

## 専務理事からの挨拶

6月の定時総会・理事会において、専務理事に選任された水澤聡と申します。微力ながら、会員の皆様や秋田県貿易促進協会の発展に貢献できるよう一生懸命頑張りますのでよろしくお願い申し上げます。

先般、菅義偉内閣総理大臣が誕生しました。県民として誠に喜ばしく、また、誇らしく、元気を与えてもらった気がします。心から祝意を表しますとともに、地方・日本の発展をご期待申し上げたいと存じます。

現在、国では、新型コロナウイルス感染症対策と経済活動との両立を目指して様々な取り組みが進められています。地方経済が大きく落ち込む中、本県でも感

染拡大防止に努めながら、国・自治体事業の活用も含め、経済の活性化に力を合わせて取り組みたいものです。

新たな生活様式が提唱される中、テレワークやオンライン会議など仕事の進め方も大きく変わっており、こうした動きは、この後も続くことが想定されます。当協会としても、今後、オンライン会議に必要な機器の整備など、コロナ禍にあっても会員の皆様に必要なサービスを提供できる態勢を検討したいと思います。

当面、多くの活動が制約を受ける状況が続きそうですが、情報提供や相談業務など工夫しながら、今出来ることに鋭意取り組んでまいりますので、皆様のご理解、ご協力をよろしくお願い申し上げます。



秋田県貿易促進協会  
専務理事 水澤 聡

## 人類に“進化”再び?!

秋田県貿易促進協会  
専門アドバイザー 鈴木さなえ

秋田県貿易促進協会の会員向けなのに「何で?」、という感じの話で恐縮ですが、先日「進化論」に関するある生物学者の文章が目にとまりました。

それは、生物の進化には「たまたま、突然変異によって親と違う形質の子が生まれ、その形質が周りの環境に合っていたことで、淘汰されずに生き残った—「運が良かった」という側面がある一方で、生き残るためには突然変異を起こした個体の「努力」も必要だったのではないか」というものです。

そして、キリンを例に挙げ、ある日突然変異によって、自分の親や周りの仲間たちよりも、「首が長い」というハンディキャップを持って生れて来た個体が生き残り、今のようなキリンになったのは、「ポジティブ・シンキング」で、そのハンディを自分の「特徴」だと考え、それを活かす道を模索した(高い木の葉を食べる)からだ」と説明していました。

現在の私たちは、自分たち(生物)のほうではなく、それを取り巻く環境のほうに「新型コロナウイルス」

という“突然変異”が起こり、生活や経済活動が大きな打撃を受けることになったわけですが、ビジネス面に目を向けると、キリンのように「しょうがない」と受け入れつつも諦めず、環境に合わせて生き方(やり方)を変える努力をして“進化している(業績を伸ばしている)”業界や企業、店舗もあります。

もちろん皆様方も、すでに現在の環境に適応すべく、日々努力を重ねていることと思いますが、「ウィズコロナ」、そして「アフターコロナ」と、引き続き変化していく環境の中では、更なる進化が求められそうです。私たちそれぞれに、どう進化していくでしょうか。

余談になりますが、上述した文章には「私たちホモ・サピエンスも、偶然と環境によって現在の姿に進化した」と記載されていました。今回の“進化”への努力が、私たちの姿にまで影響を与えることはないと思いますが…。

## 米国プロモーション活動 進捗報告 令和2年度 有望県産品輸出促進事業

新型コロナウイルスの収束が見えず、海外に商品を売り込みたい中小企業にとっては、自由に海外に渡航することが出来ないため、厳しい状況にあります。そのような中で、WEB会議システム(ZOOM等)を導入したオンラインセミナーや商談の機会が増えています。県内でもすでに多くの企業や団体で導入されており、ウィズコロナ時代において海外企業との通信手段のスタンダードになっていくものと思われます。

当協会では令和2年度「有望県産品輸出促進事業」の一環として米国での日本酒プロモーションを計画していますが、海外はもちろん、国内でのイベントも当初の予定通り実施できる状態ではないため、WEBを活用した事業に方向修正しながら進めています。

7月22日には、専門家との意見交換として、酒サマライコーディネーター兼IWCアンバサダーであり、当事業のアドバイザーに委嘱している(株)コーポ幸の平出 淑恵代表と、ワイン・日本酒の教育機関WSETの日本認定校であるキャプラン(株)の中村 英司アカデミー長とのWEB会議を実施しました。海外渡航などが制限される中でやれることは限られてきますが、単なる代替の事業としてではなく、しっかりと次に繋げるために何ができるかと

いうことを協議しました。

今年度は、海外渡航の規制が緩和される時に備え、対象地域である米国の日本酒関係者とZOOMを使ったオンラインミーティングを数回行っていきます。また、海外企業との英語による商談スキルアップやコミュニケーション力の向上を図るための講座を実施していきます。

### 米国プロモーション活動 今後の予定

- ①WSET SAKE level.1 秋田特別講座  
WSETの日本酒講座を秋田県で初開催。世界基準にあわせて、英語で日本酒の知識を学ぶ。  
・開催日時：11月11日(水) 10:00~18:00  
・場 所：秋田ビューホテル
- ②米国の日本酒有識者・消費者とのWEBミーティング  
米国への渡航が制限されている中で、米国現地の人脈を活用し、現地の状況などZOOMを活用してオンラインで情報交換する。  
・開催日：11月、2月(2回程度の開催を予定)  
▶お問い合わせは当協会まで

## 〈共催セミナーの開催〉 貿易実務講座(基礎編、応用編)



基本的な貿易知識の習得が急務となっています。こうした環境において、国際ビジネスの第一線で活躍している貿易実務に精通した講師を招き、会員はじめ県内中小企業の海外ビジネス展開へ貢献できるよう毎年行っています。

初日の基礎編では、貿易取引の流れや主な取引条件ならびに輸出入の実務について体系的に学びました。二日目の応用編では、契約書等関連書類を作成しながら貿易実務ならびに貿易取引のリスクとポイントを整理しました。

今年は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、例年より開催時期が1か月ほど遅れたほか、海外との往来や海外事業の実施が不透明な環境においても、基礎編20名、応用編15名の熱心な受講者が集まり、有意義かつ実務に役立つ講習会となりました。今回受講できなかった方や、新たに貿易実務に取り組もうとしている方は、ぜひ次回の講習会に参加してはいかがでしょうか。

7月29日、30日の2日間に渡り、ジェトロ秋田との共催による「貿易実務講座」が、秋田県社会福祉会館会議室を会場に開催されました。

少子高齢化などにより国内需要が低迷する中、海外への販路開拓を目指す企業にとっては、海外取引の流れや

秋田の貿易ビジネスをサポートします

ATPA 一般社団法人 秋田県貿易促進協会

〒010-0951  
秋田県秋田市山王2丁目1-40 田口ビル1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/



海外展開の取組事例紹介

# 「秋田に本社のある国際企業」へ

## 株式会社ダイナミックサニート



衛生管理のトータルソリューションを目指し、細菌やウイルスによる感染症対策、消毒・殺菌施工サービス、有害生物防除、設備清掃・メンテナンスなど、衛生に関する幅広いサービスを提供している株式会社ダイナミックサニート。海外進出にも積極的に取り組まれている金澤太郎社長にお話を伺いました。

ダイナミックサニートの海外部門である「HYSIA（アジア）事業」、HYSIAの由来は「衛生」を意味するhygieneとASIAです。アジアを中心に「日本水準の衛生管理サービス」として、現地企業よりもきめ細かいコンサルティングや社員教育サービス、施工サービスなどを提供しています。

海外進出を目指した理由は、自分たちのサービスを一番必要としているお客様はどこにいるのか、という事を考えた際、既に衛生レベルの高い日本よりも、発展途上のアジアの方が衛生面の課題は多いのではないかと考えたからです。実際に現地に足を運び、現場を歩いてみると、その仮説は正しいという事がわかり、事業化を目指すようになりました。

最初の進出先は、シンガポールでした。進出先を決めた理由は大きく2つあります。1つは事業プロセスの効率と合理性の高さです。シンガポールは顧客との契約や請求業務、銀行取引、事業ライセンス取得のための現地当局とのやり取りなどがオンラインで完結するため、営業を除いては全て遠隔で可能です。さらに、コストを最小に抑えるために現地に人を常駐させず、自分で出張しながら顧客開拓をしました。

2つ目の理由は、物価の高さです。1人当たりGDPが日本の倍以上ですので、日本よりも高い料金で受注できま

す。現在はシンガポールに子会社法人を設立、台湾にフランチャイズパートナー1社、他5ヶ国（マレーシア、タイ、ベトナム、インド、オーストラリア）に提携パートナーや顧客が存在します。マレーシアについては2020年内に現地法人を設立予定です。

さらに、海外事業に取り組むことにより、秋田の社員のモチベーション向上に繋がりました。秋田にしながら国際的な仕事に関われる、海外で得た知見が秋田でも活かされる、そのような体験をする事で、仕事が面白いと感じてくれているようです。

海外展開に取り組むうえで大切なことは、なぜ海外展開なのか、という事に対して明確な答えを持ち、本気で取り組む事だと思います。わざわざコストをかけて進出し、その上で現地企業との競争に勝つ必要がありますので、なぜ自社の商品やサービスが現地で必要とされ、どうやって展開していくのかという戦略が必要になります。国内で収益を上げるよりもハードルが上がりますので、困難にぶつかるとは当然の事として、それでもやり続けたいという意思が必要になります。

一方で、やり切る意思があれば、日本の商品やサービスというのは品質が高く、現地では手に入らないものが多々あり、勝ち目は十分にあると思います。

株式会社 ダイナミック・サニート  
代表取締役社長 金澤 太郎  
本社所在地  
〒010-0802 秋田県秋田市外旭川字三後田175  
TEL 018-868-2568  
創業 1969年(昭和44年)2月  
事業内容  
衛生環境構築 / ウイルス・微生物制御 / IPM (有害生物制御)  
設備清掃・メンテナンス / 海外提携プログラム  
HYSIA事業 (海外部門)  
word 4 word (海外展開支援事業)



# ウラジオストクの新しい誕生

秋田県貿易促進協会  
専門アドバイザー ネザムトチノフ・ヴィクトル

日本に一番近いヨーロッパの街といえどどこでしょう。それは、ロシアのウラジオストク市ではないでしょうか。1860年に創設された街で、現在の人口は約60万人です。日本海を挟んで秋田県のほぼ対岸にあり、もし直行便があれば、1時間強ほどで行けるといいます。成田空港からは2時間半のフライトで行くことができます。また、ウラジオストクはロシアシベリア横断鉄道の起点駅でもあります。

1992年までウラジオストクは閉鎖都市でしたが、ペレストロイカ(1980年代後半からソビエト連邦で進められた政治体制の改革運動)のおかげで街の雰囲気は急に変わってきました。まず外国の総領事館がウラジオストクに移転されました。さらに民間旅行航空会社が誕生して、日本との間に定期便が就航しました。それにより両国間での文化交流や経済交流が盛んになり、秋田市、函館市、新潟市などは姉妹都市関係が結ばれました。

街の中心は丘が多く、214mの高さの鷲の巣という展望台からは金閣湾、アムール湾、ウラジオストクの中心部とルースキー島の一部分を見ることができます。

この20年で街の姿も大きく変わりました。ルースキー島連絡橋の竣工により、極東ロシア最大の大学である極東連邦大学がルースキー島に移転しました。大学では現

在、2万3000人の学生が勉強しています。そのうち3100人が67カ国からの留学生です。大学のキャンパスは、2012年にウラジオストクで開催されたアジア太平洋サミット(APEC)の会場でした。APECに合わせて新しく建設された劇場は、世界三大バレエ団に数えられる「サンクトペテルブルグのマリンスキーオペラ・バレエ劇場」の支部となりました。島にあるロシア最大級の水族館はシャコ貝のようなユニークな外観が特徴です。

現在では、中国をはじめ、韓国や日本からの観光客が多く訪れるようになりました。古い建物と近代的な建物が融合しており、見所がたくさんあります。街には飲食店も多く、ロシアの様々な民族料理を堪能することができます。中でも、海の街ですのでシーフードのレストランが一番の人気です。

今は、新型コロナウイルスの影響で外国との交流が停滞しており、残念ながら観光客はほとんど見ることができません。市民は交流復活に向け努力しています。



## 専門アドバイザーのご紹介

この度、当協会の専門アドバイザーとなりました伊藤明子です。大仙市で株式会社ドレッシング・エーという会社を設立し、活動しています。

ドレッシング・エーのdressingとは、サラダのドレッシングが野菜の味を引き立て更に美味しくするように、商品の特徴を活かし、さらに付加価値をつけてPRするというコンセプトを意味しています。また、ドレッシング・エーのAはAkitaを意味し、秋田の名産品や文化を海外に向けて発信しています。

専門は欧州で、最近の活動では、秋田の味噌や醤油をパリのプロフェッショナル向けに紹介するイベントを開催し、パリで活躍するパティシエとともに味噌、醤油を使ったチョコレートを開発、販売につなげるコーディネートを行いました。また、川連漆器作家によるワークショップをパリ日本文化会館で開催し、フランス人に伝統的な蒔絵の技術を体験してもらうことで、その魅力を伝えました。現在、パリ市内の日本茶を扱うブティックでは川連漆器の茶筒などが販売されてお

り、人気を得ています。今はコロナ禍で現地に出向き直接商品をPRすることが難しくWEB等で連絡を取っている状況ではありますが、海外との往来が可能になった際にはいち早く動けるよう現地とのコミュニケーションを絶やささないよう心掛けて前に進んでいます。



秋田県貿易促進協会  
専門アドバイザー 伊藤 明子

専門地域：ヨーロッパ  
専門分野：食品・日本酒など

- アドバイザー略歴  
1990年～ シャネル株式会社(ファッション本部PR担当他)  
2003年～ 秋田清酒株式会社(海外営業担当)  
2009年～ 株式会社ドレッシング・エー設立