

## 見学調査報告書

---

ゼミ名 : 木立 真直ゼミ  
調査日 : 2019年4月9日(火)  
調査先 : 三菱商事株式会社  
対応者 : 三菱商事株式会社 食品産業グループ及びコンシューマー産業グループ  
N1様 N2様 S1様 H様 S2様 M様  
授業科目名 : 演習 I  
参加学生数 : 学生 18名、院生 3名、教員 2名 計 22名  
(東京大学矢坂ゼミと合同実施)

### 調査の趣旨(目的)

世界中で多くの企業と提携しながらビジネスを展開している三菱商事にて、バリューチェーンを構築するトレーディング方法や事業経営の意義、地球環境問題への対応を学ぶ。

### 調査結果

はじめに S2 様より、配布していただいたパンフレットに即して、三菱商事の創業以降の事業内容の移り変わりについてお話していただいた。

三菱商事の事業内容は社会情勢や環境の変化に対応するために常に変化を続けており、1980年代までは、日本と海外あるいは第三国間の貿易取引が主な収益源であった。バブル崩壊後には、いわゆる「商社不要論」がささやかれ、商社の存在価値が危ぶまれた。こうした中、事業投資にも力を入れはじめ、国内外でのモノを安定して確保するための基盤づくりを目指した。2000年代以降は、自社で直接、グローバルなバリューチェーンを構築し、実需者や消費者に届くまでの過程に関与する事業経営への取り組みを増やしていった。

2019年4月1日には、「第四次産業革命」の創造の担い手になることを目指し、従来の7グループ編成の事業体系を10グループに再編成した。その中でも天然ガスグループ、金属資源グループ、自動車・モビリティグループ、食品産業グループ、コンシューマー産業グループ、電力ソリューショングループは今後の収益の柱として位置づけている。天然ガスは、従来、ガスの性質上、体積が大きく運ぶことが困難であったため、貿易品目としての取扱いは困難であった。しかし、三菱グループの高い技術力により大型の低温断熱タンクを船体に備え内部に-162度のLNGを充填可能なタンカーを開発したことで、天然ガスは貿易可能な資源となった。

次に、M様から水産部の事業内容についてお話をしていただいた。養殖生産・加工・販売の拠点を世界中に持ち、トレーディングと事業投資を組み合わせながら水産事業のバリューチェーンを構築している。トレーディングは主に海外の産地で原料を調達し、人件費等の面でコスト優位性を持つアジア諸国で製品加工を行い、消費地である日本に輸入している。事業投資は原料生産・加工・販売等を行う会社に投資し、経営者の派遣を含む機能提供を行う事でその会社の価値を向上させ、既存事業とのシナジーを生み出している。今後拡大していく世界の水産蛋白需要に応えるべく、これらの事業を通じて、消費市場に良質な水産物を

安定的に供給する事をミッションとしている。

最後に、H様から、サステナビリティについてのお話をしていただいた。人口増加、経済成長・発展に伴う様々な環境・社会問題の発生が世界的な問題になっており、2015年に国連サミットで2030年世界のゴールであるSDGsが採択、パリ協定でCO2排出削減目標等も世界で合意されている。このように事業を取り巻く外部環境が大きく変化する中、事業を通じた社会・環境課題の解決を目指し、事業会社と共にサステナビリティ経営に取り組んでいる。一方、サステナビリティについては、消費者を巻き込んでいくことも課題として捉えており、消費者意識に訴求出来る取組についても検討していく必要があると考えている。

今回の訪問を通して、三菱商事は時代に応じてビジネスモデルを変化させていることがわかった。現在、自社を「第四次産業革命」の担い手として位置づけ、SDGsの社会的課題にも応える企業として、さらに成長することを目指している。常に新しいことに挑戦する三菱商事の方々の情熱溢れる姿勢に圧倒された。

最後になりますが、今回このような訪問を受け入れてくださったN1様、N2様、S1様、H様、S2様、M様に、心より感謝申し上げます。誠にありがとうございました。

(文責：河上 拓矢 加藤 祐典 酒匂 景佑 江口 智恵)