

# 九州経済圏の発展と商社の役割



【出席者】（敬称略、氏名五十音順）

- |                          |                          |
|--------------------------|--------------------------|
| <b>神岡 讓</b> （かみおか ゆずる）   | 双日九州株式会社<br>代表取締役 社長     |
| <b>高嶋 正次</b> （たかしま まさつぐ） | 伊藤忠商事株式会社<br>九州支社長       |
| <b>西尾 正</b> （にしお ただし）    | 丸紅株式会社<br>九州支社長          |
| <b>濱野 孝夫</b> （はまの たかお）   | 三菱商事株式会社<br>理事 九州支社長     |
| （司会）                     |                          |
| <b>渡邊 清孝</b> （わたなべ きよたか） | 三井物産株式会社<br>常務執行役員 九州支社長 |

**渡邊 (司会)** 本日(2月8日)は、日本貿易会月報3月号の九州特集にかかわる座談会を福岡にて開催するというので、皆さんにご参集いただいた。この座談会は、2006年5月に、本日ご出席いただいている三菱商事濱野さんの司会の下で開催されたことがあり、今回で2回目となる。

日ごろは友好的な競合関係にあるが、忌憚のない討議をさせていただければと思う。本日は、3つのテーマについて、ご討議いただくことになっている。

1つ目は、「九州経済の現状と課題／現地商社トップが見る地域の特徴と優位性への認識、評価」。2つ目が、九州経済に貢献する、発展の一翼を担う各社の事業活動をご紹介いただく「九州における商社活動と2010年ビジネステーマ」。3つ目が、九州経済の発展、活性化に関してご討議いただく「九州経済の将来展望と商社に期待される役割、機能」である。

## 1. 九州経済の現状と課題

### 一 現地商社トップが見る地域の特徴と優位性への認識、評価

**渡邊 (司会)** それでは、1つ目の九州経済の現状と課題につきまして、討議いただきたいと思う。ここにきて景気は、日本全体もそうであるが、特に九州は良くなってきており、九州経済調査協会の発表によると、2010年はプラス1.3%と予測されている。自動車、ITの輸出が予想されていたより良く、全国に比べても回復のスピードが若干早いのではないかと期待されている。

まず、高嶋さんから、九州の魅力、地理的ポジショニング、物流インフラと課題についてご発言をお願いしたい。

#### (1)九州の魅力、地理的ポジショニング、物流インフラと課題

**高嶋 (伊藤忠商事)** 福岡・博多は、かつて「那の津」と呼ばれ、遣唐使の時代に対外交流の窓口が

設置され、その後中世には明や朝鮮との交易によって栄えた。その後、平戸や長崎が南蛮貿易の窓口となるなど、九州は歴史的に、朝鮮半島、中国大陸、東南アジア等との経済・文化の交流窓口であった。

地理的には、東京から約1,000キロメートル離れている一方で、韓国・釜

山まで約200キロメートル、ソウルまでが約600キロメートル、中国・上海、大連まで約1,000キロメートルの位置にあり、まさに日本におけるアジアへのゲートウェイとして発展してきた。

九州の空港からは、アジアの主要都市を中心に26の国際路線が張り巡らされており、また博多港と釜山港の間を2時間55分で結ぶ高速船も運航されている。

港湾については、博多港と北九州港の2つの特定重要港湾と、25の重要港湾が整備されており、福岡と上海間を28時間で結ぶ高速のRORO船(ロールオン・ロールオフ)が週2便運航しているなど、アジアとの交易・交流環境が充実している。

高速道路については、九州自動車道、長崎自動車道、大分自動車道、宮崎自動車道といった各県庁所在地を結ぶ西側の縦＝南北を結ぶ高速道が整備されているものの、東九州自動車道、西九州自動車道、南九州西回り道路などの九州を巡る環状道路や、九州横断自動車道延岡線が現在建設中であり、特に東側の整備



三井物産株式会社  
常務執行役員 九州支社長  
**渡邊 清孝氏**

福岡県久留米市出身、1971年一橋大学経済学部卒業後、三井物産株式会社。鉄鋼製品本部薄板部長、MITSUBISHI & CO. (CANADA) LTD. President & C.E.O.、常務執行役員鉄鋼製品本部長などを経て、2008年より現職



伊藤忠商事株式会社  
九州支社長  
高嶋 正次 氏

福岡県北九州市出身。1979年一橋大学経済学部卒業後、伊藤忠商事(株)入社。原油課長、ITOCHU Petroleum (シンガポール) 社長、エネルギー販売部長兼務) などを経て、2007年より現職

も豊かな自然に恵まれていることで、多くの観光拠点がある。阿蘇、くじゅう、雲仙、霧島、桜島などの火山や、別府、湯布院、嬉野、武雄、指宿をはじめとする多くの温泉地があり、一説には全国の温泉数の37%を九州が占めるといわれる。また、世界自然遺産の屋久島や奄美などの多様かつ豊富な自然が観光客を引きつけている。

九州にはユニークな組織として、「九州はひとつ」の理念の下、観光王国九州の実現を目指



新博多駅工事風景 —2011年春に新駅ビルの開業に合わせて九州新幹線が全線開通予定

が遅れている。

鉄道は、九州新幹線鹿児島ルートの新八代駅と鹿児島中央駅間が、2004年3月に部分開業している。2011年春には全線開通が予定されており、博多駅と鹿児島中央駅間が1時間20分で結ばれることになり、インフラの整備が進む。

九州の魅力は、何と

し、官民一体となって設立(2005年4月)された「九州観光推進機構」がある。「KYUSHU」ブランドをアジアに広めていくなど、さらなる活動が期待されている。

今後の課題としては、以上のように歴史的にも地理的にもアジアとの接点に恵まれていることにより、九州は「アジアへのゲートウェイ」を強く意識し、また自負しているが、どうも理念が先行しがちなところがあり、実際のビジネスにそれを活かすきれていないのではないかと、の感がある。

**渡邊(司会)** アジアへのゲートウェイといわれて久しいが、今後、どのようにしたらもっとアジアとの交流が進むであろうか。

**濱野(三菱商事)** 産官学一体となって努力してきたが、ビジネスという視点では、具体的な成果までにつながっていないとの感がある。今、求められるのは、もう少しビジネスに近いところで、例えば規制を緩和する、特区を設けるなど、そのようなことを具体化して行政に動いてもらうといった発想ではないか。

**西尾(丸紅)** 確かに規制緩和や税の優遇措置を、九州あるいは九州の一部に適用してアジアの資本を呼び込むなど、そのような方向に持っていかないと、なかなか成果に結び付かないだろう。

**渡邊(司会)** 道州制の議論と関連するが、観光推進に関して、まだまだ点での対応となっており、故に九州全体として連携する良いやり方があれば、もっと観光客を呼べるのではないかと。

**高嶋(伊藤忠商事)** 長崎や別府など個別の地名は有名であるが、残念ながら「KYUSHU」ブランドはまだ確立されてない。今後どのように確立していくかが課題である。先ほど述べたように「九州観光推進機構」があり、この組織を活かすべきと考えるが、活動が県と地元有力企業中心となっており、もう少し野を広げることができれば、九州全体としての取り組みにつながるのではないかと。

**神岡(双日九州)** 機構のトップの方々には、本当に

一生懸命取り組まれているが、トップの方々だけでなく、全員参加型で課題を共有し取り組んでいくことで、本来の機能を発揮していけるのであろう。

## (2)九州産業を取り巻く環境と課題

**神岡 (双日九州)** 九州は、面積、人口、GDP、地方自治体財政規模などの主要経済指標が、全国の1割前後のシェアであることから、わが国の1割経済圏といわれている。当初は鉄鋼、化学、セメント、造船の重厚長大の基幹産業が集積していたが、近年は、自動車、半導体、さらにそれらの関連産業が急速に集積してきた。また、従来から一次産業である農業、水産、畜産、林産は非常に盛んである。

九州は、カーアイランドといわれるが、全国の生産台数の10%が九州で生産されている。九州の生産能力は150万台あるといわれており、2008年に100万台を突破したが、2009年はリーマン・ショックの影響で100万台割れとなった。九州は、特に輸出車を中心だったということもあって、自動車産業の打撃は非常に大きかった。

また、シリコンアイランドとも称されるが、水が良く労働力もあり、運輸・物流面から見ると空港の利便性が高い。2000年には、半導体の生産量で全国の30%のシェアを占めていたが、その後、近隣諸国、あるいは他の都道府県が生産に力を入れたこともあって、現在のシェアは20%である。ただ、最近は自動車産業とのコラボレーションが出てきたことから、生産額では1兆円をキープしており、これは全国の30%のシェアである。

農林水産業については、近年、生産額で全国の約20%のシェアをキープしている。わが国の食料基地としては、関東に次いで第2位の位置付けである。

新エネルギー・環境については、九州経済連合会で低酸素社会の実現を大きな目標に掲げ、CO<sub>2</sub>削減方針の下、風力、太陽光、バイオな

どの自然エネルギーの活用が進んでいる。特筆すべきは、全国で最大の産官学連携組織と言われている「福岡水素エネルギー戦略会議」が2004年に発足している。これは、九州大学を中心として現在会員数約580社が加入しており、家庭用燃料電池、燃料電池自動車などの実現に向けて実証実験を実施している。

九州の産業を取り巻く環境には、課題がいろいろあるが、例えば、農林水産関係では、日本の人口減少、少子化から、東南アジア、中国など人口が増えているところに市場を求め、いかに輸出していくことができるか。また、自動車産業については、米国を中心とする輸出用の生産が主であったことから落ち込んでいたが、最近はハイブリッド車の生産が九州でも行われるようになり、生産が持ち直してきた。今後とも、輸出先国の景気動向により生産が左右される産業構造を少しでも転換できるかがキーとなろう。

**渡邊 (司会)** 九州のカーアイランド、シリコンアイランドを支える企業は、いずれも日本でも有数の大企業である。商社も何かしらの協力はさせていただいているが、基本的には独自で取り組まれているので、提携して共に取り組んでいるような事例は、決して多くないと思われるがいかがか。

**高嶋 (伊藤忠商事)** やはり大企業が中心であることから、取引はあるものの、東京本社あるい



双日九州株式会社  
代表取締役 社長  
**神岡 譲氏**

東京都出身、1974年東京商船大学（現東京海洋大学）商船学部航海科卒業後、日商岩井株式会社。船舶部長、日商岩井船舶常務取締役、双日マリンアンドエンジニアリング(株)専務執行役員などを経て、2008年より現職



丸紅株式会社  
九州支社長  
**西尾 正氏**

東京都出身、1974年早稲田大学理工学部電気工学科卒業後、丸紅㈱入社。電力プロジェクト第一部長、ユーティリティ・インフラ総括部長、ベトナム総代表、電力部門部門長代行などを経て、2007年より現職

実際に高まってきているが、まだまだ本社購買が強いようである。

**神岡 (双日九州)** まったく同感で、地場の商社では、自動車、半導体について、どのようなお手伝いができるかという、非常に限られてしまう。一方、農林水産関係については、少子化傾向にある日本だけを見るのではなく、東アジア市場、特に中国の中間層の急激な伸びに着目して、海外展開していくという大きな流れを作れば、地場商社としてお手伝いできる余地が出てくるのではないかと思う。

### (3)東アジアとの経済交流、ビジネス環境の変化

**西尾 (丸紅)** 九州は昔からアジアへのゲートウェイと自負し、経済交流に熱心に取り組んできた。九州での特徴的なことは、官民が連携して共に経済交流に取り組んでいることである。その代表的な例が「九州経済国際化推進機構」の設立である。九州経済連合会、九州商工会議所、九州経済同友会のほか、主要な経済団体と業界団体がすべて加入し、また九州7県と福岡市、

は関係会社の本社が取引させていただいており、九州支社の直接取引は難しいのが現状だ。

**濱野 (三菱商事)**

本社購買が強いので、九州支社として入らせていただくことはなかなか難しい。

**西尾 (丸紅)** 自動車は、九州での部品調達率を高めるとの方針を打ち出され、

北九州市の地方自治体、九州電力、西部ガス、JR九州等の民間有力企業、および支援団体として日本政策投資銀行や日本貿易振興機構、顧問として九州経済産業局と九州運輸局が参加して、官民一体となってこの組織を形成している。この機構が、特に東アジアとの経済交流では、九州・中国産業技術協議会や九州・韓国経済交流会議を毎年開き、文化交流、観光推進も含めて取り組んでおり、さらには九州・中国・韓国による環黄海経済技術交流会議を各国持ち回りで年1回開催し、環黄海経済圏の形成と地域経済活性化に向けて取り組んでいる。これだけの組織をもって取り組んでいる地域は、ほかにはない。これらの活動をいかにビジネスにつなげることができるか、新ビジネスが創造できるか、具体的な成果が期待されているところである。

東アジアとの経済交流は、従来は、特に中国を中心に生産拠点という形でのビジネスモデルが多かったが、近年は、中国を市場ととらえて、製造業、サービス産業等が進出している。この動きは、経済発展の著しい東南アジアにも広がりつつある。

**渡邊 (司会)** 九州では官民一体となって形成される組織がたくさんあり、これだけの組織が存在する地域はほかにはない。シナジー効果が期待される一方、力が分散してしまっているのではないかと懸念もあるがいかがか。

**西尾 (丸紅)** 毎年、各組織から経済ミッションが出ており、大変活動が活発であると感じている。しかし、その成果をどこに求めるかにもかわるが、具体的な成果が見えにくいところもある。

**渡邊 (司会)** これまで以上にミッション派遣の目的に、具体的な成果を掲げ、ターゲットを絞って出ていく時期に来ているかと思う。

**神岡 (双日九州)** 経済交流会でビジネスができるとは誰も考えてはいないが、やはり視察以上のものが求められる。

**濱野 (三菱商事)** アジアへのゲートウェイと自負も

しており、やはり九州のビジネスを考えた場合、ターゲットは東アジアであろう。そこに対象地域を絞って実施する時期に来ているのではないか。相手側と何度も顔を突き合わせて交流し、人的なネットワークを構築していくことを、今後いっそう強化すべきであろう。

**高嶋 (伊藤忠商事)** その意味では、北九州市は大連と姉妹都市であり、その関係や経験から中国のさまざまな環境モデル地区にアドバイスするなど頻りに交流を図っている。また、福岡市と釜山市との交流も非常に活発であり、都市間の人的を含めたネットワークの構築は有意義である。

## 2. 九州における商社活動と2010年ビジネステーマ

**渡邊 (司会)** 次に、各社から九州における事業活動について、代表的な事例と2010年のビジネステーマについてご紹介いただきたい。

### 【伊藤忠商事九州支社のビジネス】

**高嶋 (伊藤忠商事)** 当九州支社では、連結経営・グループ経営を意識している。東京本社での営業7カンパニーのうち、支社には6カンパニーからの出身者が在籍し、片や地域有力企業からの転籍者・出向者も在籍するといういわゆる2つのDNAを持ったハイブリッド型の人員で構成している。すなわち、商社の強みである海外、国内情報に加え、地域の情報あるいは特性を活かしながら、伊藤忠グループの地域の拠点として、グループ各社の中心として営業活動を展開している。

支社における最大の重点施策は、「地域・市場開発の推進」であり、具体的な施策は、①地域有力企業との取り組みの強化、②自治体との共同案件の取り組み、③有力地方銀行との関係強化と情報交換、④自治体との取り組み、あるいは地方銀行との情報交換等を通じて、地

場中小企業またはベンチャー企業との取り組み強化、支社自主投資案件の発掘、⑤中国、アジアに近いという地域特性を活かして、支社内の営業部・グループ企業と近隣諸国とのビジネス開拓、および得意先・地場中小企業の近隣諸国とのビジネスサポートである。

2010年のグループ賀詞交歓会で、2010年代に入り時代は大きく転換し、パラダイムシフトが起きていると申し上げた。そして、キーワードとして、①新興国、②環境、③少子高齢化の3つを挙げさせていただいたが、注力分野はこの3点である。

2008年より、一次製品を含む食品あるいは食料加工品の地産品取り扱いの専任者を支社の中に置いている。残念ながら、これまでのところ満足のいく実績には至っていない。商社のメッシュ(費用対効果)では、間尺に合わない



三菱商事株式会社  
理事 九州支社長  
**濱野 孝夫 氏**

東京都出身、1973年東北大学法学部卒業後、三菱商事(株)入社。原動機部、米国三菱商事会社本店(ニューヨーク)出向、重電機部、九州支社電力システム部長、同機械部長、同副支社長などを経て、2006年より現職



有力地場商品の一部 —中央下は福岡県産いちご「あまおう」のアイスクリーム／伊藤忠商事九州支社



どんぐりの森づくり —福岡市中央区西公園でのどんぐり拾い／伊藤忠商事九州支社

のが実態である。従って、2010年は、食品卸などの事業会社に合わせ少しメッシュを小さくすることにした。地方銀行にもご協力を頂き、各県単位で伊藤忠グループとして、食品分野のビジネスマッチングを展開していくことを考えている。その中で、優良なものがあれば、中国を中心とした新興国に輸出していきたい。

また中国やアジアの富裕層をターゲットとしたビジネスを展開していくことも考えている。

話は少しそれるかもしれないが、グループでのボランティア活動にも力を入れている。2009年から地元企業と一緒に「どんぐりの森づくり」の活動に参加している。このほか、伊藤忠グループ（伊藤忠商事、ファミリーマート、伊藤忠エネクス、エコア、ITCネットワーク）は、福岡県および宮崎県との間で「災害時総合支援協定」を結んでいる。

### 〔双日九州のビジネス〕

**神岡（双日九州）** 私どもは、支社ではなく現地法人の形態をとっている。6年前に日商岩井九州とニチメン九州を合併して立ち上げた。人員は90人弱、うち本社からの出向者が3人で、基本的には現地の優秀な人材を採用し経営している。従って、地域密着型商社ということで自己完結型の仕事もありながら、九州の情報を東京本社に発信し、より大きなビジネスについては、本社と共に取り組んでいる。本社では、商

品ごとに海外も含めてすべて縦経営である。横経営は双日九州だけであり、本社を小型化した地域密着型総合商社として活動している。

注力案件の1つは環境関連であり、具体的には風力発電である。福岡在の機器メーカーが製造する増速機を、大型風力発電設備を製造している三菱重工業長崎に長年納めてきたが、2009年にそのメーカーに出資した。今後は、国内だけでなく、韓国ほか海外への輸出を検討している。環境関連の2つ目は地熱発電で、地熱発電所での地熱井掘削作業に必要な大型コンプレッサーを貸与する形態のビジネスを長年取り組んでいる。わが国最大の地熱発電所である九州電力の八丁原発電所（大分県）などで協力させていただいている。

そのほか、近年、風力発電の適地を陸で確保することが難しくなってきたところから、洋上風力についての期待が高まっている。この洋上風力発電システムの早期実用化を促進するために、環境省が行う長崎市池島での洋上風力発電実証事業に参画している。また、沖縄では、地球環境への配慮と地域貢献を担う商社として、教育関連会社と組み小学校で太陽光発電についての植物を使った実験教室を実施した。

地場密着型商社として地域振興に貢献すべく、食料関係では、地場の水産物を国内各地に提供するとともに、輸出に取り組んでいる。また、本社では、長崎県鷹島でマグロの養殖



双日ツナファーム鷹島(株)のマグロ養殖場  
一えさに飛びつく稚魚（長崎県鷹島町）／双日、双日九州



牧草原料倉庫（米国カリフォルニア州）／  
双日九州

事業を行っており、この事業に協力している。畜産関係では、品質の良い飼料を提供すべく、米国、豪州から牧草を中心とした粗飼料を輸入している。九州エリアの約15%程度の輸入シェアである。また、物資関係では、家具、エクステリア、インテリアなどを、中国を含む東南アジアから大手ホームセンター向けに輸入し取り扱わせていただいている。

このほか、ユニークな地場事業の取り組みとして、鹿児島において分譲マンションを販売している。これまでに9棟の実績であるが、引き続き鹿児島市内に特化し、今後とも快適な住環境を提供していく方針である。また、本社と共に九州電力のベトナム・フーミー3発電所に出資しているが、現在も九州電力グループの海外進出に向けて、本社と共同で取り組んでいるところである。

### 〔丸紅九州支社のビジネス〕

**西尾（丸紅）** 当九州支社の営業方針は、まず地場企業に密着して取引を行うこと。2つ目が、いわゆる地場有力企業との取引を拡大。3つ目が、アジアに最も近いという地理的な特性を活かし、アジア近隣諸国との貿易の拡大。4つ目が、九州には丸紅グループ企業の支店または営業所が60以上あるが、これらグループ企業の取りまとめ、あるいはエリア代表という形でグループ全体の連携を推進していくことである。

地域におけるCSRの観点では、丸紅グループでは1974年に社会福祉法人丸紅基金を設立し、全国の福祉施設に1件当たり原則200万円を上限額に、毎年総額1億円の助成金を供与しており、累計額が35億円に達しているが、九州エリアでは、毎年8件程度の福祉施設に供与している。

事業としては、まず得意とする食料関係では、食品と飼料・肥料に大きく2つに分かれるが、飼料に関しては、グループ企業のパシフィック・グリーンセンターが穀物サイロを鹿児島県谷山と、熊本県八代に有しており、このセンターと連携し、輸入した飼料原料をここで保管、配合し、九州のユーザーに供給している。また、副原料と呼ばれている魚粉等の動物性蛋白質飼料原料を多く取り扱っているのが特徴的である。食品に関しては、食品材料を輸入、あるいは九州地場のサプライヤーから購入して、地場ユーザーに出荷するという形態のビジネスを幅広く行っている。

紙関係においては、紙は印刷用紙、新聞用紙、産業用段ボール原紙と大きく3つに分かれるが、九州のユーザー、メーカーにそれぞれの用紙なり原紙の供給を行っている。

機械関係では、環境・新エネルギーに絡むが、日本トップクラスの生産能力、生産技術を



2009年度丸紅基金助成金贈呈式模様 — 「重富干潟小さな博物館」（鹿児島県始良町）に設置される海の体験活動用車いすと保管倉庫 右から始良町 城光寺町長、くすの木自然館 立山理事長、丸紅西尾九州支社長／丸紅九州支社



太陽光発電モジュールメーカー YOCASOL 本社（福岡県大牟田市）／丸紅九州支社

持つ福岡県大牟田の太陽光発電モジュールメーカーのYOCASOLに約20%出資、経営参画している。従来、全量欧州向けの輸出で、国内向けの取り扱いはなかったが、1年前から国内市場にも本格的に参入し、特に九州を中心に、住宅用あるいは産業用で同社製造のモジュールを販売している。また、本社は九州電力とパートナーを組んで海外の電力事業に進出しているが、支社は窓口として活動している。

開発建設関連では、商業施設の開発に取り組んでいる。福岡市天神の商業ビル「天神ルーチェ」に続いて、九州2ヵ所目の商業施設として、2009年12月に福岡市博多に「HAKATA Mist（ハカタミスト）」を開業した。地域密着型のコンビニエンスモールをテーマに、普段の買い物などで気軽に立ち寄れる施設を目指している。

### 〔三菱商事九州支社のビジネス〕

**濱野（三菱商事）** 支社には、東京本社にある営業6グループと全社開発部門のうち、金属グループを除く全営業グループが在籍する。金属製品取引は双日と共に設立したメタルワンにすべて移管している。支社の営業方針は、第一には連結経営推進であることから、九州、沖縄で約40社あるグループ企業と共にMCグループの企業価値向上を図ることである。

事業の柱は大きく2つに分けられ、1つは在来型のビジネスである。機械関係では、九州電

力への発電プラント等の納入であり、燃料関係では九州電力と西部ガスへの燃料の供給。生活産業関係の食品、食料では、これが支社の稼ぎ頭となっているが、地場の食品卸、食料メーカーとの取引である。

もう1つの柱が、新たなビジネスモデルの創造、提案であり、当社の言葉で言うと場所発信型のビジネスである。今、注力している分野は、数年前から取り組む新エネルギー、農業、環境であり、地域では東アジアである。新エネルギー分野では、バイオマス燃料である木質ペレットの製造・販売事業を大分県と宮崎県の2ヵ所で行っており、現在、3つ目の工場も検討中である。また、熊本県とは新エネルギー分野での協業を模索していることに加え、熊本市で下水汚泥の固形燃料化事業も検討している。

農業関係では、参加企業と共に支社および九州管内の長崎、大分、熊本、鹿児島、沖縄の各支店長が参加する農業タスクフォースを設置し、部門横断的に新ビジネスの創造に向けて情報の共有化を図っている。これまでの活動は調査分析が主であったが、最近具体的な案件として、小売り向けの薬物野菜、具体的にはレタスやキャベツなどの安定供給および産地の開拓に注力していこうということで進めている。今後の課題は、商社が取り扱うビジネスの規模までに育成できるかであり、試行錯誤の段階である。また、最近異業種の参入事例が比較的多



(株)フォレスト・エナジー日田の木質ペレット製造事業（大分県日田市）／三菱商事九州支社



熊本の有力ベビーリーフ生産法人／  
三菱商事九州支社

い植物工場事業も検討しているが、エネルギーの消費量が多いことが課題となっている。

環境については、当社では10年前に水事業会社のジャパンウォーターを設立して水ビジネスに参入している。九州では、長崎の諫早市と宮崎市で水道事業を委託されているが、さらなる事業の拡大に取り組んでいる。

そのほか、CSRの観点から環境関連で、九州大学創立100周年記念事業として位置付けられる「東アジア環境問題プロジェクト」の中の、九州大学と中国の上海交通大学、同済大学が共同で推進する「中国・太湖流域における水環境保全に関する研究」へ資金支援を行った。この寄付により、さまざまなパイプができており、単なる寄付に終わらせることなく、このパイプを将来の環境ビジネスにつなげていきたいと考えている。

### 〔三井物産九州支社のビジネス〕

**渡邊(司会)** 当社も同様にグループ経営で対応している。本社にある14営業本部のうち、支社には13ある。現在、最も注力している分野は環境関連であるが、環境、農業、アジアとの物流・交流、そしてメディカルヘルスケアを注力分野として取り組んでいる。自動車、半導体、IT関連については、テーマとして掲げているものの、支社が取り組むビジネスとしてはなかなか難しい面がある。

環境については、太陽光発電などの取り組みを検討しているが、国のCO<sub>2</sub>削減のロードマップがはっきり出ないこともあり、具体化はしていない。当社は、羽田空港で東京電力と共同でソーラービジネスを行っており、知見はあり、九州での展開を検討している。

農業については、当社の方針では、決して農業の生産法人になるつもりはなく、農業生産者の育成支援に注力している。農産物トレーサビリティ(栽培・流通履歴)の情報処理サービスを提供する会社を設立し、農協、農業法人、流通、小売、外食などすべての関係者と協力し、時間はかかるが、日本の農業・食品流通分野のさらなる活性化に資する新たなビジネスを展開していく方針である。

アジアとの物流については、リーマン・ショック後ということタイミングが悪かったが、2009年11月に福岡市香椎浜に九州初となる自主案件の倉庫を建設し、物流倉庫事業に参入した。現在は、厳しい状況ではあるが、アジアの物流拠点として需要が見込まれており、今後稼働状況を見極めた上で、九州各地にも倉庫を建設していく予定である。経済交流については、アジアとの新ビジネスを何とか創設できないかということで、年に1、2回支社プラスグループ会社で中国を中心に東南アジアにミッションを出しているが、一朝一夕ではもちろんできず、今後の展開の在り方を検討しているところである。



提携先の農業生産者のほうれんそうハウス／  
三井物産九州支社



香椎浜物流センター（福岡市）／三井物産九州支社

メディカルヘルスケアについては、医療・ヘルスケア領域における共同事業展開のために、2007年に福岡県に本社のある、病院向けの経営コンサルティングを中心に調剤薬局チェーンを展開する総合メディカルに20%強出資し、業務提携を図っている。

いずれにしても、アジアに近いということで、九州発、地場発で取り組んでおり、諸課題を一つ一つ乗り越えながら、これから実現を目指しているところである。

### 3. 九州経済の将来展望と商社に期待される役割、機能

**渡邊(司会)** 最後に、九州経済の将来展望と商社に期待される役割と機能について討議したい。今後の九州経済の発展、活性化へのご意見等も頂きたいと思う。まず、濱野さんからご発言をお願いしたい。

**濱野(三菱商事)** 九州経済圏は、東アジアとの連携がますます重要になってくる。過去を振り返ってみると、1980年代は半導体とIT、90年代から2000年にかけては自動車関連企業が九州に出てきた。最近では、太陽光関連産業が集積しつつあり、また環境分野ではエコタウンが北九州、大牟田、水俣で承認、形成され、環境企業の集積も強みになってきている。北九州エコタウンには、中国の習近平国家副主席が視察し、

2月10日に来日するデリー・ムンバイ間産業大動脈開発公社(DMICDC)のアミタブ・カント総裁も視察されるようで、われわれが認識している以上に海外から注目されている。また、次の戦略分野としては、航空産業を誘致するといわれており、九州経済連合会も後押しする。九州の特徴の1つとして、留学生比率が相当高い立命館アジア太平洋大学(APU)が大分にあるが、この大学の卒業生をあまり九州で吸収、雇用できていないという実態がある。もう少し意識を変えていく必要があるのではないかと考えている。

このようなことが九州経済の全体像であり、今後は九州の強み、あるいは産業集積を、伸び行くアジア市場といかに結び付けて発展させていくか。この課題への取り組みが、ますます重要になってくる。このような九州の経済環境の中で、われわれ商社は、海外に進出する地場企業への橋渡しや支援、アジアビジネスの推進役として期待されることになるであろう。

**渡邊(司会)** われわれ商社のミッションとしては、地域経済への貢献が極めて重要なことだと思う。どのように九州に貢献していくことができるか。新しいビジネスモデルの構築のためには、何が必要であろうか。

**高嶋(伊藤忠商事)** 今後、九州は全国に先んじて少子高齢化が進む中、中国を中心とするアジアの成長を取り込んでいく、最近はその発展に合流すると言っているが、そのことが地域の経済発展には不可欠である、と考える。このような環境の中、地場企業が海外に進出する際に、橋渡しや支援を行うことが、われわれの責務であろう。駐在事務所の設置、あるいは現地法人の設立、店舗・工場の紹介、現地スタッフの募集や採用、現地のパートナーを紹介する等々のお手伝いは、まさに総合商社の出番ではないか、と考える。

実際、このような案件が、2009年あたりから出始めており、地場企業も海外に進出せざるを得ないという認識、ビジネス環境になりつつあ

るのではないかとみている。

一方、九州には大企業・大資本がそれほど多くあるわけではなく、新たな経済・産業の活性化や成長産業の育成を考えた場合、ある程度、官の支援が必要であろうし、良い意味での官と民の協調も必要となる。例えば、北九州市の場合は、国の環境モデル都市に指定されているが、「環境」をテーマとして横串で刺し、関連企業の研究・実証実験や立地に対して、限られた予算を思い切って傾斜配分できないかと提言している。

**神岡** (双日九州) 九州のロケーションを活かすには、やはりアジアという話になる。いまや、注力する海外市場は欧米ではなく、新興国の中国とインドという大市場圏であろう。特に、中国は2億人超の中間層が形成されており、日本の総人口を超える。このボリュームゾーンに焦点を当てた戦略を展開すべきであり、この中間層にものを売っていくことに対するわれわれのお手伝いは、より現実的であり、規模からしても商社が取り扱うビジネスとして成り立つのではないか。

特に、農林水産畜産の第一次産業の分野は、人が食するものであり、日本の安全、安心のブランドが活きる。その中でも、「KYUSHU」ブランドを売っていくことに、われわれ商社の大きな使命があり、かつビジネスになるとみている。

また、九州には、きらりと光る技術を持った中小企業がたくさんある。これらの企業の方々と出資も含めて共に事業を展開していく。輸出が中心になると思うが、商社の海外ネットワークと物流機能を絡めていくことで、十分に互いに手を組んでいけると考えている。

**西尾** (丸紅) すでにお話があったように、まさに中国やインドを含めたアジア市場を取り込んで、ビジネスを展開していくことになるであろう。中国では、食品の安全、安心を彼ら自身が非常に欲しているところであり、まさに日本の食品を欲しがっている。一つの例として、熊本県の経済連と協力して、熊本のLL牛乳を上海に輸

出している。商社が扱うビジネスの規模としては小さいが、食品や果物など九州の良いものを出していくことに、商社がかかわっていくことも一つの狙い目であろう。

また、九州は、北九州エコタウンをはじめとして、環境分野に先進的なエリアとなっている。新エネルギーに関しては、地熱、風力、太陽光と集積し、特に太陽光については、太陽光パネルを製造する工場が九州に5カ所ある。そのような特性を活かして、九州を新エネルギーの最先端エリアに持っていくというところにも、商社が参画する視点が必要であると考えている。

**渡邊** (司会) ありがとうございます。九州経済の将来の方向性は、皆さん、中国を中心とした東アジアへの取り組みが必要不可欠であるというご意見であったと思う。そして、九州のこの地において、環境・新エネルギー関係への取り組みが、他の地域に比べ先行して進んでいることから、これをいかに活用して経済の活性化につなげるかが、今後の発展の鍵を握るであろうということであったと思う。

商社に期待される役割、機能については、皆さまのご指摘の通りであり、その過程で、われわれ商社は、ややもすると、塀が高いとか門をたたきにくいところがあると言われてしまうところがある。貿易の発展のために、ドアをノックされたら、誠意を持って対応することが必要と考える。

最後に、今後、中国等によるM&Aが徐々に増えていくことになるかと思う。新興国からすれば技術と時間をお金で買うことであり、九州はアジアに近く、優良な中小企業が多いことから、実際にこの動きも散見される。そのようなことで、ドアをノックされた際、共に対応させてもらうということもあるのではないかと考えている。

本日は、お忙しいところ、長時間にわたりご参加いただきありがとうございます。 

(2010年2月8日、三井物産(株)九州支社会議室にて開催)