

ERINA BUSINESS NEWS

Economic Research Institute
for Northeast Asia



VOL. 39

2003年9月26日発行

Economic Research Institute for Northeast Asia

ERINA(財団法人環日本海経済研究所)
〒950-0078新潟県万代島5番1号 万代島ビル12階
Tel 025-290-5545 FAX 025-249-7550
URL <http://www.erina.or.jp> E-mail koryu@erina.or.jp

TOPICS

日本企業との取引を希望するロシア企業リスト P1
(ハバロフスク日本センター)

SERIES

海外ビジネス情報	P13
列島ビジネス前線	P15
セミナー報告	P21
ERINAからお知らせ	P29

日本企業との取引を希望するロシア企業リスト

ハバロフスク日本センター（2003年8月現在）

- I. 木材企業
(ハバロフスク地方林業省推薦の
大手木材企業 40社を含む)
1. OOO “Tekhservice”(テクサービス社)
ハバロフスク Mr. Kudrin S.A.(日本センター主催セミナー受講生)
36-45-75 techserv@mail.ru (1)日本からの中古製材機械、製材施設輸入(2)日本への高級木材製品輸出 輸出入実績有 上記担当者は日本センター主催セミナー優秀受講者であり、優秀受講者対象の訪日研修に参加した。
 2. OOO Company “Lesnaya birzha”(レスナヤ・ビルジャ社)
ハバロフスク Mr. Kalugin V.I.(日本センター主催セミナー受講生) 74-77-62 abc@fe.ru 日本への木材輸出 輸出実績有(輸出先:日本、中国、韓国)
 3. OOO “Smena Trading”(スメナ・トレーディング社)
ハバロフスク Mr. Sidorenko A.N. 36-19-68 / 36-89-05
postmaster@smena.khv.ru 輸出実績有(輸出先:日本)
 4. Furniture factory “Dinastiya”(ダイナスチヤ家具工場)
ハバロフスク Mr. Dorokhov A.K.(日本センター主催セミナー受講生) 34-81-22 comdep@voyage.khv.ru 輸入実績有(輸入元:ドイツ、韓国、中国)
 5. ZAO “Flora”(フローラ社)
ハバロフスク Mr. Belozyorov V.A. / Mr. Dutov G.F. 23-26-29 / 23-26-45 輸出入実績有 ハバロフスク地域最大手木材輸出会社(多くの木材企業を傘下に持つ)
 6. Enterprise “Sredneamgun’ skij lespromkhoz”(スレドネアムグンスキー・レスプロムホズ社)
ハバロフスク Mr. Pudovkin A.K. / Beznosyuk K.E.(日本センター主催セミナー受講生) 23-28-66 postmaster@bm.kht.ru 輸出実績有
 7. Dal’ lesprom(ダリレスプロム)
ハバロフスク Mr. Elizov E.A / Mr. Khitagurov K.Y. 32-48-11 / 32-47-69 / 32-72-77 / 32-53-38 dallesprom@jin.ru 輸出入実績有
ハバロフスク地域大手木材輸出会社(多くの木材企業を傘下に持つ)
 8. OOO “Suluk”(スルク社)
ハバロフスク Mr. Ogienko V.A. 8(249)34-5-30(45) / 64-98-49
輸出実績有
 9. OOO “Ros-DV”(ロス・DV社)
ハバロフスク Mr. Stepanenko V.M. 31-42-68 / 31-42-55 / 30-26-30 postmaster@opb.khv.ru 輸出入実績有
 10. Enterprise “Badzhal’ skij lespromkhoz”(バジャリスキー・レスプロムホズ社)
ハバロフスク Mr. Goroshkov A.N. 32-64-11 / (249)34-555 / (249)34-4-67 blpx@tgd.kht.ru 日本への用材輸出オファー有。「乾燥」材木製品販売計画 輸出実績有(輸出元:日本、中国、韓国)
- | | | | |
|--------|------|------|-----|
| 所在地 | 担当者 | Tel | Fax |
| E-mail | 希望事項 | 貿易実績 | |
| 特記事項 | | | |

11. Furniture factory “Sfera Market”(スフェラ・マーケット家具工場)
ハバロフスク Mr. Shperdei S.D. 27-45-97
sfera@pop.redcom.ru
12. ZAO “Amgun”(アムグニ社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. Belyaev S.V. (246)90-4-16
13. SP OOO “Arkaim”(アルカイク社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Lepikhov A.L. (237)2-62-66
arkaim@oleg.ru
14. SP OOO “Vanino-Tairiku”(ワニノ・タイリク社) 製材生産
ハバロフスク州 Mr. Tatsumi Hitachi 49-4-24 / 49-4-25 /
49-4-23 uraji@mail.ru
15. OAO “Vanino Lesexport”(ワニノ・レスエクスポート社)
原木生産
ハバロフスク州 Mr. Moskalyov V.I. (237)5-47-83
16. OOO “Vaninsky Lesopilny zavod”(ワニノ製材工場) 製材生産
ハバロフスク州 Mr. Sergeev A.I. 5-12-62
17. OOO “Vega”(ベガー社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. Vershinin N.V. 5-09-28; 2-75-75
18. OOO “Vodoley”(ボドレイ社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Dolgov S.Y. (237)43-6-93; 43-6-44
19. OOO “Vyazemsky LPX”(ビャーゼムスキー製材工場) 原木、
製材、家具生産
ハバロフスク州 Mr. Reshetnikov V.P. (253)48-1-99
lph@vzm.kht.ru
20. OAO “Gorinsky KLPH”(ゴーリンスキー製材工場) 原木、製材
生産
ハバロフスク州 Mr. Brigadenko V.F. (246)6-24-76
21. OOO “De-Kastriles”(デ・カストリレス社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Reshetnikov V.P. 78-33-40 (operator)
22. OOO “De-Kastrinsky Torgovy Dom”(デ・カストリ社) 原木、
製材生産
ハバロフスク州 Mr. Sverenyak L.L. 78-33-40 (operator)
23. OOO “Duki”(ドゥキ社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. Voronin P.E. (246)92-2-69
24. OAO “Istok”(イストック社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. Grishilov V.N. (254)32-2-12
25. OAO “Kiselyovskoe”(キセリョーフスコエ社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Starienko A.M. (251)52-2-92
26. OAO “Komsomolsky KLPH”(コムソモールスキー製材工場) 原木、
製材生産
ハバロフスク州 Mr. Pilipenko M.V. (272)2-27-79
27. OOO “Konstantinovskoe”(コンスタンティノフスコエ社) 原
木生産
ハバロフスク州 Mr. Bratus' V.V. 45-3-17
28. OOO “Lazarevskoe”(ラザレフスコエ社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. V' yushkov S.N. (235)43-1-07

29. OOO “Lidoga Treiding”(リドガ トレーディング社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Moskalyuk L.M. (256)41-7-43
30. OOO “Litovskoe”(リトブスコエ社) 原木、製材生産
ハバロフスク Mr. Kirilov I.V. 21-15-90
31. OOO “Magma”(マグマ社) 原木、製材生産
ハバロフスク Mr. Gribanov V.K. 33-13-11
gl_mag@mail.amursk.ru
32. OOO “Nord company”(ノードカンパニー社) 原木生産
ハバロフスク Mr. Lomako V.V. 21-32-55
33. OOO “Rimbunan Hidzhau DV Ko”(リンブナン・ヒジャウ極東社) 原木生産
ハバロフスク Mr. Tiong Khok Chiong 74-96-10 マレーシア企業の資本
34. OOO “Rimbunan Hidzhau International”(リンブナン・ヒジャウ Int.社) 原木製材生産
ハバロフスク Mr. Tiong Khok Chiong 74-96-10
35. OOO “Sikhote-Alinskie resursy”(シホテ・アリン レスルス社) 原木、製材生産
ハバロフスク Mr. Ozemskiy Viktor Semyonovich 30-80-32
36. OOO “Snezhnoe”(スネジノエ社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mrs. Yabirova N.S. (271)29-1-16
37. OOO “Sredneamgunsky LPH”(スレドネアムグニスキ製材工場) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Shkuratov S.A. (246)55-4-36
38. OOO “Stroikonteiner”(ストロイコンテイナー社) コンテナ
ータイプ建物
ハバロフスク Mr. Likhachov V.E. 29-60-44
39. OOO “Ukturles”(ウクトウルレス社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Gabov E.G. (271)27-2-38
40. OOO “Ulikanskoe”(ウリカンスコエ社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. Eryomin S.M. 92-92-81
41. OAO “Fabrika myagkoi mebeli”(ソフト家具工場) 家具、多
孔性ポリウレタン生産
ハバロフスク Mr. Paranyuk A.B. 72-53-11
42. OOO “Fart”(ファート社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mr. Andriyanov P.I. 46-8-00
hi@tec.sovgav.ru
43. OOO “Forist-Starma”(フォーリスト・スタルマ社) 原木生産
ハバロフスク州 Mr. Wong ling Kai (272)4-72-61
gutbrie@forest.amur.rosnet.ru
44. OAO “Horsky Dok”(ホールスキドック社) 原木、製材生産
ハバロフスク州 Mrs. Konoh V.A. 32-3-05
45. OOO “Tsimermanovskoe”(ツィメルマーノフスクエ社) 原木
生産
ハバロフスク州 Mr. Melke E.N. (251)54-7-32
46. ZAO “Shelekovsky KLPH”(シェレコフスキー製材工場) 原木生
産

ハバロフスク州 Mr. Kozhanov S.N. (271)72-3-03

47. OAO “Evoronsky LPH”(エボロンスキー製材工場) 原木、製材生産

ハバロフスク州 Mr. Cho En Kiri Y.V. (246)99-2-41

48. OOO “Ekstrales”(エクストラレス社) 原木、製材生産

ハバロフスク州 Mr. Vasilkov A.A. (237)5-08-80

extrales@extra.vanino.ru

49. OOO “Yasen”(ヤセン社) 原木生産

ハバロフスク州 Mr. Shishlyannikov S.G. 26-2-44

II. 建設機械

1. OAO “Stroiinservice”(ストロイインサービス社)

ハバロフスク Mr. Kradinov I.S. (日本センター主催セミナー受講生) 34-60-45 parts@sis.khn.ru 日本の道路工用大型機材(クレーン、ブルドーザー)に興味あり。日本でのパートナーを探している
輸入実績有(輸入元: 日本、ドイツ、イタリア/輸入品: 道路建設工用大型機材のスペア部品と原油)

2. OOO “Building-road machines”(ビルディング・ロード・マシ
ーンズ社)

ハバロフスク Mr. Fillipov M.N. 29-61-35 / 29-60-06 / 78-10-68

rbmc@rbmc.ru 輸入実績有(輸入元: 日本)

3. OOO “Sakura”(サクラ社)

ハバロフスク Mr. Zmeul D.V. (日本センター主催セミナー受講生)
30-49-31/65-43-83 sakura-co@inbox.ru 日本の道路工用大型
機材(クレーン、ブルドーザー)に興味あり。日本でのパートナーを
探している。

4. Company “Kenki-trading”(ケンキ・トレーディング社)

ハバロフスク Mr. Stepanov A.A. / Mr. Zvenigorodskij I.
31-29-86(84) / 78-24-65 simalex@pop.redcom.ru 日本のトップ
企業及び銀行の代表との交渉希望 輸入実績有(輸入元: 日本/建設
工事技術の輸入)

5. OOO “Sever-metal”(セーベル・メタル社)

コムソモリスク・ナ・アムーレ Mr. Pankov I.D. (42172)4-24-79
/ 4-69-82 concom@kmscom.ru 貿易実績: 輸入実績有(輸入元:
日本)

6. Khabarovsk branch of “Komatsu Ltd”(コマツ・ハバロフスク
支社)

ハバロフスク Mr. Karitskij A.V. 34-20-55 komel@vtc.ru 輸入
実績有(輸入元: 日本)

7. State unite enterprise “Dal’ spetsstroj”(国営会社「ダリスペツ
ストロイ」)

ハバロフスク Mr. Khrizman Y.L. 32-44-68 / 31-12-14

Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

8. OAO “Dal’ mostostroi”(ダリモストストロイ社)

ハバロフスク Mr. Lisovyi V.V. 34-88-82

tehotdel@dmc.khv.ru Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

9. OAO “Dal’ stroimekhanizatsiya”(ダリストロイメハニザツィ
ヤ社)

ハバロフスク Mr. Glushkov F.Y. 34-40-03 / 34-16-89 34-40-03
admin@dalc.ru 輸入実績有(輸入元:日本) Vneshtorgbank
に口座をもつ優良企業

10. State enterprise “DSMT DVZHD”(国営会社「DSMT DVZHD」)
ハバロフスク Mr. Starodubov Y.S. 38-47-07 Vneshtorgbank
に口座をもつ優良企業

11. ZAO “Dal’ tekhmontazh”(ダリテクモンタージュ社)
ハバロフスク Mr. Timofeev V.V. 30-54-57 Vneshtorgbank に
口座をもつ優良企業

12. OAO “Dal’ energomontazh”(ダリエネルゴモンタージュ社)
ハバロフスク Mr. Arzamasov N.A. 23-82-96 / 30-40-71
denm@email.kht.ru Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

13. State Enterprise “Khabarovskavtodor”(国営会社「ハバロフ
スクアフトドル」)
ハバロフスク Mr. Petukhov V.S. 34-29-25

main@avtodor.khv.ru Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業で
ある。

14. State unite enterprise “UDS 1”(国営会社「UDS 1」)
ハバロフスク Mr. Burtsev A.V. 34-30-61 輸入実績有(輸入元:
日本(住友)) Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

III. 廃棄物処理業

1. Association of Waste Processing of Khabarovskij Territory (ハバ
ロフスク廃棄物処理企業組合)

ハバロフスク Mr. Saikov V.V. / Mr. Birk V.A. 38-33-05 /
37-22-56 kedrsai@pop.redcom.ru (1)日本で中古ポリエチレン容
器の処理用設備購入希望(2)ホルスク(Khorsk)加水分解工場の廃棄物
共同処理に参加(waste products hydrolytic “lignin” suitable
mixes for reception for metallurgical manufacture) 輸出実績有
(輸出先:中国) 組合加盟26社

2. OOO “Vallisan”(ヴァリサン社)

ハバロフスク Mr. Koshevoi G.P. 30-95-66 Vallisan@mail.ru
(1)使い捨てプラスチック用品製造設備(2)プラスチック包装の廃棄
物処理ライン、リサイクル用紙処理とトイレトーパー製造ライン

IV. 食品産業

1. Trade House “Inary”(貿易会社「イナリ」/牛乳品製造)

ハバロフスク Mr. Blokhin V.V. (日本センター主催セミナー受講
生) 78-35-56 inary_milk@mail.ru TEKHNOCENTER 構想(小型工
業団地)推進者。各種食品加工技術。廃棄物処理設備の購入を検討中
上記担当者は日本センター主催セミナー優秀受講者であり、優秀受
講者対象の訪日研修に参加した。

2. OOO “Novotorg”(ノヴォトルグ社/ケーキメーカー)

ハバロフスク Ms. Terent’eva L.L. (日本センター主催セミナー受
講生) 31-08-32 / 30-72-25 (1)日本の製菓設備の価格表入手希望
(2)設備リース 輸入実績有(輸入元:カナダ、ドイツ、イタリア、ベ
ルギー、デンマーク、スウェーデン)

3. Khabarovsk Liqueur-Vodka producing plant (ハバロフスク・アルコール飲料製造工場)
ハバロフスク Mr. Fedchun T.I. / Ms. Los' T. A. (日本センター主催セミナー受講生) 32-47-04 / 32-76-47 lvzlos@email.kht.ru 輸入実績有(輸入元:中国)
4. OOO "Merilen" (メリレン社/半製品製造)
ハバロフスク Mr. Gainiakhmetov R.M. (日本センター主催セミナー受講生) 27-58-65 merilen@mail.kht.ru 輸入実績有(輸入元:中国、ドイツ、イタリア)
5. OOO "Mostovik-1" (モストヴィク-1社/ソーセージ製造)
ハバロフスク Mr. Ravkin E.O. (日本センター主催セミナー受講生) 93-77-38 mostovik-1@yandex.ru ハバロフスクにセルフサービスのチェーン店を設立希望(日本のセブンイレブンのよう店) 輸入実績有(輸入元:中国)
6. OOO "Lesnye producty" (レスヌイエプロダクティ社/極東のイチゴ類、シダ類、シロップ製品の供給)
ハバロフスク Mr. Khrustov E.L. (日本センター主催セミナー受講生) 37-61-65 arina@pop.redcom.ru 輸出実績有(輸出先:日本)
7. "Khabarovskij kraipotrebsouyz" Company (ハバロフスク・クライポトレブソユズ)
ハバロフスク Ms. Fridman T.N. 32-59-01 食品産業分野の先端企業
8. Far Eastern Non-timber Products Processors Association (極東非木材製品加工組合)
ハバロフスク Mr. Zakharenkov A.S. 21-79-52 組合加盟26社 URL: www.ntfp.ru
9. OOO "Grig Chernobel' skogo" (グリッグ・チェルノベリスコゴ社/ソーセージ製造)
ハバロフスク Mr. Chernobel' skij G.N. (日本センター主催セミナー受講生) 78-34-66 / 78-34-60 info@grig.khv.ru 輸入実績有(輸入元:ドイツ、中国) 日本企業との取引経験有
10. OAO "Amur-pivo" (アムール・ピーヴォ社/醸造所)
ハバロフスク Mr. Khromov Y.G. (日本センター主催セミナー受講生) 30-88-96 日本のRegional Venture Fund (RVF) の資金受け入れ
11. OOO "Raviol'" (ラヴィオリ社/半製品製造)
ハバロフスク Ms. Gorokhova T.A. (日本センター主催セミナー受講生) 34-28-77 tansan@pochtamt.ru 日本へ半製品輸出。日本から食品産業設備輸入 輸入実績有(輸入元:韓国、ドイツ)
12. OOO "Foksel" (フォクセル社/ミネラルウォーター製造)
ハバロフスク Ms. Solodova N.V. (日本センター主催セミナー受講生) 25-01-01 E-mail@foksel.khv.ru 日本での設備と包装材の購入に関心有 輸入実績有(輸入元:韓国、中国、米国)
13. "Vostokrybprom" Company (ヴォストクリブプロム社/魚介類製品の製造と販売)
ハバロフスク Mr. Voloshenko K.V. 22-72-85

vrp@mail.redcom.ru 輸出実績有（米国企業と長期契約締結、協力関係にある日本企業も数社有） 16隻の船を所有

14. OAO “ Taiga ”(タイガ社 / 醸造所)

ハバロフスク Mr. Glaznyov N.G. (日本センター主催セミナー受講生) 34-25-02 taiga@mail.khv.ru

15. Confectionery “ Sputnik ”(スプートニク製菓会社)

ハバロフスク Mr. Penzin V.A. / Ms. Plotnikova L.N. (日本センター主催セミナー受講生) 36-07-79 / 36-16-94 / 36-16-92 / 36-12-94 sputnik@email.kht.ru

16. OOO “ Kolos-prom ”(コロス・プロム社 / 製パン所)

ハバロフスク Mr. Zubashchenko M.I. (日本センター主催セミナー受講生) 36-35-60 kolos@email.kht.ru

17. OAO “ Butter and oil producing Plant ”(バター・オイル製造工場)

ハバロフスク Mr. Dubov K.A. 55-23-31 / 55-20-46 mjk@pop.redcom.ru 輸入実績有（輸入元：中国）

18. OAO “ Grain Processing Plant ”(穀物加工工場)

ハバロフスク Mr. Shamardin A.S. 51-48-11 / 51-32-01 admin@hzpk.khv.ru Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

19. OOO “ Baltimor-Amur ”(バルティモア・アムール社)

ハバロフスク Mr. Mal' chikov V.A. (日本センター主催セミナー受講生) 74-46-27 / 74-46-24 amur@baltimor.kht.ru 輸入実績有（輸入元：中国） 「FoodEx」フェア参加

20. OOO “ Korfovskij Liqueur-vodka producing plant ”(コルフオフスキーアルコール飲料製造工場)

ハバロフスク Mr. Rozenkov D.A. 93-22-59 klvz@mail.kht.ru 輸入実績有（輸入元：韓国）

21. OAO “ Rosmyasmoltorg ” company (ロスミヤスマルトルグ社 / アイスクリーム及び半製品製造)

ハバロフスク Mr. Chernyshyov A.M. / Ms. Zadorozhnaya S.N. (日本センター主催セミナー受講生) 36-00-94 日本へのアイスクリーム販売の可能性を調査中 輸入実績有（輸入元：ポーランド、オーストラリア、ベトナム）

V. 流通業

1. Company “ August ”(オーガスト社 / 製パン材料販売)

ハバロフスク Mr. Kanashin L.I. (日本センター主催セミナー受講生) 33-10-11 / 33-11-11 august@august.khv.ru

2. Company “ Tri tolstyaka ”(トゥリー・トルスチャカ社 / セルフサービス店チェーン)

ハバロフスク Mr. Reidel' E.L. (日本センター主催セミナー受講生) 22-40-31 korostelyova@livingair.khv.ru 上記担当者は日本センター主催セミナー優秀受講者であり、優秀受講者対象の訪日研修に参加した。

3. OOO “ Narodnaya Company ”(ナロードナヤ社)

ハバロフスク Mr. Pak O.N. (日本センター主催セミナー受講生) 24-63-89 web@nk.ru 日本から様々な種類の食品を輸入するこ

とに興味有 輸入実績有

4. OAO “Energotorg”(エネルゴトルグ社 / 「スヴェトリー」チェーン店、製パン所)

ハバロフスク Ms. Sobchenko E.V.(日本センター主催セミナー受講生) 29-25-63 torg@khaben.elektro.ru 日本でのソース材料調達

5. OOO “Tekhtsentr Lux Dal’ nevostochnyi”(テクセンター・ルクス・ダリネヴォストーチヌイ社)

ハバロフスク Mr. Perepechin V.N.(日本センター主催セミナー受講生) 36-26-33 / 36-46-60 技術センター設立を計画

6. Company “Vostokvneshtorg”(ヴォストクヴネシュトルグ社 / 食料品販売)

ハバロフスク Mr. Popad’ in V.N. / Mr. Ogai T.M.(日本センター主催セミナー受講生) 72-44-04 上記担当者は日本センター主催セミナー優秀受講者であり、優秀受講者対象の訪日研修に参加した。

7. State Unite Enterprise “Khabarovskij Univermag”(国営会社「ハバロフスクデパート」)

ハバロフスク Mr. Kuzenkov O.A.(日本センター主催セミナー受講生) 30-41-95 / 30-54-34 高品質製品の販売 輸入実績有 極東における先端企業

8. OAO “Dom Byta”(ドム・ビタ社 / 消費サービス)

ハバロフスク Ms. Greben’kova I.I.(日本センター主催セミナー受講生) 30-63-25 / 32-84-10 khhouse@mail.ru Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

9. Company “DSA”(DSA社 / 「ゼニット」社(カメラ製造工場)及び「チャイカ」社(時計製造工場)地方支部)

ハバロフスク Mr. Tashlytskij D.A.(日本センター主催セミナー受講生) 8-902-541-34-77 / 72-88-72 dsa@email.kht.ru 日本でビジネスパートナーを見つける。

VI. 建設資材

1. Trade Home “Kontur”(コントゥル貿易会社)

ハバロフスク Mr. Donskikh S.G.(日本センター主催セミナー受講生) 37-02-11

2. Company “Bayard”(バヤード社)

ハバロフスク Mr. Molodchenko A.V.(日本センター主催セミナー受講生) 51-36-42 postmaster@bayard.khn.ru

3. Company “Kraton”(クラトン社)

ハバロフスク Mr. Dyrukov V.V.(日本センター主催セミナー受講生) 78-32-81(83) / 64-97-68 日本から除雪機と草刈り機を輸入することに関心あり(価格表が必要) 輸入実績有(輸入元:中国、ドイツ、スペイン、韓国)

4. OOO “Intertool”(インターツール社)

ハバロフスク Mr. Ankut Y.S. 22-11-44 parshuto@mail.khv.ru 輸入実績有(輸入元:ドイツ、イタリア)

5. Company “Woodex”(ウッデックス社)

ハバロフスク Mr. Ryabov V.V. / Mr. Bakuta N.O. 27-40-00

6. Company “Liga-Light”(リガ・ライト社 / プラスチック窓製造)

ハバロフスク Mr. Dotsenko V.I. (日本センター主催セミナー受講生、社長・従業員ともセミナー受講) 31-52-53

larisa@livingair.khv.ru (1)長期ベースクレジット(2)「ドヴェリエ」社の既存の店舗ネットワーク内または特別店舗を設立し、そこに100円ショップに類似の売り場を作る目的で、100円ショップ用商品を輸入(3)キャノン製品と計算機の修理用スペア部品輸入(4)当社への投資

7. Company “Modul”(モジュール社/家具製造)

ハバロフスク Mr. Strochkov M.V. 30-41-01

VII. 各種製造業

1. Khabarovsk Heating Equipment Plant (ハバロフスク暖房設備工場)

ハバロフスク Ms. Khramova N.N. (日本センター主催セミナー受講生) 51-34-66

2. Khabarovsk Metal Works Plant (ハバロフスク・メタルワーク工場)

ハバロフスク Ms. Tikhonova L.A. (日本センター主催セミナー受講生) 34-34-29

3. Khabarovsk Aluminium Construction Plant (ハバロフスク・アルミ建設工場)

ハバロフスク 51-17-07 / 51-16-03

4. Khabarovsk Oil Refining Factory (ハバロフスク石油精製工場)

ハバロフスク Ms. Vasilevskaya L.M. (日本センター主催セミナー受講生) 79-50-33

5. OOO “Flexo Pak”(フレクソ・パック社/食品包装用パッキングフィルム製造)

ハバロフスク Mr. Fadeev V.V. (日本センター主催セミナー受講生) 74-90-50 輸入実績有(輸入元:ポーランド、日本)

6. Khabarovsk Metal Construction Plant (ハバロフスク金属建設工場)

ハバロフスク Mr. Gonchar V.V. (日本センター主催セミナー受講生) 71-67-89 / 71-67-09 gonchar@pop.redcom.ru 輸出実績有(輸出先:日本) 日本の「トロイカ・レス」との取引経験有

VIII. 金・冶金協同組合

1. “Amur”(アムール)

ハバロフスク Mr. Lopatyuk V.A. (日本センター主催セミナー受講生) 27-48-88 amur@gold.khv.ru 輸出入実績有(輸入元:日本、韓国/輸出先:日本、韓国、米国、ドイツ) ハバロフスク地方の大手の金探掘企業。食品、建設資材、住宅、スタジアム等経営企業。Vneshtorgbankに口座をもつ優良企業

2. “Ros-DV”(ロス・DV)木材加工、金探掘企業

ハバロフスク Mr. Stepanenko V.M. (日本センター主催セミナー受講生) 31-42-54 輸出入実績有(輸入元:米国、ドイツ/輸出先:ドイツ) ハバロフスク地方最大の納税企業。Vneshtorgbankに口座をもつ優良企業

3. “Vostok”(ヴォストーク)

ハバロフスク Mr. Malyshevskij G.I. 37-40-33 輸出入実績有(輸入元:韓国/輸出先:米国) Vneshtorgbankに口座をもつ優良企

業

4. “Pribrezhnaya”(プリブレジュナヤ)
ハバロフスク Mr. Figel' V.F. 37-40-55 輸出入実績有(輸入元: アイルランド、イタリア/輸出先: 中国) Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業
5. “Primor'e”(プリモーリエ)
ハバロフスク Mr. Mukhin A.I. 36-54-42 輸入実績有(輸入元: 中国、韓国) Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業
6. “Sever”(セーヴェル)
ハバロフスク Mr. Deineka V.M. 27-46-57 輸出入実績有(輸入元: 中国/輸出先: 韓国) Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業
7. “Cheatyn”(チェアティン)
ハバロフスク Mr. Konovalov V.G. 74-35-50 輸出入実績有(輸入元: 米国、ドイツ/輸出先: 米国、日本) Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業
8. “Vostok-2”(ヴォストーク-2)
ハバロフスク Mr. Larionov A.T. 21-64-55 輸入実績有(輸入元: 日本、中国) Vneshtorgbank に口座をもつ優良企業

IX. 旅行業

1. Company “Evraziya-Trans”(ユーラシア・トランス社)
ハバロフスク Mr. Kozub V.I. (日本センター主催セミナー受講生) 32-60-67 eurasia_@mail.ru 新潟と大阪の旅行会社とのビジネス提携希望
2. OAO “Intour-Khabarovsk”(インツアー・ハバロフスク社)
ハバロフスク Mr. Konovalov V.A. (日本センター主催セミナー受講生) 312-370 info@intour.khv.ru
3. Company “Welcome”(ウェルカム社)
ハバロフスク Mr. Khromykh S.M. (日本センター主催セミナー受講生) 78-33-44 / 32-96-79 welcome@gin.global-one.ru 日本企業とのビジネス提携希望 エコロジー・ツーリスト連合のオーナー
4. Far Eastern Center of Tourism Development (極東観光旅行開発センター)
ハバロフスク Ms. Bliznyukova L.A. (日本センター主催セミナー受講生) 30-52-56 上記担当者は日本センター主催セミナー優秀受講者であり、優秀受講者対象の訪日研修に参加した。
5. “Dal'reo” Company (ダリレオ社)
ハバロフスク Mr. Neklyudov I.M. (日本センター主催セミナー受講生) 30-66-23 dalreo@mail.ru
6. Far Eastern International Travel Co. (極東国際旅行社)
ハバロフスク Mr. Osaulenko A.P. 32-79-68
ossa@email.kht.ru 新潟と大阪の旅行会社とのビジネス提携希望
7. Company “Mandarin”(マンダリン社)
ハバロフスク Mr. Ezerskayay N. (日本センター主催セミナー受講生) 32-57-35
8. Company “Dal'-Invest-Tour”(ダリ・インベスト・ツアー社)
ハバロフスク Ms. Nazarova N.A. (日本センター主催セミナー受講生) 78-36-54 新潟と大阪の旅行会社とのビジネス提携希望

9. Company “Dal’ geo-tours”(ダリゲオ・ツアーズ社)
 ハバロフスク Ms. Moiseeva O.A.(日本センター主催セミナー受講生) 32-67-02 dalgeo@dgt.khv.ru 新潟と大阪の旅行会社とのビジネス提携希望 イン・バウンド手配およびアウト・バウンド手配経験有

10. Inter Regional Association of independent Tour operators of Far East
 ハバロフスク Mr. Nikulin A.E.(日本センター主催セミナー受講生) 34-10-92 fareast@safari.khv.ru

- X. 銀行
1. Dal’combank(ダリコムバンク)
 ハバロフスク Mr. Perov G.B.(日本センター主催セミナー受講生) 30-66-22 / 30-66-96 dcb@dalcombank.ru
 2. Vneshtorgbank, Khabarovsk office(ヴネシュトルグバンク・ハバロフスク支店)
 ハバロフスク Mr. Voeikov V.V.(日本センター主催セミナー受講生) 32-58-13 office@fvb.khv.ru
 3. Regiobank(レギオバンク)
 ハバロフスク Mr. Grebenyuk S.G.(日本センター主催セミナー受講生) 32-47-94 / 31-55-02 admin@regiobank.ru

- XI. 多角事業
1. “Dal’ reo” Company(ダリレオ社/住宅、石油精製、旅行、ホテルビジネス)
 ハバロフスク Mr. Neklyudov I.M.(日本センター主催セミナー受講生) 30-66-23 dalreo@mail.ru
 2. Gold-mining Artel “Amur”(金鉱業共同組合「アムール」/住宅、プラスチック・ウィンドウ製造、製パン所、日用品、スーパーマーケット等)
 ハバロフスク Mr. Lopatyuk V.A.(日本センター主催セミナー受講生) 27-48-88 / 27-42-85 amur@gold.khv.ru
 3. Company “Doveire”(ドヴェリエ社/「キャノン」ディーラー、写真ビジネス、セルフサービス店)
 ハバロフスク Mr. Dotsenko V.I.(日本センター主催セミナー受講生) 31-52-53 larisa@livingair.khv.ru
 4. OOO “Amethyst-service”(アメティスト・サービス社/ホテルビジネス、ケータリング、貿易)
 ハバロフスク Mr. Yushchenko V.A.(日本センター主催セミナー受講生) 32-44-15 amethyst@hotel.kht.ru
 5. OOO “Aigul”(アイグリ社/ホテルビジネス、ソーセージ製造、レストランチェーン)
 ヤクーツク Ms. Gabbasova F.M.(日本センター主催セミナー受講生) (41147)4-22-61 / 9-43-68 aigul@neru.sakha.ru 日本企業との業務提携に関心あり。ソーセージ製造機械やミネラルウォーター注入用機械を購入希望 輸入実績有(輸入元:中国、ブルガリア)
 6. Engineering Technical Center Co., Ltd.
 コムソモリスク・ナ・アムーレ Mr. Malakhov O.
 (42172)4-67-28 / (42172)4-02-46 etc@kmscom.ru /

novak@etc-com.ru (1)組み立て木材加工分野におけるプロジェクト(2)乗用車やトラックの修理・サービスを行う合弁企業の設立(3)ITプロジェクト(4)コムソモリスク・ナ・アムーレ市に日本庭園建設 貿易実績：輸入実績有（輸入元：イタリア） シンガポールと中国に支店有

7. OAO “Intour-Khabarovsk”(インツアー・ハバロフスク社/ビジネスセンター、ホテルビジネス、観光業、レストランビジネス、写真ビジネス、幅広い種類の用品販売)

ハバロフスク Mr. Konovalov V.A.(日本センター主催セミナー受講生) 312-370 info@intour.khv.ru

XII. その他

1. 毛皮製品及び非木材原料製品

Company “Krechet”(クレチェト社)

ハバロフスク Mr. Ermolin A.B. 30-51-13 krechet@en.khv.ru

輸入実績有（輸入元：米国、英国、イタリア） Vneshtorgbank

に口座をもつ優良企業

2. ハバロフスク市当局

Department of City Accomplishment(市行政局)

ハバロフスク Mr. Ananin A.I. 22-19-30 日本から除雪機と草刈り機を購入したい。価格表の入手希望。

3. 産業設備・家庭用品のデリバリー

OOO “Tavr Standart”(タヴル・スタンダート社)

ハバロフスク Mr. Semyonov Y.L.(日本センター主催セミナー受講生) 34-39-39 tavr_standart@mail.ru ショッピングセンターを建設し、日本で購入した中古家庭用品をアフターサービス付で販売する計画あり。 輸入実績有

4. 家庭用品修理

OOO “Baraton”(バラトン社)

ハバロフスク Mr. Sergeev Y.I. 22-05-19 / 39-75-61

海外ビジネス情報

ロシア

欧州への至近ルート
(VICS社)

VICS (Vostochny International Container Services) 社は、ロシア東海岸最大のコンテナターミナルを運営し、世界有数のコンテナターミナル開発・運営企業である P&O Ports 社、CSX World Terminals 社と共同経営を行っている。

日本やアメリカ西海岸に近接し、シベリア横断鉄道 (TSR) でヨーロッパと結ばれているにもかかわらず、VICS は未だポストーチヌイ港の利便性について日本の船荷主の理解を得るに至っていない。

VICS ターミナルは結氷せずに通年利用でき、埠頭は全長 672 メートル、380 メートル四方のコンテナヤードは 12,000 TEU 相当を保管することができる。船荷は 13 のストラドルキャリアー、4 つの岸壁用ガントリークレーン、3 つの鉄道用ガントリークレーンにより、80% が鉄道に、20% がトラックに仕向けられる。さらに取扱量が増えれば、必要に応じて 530 メートルの埠頭と 2 つの岸壁用ガントリークレーンが利用できる。

鉄道に直結する巨大な貨物ステーションが利用可能で、貨物をコンテナから鉄道貨車に積み込んだり、鉄道からトラックへと積み降ろしたりと、顧客の求めにいかようにも応じられる。作業は全て屋根のあるところで行われる。

港が直面している問題は、システムの信頼性を顧客に納得させることである。当社は事業を始めて 9 年目に入り、顧客を支援し、効率の良い貨物移動を確実に達成するための十分な経験を積んでいる。共同経営に当たっている P&O Ports 社、CSX World Terminals 社、ポストーチヌイ港の世界水準と地方事情や専門の知識が運営に生かされている。

残念なことに、何年間もの完全な安全記録があるにもかかわらず、シベリア横断ルートは安全でないという誤った見方が未だにある。

過去 3 年間、VICS 社は取扱量を毎年約 35% 伸ばしている。これは新しくカナダからの航路を開設したことと、韓国からの航路数を増加したことによる。残念ながら、今までのところ日本へは 2 カ月に 1 度しか運航していない。しかし、日本との間の貨物取扱量が増えれば、運航回数も増加するだろう。

VICS 社は、ブロックトレインの運転で TSR と直接連携し、日本、韓国、中国、アメリカ、ヨーロッパ間に安価で効率のよいコンテナ輸送を行っている。現在、フィンランドまで平均 10 日間、カザフスタンまで平均 11 日間で運搬している。トランジット・コンテナの税関手続きが簡素化されて、素早い通関もできるようになった。VICS 社ではインターネットを通じて、ターミナルと鉄道間のコンテナ情報を提供することができる。

VICS 社 CEO
ミハイル・フリドリッチ

「積み荷の行き先を決める船荷主を納得させることが最も重要だ。積み荷があれば、普通、それを取り扱う人を見つけることができる。現状は、特に中国との間で、貨物量が船便の取扱能力を超えている。



日本は泣き所で、手を尽くしても、ほとんどサポートが得られない。地図を見れば、即座に我々のターミナルの潜在能力が理解され、このターミナルとシベリア横断回廊を利用することがヨーロッパへの最短ルートであることがわかるにもかかわらずだ。遠洋ルートに比べて2週間以上も早い。これはアメリカ西海岸からヨーロッパに貨物が移動するのが理に適わないのと似たような状況だ。」

ターミナルは現在、取扱能力の50%しか稼働しておらず、VICS社と地方ターミナルとの間の壁を取り除くことで伸びる可能性がある。

ロシア政府はTSRの復興を決め、鉄道と税関手続きは日々改善されている。2002年にTSR全線の電化が完了し、本年6月に改正関税法が採択され、2004年1月1日から施行される。こうしたことからVICS社は、将来の見通しは明るく、より多くの人々がこうしたシステムを利用し、さらに多くの理解を得られると確信している。

VICS社

Tel. +7-4236-660-305

Fax. +7-7236-660-550

E-mail vics@vics.ru

URL <http://www.vics.ru>

シベリア鉄道のコンテナ輸送量
前年同期比で7割増
(ダーニニポストーク通信8月25日)

「今年1~7月の期間中にシベリア横断幹線鉄道が輸送した大型コンテナの量は、昨年同期に比較して7割も増えた」と、極東鉄道局プレス・センターが発表した。

タス通信が同プレス・センターの発表として伝えたところによると、シベリア横断幹線鉄道の大型コンテナ輸送量は、今年1~7月の期間だけで各方面への輸送量合計12万3,000個に達し、昨年同期に比較して70%の伸びを示した。

トランジット貨物の輸送量も73%という大幅な成長を達成している。特に、アジア太平洋地域諸国とヨーロッパ諸国間のトランジット・コンテナ輸送量は、昨年1年を通じて約3万2,000個だったのに対し、今年はずでにこれまでに5万5,300個を記録しており、その急増ぶりが目立つ。

シベリア横断鉄道を經由するアジア太平洋地域・ヨーロッパ間の貨物輸送ルートの人気が高まった理由として、極東鉄道局筋は、シベリア横断鉄道が「輸送時間の短縮と貨物の安全確保」で著しい成果を上げたからであるとしている。昨年12月にシベリア鉄道全線の電化が完工して以来、列車は1日に1,000km以上を走破できるようになり、目的地の駅に9~11日間で到着するようになった。そのうえ、出荷主は全行程で自分の貨物の所在と無事をチェックすることができるようになった。

列島ビジネス前線

北海道

道産ホタテ貝柱
対中輸出を8月再開
(北海道新聞 7月24日)

新型肺炎(SARS)の影響で消費が激減していた香港、中国向けの道産ホタテ干し貝柱の輸出が、8月中に本格的に再開することが23日までに決まった。香港がSARSの流行地域指定から解除され、消費が回復したため、オホーツク海などの11漁港と道魚連は、8月中旬の値決め会を経て消費拡大と市況の回復を目指す。

ホタテ干し貝柱は、宗谷管内と網走管内の漁協が年間約1,800トンを生産しており、うち8割は香港、中国などへ輸出している。

旭川・正和電工
バイオトイレ、ロシアへ輸出
(北海道新聞 8月22日)

水を使わず微生物の力でし尿を処理するバイオトイレを開発、販売する正和電工(本社・旭川、橘井敏弘社長)は9月上旬、ロシア・サハリン州の日本企業の現地法人向けに計4台のバイオトイレを輸出する。この製品の海外販売は初めて。近く正式契約を結ぶ。

ロシアへ輸出するバイオトイレは、移動可能な工事現場用で、大型と小型の各2台。小型は1日当たり40-50人分、大型は同80-100人分のし尿を処理できるという。価格は合計で約800万円。稚内港から船積みし、サハリン州の港湾建設現場で使用する予定だ。

パークゴルフ、中国へ「輸出」
札幌の業者、現地機関と提携
(北海道新聞 8月30日)

札幌市のコンサルタント会社「パークゴルフジャパン」(中村圭吾社長)が中国の旅行会社や行政機関と提携し、来年、南部の浙江省の杭州市と東北部の遼寧省の撫順市でパークゴルフ場を相次いで開設する。中国のパークゴルフ場は昨年8月、同社が設計し、札幌市の友好都市、遼寧省の瀋陽市にオープンした18ホールのコースが唯一。

中村社長は「パークゴルフは大規模な自然改造の必要がないため、建設コストも安い。中国で携帯電話が普及したように、爆発的に競技人口が増えるのではないかと期待している。

青森県

「青森」商標で県など24団体
中国に異議申し立て
(東奥日報 7月26日)

中国での「青森」商標登録問題で、県中国商標問題対策協議会を構成する県や青森市、農林水産関係22団体は25日、中国商標局に対し、同国の特許法律事務所を通じて連名で異議申し立て書を提出、受理された。

異議申し立ての対象は、31類(果実、野菜、魚など)と29類(肉、生以外の水産物など)という申請分類に中国・広州市の会社が登録申請し同国官報で4月28日付で公告された2件。

異議申し立てで24団体は「青森」が世界有数のリンゴ産地として知られる著名な地理表示であり、公衆に知られた外国の地名を商標に使えない中国商標法の規定に触れるとして、撤回を求めた。

6月14日付官報公告の30類(コメ、めん類、茶など)への登録については、9月13日までに異議申し立てを行う予定。

大韓航空と県が初の共同チーム
ソウル線利用を促進
(東奥日報 8月19日)

三村申吾知事を団長とする青森県の訪韓団が31日から9月3日まで韓国・ソウル市を訪れ、青森-ソウル線の搭乗率アップを目指す戦略プロジェクトを大韓航空などと共同で設置し、第1回会議を9月2

日に現地で開く。同社が特定の地方路線の利用促進へ日本側と共同組織を設けるのは初めて。

プロジェクトチームには、本県側から青森空港国際化促進協議会（会長・三村知事）や観光関係の実務者約 10 人、韓国側からは大韓航空や大手の旅行代理店約 10 社などが参加する。大韓航空の金岡哲也青森支店長は「当社にとっても、搭乗率向上へ向けた実務者のチーム設置は前例がない。路線維持要請にとどまらない訪韓団の活動は、ソウルと日本を結ぶ空路全体の中でも極めて意義深い試み」と評価する。

秋田県

秋田空港、滑走路 250 メートル延長へ
事業費 84 億円、県単視野に
（秋田魁新報 7 月 16 日）

県は、秋田空港の滑走路を 250 メートル延長して 2,750 メートルにする方針を固めた。国の補助が受けられない場合は県単独事業で進め、早ければ来年度にも着工の予定。事業期間は 5 年、総事業費は約 84 億円を見込んでいる。

県港湾空港課は「国では『地方空港の整備が完了した』と考えており、国の補助金が期待できない状況。滑走路延長は県の長年の重点施策であり、県単独もやむを得ないと判断した」と話している。

滑走路の延長は 制動距離や滑走距離が長くなる冬期間の大型機の安全な離着陸確保 成田空港、仁川空港（韓国）などへの定期貨物便の実現 米国西海岸など海外への直行チャーター便の実現 - の 3 点が狙い。

中国政府系商社が来県
秋田杉の販売に意欲
（秋田魁新報 8 月 28 日）

北京にある中国政府系商社、中国海誠国際工程投資総院の楊志海院長ら一行 4 人が 27 日、寺田典城知事を表敬訪問し、同国内での秋田杉の販売に意欲を示した。

同総院は今年 3 月、北京で開かれた国際見本市に県内業者が秋田杉の製品を出品した際、中国側の窓口となっていた企業。一行は県の招きを受け 26 日に来県した。県内の木材産業の現状を調査するほか、同総院が本県に輸出している道路の凍結防止剤（塩）についても協議する。

楊院長は「中国では木材需要が高まっている。秋田産の木材を販売する体制づくりを進めており、協力は惜しまない。今後の展示会出品のときも積極的に応援したい」と述べた。

山形県

五十嵐物産、PVC サッシ製造販売へ
大連で量産化
（山形新聞 7 月 24 日付より）

五十嵐物産（山形市、五十嵐康祐社長）は、PVC（ポリ塩化ビニール）窓部材の大手、ドイツ・コエメリン社と包括契約を提携。断熱性に優れ、欧州では主流となっているビル用 PVC サッシの製造と販売に乗り出す。山形市内のほかにも中国・大連に工場を置いて量産化し、国内への販売拡大を狙う。

熱伝導率がアルミの 1,000 分の 1 以下と、優れた断熱性を持つ PVC サッシは、欧州では高層ビルから一般住宅まで広く普及している。コエメリン社の部材は 7 回のリサイクルが可能。省エネ面からも高い評価を得ているという。

五十嵐物産は、コエメリン社から、部材供給や製造ノウハウ提供、商標使用許可などを受け、日本で唯一の認定工場となった。製造は、

30人規模の中国・大連工場をメインとしながら、県内をはじめ東北地方の需要分についてはガラスのはめ込みなど最終工程を山形工場を手掛ける計画。品質チェック機能も山形工場に持たせる。

新潟県

日口沿岸市長会議コミュニケ調印
(新潟日報 8月22日)

ロシアのカムチャツカ州ペトロパブロフスク・カムチャツキー市で開催された「第19回日口沿岸市長会議」は最終日の21日、東シベリア石油パイプライン構想で、日本が推す太平洋ルート of 早期実現などを日口両政府に働きかけることなどを盛り込んだコミュニケに調印した。

会議には新潟、豊栄、柏崎の県内3市を含む日本海沿岸地域の13市と、極東シベリア地域の10市が参加。コミュニケでは太平洋ルート of 早期実現と、サハリンのエネルギー開発促進が「両国、両地域の経済協力を資する」と表記。日口沿岸市長会(代表幹事・篠田昭新潟市長)と、ロシア側の口日極東シベリア友好協会の連名で、両国政府に対して、「プロジェクト of 早期実現を要請する」とした。両国の地方レベルで、これらのエネルギー開発に関して共同歩調を取るの is 初めて。

コミュニケではさらに、両国政府で協議中の日口貿易投資促進機構についても、「ロシア極東における代表部を設立するよう」求めることで合意した。

新潟県など3県1政令市
中国企業のデータベースを
年内にも共同作成
(新潟日報 8月26日)

本県と神奈川県、鳥取県、北九州市が年内にも、中国企業についての共同データベースを構築する運びとなった。それぞれが持つ情報を共有することで、中国との貿易や投資などビジネスチャンスを狙う地元企業への便宜を高めるのが目的。各県市は稼働後の利用状況を見て、他県にもデータベースへの加入を呼びかける考えだ。

複数の自治体による共同データベースは、まだ全国的にも数少ない取り組み。県内企業からの問い合わせが多様化しているのに対応して中国企業の情報量を増やしたい本県の大連事務所が、全国の県市などに構築を打診。神奈川、鳥取の両県と政令指定都市・北九州市が応じた。完成すれば、各県市の端末から自由にデータを検索できる。

400社程度の中国企業の情報を掲載する方針。社名や連絡先、主要取引先のほか、その企業が日本など海外企業と取引できる権利の「貿易権」を持っているかなど17項目を盛り込む。

富山県

シーデーエル
韓国IT企業と提携
(北日本新聞 7月22日)

マルチメディア、環境デザインのシーデーエル(高岡市、松原吉隆社長)は、出版を中心とした韓国の中堅企業グループ、熊津(ウォンジン)のIT(情報技術)部門会社「熊津IT」(リー・ヤンフーン社長)と業務提携した。両社のソフト開発力を強化するとともに、両国での販売拡大を目指す。

熊津グループは、年間売上高2,500億円で、学習機材をはじめ一般雑誌などの出版が主力事業。このほか、健康食品販売など幅広く事業展開し、近年は、インターネットショッピングモールなどIT関連事業に力を入れている。

シーデーエルは、携帯端末などのソフト開発を中心に提携し、韓国でのソフト販売にも結びつける。日本国内で、熊津グループの出版、食品、IT関連の商品販売なども手掛ける予定。

遼寧省、訪日ビザ解禁も
中国が追加の意向
(北日本新聞 7月23日)

中国人の訪日団体観光ビザ発給の対象地域に、県と友好県省を結んでいる遼寧省が追加される計画が浮上している。

中国の何光偉観光局長は18日に都内で開かれた観光振興懇談会で、訪日団体観光ビザ発給の認可対象地域に天津市、遼寧省、山東省、浙江省、江蘇省の1市4省を追加する意向を示した。今回、中国側が対象地域の拡大方針を正式に打ち出したことで、今後は日本側の対応協議に移るが、国土交通省は「法務省や外務省など関係機関の調整が必要だが、前向きに話が進むのではないかと(旅行振興課)と話している。

県新世紀産業機構
韓国へ和漢薬研究者ら派遣
(北日本新聞 7月29日)

県新世紀産業機構は8月5-9日、漢方バイオ産業プロジェクトに取り組む韓国・大邱広域市へ、富山医薬大和漢薬研究所の研究者らで組織する調査団を派遣する。和漢薬材料を確保するための取り組みを調べ、薬草の品種改良などについて共同研究の可能性を話し合う。

同機構が交流提携を結ぶ大邱テクノパークの依頼を受け実現した。団長は同研究所の渡辺祐司裕司所長が務め、研究者や医薬品メーカー幹部、同機構の科学技術コーディネーターらが参加する。

日中航空協議、輸送枠大幅拡大
富山 - 上海便開設に追い風
(北日本新聞 8月2日)

日本と中国の旅客便輸送力を決める日中航空協議が7月31日深夜に終了し、B747型機(400人乗り)換算で週35便の輸送枠を拡大することで合意した。国内の発着地点は富山を含む既存18地点に3地点を加える。

県は、富山など地方路線を新設する場合には「少なくとも15便以上の増便枠がほしい」として関係機関に働きかけてきたが、今回は県の思惑以上に拡大された格好だ。

航空交渉の決着を受け、今後は国交省と中国民航総局がそれぞれの国内航空会社に増便枠を配分し、各航空会社が具体的な拡充路線を決めることになる。

ヤマサン食品工業
冷凍食材の輸入開始
(北日本新聞 8月13日)

山菜食品メーカーのヤマサン食品工業(小杉町黒河、藤岡洋保社長)は、山菜以外の野菜で、急速冷凍した食材の輸入を始めた。下ゆでや皮むきなどの一次加工を施し、風味を保つため冷凍した状態で輸入、食品業者向けに供給している。同社が山菜以外の野菜を手掛けるのは初めて。

扱う食材はサトイモやゴボウ、コマツナ、インゲンマメ、シイタケ、ワケギ、チンゲンサイ、レンコンで、中国で契約栽培している野菜を使用している。提携先で中国山東省にある烟台海龍食品会社が、異物除去や下ゆで、皮むき、急速冷凍を施す。昨年からは同社主力商品であるタケノコの冷凍輸入も始めた。冷凍食材は月50トンの出荷を目指す。

富山県中国事務所
大連に来春開設の検討委方針
(北日本新聞 9月6日)

県の中国事務所検討委員会(会長・八嶋健三県商工会議所連合会長)は5日、事務所の設置場所を遼寧省・大連市とする方針を決めた。11日から開かれる9月定例県議会での議論を経て、16年春の開設を目指す。

す。

大連市は、富山からの直行便があり、瀋陽市に比べて中国主要都市への交通の便が良いうえ、省や市も全面協力を表明していることから、支持が集中した。

事務所の機能については、県内進出企業の支援や中国からの企業、観光客誘致といった経済交流の推進を柱に、大学間の学术交流や文化交流も推進する。職員は3人程度を配置する。中国では地方自治体の事務所設置が認められていないため、開設者は、県の外郭団体のとやま国際センターにする。

タイワ精機
中国で精米機部品調達
(北日本新聞9月10日)

精米機メーカーのタイワ精機(富山市、高井芳樹社長)は、中国遼寧省鉄嶺市にある技術供与先の精米機メーカーから部品調達を開始した。自社ブランドとOEM(相手先ブランドによる生産)のコイン精米機に使用しコストダウンを図る。

調達先は大手機械メーカー、鉄嶺精工(瀋陽市)の子会社・鉄嶺精泰精米機械。同社は1999年にタイワ精機と精米機の製造に関する技術供与契約を結び、技術指導や図面の提供を受けて現地の精米工場向けにタイワブランドの大型精米機を生産。昨年は400台の販売実績がある。

同社の技術、品質レベルが向上してきたことから、タイワ精機は一部の部品を自社製品にも使用できると判断。材質検査などを経て同社からの調達を開始した。コストは国産部品に比べ、半分以下に低減できる。

石川県

小松空港
ロシア・チャーター便初就航
(北陸中日新聞8月18日)

石川県小松市の小松空港(航空自衛隊小松基地と共用)に初就航したロシア・チャーター機を使った訪口団「石川の翼」(総合団長・中村勲県ロシア協会長)が17日午後、同空港を飛び立ち、サンクトペテルブルクに向かった。帰路途中、県と友好関係にあるイルクーツク州に立ち寄り、県立歴史博物館所蔵品展を開くなど、交流を深める。帰国は、23日の予定。

県ロシア協会が45周年記念事業として2年越しで実現させた。チャーター機はロシア・ダリアピア航空のツボレフ214型(164人乗り)。機材は17日午前、小松空港に到着した。

訪口団は、協会をはじめ県訪問団(団長・杉本勇寿副知事)、日ロ友好促進県議連訪問団(団長・小倉宏養県議)、イ州内各都市と姉妹関係を結ぶ県内各市町団と一般参加者ら総勢144人で構成された。

アンガルスクの姉妹都市
小松を候補に
(北陸中日新聞8月24日)

23日帰国したロシアチャーター便による訪口団「石川の翼」(石川県ロシア協会主催)では、姉妹都市関係にある県とイルクーツク州各都市間の交流が深まっただけでなく、新たな交流の芽生えも見られた。ウソリエ・シビルスコエ市に「加賀道路」の建設が決まったほか、協会はアンガルスク市の姉妹都市に小松市を推していく方針も固めた。アンガルスクは石油コンビナートがある工業都市で、ロシアパイプライン建設計画の起点。人口は約27万人。

福井県

タキナミホーム
中国床材、家具を販売
(福井新聞 8月1日)

住宅販売のタキナミホーム(本社福井市、滝波忠昭社長)は中国製の床材、高級キッチン、家具を導入した家具付き注文住宅の販売とリフォームを始めた。低価格ながらも高級感ある質感が特徴で、新たな需要を掘り起こしたいとしている。

注文住宅は中国製のシステムキッチン、家具などインテリア類を一体にして提案。家具込みで坪単価 55 万円前後と割安感を出している。床材は中国産のムク材を使用。システムキッチンは山東省青島市の家電最大手「ハイアール」社製を商社の西日本貿易(本社大阪府中央区)を通じ、国内で初めて輸入した。ベッド、ソファ、ダイニングテーブルの家具も中国国内 2 - 3 社から輸入、国産家具よりも導入価格を「10 分の 1 の価格」(滝浪社長)に抑えている。

鳥取県

境港入港の北朝鮮船籍
上半期、全国最多の 198 隻
(日本海新聞 8月19日)

今年上半期(1 - 6月)に鳥取県・境港に入港した朝鮮民主主義人民共和国(北朝鮮)船籍の貿易船は 198 隻に上り、全国最多だったが 18 日、神戸税関境税関支署のまとめで明らかになった。昨年 1 年間で全国最多だった京都・舞鶴港は 111 隻だった。

まとめなどによると、境港に入港した北朝鮮船は前年同期に比べて 63 隻増加し、舞鶴は 52 隻減少した。背景について、境税関支署は「シジミはこれまで舞鶴に入っていたが、今年に入って境港への入港が多い」と分析している。昨年、舞鶴に入港した北朝鮮船は 334 隻で境港を 2 隻上回っていた。境税関支署は「境港は今年 1 年間で 400 隻に達するのではないか」とみている。

一方、今年上半期の境港における北朝鮮からの輸入額は前年同期比 24.3%増の 11 億 9,600 万円で、主要品目はベニズワイガニやズワイガニを中心にした生鮮冷凍魚介類。輸出額は同 13.1%減の 1 億 5,200 万円で、中古自動車や漁業用のえさが主要品目となっている。

さかいみなと貿易センター
小口荷物の混載を開始
(日本海新聞 8月28日)

第 3 セクターのさかいみなと貿易センター(STC、境港市竹内団地)は 9 月から、中国で小口の冷凍荷物を集めて 1 本のコンテナに混載し、境港に輸入する事業に乗り出す。複数の水産加工・食品関連企業がコンテナを共有することで輸入経費の負担を軽減する利点があり、STC は参加企業を募っている。

荷物は日本側企業の委託先や合併企業が加工した製品。中国・大連、青島の指定冷蔵倉庫に集積し、現地の協力企業がコンテナの手配など輸出作業を受注する。境港では STC が届け出などの支援をする。輸入は月 1 回で、第 1 陣は 9 月 29 日に大連を出港し、30 日に青島へ寄港後、10 月 4 日に境港に入港する。

島根県

松江に物流専門員
浜田 - 釜山定期航路の貿易開発へ
(山陰中央新報 8月8日)

島根県は、浜田港と韓国・釜山港を結ぶ国際定期コンテナ航路の存在を広く知ってもらうため、新たに県国際物流開発専門員を松江に一人配置した。専門員は県東部の企業に対し、県唯一の国際定期航路や特徴を PR し、貿易量拡大につなげていく。

採用されたのは、稲野嶺男さん(58) 同港を使った貿易の可能性

を持つ県東部の企業などを訪問し、航路や県の航路振興策、同港の特徴を説明し、県貿易アドバイザーなどが行う具体的交渉へ結びつけるのが役目だ。

寧夏の開発・環境政策
島大研究班が調査へ
(山陰中央新報8月15日)

開発と環境政策を並行して進める中国・寧夏回族自治区で、島根大学の研究チームが8月下旬から、現地の実態調査に乗り出す。国の科学研究費補助を受けた3年計画の研究で、発展著しい中国での地域政策の在り方を探る。

同自治区は中国北西部にあり、2000年から西部大開発がスタート。一方で、開墾区域を減らし自然を回復させる「退耕環林」という環境政策も同時に進めている。研究チームは、この退耕環林政策のもたらす影響を事例に、開発と環境マネジメントを両立させる課題を3つのグループに分かれて調査。農地が減少した集落の就業形態・所得構造の変化、離農者の受け皿とされる製造業「郷鎮企業」の振興、草地や家畜の栄養状態の変化 - などを探る。

しまね産業振興財団
貿易できる人材育成
(山陰中央新報8月19日)

しまね産業振興財団は10月から、貿易創業支援塾を開く。貿易実務講座や中国での研修を通じ、企業の国際化と貿易実務に携わる人材の育成が目的。同支援塾は、同財団が本年度から始める新規事業。貿易に関心のある島根県内の企業や個人が対象。

参加者は、島根の貿易の現状と課題、貿易論などのほか、事前に選んだ取り扱い希望商品についてシミュレーションしながら、輸出入取引の基本や採算の取り方、採算表の作り方、クレーム対策などを学ぶ。

海外研修は11月17日から4日間。中国の青島で、地元企業の訪問や税関、港湾施設などを見学し、貿易の具体的なイメージをつかむ。

セミナー報告

ERINA 地域セミナー

テーマ：ロシア極東の経済状況 - 県産品販路拡大の新規市場としての可能性

月 日：平成 15 年 7 月 17 日 (木)

会 場：三条・燕地域リサーチコア

ロシヤン通商(株)
代表取締役 加藤雅裕

ロシアの政治的混乱や狂乱物価、不正の横行の時代はすでに終焉しました。ロシアの対外貿易高、ロシアと貿易する企業の数、ロシア国内の外資系企業数を考えると、ロシアは今後10年、毎年5%以上の成長率で成長して行くと思います。また、商品単純売買方式のみの日口貿易の時代も終わりました。これからは合弁企業や100%外資企業の形態という形の中で日本がロシア極東に進出し、或いはロシア中央の企業が日本へ進出する時代です。

ロシアは未だ典型的なトップダウンの組織です。ロシアの地元行政関係者と定期的に会い、親交を深めることが大切です。同時に、リスクと利益を公平に分配することも長期取引には必要です。ロシア側が利益を多く取ろうとし、短期の取引に終わるケースが多々あります。また、ロシア側役員に対し評価、敬意を与え、従業員と区別して高給を保証することも大切なことです。

ロシアの金融・信用保証制度は年々改善しています。利率は年々下がる傾向にあります。長期運転資金の調達方法は、ロシア側出資者の自己資金、ロシア国内投資家の投資の誘致、日本側出資者の自己資金、欧州復興開発銀行や世界銀行の融資、みちのく銀行の日本又は現地支店からの融資等があります。海外送金については、合併企業、100%子会社なら、輸出入に対する送金も、海外からの又は海外への投融資も、決算書と納税証明書があればこの許可も無くできます。

ロシアへの事業進出方法は、合併会社方式では、ロシアへ工場や農地や技術を移転する方法です。リース方式では、提携するロシア企業に工場、農場、従業員を用意してもらい、それらをリースします。この方法は将来性があります。投資事業委託方式は、ロシアでの事業の経験をもつ日本企業経由で、ロシア企業の技術開発に投資します。これはハイテク産業に向いています。

ロシアでの株式会社設立は自由ですが、最低資本金の額は年毎に発表される最低月給賃金の1,000倍の額です。初期定款資本金は、200万円～300万円程度が適当です。後で増資すればいいのです。また、100%外資も可能です。合併の場合は、日ロ双方50%ずつの出資がいいと思います。生産会社設立時の事業計画は、各州都にある経済関連の研究所に頼みます。F/S費用は約50万円～300万円程度です。F/Sで生産事業の必要性和採算性が認められないと、会社設立許可が出ない場合があります。F/Sの後、会社登記までの期間は約3ヶ月かかります。登記は地元行政政府登記所や、場合によってはモスクワの法務省や事業の関連する省で登録を行います。なお、商社やサービス産業の会社を設立する場合、F/Sは必要ありません。

会社登記の必要書類は、出資者の日本の登記簿謄本、その翻訳、日本の銀行が発行する出資者の銀行口座残高証明、その翻訳です。さらに日本の公証人役場又は在日ロシア領事館からの上記書類への認証が必要となります。

燕・三条の洋食器、調理器をロシアで販売することを提案します。良いもの、長期的に使えるものはロシアでも認識できますので、企業トップが決断し進出していただきたいと思います。合意できればトントン拍子に進みます。

日本ロシア経済委員会
事務局長 杉本 侃

ある程度の規模のビジネスは、企業が単独でリスクを抱え込むのは大変難しいことです。相手国の法律を勉強するというだけでなく、国と国との関係や、どのような安全装置があるのかというところを勉強するのが大切だと思います。

日ロ政府間の仕組みは以下の図のようになっています。

経団連の日本ロシア経済委員会は、1965年の日ソ経済委員会設立以来の民間を代表する対ソ・対ロ活動団体です。またロシア日本経済委員会は、以前はロシア政府がやっていましたが、現在は民間組織です。

日本とロシア双方の機関が協力関係を結び、年に一度の合同会議を開くなどの活動をしています。

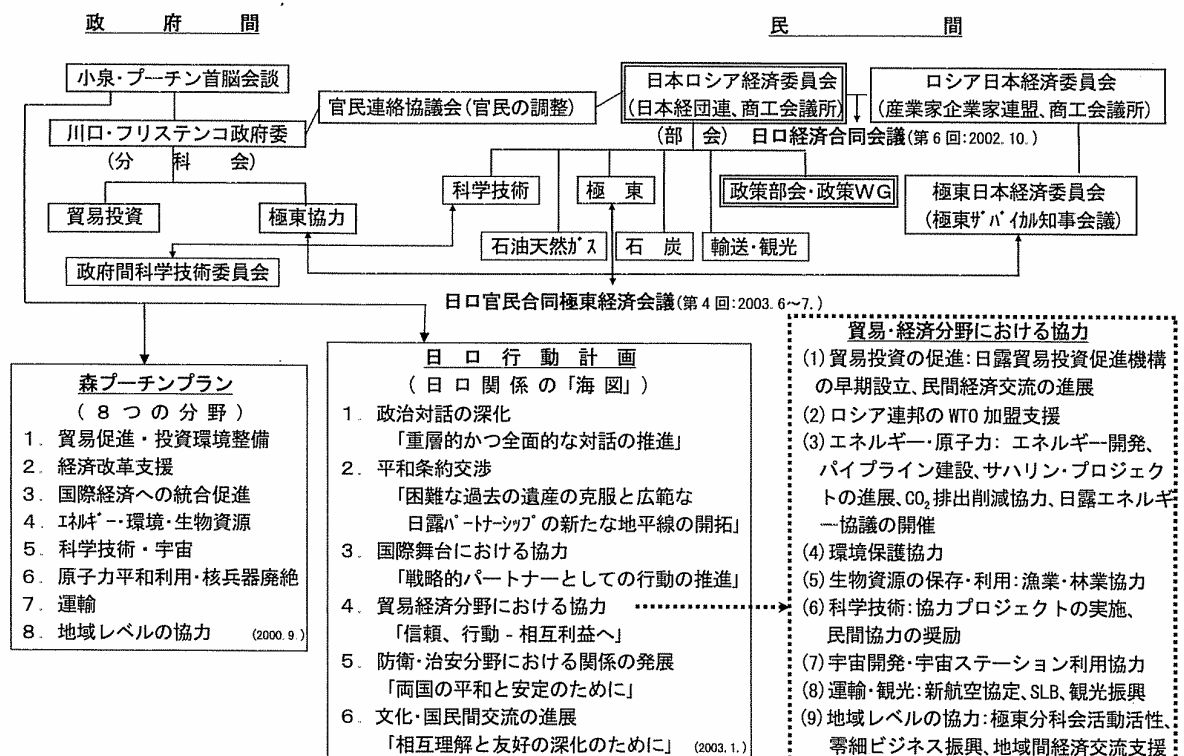
下の3つの枠を見てください。まず、森プーチンプランですが、以前の橋本プーチンプランから2000年9月、森プーチンプランとなりました。これは8つの分野で協力を進めようというものです。8番目に書いてある地域レベルの協力というものは、森プーチンプランになってはじめて日口間で盛り込まれたものです。

真中の枠の日口行動計画は、経済に限らない6つの分野について双方の基本的な方向を位置付け、幅広い関係を築いていこうというものです。経済に関しては4番目の貿易経済分野「信頼、行動 - 相互利益へ」というものが該当し、これが左側の森プーチンプランを受けたものになります。

そしてさらにこれをブレイクダウンしたものが、右枠の9つの協力です。1番目に置いているのが、民間が経済交流をしやすいようにすることを目的にしたものです。8番目の観光についてですが、極東における観光協力というのは重要です。観光というのはインフラに莫大なお金をかけなくても可能な部分があるということ、私共も力を入れている分野です。9番目の地域レベルの協力ですが、これは極東分科会の活動を活性化し、さらに中小ビジネスを振興しよう、地域間の経済交流をすすめるようということ、協力を推進しているところ、

T. Sugimoto (2003.7.)

[日 口 経 済 関 係 の 構 図]



日本ロシア経済委員会の取り組みの中で、日口間の企業ベースではなく、日口双方がある程度コンソーシアムを組んで検討していこうというのが、図の協力プロジェクトです。

第1次協力プロジェクトの検討は、諸般の事情から実現に至っていません。

第2次協力プロジェクトではかなり多くの案件がありましたが、その中で最優先のものを決めて企業化調査までしているのですが、国家保証をロシア政府が出さないということがあって、今は止まっているのが現状です。

3つめの貿易促進メカニズムは、金融メカニズムといっても良いのですが、2ステップローンについて国際協力銀行と相談をし、ロシアのVTBとの間で80億円の契約を調印しました。これは上の2つのプロジェクトが止まっていることを考えると、枠組みが実現したことは意義があります。しかし、実際の運用がまだそれほどされていないのが現状です。

日本ロシア経済委員会の極東での取り組み(年譜)

T Sugimoto(2003.7)

- 1993.6. 第1回日ロ経済合同会議(モスクワ)
- 1993.8. 極東ザバイカル協会との接触(合同会議開催を提唱)
- 1994.7. 日ロ極東経済会議(3都市)(ロシア側に協力組織設立を提唱)
- 1995. ロシア極東日本経済委員会設立
(委員長: サハリン州知事。事務局: 極東ザバイカル協会)
- 1996.3. 第2回日ロ経済合同会議(東京)
- 1997.3. 日ロ極東経済会議(ユーージュノサハリンスク)
(日ロ極東経済協力ワークショップ-WS-設置合意)
- 1997.10. 第1回WS会合(ハバロフスク)
[日本政府に官民合同による会議の開催を申し入れ]
- 1997.11. 第3回日ロ経済合同会議(モスクワ)
- 1998.2. 第2回WS会合(札幌)
- 1998.3. 日ロ官民合同極東経済会議(ユーージュノサハリンスク)
- 1998.6. 第3回WS会合(ユーージュノサハリンスク)
- 1998.8. 第4回WS会合(札幌)
- 1998.11. 第5回WS会合(新潟)
- 1999.1. 日ロ極東協力プロジェクト評価会議(東京)
- 1999.2. 第6回WS会合(札幌)
- 1999.3. 日ロ官民合同極東経済会議(東京)
- 1999.8. 貿易促進メカニズム検討非公式会合(東京)
- 1999.9. 第7回WS会合(ハバロフスク)
- 1999.10. 第4回日ロ経済合同会議(モスクワ他)
- 2000.1. 日ロ極東協力プロジェクト評価会議(東京)
- 2000.2. 第8回WS会合(札幌)
- 2000.10. 第5回日ロ経済合同会議(東京)
- 2001.1. 第9回WS会合(東京)
- 2001.4. 日ロ官民合同極東経済会議(ハバロフスク)
- 2001.6. 政府派遣経済使節団
- 2001.8. 第10回ミニWS会合(淡路島)
- 2001.10. 第10回WS会合(札幌)
- 2002.1. 貿易金融メカニズム会議(ハバロフスク)
- 2002.10. 第6回日ロ経済合同会議(東京)
- 2002.12. 第11回WS会合(札幌)
- 2003.6~7. 日ロ官民合同極東経済会議(ウラジオストーク)
- 2003.9. 第12回WS会合(札幌)(予定)

[第1次協力プロジェクトの検討]

1994.7. 60案件の呈示
↓
協力検討対象に4案件を選定
1996.11. ザルビノ港拡充プロジェクトのFS完了
現在 諸般の事情から実現に到らず

[第2次協力プロジェクトの検討]

1997.10. 60余案件の呈示
1998.11. 協力検討対象に13案件を選定
(うち6案件は最優先プロジェクト)
2000. ゼヤ水力発電所のFS実施
2001. サハリン案件が協力対象から外れる
2002.6. 3天然ガスPL案件のFS完了
実現には国家保証などを要解決

[貿易促進メカニズム(2 step loan)の検討]

1999.8. 非公式検討会議
1999.9. 公式検討開始(WSで実現に向けて検討)
2002.1. 貿易金融メカニズム会議(ハバロフスク)
2002.1. JBICがVTBと契約調印(80億円)
2003.6. JBICがIMBと契約調印(30億円)
現在 3案件17億円が契約済み
最低額の引下げ、ドル決済も検討可能
民間企業向け直接融資も検討予定

[その他の協力対象]

観光協力(2002.7.に観光促進ミッションを極東に派遣)
エネルギー開発、石油・天然ガスパイプライン建設
SLB・極東港湾整備(運輸部門)

[喫緊の課題]
日ロ貿易投資促進機構の設立
(含:日本センターの有効活用)

[資料-2]

喫緊の課題として、日ロ貿易投資促進機構の設立があります。エリツィン大統領と橋本総理が会談した時に、日ロ貿易を促進するために投資会社を設立するという提案がなされました。しかし、投資ということだと、どこがお金を出すかということなのですが、この経済状況ではなかなか投資家を見つけられる状況ではありません。また、日本がロシアに投資をしないのは、お金が無いからではなく、ロシア側の

条件が整わないからなので、お金以外の機能が大切ではないか - という
ことで、投資会社ではなく、安心して投資できるように手助けでき
るような組織が必要だということから、この機構の設立構想が生まれ
ました。

これは日中投資促進機構、アメリカの BISNIS、US Commercial
Service、Regional Initiative Officeを参考にしました。これらの枠
組みが、政府関係機関が主体となっていることに鑑みて、日本でも政
府としてやるべきものがあるのではないかとことです。特に欧米
は、政府と民間が一体となってやっています。日本の民間が有利にな
るようなロビイングをやっていくことがこの機構の重要な意義になり
ます。政府としても民間としても、そうそう金を出せる状況ではない
というので、既存のインフラを使うことが早く安く動き出せる条件で
はないかと思っています。

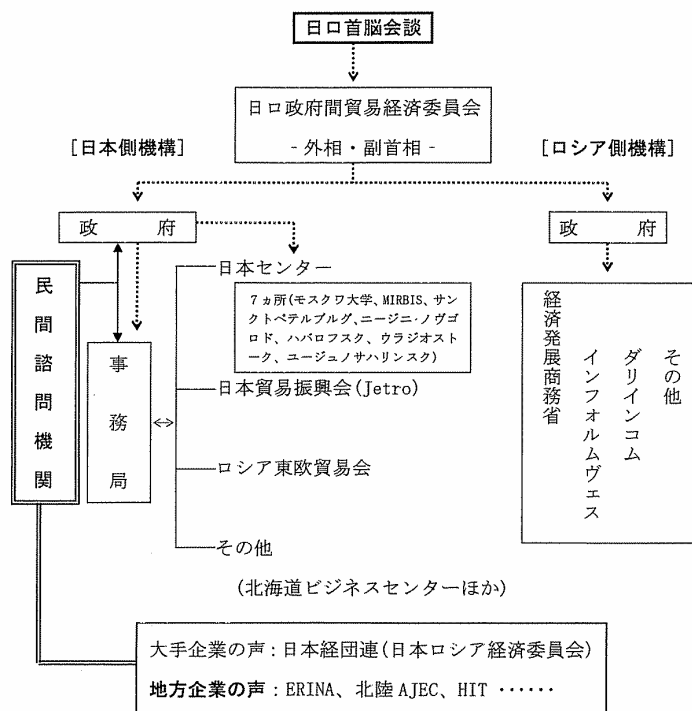
[資料 - 3]

日ロ貿易投資促進機構について

1. 機能

- (1) 情報の受発信 } 転ばぬ先の杖
- (2) コンサルティング }
- (3) 係争解決支援 ⇨ 駆け込み寺
- (4) ロビイング ⇨ 欧米との競合(首脳牽引型経済外交)

2. 組織(概念図)



[参考] 橋本・エリツィン会談(1998年4月、川奈)で日ロ投資会社設立合意

T. Sugimoto (2003. 7.)

日本とロシアの間では、今年1月の小泉首相の訪口で、日口行動計画ができました。また川口外相がウラジオストクに行きましたし、小泉首相もハバロフスクに行きました。サハリン1も動き出しました。こうした流れは非常に良いと思います。また太平洋パイプラインがどういう形で実現に向かっていくのかということも含めて、日口間は注目すべき状況にあると思います。日口貿易投資促進機構等を充実させ、日口経済関係を発展させていきたいと思っています。

平成15年度第3回賛助会セミナー

テーマ：日口関係展望（極東・東シベリアへの視座）

月 日：平成15年7月18日（金）

会 場：朱鷺メッセ301会議室

講 師：駐日ロシア連邦特命全権大使 アレクサンドル・N・パノフ氏

私が日本にいた7年にわたって2カ国関係がどのように行われ、どのような進展があったのか、お話しします。

7年前と現在の2ヶ国関係を比べると大きな変化があり、いま両国の関係は歴史上もっとも高いレベルにあります。政治分野では、国際問題に対して両国は概ね一致しています。例えば、北朝鮮に対する日本とロシアの立場は一致しており、拉致問題では、プーチン大統領は北朝鮮のリーダーと2回会い、この問題は北朝鮮側が解決しなければならないと言っていました。それより前、北朝鮮不審船事件の際にも、ロシア国境警備隊は北朝鮮の船がロシア領海に入らないように努力し、日本側もロシアの行動を評価しました。いまは核問題、ミサイル問題で、ロシアと日本の立場はまったく同じです。

軍縮問題でもロシアと日本の立場は近く、日口関係が日米関係よりも近い一つの例です。日本は国連の役割を高く評価しており、ロシアも同様です。国連に替わる機関はなく、一国主義に陥らず、国連機能を強化しなければなりません。

また私たちは、日本の国際舞台での役割が活発化することを支持します。経済面でも、政治活動でも、まだまだ貢献する余地はあり、日口が協力する可能性も多くあります。

こうしたことが達成された背景には、やはり政治体制の問題があります。冷戦が終わり、ロシアはどういう国になるのだろうかと不安視する向きもありましたが、そうした見方はもう過去のものになりました。とくに今年1月、小泉首相がモスクワを訪れ、ロシアは民主主義国、市場経済国、G8国であり、日口間の発展の展望は明るく、共通価値・共通目的のもと、政治分野での協力可能性が大きく広がりました。日口協力は、特にアジア太平洋地域にとって新しいファクターになるのではないでしょう。

外相会談が毎年のように行われるなど、首脳・閣僚会談が活発に行われ、安全分野での新しい関係が築かれたことは政治分野以上に重要な結果だと思っています。

両国の軍事面での交流・接触が盛んになり、今年1月石波防衛庁長官がモスクワを訪れ、4月にはロシアの国防大臣が日本を訪れました。

きょうは新潟を經由して東京からハバロフスクに極東軍管区司令官ヤクボフが戻りました。極東軍管区司令官が始めて正式に北海道を訪れたことは歴史的な出来事で、率直に意見交換しました。海上自衛隊とロシア太平洋艦隊との交流も活発で、今年8月には極東地域で大きな軍事演習が予定され、日本の参加も検討されています。実現すれば、この地域の安全に大きな貢献を果たすことは間違いないと思います。

経済分野はあまり進歩がありませんでした。どうして日本のビジネスはロシアに余り関心を示さないのか - こう質問すると、ロシアは経済的・政治的に不安定で、適当な法律がない、税金制度がない、透明性がない、という答が7年経っても同じです。たしかに経済・政治は安定したけれど、ほかの問題はまだ解決されていない - と。他の国々のロシアにおける成功例を挙げて、日本側は余り納得しません。日本の会社の成功例を挙げて、一般的には逆に小さいな矛盾や失敗例を挙げてきます。ユジノサハリンスクのホテルの事件、これは日本側が必ず取り上げる問題ですが、私が知っている限り、日本の会社がどこでも成功裏に事業を行ったとは限りません。

ロシアと日本の間には領土問題が存在し、だからこそビジネスには慎重だ - これもすこしおかしな答です。70年代のソ連時代には両国の貿易が大きく伸び、大きなプロジェクトが出来ました。領土問題は領土問題、経済問題は経済問題です。日本政府の正式な立場は、領土問題は存在しているにもかかわらず、ロシアとの経済関係を発展させるつもりだと言っています。でもビジネスは動いていません。

最近新しい要素が生まれつつあります。たくさんのビジネス代表団がロシアを訪れ、いい報告を行っています。ジェットロの報告でも、ロシア市場の可能性は高く再評価しなければならないとあります。でも、再評価に何年かかるのでしょうか。ロシア列車はもう走っていて、日本はそれに乗り遅れています。パイプラインでも、去年まで日本は眠っていました。いま、突然起き出しましたが、ロシアはすでに中国と交渉し、いくつかの合意が達成されています。ロシアのマーケットには日本の電気製品も売られています。一番の人気は韓国製品です。クルマも韓国、チェコ、ドイツ、フランス、イタリアです。まずエネルギー分野に努力を払って、はやくプロジェクトを実現してほしいものです。

日本のエネルギーは中近東に集中しすぎており、ロシアのエネルギーは安全、安心、安価です。ロシアはヨーロッパへ長年にわたりガスを輸出しており、全ヨーロッパの30%がロシアのガスです。日本政府はナホトカまでのパイプライン建設に政治的な決定をされましたが、それでも新聞では、領土問題への影響を危惧する論調もあります。こうしたことでは何も出来ず、逆に私たちは領土問題を解決するために道筋を発見しなければなりません。

経済相互依存は大歓迎です。ロシアにとっても、日本にとってもプラスになります。いまのところ極東地域は圧倒的に中国との依存関係が強く、日本もそうです。日本は電力が高く、競争力にマイナスです。夏には電力不足もあります。ソ連時代のモスクワのようです。ロシアにはエネルギーがたくさんあり、日本の経済にとってプラスになるはず。たくさんのプロジェクトが進行中で、特にサハリン2、サハ

リン 1、サハリンからの送電プロジェクト、ナホトカまでのパイプラインなどです。ロシアの戦略的・経済的利益にとって、パイプラインは大事で、必ず建設したいことです。中国との合意は存在しており、2つのパイプラインを満たす資源はいまのところ未開発です。いまはワーキンググループを作り検討を始める予定がありますが、ロシア政府、大統領は必ず建設するつもりで、時間が解決する問題だと思いません。

もう一つのテーマは領土問題です。この7年間、平和条約に関する進展もありました。まじめに両国の交渉が始まったのはクラスノヤルスク会談からです。それ以前にも交渉はありましたが、それぞれが原則的な立場を話すにとどまっていた。クラスノヤルスクから、実際の解決方法・プロセスの話し合いが始まりました。まだ解決できていませんが、新しい分析をし、両国が対立より合意を探さなければならぬと思っています。合意までは長い道ですが、具体的な提案がなされています。私は、ロシア側が56年の宣言を認めたことが大事だと思っています。日本側はそれでは不足だといっていますが、交渉は交渉、ギブ・アンド・テイクです。日本側も川奈提案を出しました。

領土問題の平和解決の例は世界のどこにもなく、解決できたら歴史的なことです。まず両国関係の発展、これは両国が認めていることであり、どの分野にも障害は存在しません。この問題の解決には政治的決断が必要です。法律的・歴史的資料の分析、再検討だけでは結果は出ません。

政治決定のためには適度な雰囲気が必要です。ロシアには日本のロビーが存在していません。日本でも、国会には日口議員連盟の数は400人ぐらいいますが、実際に関心を示しているのは数人でしょう。両国の関係はそれほど発展しておらず、両国のパイプはまだ薄いものです。特に経済分野では貿易が伸びず、日中貿易の1/20ぐらいしかありません。ロシアと中国の関係は急スピードで発展し、国境問題も新しい雰囲気の中で、合意に基づいて解決できました。最近中国もロシアに投資を始め、私たちもそれを歓迎しています。

日口間では相互関心、世論の支持、情報が不足し、悪い情報が先行しています。少しずつ改善されていますが、日本の旅行者がまだ少ないなど不十分で、政治的決定がされても、世論の支持なしでは批准が難しいでしょう。世論の支持を高める努力が大切です。

平和条約のプロセスでもう一つ大切なことは、島々の雰囲気です。ビザなし交流、安全操業、自由訪問、専門家交流など、交流がますます行われています。

結論として、いまの世界で日口関係は従来にも増して大切なものになりました。世界秩序はまだ最終的に決まっておらず、日口協力はこのプロセスに良くも悪しくも影響を与えます。日本とロシアはともにこのプロセスに参加し、いい方向に向かってプロセスが動き出すようにしなければなりません。両国の協力に基づく新しい秩序が生まれるために、両国はたくさんことができます。領土問題を除き、両国の間に矛盾、対立は存在しません。政治、軍事、イデオロギー、経済、どんな分野でも両国の利益は対立していません。日口が準同盟関係、

軍事分野を除く個々の分野で同盟的な関係が出来れば、平和条約も解決できるのではと期待しています。

ERINA からのお知らせ

2004 北東アジア経済会議/
北東アジア経済フォーラム(新潟)
の開催時期について
<http://naec.erina.or.jp>

SARS(新型肺炎)感染の影響により延期された「2003 北東アジア経済会議/北東アジア経済フォーラム(新潟)」(主催:新潟県、新潟市、ERINA、新潟県商工会議所連合会、新潟経済同友会)につきましては、2004年2月2日、3日に開催する方向で検討を進めています。関連事業の「北東アジア・ビジネスメッセ」等についても、同時期に開催する予定です。

なお、会議等の開催概要の公表は、10月頃を予定しています。しばらくお待ちください。

北東アジア・ビジネスメッセ
開催時期のお知らせ
<http://nab-messe.erina.or.jp>

SARSの拡大防止のため延期された北東アジア・ビジネスメッセ(NAB-Messe)は、2004年2月2日、3日に開催する方向で準備を進めることといたしました。

開催プロセスの日程を開催時期にスライドし、当初の開催計画に準じて進めます。あらためて開催概要をご案内するとともに、新たな出展、商談希望の受付を開始させていただきますので、多数ご参加いただきますようお願い申し上げます。また、延期前に出展、商談のお申し込みをされた方々については、その確認をさせていただきますので、ご協力くださいますようお願いいたします。

2004 北東アジア・ビジネスメッセ実行委員会事務局 (ERINA)

北東アジア経済白書 2003
発行のお知らせ

北東アジア経済の研究拠点 = ERINA 編集の『北東アジア経済白書』待望の第3弾 <2003年版> が登場。

中国、ロシア、モンゴル、韓国、北朝鮮各国・地域の経済動向
エネルギー資源開発、環境、交通網、図們江地域開発など多国間協力プロジェクトの動向

地域協力と地域統合に向けた課題 - など、
北東アジア経済を網羅した必携の一冊です。

『北東アジア経済白書 2003』

2003年9月26日発行

編集: ERINA

発行: 新潟日報事業社

定価 2,000円 + 税

お申し込みは ERINA (Tel: 025-290-5545)

または書店、NIC 新潟日報販売店まで

編集後記

10月1日、ERINAは設立満10年を迎えることになりました。ERINAを創り、ERINAを育て、ERINAにご協力いただいた方々に厚くお礼申し上げます

10月2日、ERINA10周年記念シンポジウムを開催します。来年度からのERINA中期計画(素案)を発表し、これからのERINAをご議論いただきたいと考えています。こんなタイミングだからというわけでもないのですが、39号からすこし模様替えをしました。このほか、『北東アジア経済白書2003』、「北東アジア・ビジネスメッセ」などのご案内もさせていただきました。これからもERINAの事業にご参加、ご協力いただければ幸いです。

ERINA BUSINESS NEWS vol.39

2003年9月26日

発行人 吉田 進

編集責任 中川雅之

編集者 中村俊彦

発行 財団法人環日本海経済研究所

〒950-0078

新潟市万代島5番1号 万代島ビル12階

TEL 025-290-5545

FAX 025-249-7550

URL <http://www.erin.or.jp>E-mail koryu@erin.or.jp

禁無断転載