

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

独立行政法人日本貿易振興機構 (JETRO)

秋田貿易情報センター 所長 佐藤 秀二 氏

仙台市出身。大学在学中に台湾留学、在外公館派遣員(台北)を経て1995年にJETRO職員となり、主に中国関係の業務に携わる。台湾駐在時に台湾大地震に遭遇し、日本政府が派遣した国際緊急援助隊医療チームの案内役となり被災地での救援活動を経験。2008～2013年にJETRO秋田貿易情報センター所長。2013～2018年にJETRO青島(中国)事務所長として進出日系企業の撤退を含む事業再編を支援。2020年より再び現職に就く。



海外ビジネスで秋田の富を増やしたい

工藤 本日はよろしくお願いたします。佐藤さんの生い立ちについてお聞かせ下さい。

佐藤 1969年4月生まれで、出身は宮城県仙台市です。仙台駅の東口にあった商店街で育ちました。仙台では大学に入る前まで過ごしました。子どものころから乗り物が好きでした。ただ乗り物が好きというよりは、行きたいところに行けるというツールに魅力を感じていたように思います。中学のときには、自転車に乗ってユースホテルに泊まりながら旅したり、高校のときにはユースホテルでアルバイトをしながら北海道をバイクで周ったり、大学のときには海外に関心が向いて、いわゆるバックパッカーをやったり、他にも台湾留学時に自転車一周したりもしました。

工藤 佐藤さんのすさまじいアクティブさが伝わってきます。大学ではどんなことを?

佐藤 関東の大学に進学し、主に中国語と国際関係を学びました。外交官になりたかった私は、在学中に台湾に留学し、3年生が終わってから休学し、学生でも働ける在外公館(大使館や領事館)派遣員として台湾で働きました。そういう経験もあってか、JETROでは中国関係の担当が中心でした。あの頃の自分は、知らない世界を見るために英語以外の言語を学びたいと思っていました。英語圏は他の言語圏に比べ身近で情報が入りやすいですが、知らない世界への興味が強く、特に中国に関心があったわけではないのですが、たまたま中国に巡り合ったという感じです。

工藤 私も海外への興味や憧れはあり、共感する部分がありますが、いざ留学や海外での仕事と考えると、当時の自分は一步を踏み出す勇気と行動力はなかったです。

佐藤 私も海外に出る前は不安になります。でも、自分を奮い立たせて、思い切って行ってしまえ!みたいな。自分の目で見ることや体験することで何かしら見えるものがあるかなと信じて。でも最後は勢いですかね。笑。

工藤 尊敬します。中国本土ではなく、台湾を選んだ理由はありますか?

佐藤 当時の中国は現在とは大きく違い社会主義国家という色が強かったと思います。例えば、外国人専用の通貨があり、同じ1元でも交換レートも違っていました。外国人が泊まることのできるホテルも限られ、料金は高く設定されていました。それに比べ台湾は外国人も現地の人も同じ通貨を使い、物価も日本に比べ高くない。加えて、中国本土に比べ教育システムも整っていました。言語は中国本土と大きく変わらないこともあって、当時は中国語の勉強先として台湾を選ぶ人は多かったと思います。

工藤 なるほど、環境は大切ですね。卒業後はすぐJETROにお勤め?

佐藤 はい、そうですね。東京の本部や鹿児島、台湾、秋田、中国の青島などを経て、現在が2度目の秋田です。上の子が2歳のときに1度目の秋田に来て。その後、中国の青島へ赴任しました。当時の中国はPM2.5などの大気汚染が問題になっていたこともあり、家族は大気汚染

が酷くなる冬の間だけ秋田に戻りました。そんなこんなで、家族の生活のベースはずっと秋田です。

工藤 話は変わりますが、最近インバウンドの増加、特にアフターコロナは、より海外との距離も近くなったように感じます。JETRO秋田さんの現況などをお聞かせ下さい。

佐藤 1度目の秋田に比べると2度目の秋田では海外ビジネスの裾野が広がったと感じます。JETROは自治体からの誘致を受けて事務所を設置している特殊な機関です。そのため、海外ビジネスを通して秋田の富を増やしていくことを強く意識しています。JETRO秋田は1994年10月に設立しており、おかげさまでちょうど30周年を迎えました。JETROでは海外ビジネスを支援するさまざまな事業を行っており、その大部分は無料で利用できます。秋田では特に1社1社に寄り添った個別企業支援の事業に注力しています。県内企業が海外への販路をつくるための支援が中心で、支援中の企業は17社あります。2023年度の支援企業の成約額を合わせると7億円以上でした。JETRO秋田は私を含め5人体制ですが、企業を支援している専属の担当を含めると20人以上で支援しています。個別企業支援を受けるには審査がありますが、最も手厚い支援が受けられますので、是非多く利用していただきたいです。

工藤 はじめて海外展開を考える企業にとっては、わからないことも多いと思います。寄り添って支援いただけるのはとてもありがたい

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

ですね。ちなみにどのような基準なのですか?

佐藤 商品やサービスが海外市場でも求められるものかどうか、経営者のコミットや社内での海外ビジネスに取り組む体制、海外ビジネスに取り組むだけの資金があるかなどは見ているのですが、大掛かりなものを求めている訳ではありません。支援にあたっては、どのくらいの予算で、どのくらいの成果を目指すのかということを企業様と一緒に考え、戦略策定から契約までを一貫して支援しています。また、海外ビジネスを支援する補助金もあるので、ご案内しています。

工藤 なるほど。真剣に考えてみます。笑。海外ビジネスへの取り組みを増やすための課題は何でしょうか?

佐藤 海外販路を開拓するにあたっては「自分たちで自由に売ることができる、差別化された商材」が必要です。例えば、特定の納入先にしか販売できないモノは自由に売りに行けませんし、同じような商品がある場合などは価格競争に巻き込まれてしまいがちです。また、食品などは海外市場でも認知が広がっており、競争が激しくなっています。我われ支援する側は、さまざまな業種の企業を支援するため、その業界の事情や企業の背景を理解して進め

る必要があります。業界の事情は企業様に教えていただきながら取り組んでいます。JETROでは業種や地域などさまざまなバックグラウンドを持っている専門家が200名以上在籍しており、その中から1名が専属の担当となり、時には海外出張にも同行して商談に臨んでいます。

工藤 なるほど。さて、海外展開の側面から、秋田のポテンシャルや強みに感じていることがあればお聞かせ下さい。

佐藤 秋田県内の事業所数は全国の1パーセント以下です。大都市圏と同じやり方は合いませんし、待っていても企業からJETROを有効に活用いただくことは稀です。こちらから出掛けて行ってJETROをうまく活用いただく働き掛けが必要です。他方、行政の補助金制度に採択されるにも、支援を受けるにも、大都市圏に比べ、分母が少ない分活用しやすい環境にあります。JETRO秋田では、案件を捌いていくので

はなく、一つ一つの案件にじっくり向き合っているため、成果に繋がりがやすいと感じています。またそのような仕事は遣り甲斐もあります。

新たな趣味をはじめたきっかけは子供

体を動かすのが好きで、平日の夜は卓球、休日はテニスやカヤック、冬はスキーを楽しめる佐藤さん。先日シーカヤックで、山形県の酒田港から飛島まで11時間をかけて漕いで渡ったそうです!?テニスを40代半ばで始め、ラケットの握り方から教わり、やり始めたら楽しくなったそうです。始めたきっかけは、自分が何か新しいことに取り組むことで、親が経験してきたこと以外にも子供に興味を持って欲しいと思ったからだとか。親の背中って大切だなあと、あらためて実感しました。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 株式会社せん 磯部春香

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

