2010.7.21
みなと新聞

PJ25周年記念し関係者がシンポ

リストー元大臣「数少ない成功例」と総括

成功のカギ「フレンドシップグループ」丹羽氏

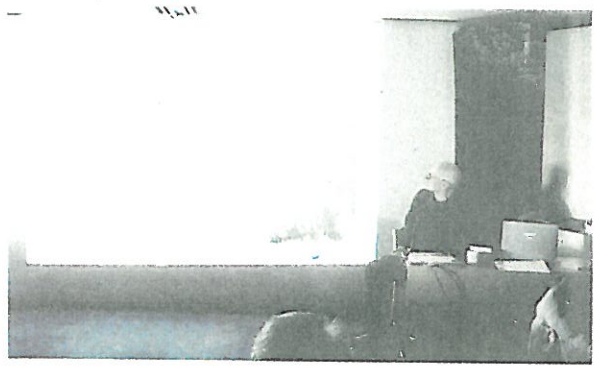
丹羽弘吉氏

海外からの対日水産物輸出促進のモデルとなったノルウェーの〝プロジェクト・ジャパン（PJ）〟。去る5月11、12の両日、PJの取り組み25年を記念し当時の関係者が一堂に会してシンポジウムが行われた。

出席したのは、1985年にPJ実施にゴーサインを出したトール・リストー元漁業大臣、85年当時浮魚漁業協同組合の専務を務めてその後ノルウェー経団連会長を務めたフィン・ベルゲッセン（現バーテックス社長）・ジュニア氏、ノルウェー水産物輸出審議会でPJを担当したリチャード・ペダーセン氏（現漁業省勤務）、駐日大使館の水産参事官だったビヨルン・エリック・オルセン氏、駐日大使館の主席商務官としてPJのストーリーを描いた丹羽弘吉氏から約20人。

会場は、かつて海岸郵便船として活躍し現在、客船として運航されているトロール・フィヨルド号（8000㌧）のトロンハイムからボードーの2日間の船旅の船内。シンポジウムでリストー元大臣は、「政府が海外で関係したプロジェクトの中で成功した数少ない例」とPJを総括。ペダーセン氏がPJのスタート当時の状況を振り返り、オルセン氏がサーモンの刺し身市場の発展をテーマに講演した。

総括するリストー元大臣



刺し身市場の発展で講演するオルセン氏

PJを立案、実行していった丹羽氏によれば、同プロジェクトでの最初の輸入ははせべ商店（現㈱はせべ）。フレッシュサーモンの輸入でプロジェクトはスタートした。

プロジェクトで重要な役割を果たしたのが、フレンドシップグループ。大日本水産会や日本水産物輸入協会（現日本水産物貿易協会）、全水加工連、全水卸などの関係者が参加。丹羽氏は「成功のカギになった。単に水産物対日輸出促進だけを目的とせず、敵視せずに魚食文化の交流を通した魚食の拡大での協力が必要だった」と振り返る。

さらに「ノルウェーという傘の下に各メーカーが入って自由に競争しながらも、消費者にアピールするのはノルウェーという国のブランド。これを徹底できたことも成功に導いた」と総括する。

フレッシュサーモンの輸入から始まったPJの活動でノルウェーシーフードの輸入は拡大。現在、サーモンだけでなくサバ、アジ、シシャモさらに付加価値商品を含めて総額600億円に迫る。