

## インタビュー▶愛宕商事株式会社 代表取締役 高橋克郎氏に聞く

### 「新潟から世界へ— 愛宕商事の海外戦略」



—高橋さんは現在、NSG グループの中核企業である愛宕商事株式会社の代表取締役役に就かれています。まず高橋さんの現職に至るまでの略歴についてお話しください。

(高橋) 私は生まれも育ちも新潟で、父の仕事の関係で佐渡や長岡にも住みましたが、幼少期の殆どは新潟市内で育ちました。新潟高校、青山学院大学の経営学部を卒業しております。高校から大学に進んだ時にロシアとの関りが出てきたことが、将来を決める大きなターニングポイントとなりました。私が高校生の頃である1990年代初頭は、ソ連邦が崩壊し、ウラジオストクが開放され<sup>1</sup>、ロシアと新潟との交流が盛んになり始めた時期です。新潟の街中にもロシア人が多く見受けられました。私は子供ながらに何故ロシア人が新潟にいるのか深く考えておりましたが、白人という意味合いでの外国人のイメージは、欧米よりもロシアの方が強かったと記憶しています。

「環日本海」という構想はその頃に生まれたと思いますが、新潟を含め日本海側の諸都市が熱心にロシア、中国、韓国などの対岸諸国と環日本海交流に取り組んでいたことを子供ながらに見聞きしておりました。

そうした中で、高校を卒業し大学に入ったときに、ロシア語を話せたらロシア人とコミュニケーションができるのではないかと

う程度の、結構軽い気持ちで、第二外国語でロシア語の勉強を始めました。その後、歴史や文学も少しずつ知れるようになると益々興味が沸き、1995年、大学3年生の時にモスクワに留学を決めました。留学が初めてロシアに直接的に触れる機会となりましたが、当時、意外にもロシアは景気が良く、1998年の通貨危機<sup>2</sup>前の成長著しい時期でしたので、市場には物が溢れていました。ただ、まだスーパーマーケットはなく、市民の買い物は青空市場のような場所が中心で、西側ほど商品のラインナップも充実していたわけではありませんでしたが、そのようなロシアで暮らしていると、またさらに興味が沸いてきました。

このように大学時代はロシア語と大学の専攻の勉強両方を、自分なりに力を入れてやってきた中で、就職を意識し始めた頃、ロシア留学時に知り合った日本の総合商社の方に触発され、商社でスケールの大きい仕事をやってみたいとの憧れを持ち始めました。

ただ、私が就職活動を行っていた1997年は就職氷河期で、学生には厳しい時代でした。新潟へのUターンも考えましたが、やはり第一希望であった商社に入りたという思いが強く、東京で豊田通商に就職しました。豊田通商では、自動車という切り口で、ロシア・旧ソ連と関わる仕事に長く従事いたしました。社会人3年目に、もう一度ロシアに研修派遣の機会を頂き、さ

らには2006年から2013年までの7年間モスクワ駐在も経験し、ほぼ社会人生活はロシアと深く関わることになりました。

—ロシア貿易の第一線で活躍されていた高橋さんが新潟にUターンされた経緯はどういうものでしたか。

(高橋) 40歳を過ぎるまで、豊田通商で東京と海外を行き来する生活を送ってきただけですが、いつかは地元に戻りたいという気持ちは常にありましたので、体力と気力が充実している内に、これまでの経験を活かしつつ、地元で役に立つ仕事ができないかとUターンを考え始めました。その中で出会ったのが、JSN<sup>3</sup>という会社でした。私は豊田通商に在職中からJSNが発行しているロシア経済情報誌である「週刊ポストーク通信」、「月刊ロシア通信」を貴重な情報源として長く購読していました。モスクワ滞在中の在留日本人内で新潟県人会があり、その会を通じJSN前社長の田代雅章さんと知り合い、たまに情報交換などをしていました。実は、当時のJSNにはNSGグループの池田弘会長が出資されており、その池田会長からの勧めもあり、新潟をベースに働くことで新潟を発展させられるという思いで、JSNに転職すると共に新潟へのUターンを決意することになりました。

このJSNは私が転職した当時は社員5人程度の非常に小さな会社で、「週刊ポ

<sup>1</sup> 1991年12月25日、当時のソ連邦ゴルバチョフ大統領が辞任と連邦の解体を表明、ソ連邦は崩壊した。その後、1992年にロシア連邦政府によりウラジオストクは閉鎖都市の指定を解除された。

<sup>2</sup> ロシア財政危機、またはロシア金融危機ともいい、ロシアの財政が悪化したところへアジア通貨危機の余波も受けて発生した債務不履行、ルーブル下落など一連の経済危機を指す(出所:ウィキペディア)。

<sup>3</sup> 1993年2月に、田代雅章氏(故人)が有限会社「ジャパン・シー・ネットワーク」を設立し、週刊誌「ダーニー・ポストーク通信」を創刊。2006年5月に株式会社JSNに商号を変更。

ストーク通信」及び「月刊ロシア通信」とロシア経済情報誌を発行しており、主に官公庁、地方行政、大手商社、ロシアへ進出しているメーカーなどから購読いただいております。当然ながら、それだけでは十分な収入が確保できる状態ではなく、官公庁や行政機関からの委託事業として様々な調査案件に取り組みつつ、貿易も行ってました。私は JSN に入り、間もなく社長を任されることになったのですが、小さな組織ではあるものの、社長という立場で資金繰りから人事まで何でも見ていかなければならない、また、事業も立て直しをしなければならない状況もあって、新潟に戻ってきてから2年か3年位は、この会社をどうしようか、どうやって盛り上げていこうかということで精一杯でした。

一つは、この JSN という会社の事業の軸には、お客様に必要となるロシアの経済情報を提供することであり、創業者であり前社長であった田代さんの強い思いが込められています。今でこそ JSN は様々な調査や貿易も行っており、情報誌出版の事業の売上高貢献は低くなっていますが、首都圏を含めてお客様に認知されているのは、「ポストーク通信」と「ロシア通信」という情報提供の部分であると考えています。そのような背景もあって、創業時の事業である出版事業は必要とするお客様がいる限り、続けていかなければならない、という使命感を持っていますし、スタッフも皆同じように、若しくは私以上に、そ

の気持ちを強く持ってくれております。この出版に携わっているメンバーは皆、かなり高レベルのロシア語翻訳・通訳のスキルを持っており、日本の政府関係機関やロシア大使館、ロシア通商代表部とも良い関係を作り、最近もロシア通商代表部から連載を寄稿して頂くなど連携を進めています。

ただ、この出版事業だけでは会社として成長に限界があり、このことは前々からの課題でした。出版以外で柱となる事業としては、一つはやはり貿易であり、折角ロシア語が流暢なメンバーが会社において、ロシア側で日本の物品を買いたいというパートナーとの出会いもあって、主に国産加工食品を中心にロシア向け輸出を行ってきたところです。

私としては、もちろん加工食品も良いのですが、より大掛かりな耐久設備の輸出であるとか、ロシアでの現地事業への投資活動などにも取り組んでいきたいと考えていました。しかしながら、JSN は資金力が非常に小さな会社ですので、銀行からも十分な与信が獲得できないという中で限界を感じていました。そこで、JSN の既存事業をベースに会社を発展させようと模索していたところ、池田弘会長から NSG グループの中核商社である愛宕商事と JSN の連携を強めたらどうかとの提案があり、まずは愛宕商事に出資を仰ぎ、その1年半後には愛宕商事の100%子会社、NSG グループの一員になりました。

——いわゆる地域商社としてのベースが出来たということですね。

(高橋) そうです。札幌に北海道総合商事という企業がありますが、北海道銀行を始めとする地元企業からの出資や道庁等行政の支援も受けて、対ロシア貿易や現地事業を積極的に展開しているいわゆる地域商社があります。私もあのような会社が新潟にも必要と考えていました。

会社としての信用力・資金力が強化されたこともあり、私は JSN の事業発展に集中していたところ、2019年8月に愛宕商事の社長も任されることになりました。そこからは、正直言いますと、ロシアを中心とする JSN の海外事業の第一線からは少し遠ざかっております。この1年、愛宕商事の社長も務めさせていただいている中で、確かに歯痒い部分もあります。ただ、2019年10月21日に開催した愛宕商事新体制お披露目式の際にもお話しさせていただきましたが、JSN というよりも愛宕商事そのものが国際化をしていかなければならないと考え、より幅広い視野で様々なことに取り組み始めております。

——愛宕商事の海外展開について教えてください。

(高橋) 愛宕商事は NSG グループの中でいわゆる機能会社的な要素があります。NSG グループが学校法人、医療法人、社会福祉法人といった事業を中心に大きくなっていく中で、愛宕商事の役割は、グループ内企業である学校、病院、福祉施設向けの資材供給の為の一元調達窓口としての色合いが濃いわけですが、それはグループとしては必要不可欠な仕事ですので引き続き質を高めていく努力をしておりますが、そこで培ってきた学校向け、病院向け、福祉施設向けの商売のノウハウ、商品知識やビジネススキルなどのサービスを、まずは NSG グループ外の企業へも同じように提供していきたいと考えています。そして、将来的には海外へという発展形も十分にあるだろうということと、今まで小規模な JSN ではやりたくても手が届かなかったような大型で長期的な案件、ある程度の資金力が求められる案件、結果はすぐに出ないかもしれないけれどじっくりと取り組む価値のある案件、といったところに漸

#### ハバロフスク新潟県産品展示会(2019年3月4日)



(出所) 愛宕商事株

く関わられるようになってきたかな、と考えています。

私と同時に愛宕商事の経営陣の一角に入られたのが、三井物産の前新潟支店長だった渡部智明さんですが、渡部さんとタッグを組んで今後の愛宕商事の国際化にも取り組んでいます。私が、愛宕商事及び JSN 両方の代表を兼ねている中で、意思決定や資金効率も考えますと、やはり組織的に別法人であるよりも、一つの会社として機能を発揮していった方が良さだろうという判断で、JSN の貿易部門をこの7月から愛宕商事に移管し、愛宕商事の貿易部という位置付けにしました。従いまして、とりわけ貿易ビジネスに関して言いますと、これからは、愛宕商事としての取り組みになってきます。その意味では、過渡期とも言えますが、新生愛宕商事としてビジネスが広がりがつつあると感じております。と言いますのも、本年7月以前の JSN は、私が4年前に来た時からかなりビジネス領域が広がったところもあり、具体的にはモンゴル市場の開拓や酒販免許を取得し酒類輸出事業も手掛け始めたことでした。酒類はロシアに限らず、台湾やシンガポールなどにも輸出するようになりましたが、そうした事業も含めて愛宕商事に移したところ です。

——愛宕商事の貿易部としては、マーケットとしてはやはりロシアが中心ということでしょうか。ロシア以外ではモンゴルということでしょうか。

(高橋) 現在のところ、ロシア、モンゴル、ベラルーシ、この3カ国で9割5分程度のシェアになります。ロシアについては、輸出一辺倒だったのですが、ここ3年ほど輸入ビジネスにも取り組んでおります。シベリア産の赤松原板を輸入し、全量、住宅メーカーに納入させて頂いております。これにより益々ロシアの比率が高くなっています。

——輸出の主力商品というのは何ですか。また、新型コロナウイルスの影響はありますか。

(高橋) 輸出では、長らく加工食品を扱ってきましたが、その中でも圧倒的にインスタントコーヒーの比率が高いのが現状です。その他はお菓子や調味料となります。

新型コロナの影響は非常に大きいものがあります。現地小売店向けの販売はさほど影響はないのですが、飲食店向け商材となるお米や日本酒、ビールは大きなダメージを被っています。特に日本酒輸出に大きなダメージがあります。ロシアでは、自宅で日本酒を飲むことはほぼ無いため、日本酒の多くはレストランで消費されるわけですが、ロシアも深刻なパンデミックに見舞われ、飲食店の休業が長引いていることで、日本酒やビールの輸出は、今年の2月、3月から完全に止まってしまっている状況です。

——ロシアについては、全土をターゲットとされているということでしょうか。

(高橋) 新潟と極東ロシアとの往来が容易だったこともあり、歴史的に JSN の取引先は極東ロシアであるウラジオストクに集中していました。私が過去長らくモスクワに滞在したこともあり、モスクワでの様々な人的なネットワークやコネもありました。そうした人脈をうまく結びつけて、モスクワでの商売がかなり伸びてきています。やはりマーケットの大きさが極東とは比べ物にならない程大きいと感じています。しかしながら、我々が扱っている商品は食品で、どうしても賞味期限を優先しなければいけない、つまりインド洋、地中海経由の南回りで時間を掛けて船舶で運びにくい商品です。そうするとやはりモスクワまでシベリア鉄道を使うことになります。すなわちウラジオスト

ク港で揚げることになりますので、モスクワ向けであっても、極東の位置づけは通関を含めて非常に重要であり、我々のロシアビジネスは極東抜きには語れないことを日々痛感しております。

——モンゴルとのビジネス概要を教えてください。

(高橋) モンゴルビジネスに真剣に取り組み始めたのがここ3年位です。私も3年前に初めてモンゴルに行き、現地の有力な輸入卸業者2社とコンタクトできました。モンゴルでは、スーパーマーケットを運営している企業が自ら商品を輸入するというスタイルが主流となっています。これはロシアではあまりない形態です。ロシアの場合は、輸入卸会社と小売店チェーンが完全に分けられているのですが、モンゴルの場合は明確な分業になっていません。というのも、モンゴルは国内で流通している商品の9割は輸入品で、ここがロシアとの圧倒的な違いであり、モンゴルでは意外と輸入品に対する抵抗感がありません。輸入品全体の4割は中国製品、3割はロシア製品、残り3割を韓国や日本などその他の国で占めています。その中でも、やはり日本製品への信頼感は抜群に高く、基本的には国内製品が無い、少ないということで、価格競争力も相対的には日本製品だから異常に高いということもありません。そういう意味で、モンゴル市場はまだまだ可能性があると考えており、現在、食品中心のパートナー1社と、キッチン

モンゴル新潟県産品展示販売会 (2019年3月23日)



(出所) 愛宕商事(株)

用品などの雑貨を扱うパートナー1社を通じて、それぞれ日本の食品や新潟・燕三条のキッチン用品などの工業製品を供給することでモンゴル市場に攻め込んでいます。人口は約320万人と少ないのですが、JSN・愛宕商事のような会社からすれば十分魅力的なマーケットですし、我々も本気で取り組んでいます。また、モンゴルとの経済交流に関しては、ロシアと同様、新潟県の強いバックアップがあり、新潟県の対モンゴル交流への期待度は対ロシア交流と同程度に大きいと感じております。

——今年の1月に開催された新潟県主催のモンゴル経済セミナー<sup>4</sup>の際、モンゴル貿易開発銀行の東京駐在員事務所長がモンゴルへの輸出はL / C 決済 (Letter of Credit = 信用状) で行われるという話をされていましたが、決済については問題無いのですか。

(高橋) L / C 決済については、モンゴル貿易開発銀行からの提案の段階で、スキームとしては成り立ちますが、銀行手数料の問題もあり、まだスタートには至っていません。我々のモンゴルのパートナーも資金力があるわけではない中、T / T レミタンス<sup>5</sup>で多少なりとも弊社がリスクを負って取引をしています。仮に、L / C が開設できるのであれば、我々も安心ですが、L / C 開設には非常に手間が掛かると、パートナーの資金的な問題と手数料の問題もあり、実現には至っていませんが、今後の可能性はゼロではないと思いますし、貿易上のソフトインフラも整備されつつあるところではあります。

——愛宕商事として JSN が担っていた貿易部分を一部取り込むわけですが、北東アジアだけでなく、今後どのように海外展開を進めていくお考えですか。

(高橋) 現在、コロナの影響で色々と停滞はしていますが、将来的な方向としては、一つには、我々はやはり輸出という機能を持っている、および新潟県にいるという、こ

の二つをうまく組み合わせることによって、新潟県産品、とりわけ農水産物を全世界に供給できるような仕組みを作りたいと考えています。そのために新潟空港をいかに活用するかというところです。現在、運航を休止していますが、新潟—香港間にキャセイ dragons が就航しています。初年度は貨物を扱わないということでしたが、将来的にはこのキャセイ便を活用して、香港経由で世界各国に新潟県産品を出荷すべく、同日中にトランジットで香港から空路が開けている先への生鮮の農水産物の輸出は是非進めたいと考えています。

もう一つは、現在、新たなコールドチェーンの構築を可能にするような技術を検証しています。低温で鮮度保持が効くようなコンテナを活用して新潟県の農水産品を輸出し、新潟へは逆に海外より農産物等を持ってくる往復の仕組みを構築しようと今まさに取り組んでいます。新潟県産の農水産品の取り扱いについては、やはり地域の生産者および生産者団体と連携していく必要があると考えております。また、今まで我々がロシア向けにこうした商材を輸出する際には、直行のコンテナ船が寄港しないことから、新潟港は残念ながら全く利用しておらず、横浜港もしくは富山港を使っているわけですが、足の短い農産物・水産物になりますと、やはり新潟港の活用が前提になってきますので、今お話ししたコールドチェーンの仕組みを作ることで新潟港の発展にも貢献できればよいと思いますし、必要に応じて港湾関係の方にも色々協力をお願いしていかなければならないと考えています。

——今まで愛宕商事が取り組まれてきた教育、福祉、医療関係の国内事業をベースに海外への事業展開を図るお考えはありますか。

(高橋) 医療・福祉に関しては十分あり得ると思っています。ロシア極東やモンゴルの一部などまだまだ医療が発達しきっていないエリアと現在、我々は貿易を行って

ますが、一方、新潟大学が医療分野の学术交流で様々なネットワークを形成されており<sup>6</sup>、それをベースに我々が民間企業として医療機器や技術について実際のビジネスに発展させられないか日々考えています。

もう一つは、日本は高齢化が一足先に進んでいますが、高齢者介護福祉の領域は今後、ロシアも含めいずれの国でも課題となってくると思います。その点、介護福祉の分野での物販、サービス、施設運営のノウハウは、愛宕商事並びに NSG グループで培ったものがありますので、我々が海外へ発信できる一つの武器になると考えています。

——中国及び韓国とのビジネスについてはどのようにお考えですか。

(高橋) 現在、中国、韓国とのビジネスは行っていませんが、将来的には是非、手掛けたいと考えています。中国の場合は新潟の売りである食品がまだ輸出できない状況ですが、実現に向け準備を進める段階であると考えております。また、韓国語が話せる日本人スタッフもいることから、韓国への展開についても、具体的なところはまだ詰め切れてはいませんが、アイデア出しをしている状況です。

——愛宕商事の中に新潟ベトナム協会が事務局を置いている背景についてお聞かせください。

(高橋) 新潟ベトナム協会のほか、香港協会、シンガポール協会についても愛宕商事が事務局を担っています。シンガポール協会はもとも JSN が事務局をつとめていましたが、今は愛宕商事に移っています。こうした協会の事務局を担った当初の狙いは、これらの協会が、経済ミッションのような海外派遣の団体ツアーを催行する際の旅行手配を提案しやすい環境を作ることでした。ただ、これだけではメリットはありません。こうした協会は、当該国に関心が高い県内の企業や団体がメン

<sup>4</sup> モンゴル経済セミナーの概要に関しては、ERINA REPORT (PLUS) No.153 (2020年4月)、[https://www.erina.or.jp/wp-content/uploads/2020/04/mt15330\\_tssc.pdf](https://www.erina.or.jp/wp-content/uploads/2020/04/mt15330_tssc.pdf) を参照。

<sup>5</sup> T/T レミタンス= Telegraphic Transfer Remittance 電信送金の意で、貿易決済の方法の一つ。輸出入者双方の銀行間で送金の指示が電信で行われる。

<sup>6</sup> 新潟大学は、地域の産官学による対ロシア交流のプラットフォーム「日露医学医療交流コンソーシアムにいがた」を主宰し、交流を進めている。コンソーシアムの取り組み概要については、ERINA REPORT (PLUS) No.152 (2020年2月)、[https://www.erina.or.jp/wp-content/uploads/2020/04/mt15210\\_tssc.pdf](https://www.erina.or.jp/wp-content/uploads/2020/04/mt15210_tssc.pdf) を参照。

バーとなっていますので、その国の様々な情報が入ってきます。また、当然、協会のカウンターパートナーとなるベトナムやシンガポール等の様々な団体ともコネクションができることから、協会が新潟と交流対象となる国々との懸け橋となる意味で非常に重要な役割を果たしています。愛宕商事として、そうした協会の事務局を引き受けることは、単に事務局という領域にとどまらず、様々な企業がビジネスを作っていくときに、商社としての機能を発揮し、その国との商取引を実現するためのソリューションやコンサルティングなどのサービスを提供できるということで、今、立ち位置や関わり方を少し変えてきています。

—— そうなると、香港、シンガポール、ベトナムも愛宕商事の海外展開のフィールドとなってきているということでしょうか。

(高橋) ベトナムについては、以前からJSN で食品や酒類の輸出に取り組んでいましたが、なかなか活路が見いだせずにはいました。ベトナムとの取引は、日本から売るのではなく、日本が買うことに重点を置かないと、輸出も成り立たないのではないかと考え、今、ベトナムからの農産物などの輸入について検討を進めているところです。

—— 企業の若手経営者、或いは経済人として新潟県経済をどうやったら発展させられるのだろうかという視点で、経済関係団体や行政に対して何かご意見、ご提案、ご提言などあればお聞かせください。

(高橋) 新潟の位置づけを見たとき、一番大きな要素としては海に面していることだと思います。人が動く手段としての海の時代は終わったのかもしれませんが、海に面していることで、モノに関してはむしろこれからまだまだ可能性が広がると考えています。

首都圏を始め名古屋や阪神地域に人口が密集している中で、今後、人口の分散は間違いなく進むであろうと考えています。そのきっかけの一つが、今回の新型コロナになるのではないかと捉えています。では、どのようにコロナ以前の

首都圏の姿や機能を新潟でも再現できるのかと考えたとき、新潟については、とりわけビジネスインフラという観点で整備や拡張を進める基盤があると考えています。新潟には港があり、空とも繋がっている中で、当然ながら新潟港も新潟空港もさらに物流のハブにならないといけません。私は港湾の専門家ではありませんが、抜本的なインフラの改善ができれば良いと考えています。当然、モノが動くということはそこに人が集まってくることになりますので、港湾・空港というインフラを有効に使う必要があると考えています。新潟を発展させられるようなインフラ整備と、あとはそこにいかに経済活動を実際に回していくプレイヤーを惹きつけることができるかどうかだと思っています。

また、県内企業だけで新潟を盛り上げるのは限界があると思っていて、新潟に大手企業の支店や本社機能の一部でも移すように積極的に取り組むことも必要だと考えています。工場誘致は昔から行われていますが、それも限界があります。首都圏との至近性や港を使えばロシア極東とも結ばれるという新潟の好適な位置づけをフル活用して、首都圏から大手企業のオフィスや IT 系企業を新潟に誘致するなどの取り組みは、新潟経済にとっては非常に大切なことではないかと思っています。

—— 今回のコロナ禍で首都圏への一極集中の弱点が明らかになったような気がします。

(高橋) そう思います。東京はあれだけ大きな人口を抱えつつ、さらには東京港や横浜港という物流の拠点でもあるわけですが、それが少し行き過ぎではないかと思っています。私も東京に長く住んでいたので、東京に住んでいることの優位性やメリットは何かと考えると、様々なリスクを負って東京に住んでいるということが意外と埋もれていて、むしろ住んでいるという事実だけで安心感に浸っているだけのようにも思えます。あとは子供の教育の面で東京はメリットがあるのかもしれませんが、地方では子供の教育が十分でないかと言うと、そんなことはありません。新潟には NSG もありますし(笑)。

日本全国のありとあらゆる地方にとって

町おこしが課題であり、近年ブームになっていますが、すでにそのようなステージは終わっているのではないかと思います。地方が良いということは周知の事実ではあるのですが、なぜか首都圏から抜け出せないという思い込みがあるような気がしています。

一番大きいのは、給料の良い職場がやはり東京の方が多いということでしょうか。良い企業があるから良い人材が集まるといって、その循環をどうやって新潟にもってこけるかなのですが、お金だけで豊かさを判断してしまうと堂々巡りになってしまいます。新潟だけ税金を安くするといったことは簡単ではないのですが、制度面での地方の差別化は必要だと思います。東京に人口が密集しているから、今回のようなコロナ感染のクラスターが起きやすいわけで、人口密度の低いエリアでの経済発展は、日本経済のBCPとして必要だと思います。その際、全く人口のいない中山間地これから都市化を進めるかという点で、そこはバランスをとる必要がある。つまり、東京の人口を移動させるという意味合いでは、新潟市は伸びしろがあり、且つ、既に一定のインフラが整っているという点で、日本にあるいくつかの地方都市の中の有力な都市の一つであると思っています。

—— ERINA に対するアドバイスやご意見があればお願いします。

(高橋) 私は、設立当初の ERINA さんの活動は把握していないのですが、最近のことで言えば、北東アジア経済発展国際会議(NICE)等の国際会議を企画されていますが、あの会議自体も新潟でエネルギーを語る必然性が薄れてしまっているのではとの問題意識は持っています。

もう一つは、新潟日報などでも書かせてもらっていますが、環日本海の意味合いが实体经济から見ると掴みどころがなくなっていると感じています。我々日本からすると、環日本海なのですが、海外では多分視点が違うのだらうなと思います。私はロシアしか知らないのですが、ロシアから見た新潟と東京というのは、地理的にはほとんど差が無いわけです。ロシア人、とりわけモスクワの人の距離感からすれば、新潟と東京は隣町であり、そこには

「環」も何もなく、太平洋側も日本海側も大した違いはないと思っているはずです。そういう現実の中で、環日本海という極めて拘束力の弱い結びつきにおいて、環日本海を意識する日本側の連合が何を指すべきなのかとの疑問を強く感じています。私自身もその答えを持ち合わせてはおりません。

環日本海という名称が悪いということではありませんが、何らかの強制力のあるブロック経済体制下でもないため、環日本海地域同士で付き合いと税金が半分になる、或いは無税になるというようなことでもない限りは、経済的な結びつきの必然性がないわけです。ロシアにしても中国にしても独自路線であり、いわゆる国際的な経済関係でいうと、FTAが当面は成り立たないような国々の間で、密接な経済連携を語り合うのも成果に乏しいと思っており、経済研究所としてのERINAさんの立ち位置も舵取りも非常に難しいものと察しています。

勝手な意見となりますが、環日本海をシンボリックな意味合いで使い、例えば佐渡を「環日本海友好の島」という位置づけにして、経済特区にしたらどうでしょう。佐渡は国境離島なので、あまりセンシティブなことは出来ませんが、北方領土、竹島、尖閣諸島とは異なり、いわゆる国境問題の無い平和な島です。何故このような話をするかというと、佐渡は新潟の一番のキラコンテツであり、佐渡無くして多分新潟のインバウンド発展も無いと考えているからです。そのことは意外と佐渡の人はよく分かっていると思うのですが、広い新潟県内に分散している観光資源の中で、佐渡は新潟の一番奥地なので、佐渡に来てもらえれば新潟全体もより光ることになります。佐渡はまさに環日本海に浮かぶ島ですから、ERINAさんの本部も佐渡に置いたらどうでしょうか。佐渡ひいては新潟の国際化や国際的認知度の向上に大いに貢献するのではないのでしょうか。

——本日は、様々なテーマでお話しいただき、ありがとうございました。

(2020年8月4日 愛宕商事株式会社にて)  
聞き手:ERINA経済交流部長 安達祐司  
ERINA企画・広報部長 新保史恵

#### プロフィール

高橋克郎 (たかはし かつろう)

1973年 新潟市生まれ

1993年 新潟県立新潟高等学校  
卒業

1998年 青山学院大学経営学部  
卒業

1998年 豊田通商株式会社入社

2016年 JSN 代表取締役

2018年 愛宕商事株式会社  
取締役

2019年 愛宕商事株式会社  
代表取締役就任

2020年 JSN 取締役会長