寄稿

地域ビジネスに取り組む商社

―中部地区ビジネスを中心として

小林　克一（こばやし　かついち）

住友商事㈱　常務執行役員中部ブロック長

私たち商社は、さまざまなビジネスを通じてその企業利益を追求しています。輸出、輸入、三国間そして国内取引と形態は異なりますが、いずれの分野においても、私たちは顧客のニーズが何であり、それがどこにあるかを見極め、そしてそのニーズを先取りしながらビジネスの構築を図っています。

もっとも一般的には、商社と言えば輸出や輸入などのいわゆる貿易ビジネスと結び付けて思い浮かべられることが多いかもしれません。しかしながら、各社ごとに種々の特色があるにしても、分野別においては、輸出、輸入、国内ともその売り上げには極端な差はないものと思われます。あまり目立たないかもしれませんが、商社にとっては国内ビジネスも貿易ビジネスに劣らないほど重要な分野であると言えるのです。

一方で、一見確固たる基盤を築いているようにみえる国内ビジネスですが、必ずしも常に盤石であるというわけではありません。近年においてはデフレスパイラルに入った国内経済の停滞が顕著であり、その煽（あお）りを受けたメーカー各社の設備投資が急激に減っています。加えて企業の、特に中国をはじめとした海外への生産シフトなどにより、一般的には、商社としての国内におけるビジネスチャンスが大きく減る傾向にあるのも事実です。このような時にあっては、国内の支社・支店は、一見地味ではあっても地場・地元に密着したビジネスを掘り起こし、そしてその実績を着実に積み重ねていくことがますます重要になってくると言えます。

1．自動車部品産業への取り組み

地方には、その地域にしっかりと根を張りながら、しかも独自性を十分に発揮している優良企業を数多く見受けることができます。中部地区ではその地域特性上、このような企業は自動車産業分野に多数存在しています。特に自動車部品メーカーは、カーメーカーから激しいコストダウンの要請を受けながらも、独自の工夫を行いながら対応することで、厳し

い中にも着実に利益を上げています。

当社は、こうした地場の元気な企業への積極的な取り組みを図り、商社ならではの機能を発揮しながら、ビジネス構築へ向けた展開を行っています。

(1) 物流網の構築・提案

中部地区の部品メーカーは、例えば化学品の原材料ひとつ取ってみても、ほとんど例外なく複数のメーカーから仕入れています。この場合、物流としては、複数原材料メーカー → 複数倉庫 → 部品メーカーの複数の工場、となっていることが多く、ここに物流合理化の余地がまだ残されているように思います。私たちは複数の商品分野で大量の物流を手掛けていることから、こうした企業に対し、総合的なコストダウンを目的とした物流網の構築を提案しています。

(2) 海外進出する部品メーカーとの取り組み

近年、中国や中欧などの新興地域において、カーメーカーによる海外生産が活発化していることにより、部品メーカーもそれら地域へ進出し、地場で部品供給することを強く要請されています。中部地区には、日本を代表するカーメーカーが存在することから、海外へ進出する部品メーカーが他地域に比べても多いように思います。

当社は、こうした海外へ進出する部品メーカーに対し、いろいろな面においてビジネスを展開しています。例えば、①現地における会社設立への協力、②完成部品の進出先系列カーメーカー以外への販売、③現地における原材料の調達・供給およびこれらに伴う物流網の構築、などの分野は、まさに私たちが長年国内の各地場で築き上げてきた経験やノウハウを総合力として発揮できるところです。また、複数のサプライヤーから部品を集め、それらを日系部品メーカーやカーメーカーへジャスト・イン・タイムで納品するという機能も私たちの得意とするところです。

(3) グローバル調達

すでに海外進出を果たした自動車部品メーカーも厳しいコストダウンの要請にさらされています。カーメーカーからのこうした要請に対応するために、部品メーカーは、原材料や構成部品の調達を進出先の地場地域だけに頼っていることができなくなってきています。より安いコストを求めてグローバルな調達網を構築する必要に迫られているのです。私たちは、第三国におけるサプライヤーの新規発掘や開拓、また多数地域に散在するこれらサプライヤーとの物流網を構築することでこうしたグローバル最適調達のニーズにも応えています。

このような取り組みは、必ずしも純粋な意味での国内ビジネスとは言えないかもしれません。しかし、私たちがその機能を発揮することで、海外において展開を図る部品メーカーにとって、究極的には国内本社の利益につながることでもあり、その意味では紛れもなく地域ビジネスであり、地場ビジネスであると言えるのではないでしょうか。

2．中部地区におけるさまざまな企業、事業への取り組み

一方、自動車部品メーカーに対してのみならず他分野においても、私たちはさまざまな取り組みをしています。

(1) キャッシュレスパーキングビジネスの展開

中部地区は全国でも有数の、自動車を移動手段とする「車社会」です。車を利用する場合には保管場所のほか、目的地に「駐車場」がなければ機能しません。一方、その地域都市の有料駐車場に目を向けると現金支払いによる従来型の管理運営方法となっています。しかし、現金を取り扱うことにより発生する

トラブル、犯罪が多いことも事実です。当社はこの点に着目し、クレジットカードで入退場・課金精算するキャッシュレスパーキングシステムを構築し、名古屋にてフィールドテストを実施、効果を検証してきました。昨年8月に管理運営会社を設立し、現在では全国に向けて同システムの拡販を開始するとともに、来るべきITS社会にも対応した新技術の開発にも着手し、地域社会に貢献しています。

(2) 海外一般炭中継備蓄基地への出資

当社は海外一般炭の中継備蓄基地（コールセンター）に対し、出資をしています。これは、中部地域の大口需要家である地元有力電力会社をはじめとして、全国各地へ安定したエネルギーを供給するための石炭備蓄基地が必要であるとのニーズを先取りして、1980年代に設立したものです。今では年間約250万トンもの海外一般炭等を取り扱い、地域へのエネルギー供給の陰の力となっています。

(3) 地場産業のオルガナイザーとしての活動

近年、BSE問題の発生以降、農畜産物商品のトレーサビリティが非常に重要になってきています。このような動きにいち早く対応しようとしている食肉卸・加工メーカーが静岡県にあります。一方、従来から当社の重要取引先である飼料メーカーが同じ静岡県で畜産業を経営しており、飼料～飼育～食肉まで一貫してトレース可能な畜産品の拡販を図っていました。当社は、地場企業のオルガナイザーとしての機能を発揮し、「トレーサビリティ」と「地産地消」をキーワードにこれら2社のニーズとシーズを結びつけることによって時代の要請に応えようとしています。つまり、身近な地場企業同士が協力しあうことによって、消費者が求める「安心、安全」「生産段階から手元までの履歴の明確化」の実現を図ろうとしているのです。

(4) 中部国際空港への取り組み

中部国際空港は2005年2月の開港をめざして、現在その建設が急ピッチで行われています。同空港の経済的波及効果は2兆7,000億円とも言われており、地元の熱い期待を集めていますが、その建設に欠かせないのがセメントや生コンです。当社は、従来から当地域における生コン取扱商社としてトップシェアを誇っており、その優位性を生かしながらセメントメーカーや現場、プラント運営業などの4社による共同企業体を設立することによって、競争力のある価格を提示することが可能となりました。その結果、合計約70万㎥にも上る生コンの供給を私たちが一手に引き受けできることになったのです。

当地域の一大プロジェクトに対し、私たちが有する総合力やオルガナイザーとしての機能を発揮することにより、地場での大型ビジネスが成功した好例と言えます。

国内景気が長らく低迷している中にあって、この中部地区は他に比べて比較的元気だと言われています。それは、中部国際空港の建設や愛知万博の開催という二大プロジェクトがあり、また、好調を持続している地元カーメーカーおよびその関連部品メーカーの存在が、この地域の経済に大いに寄与していることは間違いありません。しかしながら、それだけではなく、この地区には地場発信型のユニークな企業が数多く存在し、これらの企業も地域経済の活性化に大きな役割を果たしていることを忘れてはなりません。

こうした比較的恵まれた環境の中で、上述したような総合物流機能やオルガナイザー機能等を十分に発揮しながら、この地域の経済がさらに大きく発展できるよう、私たち自身の役割を大いに果たしていきたいと考えています。