



岡野 進

OKANO Susumu

大和総研
専務取締役

関西の特長を生かして アジアとのパイプを

海外訪問団への参加や海外の要人との懇談などといった関経連国際委員会の活動を通じて、アジアのビジネス環境の知見を深めてきました。マクロ統計だけではつかむことのできない経済の動きを肌で感じることができ、当社の調査活動にも生かしています。

例えば、外資の受け入れに慎重であるとの印象を持っていたインドですが、北西部に位置するラジャスタン州の首相と懇談した際に印象が変わりました。州首相の説明からは、外資を受け入れて成長を成し遂げようとする強い意気込みが感じられ、その環境を整えるため、積極的に規制緩和や産業政策を推し進めていることを伺うことができました。インドに限ったことではないですが、新興国では外資の上手な活用が成長機会の拡大につながっていくといつても過言ではありません。一方で、企業側からの投資環境の改善要望も引き続きあるはずです。そうした声を関経連のような経済団体が現地政府に伝え改善を促していくことは、今後も必要です。また、企業側も自社の利益だけでなく、進出先の国とwin-winの関係を築けるよう努めるべきです。

アセアンに目を移すと、発展の条件や進捗が国によって異なっているように感じます。かつては、第一次産業、軽工業、重工業、そしてその後にサービス産業が発達するといったパターンが一般的で、それぞれのタイミングで先進国は支援を行ってきました。しかし、例えばミャンマーでは、農林水産業とIT産業が同時に発展していくのではないかと当社では分析しています。このように、それぞれ異なる発展経路を進む国々に対し、われわれ企業は、どのように経済的にサポートし、ビジネス上の関係を深めていけばよいのか。常にそのことを意識し、考えながら、アジア・アセアン諸国とかかわっていくことが求められていると思います。



関西とアジアとの関係について申し上げたいと思います。東京から関西を見ると、関西はアジアに地理的に近いことに加え、大企業、中小企業を問わず多くの企業が各国に進出するなど、アジアとの結びつきの強さを感じます。これは、東京の企業に比べて非常に大きなアドバンテージであり、その強みを生かさない手はありません。アジアとのパイプをさらに太くし、他の地域とは一線を画す関係を結んでいくことが、関西の成長に向けた最も現実的な方策ではないでしょうか。同時に、関西のオープンな気質を生かしてアジアの人材や文化を積極的に取り入れてほしいと思います。アジアの人々が活躍する場をつくることで、経済・資本、さらには人の結びつきが強まり、より太いパイプを構築することができるでしょう。

関経連においても今年度、アジアとのパイプ役となる「親関西人材」の拡大を通じたビジネス機会の創出を重点事業の一つに掲げています。当社の経験から一つアドバイスを申し上げますと、築いた関係を長く維持することが非常に大切であるといったことでしょうか。当社では以前、新興国からの研修生を受け入れ、学びの機会を提供していましたが、帰国後のフォローが十分とはいませんでした。のちに調べてみると、実は研修生の多くがさまざまな所で高いポジションに就いていることがわかりました。フォローをしっかりと続けることで、新たなビジネスチャンスにつながることもあるはずです。手紙しかなかった時代と違い、現在ではSNSなどのツールで容易に交流を続けることが可能です。受け入れたことだけで満足するのではなく、細くとも長く関係を続けることが大切です。

関経連には、アジアとのパイプを活用し、関西らしい国際交流を展開することを期待したいと思います。 (談)