

## インタビュー

## 商社エコノミストの仕事



丸紅株式会社  
経済研究所 所長 参与  
みかも  
美甘  
てつひで  
哲秀

「ズームアップ」欄は、「働く人と仕事」をテーマに商社各社のさまざまなビジネスや人材をご紹介します。今回は、丸紅株式会社のエコノミストとしてご活躍中の美甘哲秀氏にお話を伺いました。

## 1. 入社から現在の仕事に至るまで

私は1979年に当社に入社しましたが、入社直後、国内派遣生として「貿易研修センター」で研修を受け、84年から丸紅経済研究所に配属となりました。その後、日本経済新聞社とも関係の深い「日本経済研究センター」に研修生として派遣され、統計分析手法、計量経済分析手法、マクロ経済予測など、エコノミストとしてのノウハウを学ぶ機会を得ました。

その後、再び経済研究所で調査業務に携わってきましたが、2003年から米国ワシントンD.C.に駐在する機会を得、2008年に帰国後、2010年から現職に就いています。私自身はマクロ経済に従事する時間が長かったのですが、資源・食料価格が注目される現在、穀物市況等資源全般の分析にも注力しています。最近では当研究所も営業部門や外部から人材を登用し、いろいろな経歴を持つエコノミスト、アナリストの拡充を図っています。それぞれ違った能力を有する人材を抱えることが組織としての強みではないでしょうか。

## 2. 商社エコノミストの仕事

## (1) 研究所の社内での役割

当研究所は現在、総勢20人ほどの陣容ですが、国内のマクロ分析チーム、産業調査チームおよび、海外（ワシントンD.C.、ロンドン、ヨハネスブルク）にもアナリストを配置し、国内外からの情報収集とそれに基づく分析、情報発信を行っています。

当研究所は大きく三つの役割を担っています。第一は「当社の経営陣に対する情報提供」です。不透明な国内外経済をどのようにみるのかという観点から、経営陣に対して政治・経済の先行きに対するインプリケーションを提供することが一つ目の役割です。

第二は「当社営業部門に対する情報提供」です。これはさまざまな営業部門のリクエスト・ベースにより実施する調査分析業務ですが、例えば、鉄鉱石需要や市況がどうなるのか、生産キャパシティーは需給に対して見合ったものなのか、生産能力の削減は必要なのか等、需給予測を行い、営業部門の活動に役立つ情報を提供することも当研究所の役割の一つです。

そして第三は「丸紅グループとしての対外発信機能」です。調査分析を通じた社内に対する情報発信はもとより、対外的にも情報発信することで、このイシューであれば丸紅経済研究所に聞きたいと思わせるような「丸紅ブランドの確立」も重視しています。こうした三つのミッションを研究所としてバランスよく遂行していくことが重要であると考えています。

## (2) 商社エコノミストの特徴、強み

商社の経済研究所が金融機関や他のシンクタンクのエコノミストと大きく異なるのは、やはりエコノミストのバックに実体経済を担う営業部門や専門知識を持った管理部門がいるということです。これは他の金融機関のエコノミストにはない強みで、営業部門からは統計上の数字だけでは見えてこない面白い事象なども聞くことができます。商社は海外ネットワークを幅広く持っていることから、国内だけでなく、海外の政治・経済の動向についても情報収集しやすいという強みがあります。また、先ほど、営業部門からのリクエスト・ベースによる調査分析を行うという話をしましたが、こうした現場に近い調査分析から、商社エコノミストは業界の感覚を得やすいという強みもあります。

## (3) 最近の世界経済の動向について

いま資源価格が値下がりして、短期的には価格の上昇が見込みにくい状況にあり、商社も非資源分野に注力することが多くなっています。2000年ごろまでは、新興国の経済成長率は先進国とあまり大きな差がなく、歩調を合わせるような動きを見せていましたが、特に、2003-07年にかけて、新興国経済の急成長により先進国の成長率との間にギャップが生じ、ちょうどその時期に資源価格も急騰しました。

その後、リーマン・ショックによって一時

的に新興国経済の成長率も鈍化しましたが、2010年ごろは新興国経済も比較的高い成長に戻りました。しかし、その時がまさに新興国経済の成長のピークで、その後、新興国経済が鈍化し続け、資源需要も減少しています。一方、資源供給国側も簡単には減産をできないため市場では供給過剰となり、市況全般の下落が続いているのが現状であろうとみています。

今後、米国の「出口戦略」として利上げのタイミングがいつ頃になるのか、いろいろな議論がなされていますが、近々のうちに、利上げが実施されるとドル高傾向になると予想され、その結果として輸入国の現地通貨換算での資源価格が上昇し、輸入が縮小します。資源価格にとっては、押し下げ要因となるでしょう。商社のビジネスにおいても、こうした資源関連市況、各国の経済見通しを考慮に入れながら、いろいろな判断をすることが重要になると考えています。

## 3. 今後の業務に対する抱負

今後の業務についても、当研究所は先ほど申し上げた三つの主要なミッションをバランスよく進めていくことを念頭に置いています。社内の営業部門にも当研究所の役割をさらに深く理解してもらい、良きパートナーとしてギブ・アンド・テイクの関係を強めていきたいと思えます。海外に派遣しているアナリストも増員させて、海外ネットワーク拡充も図れればと考えています。

また、他の研究所、シンクタンクとの差別化を図り、穀物市況や中国経済など、「この分野であれば丸紅経済研究所に聞きたい」という領域をさらに強化してアピールしていければとも考えています。

(聞き手：広報・調査グループ 石塚哲也) 