

座談会

九州経済圏の発展の一翼を担う商社



出席者 高久 克己 (たかひさ かつみ)
伊藤忠商事(株) 九州支社長

吉元 利夫 (よしもと としお)
住友商事九州(株) 社長

丸山 晃 (まるやま あきら)
双日九州(株) 社長

太田 俊一 (おおた しゅんいち)
丸紅(株) 九州支社長

松山 良一 (まつやま りょういち)
三井物産(株) 九州支社長

司会 濱野 孝夫 (はまの たかお)
三菱商事(株) 理事九州支社長

濱野(司会) 本日は、「日本貿易会月報」の九州特集にあたり、日本貿易会正副会長会社・6商社の九州支社ならびに現地法人のトップの方々にお集まりいただき、「九州経済圏の発展の一翼を担う商社」をタイトルに座談会を開催させていただく。

日ごろは競合関係にあるが、忌憚^{きはん}のない意見交換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が、まず1つ目の「アジアの中の九州経済/地域の特徴と優位性への認識、評価」については、予め発言願う担当を決めてお願いしている。

(1)「地理的ポジショニング」は伊藤忠商事九州支社高久さんに、(2)「交通インフラ」は住友商事九州吉元さん、(3)「企業誘致、産業振興」は双日九州丸山さん、(4)「産業—シリコンアイランド、カーアイランド、フードアイランド等」は丸紅九州支社太田さんから、それぞれ発言をお願いしたい。

1. アジアの中の九州経済/ 地域の特徴と優位性への認識、評価

(1) 地理的ポジショニング

高久 九州は、アジアのゲートウェイと言われているが、とりわけ福岡を基点にすると、最も近いところが韓国釜山の200km強、ソウルが600km弱の位置にある。東京までが1,000km離れているが、1,000km圏内では中国上海、大連が入り、1,500km内外の距離に台北、北京があり、2,000kmで香港が入る。

ちなみに、福岡から釜山は飛行機で50分程度で、JR高速船ビートルで2時間50分。またソウルは飛行機で1時間15分程度、上海が1時間30分程度と、福岡空港の中国、韓国の主要都市へのアクセスは非常に良く、東京との比較ではかなり優位なポジショニングにあると思う。海上輸

送では、さらにこの優位性が上がる。

福岡から東京に出張するとかなり時間がかかり遠いと感じるが、福岡からアジアの主要都市には意外に近いとの感じで、おそらくアジアから福岡に来る方々も同じような思いで、身近に感じられているのではないかと。

歴史的には長崎や鹿児島などが海外との交流の歴史が長いですが、近年では福岡、博多、北九州を中心とした北部九州がアジアのゲートウェイとなっている。

九州全体をみると、西部に比較して東部の開発が遅れている。特徴的なのは、大分から宮崎まで新幹線や高速道路がない。また、離島、半島、山間部も非常に多い。

アジアのゲートウェイということで、とりわけ東アジアとの交流の拠点という意味で、九州の地位を拡大させていくためには、総花的な取り組みではなく、地理的にも、インフラ面でも、北部九州を核にして優先的な対策を進め、ゆるぎないポジションを固めながら、後から九州の他地域への波及効果を狙っていく方向が望ましいと考える。

(2) 交通インフラ

吉元 福岡空港は、海外23の都市と結ばれている。海上輸送については、当社も一部出資しているが、上海スーパーエクスプレスが福岡と上海間を26時間30分で結んでいる。ちなみに、九州と沖縄には、離島が多いこともあって合わせて33の空港がある。

高速道路については、東九州自動車道の建設が遅れているが、現在1,000km程度の高速道路網が整備されている。また、2011年には九州新幹線が全線開通する予定であり、今まで以上にインフラの整備は進んでいく。

一方、九州への自動車産業等の誘致にあたり、九州はまだまだ交通インフラが遅れていると言われるが、北海道や東北など他の地域に比べれ

ば、インフラの整備は相当進んでいると思う。さらに、先の話にはなるが道州制の議論になってくれば、今まで以上に進んでいくものと考えている。

(3) 企業誘致、産業振興

丸山 九州経済の背骨は一次産業（農・林・畜・水産業）であり、これまで必ずしも製造業は盛んではなかったが、工業出荷額の対全国比を見ると、1980年の6.3%から近年は7~8%に高まっており、この数値に表されるように、近年は製造業の集積が進みつつあると言える。かつて、九州を代表する製造業は、いわゆる重厚長大型の鉄鋼、化学、セメント、造船といった産業が主力であったが、近年は自動車関連、半導体関連の産業集積も急速に進んでいる。

企業誘致では、日産自動車九州工場（福岡県荏田町）、トヨタ自動車九州宮田工場（福岡県宮若市）、ダイハツ車体大分工場（中津市）、また最近ではトヨタ自動車がエンジン工場（福岡県荏田町）の進出を決めるなど自動車関連がにわか活況を呈してきており、2006年度は生産

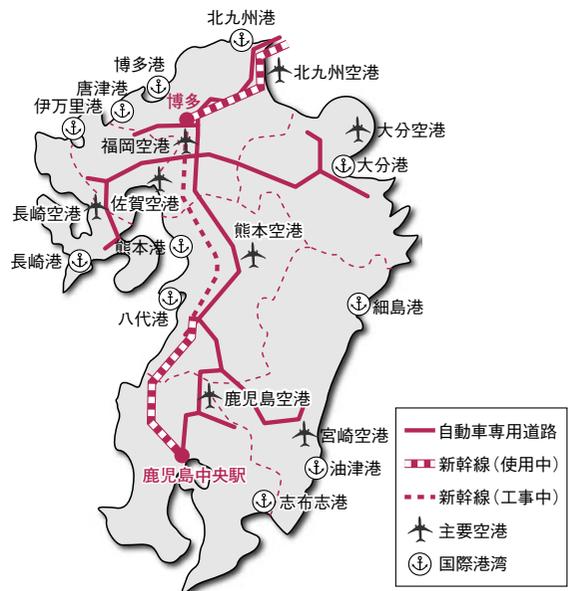
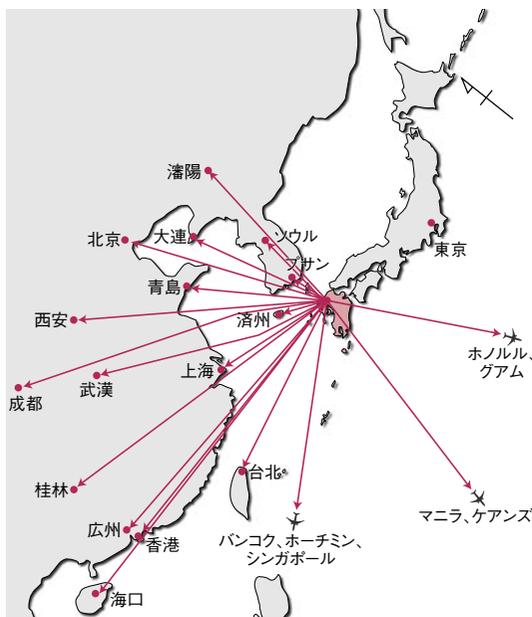
能力でいうと100万台体制を達成する見込みである。半導体関連では、ソニー、京セラ、東芝、NEC等が九州各地に進出を果たしているのは周知の事実。自動車、半導体以外でも最近の工場進出事例として、キャノン（大分）や富士写真フィルム（熊本）が注目を浴びた。九州経済産業局の統計によると、2005年の九州工場立地件数は194件（前年161件）と前年比20.5%増である。業種別で見ると、一般機械器具が39件、食料品が36件、金属製品が18件という順であるが、注目すべき点は、自動車関連で括ると27件、半導体・液晶関連では26件と前年並みの好調を維持していることである。

(4) 産業ーシリコンアイランド、

カーアイランド、フードアイランド等

太田 昨年4月に赴任してきたが、赴任にあたり九州経済のキーワードとして、“九州ワン、ツー、スリー”と整理したらいいいと言われてきた。ワンとは、九州経済は日本経済の約10%を占めること、そして自動車産業が全国生産規模の約10%を占めることである。ツーとは、林

九州の交通インフラ



(出所) 九州経済国際化推進機構ホームページの「九州の投資環境・九州のビジネスインフラ」の図に基づき作成

業・水産業を含む農業生産が全国の約20%を占めることで、スリーとは、半導体生産が約30%の全国シェアを持っているということである。これらが「カーアイランド」「フードアイランド」「シリコンアイランド」のいわれかと認識してきたところである。

ただ、シリコンアイランドについては、90年代に入って特に、韓国、台湾などの台頭でかなり劣勢に立たされ、3割を切って25%程度になっているところで、2001年から経済産業省主導で始まった産業クラスター計画や九州半導体イノベーション基本委員会設立等々で、今現在は、巻き返しを図っているところである。

これら3つのアイランドのほかに興味深いものを1つ紹介させていただく。九州の不動産投資信託(REIT)市場には、地域に特化した福岡リアリティというREIT銘柄がある。このような地域に特化したREITは例がなく、このあたりは良い意味での地元意識の高さも感じられ、大変おもしろいところかと思う。

2. 九州経済に貢献する商社活動と新ビジネス創出

濱野(司会) 続いて、2つ目のテーマである「九州経済に貢献する商社活動と新ビジネス創出」に移りたい。各社の注力する代表的なビジネス事例などを紹介いただきたいと思う。三井物産九州支社松山さんからお願いしたい。

松山 当支社の商売の大宗は鉄鋼、食料、化学品の特約店向けの売買取であるが、支社員に対し、2つの指針を与えている。1つは、商社のミッションは地域経済にいかに貢献するかであり、そのためにはどのような手を打つのかを基軸にしてほしい、という点。2つ目は、顧客に喜ばれ、感謝と感動をもたらすような良い仕事をめざしてほしい、ということ。

具体的事例として、1つは環境関連で、北九

州市にて新日鉄と中古車リサイクル、ペットボトルリサイクル、九州電力とシュレッターダストを利用した発電などの資源リサイクルビジネスを行っており、今後はアジアへの展開も考えている。また、九州とは直接関係がないが、中国で酸性雨・黄

砂対策としてCO₂の排出権を絡め、石炭の炭層から出るメタンガスを利用した発電ビジネスに注力している。2つ目は、アジアとの物流が質量ともに充実してくるので、これに対応した物流センター構築に取り組んでいる。3つ目は、具体的にはこれからであるが、農業の法人化ができるようになったので、さまざまなおとところとパートナーを組み合わせながら、農業をビジネスとして取り組んでいこうとしている。食の安保という観点からも、長期的には徐々に中国、アジアから食料が入ってこないことも想定され、わが国における食の供給基地としては九州か北海道が中心になるかと思うので、その一翼を担いたいと考えている。

最後に、各自治体もアジアとの地域間競争に勝つため、新たな取り組みを試行しており、これのお手伝いもしている。

濱野(司会) 続いて、丸紅九州支社太田さんから紹介をお願いしたい。

太田 当社も商社として地元経済にいかんにして貢献できるか、互いにメリットを見い出せるかを念頭に置いている。そんな観点で4例ほどご



伊藤忠商事(株)九州支社長
高久 克己

profile

1969年早稲田大学政治経済学部卒業後、伊藤忠商事入社。一般炭室長代行、石炭部長代行、石炭部長などを経て、2001年より現職。



住友商事九州(株)社長
吉元 利夫

profile

1971年名古屋工業大学工学部卒業後、住友商事入社。電力プロジェクト第二部長、情報通信プロジェクト第一部長、インド住友商事会社社長などを経て、2005年に九州・沖縄ブロック長、同年より現職。

紹介いたしたい。

1つ目は環境関連で、佐多岬で風力発電を行っている。南九州ウィンド・パワーで設置、管理運営しているが、約15,000キロワットの発電で、九州電力に買っていたいでいる。2つ目は、これも環境関連で、畜産業の臭気や腐敗を

著しく押さえる効果があるバイカル液培養（土壌に含まれる菌を培養）の技術を持つ企業に投資している。3つ目は、1970年代からパシフィック・グリーンセンターというサイロ基地を南九州の谷山（鹿児島県）と八代（熊本県）に持っている。それと、日清丸紅飼料という飼料会社があり、この2つの企業とのコラボレーションで、地場の飼料会社、肥料会社、あるいは直接、間接的に全農との取引を行っている。4つ目は、福岡市と九州電力と当社により、西部水処理センターでの下水処理によって発生するガスを燃料にした発電ビジネスを行っている。

濱野(司会) 続いて、住友商事九州吉元さんから紹介をお願いしたい。

吉元 当社では貿易と投資が2本の柱となっている。九州では、農業分野にも注力したいと思っているが、住友商事本社を含め農業関係は、あまり得意な分野ではなく、なかなかビジネス展開が具体化できていない状況である。いくつかの具体的な事業を紹介させていただくと、松浦（長崎県）に住商エアバック・システムズを1年

ほど前に設立した。クルマのサイドエアバックを作っていて、将来、海外および日本においても安全基準が強化され、サイドエアバックの標準装備が義務付けられるであろうことをにらんでの事業化である。もう1つは、生コンの会社である住商セメント九州を本社とともに設立した。北部九州ではそれなりの地位を築いている。農水産分野は少々力不足な面があるが、それ以外の分野ではいろいろな事業を開拓していきたいと思っている。

濱野(司会) 続いて、双日九州丸山さんから紹介をお願いしたい。

丸山 農業については、当社もビジネス開拓をめざして久しい。農業法人に商社がどのように参画できるのか、あるいは九州各県の特産品、農産品の海外販路をどのように開拓できるのか等テーマはいろいろある。できるところから取り組むということで、畜産大国九州と言われている中、畜産業に若干たりとも貢献すべく乾草の輸入には注力しており、さらに拡大させつつある。

地域密着型ビジネスとしては、鹿児島にのみ狙いを定め九州会社独自のRisk & Accountで、身の丈にあった小規模マンションの建設事業を毎年1件のペースで展開している。また、環境リサイクル分野では、廃タイヤチップのリサイクル原料（燃料）としての商いを構築しつつある。原油・石油等のボイラー燃料高騰もあり、廃タイヤチップとの混燃を意図するメーカー工場からの引き合いが多い。また、地場企業との海外での事業展開例としては、九州電力とともにベトナムで大型火力発電所を建設（出資）し、2年前の竣工以来順調な操業を続けている。

濱野(司会) 続いて、三菱商事九州支社での事例を紹介させていただく。

海外事業としては、九州電力とともにフィリピンの発電所1件とメキシコの発電所2件に出資している。新事業としては、現在PFIに注力しており、九州大学工学部および九州大学生活支

援棟の2案件を支社として取り組んでいる。この関係から九州大学との良好な関係ができて、産学連携で何かできないかとの方向で動きつつある。自治体との関係では、長崎県からの要請を受け中堅幹部1人を出向させているが、主として中国市場を中心に県産品（主に海産物）の輸出に商社の切り口で貢献している。ただ、九州各自治体がそれぞれ海産物の輸出に取り組んでいることから、あまりシナジー効果が出ていないことと、量がまとまらないために採算に乗せるのが難しいことが課題。環境関連では、南部で鶏糞ボイラーによる発電、焼酎カスを高エネルギー化したビジネスを手がけている。産官学連携の関係では、久留米大学に産学連携戦略本部会議という組織があり、この委員に私は就任しているが、新しいビジネスの創設ということで、主として医療関係のビジネスができないかと話を進めているところである。農林畜産関係では、ジャパンファームという養鶏・養豚場に出資している。海外電力、PFIなどかなりの出資が伴う案件は東京本社がメインで担当しており、支社としては情報発信して、東京本社につないで、事業化していくのが今のスタイルである。

濱野(司会) 引き続き、伊藤忠商事九州支社高久さんから紹介をお願いしたい。

高久 九州でのビジネスの約4割は食料・畜産などの食料分野の取り扱いで、鹿児島島のプリマハム、鶏のエッグファーム、牛や豚の飼育、水産関係といろいろと行っている。2つ目は、環境リサイクルビジネスであるが、従来の鉄スクラップだけでなく、廃プラスチック、飲料メーカーから出てくるアルミや鉄の空き缶、古紙、ペットボトルを取り扱うが、ペットボトルは一時リサイクル用に中国に出していた。その他、北九州市で焼却炉関連の事業を行っている。3つ目は、合成樹脂や化学品を取り扱っている。

今後の取り組みとしては、中小企業およびベンチャーとの取り組みに注力していく方針であ

るが、重点分野として、環境リサイクル、食料関連、IT分野、エネルギー関連を掲げ、現在10件程度の案件があり国内外での販売協力を進めているが、今期中に2、3つの投資ができればよいと考えている。

自治体との関連では、本社では宮城県、鳥根県、岐阜県などの自治体と包括的な提携を行っているが、九州でもいくつかできないかと話を進めているところである。九州の特性を生かしたもので案件を絞り込んで、かつ当社の強みを発揮できる分野に的を絞って検討を進めている。



双日九州株社長
丸山 晃

profile

1970年東京外国語大学英米語学科卒業後、NHK入社。73年日商岩井入社。ニューヨーク店機械部長、台湾会社社長、機械・情報産業部門統轄室長などを経て、2001年より日商岩井九州社長。その後、03年に合併、04年に社名変更があり現職。

3. アジアのゲートウェイとしての九州経済圏のポテンシャルと今後の課題、商社が果たす役割、展望

濱野(司会) それでは、「アジアのゲートウェイとしての九州経済圏のポテンシャルと今後の課題、商社が果たす役割、展望」と題して、自由に討議いただきたいと思う。まずは、アジアということ意識した観点で討議いただきたい。

当社の歴代支社長が赴任して早々に掲げるテーマがアジアである。アジアを意識して常に商売に取り組んできているが、アジアとの貿易においては、東京本社とともに取り組むビジネスが多く、支社単独によるビジネスが大きく膨らむことはこれまではなかった。皆さんの社では



丸紅(株)九州支社長
太田 俊一

profile

1972年一橋大学社会学部卒業後、丸紅入社。大阪開発建設第二部部长、開発建設部第二部部长、開発建設部門部門長代行などを経て、2005年より現職。

いかがか。

高久 福岡のイチゴや梨などがアジア向けによく売れている。しかし、われわれ商社ではある程度取扱量がまとまらなければ取り扱いきれない。また、最近の食の安全への対応から、地方独断で取り扱うことには制約があり、どうして

も東京本社と相談しながら進めざるを得ない。このあたりの制約をいかに打開していくかが、食の商いにおける課題である。

太田 カーアイランドの観点で言っても、購買の中心は東京本社であり、その意味では、商社の支社としての活動も実態としては限定的にならざるを得ない部分がある。

濱野(司会) クルマについて触れると、九州は100万台生産体制というが、韓国と広島、山口までを考えると400万台を超える。ただ、この地域にあって、意外と自動車関連の商いの数値が伸びてこない。皆さんの社ではいかがか。

松山 九州は10%経済と言われるが、これまでは公共投資依存型経済であった。近年、公共投資が減少する中、各自治体および企業は自立型に変えようとさまざまな取り組みを行っているが、具体的な方策が見えていない。また、これまではずべてが東京中心に動いてきて、九州は西の果てという感じであったが、アジアが徐々に成長してくる中、九州はアジアに最も近い、日本の最前線という新しいポジションを得たわけである。これを生かして、具体的にどのよう

に取り組むかを模索しているのが、今の状態ではないかと思う。

新しい動きとして、自動車生産が100万台を超え、部品メーカーの九州進出が顕著になったことと、半導体のキャノン、富士写真フィルムの例のごとく九州をマザー工場に位置付ける動きが出てきたこと、産学連携が徐々に具体的動きになったことが挙げられる。

今後の課題は、「九州は1つ」の視点での産業ビジョン策定と、港湾、空港、道路の社会インフラ整備をいかに実行するかだ。

丸山 社内の若手社員に向けてのスローガンであるが、「21世紀の博多商人は東京を見るな。アジアに目を向けよう。」と呼びかけている。玄界灘の向こうに黄海があって、東シナ海があって、日本海があって、太平洋は見なくてよい。九州を視座に「ルックウェスト」に徹しようと。今や貿易総額を見ても、対北中南米の貿易総額と中国を中心とする東アジア+ASEAN各国の貿易総額では、完全に後者が上回っている。われわれにとっての表日本は、東京が言うところの裏日本である。環黄海経済圏や東アジア経済圏という概念が取りざたされているが、まさに博多を中心として半径1,500km、2,000kmの円を描いたときに、その左半円内に入ってくところが、われわれの土俵ではないかと呼びかけている。

濱野(司会) 環黄海経済圏の重要性については、九州・山口経済連合会の大野前会長の時代から言い続けられてきており、ミッション派遣などさまざまな取り組みが図られてきたが、なかなか成果が上がってきていないようである。環黄海経済圏で各社、具体的に何か取り組んでいるか。当社も取り組みたいとは考えているが、プラットフォーム作りから必要となり、さまざまな制約から、なかなか現実としては難しい面がある。住友商事九州の吉元さんのところはいかがか。

吉元 先ほど来、縦割、横ぐしの話があるが、

当社は昨年10月に国内法人として設立した。縦は重要であるが、それに加えて横も強くなければならないということで設置し、まだ走り始めたばかりである。トレードの観点から言うと、九州を中心とした国内商売、それと東南アジア、東アジア向けの貿易を増やしていこうと取り組んできている。当社では、特に繊維関係でインド、中国、ベトナムとの商売を行っている。また、地場の企業が海外に出て行くときに何かお手伝いができるのではないかと考えている。もちろん住友商事九州だけの勝手な考え方で商売ができるところではないが、皆さんよりは若干は東京を見ないで、少なくとも意識としては、そのような仕事ができつつあるのではないかと考えている。最終的な承認は東京本社にもらわなければならないものの、当社としては、九州発信型の仕事をさらにしていきたいと思っている。

高久 トレードということでは、例えば、制服を中国で作って持ってくるとか、焼酎原料のサツマイモ、合成樹脂、スーパーのバック、東南アジアの家具などの輸入実績などがあるが、なかなかまとまったビジネスになるまでには至っていない。今、当社として注力しているところは、九州は昔からのものづくりの伝統があるので、キラッとした技術や商品を持つ中小企業やベンチャーのアジアでの事業展開への支援で、これからの商社活動のポイントになるかと思っている。

太田 昨年10月に当社社長勝俣が九州を訪れ、福岡銀行の谷頭取にご挨拶した。その際、谷頭取から、九州には技術があり、製品は大変優れ、個性的なものを持っているが、販路を確保して、海外ビジネスに持っていくことがややぎこちないので、この部分を補うことを商社に期待したいというお話があった。私も全く同感であり、九州支社としてできることを業種別に検討している。本社には現在11の営業部門があり、部門経営を深化させていこうとする大きな方針の

中、横串を通す意味で九州支社が存在しているが、地場の方々との協業、連携をさらに強化することで力になれるかと思っている。

高久 当社は縦組織であるので、九州支社で新しい事業を始める際、専門性の観点や販路などの面から東京の主管ディビジ

ョンカンパニーといかにうまく取り組むかがポイントとなる。また、当社では、今期から支社および一部の支店に投資の権限が付与されるようになった。しかし、九州支社単独で行うことは難しく、当該のディビジョンカンパニーと連携しながら、彼らが投資するように、あるいは中小・中堅企業の支援を行うために当社が設立した「がんばれ！日本企業ファンド」などと連携しながら、九州にも資金を入れていく。このように支社の事業活動は、販路と資金の両面で支援をしていく形となるではないか。

丸山 縦横の議論となると、これは新しくて古い、古くて新しい議論になってしまうが、たまたま双日と住友商事が当地においては、独立した地域法人である。他の4社は、東京本社の支社であるが、独立型の地域法人が自己完結型のビジネスしかしていないかということ、そんなことはない。地域法人も地域発信型のビジネス提案を親会社に投げるのが大きな役回りではないかと考えている。

松山 当社は2年前に支社の性格を横軸から縦



三井物産(株)九州支社長
松山 良一

profile

1972年東京大学経済学部卒業後、三井物産入社。イタリア三井物産社長、広報室長、情報エレクトロニクス総括部長、米三井物産副社長兼情報産業本部長などを経て、2005年より現職。



三菱商事(株)理事九州支社長
濱野 孝夫

profile

1973年東北大学法学部卒業後、三菱商事入社。96年九州支社電力システム部長、その後同支社の機械・情報産業部長、機械部長、副支社長などを経て、2006年より現職。

濱野(司会) 九州全体をみると、南北問題かと思えるほどの経済発展における格差がある。有効求人倍率を見ても、北部九州では自動車産業のおかげで1に近づいているが、南部は全国平均を大きく下回っている。三井物産は鹿児島支店を閉められたと聞いているが、松山さんは南と北の経済発展の格差をどのように見ているか。

松山 鹿児島支店は閉めたが食料の子会社があって、ここが実質的には支店の役割を果たしている。北部九州は自動車・ハイテク産業が集積し、南九州は農業・畜産業が集積しており、南北格差があるのは事実。アジアの時代を迎え、特に鹿児島県が積極的に企業誘致に乗り出してきた。これのアドバイザーを務めているが、単に大きな工場を誘致し工業団地を作るのではなく、地域特性を生かしたスローライフ・スローフードが実現できる地域作りをめざすべきとアドバイスしている。

太田 当社も鹿児島、長崎、北九州、熊本、大分の各所にあった支店・営業所を閉めて、現在は福岡と那覇の体制にしているが、最近、出張する先で最も多いのが鹿児島である。その理由

軸に変えた。その狙いは支社という小さな懐に拘泥せず全体最適をめざそうということ。支社の最も大事な役割は、地方発の情報を東京に投げつけていかに実現化するかであり、支社長の役割は経営の視点で営業活動を支援することである。

は、パシフィック・グリーンセンターのサイロ基地が鹿児島にあるためであるが、ここが各種の情報発信基地を担っている。

濱野(司会) 支店を置かないことによる不都合はあまりないか。支店を閉鎖することには、反対する意見も多いが。

太田 あった方が便利だろうとは思いますが、基地をそれぞれ持っていることもあり、閉鎖して何か不便になるかと考えるとそうでもないのではないかと。

濱野(司会) プロフィットセンターとしては成り立たないということであろうか。

太田 南北問題とは言いながら、福岡は別格として、鹿児島、熊本、大分も元気が良いと言われている。肌で感じる場所でも鹿児島は元気があると思っている。

高久 新幹線が今後全線開通すると、ますます支店を閉鎖しても業務体制は維持できるという傾向が強まるのではないかと思っている。

福岡の一極集中という話があるが、例えば港湾においてもこの傾向が見られる。現在、日本のスーパー中枢港湾は、阪神港、京浜港、伊勢湾の3つのみ指定されているが、九州では博多と北九州の2つを合わせてやっと中枢港となる。このあたりを一体的に推進・拡大して、目玉にしていかなければならない。釜山、シンガポール、上海などは、転送の設備を持っている。博多と北九州は別ではあるが、その他の九州の港には、釜山あたりからの小型船で貨物が輸送されている。このあたりが改善されないと今後のいっそうの経済発展は難しいのではないかと考える。

太田 昨年ある会合で沖縄の観光事業について、観光事業推進組織の役員の方に話を伺った。沖縄の観光は、現在右肩上がり、2005年はおそらく550万人、2006年は580万人と予想され、累計で1億人に達するということである。これは、バリやハワイに比べても決して遜色がない。

まだ伸びる余地はあるが、問題は空港の輸送能力だそうである。沖縄はモノの輸出入で言えばはるかに入超の県であるが、観光収入を含めると極めてバランスしているところである。

ひるがえって、九州を考えると、非常に良い素材はあるが、うまく活用できていないところがあるのではないか。例えば、シンガポール航空や、各アジア圏の有力な航空会社と特別なバックを作るなどのタイアップをしてはどうか。この和を広げていけば、欧州人あたりまでも引っ張って行くことができるのではないか。

濱野(司会) 九州・山口経済団体連合会も観光にはかなり力を入れているところではあるが、なかなか実績につながっていないようだ。昨日、北海道に行っていたが、豪州人が大変多かった。地元観光関係者の誘致戦略が実を結んだのであろうが、豪州で北海道スキーブームが起きているようである。

高久 九州が一体化して全体でPRしていこうという動きはここ数年であり、これからといったところである。

松山 九州観光機構が九州観光のモデルケースを20~30提案していて、なかなか面白いが、PRが行き届いていないところが残念である。

太田 それらを外国の航空会社にバックで提供することができれば、かなりの観光客の集客が期待できるかと思う。

丸山 オリンピックの福岡への招致については、予選で東京との一騎打ちがあり、今後どうなるか分からないが、招致委員会の正式名称は、「福岡・九州オリンピック招致推進委員会」と「九州」の2文字が添えてある。仮に夢が実現するとしたら、2016年までの今後10年間で九州は一つ一つ（各県ばらばら）ではなく、九州は一つとなって、トータル九州として、観光であれば観光誘致の方法論を、皆で議論するよい機会になるのではないか。

吉元 招致活動を始めたときは、福岡だけだっ

たが、その後“福岡・九州”と言われている。そこらあたりは意識されているのであろう。確かに、東京対福岡ではしんどいであろうが、福岡プラス九州のトータルであればなんとかできるかもしれない。ただ、オリンピック招致についても、観光と同じで今のところPRが不十分と思われ残念である。

濱野(司会) 現実はかなり厳しいようであるが、ぜひ実現させたいところである。

高久 農業の畜産関係について法人化の話がいろいろ出ていたが、商社の地域貢献という意味からも法人化への参画、支援ができないかと考えている。鹿児島県は農業の法人化に相当がんばっているが。

松山 農業の法人化については、それこそ商社が連携して取り組むことができたならよいのではないか。畜産ではサイロ基地で一緒に取り組んでいる例もある。農業は非常に裾野が広いので、ぜひ知恵を出し合っていけたらと思う。

高久 それは非常に良いアイデアではないか。

丸山 言うは易し行は難しを承知のうえであえて申し上げると、地域に根ざした商社活動を考えるとき、ある分野、ある時点では若干採算を度外視しても地域に貢献してみようという、懐の深いマインドを持つべき局面があってもよいかと思う。例えば、ある企業は、焼酎ブームに沸く鹿児島焼酎問屋に対してコガネセンガンという品種のサツマイモを中国やベトナムで委託栽培させて輸入している。この事業を成功させるためには、中国人やベトナム人に生産技術を教え込まなければならない。そうすると、農業分野での人材交流が必要不可欠となる。このあたりのコーディネートをわれわれ商社が行う。時にはこのような先行投資的な支援も必要なのではないかと思っている。

吉元 確かに言われるとおりであるが、現実にはなかなかむずかしい。どのように収益が上がっていくか、そのビジネスプランをきちんと描か

なければならない。そこで、これまでの討議の中で提案されていたが、各社バラバラに対応せずに、ある程度まとまれば商材もまとめられるのではないかと。そのような対応も考えてはいかがかと思う。

丸山 九州の商社は日ごろは競合関係にあり一つ一つであるが、九州の商社が手を組んで一つとなり連携プレイを行う場面があってもよいかもしれない。

吉元 1社ではまとまった金額にならない特産品などを取り扱うにあたり、例えば、地域貢献をめざし各社が出資する会社を設立することで、少し採算性も改善できるだろうし、他の商社も出資するとなれば、ある程度会社への説得力が出てきて、現実的となるのではないかと。

松山 特産品の輸出について各自自治体からの期待は非常に高い。ただし、採算性が悪いので実現が難しい。これこそ商社が力を合わせれば面

白い展開も期待できるのではないかと。

濱野(司会) 自治体にも自治体連合を組んでもらい、商社連合と一緒に取り組むことができれば大きなパワーになるかもしれない。これが実現できれば大変ユニークな事業の展開が見られるのではないかと。

本日は、社務多忙の中ご参集いただきありがとうございました。時間が限られている中、十分に発言し切れなかったところもあったかと思いますが、活力ある九州、福岡となるよう、また、商社に対する認知度を上げていくためにも、今後とも、各商社は協力できるところは協力し、競合するところはお互い切磋琢磨していきたいと思います。

(5月23日 三菱商事九州支社・支社長応接室にて開催)

JF
TC

〔トピック〕九州物流最前線 九州全域の物流を一手に担う菱食の九州フルライン物流センターと併設するプレゼンテーションルーム「焼酎紀行館」を訪問

三菱商事のグループ企業で、加工食品の卸売業を主要業務に、酒類、菓子、冷凍・チルド類等の販売などを取り扱う食品中間流通業者である菱食の「九州フルライン物流センター（九州FLRDC）」を見学させていただいた。

九州FLRDCは、2005年4月に福岡県宮若市の35,000㎡の広大な敷地に建設され、最寄駅のJR鹿児島本線赤間駅からは少々距離があるが、物流センター故に、九州自動車道若宮ICからは車で数分の距離にあり、福岡市と北九州市の両大市場をにらむ好位置にある。

同社独自の基幹システムであるN/TOMAS（ニュートーマス）を機軸に“RDC—FDC物流ネットワーク”を構築し、九州FLRDCで取り扱われる商品は、現在12,000アイテムにも上るそうである。このシステムは、必要な個数だけを配送する“小分け

物流”に対応するために独自に開発。小分け加工を専門に行うRDC（後方支援型物流センター）で小分けされた商品を、従来のケース商品の物流を担うFDC（得意先に直接納品する前線物流センター）に移送し、小分け商品とケース商品とを組み合わせる納品する仕組みとなっている。「このシステムにより、小売業からの多種多様な品ぞろえの要望にも、迅速で的確、かつ柔軟な対応が可能となった」との説明を、近松昭二センター長から伺った。また、「このシステムによる徹底した自動化による省力化と省スペース化により、品質の向上とローコスト化

を実現。現在、九州全域の560企業、3,500店舗のスーパーやコンビニエンスストアなどに、受注後24時



小分け（ピッキング）作業

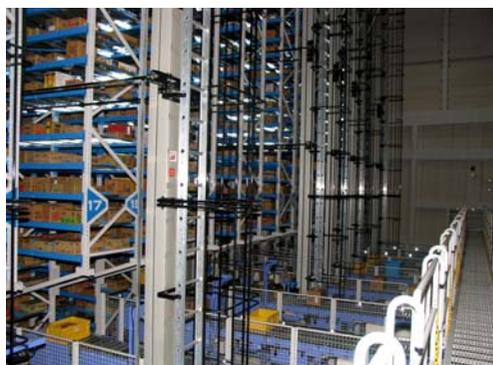
同センターには、九州リョーショクリカーによる九州の焼酎を中心としたプレゼンテーションルームの「焼酎紀行館」と「モデルショップ」が併設され、地場の強みを生かした酒類のリテールサポートの機能も担っている。焼酎紀行館では、九州の焼酎を中心に約900アイテムを一堂に取り揃え、焼酎のさらなる可能性を求めて、さまざまな年齢層の方を対象とした魅力的な売り場づくりが提案されている。また、焼酎に関する書籍やビデオなどの情報コーナー、酒器などの展示コーナーなど、焼酎の歴史や文化も紹介している。ラウンジコーナーでは、大変貴重な焼酎を試飲させていただき感動。

焼酎紀行館の隣にある「モデルショップ」では、女性を中心としたライトユーザー、特に夫に代わって買いに来る主婦層をメインターゲットに、楽しく



焼酎紀行館 テーマ展示ゾーン

間以内にスピーディに納品させていただいている」ということであった。



センター心臓部、ケース自動倉庫

ワクワクするような売り場をシミュレートしているとのこと。従来は、ワイン、日本酒、焼酎などの酒類別陳列が一般的であるが、「健康と美」「フルーツ系」などとテーマ別陳列による新しい売場が提案されている。そして、提案されているコーナーの一部の商品を試しに取り入れたいと小売店が希望したとき、1本から応じられるこのセンターのシステムが有効に働く。このようなモデルショップは日本で初めての試みだそうで、是非一見の価値あり。見学されたい方には、どなたでも応じていただけるとのことである。

連絡先：(株)菱食九州物流事業所

九州フルライン物流センター

Tel. 0949-33-3744



モデルショップ 体にやさしい焼酎コーナー

(広報グループ 山中通崇)