

『道産品の販売体制のイノベーション』

—北海道株式会社を作って海外へ売り込め！—



北海学園大学経営学部教授 黒田 重雄
(北海道生産性本部 常任理事)

世界的に食糧不足、食の安心・安全が大問題となっている今こそ、日本の食料基地と言われ、食料自給率201%の北海道は、経済活性化のまたとないチャンスと捉えるときである。また、道産品にとって日本市場が成熟する中、海外に活路を見出す絶好の状況到来であるという認識も欠かせない。北海道には、こんなに良いモノが豊富にあるのに、なぜ経済状態が悪いのか。企業の状態が芳しくないのか。道内地場企業も、新しい製品作り（道内産の素材を用いた加工品、地域ブランドとして）や販売方法（インターネット販売やマーケティング技術）などを、官や金融機関等の支援・指導の下、懸命に取り入れようと努力している。しかし、なかなか盛り上がらないばかりか、地場の有力企業や活性化期待企業も倒産に追い込まれるケースが跡を絶たない。

その大きな原因の一つにモノを運ぶことに係わる産業（流通関連産業）が十分にその機能を発揮していないことが上げられる。モノづくり企業（メーカー）にとって最大の問題は、買い手の存在（市場）の有無である。市場もなしに（分からずに）いくら良いモノを作っても、宝の持ち腐れとなり、利益に結びつかない。したがって、市場性のあるモノ（ありそうなモノ）を作るという発想が必要であるが、それだけではダメで、そのモノを「運ぶ」機能も充実していなくてはならない。現在の北海道の流通過程では、メーカーが作る方も運ぶ方も兼務しているという状況が大半である。したがって、メーカーが一層よい製品作りに専念し、運び手（流通業者）が運ぶ機能を存分に発揮するような仕組みづくりが、まずもって、必要ということなのである。さらに、モノは出来る限り遠くへ運ぶことが肝要である。そうすると関わる産業・企業も多くなり、したがって全体の産業の活性化を促すことにつながるからである。そうかといって、現行の流通関連業者に即座にその機能を果たせと言っても無理な相談であろう。ならば、道産品を束ねて遠くへ運ぶための「組織」を作ることを提言したい。新しい組織形態で「非営利株式会社・北海道株式会社」である（株式会社として行動し、必要経費を差し引いた利益部分は公的部門に寄付することを定款で謳う）。この販売と流通に特化した（ファブレス経営の）会社の市場は、成熟した道外市場ではなく、現在最も成長著しい東アジア、南アジアといった地域である。これらの地域では、巨大市場を形成しつつあるのみならず、道産品を受け入れる素地が急拡大してきている。

今は、北海道経済活性化にとって、道産品を束ねて大量にして、出来る限り大きな海外市場へ運んでいく会社組織を設立する（この会社に個々の地場企業をつなげてその活性化を図ることは比較的容易となる）ことのほかないとする道民こそっての共通認識が必要なときである。産学官が協力体制を前提に、「北海道株式会社」を作って道産品を海外へ売り込むことを第一に考えたい。