第６３回　国際経済協力セミナー
「国際ビジネスの動向とジェトロの役割」

講演者：佐藤 拓氏
日本貿易振興機構（ジェトロ）総務部主幹（評価・研修担当）

草案作成：グループ７
佐藤陽香　柴田まり菜　久保田菜々　茶圓彩佳　清水みのり　松林有紀　高橋あかり　豊田悦子　小野澤優樹　楠谷駿貴　池田梨穂　小林聖美　加藤心雪　森田舞　山城典子
文責：佐久間翔

今回は、日本貿易振興機構（ジェトロ）の佐藤拓氏による講演が行われた。講演内容は佐藤氏のプロフィール、ジェトロとは何か、世界を舞台としたジェトロでの経験、キャリア選択および形成のポイントであった。ジェトロでの経験では、ご自身のパキスタン、ニューヨークでお仕事をされた経験を交えてお話しされた。佐藤氏は今回の講演のなかでも、税金で仕事をする理由、ジェトロの仕事の楽しさ、そして外国企業誘致の重要性の三点を強調されていた。

１．ジェトロの主な仕事内容

ジェトロの主な活動は、海外企業の日本誘致、日本企業の海外進出の支援、情報提供、国産農林水産物・食品の輸出促進である。つまり、日本と海外の貿易、投資を促進する活動を行っていることになる。これらの活動は結果として、雇用を増やし、外貨獲得の手段を提供し、日本に富をもたらす。このジェトロの活動は、政府と連携し、アベノミクスの三本の柱、成長戦略においても非常に大きな役割を果たしている。

外国企業誘致について、ジェトロは、国内では経済界の様々な会議を通して、海外直接投資を行う上での体制を強化している。そして海外ではセミナーの開催やプロモーションビデオの発信を行うことで、外国企業誘致等の対国内直接投資の促進を行っている。

日本企業の海外進出支援では、国内外に多数設置された支援施設を通して、海外進出の際に必要な情報の提供や、法律事務所、大使館、国際機関などへの取次ぎを行うことによって、中小企業の海外進出を手厚くサポートしている。最長二年ものサポートをおこない、企業側には、専門家の人脈を生かした交渉により、スムーズに海外進出の準備を行えるという点でメリットがある。

国産農林水産物・食品の輸出促進ために、日本全体として「和食」「日本酒」「日本和牛」等のアピールに注力する一方、各都道府県がそれぞれの特産物を海外に売り込む取り組みも進めている。この一県一支援プログラムにより、バラエティに富んだ農林水産物、食品の輸出を可能にしている。また、ジェトロは政府、全国規模の業界団体と協力して輸出支援を実施しており、戦略とサポートが一体となって輸出実践者を支える体制をしいている。具体的には、情報提供、情報発信、制度的対応支援、商談の機会の提供、マーケティング方法の研究などがある。

２．外国企業誘致について

佐藤氏は、これらのジェトロの活動の中でも、特に外国企業誘致について詳しく話された。日本へ海外の企業を呼び込むことは日本にとって非常に意義がある。日本は貿易に大きく依存しているため、海外の商品が国内で作られることは大きなメリットである。加えて、海外企業の進出による雇用拡大や景気回復も期待できる。しかし、日本国内の海外企業が国内に占める GDP 比はわずか 3.7%ばかりであり、これは世界の国々と比べても最下位層に位置する。日本は国内のさらなる利益の創出のためにも、外国企業誘致を積極的に進めるべきである。

だが、ここには多くの問題点がある。一つは、言語の壁の問題がある。会社創設を例にとってみると、シンガポールでは英語で書類を作成し申請すれば一日で会社を作ることが可能だ。一方日本では、書類作成は日本語で行わなければならず、また会社創設に少なくとも一か月はかかる。二つ目の問題点として、法人税が高いことがあげられる。最近にな

って税率の引き下げを検討し始めているが、現状において海外と比較すると日本の法人税は依然として高い。行政機関から補助金の出る見込みも低いため、新規参入に排他的な日本市場に海外企業が進出するのは難しいといえる。

ではこれらの課題、問題点がある中で、日本の強みとは何なのだろうか。一つ目は、地方自治体との連携が密接であり、国内外に各分野の知識やネットワークを有する専門家を配置していることである。これは「世界で一番企業が活動しやすい国」の実現を目指す日本の積極的な取り組みの結果である。二つ目は世界第三位の市場規模を誇る日本の、洗練された消費者の存在である。日本で成功すれば海外で成功する可能性は高いといえ、世界進出に大きな足掛かりとなる。三つめは、高い技術を持ち合わせた労働者がいることだ。雇用コストは高くついてしまうが、日本の労働者が持つ技術力は今もなお世界の上位に位置し、企業にとっては大きな魅力となる。

３．佐藤氏自身のお話

最後に佐藤氏は、ご自分自身の体験談をもとに、お仕事のやりがい、業務遂行に当たって必要な能力、学生時代にやっておくべきことについてもお話ししてくださった。

入社一年目は、予算管理、庶務等を行いながらビジネスライブラリー司書等業務を担当。この一年で社会人としてのイロハを学ばれた。ジェトロ入社三年目にしてパキスタンに駐在。五人の部下を持ちながら現地での経験を積まれたが、テロやストライキなど治安の悪さが悩みの種であった。工場指導やセミナー開催を通して産業別知識を取得し、キャリア形成の基盤を築かれ、入社九年目で営業部門に異動された。バイオベンチャーの海外ビジネス支援を担当し、入社十五年目にして、ニューヨーク事務所での海外企業誘致に携われた。ノルマを達成しなければならないという厳しさの中、海外に比べて条件がいいとは言えない日本市場を必死にアピールされた。成功したときの達成感がやりがいであったそうだ。ニューヨークでの経験で得たものは、どんな分野のどんな幹部達にもひるまない努力と英語でのアプローチ、そして多くのクライアント企業や社内スタッフとの関係である。入社十七年目に外資誘致担当課長になられた。

大学生の時は、アメリカンフットボール部の副将をなさっていた。自身の学生生活の中で一番の思い出だとおっしゃっていたが、その際、サークルから体育会への昇格は佐藤氏にとって大きな出来事であったという。昇格を認めてもらうため連盟に掛け合ったそうだ。学生時代からこのように積極的な活動を行い、経験を積まれたことが佐藤氏の社会で活躍する基盤となったのだ。

また佐藤氏から、我々がこれからキャリアを選択、形成していく際に重要なポイントについてお話をしていただいた。キャリアを考えるのは、自分自身を見つめなおし、自分の強み、自分にとってのやりがい、適性、持続可能性について考えるということであった。そして、大学生のうちに「コミュニケーション能力」、「これだけはだれにも負けないとい

う分野」、「打開力」を磨くと良く、そのためにはこもらないでアクションを起こすということが大事だ、というアドバイスをいただいた。

４．質疑応答

佐藤氏は、我々の質問に丁寧に答えてくださった。
Q：自分の強みや適性を知るために今我々がすべきことは何か。
A：ひきこもることなく、サークルやバイトなど組織の中で活躍すること。また、留学もよいが海外で働くという体験をしてほしい。

Q：言語能力はどうやって身に着けたのか。
A：その都度、仕事をしていくなかで身に着けた。学生時代に習得していくとなお良い。

Q：大学時代の経験の中で最も仕事に役立ったことは何か。
A：やはりアメリカンフットボール部をサークルから部へと昇格させるという、困難な経験によって身に着けた「打開力」。

Q：税金を使って外国企業誘致を行った結果、成果は出ているのか。
A：少ない初期投資から大きな利益を得ている。