

北陸地域における対ロビジネスの変化と課題

富山県貿易・投資アドバイザー 野村 允

ロシア政治・経済の安定化という大きな流れの中で、GDPはこの7年、連続して成長を継続し、外貨・金準備高は3000億ドル台(2006年末)に達したものと推測されている(表1)。この好調持続の背景として、石油を中心とした主要輸出品の価格高騰、個人消費、固定資本投資の増加があげられる。今後、ポストプーチンをめぐる政治的微動が予測されるが、ロシア経済は、“社会問題(人口減少、経済格差、福祉など)”“産業調整”などを推進する中で、安定した推移を辿るものと推測されている。

表1 ロシアの主要経済指標の推移(前年同期比実質増減率、%)

区分	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006年 1-6月
国内総生産(GDP)	10.0	5.1	4.7	7.3	7.2	6.4	6.5
鉱工業生産	8.7	2.9	3.1	8.9	8.3	4.0	4.4
農業生産	7.7	7.5	1.5	1.3	3.1	2.0	1.4
固定資本投資	17.4	10.0	2.8	12.5	11.7	10.7	9.4
商品小売販売高	9.0	11.0	9.3	8.8	13.3	12.8	11.3
実質可処分所得	12.0	8.7	11.1	15.0	10.4	9.3	11.1
輸出 ¹⁾	39.0	3.0	5.3	26.7	34.8	33.9	36.4
輸入 ¹⁾	13.5	19.8	13.4	24.8	28.0	28.5	28.4
インフレ率 ²⁾	20.2	18.6	15.1	12.0	11.7	10.9	10.1
失業率 ³⁾	10.0	9.1	8.7	8.0	8.1	7.7	7.5

(注)1)国際収支ベース。

2)消費者物価。12月の前年同月比。2006年のみ1月～6月の前年同期比。

3)ILO方式。各期末現在。

資料:「ロシアNIS調査月報」2006/11月号

2006年の日ロ関係は「第1回日ロ投資フォーラム」の開催、日本企業の対ロ進出、ロシア政界・経済界の来日など明るいニュースが多く、日ロ貿易額は120億ドルに達したと見られる。今後、日本の大手自動車メーカーの進出に伴う部品メーカーの展開が予想されるが、他面貿易を主体にバランスのとれた多様な日ロ経済関係の構築が求められている。極東地域は、サハリンプロジェクトを除くと目立った動きが見られなかったが、今後、ロシア政府の前向きな“アジア戦略”の下、中央から極東地域への重点的投資が持続的に行われるかどうか注目される。

2006年末、これまで動きの鈍かった北陸地域の

対ロビジネスがこういった動きを示しているのかをキャッチするため、関連機関(企業を含め)へのヒアリングを行った。本稿は、ヒアリングと既存資料を中心に、最近の対ロビジネスの動きと今後の課題について、貿易取引と企業展開を中心に、簡単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変化

(1)貿易取引

A 現状

2005年の北陸地域の貿易総額は、7122億円(前年比24.9%増)このうち対岸貿易額が3198億円(同26.3%増)と大きく伸びた。対岸貿易額の貿易総額に占めるシェアは44.9%(同44.3%)と依然高く、国別では中国、ロシア、韓国の順である(表2)。

対ロ貿易の特徴は以下の通りである。

対岸貿易に占める対ロ貿易のシェアは27.6%(前年26.7%)とシェアアップが続いている。特に輸出増、輸入減によって輸出超過型の貿易構造となった。

北陸3県では、富山県が3県の89%を占め突出している。3県共通した特徴として輸出増が目立つ反面、福井県の輸入減が特記される。

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、輸入品は木材・同製品、ア

表2 北陸地域の対岸貿易(平成17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	4,206 (1,586) (2,620)	1,925 (1,119) (806)	787 (477) (310)	694 (303) (391)	444 (339) (105)	(0.08) (0.08)
石川	1,532 (672) (860)	429 (189) (240)	50 (19) (31)	252 (125) (127)	127 (45) (82)	
福井	1,384 (729) (655)	844 (467) (377)	47 (7) (40)	595 (309) (286)	198 (151) (47)	4 (4)
計	7,122 (2,987) (4,135)	3,198 (1,775) (1,423)	884 (503) (381)	1,541 (737) (804)	769 (535) (234)	4 (4)

注:(上段)輸出、(下段)輸入

資料:各県税関支署

ルミンゴットに集約されるなど、小品種化を示している(表3)。

ちなみに、2006年上半期における対口貿易額は、543億円(前年同期比57.8%増)となり、北陸3県とも中古自動車を主体とした輸出増と福井県における石炭、アルミンゴットの輸入増が目立った。

B 新しい動きと今後の展望

輸出品では、主核である中古自動車のほか、自動車部品、中古の大型バイク、トラック、ダンプカーや一般建設機械、プレス機械の増加が目立つ。また、ロシア市民の生活レベルの向上を反映してレジャーボート、紙製品(おむつ類など)も散見される。輸入品では、製材のコンテナ化の動きや小ロットの消費を必要とする企業への石炭(中国からのシフト)の増加が特筆される。

今後期待される(可能性のある)輸出品として、

カーシート、シートベルト、土木資材などの非衣料分野、ロシアでインフラ整備が進むことが予想される中で、一般建設機械、産業機械、富裕層の台頭によって、レジャー分野(釣具、レジャーボートなど)、エステ分野(化粧品など)などがあげられる。

C 事例紹介 中古自動車の輸出

a 現状

中古自動車輸出は対口輸出の大宗をなしている。2006年上半期の中古自動車輸出額は265億円で対口輸出額の93.9%を占めている。このうち、富山県が89%を占め突出している。

ちなみに、台数で見ると、2005年が11万5500台、2006年は12万台と予想されている。

2005年7月から中古自動車輸出は業務通関輸出に1本化され、2006年1月からは「ミニカタログ制」の導入など中古自動車輸出の規制が強く行われたにもかかわらず、ロシア市民の日本製中古自動車に対するニーズは依然強いことが窺われる。

b 新しい動き

積出港の分散化 全国の中古自動車オークション市場を結ぶインターネットの波及によって、市場の広域化が加速化し、積出港分散化の傾向が強まっている。北陸地域でも、伏木富山港以外に金沢、七尾、敦賀、福井の諸港における中古自動車の輸出は逐年増加している。

仕入れ方法の多様化 中古自動車の仕入れ方法は以下の3通りに大別できる。

伏木富山港周辺に点在する中古自動車マーケットへ出向いて購入する従来型の方法。

ウラジオストクなどにある中古自動車取扱い企業(ロシア人経営)からの車種などの指示に従って買い求めに来日する方法。

現地のロシア企業と富山県に立地しているロシア企業との間で、ネットやメールを通し、車種や価格の交渉を行い、輸出を行う方法。

現在、中古自動車取扱い業者は、パキスタン系150、地元富山県企業が20、その他30の約200件程度と推測されている。特に最近、ロシア人経営の業者(中には自社船2隻を所有している企業もある)の数が部品専門業者とともに増加してきている。

輸送ルートの変化 中古自動車の輸出増を反映した、対口輸送ルートの変化が見られる。

表3 北陸地域の対岸諸国向け主要輸出入品(平成17年)

国 県	区分	ロシア	中国	韓国	北朝鮮
富山	輸出品	中古車・同部品、一般機械	一般機械、非鉄金属、雑製品	プラスチック、電気機器、非鉄金属	
	輸入品	アルミンゴット、木材、原油・粗油	非鉄金属、化学品	一般機械、化学品	
石川	輸出品	中古車・同部品	一般機械、電気機器、繊維関連品	繊維関連品、金属加工機	
	輸入品	木材・製材	建機、原糸、石炭、雑製品	石油製品、原糸、一般機械	
福井	輸出品	中古車	電気機器、原糸、衣類	プラスチック、ガラス、光学機器	
	輸入品	非鉄金属、木材、石炭	非鉄金属、電気機器、石炭、光学機器	化学品、原糸、一般機械、非鉄金属	水産品

資料:各県税関支署

環日本海専門情報

最近、中古自動車の安全志向の高まりから中古自動車専用のRO-RO船の入港が伏木富山港、金沢港に見られる。

昨年8月、敦賀・舞鶴～ポストーチヌィ・ナホトカ間に準定期型(月/3便程度)ルートが開設された。

同12月、伏木富山港の韓国航路(週/4便)に、新しく釜山～伏木富山～ポストーチヌィ(ウラジオストックについては、ロシア側が目下検討中)ルートが加わり、韓国航路は週5/便体制となった。

c 今後の展望

これまでロシア政府の国産車優先を旗印に輸入車(特に中古自動車)抑制の措置(輸入関税の引上げなど)がとられてきたが、最近、“右ハンドル車”の輸入禁止が取沙汰されている。しかしロシア市民の日本製中古自動車に対する根強いニーズは、当面続くものと見る向きが多く、早期実現はむずかしいと思われる。

反面、極東地域住民の生活レベルの向上に伴い、高品質で、安全な自動車への需要が伸びると予想され、従来型の中古自動車ビジネスは変化していくものと思われる。

(2)企業展開

A 現状

2000年に入り、ロシアの政治・経済は安定したものの、日ロ合弁事業をめぐるトラブルの再発、極東地域の投資環境の未整備などを反映して、北陸企業の対ロビジネスに対するスタンスにはまだ逡巡が見られる。

現在、ロシアへ進出している北陸企業は、木材・

製材、自動車販売・修理、ホテル業などである。(表4)

B 事例紹介 最近の変化を中心に

a 木材・製材

T社(合併)

T社は、1991年イルクーツク州に、合併形式で進出した。以下、最近の変化をまとめてみた。

1～2年前から、合併のパートナー(地方政府系企業)の民営化が焦点となっていたが、現状では具体的進展がみられない。

機械設備の老朽化が進み、パートナーからは欧州製の新鋭設備の導入を要請されている。

イルクーツク州では、モスクワ資本や欧州企業(スイスなど)の進出が増え、さらにこれら大企業を核にした地元ロシア企業、既設の外資系企業を巻き込んだグループ化が加速化している。

地方政府からは、ボイラー施設の改善の要請や公民館建設への協力が求められるなど、事業運営面での厳しさが増しつつある。

E社(加工委託)

E社は、北洋材の輸入を行なう中で、大手商社の協力の下、ロシア企業へ製材技術の指導を続けながら地元ロシア企業とのコミュニケーションをはかってきた。以下、最近の変化をまとめてみた。

当初からロシア企業との合併を狙わず、2002年に開設したナホトカ工場(最終製材品化を目的に元造船工場を借り受け新鋭設備を導入した)を核に、ロシア企業への加工委託方式(協力工場)を採用した。その後、委託先の加工レベルの優劣から委託先の集約化を行ない、現在3社(イルクーツク

表4 北陸企業の対岸諸国への進出状況

(単位:件)

国名	県名				主な進出企業		
	富山	石川	福井	北陸計	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	162	76	126	364	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	8	7	28	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	180	86	133	399			

注:事務所も含む

資料:「富山県企業の海外事業所調査」2003年12月(財)とやま国際センター、2006年3月 ジェトロ富山

「2003年石川県貿易・海外投資活動実態調査報告書」2005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」2005年3月 福井商工会議所

州2社、沿海地方1社)とパートナー関係にある。

最近、イルクーツク州を中心にした東シベリア地域(“あか松”地区)では大手資本による地元製材業のグループ化が進行し、製材品化のスピードが早まっている。

地方政府は、原木輸出を抑制(原木価格の値上げなど)し、木材加工能力の増強を目指し、木材ターミナルの集約化を行い(不法伐採・通関・出荷などのチェック機能を強化)現地での製材品化のスピードアップを積極的に奨励している。

E社は、委託先の加工技術のアップを背景に、ナホトカ工場における加工能力(最終製材品化)を2倍に引上げるための設備の増設を実施した。

以上紹介した2社を含め、地元北洋材関連業界では、今後の北洋材・同製品の動きを以下のように予測している。

原木の輸入については、北陸地域に大手合板工場が立地しているため、当面大きく減少することはない。

ロシアでの製材品化の勢いは沿海地方(“えぞ松”中心地区)よりはむしろ東シベリア地域が進むものとみられる。

こうした流れの中で、既進出の日系企業(合弁)の経営は一部成功しているケースを除き、今後大きな岐路に立たされることになる(原木の伐採権を有していないためロシア側に木材ビジネス権を握られる弱い立場になりつつある)。

今後、ロシアから輸入される製材品の適正在庫を確保するため保管倉庫の新増設を行っているケースが散見される。

b 自動車販売

○社(直販、合弁)

○社は、約30年余、ロシア市場向けに中古自動車・同部品の販売(直販・合弁方式)を手掛けてきた。以下、最近の変化をまとめてみた。

直販方式

○社の場合、直販が売上げ全体の90%を占め、販売エリアは東シベリア、極東、モスクワ近郊など広域に及んでいる。



2006年の業績は、好調なロシア経済および市民生活の向上を反映して、過去最高を記録した。

取扱い製品は、中古乗用車、大型・小型トラックおよびそれぞれの部品など多品目に亘っているのが特徴であり、強味でもある。最近、部品の伸びが著しい。

ロシアの7地区にそれぞれパートナー(ロシア販売担当の企業)を有し、彼等には価格よりは品質の良さを強調する販売戦略を促している。

永年取引しているこれらのパートナーとは、深い信頼関係に基づいた情報交換および代金回収のスピード化を根づかせている。

合弁企業

イルクーツク州に2つの合弁会社(経営はパートナーに委託)を有しているが、近年目立った業績をあげていない。今後、○社としてはこれ以上の投資を行う計画はない。

パートナーは、若手経営者であり、○社としては2つの合弁企業を国際ビジネス教育の場として提供し、今後とも日ロ間の経済協力関係を維持していこうという姿勢に見受けられた。

今後の課題

輸送面で、SLB輸送運賃の値上げ、空コンテナ不足が悩みである。

中古自動車・同部品の市場として、ウラジオストクを拠点としている現状の位置づけは当面変わることはないと思われる。

環日本海専門情報

中古自動車ビジネス(部品を含め)は今後高品質を求める需要層の拡大化への対応が課題となる。

ロシア人経営者の世代交代(欧州で教育を受けた若手経営者の増加)により、彼等と対等に話し合える日本人若手経営者の出現(育成を含め)が望まれる。

日本市場に関する情報不足が目につくが、ロシアの主要地区に欧州企業が実施しているようなビジネスセンターの設置が必要である。

C 新しい動き

2004年から、2005年にかけて、北陸地域の工作機械メーカーがロシア企業およびロシアに進出している欧州企業の営業所と代理店契約を締結したケースがあった。今回のヒアリングの中から、対ロビジネスの動きをいくつかまとめてみた。

2007年1月、福井県の木材業および建材メーカーとロシア企業(ハバロフスク市の地元商社)との間で、最近のハバロフスク市のマンションブームを背景に、水回り品(トイレ、ユニットバスなど)の“ ショールーム ”の設置と製品販売を目的とした合弁契約を締結した(4月中旬、オープン予定)。

石川県のFA関連機器の製造・販売企業が、同社の“ タッチパネル式操作表示盤 ”に関心を示したモスクワ近郊のロシア企業からの引き合いを受け、目下良き代理店の選別を行っている。

最大手の建設機械メーカーでは、今後、モスクワ近郊でのインフラ整備が当面続くものと予測し、一般建設機械、産業機械の現地生産を検討している。



そのほか、一人乗りミニカーのメーカーとロシア企業(モスクワ)との間で、販売代理店契約を締結したケース、またロシアのエステブームを背景に石川県の伝統産業を代表する金箔を活用した“ 金箔入りの化粧水 ”、“ 金箔パック ”を扱う企業に対してロシア企業に関心を示しているというケースなどの動きがある。

2 北陸地域における対ロビジネスの課題

(1) ロシア経済の発展方向

ロシア経済は、安定期から発展期へ入りつつあるといわれている。その背景として、ロシアへの投資先が資源開発からインフラ、加工業、輸送分野などに広がりが見られること、政府が掲げる政策が国民生活の向上に具体的に踏み込んだ「社会指向」となってきた点などがあげられている。

2006年9月、サンクトペテルブルグで「日ロ投資フォーラム」が開催された。同フォーラムに対する日本側の感想として、「ロシア経済の新しい動きの中で、対ロビジネス関連の法制度の整備も徐々に進んでいるが、今後、日ロビジネスに関心を示しつつある企業 特に中小企業への最新の情報提供や対ロビジネス環境のさらなる改善を望む」声が聞かれた。ちなみに、極東地域は、同地域が抱える限られた消費市場、地場の製造業の発達の遅れなどを勘案すると、中央政府の極東開発の根本的転換如何が今後の焦点となろう。

(2) 対ロビジネスの課題

A アンケート調査から

国際協力銀行のアンケート調査「わが国製造企業の海外事業展開に関する調査報告(2006年11月)」によると、今後中長期的に見て、ロシア市場を有望視する理由の第1位は「市場の成長性」であり、課題は「法制度の運用が不透明」がトップである。

B 北陸地域としての対応

a 多面的交流の促進

経済、文化、スポーツ、学術、草の根など多面的な交流を促進することが、国際交流の原点である日ロ相互間の信頼関係を構築することになる。

b 地元商社の機能の充実

かつて対ロビジネスは、地元専門商社が主導してきたが、現在はこれらの商社は存在しない。今後地域として日ロ双方の情報提供、輸出入品の開発、対ロビジネスのアドバイスなどを手掛ける商社の機能の充実をはかることが望まれる。

c 人材の育成

欧州で教育を受けてきたロシア人の若手企業者と対等に話し合える地元国際ビジネスマンの育成が必要となる。

c 現地視察の実施

ロシア経済・社会事情の変化を正確に、スピーディにキャッチするため、定期的に現地視察を行う中で、自らの目でこれらの変化を確かめニーズの把握に努めることが望まれる。

以 上

参考・引用資料

- 『ジェトロ貿易投資白書』2006年版
- 『ロシアNIS調査月報』ロシアNIS調査会 2006年11月
- 『ERINA REPORT』2007年1月

ヒアリング先

北陸3県税関支署、北陸企業、北陸3県のジェトロなど



C 北陸企業の戦略

a 広い国際的視野の保持

今後、グローバル化が一段と進む中で、1国・1地域のみこだわらず、常に幅広い国際的視野を保持していることが大切である。

b 情報・人的ネットワークの展開

事例でも紹介したように、ロシア側の知日派を増やし、良きパートナーを見つけるためには、常に情報・人的ネットワークを形成しておくことが肝要であろう。