

# 2017年新春講演会 新たな米国政治と日米関係の展望

## ■変化を求める巨大なうねり

アメリカ経済面をみると、景気は拡大傾向を示し、失業率も低下、株価も上昇するなど好調を維持している。

しかし、大統領選挙時、アメリカ国民意識調査の結果をみると、「アメリカは悪い方向に向かっていく」という悲観的な回答が6割を超えていた。悲観的な考えが生まれる背景には、好景気で家計所得の平均が上昇する一方で、中間層から下の層の所得は減り、生活が苦しくなっているという格差の拡大が起きている実態がある。

加えて、アメリカには、約1,200万人の不法移民が流入していると言われ、彼らに仕事を奪われていると考える白人ブルーカラー層があり、不満の鬱積があった。

こうした状況の中、選挙戦で、トランプ氏は不法移民をキツイ発言で非難した。多くの白人層が自身の代弁者と、トランプ氏に共鳴しトランプ旋風が起きた。2期続く民主党を変えたいという以上の「変化を求める機運」の高まりを受け、トランプ氏は大統領選を勝ち抜いたと言える。

## ■トランプ政策から見えるリスク

トランプ氏は、①反不法移民、②保護貿易主義（反自由貿易）、③孤立主義（アメリカ・ファースト）という政策を掲げている。この点から、まず、安全保障リスクとして、ロシア、中国、北朝鮮を抑止できるのかという不安がある。また、保護貿易主義のリスクとして、通商問題重視による日本の自動車産業へのマイナス影響が考えられる。さらに、大減税と米国内インフラ投資拡大に伴う財政赤字悪化のリスクなどが考えられる。

特に、選挙戦のトランプ氏の発言から、日米安全保障に対する理解度の低さが窺える。日米安全保障とは、日本の防衛目的以外に、アジア太平洋地域でのアメリカの

軍事的展開に重要な意味を持つ。しかし、トランプ氏にはこうした理解がないだけでなく、日本を敵国と認識している可能性も拭えない。来る日米首脳会談できちんと理解を求めることが重要と考える。

また、尖閣諸島の防衛面でも、トランプ氏の態度によっては、中国による日本への挑発がさらに激しくなることが懸念される。

トランプ氏は、歴代大統領と色々な意味で違っており、「異次元の不確実性」があると見える。トランプ氏が側近に耳を傾ける大統領であつて欲しいと願いながら、今は、日本政府がやれることを実行していくべきと考える。



東京大学大学院法学政治学研究科教授 久保文明 氏

岸田文雄外相が設立した有識者会議「日米経済研究会2016」にも参加するなど、米国政治外交史研究の第一人者。

※1月23日に行った新春講演会の内容をもとに本会で要約したものです。

# 群馬県商店街振興組合連合会 講習会・新年会

群馬県商店街振興組合連合会（今川守会長）は、2月7日、高崎市・ホテルメトロポリタン高崎において、講習会及び新年会を開催した。

まず、まちとひと感動のデザイン研究所代表・藤田とし子氏が「まちの魅力、再発見！〜中心商店街のにぎわいと回遊性のあるまちづくり〜」をテーマに講演を行い、組合関係者ら37人が参加した。



藤田とし子氏

藤田氏はまず、「にぎわい創出のゴールは単なる歩行者数やイベント来場者数の増加ではなく、幾度となく街を訪れ、笑顔で買い物をしてくれるお客様を創ることである。そのためには、その商店街にしかない『価値』や『〇〇しさ』にこだわった、あえてにぎわいを求めない活性化事業も必要だ」と説明した。

次いで、商店街の価値を高める

ために必要なことは来街者の回遊性であると解説し、千葉県柏市で取組んだ「まちなかマップ」の作成事例を紹介した。

最後に、「現在の商店街活性化の方向は課題解決を行うのではなく、新たな価値の創出を目指すことが必要である。課題解決は空いた穴を埋め戻すようなものであり、次から次へと課題が発生し、解決が追いつかない。商店街は課題解決によって『集客』を行うのではなく、新たな価値を創出することによって顧客の潜在的なニーズを呼び起こす『創客』を目指さなければならぬ」と述べた。



多くが参加した講習会

講習会終了後、新年会を開催。今川会長が主催者挨拶を行った後、群馬県商政課課長・上原英之氏が乾杯の発声を行った。終始和やかな雰囲気の中、親睦を深めた。



上原課長による乾杯



新年会の様子

◎講習会・新年会を終えて  
価値を高め、個性を生むとは、言い換えれば、ブランド化といえます。商店街をブランド化し、多くのファンを作ってください。



# 青年部活動

群馬県中小企業団体青年協議会には、多数の青年部組織等が加入しています。本稿では、中央会事業を活用し、2月に行った講習会を紹介します。

## 経営に勝ち抜く経営手法を学ぶ 高崎問屋街青年経営者研究会

高崎問屋街青年経営者研究会（神戸俊之会長）は、2月9日、高崎市・ピエント高崎において、「競争を勝ち抜く経営」おもてなしの心を持つて〜」をテーマに講習会を開催した。講師は株式会社浜野製作所代表取締役・浜野慶一氏。

浜野氏は、経営理念を『おもてなし』の心を常に持つてお客様・スタッフ・地域に感謝・還元し、夢（自己実現）と希望と誇りを持つた活力ある企業を目指そう！』と紹介。策定した経緯につき、「もらい火によって本社および工場が全焼し、倒産の窮地に追い込まれた。しかし、顧客・従業員・地域の支えにより、再建することができた。この恩に報いるために策定した」と説明した。

策定以来の活動について、「顧客のニーズを丁寧に拾い上げて、試作品1個からでも設計開発を行い、少量多品種のものづくりを行っている。また、産学官連携による共同開発や、新たなものづくりに挑戦する企業に向けた技術開発の支

援等を実施している」と紹介した。さらに「量産を行っているとな価なものに対応する必要が生じる。開発や設計という、情報の上流で仕事をするのが重要。人と人とのめぐりあわせが新たな可能性を生む。これからも浜野製作所は、積極的に新たな一歩を踏み出すとともに、変化を恐れずに挑戦しつづける」と述べた。



浜野慶一氏

## 再生資源業界動向を学ぶ 群馬県再生資源事業（協） 連合会青年部

群馬県再生資源事業協同組合連合会青年部（大澤智部長）は、2月11日、前橋市・前橋プラザ元気21において、「再生資源業界の現状と今後の動向」をテーマに講習会を開催した。講師は、株式会社工

又・エーサーピス代表取締役／リサイクルアドバイザー・南優規氏。

南氏は、再生資源業界の変遷や、氏が実際に見てきた中国の市場動向等を説明した。

続けて、①今後有望と思われる輸出向け再生資源物・期待がでない再生資源物、②国内で外国人が運営するヤードに関する考え、③今後10年の資源回収会社のあるべき姿の変化等、参加者からの質問に対し、個別に詳細な解説を行った。



南優規氏

◎各団体を支援して  
経営手法や業界動向を学ぶ青年部のこうした取組は、将来のリーダーとなるための、能力向上につながります。今後とも事業を通じて支援してまいります。

# 取引力強化推進事業

中小企業・小規模事業者の連携による取引力強化促進を図るために行う、共同販売・宣伝、組合員の事業・企業紹介等を目的としたホームページやチラシの作成、組合員の受注促進等の取組を支援するべく、取引力強化推進事業を実施しました。

公募の結果、4件が採択となり、事業を実施・完了しました。事業を実施した組合は、次のとおりです。

■群馬県タイヤ工商(協)  
「受注拡大とタイヤ安全整備の周知のためのHP作成」

メーカー直営店や量販店等の増加により、業界を取り巻く環境は厳しさを増している。

そこで、本事業を活用し、ホームページを作成。これにより、組合運営の効率化や重大事故防止のための教育活動を展開する。また、各種情報発信を推進し、顧客の身近な相談先として受注拡大を図る。



HPでは講習会の模様も掲載

■おにし緑化(協)  
「受注拡大と情報化への積極的対応に向けたHP作成」

組合では、天然記念物の「冬桜」をシンボルとする桜山公園をはじめ

め、公園や庭園の維持管理業務、造園工事の共同受注等を行っている。

今回、共同受注の機会拡大と情報発信強化を目的にホームページを作成。これにより、明るく気軽に相談できる造園業者を目指すとともに、地場産業の発展・振興に努めていく。



HPには事業実績を掲載

■沼田市下之町商店街(振)  
「真田丸のイラスト設置による沼田文化の魅力発信」

平成28年放送のNHK大河ドラマ「真田丸」を追い風に、商店街の歩行者数が倍増した。これを受け、より多くの観光客をリピーターにするため、本事業を活用し「丸絵」と呼ばれる真田丸のフア

ンイラストを各店舗の店頭設置。観光客の回遊性を促進するほか、ツイッター等のSNSによる魅力発信を行う。



店頭設置された「丸絵」

■電化生活館・群馬家電事業(協)  
「ダイレクトメールを活用した販売促進」

大手量販店やネット通販が台頭しており、組合員である個店単位の販売・宣伝活動だけでは厳しい状況を迎えている。

そこで本事業を活用し、製品のメンテナンスや新商品等の情報を掲載したダイレクトメールを作成。今後は、地域密着型の家電店ならではの顧客サービスを強化するとともに、販売促進による組合員の売上増加を図る。