

令和6年度定時総会および創立20周年記念講演会・祝賀会を開催



6月21日、秋田キャッスルホテルにおいて、会員30名（ほか委任状提出68名）出席のもと、令和6年度の定時総会が開催されました。

総会は齊藤健悦会長の議事進行により、提出された令和5年度の事業報告と決算報告、令和6年度の事業計画と予算、理事監事の選任、参与委嘱の同意の6議案は、出席者の賛同を得て、満場一致で承認されました。今後は、この決議にもとづき、円滑な事業の実施に努めてまいります。

定時総会終了後には、令和6年度の第2回理事会が開かれ、任期満了にともなう役員を選任が審議されました。現体制の維持を求める発言があり、齊藤会長、大島紳司副会長、児玉修副会長、鈴木稔副会長、水澤聡専務理事が再任がされました。

また、今年度は当協会が創立20周年を迎えたことを記念し、定時総会ならびに理事会の終了後に、記念講演会と祝賀会を開催しました。

記念講演会では一般財団法人口中経済協会の佐々木伸彦理事長を講師としてお迎えし、70名以上の方々にご参加いただきました。

祝賀会は、大島副会長の挨拶によって始まり、来賓を代表して猿田和三副知事よりご祝辞をいただきました。その後、児玉副会長の乾杯の発声により開宴となり、皆さまそれぞれにお料理を楽しみながら歓談をされていました。盛況のうちに時間となり、最後は加藤憲成監事の締めめの言葉で終了となりました。

（記念講演会の講演録は2ページから、記念祝賀会の写真は8ページに掲載しています。）

会長就任挨拶 一般社団法人秋田県貿易促進協会 会長 齊藤 健悦

6月21日開催された定時総会後の理事会において会長に再任されました。これまで、7期14年の会長職の経験を活かし、皆様のご期待に添えるよう、決意を新たに全力で取り組む所存です。

当協会はこの5月19日をもって、創立20周年を迎えました。これもひとえに、秋田県内各地の会員の皆様をはじめ、平素より格別のご高配とご支援をいただいております秋田県、全市町村、国等関係機関など多くの方々のおかげであり、心から御礼申し上げます。

最近の世界情勢を見ますと、コロナ禍からは完全に脱却したとはいえ、国際情勢は依然として緊迫しており、企業をとりまく環境は引き続き厳しく、かつ今後の予測も難しい状況が続いております。

一方、県内においては洋上風力発電の整備に関して、事業の本格化を迎えるにあたり、地場産業化や地域振興を目指すさまざまな取り組みが進められており、今後は海外との交流も更に進んでいくものと思われます。

当協会では、昨年、ベトナム・ヴィンフック省より経済団体を受け入れており、今年度は同省を含むベトナムを訪問し、県産品を輸出拡大するための商談会の開催を予定しております。今後は秋田県企業と海外との取引拡大を図っていく所存です。

結びになりますが、創立20周年とはいえ、これはあくまで通過点と承知しております。今後は当協会の更なる飛躍を誓い、私はもちろん、全ての会員が決意をあらたに、企業活動を通じて秋田県の発展に全力で取り組んでまいりますので、皆様のなご一層のご協力をお願い申し上げます、私の就任のあいさつといたします。



秋田県貿易促進協会創立20周年記念講演 「海外とつながる」



一般財団法人日中経済協会 理事長 佐々木伸彦氏

昭和30年生まれ。秋田県秋田市出身。東京大学法学部卒業。

昭和54年通商産業省(現経済産業省)入省。平成19年経済産業省大臣官房審議官、平成22年通商政策局長、平成24年経済産業審議官などを歴任。平成31年4月独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)理事長就任。令和6年4月一般財団法人日中経済協会理事長就任。アメリカ、フランス、中国で赴任を経験し、経済産業省において経済連携協定などの通商交渉に携わった。

1. はじめに

今日は、世界の貿易ルールがどのようにして作られたのか、世界の人々が貿易のルールをどういうふうに使ってきたか、今はどんな状況にあるのかをお話しします。

話の目的地(ゴール)は、秋田も日本中どこでもそうであるが、人口減少社会においては海外とつながって、そこと一緒に成長していくしか我々にとって生きる道はないということです。

私は昭和30年に秋田市で生まれました。家は保戸野にあり、当時の私の世界は、徒歩や自転車で行ける学

校や広小路、秋田駅など3~4キロ四方内で完結していました。

昭和48年、18歳で上京しましたが、当時の日本はまだ外国人も多くありませんでした。私の人生が海外とつながりはじめたのは通商産業省に入省してからです。

貿易のルールがどうなっているのかをお話しすると、私が海外でどんなところに駐在して、そこで何を考えたかというのを一緒に合わせて話しをしていきます。

2. アメリカ留学~GATTのルールと日米摩擦の時代

1984年、入省5年目に、通産省の派遣でアメリカに留学することになりました。サンフランシスコの対岸、バークレーの大学へ2年間派遣されたのですが、当時はまだまだ日本は貧しい国であり、アメリカに行ってアメリカの生活水準の豊かさや、人々の発想の若さ、自らを語り、上下の関係なく意見を言い合うといった、まさに民主主義とはこのことかと実感しました。私の20代最後から30代の初めに経験したことです。

帰国後、最初についた仕事は日米摩擦を処理することでした。米州大洋州課で半導体摩擦を担当することになりました。あんなに立派だと思っていたアメリカが日本で半導体摩擦を担当すると嫌な国丸出し。自分の国の競争力の無さを棚に上げて、政府に頼んで圧力をかけて自主規制させる、輸出を制限させる、いろいろなことをして、日本の強い半導体製造業の競争力を弱めてしまう、そういう国に見えました。当時日本はアメリカを追う世界のナンバー2の経済、アメリカとしてはナンバー1に近寄ってくる国は事前に芽を摘んで近づいてくるのを止めておきたいという気持ちがあるのは自然だと思いますが、その気持ちが今は中国に向かっ

ていて、見ていてもひどいと思うぐらい様々な嫌がらせをするわけです。当時はそれが日本に向かっている頃で、古くは繊維から始まり、戦後だんだんと日本の競争力がついてきて、カラーテレビ、鉄鋼、半導体、自動車と付加価値の高い品物に代わっていくのですが、アメリカ市場に日本の輸出が伸びていくと、アメリカの産業が振るわなくなり雇用に影響を与える、悪いのは日本だ、日本を叩け、という構図の中で日米関係は推移していました。

貿易のルールで言うと、アメリカが日本に圧力をかけて、輸出を止めろとか、高い関税をかけるぞというのはルール違反です。根本の貿易のルールとしてはGATT(ガット/関税及び貿易に関する一般協定)というルールがありますが、その本来支配しているルールがゆがめられたり、形を変えられたりして、ますますひどくなっているのが現状です。

GATTは1947年に成立しました。なぜGATTができたかということ、1929年大恐慌が起こると、1930年スムート・ホーレー法が成立します。それはアメリカの不況を止めるためには、海外からの安い輸入を止めることでア

アメリカの経済を保つていこうという考えです。そうするとどの国も障壁を設けて自国の経済を守ろうとするようになり、世界中でブロック経済化、保護主義化が高まりました。1930～40年の10年間でブロック経済化が進み、自由な貿易は行われず、それぞれ特定の国と付き合い、閉鎖的になり、貿易が保護主義化していったわけです。

1945年終戦後、世界が考えたことはスムート・ホーレー法のようにならない制度を作ろうということで、GATTを作り上げました。日本は1949年に加盟を申請し、長い交渉の末1955年によく加盟できました。

GATTが何を決めているかということ、何人に対しても同じ条件で貿易する、ということを決めています。つ

まりアメリカが、日本からもロシアからもイギリスからもフランスからもブラジルからも、どの国に対しても同じ条件で貿易をする、ということがGATTの本質です。ですから日米摩擦でアメリカが日本に対してこの製品の輸入を抑えてくれとか、高い関税をかけるぞというのは本来GATTの大原則に反することなのです。とはいえ当時は一応GATTの原則を守ろうとする雰囲気があって、GATTのルールに違反しない範囲でアメリカへの輸出を抑えてもらえるかというのが当時の議論の主流であり、この状況がしばらく続きます。日本は散々交渉の場に着かされて、日本の持っていた競争力を損ないながらアメリカと付き合いを続けたというのが1970～80年代と続いています。

3. OECD代表部への赴任～WTOの時代

さすがに日本もたまらなくなっていて、二国間でものごとを解決するのはやめようじゃないか、できればみんなが見ているところで貿易の紛争が解決される仕組みでありたいなあと、それは日本の希望でもあったし、世界中にもGATTという憲法はあったがGATTを補強する仕組みがなかった。GATTを実効たらしめる、GATTという法律をみんなが守らなければいけないという仕組みがなかったことから、その仕組みをつくらうとしてきたのがWTO(世界貿易機関)です。

1994年にできたWTOはジュネーブに本部を置きました。これはしばらく機能しました。WTOのいいところは立法・司法・行政の三権が条約で決められていて、立法はどういう自由化をするのか、誰に対してどういう関税を張るのか、関税の張り方をルール化して決めました。

4. バイとマルチ

少し脱線しますが、OECD代表部で仕事をしていて勉強になったことに、マルチの議論ということがあります。これまたバイ(バイラテラル=二国間)とマルチ(マルチラテラル=多国間)という耳慣れない言葉だと思います。

例えば、日米通商摩擦や日EU通商摩擦では1対1の関係、テーブルを挟んでこっちと向こうで、これは困る、こうしてくれと相手に言い、相手はそんなことはできないと相手に返し、これがこの二国間同士の関係です。マルチというのは、これはよくテレビで国連の安保理(安全保障理事会)などで、丸いテーブルを囲んで参加者が国を代表して座っていて、発言したいときは手を挙げてそれを話す。OECDはそういう場でしたが、当時は23カ国がテーブルに座って、環境問題をどうするかということ、私はこう思う、私はこう思う

行政はそれがきちんと行われているかを監視する、司法は二国間で問題があれば裁判所の機能で正すことができるといった、三権がきちんと備わった組織が出来上がりました。

私の勤務でいうと1993～1996年はOECD(経済協力開発機構)代表部でパリに赴任していました。WTOで議論して疲れた人たちがパリに流れてきてはジュネーブでの話を聞くというのが当時のOECD代表部での議論。またOECDは先進国のクラブといわれて、23カ国しか加盟していませんでしたが、様々な先進的な世界の問題をまずここで議論して、それから世界のみんなで議論していく、そういう場であったし、地球温暖化とか、環境問題などはその頃に始まった議論でした。

とみんなで話をするわけですが、そこでバイの議論と違ってマルチの議論はこうするのだとわかったことは、自分はこれは困るとか、ここをなんとかしてほしいと相手に要求するのではなくて、こうするとみんなが幸せになりますよとか、世界全体がよくなるためにはこういうことをしなければいけないんじゃないでしょうかと行って、それを賛成してくれる人が多ければその議論が勝つ、そういう議論の仕方でした。

国連安保理で、拒否権を持っている国は誰かが賛成してくれる必要はなく、私は反対だと言えばそれで終わってしまうのですが、通常は地球環境のためには何をすべきかと誰かが言い、周りがそうだそうだと言って賛成の人が多いと、そのようにその会議の結論になる。これがマルチの議論で、OECD代表部で私が勉強したのは、自分は困るというのではなく、こうあるべき

だと賛同を得る、日本から来る代表団にこれが英語でうまく出来る人はほとんどいませんでした。自分はこれは困るということは言えるが、みんながこうあるべきだ、みんなのためにはこうしたほうがいいでしょう、という議論で賛同を得ていくということは、高度な議

論で、当時日本も一生懸命国際化しようという流れの中で、日本もまだまだだなあと思いながら、少しずつそういう議論をみんながしていくプロセスだったんだと思います。これが私の2回目の駐在経験でOECD代表部にいたわけです。

5. WTOの綻びとFTAへの潮流

ちょうどその頃、WTOがみんなの期待にそって動きはじめていましたが、その横で綻びも始まってきました。せっかくみんなが集まってGATTというルールを守れるように作ったはずなのに、加盟国が多くなってきて、百カ国、百何十カ国という状態になってくると、WTOのルール形成は全員が賛成しないと前に進まない、そういうルールだったことから、一カ国でも、途上国の一カ国でもが反対して大きな声を出していると、しかも説得力があって、そうだとする人が周りにいると、貿易のルールがなかなか決められない状態が続いていました。

最初は貿易のルールは戦争で勝った、いわゆるアメリカ、イギリス、フランスを中心とした今のG7(主要国首脳会議)の中の戦勝国が集まって、こうだと言えばこうなった、そういう世界でしたが、だんだん途上国が入ってWTOが大きくなってくると、そのようには決められなくなってきて、三権のうち立法の部分が機能しなくなってきたわけです。

そして、立法が機能しないけれども少なくとも司法は機能するという時代がしばらく続きます。つまりGATT違反だといって、誰かが誰かの国を訴えるとそれに対する裁判というのはちゃんと行われて、負けた国は賠償を払ったり、あるいはWTOから決められた罰を受けたりという仕組みがずっと続いていた。これさえも機能しなくなってきているのが最近の5~6年のことですけど、これはアメリカがWTOにおける上級裁判所の裁

判官を指名しなくなって、裁判所が維持できなくなってしまふ、こういうことでWTOの司法機能さえも損なわれてきているというのが最近の話であります。

最初、そのスムート・ホーレー法が戦争につながったような、そういう無法地帯をなんとかみんなですすめようとしてできたGATT、そのGATTをさらに強化しようとしてつくったWTOがだんだん機能しなくなってきました。そこで各国が頼りにしたのはFTA(自由貿易協定)という、自分と自分の相手国、この二国間だけがよりよい環境を分かち合うようなそういう仕組みを作ろうということで、これは一応WTOのルールでこれこれこうゆう場合に限っては、FTAという二国間協定を作ってもいいですよ、というそのルールに乗っかっていて、世界全体で何かをするというよりは二国間、好きな者同士が集まって貿易協定を作ろうという、こういう時代に突入していきます。これは2000年代のことです。日本も日シンガポールFTAから始まって、日本とASEAN、タイだとかフィリピンであるとか、やがてはこれがだんだん大きくなって日米、日EU、TPP(環太平洋パートナーシップ協定)、今はTPPからアメリカが抜けたので、CTPPTというちょっと小さなTPPになりましたが、太平洋地域全体でひとつの大きな枠組みをつくらうというふうに変わっていますが、WTOを横において自分たちだけでいい環境を分かち合おうという体制になってきました。

日本も何もしないと、日本の周りがどんどんいい環境を作ってしまう。例えば、韓国とEUがFTAを作って、韓国の自動車はEUの市場には関税0%で入れるが、日本の自動車がEUに輸出するには何%かの関税がとられる、こういう状況になると日本の車の競争力がどんどん落ちていく、こういうことが周りにどんどん起きると、日本も作らざるを得なくなって、これはドミノ倒しのようなもので、どこかが作り始めると、そこに入らない国は貿易の環境が悪くなっていくので自分たちも作らざるを得ない、こういったことでどんどんFTAが出来上がっていきました。こういうのが2000年代からいまだに続く流れになります。先ごろソウルで日中韓首脳が会って、日中韓3か国のFTAを、交渉がしばらく止まっていたのが、再開しようというニュースが出ましたが、これもまだまだFTAを作っていこうという、そういう一つの大きな流れであります。





6. 台頭する中国～中国赴任のころ

ところがこうした中で、中国が台頭してきます。中国は2000年にWTOに入りましたが2000年の頃は日本のGDPの4分の1でありました。2010年、ちょうど私が2008～2010年まで北京に赴任するのですが、2010年で中国のGDPは日本と並びます。それから14年しかたっていないのですが、今や中国は日本の4倍まで大きくなっていく。競争力も強いし、人口も10倍いますので、市場も非常に大きい。コロナが起きるまでは、中国は日本にとって非常に大きな貿易相手であるし、製造の現場でもあるし、中国で腕を磨かないととても世界には打って出られない、こういう領域でありました。いまだにそういう要素はたくさん残っていて、中国には日本の拠点が3万社あります、これは世界中で最も多い拠点を持っていて、日本にとって中国経済は非常に重要であることは変わりがないが、コロナ前と比べると、中国にどんどん投資しようという会社は少なくなっていて、そこは難しい環境になってきたというのが現状であります。

私が中国に赴任したところに、2008年ですが、リーマンショックが起きて、世界中が大不況になりました。グローバル化の中では、不況というのはどんどん連鎖して、アメリカが調子悪くなると、アメリカに輸出している国の製造業が悪くなる、そうすると部品を買わなくなり、その部品を買う国の経済が悪くなる、どんどん連鎖していった、日本も2008年当時、リーマンショックは対岸の火事で、アメリカ大変だなあと

いう感じだったのですが、2009年になる頃には日本の景気もどんどん悪くなっていった、世界中が調子悪く中で、救いは中国しかないと言われた時代が、2009年にありました。中国は大経済対策を打ちまして、鉄道を作ったり、学校を作ったり、高速道路を作ったり、4兆円という、当時の世界ではとてつもない経済対策を打って、そこから中国はV字回復をするのですが、そのV字回復は世界にとって大変ありがたがられた状況であったわけですね。

それがまた10年後になってみると非常に災いしたというか、中国がそこで得た、世界中から期待されて、そこでまた期待に見事に応えた中国、そういう自己像、中国国民が自分の国を非常に立派な国だと思う、まあ立派な国だと思うことはいいのですが、それがどんどん大きくなりすぎたというのが、自信過剰につながって、様々な対外的な行動にもつながっていった、こういうふうに言われています。

この大きな流れの中で、中国が有り余る競争力で世界中へ輸出をする。これに対して冒頭の日本と同じような、アメリカに対して下から追ってくる、しかも今度はアメリカの核の傘にある日本ではなくて、アメリカの向こうを張ってアメリカ何するものぞという中国が二番手として追ってきたということに対して、アメリカが黙っているはずはありませんでした。オバマ政権の末期からトランプ政権を経て現在に至るまで、アメリカの対中国貿易投資に対する様々な方策が打ち出

されてきています。今やアメリカで、大統領選挙の最中ですけれども、共和党も民主党も、みんなが賛成するのは反中国の政策だけ、そういう流れの中に入ってしまったということになります。

こうしてみると、戦前のスムート・ホーレー法の時代と何が違うのかというくらい、世界中のブロック経済化が進んでいます。中国に対してアメリカの対中摩擦の行きつく先は、中国でモノを作らない、中国にモノを売らない、中国からモノを買わない、だんだんそうやって閉じていくわけですが、日本企業にとってみるとアメリカ市場と中国市場、どちらが大切かといわれると、それはアメリカ市場のほうが大事なんですけれども、特にアメリカから世界に繋がってますので、どちらか選べと言われれば、それはアメリカをとると

いう企業のほうが圧倒的に多い。しかし、何もアメリカは中国と一切の縁を切ると言っているのではなくて、軍事転用が可能な技術であるとか、非常に機微な技術を抑えようとかということなんですけれども、日本企業がいき中国に投資しようかということ、これは果たしてこのレッドラインを超えているのだろうか、いないのだろうかということを考え出すと、どんどん慎重にものを考えて、いや今回はやめておこうかという議論が非常に多くなっているのが現実です。2019年と比べて2023年の日本から中国への投資は7割減少しています、それくらいサプライチェーンといいますか、どこからものを買って、どこに売るかという、あるいは部品をどこから仕入れて、製品をどこに売るかというこの流れの中で、中国を外す動きが多くなっています。

7. 戦争をしないための手立てとしての貿易

まさに、戦前に、先祖返りしているみたいな状況で、人間というのは賢いようでいて、結局何十年かかってもぐるっと同じようなことをやっている、けどまあ、さすがに大国間の戦争というのはなくなったなあと思ったら、ロシアがウクライナに侵攻した、また中東でも戦争が起きるといような、そういう血が実際流れ始めると、いかに戦争を起こさない世界を作っていくかと、そのために東アジアにいる我々が何をすべきかということをしちんと考えていかないと、何がおきてもおかしくない時代が本当に来てしまうかもしれないということを日々考えながら、この貿易というものに向き合っていかなければならない状況にあると思います。

ただ、第二次大戦前と違って、どんどん進むブロック経済化が戦争につながる状況かということ、それとは大きな違いがありまして、この何十年間かですんだ貿易投資の繋がりが、のっぴきならないほどの量と質になっているわけです。つまり今、アメリカ政府は中国に対して、近代技術を移転しない、こういう投資は控える、こういうものは買わないとやっているんですが、テスラであり、アップルであり、アメリカの企業の社長さんは中国市場がないと自分の会社は世界で生きていけないと思って、やっぱり行くわけですよ。アップルは中国で部品を取り寄せて、中国でiPhoneが作られてないと世界中で売れないiPhoneがないわけで、中国に行ってそこで「ものづくり」をすると、そこはサプライチェーンがどんなに分断されても、そこは欠かせない生産基地としてアップルにとっては大変重要な国であります。またヨーロッパのフォルクスワーゲンも世界中の売上の3割を中国で売っています。ベンツ、ボッシュ、ミシュラン、こういったヨーロッパの企業というのは、今や中国なしではとても世界戦略が描けない、突然貿易が寸断されたりしたら、会社が立ち行かなく

なるような世界中の大企業は枚挙にいとまがない。

それは日本も同じ、日本にとって第一の貿易相手であり、様々なものが輸出し輸入し組み立てられ、こっちに行き、あっちに行きというのは、電気製品、自動車、いたるところでそういうことになっているわけで、これは戦前とは大きく違うところであり、つまり遮断してそれで済むような状況でなく、遮断したら相手も傷つくけれどもこっちも傷つくという状態が今や出来上がっています。大きな意味で貿易投資というのは相手がだんだん自分のものになってくる、自分も相手のものになっていくという意味で、戦争がなくなるための、いろんな諍いがあっても戦争せずにすむような社会になっていくためのひとつの手立てであると思います。貿易投資をしたからといって戦争が起きないかということそんなことはないわけですが、ロシアとウクライナの関係でも、兄弟みたいな関係でも戦争が起きるときには起きてしまう、だけど、東アジアにおいて、なるべくそういう経済のつながり、人のつながり、お金のつながり、こういったものが濃ければ濃いほど、戦争をしにくい環境にだんだんなっていくということをや我々は頭のなかにおいて常にこういうところを続けていかなければならないというふうに思います。

この、冒頭申し上げた、たどりつくべきポイントというのは、その次になるのですが、今の中国が作ったといいますか、この東アジアの状況、世界のグローバル化というものが進んできて、いまやサプライチェーンの分断が始まっていると申しましたけれども、その中であっても我々が生きていくためにはきちんと生産活動をし、付加価値を生んで、それが高い価値を持って、高いお金で買ってもらい、という経済活動を続けていくことが大事なわけです。

8. 海外とつながる

我が国にとって、なんといっても大問題は人口がどんどん少なくなっていくって、この国にはものを買ったり、消費したり、サービスを消費したり、そういう母体がそもそも少なくなってくる。2070年には日本の人口は8700万人、とにかく人口が少なくて物を買う人、消費する人がいなければ、経済は縮んでいかざるを得ないわけです。

今回秋田に来る前に調べてきたが、秋田県の人口減少率は全国1位で、2020～2023年の4年間で4.78%減少したとあります。私はずっと秋田県は岩手よりは小さいかもしれないが青森、山形よりは大きい県だと思っていたんですけど、人口を見ていたら秋田県は91万人で青森118万、山形102万という、そういう県だったんだということを今更にして思うわけですけども、こういう日本全体の人口が減っていくなかでも、特に人口が減っていく秋田県では、じつとこの中でがんばろうとしても、あるいは県境を越えて県外の人とたくさん付き合うとしても、その県外の人もどんどん減っている。こういう状況の中では海外とつながるしかないというのは、これは誰が考えてもそうだろうと思うんですが、じゃあ、何をしたら海外とつながれるかということを考えてみたいと思います。

私は、今現在は日中経済協会というところにおりますけれど、去年までJETROというところで仕事をしていた、このJETROというのは、海外と日本をつなぐ仕事のために、全都道府県に1個以上事務所を持って、それぞれの地場の産業のお手伝いをしています。海外とつながろうといっても、輸出をする、海外に投資をする、あるいは海外の人を雇う、こういった様々なつながり方があるわけですが、最初の一步というのは、非常に、誰がやるにしても難しいわけです、やったことのないことをするというは大変怖いことなんで、そこには当然リスクがあると、失敗したときに誰がどう責任とるんだと、そういう話になりかねないわけで、その第一歩の手伝いをJETROがしようということで、様々な海外に関心のある人に対して、こういうことをやってみたい、その時には何が問題になるだろうか、その時に必要なお金はどうするか、行った先のパートナーをどうやって見つけるか、こういったところを含めて伴走型、一社一社に専門家が付いて、専門家が様々な話しを聞いて、何が問題か、ここはこういうふうに解決しよう、とって一緒に考えて考えるという仕組み

をやっています。これは、新輸出大国コンソーシアムこれは鉱工業品ですけれども、農林水産版輸出プロモーター事業、鉱工業品と農産品との両方で伴走型の支援というものをやっています。

実はJETRO秋田のがんばりで秋田は成績がいいです。事業所の数でいうと全国の0.86%しかないんですが、コンソーシアムの輸出件数でいうと全国の5%、成約金額でいうと全国の19.4%、1%に満たない事業所の数なのに成約案件、成約金額でいうと2割を秋田県が稼いでいるという素晴らしい実績を残しています。これは様々な機械の輸出であったり、最近話題になっているのは、大曲の花火の輸出です。これはたぐいまれなる日本のモノづくりの粋美だと思うのですが、輸送は誰が引き受けてくれるのか、そもそも非常に精魂込めた大変な精巧な品物なので、他と比べると高い、この値段差をどうやって埋めるのか、様々な問題を乗り越えて海外への花火の輸出が進もうとしています。大曲の四社ですかね、モンリオール、カナダの世界大会に出場するというので、ここで広く評価されると、また日本の花火の海外輸出というのが非常に大きな話題になるんじゃないかなと思います。

花火に限らず、秋田が誇る、酒であり、米であり、農産品であり、また鉱工業品であり、こういったところで海外に市場を見つける、海外から部品を引っ張ってくる、海外の人を雇う、様々なつながり方はあると思うんですが、こうしたところをJETROがお手伝いをしていますので活用していただきたい。なんでも気兼ねなく相談してもらおうと、そこから先、何か新しいことが始まるかもしれない、そういうことだと思います。



※本稿は令和6年6月21日に、秋田県貿易促進協会が主催した創立20周年記念講演会の内容をまとめたものです。



秋田県貿易促進協会 創立20周年記念祝賀会

令和6年6月21日



秋田の貿易ビジネスをサポートします



一般社団法人 秋田県貿易促進協会

〒010-0923

秋田県秋田市旭北錦町1-47 秋田県商工会館6階

電話 018(896)7366

FAX 018(896)7367

Email info@a-trade.or.jp

ホームページ <http://a-trade.or.jp/>