

ロシア極東との中小ビジネス促進に向けて ～新潟市ロシア極東経済交流団参加報告～

ERINA副所長兼経済交流部長 中川雅之

2003年11月9日から14日までの間、「新潟市ロシア極東経済交流団」に参加してウラジオストク市とハバロフスク市を訪問、現地関係機関との意見交換、企業経営者との面談と工場見学、商業施設の視察などを行った。

「新潟市ロシア極東経済交流団」とは、新潟市が姉妹都市関係にあるウラジオストク市及びハバロフスク市との経済交流促進を図ることを目的として2000年から毎年派遣しているものである。因みに、新潟市と両市との姉妹都市提携の歴史は古く、ウラジオストク市とは12年目、1965年に締結したハバロフスク市とは実に38年目を迎えている。

新潟市商工労働部長を団長とする今回の訪問団は、すでにロシアとのビジネスの実績のある企業や新たにロシア極

東地域とのビジネスの展開を希望する企業（貿易商社、コンピュータ・ソフトウェア開発会社など）経済団体（新潟経済同友会）及び経済研究所（ERINA）の代表者計9名で構成された。

ここでは、訪問の概要を報告するとともに日本企業とロシア極東企業との経済交流の促進に向けての日口双方の取り組みについて概観する。

現地関係機関との意見交換

(1) ウラジオストク市政府

新潟市側から、2002年には新潟市の企業を紹介するCD-ROMをウラジオストク市や企業関係者に配布し、2003年には新たな支援策として「ビジネス支援業務」を開始したように、行政としても相互間の経済交流の促進に向けて鋭意努力している旨説明するとともに、2004年には是非ウラジオストク市側から経済交流団を派遣して欲しいことを表

明した。「ビジネス支援業務」とは、新潟市の企業と取引を希望するロシア企業の情報を新潟市のホームページに掲載し、具体的なビジネスに繋げるために、翻訳だけでなく商談などの仲介アテンドまでを支援しようというもの)

これに対しウラジオストク市側から次の説明があった。

中国や韓国は頻繁に来訪するなど大変熱心であるのに比べ日本人ビジネスマンの来訪が減少している。

その非はロシア側にもあるとは思いますが日本側も(特に民間が)もっと積極的になって欲しい。

当地には自己努力はあまりしないという風土があり、市サイドから「何々をやって欲しい」とは言わないので当市に対して「これをやりたい」と申請するのが先決である。

10年程前から中国が建設関係で進出しており、最初は労働力としてであったが、その後ロシアとの合併でマンション建設を行うほどになっている。

5年程前から韓国企業も進出しており、現在では縫製業、ガソリンスタンド経営などで30社以上が営業している。

最近ウラジオストクまで延伸された東草～ザルビノフェリーの乗船客数は、当初1船当たり20人であったものが現時点では100～200人に増加しており、特に夏場は400人にもなる。この「フェリー運航」も韓国側の発想である。

中国・韓国とも10年程前に出稼ぎからスタートした農業分野でも最近土地を借りて野菜を栽培している者もあり、出荷ベースではロシア人より上である。

(2) 在ウラジオストク日本国総領事館

丸尾総領事から当地の現状についての説明を受けた。

同総領事館は開設10周年を迎え現在記念行事が行われている。

1992年にウラジオストクが開放されたことに伴い、それまでナホトカにあった領事館が閉鎖されウラジオストク及びハバロフスクに分かれて設置された。

総領事館としても日本企業のスモールビジネスを手伝っているが、まだ具体的な進展がみられるという状況ではない。

当地では中国人か韓国人らしき人を見かけるが、その多くは韓国(朝鮮)系ロシア人であり、ロシア正教に改宗する人もいて存在感を強めている。

北朝鮮から来ている労働者は約1,400人であるが、3千人程度に増員するという話もある。

外国からの観光客は年間約175千人だが、そのうち9

割強が中国人であり、日本からは6,800人に過ぎない。沿海地方では約3千人が日本語を勉強中であるが、最近(日本語を活かせる就職口の少なさなど実利的理由から)中国語へのシフトが起きている。

しかし親日感情はゆるぎなく、例えば韓国車はバス(左ハンドル)しか見かけない程であり、街なかに日本車があふれている。

(3) ウラジオストク日本センター

浅井所長から次のような説明があったが、とにかく富裕層にターゲットを絞ることがビジネスチャンスに繋がる近道である、とのことであった。

ウラジオストクの人口600千人のうち3～5%が富裕層であるといわれ「高ければ高いほどよい」という人たちもいるので、まずはこうした富裕層約30千人がターゲットになるのではないかと。

中国や韓国との価格競争をするのは不味であり、こうした富裕層が日本企業としての狙い目になる(というよりむしろ富裕層を狙うしかない)のではないかと。

中古車・魚・運輸(海運)関係者から多くの富裕層が生まれているものと思われる。

元来ウラジオストクのロシア人はインテリが多く(極東大学だけでも27千人の学生がおり、大学生は60千人はいるであろう)、肉体労働を嫌う傾向が強いこともあって、道路工事などを行っているのは中国が北朝鮮の人たちである。

りんごなどの日本産の果物、野菜、お米、お茶なども需要がありそうである。

日本製品に対する信頼は高いので、例えば韓国製品との価格差が3割高までなら日本製品を選ぶのではないかと考えられる。

一般的に、ロシア企業の信用力を確認するのは難しく(一部の銀行では信用照会も可能ではあるが)直接判断するしかないのが現状なので、いきなり投資するのではなく、まずは単品の売買から始め、信用できる相手かどうかを確認してから投資するべきであると考えられる。

(4) ハバロフスク市政府

地元テレビやラジオなどの報道関係者やオブザーバーなども参加したなかで会談が行われ、先方からは日本からの投資に対する大きな期待を感じさせる内容の説明があった。

新潟市との姉妹都市提携関係が2年後には40周年とな

る上、日本総領事館開設10周年を迎え、文化面だけでなく経済交流が可能な状況になってきている。このように日ロ関係が充実してきたことは大変喜ばしい。

ハバロフスク地方と青森県も交流をしているので、本年7月に開店したみちのく銀行ハバロフスク支店の活動にも期待している。

ハバロフスクは3年前にロシア国内の7行政管区のひとつである極東行政管区の首都になったので、国内の他の地域からも注目を集めるようになり、各地域の結びつきも強化されてきた。

最近投資環境が改善し、今年は9ヶ月だけで103億ルーブルの投資があった。

その大部分を集めたのはハバロフスク地方政府であるが、市レベルでも様々なプロジェクトがある。

ハバロフスク市が投資を必要としている分野は、商業、貿易、製造、文化、ホテル建設などである。

現在実施中乃至検討中のプロジェクトとしては、市の中心部にある児童公園の改修、アクアパークの建設（50%程度は外部資金に期待）、市営交通機関（バス、トロリー）の整備などがある。

最近特に攻勢が目立っている韓国からは、市政府も40台のバスを購入した。

新潟市ではリサイクル活動が盛んだが、ハバロフスクでも同じようにできればと考えている。また、本年12月には廃タイヤ処理施設がオープンする予定である。

ハバロフスク市には315千人の就労者がおり、うち83千人は中小企業従事者、総生産量に占める中小企業の割合は17%である。

市政府には経済界の代表と情報交換を行う部署もある。経済発展局は投資をどう行うかを管理する部署であり、管財局は投資を監督する部署である。いずれにせよ、投資案件について知りたい場合には担当部署を通じて話ができる。

一方、新潟市側から2004年には是非ハバロフスク市からの経済交流団を派遣するよう要請、これに対し先方から早速検討させるとの前向きな回答があった。

(5) 在ハバロフスク日本国総領事館

楠本総領事から多分野にわたるテーマで説明を受けた。

最近公共事業（地方総予算の8%といわれる）を中心に金回りがよくなってきており、街なかの建物の塗装や道路及び歩道橋の整備などが行われている

7千人収容のアイスホッケー場も完成したほか、スーパーも中心街に昨年オープンした「NKシティ」や郊

外の「タマーラ」に客が集まるようになり、住宅の整備も進んできたせいか家賃がヨーロッパロシア並みに高騰している。

建設、食品、乳製品、酪農品、流通、スーパーマーケットチェーンなどの分野でも中小企業の動きが活発である。

レベンタリー副知事を団長とする官民合同観光ミッションを日本に派遣し、JATAに対しハバロフスク観光をPRした。

総領事館としても副知事や市長に対し、日本からの観光客誘致には街なかのトイレの整備や標識の英語（に加え日本語）併記などの改善が不可欠であることを訴えてきたせいか、最近簡易トイレが増えたほか、来年は業者やプレスを招待する予定がある。

ハバロフスク地方政府は官民上げてテクノセンターを作りたがっているが、現在の案では具体性に欠けるため、もっと日本の中小企業に関心を持つような内容にしなければならないということを指摘している。ただ、以前はこちらから意見を述べても動かなかったものが、自ら何かしようとし始めたことは評価できる。

2004年にハバロフスクでイシャーエフ知事が極東経済会議を主催する予定だが、その費用はハバロフスク地方が負担するようである。

12月のカシアノフ首相の訪日、2004年3月のロシア大統領選挙と当面大きな政治的モメンタムがあるが、その過程で、ビジネス情報センター・コンサルティングセンター・紛争処理センターの3機能を持つ懸案の日ロ貿易投資促進機構設置が具体化すると思われるので、出先機関としてハバロフスクにも支部を作りたい。ロシア経済については、見通しはあるが厳しい。課題としては、必要部署に資金が回らないこと、古いメンタリティーから抜け切れないこと（頭を下げての外資誘致をしない、外国への警戒心があるなど）、外国人との交流経験不足（欧米人は殆ど見かけない）、ヒト・モノ・カネの移動を規制するものが多すぎる（日本食品はモスクワ経由である、銀行ローンは期間1年/金利20~30%p.a.が普通である、税関などの出先そのものの警戒心が強いなど）等が挙げられる。

日本側の対口固定概念を払拭するためには現状把握、即ち、日本のビジネスマンに冷静な目でロシアを見てもらうこと、が不可欠である。

日本センターOBの有望人材をグループ化するなどの工夫をして、ビジネス・マッチングを促進したい。

(6) ハバロフスク日本センター

テクノセンター創設計画の概要報告と、11社の企業代表者が参加した各社の製品の紹介や日本企業側に対する希望などを聴取する意見交換会が開催された。

まず、日本センターの前田所長による補足を含め、テクノセンター構想についてロシア側の代表者による説明と質疑応答並びに意見交換を行った。

ロシア側から以下の説明がなされた。

ハバロフスクでテクノセンターを建設する理由としては、安定した政治状況、地勢的優位性、拠点性、地方政府のサポートなどから見てビジネスリスクは低いといった点が挙げられる。

テクノセンター構想の主眼は、日本企業のテクノロジー（及び資金）で日本企業による工業団地を造ることにある。即ち、日本企業がテクノセンターを建設し、ロシア側が関連の諸条件を保障することにより、投資リスクの軽減と効率的な製造・販売が確保できるであろう。

本年6月にウラジオストクで開催された日口貿易経済政府間委員会では本構想を発表したが、それ以来具体的な作業を進めている。

具体的なプロジェクトとして、木材加工機械研磨・専門家育成センター、日本車オリジナル部品製造・サービスセンター、建設機械委託倉庫・道路工事機械・乗客輸送機械修理サービスセンター、ジュース注入ライン・菓子類製造、使い捨て注射器製造、そして石油産業用変換器修理サービスセンター、の六つで構成されている。

このプロジェクトを支援するために、日本企業のためのマーケティングや潜在的なパートナーを探すことを主な業務とするコンサルティング会社を設立した。

要は、インドネシアや韓国と同様のテクノセンターをハバロフスクに造りたいので日本企業による全面的支援を期待したい、ということである。

これに対する質疑応答の後、日本センターの前田所長を含め日本側からは次のような意見や指摘が出された。

これはあくまでもロシアのプロジェクトであり、もう少し具体的な構想案が提示されなければ日本側としても検討できない。

日本企業が例えば中国の深圳で行ったと同じ事はできない。

ロシア側の構想であるにもかかわらず、日本側に依存するのは如何なものか。

小さなことから始めて徐々に大きくしていくという発

想も重要ではないか。

筆者からも以下の意見を述べるとともに、2004年2月には日本センターと協力して当地においてテクノセンター関連のセミナーを開催する予定であることを報告した。

本構想はあくまでもハバロフスクと日本との問題であり、その中で新潟として何ができるかが検討課題である。

当面は両国の官民が協力して取り組むことが重要であると考えられる。

その意味からも、日本の総領事館や日本センターの活動は充分評価できるが、併せて現在検討されている日口貿易投資促進機構の支部が当地にできればさらに効率のよい支援体制ができるのではないかと。

その後、具体的な商談につなげたいロシア側の参加各企業（塩販売、きのこやチャガなどの自然食品販売、家具製造、洗剤製造・販売、コンサルタント、など）から自社のPRが行われ、日本側からも主として対日輸出がらみの質問・助言を行った。

経済交流の促進に向けて

以上のような現地事情ヒアリングや意見交換に加え、工場見学を含めて訪問した企業は、ソフトウェア開発、自動車修理、ソーセージ製造工場、寿司バー経営（予定）、ビール工場、きのこ・山菜等自然食品加工販売などであり、そのほかハバロフスクでは邦銀（みちのく銀行、本店：青森市）の現地法人支店で最近の取引状況などについてのブリーフィングを受けた。

企業訪問の合間には両市においてスーパー、テナントショップ、ショッピングセンター、百貨店などの商業施設を視察したが、スーパーでは日本からの輸入品である醤油、味噌、ソース、チューブ入りわさび、ペットボトル入りお茶、レトルトカレー、即席味噌汁、カップ麺などが「日本食コーナー」あるいは韓国製品や中国製品とともに「東洋食品コーナー」として並べられているのが目に付いた。最近ではロシアの人々の間でも健康志向が高まっている影響もあるのか、こうした日本食料品も程々に売れているようであった。また、新しくできたテナントショップなどでは日本製のシャンプーやボディソープ、洗顔フォームなども陳列されていた。

今回の訪問を通じて強く感じた点は、ロシア側には中国と韓国の攻勢に対する一種の警戒感と日本企業の慎重さに対する不満（その裏返しで、日本側に何とかしてもらいたいという期待感）が強いことである。一方日本側には、過

去の失敗例が払拭できないこともあって、ロシア市場あるいはロシア企業に対する関心が大きくはならなかったという問題があったと思われる。ただし、ここ2～3年は日本側にもロシアとの経済交流、特に中小企業を中心とするマイクロビジネスで実際の取引成功例を地道に積み上げていこうという動きが高まりつつあり、ERINAも今回訪問したウラジオストク及びハバロフスク両市の日本総領事館や日本センターなどとの連携を強めてきたところである。

個別の企業訪問においても現地の日本総領事館と日本センターの協調体制がきわめて良好であることが認識できた。さらに、「来年はロシア側から訪問団を派遣して欲しい」という新潟市からの要請に対し、カザチェンコ・ハバロフスク副市長が「両国の経済交流は話だけでなく実行に移す時期に来ている。市政府自身が商談することはできないが、信頼できるパートナーを探すことはできる。市内で新潟とビジネスをやりたいという企業を探し、来年の訪問の前にすべての準備を終えて行きたい」と回答したように、現地の行政も非常に積極的な支援姿勢を見せたことは大変心強く感じられた。

このように現地においては日本総領事館、日本センター、地方政府、企業などの間で官民協力体制の整備が進んでおり、日本側としてもそれに対応する取り組みを強化することが求められているといえよう。

最後に、ERINAとしても関係各機関との協力の下、「ロシア極東中小ビジネス活性化」の一環として、今年度は次のような活動（一部今後の予定分を含む）を行っていることを付言する。

(1) **経済ミッション参加/企画**

新潟県作業工具組合ロシア極東視察団
 燕商工会議所ウラジオストク調査ミッション
 新潟市ロシア極東経済交流団

(2) **実地研修の実施**

木工加工業振興支援セミナー
 水産業振興セミナー

(3) **市場調査団受入**

食品販売チェーンストア（スーパー、コンビニ）
 日本食レストラン（寿司バー）

(4) **日本センター・セミナーへの講師派遣**

消費物流セミナー
 食品加工/品質管理セミナー
 工業団地セミナー（仮題）
 木材加工セミナー（仮題）