

北陸地域における対ロシア ビジネスの動向

富山県貿易・投資アドバイザー 野村 允

はじめに

ロシア経済の好調な現況については(表1)、昨年11月、5年振りに訪日したプーチン大統領の「日ロ経済協力フォーラム」(11/21開催)における力強いスピーチおよび同フォーラムに出席したロシアの産業界を代表する企業経営者の発言内容から察知することができた。特に、日本側の参加者に強い印象を与えたことは、“好調な経済に対するロシア人の強い自信”であったといわれている。

最近、好調を続けるロシア経済を背景に、モスクワに駐在員事務所、現地法人を設置する日本企業の動きが活発化し、モスクワに長期滞在する日本人は1,300人に達するということである。他方、モスクワを中心とした欧州ロシアへの日本企業の活動な事業展開に比較して、極東地域との経済交流はまだ鈍いように思われる。ただ、長らく続く低迷状態の中で、対ロ貿易の変化や宮城県の物流業者がハバロフスクで委託販売倉庫業を始動している事例もあり、地方レベルでの経済交流が胎動

表1 ロシア連邦の主要経済指標

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年 上半期
実質GDP(%)	10.0	5.1	4.7	7.3	7.1	5.6
鉱工業生産(%)	11.9	4.9	3.7	7.0	6.1	4.0*
農業生産(%)	7.0	6.8	1.7	1.5	1.6	0.2
固定資本投資(%)	17.4	8.7	2.6	12.5	10.9	9.4*
小売売上高(%)	8.7	10.8	9.2	8.4	12.1	11.3
消費者物価(%)	20.2	18.6	15.1	12.0	11.7	13.4
実質可処分所得(%)	9.3	5.8	9.9	13.7	8.2	8.3*
貿易収支(十億USD)	60.2	48.1	46.3	59.9	87.1	57.9

注：前年(同期)比。ただし、2000～2004年の消費者物価上昇率は対前年12月比。

* 暫定値。

資料：「ERINA REPORT」2006/1

しつつあることも確かである。

本稿は、対ロシアビジネスを促進する環境が徐々に整いつつある中で、これまで沈静化していた北陸地域の対ロビジネスがどのように変化しつつあるのかを探るため、既存のデータおよび関連企業等へのヒアリングを中心にまとめたものである。

1. 北陸地域における対ロビジネスの現状と新しい動き

(1) 貿易取引

A 現状と特徴

2004年の北陸地域の貿易総額は、5,700億円(前年比0.5%減)。このうち対岸貿易が2,533億円と前年比ほぼ横ばいであった。対岸貿易のシェアは44.3%(同42.1%)と依然高く、国別では中国、ロシア、韓国、北朝鮮の順となっている(表2)。

対ロ貿易の特徴は以下の通り集約できる。

表2 北陸地域の対岸貿易(平成16年) (単位：億円)

県別	貿易総額	対岸貿易				
		合計	ロシア	中国	韓国	北朝鮮
富山	3,273	1,449	537	543	369	-
	(1,191)	(749)	(203)	(255)	(291)	-
	(2,082)	(700)	(334)	(288)	(78)	-
石川	1,281	364	56	188	120	-
	(577)	(170)	(15)	(100)	(55)	-
	(704)	(194)	(41)	(88)	(65)	-
福井	1,146	720	84	508	127	1
	(584)	(358)	(3)	(272)	(83)	-
	(562)	(362)	(81)	(236)	(44)	(0)
計	5,700	2,533	677	1,239	616	1
	(2,352)	(1,277)	(221)	(627)	(429)	-
	(3,348)	(1,256)	(456)	(612)	(187)	(0)

注：(上段)輸出、(下段)輸入

資料：各県税関支署

- ①対岸貿易に占める対口貿易のシェアは26.7%（前年は21.4%）で、シェアアップがみられた。
- ②北陸3県では、富山県が3県の79.3%を占め突出している。しかし、最近石川県が貿易額は少ないものの輸出増を反映し増加傾向にある。福井県は輸入減によって減少を示すなど低迷状態にある。
- ③輸出入品目別にみると、輸出品は輸送機器（中古自動車など）に特化し、輸入が木材・同製品、アルミインゴットに集約されており、1991年に比較し多品種から小品種への変化がみら

れる（表3、表4）。

ちなみに、2005年上半期における富山県の対口貿易額は299億円（前年同期比14.6%増）輸出が同75.8%増、輸入が木材を中心に16%減となり、輸出額が輸入額を初めて上回った。

B 新しい動き

対口輸出の中核は中古車であるが、最近、自動車部品、タイヤの増加、またバイク・スクーター（126cc以上）中古トラック・バスなども輸出されている。そのほか、福井県武生市のA工場からはトランスミッション関連製品が輸出されたということである。

また、日常生活品（赤ちゃん用紙おむつなど）の輸出も増えつつある。

輸入では、引続き原木の減少、製材品の増加の動きが加速化（コンテナ化の動き）されている。

そのほか、ワニ、港から石炭（火力発電用）や水産物（赤貝、シジミなど）の輸入も目立つ。

C 事例紹介 — 中古車の輸出動向 —

ロシア向け中古車の輸出（台数）は、これまで業務通関と携帯輸出（個人の手土産扱い）に大別され、一般に公表される通関実績には携帯輸出は含まれなかった。北陸3県の中で対口中古車輸出で突出している富山県の場合、中古車輸出の7割近くを占めてきた携帯輸出の推移を見たのが図1である。図1に示されている通り、携帯輸出はロシア側の事情（輸入関税の引上げなど）および

表3 北陸地域の対岸諸国向け主要輸出入品（平成16年）

国 県	区分	ロシア	中国	韓国	北朝鮮
富山	輸出品	中古車 一般機械	一般機械 非鉄金属 金属くず	プラスチック 電気機器 非鉄金属	-
	輸入品	アルミインゴット 木材	非鉄金属 化学品 衣類	一般機械 化学品	-
石川	輸出品	中古車 電気機器	金属加工機 繊維機械	繊維機械 金属加工機	-
	輸入品	木材 石炭	石炭 原系 木製品	石油製品 原系 一般機械	-
福井	輸出品	中古車	電気機器 原系 衣類	プラスチック ガラス 光学機器	-
	輸入品	非鉄金属 木材	非鉄金属 電気機器 石炭	化学品 原系 プラスチック	水産品

資料：各県税関支署

表4 北陸地域の対岸諸国向け主要輸出入貨物（平成3年；1991年）

国別 県別	区分	ロシア	中国	韓国	北朝鮮
富山	輸出品	人造プラスチック、一般機械、繊維品	鉄鋼、機械機器	繊維品、化学品、機械機器、非鉄金属	機械機器
	輸入品	木材、クロム鉱、ウッドチップ	石油、穀物、ウッドチップ	石油製品、大理石、化学品	丸太、水産物
石川	輸出品	-	-	繊維機械、繊維製品、金属品	-
	輸入品	木材、石油	木材、石材、衣類、化学肥料	原系、織物、石油製品、衣類、機械部品	稲わら
福井	輸出品	食品、プラスチック製品、自動車、ブルトラー	化学品、繊維品、眼鏡	繊維品、染料、アルミ品	ゴム製品
	輸入品	水産物、石油、アルミニウム	水産物、繊維品、プラスチック製品、眼鏡	化学肥料、セメント、水産物、繊維品	水産物、雑貨

資料：各県税関支署

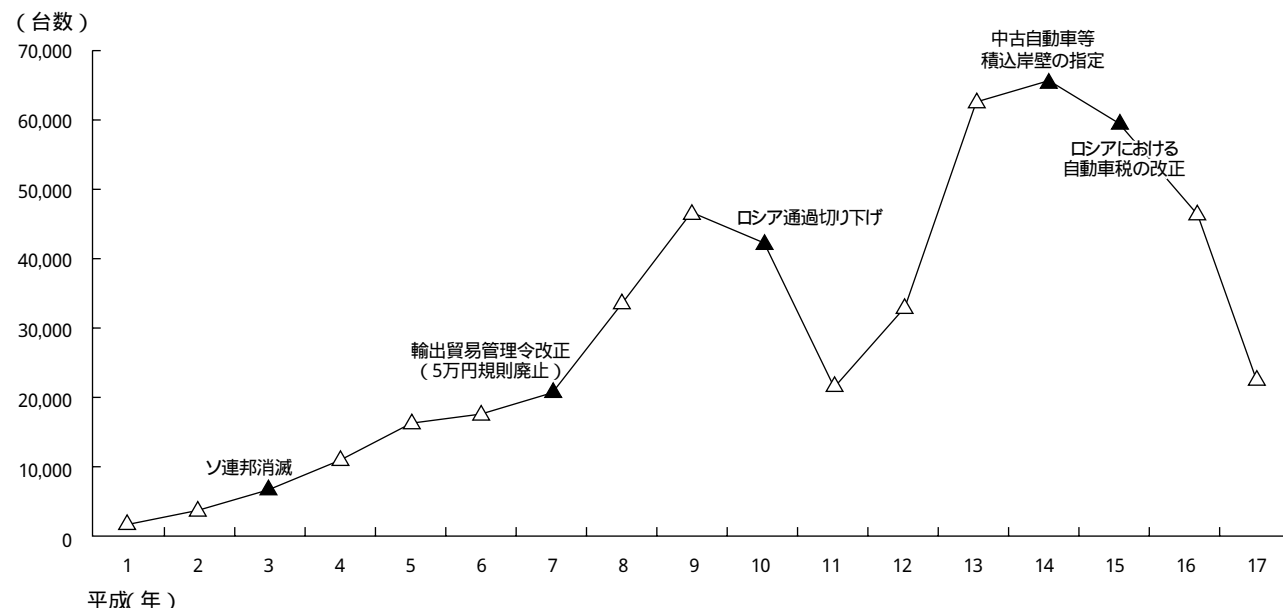
日本側の事情（不法輸出等防止のため港湾管理の強化など）を反映し、大きな起伏をみせながら推移してきた。2005年7月1日、盗難車輸出防止を目的に「道路運送車両法の改正」に伴う携帯輸出の廃止（業務通関に一本化）が実施された。その結果、中古車輸出にどのような変化を生じているのかを探ってみた。

- ①中古車輸出の動向 — 2003年約8万7,000台(携帯輸出と業務通関の合計台数、比率は70:30) 2004年約9万1,200台(比率は50:50) 2005年11万5,800台(7/1以降業務通関のみ)と増加傾向にある。ちなみに、2005/7/1~12/末の台数は前月同期比32.1%増となり、業務通関一本化によるマイナス影響(台数)は見られない。
- ②積出港の分散化 — オークション市場を結ぶインターネット化の普及によって、中古車市場の広域化、積出港の分散化が加速化しつつある。例えば、金沢港、七尾港、福井港、舞鶴港、浜田港、新潟港、小樽港など。
- ③中古車取扱い業者の変化 — 従来携帯輸出を取扱う業者が殆どであったが、業務通関に一本化されたため、一連の輸出手続きも行うロシア人、パキスタン人の中間業者(シッパー)が胎動し、中古車がシッパーの許へ集められ

る傾向が強まっている。

- ④Ro-Ro船の寄港 — 最近、1船/360台積載可能なRo-Ro船(中古車専用)が伏木富山港へ寄港し、港内の中古車専用スペースの不足が生じている。
- ⑤以上のように輸出台数の増加傾向、中古車専用船の寄港、積出港の分散化などの傾向から見て、仕向先の大半を占める極東地域(特に沿海地方)の需要は依然旺盛であることが窺われる。現地で最も人気のある中古車は製造3年以上~7年未満の年式車であり、単価は上昇気味ということである。
- ⑥中古車部品の輸出増加 — 最近、ロシア人の中古車関連の専門業者(部品・タイヤ専門、中古車解体専門、解体部品 コンテナ詰めまでの一貫作業専門など)が多く出てきている。
- ⑦2006年1月、ロシア政府は中古車輸入に際し、“ミニカタログ制(メーカー・車種・排気量・年式別に価格表示し、従来の輸入申告価額と実勢価格との乖離を防止する目的)の導入がはかられた。地元の中古車取扱い業者によると、現在人気のある1,000cc~1,500ccの中古車では平均200~300ドル程度の価格アップになることが予想され、大きな影響はないものと

図1 富山県の中古自動車通関台数(携帯輸出)推移



資料：富山県資料から

見ている。しかし今後、ロシア国産車の保護、ロシア国内での外国車生産の本格化に伴い、中古車輸出への影響は徐々に出てくるものと予測されている。

(2) 企業展開

A 現状

北陸企業は、旧ソ連時代には日本海沿岸諸県の中では珍しく多業種の企業が極東地域に進出していた。しかし、長引くロシア経済の混迷化、投資環境の未整備とともに、日口合弁事業のトラブル発生もあって撤退するケースが多く見られた。現在なお、北陸企業には、昨今の日口合弁企業のトラブルも重なり、進出に向けて逡巡が見られる(表5)。ただ、ロシアの自動車市場の動きを反映して、工作機械メーカーを中心に、ロシア市場への関心は漸次高まりつつあるように思われる。

以下、東シベリア・極東地域で既に稼働している製材業の事例を紹介しよう。

a 合弁企業 — B社のケース —

1991年、イルクーツク州に進出したB社は、この15年間、現地でのさまざまな苦労(投資金の凍結、パートナーの交代など)を重ねながら、現在安定した稼働を続けている。以下、最近行ったB社へのヒアリングの中から、業況の変化・課題などについて簡単にまとめてみた。

①原料調達面 — 中国企業とのバッティングが活発化、②ロシア人の経営意識の変化 — 現地責任者には目立った意識の変化は見られないが、若手従業員には量より質を重視し、自社製品に対するプライドを持つ傾向が強くなった、③地場木材加工業の胎動 — 財閥企業をバックとした地場企業が台頭するとともに、地場企業の日本市場への軽視傾向がみられる、④機械設備 — 2005/1 乾燥機械設備を導入したがパートナーからは、さらなる新鋭設備の導入を要望、⑤機械部品の調達 — 現地調達が出来ないためナホトカ~川崎港ルートを利用し、本社から輸出、⑥製材のコンテナ化を検討中である。

今後の課題としては、①民営化の去就、②法制度のさらなる整備、③中央集権化に伴う州政府の弱体化の立て直し — などが指摘された。

b 委託加工事業 — C社のケース —

C社は北洋材の輸入を行なう中で、長年住友商事と沿海地方プラスタンでロシア企業へ製材技術指導を続けながら、ロシア企業とのコミュニケーションを大切にしてきた。

(ナホトカ工場)

2002年に開設したナホトカ工場(元造船工場を借り上げ)では製材品(原板 完成品)を生産している。同工場は、日本の専門商社、

表5 北陸企業の対岸諸国への進出状況

(件)

国名	県名				北陸計	主な進出企業		
	富山	石川	福井	富山県		石川県	福井県	
ロシア	5	2	-	7	伏木海陸運送 田島木材 YKK	奥野自動車商会	-	
中国	110	46	116	272	タカギセイコー 日平トヤマ 富士メリヤス YKK	ヤギコーポレーション コマニー 北村製作所	井上ブリーツ 日華化学 サンリーブ	
韓国	13	6	8	27	不二越 北陸電気工業 YKK	アサヒ装設 高山リード	日華化学 セーレン タケダレース	
計	128	54	124	306				

資料:「富山県企業の海外事業所調査」平成15年12月 (財)とやま国際センター
 「2003年石川県貿易・海外投資活動実態調査報告書」平成16年3月 ジェトロ金沢
 「県内企業海外進出状況調査結果報告書」平成15年12月 福井商工会議所
 注:富山県 - 15年8月末現在、石川県 - 16年3月末現在、福井県 - 15年12月末現在

ロシア企業をパートナーとして、おのおのが役割を分担（原板の調達・製造・販売）しながら運営されており、合併形態をとっていない。すなわち、原料となるアカ松原板はロシアの製材企業から原板を調達し、ナホトカ工場では原板を完成品化し、日本向けに輸出、本社工場ではさらに再割など高度加工が行われている。以下、C社の最近の動きを集約した。

①委託加工先であるロシア企業の集約化——当初、委託企業は6社であったが、原料調達の不安定化、品質のバラつきや劣化（夏場、乾燥不足から“かび”が発生するなど）が生じたため、新たに2社を選択した、②新しく選別したロシア企業——最近、モスクワにエージェントを有するモスクワ資本のロシア企業の中で、伐採から高度な製材加工までを一貫して手掛ける企業が胎動してきた。新しいパートナーの1社は元木材公団で対日貿易を担当していた経営者を有する企業、③従来のパートナーの役割——旧パートナーとは一定の距離を置きながら、製材の自由販売（国内販売、中国輸出など）を認めており、機械設備のリース料を取受けている、④現地における製材工場の増加——ロシア企業の胎動とともに、2006年には欧米資本の大型集成材工場の進出が予定されている、⑤日本市場での原料高、製品安——2005年11月、原木価格がアップした。今後、ロシアから中国への輸出増に拍車がかかるとともに中国から日本向けの安い製材品の輸出増が予想される。

今後の課題としては、①日本の製材業が極東地域に進出する場合、量よりは良質なものを指向すべきであり、②進出形態は必ずしも合併にとらわれる必要はない、③製材品のコンテナ化が進む中で、今後直近のユーザーへ小口で運ぶことが可能となり、地方港の対応が重要となろう。

（トンモト工場 - サハ共和国）

1985年から、地場企業へ“カラ松”の製材を委託（機械設備を貸与）しているが、現在

のところ、大きな変化は見られない。

B 新しい動き

2004年12月、工作機械メーカーD社が、ロシア企業（商社）と直接代理店契約を締結し、複合加工機の販売を始動させた。2005年10月には工作機械メーカーE社が従来から取引のあったドイツの大手工作機械メーカーの“エマグ社とマシニングセンターをBMWなどへ納入）のモスクワ営業所設置を機に、E社の小型工作機械のロシア市場への販売を目的に“エマグ社”と販売代理店契約を締結を検討し、同時にロシア市場の情報入手に努めている。

本年9月、富山県で開催される“北東アジア経済交流エキスポ”には、極東地域から初めて経済団体などが参加する予定であり、これを機に対ロビジネスに弾みがつくものと期待されている。

2. 北陸地域における対ロビジネスの課題

(1) 日ロ経済交流の方向

A プーチン大統領の訪日

昨年11月のプーチン大統領およびロシア経済人の訪日は、今後の日ロ経済交流に大きなインパクトを与えたといえよう。特に、プーチン大統領のスピーチは、①ロシア経済が好調であることをPRし、②日ロ経済関係は貿易取引に代表されるように着実なテンポで推移していることを評価し、③日本の経済人に対ロ投資を要請するなど、——ロシア経済に対する強い自信と日ロ経済関係の重要性を強く主唱したといわれている。

B 極東地域の方向

昨年の年次教書でプーチン大統領が強調した極東地域重視の発言や本年最初の国内視察がサハ共和国であったことなどからも、大統領の極東地域に対する関心が強いことが窺われる。昨年9月に開かれた「第1回極東国際会議」では、“極東ザバイカル地域長期発展プログラム”について、政府支出が不十分だったことを政府自身が反省し、来年度予算では大型拠出（前年度比3倍増）を実施することを決議した。近年、極東地域では各産

業分野での新しい動き（ファッション産業の胎動など）やインフラ整備が進められるなどさまざまな変化が生じている。問題は、極東地域への政府拠出が実行されるのかどうか、また現在生じつつある変化が果たして実像なのかどうか、今後注視していきたい。

(2) 対ロビジネスの展望と課題

昨年6月、日ロ経済委員会は、ロシアのビジネス環境に対する日本企業の現状認識ならびに展望、ビジネス活動上の問題点などを把握するためアンケート調査を実施した（調査対象 - 経団連会員、日ロ経済委員会、モスクワ日本商工会会員、1,700社、回答率10.6%）。以下、簡単に内容を紹介します。

a ロシア市場に対する見方

- ①対ロビジネスを有望と見る企業は約7割、②有望な事業分野は、資源・エネルギー、自動車関連、消費財など

b ビジネス環境の評価

- ①改善した点 — 通信、輸送などインフラ整備、新外為法施行など規制緩和、②悪化した点 — 法・税制の不透明な運用、経済活動への国家管理および外資への課税強化

c 対ロビジネス推進上の問題点

- ①法・税制・関税制度などの未整備とそれらの運用面での不透明、②各種手続き(ビザ、通関、許認可など)の煩雑性、③情報入手の困難など

(3) 北陸地域・企業の対応

以上、ロシア政府の北東アジア地域重視の姿勢の明確化、また上記アンケート調査に示された日本企業の対ロビジネスへの関心の高まりの流れの中で、北陸地域・企業としては、今後対ロビジネスに如何に取り組むべきであろうか。以下、今後対ロビジネスを推進するに際し、北陸地域・企業としての基本的な対応をいくつかあげてみた。

A 幅広い国際的視野の展開

グローバル経済化が一段と進む中で、北陸地域・企業が海外との経済交流を深めるに当り、

一国・一地域のみにとらわれることなく、幅広い国際的視野を確保することが求められている。近年、北陸企業の海外展開の特徴的動きとして、中国のほか、ベトナム、タイ、東欧諸国などへの進出を中心に広域化、分業化が進んでいる。

北陸企業は、海外展開に当たり、まず自社の再点検を行う中で、海外展開の目的を明確化し、幅広い国際的視点の中から対ロビジネスを進めることが望ましいと思われる。

B 現地視察による地域事情の把握

ロシア経済も、世界の流れに沿って早いスピードで変化しつつある。したがって、対ロビジネスを推進するためには、常に現地の経済・社会事情、ロシア企業の行動などの変化を自らの目で正確に把握し、対応することが必要であろう。昨年、舞鶴市が極東野菜視察団を派遣した成果として、極東地域から“かぼちゃ”が同市に初輸入されたということである。

C アプローチ方法の工夫

対ロビジネスを推進するに当り、現在なお日ロ経済交流にいくつかの問題点を抱えているだけに、企業単独の判断で進めるのではなく専門機関（ジェットロ、ロシア東欧貿易会など）大手商社の活用をはかるとともに、行政機関の協力による展示会、商談会、国際交流会議などを通じて推進することが望ましい。

D 人材の育成

近年、ロシア企業には、優れた国際感覚を有する若手経営者の台頭が目立つ。北陸企業としても、ロシア側の世代交代の流れに対応し、彼等と同じ目線で話し合い、理解し合うことのできる若手人材の育成が肝要である。同時に、留学生を含めたロシア人の雇用・活用についても検討することが必要となる。

以上

参考・引用資料

- 「ジェットロ貿易投資白書」2005年版 2005/7
- 「ERINA REPORT」2005/6～2006/1

主なヒアリング先

北陸3県税関支署、富山県、北陸企業など