

共催者挨拶

GI 日本酒シンポジウム：水井理事御挨拶（概要版）



ジェットロで東北を担当しております水井と申します。本日は、本当に勉強になった面白い議論だったと思います。我々ジェットロとしてもこれから本当にやるものがたくさんあるなと感じました。政府としても例えば関税分類の話などは、元々私は税関の出身でして、正にそういうことをやっておりました。ジェットロは現在、本当に地方創生に貢献する機関になっております。正に地方創生というのは、東北を元気にする、山形を元気にする、そういったことでございます。しかしながら、日本全体では、人手不足とか後継者不足、そういったことが大きな問題となっております。仲野社長も言われましたように、やはり海外と仕事をするというのは、夢とか希望があります。ジェットロでは、非常に生活環境の良い地方に居ながら世界に繋がる仕事を作る、そういったことでお役に立てればと思っております。

また東北の酒は、クオリティは高いが量は少ない、小規模な酒蔵が多いという話がありました。産業革命以降、モノの価格というのはドンドン、ドンドン下がっています。これからも益々ドンドン下がっていくと思います。技術革新、市場統合による分業の進展、その他、AIなど、そういった色々なことが重なってドンドン下がっていき、人々は何にお金を使うかという、モノからコトに変わっていく。「コト」って何か、よく分からないと思うんですが、例えば経験ですね。だからインバウンドはドンドン増えていくと思います。旅行とか、何か信頼性、安心、希少性、そういったものに人々はお金を使う。そういう点で、やはりクオリティが高い、量は少ないけど、東北の酒、そういう意味でGI、色々議論ありましたけど、大変有効なのではないかと思えます。

日本の経済というのは、非常に中小企業が多い。この中小企業というのは、経済にとって非常に重要で、柔軟な体制の強い経済になりますので、政策的に中小企業をサポートしている。その中小企業政策は大きく分けて3つあります。金融というのが1つあり、もう1つは中小企業診断士、これは中小企業の質を客観的に判断する。それともう1つ、最後に一番重要なのがアソシエーションです。アソシエーションというのは、一人ではできないことを皆でまとまってやる。だから日本には「何とか協会」というのがたくさんあります。1社当たりのプロモーションでは、それだけコストが高くなるというお話がありました。正にそこはアソシエーションが活躍する場ではないかと思いました。当然のことながら我々もそういう模索をしております。

ジェットロは、海外と国内のネットワークを持つ唯一の公的機関でございます。見本市への出展サポートやバイヤー招聘、そういったことをやっております。明日から始まるIWCの2018SAKE部門審査会の最終日、18日にも商談会を開催する予定でございます。

また今年7月の2日、3日にロンドンで開催されますインバイブというアルコール飲料の見本市に、国税庁様からの委託を受けて、日本ブースを出展いたします。更に直後の5日、6日には、スペインのマドリードにおいて、ジェットロが現地のバイヤーを集めて日本酒の商談会を実施する予定となっております。一回の出張で、英国とスペインで商談ができるようになっております。今、ちょうど出展募集していま

すので、是非、参加していただければと思います。

本日参加されている酒蔵の皆さんは、もう既に輸出を大きくやっているところもあれば、まだやっていないところもあると思います。最近読んだ雑誌の記事で書いてあったのですが、サンフランシスコでボトム 20%の家庭に生まれた子供が、大きくなってトップ 20%に入れるチャンスというのは、デトロイトに生まれた子供の倍だそうです。要するに成長している市場というのはチャンスが多いんですね。ところが国内の市場は、本当に成熟していますので、中々チャンスがない。是非とも輸出や海外展開、また販路拡大というのを考えていただくことが重要ではないかと考えています。そのため、ジェトロ、我々がお役に立てることがあれば、何なりと申し付けていただければと思います。

どうもありがとうございました。

(以上)