

## テーマ：日本の総合商社の役割と展望

第6回ワンアジア財団国際講座は徐興慶学長が直々に招いた、国立台中科技大学日本研究センター長兼応用日本語学科副教授兼同大学大学院日本市場とビジネス・ストラテジー研究科修士課程副教授の黎立仁先生がご講義くださった。黎センター長のご専攻は、日本経済・日本企業・台日貿易であり、以前、日本の三菱商事にご勤務され、本日のご講演内容は、まさに学術研究の成果と日本市場での実務経験とが結合したもので日本の総合商社の機能をご解説くださったのである。黎先生のご講義は次のような趣旨で、主要な3点は、(1) 日本の総合商社と日本経済、(2) 総合商社と日台企業アライアンス、(3) 「新南向政策」と日台ビジネス・アライアンス、というものである。このテーマに入る前に黎先生は先ず受講生に対して、日本語で言う「総合商社」を中国語で「綜合商社」や「總合商社」と訳す理由について問い掛けた。「総合商社」の利点は総合的戦力の発揮にあり、だから「總合商社」という文字でなければならない。それとともに日本の総合商社は日本企業の最先端を進んでおり、だからこそ総合商社の動向は日本経済の未来を占うに等しいのである、と述べた。

総合商社の経営の中核的資源は人材・資金力・情報・ブランドを含む。その中でも近年、新しく入った「ブランド」経営の中核的資源の概念はブランドを通じた顧客のリピート率であり、顧客の購入履歴を追及することである。日本には現在7大総合商社があり、日本のGDPの20%を占めているが、その比重は比較的低くなってきている。ただし、質的に言えば、むしろ上昇しているとも言えよう、40年代を振り返れば、総合商社の機能は変化し続けたが、90年代には経済系統の転換期に当たり、21世紀初頭には総合商社の機能は更に(1) 環境、(2) 健康・医療・介護、(3) 情報・IT・メディア、(4) 先端技術開発に転換した。

現在の総合商社は台湾にも少なくないが、中国とアジアなどの地の利を生かし、グローバルなネットワークとユニークな総合商社の機能は台日企業ストラテジーリーグを推し進めている。それに付け加えて、商社の利点は貿易を通して海外と連結し、商社は海外の工業地帯の開発も行い、更に直接的な投資機構を通して、日本企業間をも連結させ、海外の発展を支援している。尤も、それだけではなく、日本企業が海外で発展する際に商社は顧客に海外市場、あるいは国外制度の情報を提供する。大規模公共建設事業を施行する際には建設会社、製造業、コンサルタント会社、金融システム、各地の地方政府などそれぞれの企業、あるいはシステムに参加し、商社は企業やシステムを緊密に連携させることに多大な貢献をしている。台日企業ストラテジーリーグの相互補完的關係情、日本と台湾の経済やビジネス上の牢固な關係を築き上げ、民間の強烈な相互信賴關係も十分に重要なパートナ

ーシップのもとで発展させている。現在のアジア共同体では「生産拠点や輸出拠点」だけではなく、日本企業、及び台湾企業が作るストラテジーリーグも更にアジアで「マーケット」を作るための現地事業を発展させている。台日企業間のストラテジーリーグは中国やアジアなど台湾以外の地域でもビジネスを開拓し、商社は演出的な役割や斡旋の効果を備え、その利点は総合商社が国際的インターネット、信用力、ビジネス創造力などの機能を備えている点にある。台湾で総合商社を設立するには、海外支店を持ち、現地のコミュニケーション能力が必要とされ、同時に台日双方の産業や企業の特徴を十分に理解し、台日パートナーシップを構築する機能を持ち、台日企業がストラテジーリーグを作成する際の両国の懸け橋となる機能を発揮する。

最後に黎センター長は、台日ストラテジーリーグの歴史は長く、その信頼関係は厚く、各自の利点を発揮し、地理上の中国あるいはアジアの第三国発展の趨勢を展開する。近年、両国の企業が発展するうえで、ビジネスサービス業が大きく成長した。現在の「新南向政策」が進めば、「東協」（その中華民族マーケット）はマーケットの開発及びリスク分散のために、台湾企業、及び日本企業が相互にその利点を発揮し、更に一步進んでいくために協力していく必要があると述べて、ご講義を終えられたのである。

(ウェブサイト網頁連結: <https://oneasia.pccu.edu.tw/faculty.php>)

(原稿作成: 蔡珮菁・日文系副教授)

(翻訳: 齋藤正志・日文系副教授)