

脱炭素化社会に向けて世界で連携する

産業界が一丸となることでその大きなうねりが早期解決に向かわせる。

🕒 所要時間 5分



地球規模の課題には世界全体での解決を目指す。

脱炭素化が世界的な潮流となる中、多くの大企業が続々と気候変動問題を重要な経営課題として認識し、積極的にその取り組みを推進し始めています。自社内での脱炭素化への目標設定と業務プロセスの構築はもちろん、業種を超えての協力体制を確立することでその早期解決を目指しています。

自社事業での脱炭素化目標を厳しく設定するのに加え、その調達先、さらには取引先にも脱炭素化を働きかけ、多くの企業がその取り組みに追従することでさらにその効果は飛躍的に増大します。

このように脱炭素社会に向けて集团的に歩調を合わせようとする動きは定着しつつあります。その結果として、GreenBizグループとS&PGlobal発行の2021年度環境ビジネス最新動向レポートでも「迅速かつ地球規模での行動は単なる夢ではなくなってきている。」と報告しています。

指標はひとつ：世界中1,000社以上の企業が、科学的根拠に基づく温室効果ガス削減達成目標であるSBTi（Science Based Targetsイニシアチブ）に沿って、排出量をゼロにするという取り組みを実践しています。その中でもSteelcaseを含む450社以上が、平均気温上昇を1.5°Cに抑えるというパリ協定の水準に整合する世界でも最も厳しいレベルの課題に向けて果敢に取り組んでいます。

広範囲に普及させる

オランダの大手電機メーカーであるRoyal Philipsは、世界の平均気温上昇を1.5°Cに抑えるよう積極的に努力している一社です。同社のこの先進的なサステナビリティへの取り組みは世界的にも高く評価され、2020年にカーボンニュートラルを達成、現在、電力の100%を再生可能エネルギーから調達、さらに、2025年までに総エネルギー消費量の75%以上を再生可能エネルギーから調達することを公約しています。同社のサステナビリティ活動が先駆的だと言われる理由は、自社のみならず、他社と連携することでその価値連鎖を生み出すことをも目指している点です。

「私たちは、他社を巻き込み、広く普及させることの波及効果を狙っています。」と、Royal Philipsのサステナビリティのグローバル責任者であるRobert Metzkeは述べています。「科学的根拠に基づく意欲的な目標を掲げる企業は、その模範として最も効率的な方法を共有し表明することで広く社会への啓発を図っています。特に、世界中に広がる調達網と従業員を保有する多国籍企業の積極的な取り組みは、他社を追従させるという意味でも大きな波及効果があります。健康上の問題を解決し、生活の質の向上をリードする企業として、現代の地球規模の問題解決に向けて貢献できるものと確信しています。」

「その効果は絶大です！」

米サンフランシスコを拠点とするクラウド型コンピューティングサービスを提供するSalesforceは、平均気温を1.5°Cに抑えるという積極的な脱炭素化目標を早期に採用した企業のひとつです。また、未来の脱炭素化社会に向けてのサプライチェーンの構築にも積極的に取り組んでいます。

「当社は、環境問題を主要なステークホルダーと位置づけているため、事業のあらゆるレベルでサステナビリティという考え方が浸透しています。当社が気候変動対策を先導するリーダーとしての立場を確立することで、ビジネスパートナーに対してもその取り組みを意欲的に働きかけることができます。」と語るのはSalesforceのサステナビリティ担当副社長であるPatrick Flynn氏です。

Steelcaseのサプライヤー兼顧客という両方の立場にあるSalesforceの意欲的な脱炭素化社会に向けての取り組みは、両社のより一層の関係強化にもつながっています。

「私たちは、意欲的かつ迅速な気候変動対策を講じる必要があります。そして、それはお客様やサプライヤーとも連携することで最も効果を発揮します。だからこそ、スコープ3（価値連鎖）の温室効果ガス排出量の60%を占めるサプライヤーと協力しながら2024年までに科学的根拠に基づく目標を設定することを公約しました。サプライヤーとの連携に着手することで独自のスコープ3目標を設定することから生じる効果は絶大です。」とFlynn氏は言います。

「自社の目標達成に向けて努力を重ねていると、他社が直面する課題をより深く理解でき、その取り組みを通して顧客や従業員、パートナー企業を支援することができます。」

PATRICK FLYNN | サステナビリティ担当副社長、Salesforce

このSteelcaseとSalesforceの関係は、「自社の壁を越えて連携することで真の波及効果を促進できる」ことの成功事例のひとつです。「より大きなスケールで考えることが今日のサステナビリティへの取り組みの緊急課題であると捉えています。企業は順序立てて一歩前に踏み出すというより、それ以上に人間の特異な才能を活かしてこの地球規模の課題にどう対処し、地球に生きる全ての人のために地球をどう保護するかに注力すべきだと考えます。」

あらゆるパートナーシップとの関係強化において、企業同士がその取り組みと目標で連携し合うことで最強の相互依存関係が生まれます。「自社の目標達成に向けて努力を重ねていると、他社が直面する課題をより深く理解でき、その取り組みを通して顧客や従業員、パートナー企業を支援することができます。」とFlynn氏は言います。

他社の追従を促す

Steelcaseでは、2025年までにサプライヤーや顧客との連携確立を脱炭素計画の重要項目と位置づけると同時に、顧客に対してもサステナビリティ重視の製品やサービスの提供を通して顧客独自の目標設定に結びつけられるように支援を続けています。

「気候変動への取り組みは、集団的連携が重要であると私たちは認識しています。だからこそ、当社の計画には、その目標を共有できるような他社との連携が重要要素として含まれています。」と語るのはSteelcaseのエネルギー、気候、再生可能エネルギー部門のスーパーバイザーであるMaeveTropf氏です。

すこやかな地球の未来は、この包括的連携でしか達成し得ないと世界中の多くの企業が認識し始めています。

Steelcaseの気候変動への取り組みと他社との連携に関する詳細はこちらをご覧ください。

<https://www.steelcase.com/asia-ja/discover/steelcase/sustainability/>