

北東アジア地域と北陸地域との 経済交流の現状と展望

環日本海経済交流センター 貿易・投資アドバイザー 野村 允

はじめに

2008年秋以降、世界金融危機および世界同時不況に見舞われた世界経済は先進諸国を中心に大きなショック状態が続いた。本年に入り、各国独自の景気対策や危機打開のための諸国間の連携・協力が進み、中国、インドなどを軸に経済は幾分か回復の兆しが見られる。反面、こうした混沌とした情勢の下、世界的に保護主義の流れが強まり、地域間紛争が頻発化し、また各国それぞれ複雑な国内事情を抱えているなど、当面、世界経済の先行きは不透明な状態が続くものと思われる。

これまで順調に推移してきた北陸地域と北東アジア地域（本稿ではロシア、中国、韓国）との経済交流は、世界不況の影響を受け、足踏み状況が続く中で、今後の成行きが注目される。

本稿は、北東アジア地域と北陸地域との経済交流の動きについて、2008年を中心とした既存データの分析および最近の情勢についてのヒアリングなどを元に、今後の展望および課題について簡単にまとめたものである（本誌「環日本海経済ジャーナル」No.79およびNo.81も併せてお読みいただきたい）。

1 貿易取引 —2008年通関実績から—

(1) 対岸貿易の特徴

①2008年における北陸地域の貿易総額は、10,513億円（前年比10.1%増）、このうち対岸貿易額は4,678億円（同2.8%増）で引続き着実な伸びを示した。貿易総額に占める対岸貿易額の構成比は44.5%（前年47.7%）と依然高く、国別ではロシアが引続きトップの座を占めた（表1）。

昨秋発生した世界金融危機、世界同時不況の影響を見るため、2008年を上期、下期に分けて前年同期と比べてみると、貿易総額は上期が17.8%増、下期が3.7%の微増、一方、対岸貿易額は上期が10.5%増に対して下期は4.1%減となり、それぞれ下期の落込みが大きかった。国別では対口が上期22.6%増、下期が2.2%の微増と減速、対中

表1 北陸地域の対岸諸国貿易（2008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	6,640 (2,948) (3,692)	3,303 (2,334) (969)	1,757 (1,341) (416)	837 (430) (407)	709 (563) (146)	- (-) (-)
石川	2,238 (956) (1,282)	620 (280) (340)	80 (59) (21)	378 (142) (236)	162 (79) (83)	- (-) (-)
福井	1,635 (684) (951)	755 (389) (366)	295 (128) (167)	317 (154) (163)	143 (107) (36)	- (-) (-)
合計	10,513 (4,588) (5,925)	4,678 (3,003) (1,675)	2,132 (1,528) (604)	1,532 (726) (806)	1,014 (749) (265)	- (-) (-)

注：(上段) 輸出、(下段) 輸入

資料：各県税関支署

は上期、下期とも減少したが、下期の減少幅が大きく、対韓は下期に微減した。ちなみに、09年上期の対岸貿易額は世界不況の影響から前年同期比54.1%減となり、対口貿易を中心に大きく落ち込んだ。国別では中国が第1位、ロシアは第3位に落ちた。

②輸出入別では、対岸貿易総額が輸出増（前年比7.4%増）、輸入減（同4.6%減）となり、国別では、対口貿易の輸出増、輸入減、対中貿易が輸出入とも減、対韓貿易が輸出入とも増加した。ちなみに、09年上期は前年同期比78.3%減となった。特に、中古車に特化した輸出が同85.8%減と激減した。

③県別では、富山県は北陸地域の対岸貿易額の70.6%を占め突出しているが、対岸貿易額の国別構成比はロシアが53.2%、中国が25.3%、韓国が21.5%であった。石川県は中国が60.0%、韓国が26.1%、ロシアが12.9%で、福井県は中国が41.9%、ロシアが39.1%、韓国が19.0%であった。ちなみに、09年上期では対口貿易依存の高い富山県の構成比が59%（前年同期71%）とシェアダウンした。

(2) 国別動向と展望

A 対ロシア

a 現況

①北陸3県の対口貿易額は2,132億円（前年比11.7%増）で、対岸貿易額の45.6%（前年41.9%）

を占めた。対口貿易は好調な輸出の伸び（前年比21.3%増）に支えられて好伸したものの、上期、下期別に見ると、輸出の下期減速（中古車輸出）によって対口貿易の伸びの低下が顕著となった。他方、輸入は上期、下期を通して減少を示し前年比6.9%減となった。

②県別の特徴として、富山県が北陸3県の82.4%（前年86.2%）を占め突出している。福井県が輸出入とも前年比増加したのに対して、富山・石川両県は輸出増、輸入減となった。

b 主要輸出入品の増減 —2007年比較—

輸出品は北陸3県共通して、中古車輸出に特化（前年比12%増、対口輸出額の90%）している（表2）。その他、前年に比較して増加した輸出品は一般機械、中古トラック・バス、人造黒鉛電極などがあげられる。他方、輸入はアルミインゴット、木材・同製品、石炭に集約されるが、木材の大幅減が目立った。こうした輸出入品の変化の背景は、これまで対口輸出の主核であった中古車輸出が、ロシア経済の悪化に、輸入関税の大幅引き上げ措置が加わり、昨年後半から失速状態となったことがあげられる。輸入は、木材が日本の住宅市場の低迷とともに、ロシア側の原木輸出規制措置（原木の輸出課税の大幅引き上げ）の動きが減少要因となった。

c 今後の展望

①2009年の日口貿易は120億ドルを割り込むものと推測され、貿易構造は中古車輸出の激減、石油、LNG（サハリン産）の輸入増によって輸入過多型へ変化するものと思われる。

②北陸地域は、中古車輸出に依存してきただけに、当面対口貿易は低迷が続こう。したがって、北陸地域として永年の課題であった新しい対口輸出品の開拓が求められる。

本年度始動した「ロシア極東・中国東北地方向け輸出品発掘トライアル事業」（国土交通省・

富山県）の成果や中央政府からのコントロールが強まりつつある「極東ザバイカル発展プロジェクト」（特にAPECサミット整備事業）関連事業へのビジネスチャンスに期待したい。

③具体的な輸出品として、ロシア進出の日系自動車メーカーへの部品・部材、産業機械、食品（例：日本酒をロシア企業へ委託販売しているケースあり）、日常生活品（紙製品、化粧品など）、医薬品など、輸入品としては、製材品、水産加工品、石油製品などがあげられよう。最近、食品機械、耐寒地向け洗車設備などの打診があったということである。

B 対中国

a 現況

①北陸3県の対中貿易額は1,532億円（前年比7.3%減）で、輸出が同9.3%減、輸入が同6.3%減となった。対中貿易額を上期、下期別に前年同期比を見ると、上期が3.1%減に対して下期が11.9%減となり、下期の落ち込みが大きかった。ちなみに、09年上期は前年同期比36.3%の減少となった。中でも、石川県の一般機械の輸出減が大きかった。

②富山県が、北陸地域の対中貿易額の54.6%（前年53.9%）を占めている。

b 主要輸出入品の増減 —2007年比較—

①富山県の輸出増加品は電気機器、プラスチックなど、減少品は非鉄金属、一般機械、雑製品などであった。輸入の増加品は石炭、鉄鋼、化学品、減少品は金属製品、非鉄金属などであった。

②石川県の輸出増加品は荷役機械、電気機器など、減少品は繊維機械、金属加工機などであった。輸入増加品は建機・原糸・繊維製品など、減少品は大きく落ち込んだ製品はなかった。

③福井県の輸出増加品は特に大きく増加した製品はなく、減少品は原糸・繊維製品、金属加工機、音響・映像機器部品など品目が多かった。輸入の

表2 北陸地域の対岸諸国向け主要輸出入品（2008年）

国別 県別	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、人造黒鉛電極	一般機械、非鉄金属、電気機器、雑製品	プラスチック、電気機器、非鉄金属、一般機械	—
	輸入品	アルミインゴット、木材、石炭	非鉄金属、化学品、雑製品	一般機械、電気機器、非鉄金属	—
石川	輸出品	中古車・同部品、一般機械	一般機械、電気機器、繊維関連品	医薬品、荷役機械、金属加工機	—
	輸入品	木材・製材	建機、原糸、石炭、雑製品	原糸、一般機械、非鉄金属	—
福井	輸出品	中古車、一般機械	電気機器、織物、金属加工機	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、石炭、光学機器、電気機器	化学品、原糸、一般機械	—

資料：各県税関支署

増加品は石炭、衣類など、減少品は非鉄金属、科学光学機器などであった。ちなみに、09年上期の輸出入品では、輸出が一般機械、非鉄金属の減少、輸入では鉄鋼、建機の減少が目立った。

c 今後の展望

①2008年10月以降、世界不況の深まりから、欧米向けを中心とした外需の落込みが大きい。本年に入ってから貿易額は前年同月比20%台の減少が続いている。

②09年上期の日中貿易は前年同期比23.1%減であった。今後、減少傾向が続くと見られるが、中国国内の内需回復が外需を上回る兆しがある。対中輸出の減少が縮小傾向にある中で、本年下期の動向が注目される。

③北陸地域では、中国国内の自動車、家電、石油化学関連などの受注回復傾向について中国進出企業から伝えられている。今後、これら業種関連の部材とともに、内需回復に伴い消費材、食品関連、省エネ機器、農機具などの輸出増が期待される。最近、中国市場における現在のニーズに即した製品（高品質にこだわらない機械・機器など）の生産、輸出を狙っている企業が敬見される。

C 対韓国

a 現況

①北陸3県の対韓貿易は、1,014億円（前年比3.3%増）で、輸出が同1.8%増、輸入が同7.7%増となり、引き続き輸出過多の貿易構造であった。上期、下期別では、下期の減速（上期の前年同期比10.4%増、下期は同3.3%減）が顕著となった。ちなみに、09年上期は前年同期比29.8%減となった。

②県別に見ると、富山県が輸出入とも増、石川県は輸出減、輸入増、福井県は輸出入とも減少を示した。ちなみに、09年上期では福井県のガラス製品の輸出増が目立った。

b 主要輸出入品の増減 —2007年比較—

①富山県の輸出増加品は非鉄金属、科学光学機器、人造黒鉛電極など、減少品はプラスチック、半導体等製造装置などであった。輸入の増加品はアルミ合金など、減少品は鉄鋼、衣類などであった。

②石川県の輸出増加品は繊維機械、荷役機械、電気機器など、減少品は金属加工機などであった。輸入増加品は原糸・繊維製品、鉄鋼など、減少品は非鉄金属などであった。

③福井県の輸出増加品は原糸、医薬品、金属加

工機など、減少品は化学品（有機化合物）などであった。

c 今後の展望

①2008年秋以降、世界不況の影響から対外依存度の高い韓国経済は輸出減に直面した。本年に入り、景気対策効果にウォン安が追い風となり、経済に薄日が差し中国向けを中心に輸出が回復傾向にある。

②日韓貿易は従来から基幹部品などの輸出主体の構造になっている。今後、日韓における部品・素材分野での産業協力が進む中で、日本企業としては高品質な韓国製品（金型、工具、電気部品など）の調達を検討するケースや韓国市場で未発表の日本製品（アルミ合金素材など）に対する韓国企業からの供給要請が高まることも予想される。

2 海上輸送ルートの動き

近年、日本海沿岸諸県を中心に、日本海を巡る海上輸送ルートの動きが活発になった。

(1) シベリア鉄道輸送の利用

日本海沿岸諸県では、物流網の構築を目指す動きが活発化し、中でもTSR（シベリア鉄道輸送）利用に対する関心が高まってきている。

2009年には、伏木富山港をモデル港とした国内ルート（東海北陸自動車道の利用）・海上ルートによるトライアル輸送（中部圏～伏木富山港～ウラジオストク港～ノボシビルスク）が実施された。

(2) 日本海横断フェリー航路の動き

①本年6月スタートした韓国・東草～新潟～ロシア・トロイツアのV字型航路は、運航されているが苦戦を強いられている。

②本年6月、韓国・東海～境港～ウラジオストク航路が開設された（1ヶ月の貨物実績は20Fコンテナ7本とばら荷、利用者数は観光客主体に3,326人）。

(3) その他

①昨年、仙台～（JR）～秋田港～ポストーチヌイ港ルートでシーアンドレール輸送が試航されたが、今秋再トライアルする予定である。

②山形県（酒田港）では、既設の東方水上シルクロードを利用し、黒龍江省へ県産品（米、果実など）を輸出する予定である。

③日本海沿岸諸県の新しい動きとして、日ロ直航ルートの開設と集荷促進のため、ビジネスチャンスを働き掛けるコーディネーター機能をもった

組織づくり・専門員の採用および駐在員事務所開設の検討を進めている地方自治体が散見される。また、地域港間の連携協力気運の高まりとともに諸県間での人的交流が目立つようになった。

3 企業展開

(1) 対ロシア

A 現況

近年、対ロ進出には逡巡を見せていた北陸企業の中で、ロシアへの企業展開の胎動が見られ、中でも大手商社・メーカーの支援の下で具体的活動を指向したケースがある。しかし、08年秋以降の金融危機、世界同時不況の影響を受けて具体的な展開には至らず、模様眺めの状況にある(表3)。

B 事例紹介

(詳細は、本誌「環日本海経済ジャーナル」No. 81をご参照いただきたい。)

a 木材・製材業

近年、ロシアは、現地での木材加工を促進するため、原木輸出税を大幅に引き上げる意向である。永年、北洋材を取り扱ってきた業者間に不安感が漂っている。

①合弁企業A — 昨年、原木に対する課税率アップを予測して、本社における原木購入→製材の工程を廃止し、合弁事業に一本化をはかった。目下、現地での新たな設備投資については模様眺めの状況にある。

②委託加工企業B — これまで原木の輸入とともに、ロシアの地元企業(協力工場)へ加工技術を指導、現地で加工された半製品を本社工場で完成品化してきた。今後、高品質で日本市場にマッチした半製品を安定供給できる協力工場を拡充するため、ロシア企業の選別化を実施し、目下技術指導を行っている。ちなみに、目下、中ロ国境地

帯には中国の中小製材工場が数多く立地しており、今後、ロシアから製材品を購入するに際し、中国企業の動向を注目する必要がある。

b 日常生活用品販売業

昨年、合弁形式でハバロフスク市郊外のホームセンター内の一角に、システムキッチンなどを展示・即売する“ショールーム”を開設した。開設後、売上げは2倍伸びたが、今後は中国・韓国製品との競合が強まるものと見られる。

C 新しい動きと今後の展望

①昨年、建設機械メーカーが、モスクワ郊外に進出した(2010年本格的生産開始予定)。本年に入り、鉱山開発機械部品の補修・再生専用工場も建設する予定であり、ロシア市場を有望視する姿勢には変化がないものと見られる。

②ロシア経済は、当面、不透明な状況が続き、対ロビジネス(特に、直接投資)の対応には模様眺めが必要かと思われる。ただ、北陸企業の中には、ロシアの中小企業も徐々に育ってきている中で、中長期的に見てロシア市場を有望視し、自社独自の技術を活かしてロシア市場へ参入しようとしている動きが散見される。また、今後期待できる分野としては、ロシア市民の生活高度化にマッチした日常生活用品などのアンテナショップの進出、また「極東ザバイカル発展プロジェクト」関連事業への参画についても期待したい。

(2) 対中国

A 現況

①中国へ進出している北陸企業は、2000年中国のWTO加盟を機に活発化し、2000年から04年の間に集中したが、それ以降、足踏み状態が続いている(特に、製造業で顕著)。

②進出目的の変化 — これまで労働力確保、ローコストに比較優位を求めての進出から現地の

表3 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	1	8	伏木海陸運送 田島木材 YKK	奥野自動車商会	サンワ・アローズ (竹田材木店)
中国	200	100	103	403	タカギセイコー スギノマシン YKK	ヤギコーポレーション コマニー 小松電業所 アイ・オー・データ機器	井上ブリーツ 日華化学 新道繊維 セーレン
韓国	13	11	6	30	不二越 北陸電気工業 YKK	アサヒ装設 高山リード エフ・イーシー	日華化学 セーレン タケダレース
計	218	113	110	441			

資料:ジェトロ富山(2008/4)、ジェトロ金沢(2009/3)、福井商工会議所(2008/3)

マーケットを狙ったケースが主力となっている。

③既進出企業行動の多様化 — 進出先の事業活動は製造および販売拠点が最も多いが、近年、自社の生産体制を再編成する中で、情報収集・サービス機能の充実、メンテナンス・検査機能、研究開発機能を付加するなど企業活動が多様化してきている。また、中国市場における多国間ビジネスアライアンスのケースも散見される。

B 最近の企業活動のパターン

a 新規進出のケース

- ・総合ガラスメーカー（プラズマディスプレイのカバーガラスなど。裁断－加工－出荷までの一貫体制の確立）
- ・ホームファッション商品メーカー（ラッセルレース製造。染色整理－縫製までの一貫生産体制の確立。カーテン地など）

b 現地生産体制の強化と生産の効率化

- ・ワイヤーハーネス製造（中国内工作機械向けの回復→現生産能力を2倍に拡充）
- ・チップコンベヤーメーカー（国内需要増を見込み工場の拡張－生産能力3倍）
- ・樹脂部品メーカー（国内自動車メーカー向けの受注増→既設の金型製造部門をシフトして成型、塗装、組み付けの一貫生産体制の確立）

c 販売・営業拠点の設置

- ・工業用ホース直販の現地法人（中国市場での拠点化体制の確立）
- ・眼鏡枠の企画・販売の現地法人（中国市場に3拠点を設置）
- ・カフェ&バーおよび日本レストランの進出が多く見られる。

d その他のケース

- ・ショールームの設置（包装機、米・小型精米機販売）
- ・システム検証分野の一部を中国企業へシフト
- ・技術供与（プラント設計・施工業務を中国鉄鋼向けに実施－現地法人化計画）
- ・砂防緑化資材の開発と事業化成功（東レ合繊のクラスター活用）
- ・ビジネスアライアンス — 硬化プラスチックメーカーが、韓国へ進出→日韓合弁企業を設立、その後中国企業と合弁（日中韓の合弁）→イギリスの鉄道関連企業からの受注

以上、北陸企業の事業活動ケースをいくつか紹介したが、反面中国からの撤退ケース（繊維、測

量・土木工用CADソフト開発、飲食）もある。

C 今後の展望

①世界経済が低迷状況が続ける中で、海外からの対中直接投資は減少傾向にある。反面、世界各国で需要収縮の止まらない状況の下で実施された中国政府の内需拡大策は、外資による斬新な商品・サービスの提供を促すなど新たな対中ビジネスチャンスを生むものと期待されている。

②生産活動面で見れば、今後中国国内では需要回復に伴ってコストアップ問題が再び生じてくることが予想される。日本の中・高付加価値製品にとっては、輸出向けの生産拠点として中国を活用することのメリットは大きい。したがって、日本企業としては、自社の生産体制の再構築をグローバルレベルで実施する中で、これまで自社で生産していた輸出製品を中国へ生産シフトする動きが強まりつつある。加えて、中国で生産するメリットをフルに活かすためには、中国拠点を中国国内の需要を取り込むための内販基地として活用することも肝要となる。

(3) 対韓国

A 現況

①韓国に進出している北陸企業は表3の通りであるが、既進出企業のうち2000年以前に進出した企業は大企業を主体に全体の8割を占めている。これらの企業の多くは、合弁形式で、現在パートナーの韓国企業に経営を委託している。

②近年、新規進出のケースは少ないが、販売目的の現地法人・営業所の設置、販売・生産委託などのケースが見られる。

B 進出企業の動向

a 韓国企業からの要請で進出

- ・一般機械器具メーカー（油圧機器の生産・販売）
- ・ファスナーメーカー（製品の生産・販売）
- ・産業用廃棄物焼機メーカー

b 新市場の開拓

- ・総合ガラスメーカー（ガラス加工設備の製造、メンテナンス、販売 — 現地法人）
- ・スポーツウェアメーカー（アウトドア・アスレチックスタイル関連製品の製造・販売）
- ・プラスチック関連メーカー（強化プラスチック最新成型法の技術供与、プラスチック原材料販売）
- ・食品機械メーカー（フライヤーなどの製造・販売・メンテナンス）

c その他—各種経済交流—

①委託生産

- ・医薬品メーカー（ジェネリック医薬品）
- ・建設機械メーカー（大型プレス機械）
- ・総合食品製造販売業（海産物など）

②委託販売

- ・加工機メーカー（機械部品切断用レーザー加工機など）
- ・農機具メーカー（精米機プラントなど）
- ・各種鉄鋼製品メーカー（既設現地法人を通じて、マンション用宅配受け取りボックスの拡販体制の強化）

C 今後の展望

①昨秋以降、韓国経済の先行きに悲観的見方が往来していたが、本年に入り、景気対策の効果とウォン安によって、一部輸出産業に回復が見られる。外資は、韓国市場からの引き上げ傾向を強めている。

②こうした動きの中で、本年上期における日本からの直接投資が前年同期比83%増を示した。この背景は、円高・ウォン安に、韓国の液晶パネルのフル生産と関連素材の現地生産拡大投資の活発化があげられよう。

③今後、日韓合意に基づき、日韓産業協力の促進が予想される中で、韓国からの日本企業誘致活動も加わり、日本からの素材・部品関連企業の展開が推進されよう。北陸企業も、「北陸韓国経済交流会議」を継続し、韓国企業との“部品素材調達・供給展示会”などの開催や共同研究開発など具体的事業活動を進める中で企業展開が活発化してくることが予想される。

4 今後の課題・対応

①昨秋以降、世界金融危機、世界同時不況の影響によって、世界経済は今なお、混迷状況にあると言えよう。

②こうした情勢の中で、北東アジア地域における国・地域は、それぞれが蒙ったマイナス影響に対して、諸国間との連携をとりながら独自の経済政策を展開してきた。その結果、既に回復軌道に乗ろうとしている国・地域、産業界が出てきている一方、いまだ混迷状況から脱し切れない国・地域、産業界があるのも確かである。

③今後、北東アジア地域と北陸地域との経済交流を推進するに際して、対象国・地域および産業

界の諸事情の変化、ニーズおよび将来の可能性などを速やかに、正確にキャッチし、きめ細かな対応を行うことが肝要であろう。

以下、北陸地域として、今後北東アジア地域との経済交流を進めるのに際して求められる課題・対応を簡単にまとめてみた。

(1) 連携・協力の推進

A 物流ネットワークの構築

例—新輸出入産品開拓のためには、①利便性のある輸送ルートの開設、②集荷活動の広域化が必要となるが、そのためには県域を越えた港湾利用、共同配船など港湾を核とした域外との連携・協力による物流ネットワークの構築が必要となろう。

B 垣根を越えた業界の事業活動

例—先頃産地の復権を目指した「北陸3県繊維産業クラスター」が始動し、県境を越えて海外市場調査、人材育成、研究開発の事業活動を展開する計画である。将来的には、異業種業界間の連携・協力推進が望まれる。

C 交通手段の複合化

例—環境に優しい輸送手段を加味した複合輸送のトライアルの実施（シーアンドレール輸送）→高速道路、鉄道、港湾を結ぶ交通施設の連結化の促進（通し運賃設定などソフト面の充実も含む）。

(2) コーディネート機能の充実

—組織づくりに向けて—

例—ビジネスマッチングのアドバイス、コーディネートを手掛ける組織づくり（専門員の配置、海外事業所の設置も含む）。先進事例としては、秋田県、島根県、静岡県、北海道、新潟県などがあげられる。

(3) 現地事情の変化などの把握

例—現地事情の変化やニーズを速やかに、正確にキャッチし、ビジネスチャンスの可能性を発掘するためにも、企業自ら定期的に現地視察を実施する。

(4) 国際ビジネスを担う人材の育成

例—北東アジア地域のビジネスマンと対等に語り合い、ビジネスアライアンスをリード出来るような国際ビジネスマンの育成（外国人の採用を含め）が最も重要な課題であろう。

以上

【参考・引用資料・主なヒアリング先】

「ロシアNIS経済速報」（㈱ロシアNIS貿易会）、「中国経済」（ジェトロ）、「Warm Topic」（北陸AJEC）、日本サムスン、北陸3県税関支署、北陸3県ジェトロ、北陸3県企業など。