

OPINION

中部経済新聞

本稿初回はカナダ経済全般の動きとしてコロナ後の金利の変動やインフレの動きを、そして前回は経済発展を背景に羅針盤を持って成功するためのヒントをお伝えしてきた。今回はその事例を自動車産業で検証してみたい。

ナビゲーター

米国・メキシコ・カナダ協定(USMCA)によって、通商ならびに貿易はとくに自動車産業においてきわめて重要である。その点に関して、カナダ政府は電気自動車(EV)を自動車の将来像と見定めており、そのため電気自動車用のバッテリー生産が、自

日本への期待
世界各地から

其

94

EV関連が集積、成長の機熟す

自動車製造業がカナダにとどまり成長するための鍵となると考えている。

このような観点から自動車関連での生産基盤を強化するため、過去2年間、政府はさまざまなレベルで460億カナダドル以上を拠出してきた(ちなみに8月現在の1カナダドルは118円程度であり、円換算すると5・5兆円程度となる)。ホンダ、フォルクスワーゲン、フォード、ステランティス、ゼネラル・モーターズといった世界的自動車企業だけでなく、スウェーデ

カナダから(下)

ンに本社があるノースポルトのような最先端バッテリー製造会社が、計400億カナダドルに上る設備投資を実施している。

カナダがバッテリー生産に適した地であるというのは、補助金以上に、カナダで採掘される鉱物などバッテリー生産に不可欠な原材料が豊富にあるからだ。加えてカナダのエネルギー源は、EVバッテリー生産における二酸化炭素排出によるコストが利益を上回らないことを保証しているからでもある。

こうした戦略的投資によって、わが国カナダはEV用バッテリーのサプライ・チェーンにおけるグローバル・リーダーになることが可能である。しかも、バッテリー生産は氷山の一角にすぎないかもしれない。電気自動車のサプライ・チェーンにおける他の多くの企業が、このような活動を行う場所に集積してくるはずだからである。

要約すると、私の考えでは、自動車産業界における世界的なリーディング・カンパニーの多くが行ってきたように、

企業がステップ・アップし、大胆な行動を起こすのに、カナダほど適した環境はない。経済環境的に成長の機が熟しており、成功は最初に行動を起こす「市場創造者(マーケット・メーカー)」にもたらされるように思えるが、いかがだろうか。前回も指摘したが、他社を後追いする。

「市場追従者(マーケット・テイカー)」になつてしまうと大きな利益を失うだけなのだ。最後に紹介すると、私の働くBDCは1944年制定の

法律により、産業発展銀行(IDB)として設立された。70年代になると、中小企業が金融支援以外に教育や各種のマネジメント・サービスを必要とするようになり、「ワン・ストップ」でサービス提供をし始めた。コンサルティングを通して、高い成長を志す起業家たちと仕事をすることができた。私の役割は、成長曲線の傾きを変えたいと考えている起業家や中小・中堅企業との協働に重点を置いている。

【ブレン・ヨネミツ(BDCアドバイザー・サービス・HIFマネジング・ディレクター)、リム中産連】

(月曜日に掲載)