

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

三菱商事株式会社

秋田支店長 三上 義弘氏

1971年1月弘前市生まれ。弘前高校、東北大学経済学部を卒業し、1994年三菱商事株式会社に入社。主にITに関わる事業に従事。タイ(バンコク)、インドネシア(ジャカルタ)での海外駐在を経験。2022年11月三菱商事株式会社秋田支店長(現職)に至る。



EXやDXを通じて、秋田の地域創生に貢献したい

工藤 いつもお世話になります。私と同じ青森県出身者ということは知っています。笑。あらためて三上さんの生い立ちをお聞かせ下さい。

三上 昭和46(1971)年早生まれなので工藤さんと学年も一緒ですね。青森県弘前市(旧岩木町)で、米とりんごを生産する農家の3人兄弟の長男として生まれ育ちました。小中学校までは卓球部、高校に入学してバドミントン部で汗を流しながら、中学からは新聞配達のアルバイトもしながら、勉強は落ちこぼれにならない程度に頑張っていたと思います。実家が農家で収入も安定していなかったこともあって、子供心に漠然とサラリーマンになりたいという願望を持っていました。高校生の頃、たまたま読んだ聖日出夫(ひじりひでお)の漫画「なぜか笑介」をきっかけに、自由に世界を飛び回る商社マンに憧れを抱きはじめました。大学は東北大学に進学し、家庭教師、ホテルマン、イベントスタッフ、リクルート関係の仕事など、様々なアルバイトを掛け持ちする生活をしていました。今思えば社会人になる前の基礎として、この時期に色々な大人と接することができたのは、自分にとって大変良い経験だったと思います。大学卒業の頃は、バブル崩壊直後の就職氷河期でした。それでも運よく憧れの商社!三菱商事に就職することができました。

工藤 なるほど。ちなみに商社ではどんな仕事があったのですか?

三上 実家が農家でそれなりに農業の大変さを目にしてきたこともあり、日本の農業従事者

が少しでも豊かになることに貢献したいと思って希望を書きました。ただ最初の配属部署はIT関連の部署でした。しかしこれが想像以上にやりがいを感じる仕事で、コンピュータや衛星通信等当時の最先端テクノロジーを活用し様々なお客様の課題解決に携わることができました。それもあってお客様から感謝される機会にも多く恵まれ、入社前にやりたかった仕事とは多少異なったものの、あの漫画のように、毎日が刺激的で活気があり、とてもやりがいを感じました。現在入社約30年、振り返れば上司や同僚にも恵まれ、海外駐在も2回経験し、充実した商社マン生活が送れています。本当に感謝です。

工藤 総合商社の仕事といえば、実に多岐に渡るものと想像しますが、昨今、三菱商事さんが注力している分野などはございますか?

三上 当社は2024年7月1日に創立70周年を迎えました。創業以来、事業環境の変化を捉えて柔軟に事業モデルを変えることで、祖業のトレーディングから、さまざまな産業での事業投資・事業経営を行う企業へと進化を遂げてきました。今年度から8つの営業グループ体制に変更し、当社がこれまで培ってきた強み、当社の総合力を活かし、当社ならではの新たな共創価値(MCSV:MC Shared Value)の創出を通じて、さらなる企業価値向上を目指しています。特に、社会課題に基づく産業横断の事業機会として、低・脱炭素化、サプライチェーンの最適化、地域コミュニティ創生、サーキュラーエコノ

ミー、新技術・イノベーションといった分野に注目しています。

工藤 なるほど。素朴な疑問ですが、なぜ総合商社はトレーディング事業から事業投資・事業経営へと業態を変化されたのでしょうか?

三上 祖業当初は、主に輸出入や中間流通といったトレーディング事業において「仲介役」として幅広い産業を下支えしてきました。これまでの長い歴史の中で、幾度となく「商社冬の時代」や「商社不要論」が唱えられるなど、厳しい事業環境の時期もありましたが、当社は幅広い事業領域とグローバルネットワークから成る総合力を有し、戦略や、事業特性・事業フェーズに応じた柔軟な投資の形態・期間を、自律的に判断できることが強みだと思います。また、あらゆる産業に深く入り込み、事業経営・オペレーションを推進しているからこそ得られる産業知見と多様な事業群をベースに、社会課題の解決に資する事業を連続的に生み出して、成長してきたと思います。

工藤 まさに「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き残るのでもない。唯一、生き残る者は変化できる者である」ということですね。ちなみに三上さんが考える三菱商事や同秋田支店の課題などはいかがでしょう?

三上 当社の課題ですか?ちょっと私には荷が重すぎる質問ですね(笑)。当社は幅広い事業ポートフォリオを有していますが、事業環境との整合性や今後の成長性、さらには今後の当社事業戦略に照らし合わせ、必要とあれば

あきたBizフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

大胆にポートフォリオの入れ替えを行い、次の成長に向けて経営資源の循環を促進していく「循環型成長モデル」を目指していますので、新たな「成長の芽」を見つけることが重要と思います。また秋田支店としては、三菱商事が2021年12月に秋田県沖の洋上風力発電事業者に選定いただいたことをきっかけに、2022年11月に秋田市に国内35年ぶりとなる支店を開設いたしました。ですから県民の皆様は洋上風力のイメージが強いかもしれませんが、実は我々秋田支店は、三菱商事ならではの総合力や専門的な視点、ノウハウを最大限に活かし、EX(エネルギー・トランスフォーメーションの略で、脱炭素社会を目指す取り組みを通じて経済社会全体を変革すること)やDX(デジタルトランスフォーメーションの略で、デジタル技術を活用して、ビジネスや会社の変革を通じて、社会全体を変革すること)で秋田の抱える少子高齢化や人口減少といった社会課題の解決を通じて地域創生に貢献し、事業の柱にして

いくことを目指しています。今後、この分野においても十分な成果を出していくことが秋田支店の大きな課題です。

工藤 県民的には「三菱商事秋田支店=洋上風力」のイメージですよね。EXやDXで地域創生に貢献というミッションがあるとは、勉強不足で失礼しました。苦笑。話は変わりますが、三上さんが秋田で経済的なポテンシャルに感じていることがあれば教えてください。

三上 秋田は祭りや伝統芸能など、文化価値の宝庫だと感じています。発信不足という声もありますが、逆に挑戦の余地や伸び代が大きい分野だと思っています。また近年、秋田は起業家への手厚い支援体制も充実しています。特に工藤さんの会社(合同会社ジェグルズ)や三菱商事秋田支店もパートナー企業に認定いただいている「アキスタ(秋田県が運営するスタートアップ支援の取組み)」や、ここ「チャレンジオフィスあきた(秋田市)」のサポートなど、起

業家が頼れる行政サービスがしっかり定着しはじめていますよね。工藤さんをはじめ皆さんの努力に敬意を表しますし、我々三菱商事秋田支店も一層努力したいと思っています。

工藤 ありがたい言葉です。是非みんなで秋田の起業環境を盛り上げていきたいですね。

素晴らしい秋田の伝統芸能を堪能!

秋田に来てからゴルフにも熱中していますが、秋田は国指定重要無形民俗文化財の数が日本一で、県内各地でたくさんの民俗芸能が楽しめます。他にも、田沢湖のわらび座、鹿角の康楽館、男鹿のなまはげ太鼓、千秋公園のあきた舞妓など、芸能芸術文化などを楽しめる場所も多く、時間があれば休日に足を運んでいます。工藤さんと同じ津軽の遺伝子かもしれませんが、我々は伝統芸能やお祭りに心惹かれ、人一倍ワクワクする血筋なのでしょう。笑。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルズ(共同事業体ジェイワン)アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 株式会社せん 磯部春香

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

