

ポッドキャスト : An Eye on P&I エピソード 17

P&I の持続可能性イニシアチブ – 第 2 部 日本語訳テキスト

クロー・テイラー（以下、クロー）： みなさん、こんにちは。マーシュ・マリンの P&I ポッドキャスト『An eye on P&I』の第 17 回へようこそ。私はクロー・テイラーです。今回は、当社の特別顧問ジョン・トゥルーと、ロンドン拠点のマーシュ・アドバイザーからエド・ウルコックをゲストにお迎えしています。

前回のエピソードでは、サステナビリティとそれが世界中の企業にとって重要な理由について取り上げました。今回のエピソードでは、ジョンが述べたように、サステナビリティが保険市場、特に P&I クラブに与える影響と関連性について、より深く掘り下げていきます。

ジョン・トゥルー（以下、ジョン）： その通りです、クロー。前回のエピソードで、エドと私は、企業が ESG（環境・社会・ガバナンス）の取り組みを強化し、サステナビリティ報告書を公表する理由として、競争優位性、投資家や融資者への魅力、従業員の定着率向上、効率化など、いくつかの要因を挙げました。これらの一般的なメリットは、保険会社にも同様に適用されるはずですが。

しかし、保険会社（P&I クラブを含む）の場合、さらに 2 つのインセンティブがあると考えます。第一に、業界規制への対応の必要性です。第二に、同業他社からの圧力です。エド、これはあなたの専門分野ですね、詳しく説明していただけますか？

エド・ウルコック（以下、エド）： はい、ジョン。まず規制関連のインセンティブから始めましょう。

国連環境計画・金融イニシアチブ（UNEP FI）には、持続可能な保険の 4 原則（PSI）が含まれています。これらの原則は、保険業界が ESG 関連のリスクと機会に対応するためのグローバルな枠組みとして機能しています。

PSI は任意の制度ですが、国連と、グローバルな保険業界との間の重要なイニシアチブです。世界中に約 550 の会員と 170 の署名機関があります。マーシュも署名機関の一つです。

PSI イニシアチブの活動には、基準の設定が含まれます。主に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の推奨事項を実施することで進められています。TCFD の基準は現在、イギリス、カナダ、ブラジル、香港、日本、ニュージーランド、シンガポール、スイスで義務化されています。近年、TCFD は、金融機関のネットゼロ移行計画に特化した国連が後援する追加のイニシアチブによって補完されています。

これらの取り組みに加え、EU は現在、複数のサステナビリティに関する枠組みの実施を進めていますが、EU が市場としての競争力を優先する方針に再転換している中で、これらの規制の要件やスケジュールに最近変更が加えられています。特に注目すべき枠組みの一つが、企業サステナビリティ・デューデリジェンス指令（CSDDD）です。この指令は、今後数年間で施行される予定です。この枠組みは、EU 内で事業を展開する大規模な欧州企業および非欧州企業に対し、グローバルなサプライヤーに対するデューデリジェンスを実施し、EU 内および EU 外での事業活動から生じる可能性のある人権や環境に関する潜在的なリスクを特定し、対応することを

求めています。この要件には、自社の事業、子会社、サプライチェーン（取引関係にある企業を含む）において、これらのリスクを防止、軽減、最小化するための措置を講じることも含まれます。

特に重要な点は、デューデリジェンス義務の不履行により生じた損害に対する民事責任が導入されることです。

これらの規則の保険会社への影響を強調したいと思います。なぜなら、保険会社の主要なバリューチェーンは被保険者、P&I クラブの場合はそのメンバーにあるからです。

クロエ：つまり、将来、保険会社の被保険者の ESG 評価が、保険会社の評価に影響を与えるということですね？

エド：その通りです。同様の「バリューチェーン」アプローチは、温室効果ガスプロトコルにも見られます。温室効果ガスプロトコルは企業の温室効果ガス排出量の測定と報告のための枠組みと基準を提供することを目的として 2001 年に導入されています。計算は 3 つのスコープを基準に行われます。スコープ 1 と 2 の排出量は「自社排出量」に分類されます（これは説明不要だと思います）、スコープ 3 の排出量は（引用します）：

「企業のサプライチェーンの上流および下流の活動から生じる間接排出量。スコープ 3 排出量は、企業の管理下外で発生し、そのバリューチェーンと関連しています」。

スコープ 3 の**資金調達による排出量**には、投資ポートフォリオと貸付ポートフォリオが含まれます。

要するに、企業のカーボンフットプリントは、自社排出量だけでなく、サプライヤー、サービスプロバイダー、顧客の排出量も考慮して測定する必要があります。最近では、保険会社が保険契約者の財務排出量にこの概念を適用し、引受ポートフォリオに関連する排出量を定量化しています。P&I クラブの場合、これは実質的にメンバーの排出量を定量化することを意味します。

ジョン：エド、ありがとう。これらの動向が P&I クラブのメンバーにどのような影響を与えるか、後ほど確認しましょう。先ほど、サステナビリティ戦略を採用する主な要因が 2 つあると仰いましたが、2 つ目は何でしたか？

エド：2 つ目の要因は「同業他社からの圧力」だと考えます。すべての保険会社は市場内に存在し、競合他社を有しています。つまり、その顧客や見込み客には選択肢があります。保険会社が ESG（環境・社会・ガバナンス）の信頼性をますます重視せざるを得ない状況下で、顧客——特に持続可能性に敏感な層——が、自社の保険会社の ESG 信頼性を評価するようになるのは、おそらく避けられない流れです。彼らは、どの保険会社が最も大きな ESG 関連の価値を提供し、その結果、自社のバリューチェーンを強化できるかを評価したいと考えるでしょう。

要するに、保険会社のサステナビリティのプロフィールは、保険市場における差別化要因として登場しました。

クロエ：エド、ありがとう。リスナーの皆様は、保険市場における持続可能性の重要性について、非常に明確な理解を得られたと思います。しかし、マーシュの報告書についてもう少し詳しく説明し、最終的にこれらの動向がクラブのメンバーにとってなぜ重要なのかを説明していただけますか？ジョン、まず始められますか？

ジョン：はい、もちろんです。マーシュの P&I クラブのサステナビリティ政策に関する報告書は、各クラブの現在の ESG 実績を明確に要約することを目的として作成されました。各クラブには独自のセクションが設けられており、そのクラブのアプローチと戦略に関する冒頭声明に続き、そのクラブが公表したサステナビリティ報告書から抽出された関連データを含む表が掲載されています。さらに、各クラブとの直接的な面談を通じて得た詳細情報が補足されています。つまり、クラブ間で公平性があり、ランキングや評価は行われていません。

代わりに、読者が各報告書を検証し、独自の結論を導き出すことが求められています。この分野において、一部のクラブは他のクラブよりも迅速に動き、より進んでいると言えるでしょう。

クロエ：クラブは主に規制によってサステナビリティを推進されてきたのでしょうか、それとも同業他社からの圧力でしょうか？ または他の要因が影響していると考えますか？

エド：多くのクラブにとって、主な原動力は規制です。保険会社は現在、私が先ほど言及した 1 つ以上の規制に準拠しているか、または将来的に準拠する必要があると予想しています。つまり、彼らにはほとんど選択肢がありません。

ジョン：同意しますが、P&I クラブは相互組織であり、理事会によって戦略的に運営されている点も忘れてはなりません。一部のメンバーは、自社のサステナビリティプログラムとの整合性を求める圧力をかけたことでしょう。結局、保険会社は定義上、彼らのバリューチェーンの一部でもあるからです。

最後に、ブランドレピュテーションの問題があります。P&I クラブは市場（非常に小さな市場ではあるが）に存在し、ESG の信頼性を高めることは市場で優位となる可能性があります。私は、船主やチャーター会社がサステナビリティ報告書のみを根拠にクラブを選択するとは主張しません。しかし、船主が選択を行う際にその重要性が増すことに間違いありません。

その選択を評価することが、マーシュがこの分析を実施した主な理由です。

クロエ：はい、もちろん。では、これが私の最後の質問に戻ります。P&I クラブの ESG への関与のレベルは、メンバーにとって重要なのでしょうか？

ジョン：先ほど述べた点から判断すると、答えは「はい」でなければならないと思います。その理由は複数あります。

まず、規制要件とは別に、エドと私は、企業が堅固なサステナビリティ戦略と報告枠組みを採用することによる明確なメリットを特定しました。この点において、P&I クラブも他の企業同様ビジネスであり、これらのメリットは P&I クラブとその会員双方に及ぶこととなります。

次に、クラブの報告の程度と質は、クラブがサステナビリティにどれだけ取り組んでいるかを明確に示す指標となります。当然ながら、クラブが目標を達成している程度も重要です。これは、すべてのクラブの全メンバーにとって重要なポイントです。

第三に、保険会社がクラブのスコープ 3 の保険対象排出量の ESG 評価に焦点を当てる必要性から、会員の ESG プロファイルはリスク評価の要因となる可能性が高まります。技術的および商業的な観点から、これは必然的に引受に影響を与えるでしょう。エド、何か追加でありますか？

エド：はい。実は、さらに 2 点指摘したいと思います：

第一に、クラブの損失防止イニシアチブは過去 20 年間で大幅に拡大してきました。これらの取り組みはサステナビリティの枠組みと非常に相性が良いものです。代替燃料の課題や海運業界の脱炭素化への道筋は、IG（および個々のクラブ）が持続可能なソリューションの保険に深く関与するようになった背景となっています。

そのプロセスへの参画は、メンバーにとって明確な直接的な利益となるでしょう。

第二に、時間とともに、クラブのサステナビリティへの取り組みの強度、財務パフォーマンス、会員の質の間には、直接的な相関関係が必然的に現れると考えます。クラブのサステナビリティ プロファイルが強化されるほど、クラブ自体の強固さが増すでしょう。

ジョン：そして、おそらくそれは、クラブがサステナビリティにどの程度取り組んでいるかが、ますます差別化要因として機能するようになるということでしょうか？

エド：その通りです。単純に言えば、持続可能性は、ビジネスをどこに置かを選択する際の重要な要因として、ますます重要になっていくでしょう。

ジョン：エド、最後の質問です：私たちは意図的にクラブの ESG 評価をランキングしませんでした。しかし、読者が自分で評価する際、注目すべきポイントはありますか？

エド：はい、それは良い質問です。読者が注目すべきポイントは、ハードデータの量と質だと思います。すべてのクラブはサステナビリティへの情熱を掲げており、明確な目標を掲げていると主張しています。しかし、一部のクラブは、重要な分野において信頼できるデータや測定可能な目標を持っていないように見えます。例えば、保険会社の引受業務や投資ポートフォリオに関連するスコープ 3 の資金調達による排出量の測定と報告は、良い例です。要するに、ほとんどのクラブはサステナビリティの社会・ガバナンス面では強みを持っていますが、私の見解では、環境面ではまだ改善の余地があるクラブが多いと考えています。

クロエ：それは非常に明確で興味深い内容です。当番組のリスナーの皆様には、<https://www.marsh.com/en/risks/climate-change-sustainability/insights/p-i-club-sustainability-report-summary.html> で閲覧可能なマーシュ P&I クラブのサステナビリティ報告書をご一読いただくことをお勧めします。ご不明点やさらに議論したい点がございましたら、エドまたはジョンまでお気軽に連絡ください。

ご視聴いただきありがとうございました。またお会いしましょう。

本テキストに関するお問合せは以下までお願いいたします。

マーシュブローカー ジャパン株式会社
03-6775-6100 代表)
Jp.Info@marsh.com
〒107-6216 東京都港区赤坂 9-7-1 ミッドタウン・タワー
www.marsh.com/jp/ja

マーシュについて

マーシュはマーシュ・マクレン (NYSE:MMC) の一員であり、世界有数の保険仲介およびリスクアドバイザーです。マーシュ・マクレンは、リスク、戦略および人的資本の分野における世界的リーディングカンパニーであり、[マーシュ](#)、[ガイ・カーペンター](#)、[マーサー](#)、[オリバー・ワイマン](#)の4つのビジネスを通じ、世界 130 カ国以上においてクライアント企業にサービスを提供しています。マーシュ・マクレンは、年間総収入 230 億ドル、総勢約 85,000 名以上のスタッフを擁し、未来への確かな視点を通じて、ビジネスを成功へと導くサポートをいたします。詳細については、marsh.com、[LinkedIn](#)、[クローズ](#) : をご覧ください。

本書（当社が行った提言、分析または助言がある場合はこれらを含み、以下総称して、「当社の分析等」といいます）は、個別の状況に対する助言として理解されることを意図するものではなく、またそのように依拠されるべきものでもありません。本書に記載の情報は、当社が信頼に足ると考える情報源に基づくものでありますが、正確性について当社は何らの表明または保証をするものではありません。当社は、当社の分析等を最新のものに更新する義務を有せず、本書をお読みの方または他の第三者に対して、本書に記載のいかなる事項についても何らの責任も負いません。保険数理、税務、会計または法務に関する記載があっても、それらは当社の保険ブローカー/代理店およびリスクコンサルタントとしての経験のみに基づくものであり、保険数理、税務、会計または法務に関する助言として依拠されるべきものではありません。それらの問題については、本書をお読みの方が各自で専門家・アドバイザーに照会頂く必要があります。当社の分析等における数理的モデル、分析または予測は、それぞれ固有の不確実性を有しており、基礎となる仮定、条件、情報または要因が不正確、不完全または不確定である場合、当社の分析等は相当の影響を受ける可能性があります。当社は、保険約款の適用または保険会社（再保険会社を含む）の財政状態もしくは支払余力について何らの表明や保証をするものでもなく、また特定の補償内容が入手可能かどうかもしくはそのコストまたは契約条件につき、何らの保証をするものでもありません。当社の助言または推奨の有無にかかわらず、保険による補償の金額、種類または条件についての意思決定は、最終的には保険契約者の責任においてなされるものであり、当該保険契約者が特定の状況および財政状態に適した補償内容を定める必要があります。

本書の全部または一部の無断開示・複写・複製・転載等を禁じます。