに蓄積してきたノウハウの全てを注ぎ込んで、北海道千歳において日本で初となる大型系統用蓄電所を開始する予定です。

EVバッテリー・ステーションのコンセプト



蓄電事業のロードマップ





EVバッテリー・ステーション浪江の蓄電設備内に立つ和田氏

再エネ電力とEVバッテリーを効率的に活用してCO2を削減

当社の系統蓄電事業は、大きく2つの観点から脱炭素に貢献しています。一つ目は、蓄電プラットフォームの全国展開です。電力システムの容量不足によって再エネ電力を効率的に活用できていないという課題に対して、大型蓄電池を活用して電気を「ためる」プラットフォームを全国レベルで展開し、再エネ電力の活用を促進することでCO2削減に貢献します。

2つ目は、EVバッテリーの再利用です。EVバッテリーは製造時に1台分で約3トンのCO2を排出するともいわれています。蓄電システムにリユースバッテリーを活用することでバッテリーを新たに製造する必要がなくなり、その分だけCO2が削減できることに加え、EVのライフサイクルアセスメントにも貢献します。また、フォーアールエナジーでは、太陽光パネルと蓄電システムを設置し、太陽光電力を昼夜に活用して系統電力を買わないことで、バッテリーの再利用工程におけるCO2排出ゼロに取り組んでいます。

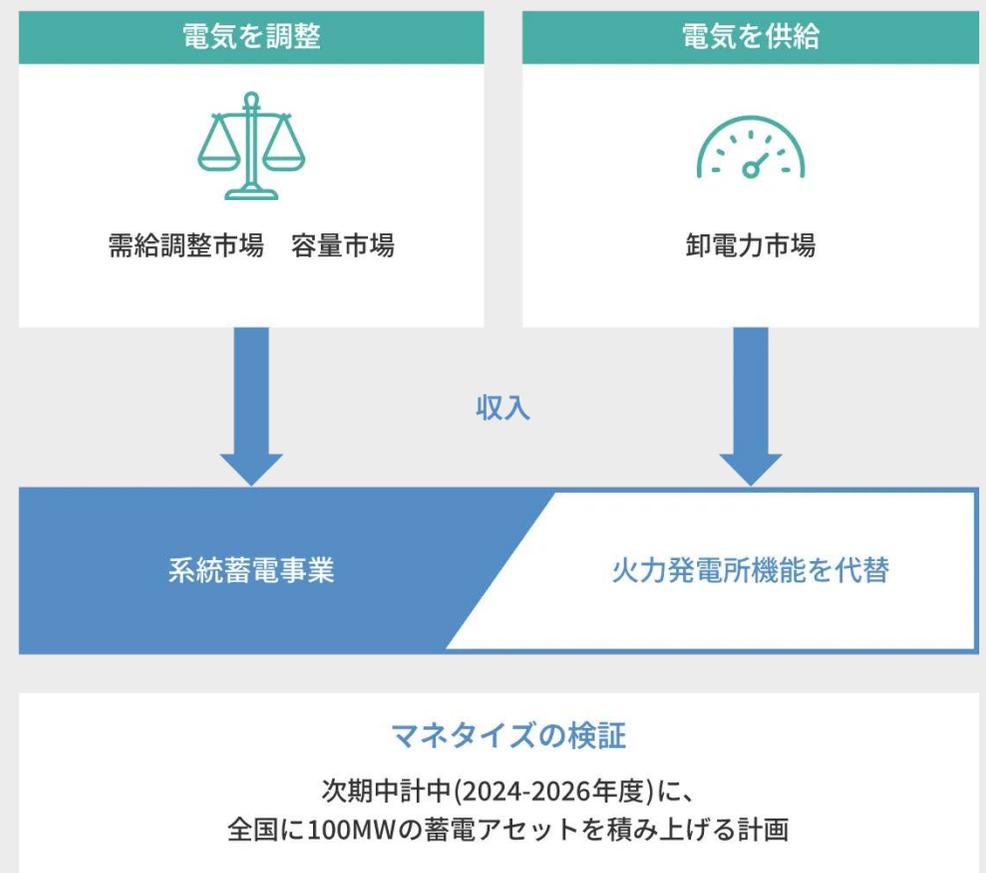
CO2削減と経済性を両立して持続可能なビジネスに

再エネ発電を主流とする持続可能な社会の実現には電力系統の容量増強が必須ではあるものの、送電線の拡張工事には莫大な時間・時間・費用がかかるため、蓄電池を用いたインフラ整備がより現実的なアプローチだと考えています。そして、蓄電池のインフラ化に持続的に取り組んでいくためには、補助金を前提とした事業モデルではないマネタイズの仕組みが不可欠です。現在、住友商事が進めている系統蓄電事業は、改善を重ねて蓄電設備のコストを削減したこと、収入源となる需給調整市場、容量市場、卸電力市場の環境整備が急速に進んだことで、補助金を前提としなくても採算が取れる段階まで来ています。

これら3つの市場においては、電気の需要や価格の動向を予測して適切なタイミングで充放電することが共通して重要になり、市場予測が収入に直結します。そこで、住友商事では蓄電設備の拡充と並行して、市場予測を行って収益を最大化するプログラムの開発にも取り組んでいます。

再生可能エネルギーへの転換を実現していくためには、経済性を追求して、持続可能なビジネスとして成り立たせることが重要になります。住友商事は、系統蓄電事業のパイオニアとして蓄電設備を設置し事業を展開してきましたが、将来的に商社として目指すのは、開発中の市場予測プログラムをはじめとしたサービス提供です。ビジネスエリアを拡大しつつ、より経済性を追求した仕組みづくりにも取り組み、より大きな価値を生み出したいと考えています。

補助金を前提としないマネタイズ計画



Going forward

再生可能エネルギーへの転換に貢献する事業を軌道に乗せ、豊かな生活を残していく

まだまだこれからが本番ですが、ここまで漕ぎつけられたのは、実証実験を繰り返して「とにかくやってみる」ことが認められた点が大きかったと思います。系統蓄電事業が海外で成功していても日本で成功するかは分からない。またEV再利用も絡めるとなると、海外でも成功事例がない。さらに全く新しい事業なので既存のルールとの闘いが頻発する。そんな状況だったので、所轄省庁や専門家、事業パートナー等、色々な人と話して、反論してもらい前提で仮説をぶつけていき、実証実験につなげていきました。コストをかけて実証実験ができたこと、幅広いネットワークがあったことは、住友商事の事業規模と先人が築いたビジネス基盤があったからこそと思っています。

再生可能エネルギーへの転換は、自分たちの代で成し遂げるべきものであり、将来にわたって豊かな生活を残していくためには絶対に必要なものだと思っています。私は社会人になったとき、新たな事業で新会社をつくり、世の中に自分が創り上げた新事業をリリースするという目標を立てました。先人の積み重ねの上で、まさに今、再生可能エネルギーへの転換に貢献する系統蓄電事業を社会に送り出すタイミングで本事業に携われたことはとても幸運で、光栄に思っています。まずは本事業を成立させて軌道に乗せた上で、その後も社会課題の解決に貢献する新たな仕組みづくりを続けていきたいと考えています。



バイオマスエネルギー開発

パルプ由来の新たなカーボンフリーエネルギー製造への挑戦

カーボンニュートラル社会の実現に向けて、化石燃料の代替としてカーボンフリーエネルギーの製造及び安定供給が世界的に求められている。水素やアンモニアはその代表例で、住友商事でも複数の案件が進行中だ。こうした流れの中、新たなカーボンフリーエネルギーの製造に挑むプロジェクトがある。50年以上にわたって取引を続けてきた日本製紙とともに、パルプ由来のエタノールを生成し、ジェット燃料の原料として販売することでCO2削減に貢献する——。国内森林資源の利活用、非可食由来であること等も含めて、社会的意義が非常に高い本事業は、世界でも先進的なチャレンジである。同プロジェクトが船出を迎えるまでには、数十年にわたり積み上げてきた取引先からの信頼と、次世代バイオ分野での新規事業開発に粘り強く幅広い検討を重ねた経緯があった。長年、日本製紙との取引関係を構築してきた担当者と次世代バイオ事業の開発に取り組んできた担当者のプロジェクトにかける想いを紹介する。

Interviewees



バイオマスエネルギー開発部

大森 夏樹

1994年住友商事入社。紙パルプ第二部パルプチームで木質パルプ輸入・国内販売業務を担当。2008年にセメント部に異動したのち、2013年には、インドネシア・ランブン駐在でバイオマス関連開発業務を担当。その後、バイオマス関連業務を経て、2021年から現在のバイオマスエネルギー開発部バイオマス発電燃料チームで木質ペレット輸入業務及び次世代バイオ原燃料開発を担当



バイオマスエネルギー開発部

横山 誠人

2019年住友商事入社。バイオマス原燃料部チップチームに所属し、木質チップ輸出入業務を担当。2021年に現在のバイオマスエネルギー開発部バイオマス発電燃料チームへ異動。木質ペレット輸入業務を担うとともに木質由来の次世代バイオ原燃料開発業務も担当

Why

世界各国で注目されている非可食由来のバイオエタノール

現在、バイオエタノールは、再生可能エネルギーやSAF※¹のようなバイオ燃料の原料、環境負荷の低い化学品原料として、カーボンニュートラル社会の実現に向けて世界各国で注目されています。バイオエタノールについては、砂糖やでんぷん、植物油などのバイオマスの可食部を原料として製造されたものを“第一世代バイオエタノール”、木質バイオマス・バガス(砂糖製造後のサトウキビ残渣)などの食料と競合しない非可食バイオマスを原料とするセルロース系エタノールを“第二世代バイオエタノール”と呼び、特に後者の木質バイオマスについては森林資源が豊富な我が国において、国内森林資源の利活用、エネルギー安全保障やエネルギー自給率の向上といったさまざまな問題を解決できる可能性があります。

※1 Sustainable Aviation Fuelの略語。持続可能な航空燃料。生産・収集から、製造、燃焼までのライフサイクルでCO₂排出量を従来燃料より大幅に削減し、既存のインフラをそのまま活用できる持続可能な航空燃料のこと

バイオエタノールの区分

区分	第一世代バイオエタノール	第二世代バイオエタノール
原料	 サトウキビ、トウモロコシ、 テンサイ等	 セルロース、バガス、キャッ サバ、稲わら、麦わら等
食糧との競合	する	しない
開発動向	商用化	研究開発～一部商用化

What&How

日本製紙、Green Earth Instituteと共同検討を開始

住友商事は、日本製紙、Green Earth Instituteとともに、木質バイオマスを原料とする国内初のセルロース系バイオエタノールの商用生産及びバイオケミカル製品への展開に向けた検討を開始し、年間数万キロリットルの国産材由来のバイオエタノール製造を目指しています。非可食由来、特にパルプからのエタノール製造は世界でも先駆的な取り組みです。単に石油由来の燃料の代替として脱炭素に貢献するだけでなく、木材という非可食原料を使用することで、現在の主流であるコーンや砂糖からのエタノール生成と比較しても低炭素で環境負荷が低いという特長もあります。さらに、生産工程でもパルプ製造時の黒液を使用することで他の燃料と比較し圧倒的な低炭素化の実現を目指しており、また、国産の間伐材等を有効活用することで、国内の森林資産保全にもつながります。製造したエタノールは、今後、主に需要の急増が見込まれる国産SAFなどの原料としての利用を前提としています。さらにバイオエタノール製造で副次的に生成されるCO2の回収・利活用 (CCU) や、発酵プロセスの残渣を有効活用して飼料や燃料にするなど、脱炭素社会に寄与するカーボンリサイクルの仕組みの構築も視野に入れています。我々が商用生産を目指すバイオエタノールをジェット燃料として使うためにも、また新たな技術が必要で、石油会社各社が取り組んでいます。循環型カーボンニュートラル社会を実現するため、世界各地で並行してチャレンジが進んでおり、その一翼を我々が担っていると考えるとワクワクしますし、何としても成し遂げたいと強く思います。

想定商流とモノの流れ



国産木材からのバイオエタノール製造



一番左の木材チップから、パルプ、糖化発酵培養液とする工程を経て、一番右のバイオエタノールがつくられる=日本製紙及びGreen Earth Institute提供



プロジェクトの方向性を合宿で議論（日本製紙、GEI、当社）

強固な関係性を基盤としてWin×Winの協働を実現

当社と日本製紙の協業は、約50年前の南アフリカからの木材チップ輸入に始まり、その後も南アフリカや南米での植林事業を中心とした協業、トレードを続けてきました。今回の第二世代バイオエタノール事業は、これまでの長年にわたる協業・取引を通じ揺るぎない信頼感を得ていたことや、当社が持つ事業会社運営についての知見・ノウハウへの期待から実現したものです。

また、本事業はパルプ製造の遊休設備の有効活用にもなるため、気候変動緩和という社会課題の解決だけでなく、製紙産業が抱える課題解決の糸口となり産業全体の活性化への貢献も期待される事業といえます。

住友商事の総力を挙げて事業化に向けた挑戦を続ける

2023年2月の基本合意書締結後、エタノールの製造を開始するまでにはまだ多くの課題がありますが、課題解決に取り組む中で、総合商社である“住友商事の底力”が新たな事業を生み出そうとしています。2021年4月に新設された営業組織「エネルギーイノベーション・イニシアチブ(EII)※2」には、エネルギー、インフラなどの専門家が集結しており、パートナーである日本製紙やGreen Earth Instituteからエンジニアリング面でのアドバイスを求められることもあります。また、当社グループには他にもさまざまな分野のスペシャリストが在籍していることから、化学品ビジネスラインから派生したグリーンケミカル開発部とのコラボレーションや、エタノールの製造プロセスで発生する残渣の有効活用について住商フーズやアグリサイエンス事業部との連携も進んでいます。

事業間のつながりと創造性について、改めて住友商事ってすごいな、と思いますし、当社が擁するスペシャリスト人材の豊富さが持続可能な事業成長を支えていることを肌で感じています。

※2 脱炭素・次世代エネルギー分野での次世代事業開発に取り組む、部門の枠組みを越えた営業組織



Going forward

Win×Winを超えた事業の次世代へつなぐ架け橋になりたい

このプロジェクトには強い思い入れがあります。今年ようやくリリースまで漕ぎつけましたが、ここに来るまでにすでに部を離れた人も含む多くのメンバーで「木材を活用して何か新しいことができないか」と検討を重ねてきたこと、その地味でも粘り強い取り組みがこのプロジェクトにつながったと感じています。また、長年深い信頼関係を持ってお付き合いしてきた日本製紙さんと新たな事業に取り組めることには、万感の思いもあります。本事業は、協業3社はもちろん、国内林業、航空産業、さらには地球環境に対して多くのメリットをもたらすものであり、個人的にはWin×Winを超えた“Win×10乗”を実現できると考えています。長期的なプロジェクトですから、横山の代で事業を一気に大きくしてもらえるように、次世代へつなぐ架け橋になりたい。その結果、日本の産業の持続的な発展と脱炭素を支えていけるような事業を育てていきたいと考えています。



日本製紙さんと協働し、社会課題の解決に取り組んでいきたい

私は大学で「木」の研究をしてきたということもあって、入社以降木質バイオマスの新たな活用方法について部内や木材資源事業部のメンバーとともに検討を重ねてきました。こうした検討が実を結び、セルロース系バイオエタノールの商用生産によって、製紙用途以外でのパルプ活用の道が開けていくことは非常に嬉しく思っています。また、入社後に初めて担当した取引先が日本製紙さんだったので、協働して社会課題の解決に取り組めることに深い縁を感じ、わくわくしています。今後、しっかりと事業を実現させて、将来的には木質チップ由来のペットボトルの製造などのバイオケミカル分野にも取り組んでいければと考えています。





重要社会課題

循環経済

限りある資源を有効に活用する持続可能な資源循環の実現へ

長期目標 リサイクル・省資源型の技術・商品への転換

中期目標

循環型原材料等の使用、廃棄物の回収、製品の利用効率改善の促進

- リサイクルされた、または再生可能資源に由来する循環型原材料等の使用量拡大。
- 製品の利用効率改善・長寿命化を促進するビジネス(シェアリング・中古販売・リース・レンタル等)の拡大。

長期目標 天然資源の持続可能な調達

中期目標

当社グループの取り扱う主要天然資源の持続可能な調達体制の強化

- 持続可能な調達を要する、主要な天然資源関連商品の特定と調達方針の策定、認証取得の促進、自主監査体制の強化。

航空機アフターマーケット事業

役目を終えた航空機の有効活用により、 航空機産業からサーキュラーエコノミーの構築に貢献

航空業界はコロナ禍によって深刻な打撃を受けたが、世界各国の渡航・入国制限が緩和・解除されたことで航空機需要は再び伸長しつつある。また近年、世界の航空会社は持続的な社会と企業の成長を両立させるべく、サステナビリティ経営に力を入れている。このような背景のもと注目を集めているのは、航空機の「アフターマーケットビジネス」だ。航空機のライフサイクルの持続性を高めるこのビジネスに、なぜ住友商事はこれまで注力してきたのか、どのような未来を描いているのか。航空事業開発部の機体リサイクル事業とパートアウト事業の担当者に、ビジネスの現状と今後の展望、事業にかける想いを聞いた。

Interviewees



航空事業開発部

塚本 有沙

2006年入社。航空機部品・MRO（Maintenance Repair Overhaul：整備・補修・オーバーホール）の対日代理店業務、エンジンリース事業会社の管理等を担当した後、経営企画部でマテリアリティ策定などに携わる。現在は、航空事業開発部で機体リサイクル事業に携わっている。

Executive Vice President, Werner Aero, LLC

近藤 俊典

2008年入社。航空機リース事業、エンジンリース事業等に携わった後、オランダのエンジンリース事業会社に出向。2020年からパートアウト事業に携わり、2022年からは米国のパートアウト事業会社であるWerner Aero, LLCに出向している。

Why

航空産業をめぐる深刻な環境問題 「退役後航空機のリサイクル」

航空機のライフサイクルは25~30年といわれ、年間700機以上が退役していますが、退役後は「航空機の墓場」と呼ばれる米国の砂漠地帯に放置される事例が多く見られています。退役後の航空機のリサイクルには多くの課題があり、航空機を循環利用する必要性が高まっているのが現状です。

そういった中、世界の航空需要は、新型コロナウイルス感染症の収束とともに再び需要が回復しつつあり、航空業界におけるCO2排出量削減・脱炭素化を喫緊の課題とした航空会社はサステナビリティ経営をもとにした成長戦略を策定・実践しています。

これらの市場背景も重なり、航空機のライフサイクル自体の持続性を高めていくことが求められています。

航空ビジネスを大きく展開する当社グループにおいて、高価な金属の塊である航空機の退役後に、リサイクルできる部品を回収・販売し、さらに残った航空機部品から金属を取り出し、二次利用できる金属として販売する等、航空ビジネスを通じてサーキュラーエコノミーの構築に貢献していくことが、当社グループの責務だと考えています。



What&How

住友商事が挑む「アフターマーケットビジネス」

住友商事では、長年にわたり航空機のリース分野でのビジネスを柱としつつ、グローバルネットワークを活かしながら規模と幅を兼ね備えた多様な航空関連事業を展開してきました。そして近年は、航空機のライフサイクル全体を見据えた事業の展開を目指し、航空機の機体や部品などを再利用する「アフターマーケットビジネス」に注力しています。

航空機リース事業における新造機の1次リース期間は5～15年ですが、航空機の耐用年数は25～30年で1次リース後も長く活躍します。そこで、住友商事では航空機のライフサイクルの「入口」に当たる1次リースだけでなく、「出口」となるアフターマーケットビジネスとして、「パートアウト事業」「機体リサイクル事業」「エンジンMRO事業」を展開し、航空機のライフサイクル全体を持続可能なものにするべく、事業を開発・推進しています。



退役機の部品を有効活用する「パートアウト事業」

退役した航空機から取り出して再利用できる部品は1000種類以上。着陸の際に使用する車輪である「ランディングギア」や補助動力装置の「APU」といった巨大なパーツから、客室の座席、座席横のパネルまで多岐にわたります。航空機パートアウト事業は、そうした部品の整備・販売を行う事業で、住友商事においては、アフターマーケットビジネスの拡大に向けて2022年8月に投資した米国のWerner Aero, LLC (以下、Werner) がその中核を担っています。



出向先のWerner Aeroにて

米国で約30年にわたってパートアウト事業を展開するWernerは、多くの航空会社と強固なネットワークを持ち、高い在庫管理能力や機材調達力、部品販売力も有しています。着実な成長が見込まれている航空機アフターマーケット市場において、人材の増強や調達する退役機の量・種類の拡大を推進することで、今後はさらに創出価値を高めていく計画です。

住友商事は、航空機パートアウト事業の成長ビジョンとして、自社の持つ資金調達力、知見を掛け合わせてWernerの事業拡大を図りつつ、機体パートアウト事業と航空機リース事業、エンジンリース事業とのシナジー創出を目指しています。さらに、機体リサイクルなど周辺事業を取り込むことでアフターマーケット市場において存在感のあるプレイヤーになりたいと考えています。



解体後の航空機部品

「機体リサイクル事業」では廃棄処理の難しい炭素繊維強化プラスチック(CFRP)のリサイクルにも取り組む

「機体リサイクル事業」は、パートアウト事業で必要な部品を取り終わった後の航空機の残骸を細かく細断・分別し、金属の二次合金としてリサイクルする事業です。住友商事では、自動車のリサイクルにおいて金属・プラスチック等の99%を再資源化する技術力を有し、航空機の適正なりサイクルを推進する国際団体「AFRA(Aircraft Fleet Recycling Association)」から日本国内で唯一認証を受ける総合リサイクル会社「豊富産業」をパートナー企業として事業化を検討。2022年に住友商事と豊富産業が共同で実施した機体リサイクルの実証実験では、96%のリサイクル率を達成しました。



焼却前の構造材

また、航空機の機体の中でも特に廃棄処理が難しいとされる素材である、CFRPのリサイクルにも挑戦しています。2035年頃からは、軽量で頑丈な特殊素材であるCFRPを機体全体の50%以上含んだ航空機の退役が本格化しますが、CFRPは現時点でリサイクルの方法が確立しておらず、地中に埋めるしかないといわれています。そこで、住友商事では、2040年にCFRPの廃棄量が現在の10倍近くになるという予測なども踏まえ、社内の炭素部や外部のパートナー企業とも連携してリサイクル方法の確立に注力しています。すでに、岐阜県にあるカーボンファイバーリサイクル工業社の技術を活用したCFRPリサイクルの実証実験において、CFRPを十分に再利用可能な形状で取り出せることが確認できており、各企業、大学やその他研究機関とも協力しながら再利用可能な活用方法を検討していく方針です。



焼却・加工後のペレット

Going forward

航空機産業の「入口」から「出口」まで責任を持って行う事業を確立したい

砂漠に朽ちかけた飛行機が並ぶ「航空機の墓場」は、誰がどう見てもサステナブルではありません。航空機を適切にリサイクルできるパートナーとのネットワークと住友商事のケイパビリティを最大限に活かし、航空機業界をサステナブルな形態に変えていくことは非常に意義のあることと認識しています。また、アフターマーケット市場は今後も着実な伸長が見込まれており、部品の再利用によるリターンも大きいため、事業化に成功すれば収益の大きな柱になるという点にも大きなやりがいを感じています。

私は経営企画部に所属していた時に、マテリアリティの特定に参画したのですが、当時は実事業に紐づけるほど意識していませんでした。それが今や、本部内では「サーキュラーエコノミー」をキーワードにESG投資を奨励するという機運が高まっています。採算性は確保しながらも、採算性だけにとらわれず社会的な意義もきちんと評価してもらえます。今後も、航空機産業の「入口」から「出口」まで責任を持って事業を行うポートフォリオの確立に貢献していきたいと考えています。



航空機業界のアフターマーケット市場で新たな事業創出に取り組んでいきたい

今、航空業界は大きな転換期を迎えています。その変化に適応するには多彩な資産・機能が必要になります。特に航空機のリサイクルにおいては、機体の調達ルート確保や解体・リサイクルの技術、金属に関する知見など、幅広い領域のノウハウやネットワークが求められ、そこに総合商社である住友商事の強みを感じています。

「遠く離れた人に会える」という機能も果たす航空機事業の存在意義は、航空機の安定供給を通じて世界中の人々の幸せや豊かさに貢献することだと考えています。航空機業界は長年にわたり欧米のメーカーが主導してきました。しかし今後はアフターマーケット市場の拡大を好機と捉え、日本企業として市場を牽引していけるよう、アフターマーケットビジネスにおける新たな事業創出に全力で取り組んでいきます。



航空機ビジネスの事業紹介は、統合報告書(P. 61)をご参照ください。

重要社会課題

人権尊重

「企業の社会的責任として自らの事業活動と
サプライチェーンに関わる全ての人権を尊重する



長期目標

全事業・サプライチェーンにおける人権の尊重

中期目標

『国連ビジネスと人権に関する指導原則』『住友商事グループ人権方針』に則った人権尊重の浸透・徹底

- 2023年までに、“指導原則”に基づく人権教育の単体受講率100%、地域組織・子会社実施率100%を達成。
- 人権デューデリジェンスのリスク分析の強化により、2025年までにサプライチェーンを含む全事業のリスクを的確に評価し、リスク低減策を実施。評価結果を踏まえて、より有効なグリーバンスメカニズムを構築。

安全な職場環境の確保

- 製造・加工業、大規模工事を伴うプロジェクトを中心とした主要事業労働現場における災害ゼロへの取り組み強化。

多様性に富み互いに尊重し合う組織の実現

- 差別・ハラスメントのない職場環境を整備。
- 国籍、年齢、性別、性的指向、性自認など、あらゆる属性や価値観にとらわれることなく個々人が能力を発揮できる人材マネジメントを推進。

有識者×住友商事 座談会

人権デューデリジェンスの現在地と今後の課題

住友商事は、2020年に「住友商事グループ人権方針」を制定し、企業の社会的責任として人権を尊重し、社会とともに持続的な成長を目指すことを改めて表明。6つの重要社会課題の一つとして人権尊重を設定した。翌2021年には重要社会課題の中期目標として「2025年までにサプライチェーンを含む全事業のリスクを的確に評価しリスク低減策を実施」することも設定し、全事業を対象にした部門別の人権デューデリジェンスを開始した。

開始から2年が経った今、当社の取り組みの評価は、そして今後目指していくべき方向性とは――。

当社サステナビリティ・アドバイザリーボードのメンバーでもあるビジネスと人権の専門家お二人と、人権デューデリジェンスを主導するサステナビリティ推進部のメンバーで、人権デューデリジェンスの現在地と今後の課題について座談会を開催した。

Interviewees



LRQA サステナビリティ株式会社 代表取締役

富田 秀実

ソニー株式会社で、中央研究所で材料物性、環境技術の研究に携わる。欧州環境センター勤務、環境戦略室長を経て、2003年のCSR部発足当初から統括部長を約10年務める。2013年ロイドレジスター クオリティアシュアランス (LRQA) 入社を経て、2016年より、ロイドレジスタージャパン株式会社取締役。当社の部門別人権デューデリジェンスでは、外部専門家として各事業へのインタビュアーを担当。2023年3月に当社サステナビリティ・アドバイザリーボードメンバーに就任。



西村あさひ法律事務所 弁護士

渡邊 純子

M&A、一般企業法務、アジア法務・ヨーロッパ法務を含む様々な法分野・法域との連携を行いながら、サステナビリティ分野において、企業の伴走支援を行う。また、国際労働機関 (ILO) コンサルタントとしての業務経験も踏まえた、多様なステークホルダーとの連携も強みとする。ビジネスと人権を専門分野の一つとし、日本企業にアドバイスを提供。

2023年3月に当社サステナビリティ・アドバイザリーボードメンバーに就任。



住友商事株式会社 サステナビリティ推進部

山谷 匡史

2004年4月精密機器メーカー入社。環境規制対応、サステナビリティ中計策定、統合報告書制作など、サステナビリティ推進業務に従事。その後、2016年6月にエネルギー企業に移り、経営企画にてGHG排出削減目標策定、ESG外部評価対応、統合報告書制作、人権対応等のサステナビリティ推進全般に従事。2022年10月に住友商事に入社し、サステナビリティ推進部配属、社会・環境リスクマネジメント全般に従事。



住友商事株式会社 サステナビリティ推進部

藤井 涼太

2021年4月住友商事入社、サステナビリティ推進部配属。2022年9月まで情報開示チームにて、ESGコミュニケーションブック含む対外発行物制作、ESG評価機関の格付け向上等に従事。2022年10月より、社会・環境リスクマネジメントを担当し、担当部門における人権デューデリジェンスや、投融資案件でのリスク分析等に従事。

人権デューデリジェンスの歩み

2020年度：当社グループの事業とそのバリューチェーンの洗い出しを行い、富田氏のコンサルティングのもと、当社グループの8つの顕著な人権課題を特定。

2021年度～：相対的に人権リスクが高いと思われる営業組織から部門別人権デューデリジェンスを開始。25年までに全7営業組織(6営業部門・1イニシアチブ)で実施完了を予定。

※ 人権デューデリジェンスの詳細は『ESGコミュニケーションブック 2023 (データ編)』P.83をご覧ください。

進捗状況 (4 営業組織で実施完了)

2021年度：メディア・デジタル事業部門、生活・不動産事業部門で実施

2022年度：インフラ事業部門、資源・化学品事業部門で実施

住友商事グループの現場社員は人権リスクへの意識が高い

——当社の人権デューデリジェンスにおいて、リスク特定等に関与いただいた富田さんと、開示物をご覧になられた渡邊さんそれぞれの視点から、どのように評価されていますか。

富田 住友商事はさまざまな分野で事業を手掛けています。資源権益事業のように地域コミュニティへの影響や労働安全衛生等、従来からリスクが認識されている分野だけでなく、メディア・デジタル関連のAIによる人権侵害等、新しいタイプの人権リスクが指摘されるようになった分野でもビジネスを展開しています。ですから、「住友商事の人権リスクは何か」と問われても一言で答えることはできませんし、リスク全体をシンプルにとりまとめることも非常に困難です。

そのような難しさがある中で非常に良いと思ったのが、各事業のリスクについてのインタビューを実施した際に、**現場に近い方にご対応いただいたことです**。一般的には、本社コーポレート部門がリスク評価を実施するケースがほとんどではないかと思いますが、どちらのやり方が優れているということはありませんが、こうした形を採っていることは住友商事の特徴的なところで。

今回現場のことを理解している方にインタビューしたことで、各事業特有のリスクを把握できたと感じます。例えば同じ産業分野でも、それぞれの事業によってサプライチェーンや関係先は異なり、結果としてリスクも異なってきます。現場に近い方々にお話を伺い、そういった状況がクリアになったことは、インタビューの大きな意義でした。

渡邊 私も住友商事が多数ある部門別にインタビューをされた上で、各事業のリスクに応じた取り組みを目指されているところは素晴らしいと感じました。**リスクの大きいところから取り組んでいく、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」の「リスクベース・アプローチ」の考えに則っている点が優れていると思います**。

サステナビリティ推進部と営業組織にしっかりとした協力体制があるなど、グループ全体で人権デューデリジェンスを進めていく素地がすでにあることも非常に良い点だと感じます。

富田 **インタビューでお会いした方の人権リスクに対する意識の高さ**も印象的でした。今何が必要かをしっかり認識されていて、今後気を付けるべきことについても高い関心をお持ちでした。事業環境が変化するとリスクも変わるので、例えばインタビュー時点でリスク管理がうまくいっていたとしても、それが今後も続くとは限りません。ですから大事なのは実際に事業の現場にいる人がリスクに対する感度を高く持

ち続け、リスクの変化を見逃さないことです。今回のインタビューからは、住友商事全体にリスクに対する感度の高さが根付いていると感じました。

——現状の課題といえるのはどんなことでしょうか。

渡邊 統合報告書などの**開示物に記載する内容をより具体的にすること**ですね。すでにリスク対応の取り組みを開始した、とありましたが、人権リスクが高いと特定した事業について現状何をしているのか、それを十分な取り組みと評価しているのか、といったことまで踏み込んで記載していただけたらと思います。

富田 リスクを特定しても、それをどう是正するのか、予防するのかといったことがもう少し見えてこない、人権デューデリジェンスの取り組みが1周回ったとはいえませんからね。

渡邊 社内外のステークホルダーがどのようにして人権デューデリジェンスの取り組みに関わっているのかを開示することも重要だと思います。例えば人権方針策定のプロセスについて、どのようなステークホルダーが関与したのか、どのような意見が出てどう反映をしたのか、といったことです。

—いただいたご評価、ご指摘についてサステナビリティ推進部の二人はどのように感じましたか。

山谷 私は過去に数社でサステナビリティ関連の部署にいました。昨年当社に入社し、人権デューデリジェンスを担当しています。先ほどご評価いただいた当社社員のリスクへの感度の高さや、人権への取り組みの真剣さといったことは、私も入社後に感じていたところです。

藤井 人権デューデリジェンスの取り組みをどう開示するかについては、まさに悩んでいたポイントです。当社グループの事業は出資パートナーと密接に連携しているものが多く、情報をどこまで公開すべきなのか迷う部分がありました。一方で、ステークホルダーの皆様に対して、当社の人権デューデリジェンスのPDCAがしっかり回っており、改善が進んでいることをお示しする必要があると考えています。どういった方法が適切なのか、サステナビリティ・アドバイザーボードの方々をはじめ専門家にもご相談しつつ、ステークホルダーの皆様にとって有益な開示をしていけたらと思います。

山谷 外部の方から足りないところをご指摘いただけると、課題が非常にクリアになりますね。もう少しで部門別人権デューデリジェンスが一巡しますので、その結果と今回ご指



摘いただいた点を踏まえ、高リスクをマッピングする等、今後のリスク低減へのアクションにつなげていく所存です。

グループ全体で主体的に人権デューデリジェンスに取り組むには

—今後、どのようなことに取り組みたいと考えていますか。

山谷 現在、住友商事グループの顕著な8つの人権課題^{※1}を特定し、仮説を持って各事業にインタビューする、ということを進めています。先ほど、各事業の現場に近い担当者にインタビューしていることをご評価いただきましたが、一方で人権デューデリジェンス全体の取り組みは、サステナビリティ推進部が主導する形になっています。さまざまな事業を手掛けている当社の総合商社という特性を踏まえると、**現場で実際にリスクを把握しマネジメントしている事業会社に主体的に取り組んでもらうことが重要**になります。

仮に事業会社主導で人権デューデリジェンスに取り組めるようになったとしても、サステナビリティ推進部を含むコーポレート部門には「現場でリスクの評価と対策がしっかり行われているか確認する」「全社的な視点で考えた場合の高リスクの対応状況を深掘りしてチェックする」といった役割が残ります。ですからコーポレート部門、事業を管理する本社の営業組織、投資先である事業会社、といった**レイヤーごとにどういった役割を担うかを適切に設計することが必要**だと考えています。

^{※1}:8つの人権課題は『ESGコミュニケーションブック 2023 (データ編)』P.83をご覧ください。

—渡邊さん、富田さんは今後の取り組みについてどうお考えですか。

渡邊 まず、グループでのリスク管理体制をより強化するのは正しい方向性だと感じます。現在は各営業組織にインタ



ビューしてリスクの度合いによって取り組みの優先順位を付けていますが、現場にリスク管理意識をより落とし込んでいくため、事業会社との間でも連携体制の強化を進めていただくことを期待しています。高リスクと判断した事象については、すでにさまざまな取り組みをされていると思いますが、各課題に対する取り組みが本当に十分かどうかを国際人権の専門家に確認してもらうこともお勧めします。このようにしてリスク対応を洗練させていきながら、**高リスク分野に関する取り組みのノウハウをグループ内で共有できるプラットフォームも構築できると理想的**です。

富田 コーポレート部門、本社営業組織、事業会社といったレイヤーごとに役割を分担することは人権尊重への取り組みを成功させる上でキーポイントになると思います。各営業組織や事業会社が自ら継続的に人権デューデリジェンスを回し、コーポレート部門がそれを適切に監督することが重要です。これを実現するには、**各レイヤーの担当者の教育**が欠かせません。知識を教えるだけでなく、考える力を養うような研修等が必要になるでしょう。とても長い道のりになると思いますが、地道にやっていくしかありません。リスクの度合いに分けてアプローチを進めることについて、有効性は非常に高いと感じる一方で、実際の取り組みは簡単ではないと



早期にグリーンバンスメカニズム強化に取り組むべき

思います。例えば異なる営業組織の取り組みについて、どちらのリスクが高いかは単純に比較できないはずです。

ですから、スピードを重視してリスクの高いものから優先的に取り組むとはいっても、リスクの判断を適切に行うためには、事業全体にかなり網羅的にアプローチせざるを得ないでしょう。大切なのは、それぞれのレイヤーでいかにリスクベースのアプローチを進めるかだと思います。そのためには、一人ひとりの社員が自発的に取り組むことができるような体制づくりが欠かせないと感じます。

——他にどういった取り組みが必要でしょうか

藤井 現在は部門別人権デューデリジェンスが後半に差し掛かったところであり、これにしっかりと取り組むのはもちろんなのですが、加えて重要社会課題の中期目標でも掲げている通り、部門別人権デューデリジェンスの評価結果を踏まえて、**より有効なグリーンバンスメカニズムの構築について**も今後検討を進める必要があると認識しています。

現状は本社のホームページに英語と日本語のお問い合わせ窓口を設けていますが、改善の余地があると捉えています。一方で全現場にグリーンバンスメカニズムを導入すると、オペレーションに負担がかり過ぎてしまいます。ですからさまざまな方のご意見をいただき、しっかりと議論して、最適な形を検討していけたらと考えています。

渡邊 現事業領域・展開地域の広さからすると、日本語と英語の対応だけでは不十分です。一方で、グリーンバンスメカニズムをどこにどこまでのレベル感で入れるか、ということについては、これもリスクベースで進めていくべきであり、高リスクな現場から導入することが現実的かつ効果的な対応です。

富田 一応、全体はカバーされているとすれば、次に、相対的にリスクが高い課題に関する通報を受けるにはどういう仕組みが最適か、ということを考えるべきです。さまざまな事業に伴う人権リスクに対応するためには、それぞれに関わるライツホルダー※2に応じた色々な苦情処理の仕組みも必要になってくるかもしれません。

※2：権利を持つ人、を意味する。ビジネスと人権の観点では、企業の活動を通じて人権を侵害される可能性がある人々を指す

渡邊 人権デューデリジェンスを一通り終えてからグリーンバンスメカニズムを導入あるいは強化する、という日本企業は多くあります。**もっとも、グリーンバンスメカニズムに関する取り組みも可能な限り早くスタートしていただくことが実効的です。グリーンバンスメカニズム導入によって新たな人権リスクが見つかり、人権デューデリジェンスの取り組みがよりスムーズに進むといったケースは多々あるからです。**また、既存の内部通報制度をアップグレードする等、法務部やコンプライアンス推進部との連携も、有効かと思います。

富田 私も、人権デューデリジェンスとより有効なグリーンバンスメカニズムの構築は同時並行で取り組んでいただきたいと思います。人権に対する取り組みは、欧州の法制化の進展等によって期待されるタイムラインも見えてきており、グリーンバンスメカニズム強化に早い段階で取り組む必要

性も高まっています。人権デューデリジェンスとグリーンバンスメカニズムの両方について、タイムラインを意識し、いつまでに何を終わるかということはある程度整理して公開することが重要だと思います。

従来の手法にとらわれず、住友商事にとって本質的に意味のある対応を

——アドバイスいただいた今後の取り組みの進め方について、サステナビリティ推進部のお二人はどう感じましたか。

藤井 リスクベースでのアプローチのお話は大変参考になりました。実際に取り組む場合、こちらから「高リスクです」と現場に伝えても、「他の部門や部署よりもなぜ高リスクだといえるのか」と疑問を持たれてしまうことは多いと思います。それを防ぐためにも、どのようにリスクを特定し、優先順位をつけ、どのようなアクションをするべきかを、ロジカルに説明していく必要があると感じました。

レイヤーごとに役割分担を決め、社員教育を進める、というご意見についてはすでに取り組みがスタートしています。具体的には昨年、**人権についてのe-learningを当社単体で**



は全社員が受講しました。今年から地域組織・子会社へも展開していきます。

山谷 今日アドバイスいただいたことをヒントに、取り組まなくてはならないことが沢山あり、道のりは長いと感じました。例えば、リスクベースのアプローチについては、事業会社の方に向けても、丁寧な説明やワークショップなどを通じて、なぜこの事業はリスクが高いのかといったことを地道に説明する機会を増やす必要があると思いました。

サプライヤーに対して当社が求める行動規範を遵守しているかをアンケートするSAQ(Self-Assessment Questionnaire)は、特定の品目・事業においては実施しているものの、全社一律では行っていませんでした。今後はこうした取り組みも検討すべきでしょうか？

富田 個人的には、従来の形式的なSAQはリスク特定という本来の目的に対して有効に機能していないケースが非常に多いと感じており、必須とは思っていません。従って、もしSAQを始めるのであれば、一般的なアンケート項目を網羅しなければと思わず、事業特性に合った形をゼロベースで考えていただけたらと思います。**形式ではなく本質を追求するため、「全く新しいやり方をつくり出す」というくらいの気概で臨んでいただきたいです。**

渡邊 抽象的なアンケート項目ばかりのSAQではおっしゃる通りで効果は薄いと感じます。「強制労働はありますか」といった質問をして「ありません」と回答が返ってきたらそれで終わり、ということでは実際のリスクは分かりません。本質的なリスク特定のために必要なことをしていくという点に

同意します。

山谷 これまでの一般的な手法にとらわれず、本質的にリスク低減のために何をやる必要があるかを考えることが重要という点、よく理解できました。多くの企業の特徴として、人権に限らず「しっかりやっている」ことを示したい、という考え方は強いように感じています。ただそこで止まってしまうと、取り組みが進化していきませんし、今世界的に求められている人権対応のレベルには応えられないと思っています。本質的に何が大事で、当社に合ったやり方なのかを考え、社内各組織・社外ステークホルダーとコミュニケーションを取り、専門家の皆様のご意見も伺いながら、取り組みを進めていきたいと思います。本日はありがとうございました。

人権デューデリジェンスを実施した部門からのコメント

メディア・デジタル事業部門 デジタル事業開発部

(SC デジタルメディア (株) 管理部署)

クライアント企業のマーケティング支援や映像制作・ライブ配信事業を手掛ける SC デジタルメディア (株) は、消費者関連データを含めた広範なデータを取り扱っています。

データの取り扱いやプライバシー保護の観点で潜在的な人権リスクが生じ得ることを、今回の人権デューデリジェンスを契機とした事業会社側との対話を通じて改めて認識・整理し、未然に防ぐための社内啓発や業務改善など具体的なアクションにつなげることができました。企業市民としての責任をしっかりと果たすためにも、「ビジネスと人権」について今後も意識高く取り組んでいきます。

インフラ業務部^{※3}

地域社会に根差した事業が多い当部門では、従来、事業を展開する地域の方々の人権や現場で働く方の労働安全等に配慮した事業開発や運営を行ってきました。今般の人権デューデリジェンスは部門全事業を対象に行われ、上記取り組みを再確認するとともに、サプライチェーンを改めて俯瞰し、人権課題やそれに対する打ち手を整理する大変良い機会となりました。e-learning による学習や、外部専門家のアドバイスをいただける機会もあり、デューデリジェンスのプロセスを通じて部門員の意識やリテラシーの向上も図ることができました。

※3：各営業部門の戦略・業績管理・企画・人事等を担当する部署。人権デューデリジェンスを含めたサステナビリティの取り組みについて、部門の窓口・統括を担う。

生活・不動産事業部門 リテイル事業第二部

(住商モンブラン (株) 管理部署)

白衣、サービスユニフォーム等の企画、生産、販売を行う住商モンブラン (株) では、従来、生産委託先の海外・国内工場において、工員の安全等に十分配慮した運営を行っています。今般人権デューデリジェンスを通じて、当部としても、改めてその重要性やサプライチェーンを体系的に認識することができました。同社では、①海外工場での実地調査や②CSR 監査活動の指針の策定③外部専門家を起用した取引行動規範の策定ならびにそれに基づく取引実行、等の取り組みが進んでいます。また、当部が同社とさらなるガバナンスの高度化について対話する際にも、人権デューデリジェンスで整理した内容を活かしています。

資源・化学品業務部^{※3}

部門内の各ビジネスラインの人権リスクについて網羅的な確認ができました。労働災害やトレーサビリティ等、リスクが特定された事業ではリスク防止・軽減に向けたアクションプランを策定、実行開始しています。また、鉱山事業での環境影響評価/地域住民への配慮、製造工場での労働環境等について大きな問題がないことも確認できました。委託先やサプライチェーン上流への積極的なリスク低減の取り組みについては、グッド・プラクティスとして社内共有も実施し、全体的なレベルアップを図っています。



重要社会課題

地域社会・経済の発展

地域の産業発展と人材育成、産業・社会インフラの整備に貢献する

長期目標 地域の産業発展と人材育成への貢献

中期目標

当社グループ事業のグローバルな展開を通じた地域産業の発展・雇用創出・人材の育成

- 持続可能で、生産性・付加価値の高い産業の振興、事業を通じた地域社会との共生。
- 当社グループ事業拠点における雇用の創出、経営人材・高技能人材の育成。

長期目標 産業・社会インフラの整備

中期目標

社会の持続可能な発展に資する産業・社会インフラの普及

- 良質なエネルギー、水、輸送・物流・通信・金融サービス等へのアクセスを可能にするインフラや都市機能を高度化する事業の推進。

エチオピア総合通信事業

通信インフラの構築と付加価値サービスを通じて エチオピアの未来を支える

モバイル通信サービスは、今や電力や水道と同じように、人々の暮らしに欠かすことのできない重要な社会インフラとなりつつあるが、世界にはいまだ通信インフラの整備が遅れ、携帯端末の普及が十分に進んでいない地域も存在する。その一つが、アフリカ・エチオピアだ。同国は、通信サービス普及の遅れが今後の経済成長の足かせとなっており、教育格差、男女格差などの社会課題を解決していく上でも障壁になっている。住友商事は、世界のさまざまな地域で通信サービスをゼロから立ち上げてきたノウハウを活かし、パートナーとともに、いまだ黎明期にあるエチオピアの通信サービス市場に新規参入。同国の中長期的な経済発展と人々のより良い暮らしの実現に貢献するため、豊富な経験と情熱を持った社員たちが、さらなる通信エリアの拡大と多様な付加価値サービスの提供に挑む姿を紹介する。

Interviewee



スマートインフラ事業第二部

副島 ゆかり

2008年入社。2011年より通信事業部(当時)に所属し、現在に至るまで新興国の通信事業投資に携わっている。2013年4月からは2年間モンゴルに駐在、出資先の現地携帯キャリアに出向し、経営企画・マーケティングを担当。2022年1月からエチオピア総合通信事業及びVodafone社との連携を担当し、現地事業会社管理に携わっている。

Why

通信インフラ整備の遅れが、経済成長の足かせに

エチオピアは、アフリカ大陸第2位となる人口約1.2億人を擁する中核国です。年齢中位数約19歳と若年人口も多く、近年はGDPの年間成長率6%~10%という高い経済成長を続けてきました。その一方で、人口の約80%が農業に従事しており、近年の大規模干ばつや急速な人口増加、低賃金などによって、いまだ世界の最貧困国の一つとなっています。

そんな同国の携帯電話普及率は50%程度にとどまっており、先進国だけでなく多くの新興国が普及率100%超（国民1人当たり1台以上）に達しているのに比べ、大きく後れを取っています。

こうした通信インフラ整備の遅れによる国際的なデジタルデバイド（情報格差）の拡大は、今後、同国が経済成長を果たし、社会を発展させていく上で大きな足かせとなります。そこでエチオピア政府は、デジタル化による雇用拡大や貧困解消など持続可能な経済成長の実現を目的とした経済政策「Digital Ethiopia 2025」を策定し、その一環として2019年より通信市場の自由化に踏み切りました。



What&How

世界の有力プレイヤーと戦略的パートナーシップを組み、ゼロから新しい通信サービスを立ち上げる

一社独占が続いてきたエチオピアの携帯電話市場では、市場競争が存在しないために、技術革新やエリア拡大、サービス改善等へのインセンティブが働かず、携帯電話の普及が伸び悩む要因となっていました。

この状況を打開するべく、エチオピア政府は通信事業の自由化を決定し、新規参入の競争入札を実施。住友商事は、英国に本社を置くVodafone Group Plc社、そのグループ会社であるケニアのSafaricom Plc社、南アフリカのVodacom Group Ltd社、さらに英国政府系投資会社British International Investment社とのコンソーシアムでこれを落札し、エチオピア携帯電話市場への新規参入を果たしました。

住友商事は、総合通信事業において約30年にわたる経験を有しています。1995年、それまで携帯電話サービスが存在しなかったモンゴルにおける事業の立ち上げを皮切りに、その後もロシアやミャンマーなどでの携帯電話サービスを展開する等、多くのプロジェクトを推進。これらの事業を通じて、通信分野の専門人材や、国内外の有力企業とのビジネスネットワーク、現地政府との交渉、リスクマネジメント等を含めたプロジェクトマネジメント能力など、多くの知見を獲得してきました。今回のエチオピアにおいても、アフリカ8カ国を含む世界各地で通信事業を展開するVodafoneグループと、海外通信事業をゼロから立ち上げてきた経験を持つ住友商事とのパートナーシップが、プロジェクトの大きな推進力となっています。

エチオピア総合通信事業の推進体制と出資比率



※2023年3月末時点

内戦激化を乗り越えて主要都市でのサービスを開始し、2030年にはエチオピア全土でのサービス展開を目指す

総合通信事業ライセンスを獲得したコンソーシアムは、2021年7月、現地事業会社 Safaricom Telecommunications Ethiopia PLC を設立し、事業化に着手しました。その直後、内戦激化によって操業準備が想定通りに進まない局面もありましたが、2022年10月には首都アディスアベバをはじめ主要11都市でサービス提供を開始しました。その後もサービスエリアを広げ、2023年4月までにエリアを全国主要22都市に拡大。今後は小都市・主要道路へのエリア拡大と販売拠点の拡大を進め、2030年を目標にエチオピアのほぼ全ての人の携帯電話ネットワークへのアクセスを可能にする計画です。

また、本事業の展開に伴って、直接・間接的な雇用創出にも貢献しており、2023年3月時点ですでに5,000人超の雇用が生まれています。



ローンチセレモニーでのSIM販売

エチオピア社会の経済活動を支える金融サービスを提供

このエチオピア総合通信事業では、通信ネットワークを活用したさまざまな付加価値サービスの提供も目指しています。その最初のステップとして、2023年度中にモバイルマネーサービスM-PESAの提供を開始します。パートナーであるSafaricom Plc社が、2007年3月にケニアで開始したM-PESAは、携帯電話を使って相手の携帯電話番号宛にモバイルマネーを送金できるサービスです。店舗でのモバイル決済に使用できるだけでなく、現金が必要な最寄りの店舗やキオスク等でお金を受け取ることもできます。銀行口座がなくとも携帯の操作だけで金融取引が可能になる利便性の高さから、銀行口座を持たない人が多いケニアで急速に普及が進み、近年では他のアフリカ諸国や東欧等でも利用者が増えています。

エチオピアもいまだ銀行口座を持たない人が大半のため、M-PESAの導入・普及は、人々の暮らしや経済活動を大きく変える社会的なインパクトがあると考えます。

日々の買い物や公共料金などの支払いをキャッシュレス化できるのはもちろん、給与の振込・受け取りや、都市部で働く人が地方の家族に仕送りする際等の安全・確実な送金手段となるはずで。また、将来的にはM-PESAを用いて個人や中小企業向けの少額ローンなどの金融サービスを提供することで、事業拡大や起業を促進し、現地の経済活性化、雇用拡大にも貢献していくことを目指します。

さらに今後、ネットワーク基盤を活用してオンライン教育やコンテンツ配信等のサービスを事業化する場合にも手軽で確実な課金・支払い手段が必要であり、M-PESAの展開は将来の付加価値サービスの実現に向けた基盤整備にもなります。

住友商事には、教育やエンターテインメント、農業、ヘルスケアなどさまざまな実業を展開する部門が社内存在する強みがあり、さらに、この基盤の活用機会を社外へと広げていくネットワークも有しています。こうした総合商社としてのシナジーも活かしつつ、エチオピアの基盤整備や、それをもとにした発展に役立つ多彩な付加価値サービスを提供し、経済発展と人材育成に寄与しながら、Enriching lives and the worldを追求していきます。

Going forward

エチオピアの全ての人にネットワークアクセスを

モバイル通信サービスの立ち上げでは、ネットワーク建設が大きな比重を占めます。ただし、海外事業では治安の影響を受けたり、土地使用の認可がなかなか出なかったりと、その国や地域ならではの問題が発生します。その都度、計画を練り直したり、粘り強く交渉を続けたりすることで一つひとつ課題をクリアしていかなければなりません。そんな時、心強かったのはモンゴルやミャンマーなどの案件で経験を積んだ人が社内に多数在籍していることです。

私自身も以前、モンゴルに駐在し、現地の携帯電話会社の運営に携わった経験が役立っています。

数ある商社のビジネスの中でも、通信事業は人々の暮らしにダイレクトに関わる仕事です。私も実際にエチオピアに行きましたが、特に地方ではまだまだ携帯を持っていない人が多く、通信以外のインフラも整備途上です。そんな現地の暮らしを肌で感じ、私たちが提供する通信インフラや金融サービスなどを通じて、この状況を変えたいと決意を新たにしました。

近い将来、エチオピアのどこに行っても誰もがスマホを使ってSNSでつながったり、ショッピングを楽しんだりしている——そんな様子をこの目で見るができるように、これからもネットワーク拡大や付加価値サービスの提供にチャレンジしていきます。



Safaricom Ethiopia ESGマネージャーからのメッセージ

「Transforming the Lives of our society for a Digital Future」を企業理念とする会社の一員であることは非常にエキサイティングです。サファリコムエチオピアのESGプログラムは、私たちの全ての事業において、サプライヤーやベンダー、そして事業を行う地域社会との協力を一貫通貫で確実に実施するための確固たるポリシーと手順に支えられています。

ESGの責任者として、直接・間接の雇用機会、ビジネス機会、ネットワークアクセシビリティ、高速インターネット接続などを通じて私たちの会社が社会にもたらした変化を目の当たりにすることは非常に励みになります。そして、モバイルマネーの導入は多くのエチオピア人に必要とされる金融とデジタルインクルージョンをもたらし、生活の向上に大いに寄与するでしょう。

サファリコムエチオピアは「Transforming the Lives of our society for a Digital Future」の企業理念の元、既に5,321人の人々に直接・間接の雇用機会を提供しています。(うち150人は新卒であり、その半数以上は女性と農村部出身者です。)

エチオピア全土にサービスを届けるために活動を更に拡大しつつ、毎年15,000人の女性が参加するWomen First 5Kランや、毎年全国で実施される植樹などの環境保護プロジェクトなど、人気のあるコミュニティイベントにも注目し、支援をしています。

Safaricom Ethiopia ESG Manager

Tewodros Getachew





重要社会課題

生活水準の向上

多様な事業と新たな技術やコンセプトにより
高度なサービス・新たな機能の提供を目指す

長期目標

高度な生活関連サービスの提供

中期目標

都市化、高齢化等の社会課題解決に資する、高度な生活関連サービスの普及

- 新たな技術やコンセプトによる、モビリティ、メディア・通信、ヘルスケアサービス、スマートシティ構築等、生活水準を向上する、より高度なサービス・新たな機能の提供。

次世代アグリ事業

農業にイノベーションをもたらす

持続可能な食糧生産の実現へ

世界の人口増加や気候変動の問題が深刻化する中、人類が地球上から飢餓をなくし、食糧の安定供給と栄養事情の改善を実現するためには、今後、農業の生産性向上と環境負荷低減を両立させ、持続可能な食糧生産供給システムを確立することが不可欠だ。

これまで約70年間にわたり、世界各地で農業ビジネスを展開してきた住友商事では、こうした課題の解決に貢献すべく、2022年4月、中長期的な視点から、農業の未来を支える新たな技術やソリューションの普及に向けた事業開発を担うアグリイノベーション部を新設した。長年培ってきた農業ビジネスの知見を活かした、持続可能な次世代の農業を実現するための挑戦とは――。未来の農業に向けて奮闘する2名の担当者に話を聞いた。

Interviewees



アグリイノベーション部

岡田 啓佑

2008年入社。建設機械事業本部で鉱山・建設機械の販売事業や建機工場向けのサプライチェーンマネジメント等に携わった後、2013年10月から約3年間、アフリカ現地法人で新規事業開発を経験した。帰国後、精密農業分野の事業開発を担当。2022年4月に設立したアグリイノベーション部に参加し、スマートファーム分野の新規事業開発を担当している。

アグリイノベーション部

黒江 彩

2008年入社。基礎化学品・エレクトロニクス本部で、プラスチック原料や半導体材料のトレードを経験した後、2020年7月、エネルギー本部に異動し、カーボンプレジット関連ビジネスの立ち上げに携わる。2022年4月、新設のアグリイノベーション部へ異動。現在は、同部でカーボンプレジット創出を含めたクリーンファーム分野の新規事業開発を担当している。

Why

増大する食糧需要や気候変動に対応した 農業・食糧生産の実現に向けて

農業・食糧生産を取り巻く環境は、近年、一層厳しさを増しています。グローバル規模では、世界の人口増加や食生活の変化に伴い食糧需要が増大する一方、気候変動による作物の生育条件の変化、干ばつや洪水の増加、土壌の流亡など、食糧増産の壁となるさまざまな問題が顕在化しています。日本国内に目を向けても、農業人口の減少、後継者不足、耕作放棄地の増加など多くの社会課題が山積みです。これらの問題を解決し、持続可能な食糧生産システムを構築していくためには、農産物の生産性向上や作業の自動化・省力化、環境負荷の低減など、農業分野にイノベーションをもたらす新たな技術・ソリューションを実用化・普及させていくことが求められます。

世界全体の品目別食糧需要量の見通し



What&How

アグリ事業を次世代成長戦略テーマに掲げ中長期的視点から新規事業開拓に取り組む

住友商事は、約70年前に農薬・肥料の輸出入事業に着手したのを皮切りに、その製造・ディストリビューション事業、さらに農業機械などを含めた農業資材の直販事業をグローバルに展開する等、世界各国の農業の持続的発展と食糧の安定供給に寄与するビジネスを推進してきました。これら長年の事業を通じ、世界の主要農産地をカバーするグローバルな販売ネットワークとバリューチェーンを構築する一方で、直販体制を通じてお客様である各地の生産者の方々にダイレクトにアクセスし、きめ細かなニーズや課題をくみ上げることができるのも当社アグリ事業の大きな強みです。

人類の持続可能性や食糧安全保障に関わる課題として農業・食糧生産への注目が高まる中、住友商事は、農業ビジネスを中期経営計画「SHIFT 2023」の次世代成長戦略テーマの一つに位置付け、全社体制で事業強化・育成をしています。アグリ事業SBU (Strategic Business Unit) では現在税後利益 165億円 (一過性利益を除く) を2030年度に400億円超に成長させる計画です。

この方針のもと、アグリイノベーション部では、ICTを活用して高効率の食糧生産を目指す「スマートファーミング」、低環境負荷の食糧生産を追求する「クリーンファーミング」、ゲノムや培養技術等を駆使した「次世代食糧生産」の事業開発に取り組んでいます。



ICTやバイオ、環境対応技術等を活用した持続可能な次世代農業の実用化に挑む

「スマートファームिंग」は、IoT・ICTやAI解析といった最先端の情報技術を活用し、農業機械の稼働データや農作業記録、土壌データ、気象データ、衛星や空撮画像による生育分析等、農業に関するさまざまなデータを集約・分析することにより、収穫量の最大化や品質向上、農作業の自動化・効率化を実現する事業です。こうした先端農業技術・ソリューションを普及させていくための営農受託事業にも力を入れています。その一環として、国内で農業用自動飛行ドローンの開発・販売と、画像解析による生育・病害診断等のAIサービスを開発するナイルワークス社への出資も行っています。また、新規事業検討領域では、オートメーション技術を活用した精密農業の普及、解析・ソフトウェアのサブスクリプションサービス、農作業の受託や資材流通のモバイル決済サービス等を通じた新興国・小規模農家向け支援サービスの開拓等にも取り組んでいます。

「クリーンファームिंग」では、農業由来のGHGを削減するため、土壌の有機物を増やすことで地中にCO₂を貯留し、農地や生態系の保全・改善を図りながら作物を栽培する「再生農法」に注目しています。また、それによって創出したカーボンクレジットを流通させることで、持続可能な事業化を目指しています。その他、畜産・酪農業で発生するGHGを削減するため、畜牛のげっぴに含まれるメタンガスを低減する効果のある飼料添加物を利用した事業開発、代替タンパクとして期待されている昆虫由来タンパク質を用いた畜産・水産飼料やペットフードをはじめとした用途開発に力を注いでいます。

「次世代食糧生産」は、次世代技術を活用して循環型の食糧生産システムを構築し、人々の豊かな食生活を支えていこうという取り組みです。具体的には、ゲノム編集技術を駆使した高機能農産物品種やバイオ農薬の開発、藻類から生成した食用油・燃料の実用化、培養肉、代替肉の開発・生産等を目指しています。

スマートファームING

ICT 基盤を活用した
高効率食糧生産

- 農業データ分析・営農プラットフォーム（農業データのデジタル化・可視化・AI 分析）
- 営農受委託事業（ドローン散布・精密農業（自動操舵・可変施肥）による生産者支援）
- 新興国・小農家支援プラットフォーム（農作物・資材流通、モバイル決済等 小農家支援）



クリーンファームING

新技術を活用した
低環境負荷型 食糧生産

- 飼料添加物（畜産業から発生する GHG 削減）
- 再生農法（農業・農地からの GHG 削減／カーボンクレジット創出）
- 昆虫プロテイン（昆虫由来の畜産／水産飼料など新事業価値創出）



次世代食料生産

次世代技術による、
循環経済・生活水準向上

- ゲノム編集（高機能品種の開発・販売）
- 藻類培養（食用油、燃料などへの活用）
- 次世代型食糧生産（培養肉、代替肉）





持続可能な農業に取り組むインドの現地パートナー、農家の皆さんと住友商事社員

既存のアグリビジネスとの連携はもちろん、住友商事の幅広い事業とのシナジーを追求

プロジェクトの進捗状況はさまざまですが、それぞれの案件でマイルストーンを設定して、一步一步達成していく方針です。すでに実証実験等で成果を上げている案件であっても、実際に事業化するためにはコスト面が大きな課題となる可能性があります。そこで、機械設備などの導入コストがかさむ事業に関しては、サブスクリプションサービスとして提供する等、初期投資の難しい中小規模の生産者の方々にも広く活用していただけるビジネスモデルの構築を目指します。

また、新規事業開発にあたっては、アグリ事業SBUの既存事業はもちろん、グリーンケミカル開発部やエネルギーイノベーション・イニシアチブ(EII)等、他のSBUや全社組織において環境対応ビジネスやカーボンニュートラルの実践に取り組む専門チーム、各地域の当社拠点やグループ会社との連携を推進しています。このように社内のさまざまな事業とのシナジーを追求しながら、持続可能な次世代の農業・食糧生産システムの実現に貢献できるのは、住友商事ならではの強みだと考えています。

Going forward

パートナーとビジョンを共有し、課題を一つひとつ解決していく

「スマートファーミング」のプロジェクトでは、農機やドローンなどの機器メーカーやITベンダー等はもちろん、ユーザーである農業生産者や、作物の需要家である食糧加工会社や流通業者も含め、多くのパートナーとの協力関係が非常に重要です。農場での実証実験は結果が得られるまで半年から1年以上かかることもあります。そういった中で、実験段階でプロジェクトが止まってしまわないように、より長期的な目線で農業を持続可能なものにしていこうという、同じ課題感を持っていただけるパートナーと一緒に事業を展開していくことが大事だと思いますし、住友商事としてその一助を担いたいな、という想いで仕事をしています。また、当社には、国内はもちろんアジアやアフリカ、ヨーロッパ、南米など世界に拠点があり、そこにはその国の農業や社会の発展に貢献しようという情熱を持った人たちがいます。そんな仲間たちと一緒に、次世代の農業・食糧生産を支える新しいビジネスを創出していきたいと考えています。



アグリ事業の事業紹介は、統合報告書 (P.14) をご参照ください。

農業における環境負荷削減を収益化できるビジネスモデルの構築へ

アグリイノベーション部では「Innovation for the Earth」というミッションを掲げており、まさに私が担当する「クリーンファーミング」は、これからの農業に不可欠な取り組みで、極めて社会的意義の大きな事業であると確信しています。ただ、現状では農業における環境負荷の低減がただちに生産者の収益に結びつくわけではないので、持続的なビジネスとして普及させていくにはバランスが難しい事業だとも感じています。そこで私たちは、カーボンクレジット創出などで環境価値を経済価値へと変換する仕組みを導入したり、コスト削減を追求する等して、「クリーンファーミング」を収益化するためのビジネスモデルの確立に力を注いでいます。また、各生産者で個別に事業化するのは効率的ではないので、各業界や地域等と協力して取り組むことで、より大きなGHG削減効果を創出し、社会的なインパクトをもたらせるよう、ビジネスをコーディネートしていきたいです。





重要社会課題

良質な教育

あらゆる社会課題解決の基盤となる「質の高い教育の普及」を目指す

長期目標

質の高い教育の普及

中期目標

100SEED[※]活動等を通じた、良質で平等な学習機会の提供

- 教育機会の提供対象の量的拡大。
- 受益者の満足度100%。
- 毎年継続して全社員の5%以上参加(対象は単体・地域組織・グループの会社)。

※住友商事グループの社員参加型の社会貢献活動プログラム

社会貢献活動「100SEED」

未来を担う人づくりに貢献。タイ住友商事が手掛ける多面的な教育支援

世界各地の教育課題に住友商事グループ社員が自ら取り組む社会貢献活動である100SEED。

今回はタイで3つのプロジェクト「BUTTON UP」「POWER UP」「LIGHT UP」を推進し、多面的な教育支援に取り組むタイ住友商事のメンバーにインタビューを実施しました。

Interviewees



Ms. Kanitha Thiansing (左)

SCTL※ 100SEED Committee Advisor (FY2021 – FY2022)

Ms. Pallapa Wartcheeranon (中)

SCTL 100SEED Committee Advisor (FY2021 – FY2022)

Ms. Chalida Yodkansee (右)

SCTL 100SEED Member and Volunteer

※ Sumitomo Corporation Thailandの略

Why

タイの教育課題と、活動誕生の背景

タイにおける教育課題は大きく2つあります。一つ目は、政府による教育支援が都市部の大規模校に集中し、小規模校ではインフラや教材が不足し、格差が生じている点です。また、2つ目として、授業内容が実生活・社会とリンクしておらず、学んだことが社会で通用するか学生が不安を抱えている点も挙げられます。残念なことに、タイの学生の成績は、依然として世界平均より低いのが現状です。

タイ住友商事では、これらの課題を解決するために、100SEED委員会を発足させ、3つのプロジェクトを立ち上げました。また、現地のニーズをくみ取るためにパートナーと密に連携し推進しています。

OECD 生徒の学習到達度調査 (PISA)2018 の世界ランキング - タイ -

Reading ^{※1}	Science	Mathematics
		
66 位 (78 カ国中)	52 位 (79 カ国中)	56 位 (79 カ国中)
1 位：B-S-J-Z(中国) ^{※2} 78 位：フィリピン	1 位：B-S-J-Z(中国) ^{※2} 79 位：ドミニカ共和国	1 位：B-S-J-Z(中国) ^{※2} 79 位：ドミニカ共和国

※1 スペインのデータなし

※2 B-S-J-Zは北京・上海・江蘇・浙江を指す

What&How

あらゆる視点で教育を改善する3つのプロジェクト

タイ住友商事は、あらゆる視点で教育を改善するため「学校における教育環境の改善」「大学生に対し質の高い社会人になるための必須スキルの提供」「教師の能力開発」を目的とした3つのプロジェクトに取り組んでいます。これらの活動を通して、年間2,000人以上の学生・教師を支援しており、社会の発展に貢献する意義あるプロジェクトであると考えています。特に1人の教師が毎年多くの学生の指導に当たることができる観点で、教師の能力開発を目的としたLIGHT UPプロジェクトは大きな役割を果たしています。

➤ BUTTON UP

地方小学校への設備提供等を通じた教育環境の整備活動。

➤ POWER UP

大学生2-4年生を対象に、社会人として必要なスキルを身につけられるセミナーやワークショップを開催する活動。

➤ LIGHT UP

コミュニケーション、コラボレーション、クリティカルシンキングのスキルを子どもたちに身につけさせる指導スキルを教師向けに提供する活動。

SCTL 100SEED 活動実績

プロジェクト名	2020年度 実績	2021年度 実績	2022年度 実績
BUTTON UP	<ul style="list-style-type: none">・ 2 学校・ 345 人 (生徒)・ 67 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2 学校・ 299 人 (生徒)・ 86 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2 学校・ 286 人 (生徒)・ 97 人 (SCTL 社員)
POWER UP	<ul style="list-style-type: none">・ 1 セミナー・ 220 人 (生徒)・ 10 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2 セミナー・ 336 人 (生徒)・ 33 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2 セミナー・ 424 人 (生徒)・ 39 人 (SCTL 社員)
LIGHT UP	<ul style="list-style-type: none">・ 2 コース・ 30 人 (教師)・ 20 人 (校長)・ 30 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 1 コース・ 32 人 (教師)・ 68 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2 コース・ 32 人 (教師)・ 49 人 (SCTL 社員)
Total impact	<ul style="list-style-type: none">・ 2,365 人 (生徒)・ 107 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2,435 人 (生徒)・ 187 人 (SCTL 社員)	<ul style="list-style-type: none">・ 2,510 人 (生徒)・ 184 人 (SCTL 社員)





Going forward

教育支援を必要とする地域に活動を広げたい

3つのプロジェクトにはそれぞれの願いや由来があります。BUTTON UPは、第一ボタンをしっかりととめて(つまりは初等教育の環境整備)、第二ボタン以降を掛け違わないように(=それ以降の教育に支障をきたさないように)するという由来があり、POWER UPは将来を担う大学生への未来に羽ばたくための支援を行い、LIGHT UPは生徒の未来を照らす存在である先生の教育に焦点を当てたいといった願いが込められています。

タイ住友商事はこの一連の100SEED活動、教育開発の取り組みをこれからも継続していきます。そして、可能であれば、特に教育格差の是正に向けた支援が必要な他地域にも活動を広げていきたいと考えています。また、より多くの学生・学校に影響を与え、リーチするために、学生の対象範囲を広げていきたいとも考えています。



社会的意義と誇りを感じ、活動に取り組んでいます

私たちは、住友商事・タイ住友商事が地域社会の一部と考えています。故に、タイ住友商事は、のちに私たちの会社やビジネスパートナーの一員となり、また国の発展に貢献する次世代育成の一翼を担っていることに社会的意義と誇りを感じて活動に取り組んでいます。また、これら活動は多くの校長先生や先生方から熱心な賛同・支援を受け、2年間の活動の末にLIGHT UPとBUTTON UPの重点地域であるアントン地域では有名な活動となりました。POWER UPについては、高等教育省の担当職員が年次大学会議において、大学生の就職・キャリア活動において役立つ活動だと言及されており、私たちの予想を超える成功を収めています。



自分の仕事が社会にプラスの影響を与えることを実感

このプロジェクトに参加して、タイの教育分野を中心に、社会の発展に積極的に貢献する組織の一員であることに誇りを持っています。また、さまざまな部署や外部の企業と協力して教育課題を特定・分析することは、批判的思考、分析力、創造力、そしてチームワーク・マネジメントを学び、向上させる良い機会となっています。これらの習得したスキルは、自分の仕事に応用することができ、自分自身の成長と発展に役立つとも考えています。また、この活動を通じて、自分の仕事が社会にどのようなプラスの影響を与えていることが実感できるため、仕事へのモチベーション、満足度、エンゲージメントが高まっていると感じています。



プログラムに参加した生徒・教師のお二人からのコメント



BUTTON UP 体験校の生徒

タイ住友商事のメンバーが僕たちの学校を訪れ、古くなったり、ダメになった設備を良いものに変えてくれたことにとても感謝しています。



LIGHT UP 参加教師

このプログラムは新たな教育テクニックを学ぶことができる非常に良い機会でした。私の生徒は次の授業で私が何を教えてくれるのかを楽しみにしています。



LIGHT UP プロジェクトの一環である教員向けの3日間の研修プログラムの様子

次世代人材育成 「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」

住友商事ならではの奨学金支援で、グローバルに活躍する若い芽を育てる

住友商事では、グローバルに活躍する次世代人材育成を目的に「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」を2014年から開始している。プログラムを通じてどのような経験や学びを得たのか、また、これから留学を目指す学生に向けてどのような思考で臨んでもらいたいのかを、運営サポートいただいているプログラムコーディネーターの渡部様と本プログラムの卒業生である小松様からお話いただく。

Interviewees



公益財団法人 米日カウンセラーズジャパン

渡部奈々様

食品会社勤務を経て、「Japan Outreach Initiative (JOI) プログラム」に参加し、日米交流のためのコーディネーターとして米国ノースカロライナ州に2年間派遣される。2020年からは、プログラムコーディネーターとしてTOMODACHIイニシアチブのプログラム運営に携わる。



TOMODACHIアラムナイ(第2期奨学生)

小松夏実様

慶應義塾大学工学部物理情報工学科在籍時の2015年に、第2期生としてTOMODACHI住友商事奨学金プログラムに参加。2017年の大学卒業後米Rice大学に進学し、電気コンピューター工学科にて2022年に博士号を取得。現在はカリフォルニア大学バークレー校にて博士研究員として勤務する。

Why

「TOMODACHIイニシアチブ」のミッションに共感し活動スタート

「TOMODACHIイニシアチブ」は東日本大震災後の日本の復興支援から生まれた官民のパートナーシップで、米日カOUNシルと在日米
国大使館が主導し、教育、文化交流、リーダーシップといったプログラムを通して日米の次世代のリーダーの育成を目指しています。当社は「TOMODACHIイニシアチブ」のミッションに共感し、2013年よりこれに参画しました。そして、交換留学生の渡航費と生活費を支援することで、志のある学生に留学への挑戦機会を提供したいという想いで、翌2014年から「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」をスタートしました。



What&How

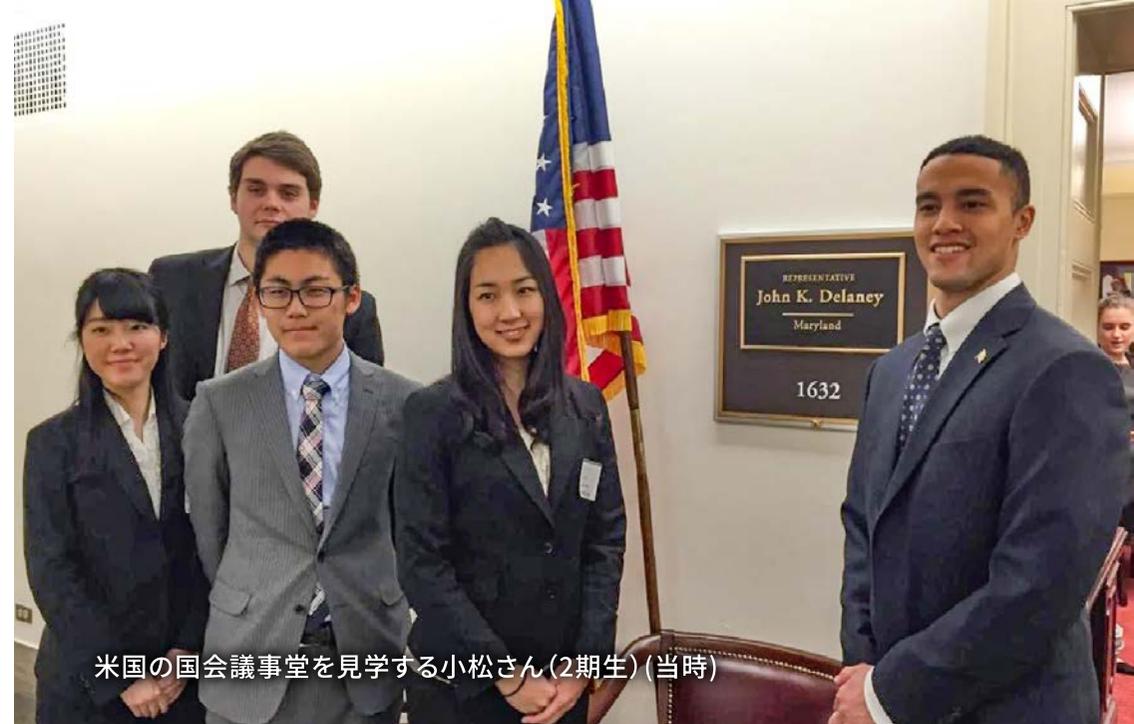
TOMODACHI住友商事奨学金を通じた留学支援

「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」は、日本と米国の関係をさらに深め、両国の懸け橋として活躍する次世代人材を育成することを目的とした活動です。

当社は本プログラムを通じて、米国に留学する日本の大学生に対し、渡航費と1年間の生活費を支給するだけでなく、「住友商事ならではの」次世代人材育成支援とするために、大学では得られない体験の場として、米州住友商事と協力し、留学期間中に、米国東海岸での研修機会を提供しています。加えて当社社員よりメンターを選抜し、定期的な面談の場を設けるなど、充実した留學生活を送ってもらえるよう学生の皆さんを支援しています。

また、学生が留学を終えた後も、TOMODACHIイニシアチブが運営するアラムナイ・リーダーシップ・プログラムなど、継続的な交流の機会を設けています。これまで2014年度から2022年度までの9年間で、計67人の学生を支援し、今年度、10年目を迎えました。当社は、本プログラムが、学生の成長を強力に後押しし、まさに世界で活躍する未来のリーダー人材を育成することに寄与していると確信しています。

9年間で計**67**人の学生を支援
(2014年度～2022年度)



米国の国会議事堂を見学する小松さん(2期生)(当時)



東海岸研修でのSCOAマネジメントとの面談(2023年1月)

TOMODACHI住友商事奨学金プログラムを運営するやりがい

コーディネーターとして、学生から大きな刺激を受けています

本プログラムは、奨学金支援以外にも様々な支援が充実していることを、運営する立場として強く感じます。この点は学生からもよくコメントされており、私が窓口として学生と連絡を取り合う中で「東海岸研修で学生生活では得られない経験ができた」、「メンターの方に将来について相談し、悩みが解決した」といった感想をもらえる機会が非常に多くあります。学生にとっては、目標や進路について考えを深めるきっかけになっているようです。こうした学生の定期報告からは、十人十色の学びや気づきを感じられます。短期間で驚くほどの成長を見せる学生も多く、私自身が大いに刺激を受けています。この刺激が、まさにこのプログラムに取り組む私のやりがいの一つになっています。

今後は、コロナの影響も収まってきていますので、卒業生であるアラムナイも含め対面での交流機会を増やしていきたいと考えています。



留学を通じて、全く違う価値観に触れ、視野を広げてもらいたい

私は小さな町の出身で、子どもの頃はその環境が社会の全てのように感じていました。しかし大学に行って全く違う価値観があることに触れ、さらに海外経験によって以前は考えもしなかった選択肢が広がっていることを知りました。この経験は私にとって大きな財産になっており、新たな環境に身を置くことは、人生の可能性を大きく広げることにつながると考えてます。ぜひ多くの人に留学を経験してもらえたらと願っています。

これからも海外とのつながり・リソースの多い住友商事さんと引き続き協力し、意義ある奨学金プログラムを提供していきますので、ぜひ利用してもらいたいですね。

TOMODACHI住友商事奨学金プログラムを通して得た学び

プログラムで得た「3つの出会い」は、私の大きな財産になっています

プログラムに参加して得たものとして、まずこの奨学金の同期生たちとの出会いがあります。東海岸研修で、「宇宙飛行士になりたい!」という夢を堂々と語る仲間の志の高さに触れたり、素晴らしい同期生たちと毎晩遅くまで語り合ったことが、自分の将来を考える上で大きな転機になりました。

また、住友商事の社員の方や起業家の方、NGOやNPOの方など、留学中にさまざまな方とお会いでき、学部生当時の自分が想像していたより多くの幅広い選択肢があることに気付きました。こうした経験が、米国の大学で博士課程に進学し、研究者として働くという現在の選択につながっていると感じます。

現地に実際に来て多様なバックグラウンドを持つ人々との出会いも大きく、無意識に世の中を測っていた自分の物差しを見つめ直す機会を得たと思っています。

これらの出会いを通じて、私の将来の夢は大学教員となり自分の研究室を持つという、留学前には想像もしていなかったものになりました。学生のバックグラウンドやジェンダーによらず、能力を开花する手伝いができればと考えています。



留学は主体的に考え、実行する力を身につける絶好の機会だと思います

私はこのプログラムへの参加をはじめ国際教育を受ける機会をいただけたことによって、多様な価値観に触れ、社会をそれまでとは違う視点で見ることができるようになりました。また、「こうしろ」と言われたからやるのではなく、「なぜそうするのか」と思考して主体的に取り組む姿勢が鍛えられたことも、現在の仕事に大きく活かされています。住友商事で働く皆さんがどのような社会的な目標を持ってお仕事をされているか?というお話も大変参考になりました。留学は新しい視座を得る機会になると実感していますので、少しでも興味があればぜひチャレンジしてほしいと思います。

Sumitomo Corporation of Americas

担当者からのメッセージ

この「TOMODACHI住友商事奨学金プログラム」を東京本社のサステナビリティ推進部とともに取り組んできたことを大変名誉なことだと感じています。日米メンバーで協力し社会貢献プログラムを設計するのは初の試みで、私のSCOA(米州住友商事会社)での30年間のキャリアの中でも最もやりがいのあるプログラムです。

学生の皆さんはSCOA研修を通して出会う、当社の役職員や、起業家、大学教授、政府職員、NGO、ビジネスプロフェッショナルなどから多くの刺激を受けています。より広い視野から将来を考えるきっかけとなるよう、研修中、さまざまな人々を学生に紹介・交流する機会を提供するよう心掛けています。学生たちが出会った人々と継続的な関係を築き、また、同時に楽しむことができるような研修を設計しています。

プログラム開始当初から10年間にわたり、学生の成長や変化を間近で見守ることができ、とてもやりがいを感じています。私は幸運にも、プログラムの全参加学生と、選考、日本での奨学金授与式、SCOA研修、帰国後などのさまざまな場面で接することができ、彼らがどのように成長し、自信を持ち、グローバルな視点を持つようになったかを見て感銘を受けています。中には、米国での経験をきっかけに進路の選択を変えた人もいました。

本プログラムの使命である次世代リーダー育成支援は成功しているといえるでしょう。私たちは、このプログラムを通じて多くの学生の人生を豊かにしてきたことを誇りに思っています。

Sumitomo Corporation of Americas(SCOA)

Vice President and Assistant Chief Strategy Officer

Jewelle Yamada

