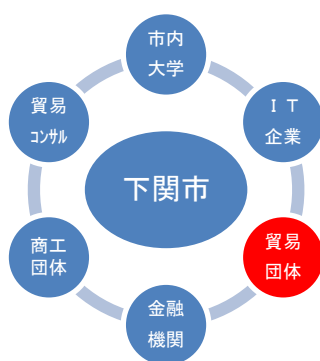


下関地域商社の横顔

Vol.1 ジェトロ山口

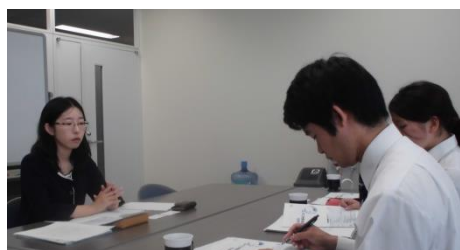
市大生が潜入!?



下関地域商社は、市内企業の海外展開をサポートするために、市内の「産・官・学・金」が共有してノウハウを持ち寄り、「正しい海外展開への道」をクライアントである市内企業様とゴールまで一緒に歩いていくプロジェクトを総称したものです。ゴールまで一緒に歩いていくメンバーって、どのような役割を持つ人たちなのだろう？地域商社メンバーであり、今回の Food Japan2017 出展支援プロジェクトに参加する下関市立大学学生がシリーズで明らかにします。第1回は日本貿易振興機構山口貿易情報センター（ジェトロ山口）です。

対日投資・農水産品輸出等の促進で国や地域に貢献

———はじめに、ジェトロではどのような仕事を行うのですか



少し緊張気味?!でも熱心に聴講する下関市立大学生の皆さん

ジェトロは国内に45事務所、海外に55カ国74事務所を持つ独立行政法人です。私たちは国の政策に沿って中期計画を策定し、現在は①対日直接投資の促進や、②農林水産物・食品の輸出促進、③中小企業の海外展開支援や、④通商政策の貢献といった4つの重点目標を掲げ実行していくことで国や地域に貢献することが求められています。ここ山口でいうと、メインの仕事は②や③になりますね。県内企業が海外に踏み出していこうにも、その多くは中小企業で人材も限られている。そこでジェトロがノウハウを提供し、海外へとステップアップしていく支援を行う

——— そうした業務が多いですね。『下関地域商社』の中の役割でも求められているものは同じです。金融機関や商工会議所がネットワークを使って市内企業の掘起しを行ったのち、海外市場へ向けたノウハウの蓄積や、商談サポート、フォローアップはジェトロで行う。海外展開における技術的分野のサポートを提供するのが私たちの務めです。

——— 下関では水産加工を中心に優秀な製造業者が集積しているものの、規模等の理由により、マンパワーが不足するためそうした支援ニーズになるのですね。中小企業が海外に踏み出すにあたって、具体的にどのようなサービスが提供できるのですか

市内の中小企業さんが例えばシンガポールや香港の海外展示会に出展するとします。でも何の情報や準備もなく現地で商談するのはとてもリスクが高い。企業さんの目標設定からスタートして、必要な情報の取得や、出品製品の選定、ブース活用はどうするのか、など。また商談の際に直接関係してくる価格設定や、輸出に伴う商流、物流面の問題もあります。よくこれら事前準備にかかる活動をまとめてマーケティングと呼ばれますが、大学の授業でもありま

すよね。これらのサポートをジェットロは、支援サービスのメニューとして持っています。

更に昨年（2016年）は、ジェットロ山口が下関唐戸魚市場の仲卸協同組合様と『下関ふく』でタッグを組みました。下関といえば『ふく』ですよね。下関ふくはご存知のとおり GI（地理表示登録）を取得しています。ここでは、トラフグのプロモーションと、高級食材として高級中華レストランへの提案という2本のプロジェクトを行いました。2つのプロジェクトのうち、前者は本物志向としてのフグ（トラフグ）の存在感にフォーカスし、後者はインバウンドもふまえた新たな市場開拓の可能性追及ということで、異なるアプローチで挑みました。後者である高級中華レストランへの提案では、シンガポールの高級ホテルのレストランで期間付きでメニュー化され、3ヶ月で約500食出るなど、成果も出ています。

——— 地域に根ざした取組みですね。ところで大企業はジェットロを活用しないのですか

そうではありません。山口事務所の活動は今お伝えしたとおりですが、ジェットロ本部でお会いする企業さんの立場や目的はガラリと変わります。例えばヨーロッパやアフリカ、アメリカに新たに進出しようとする企業が現地市場調査等の依頼をジェットロに行いますが、これはやはり規模の大きい企業さんが中心です。先ほど触れた、地域、場所により提供するサービスのニーズが異なる云々のことはこのあたりですね。

展示会に学生が参加する意義と役割について

——— 私たち学生は、今回 Food Japan2017 出展支援プロジェクトに参加します。参加にあたり各学生ともその意気込みをレポートにまとめてきました。展示会出展へ向けた個々の目標としては、「留学経験を活かし、通訳に準ずる活躍をしたい」や、「有力バイヤーを判別し、出展企業さんのサポートをしたい」、などがありました。



時間が経つにつれ、学生側も積極的に質問を行う姿が見られるようになった

まずは、今回出展される経営者（トップ）のビジョンに耳を傾け、リスペクトすること。規模の大小ではなく、ひとつの企業を経営するというのは手腕が問われます。実際に商談を行い、決断を行うのはトップのみ与えられた権限であり、その行為はとても重いものです。これらをふまえれば、皆さんのできることはおのずと限られてきますよね。



ジェットロ山口の岩上所長と若林係長

皆さんは学生です。社会人ではありません。通訳並みの英語の理解力と言っても通訳というのはやはり業務でありスキルを持った仕事です。有力バイヤーの判別というのは、かなり経験を積んだ専門家でなければわかりません。スキルではさすがに貢献はできませんね。ただ皆さんの中には、留学して語学の勉強に励んだ人がいる。これは大きな武器です。

商談を通訳したり、交渉をサポートすることは出来ませんが、それに至る過程において出展企業さんに貢献することは多いに可能です。

——— 具体的にはどのようなことが考えられますか。

例えば、ブース店頭でバイヤーと接触する機会は皆さんが多いと思います。ファースト・コンタクトが皆さんである可能性は高い。そこで予め社長とブリーフィングを行い、ニーズを共有した上で得た情報をまとめ、1日ごとに社

長にフィードバックしてもよい。また語学ができなくとも、試食準備など裏方をサポートする。社長の目をブース全体に行き渡らせるための余裕を持たせることが皆さんの大きな役割だと思います。展示会は「モノを売る場でなくて、情報を獲る場」と考えてください。

就職するということ

————— 本題から少し逸れますが、今回の学生の多くは3年生でこれから就職活動を行います。ジェトロで働く方々の志望動機などにも触れてみたいと思います。



そうですね。やはり学生の皆さんも言及してましたけど、私も含め、地方で生まれ育ってきたひとにとっては、地方の疲弊とか企業の衰退の現状を見てきていることがあるので、地域活性化に貢献したい思いで公的機関を志望したというのもひとつあります。ただ、活性化に貢献できるのは公的機関だけじゃないと思うし、民間の企業に就職してもそれはできるので、自分ほどの立場、分野でどの仕事がしたいというのをはっきりさせた上で、考えてみたらいいのではないかと思います。

こうした取組みに積極的に参加する学生さんは非常に貴重だと思います。皆さんの志望先はそれぞれですが、今回の経験を今後の就職活動や、将来の社会人生活に活かしてほしいと思います。今回出展の市内企業さんは、輸出を志向するような元気な企業が集まっていますので、積極的にコミュニケーションを取ってもらい、各企業さんの長所を吸収してください。



————— 本日は貴重なお時間を頂きありがとうございました。今回学んだことを学生全員で共有して、出展企業さんや、地域商社の関係企業に「ありがとう」と言ってもらえるようなプロジェクトにしていきたいと思います。

訪問を終えて（学生の考察）

- ・あくまで私たちは企業の下に立ってサポートすること。第1目的は、企業の販路拡大を支援すること。この見本市に出店する企業の「目的」や「思い」を引っ張るのではなく、上手く補完する。ではどうやって企業の思いや気持ちを引き出すのか？→ヒアリングだけでは不十分。打ち合わせで私たち学生が要点を引き出す質問力が必要。可能な範囲で取り組む。
 - ・私たち学生が何をして良くて、何を慎むべきなのかを事前に明確にしておく必要がある
 - ・今回の事業では参加する企業ごとに公式の通訳の方が1人就く中で、海外経験や外国語の能力のある学生と通訳士の方々との棲み分けを質問者が懸念していたが、商談などの専門性の高い業務を通訳士の方にお任せし、学生はブースのセールススタッフとして、それぞれの能力や個性を発揮して、企業が求めるサポートを行えば良いのではないかと、という結論に至った。
 - ・「我々の商品を全て見てください！」と言わんばかりの陳列方法だと、日本でいう露店になってしまう。海外のパックと見写真のような陳列が、観る人の心を惹き付けるのでは。
- （下関市立大学 小野勇真・平結花・高寄三和子）

※本事業は、下関市立大学と下関市による下関地域商社協定と、PBL（Project Based Learning—共同自主研究）の採択により実現しています。

※ジェトロ職員に付記されている役職は、取材を行った2017年8月10日当時のものです。

[編集者 下関地域商社（下関市産業振興課）森本 渉]