



森島 弘光

MORISHIMA Hiromitsu

丸紅
執行役員大阪支社長

©YASUDA YASUYUKI



万博で高まった 関西の力・存在感を 次なる発展に生かして

丸紅グループは、世界各地で多岐にわたる事業を展開しています。2024年度決算をベースに地域ポートフォリオを考えると、利益全体の約28%を占める北中米との取引が最も多いですが、次いで大きいのが同22%の国内取引です。「中期経営戦略(2025-2027年度)GC2027」においても、利益全体の20%強を日本市場で上げることを目標としており、日本市場を重要視しています。なかでも大阪・関西は創業の地であり、大切なエリアという位置づけです。常に関西経済への貢献を念頭に置いており、大阪支社でも関西エリア独自のビジネス展開や取引先の開拓に注力しています。

2025年大阪・関西万博には、当社は「空飛ぶクルマ」のオペレーターとして参画し、7月末までは米国LIFT Aircraft社製のHEXA機でデモフライトを実施、8月からは5人乗りの英国Vertical社製のVX4機のキャビンモックの展示を行いました。現在は、経済産業省等が取り組む「次世代空モビリティの社会実装に向けた実現プロジェクト」の参画事業の一つとして、「エアロスペース・モビリティ部門」にて着々と事業化への準備を進めています。これらは関西を中心として動いているプロジェクトですので、大阪支社でもしっかりフォローしています。

また万博では、関経連国際委員会の副委員長として国内外の多くの要人の方々と交流させていただき、関西の認知度と存在感の高まりを実感しました。「万博を機に広がったビジネスネットワークや関西ブランドの好イメージを関西の発展に生かしたい」と思いを新たにしています。なかでも「アジア・ビジネス創出プラットフォーム(ABCプラットフォーム)」などで、関経連ならではのアジアとの人的交流を

もう一段深める重要性を再認識しています。関西企業のビジネスはもちろんのこと、さまざまな事業活動に有効に働くと確信しています。

人的交流といえば、万博では関西の皆さんの優れたコミュニケーション力が印象的でした。私はメキシコに赴任した経験がありますが、ラテン系の国の人と関西の人に共通していると感じるのは、「人と人との絶妙な距離感」です。万博を訪れた皆さんは、各パビリオンの展示やイベント、そこに集うさまざまな国の人との対話等を通じて、世界と一体であることを感じられたと思いますが、それには地元の方々を中心とするスタッフやボランティアの皆さんのコミュニケーション力による貢献も大きかったのではないのでしょうか。

今後も関西では、2027年5月に開催する「ワールドマスタースゲームズ2027関西」、2030年秋に開業予定のIR(統合型リゾート)と、大型イベントや事業が続きます。うめきたや新大阪、森ノ宮など多極的な開発も進んでいますし、これらをうまく生かせば、夢洲～森ノ宮間の東西を軸としたまちづくりも加速するでしょう。関西全体のさらなる成長も見込めます。

私の山梨県の実家はかつて生地問屋を営んでおり、お得意様は大阪や京都などいずれも関西が拠点の企業でした。また、阪神タイガースファンだった父の影響で、私も物心ついたころから阪神ファンに。ラグビーに打ち込んだ高校時代の3年間の年末年始はラグビーの聖地である花園で過ごしました。そして現在は関西にルーツを持つ丸紅の一員として、関西企業の皆さまと数多くの取引をさせていただいています。関西との強い縁を感じつつ、これからも関西経済の発展に尽力していきたい、そう考えています。(談)