

5日間のウラジオストク

— 日露官民合同極東経済会議に参加して —

富山県貿易・投資アドバイザー 野村 允

はじめに

6月29日から7月3日までの5日間、4年振りにロシア沿海地方のウラジオストク市に滞在した。今回の訪問スケジュールは同市で開催された“経済貿易日露政府間委員会極東分科会第6回会合”(6/30~7/1)に参加し、その後沿海地方政府への表敬訪問、日本センター訪問、沿海地方進出の外資系企業との懇談会への出席等であった。

本稿は、これらのスケジュールにしたがって実施された会合等の内容を紹介するとともに、短時間ではあったが、優秀なガイド(海洋大学の日本語教師)に連れられて市街を徘徊し得た街の表情、および市民生活の変化の一端を簡単にまとめたものである。

1 日露官民合同会議に参加して

2日間にわたり、ウラジオヒュンダイ・ホテルで開かれた会議には、ロシア側から、政府、極東地域の地方政府、企業、経済団体等約70名、日本側からは政府、地方自治体(富山・新潟県)、企業、経済団体等約70名が参加した。

今回の会合は、本年1月、日露首脳間で提起された「日露行動計画」の着実な実施を意味するものであり、また、川口外務大臣のウラジオストク訪問およびフリステンコ副首相との“貿易経済日露政府間委員会共同議長間会合”に引続いて行われた。本会議が、エネルギー分野を主体にシベリア極東地域における日露経済協力発展の気運が高まる中での開催となったという意味において、正に時宜を得たものであったと言える。

(1) 会議のテーマ

会議では、次のテーマについて検討がなされた。

- ① 極東地域の経済状況、日本と極東地域との経済関係の現状と課題
- ② エネルギー問題 — サハリンプロジェクト、シベリア極東の資源開発およびパイプライン整備にかかる協力 —
- ③ 日本とロシア極東地域との経済交流の促

進および“貿易投資促進機構”の設立
— 取り組みの現状と“貿易投資促進機構”の設立、“ツーステップローン”の活用の現状と見通し —

- ④ 個別分野の協力 — 観光、木材、中小ビジネス、港湾輸送など —

(2) 報告の中から

日露双方から数多くの報告、提案などがなされたが、その中から特に、注目された2つの意見発表を紹介しよう。

① 日本側 — 石油公団 —

「東シベリア油田の特徴は、市場から遠く、搬出ルートがなく、地質情報の蓄積がないことである。このため、西シベリアと比較して開発が進んでいない。他方、いくつかの大規模な油田が発見されている。これらが本格開発にシフトすれば、アンガルスク~ナホトカパイプラインに必要な年間の生産量(5,000万t)は十分に満たすことが可能である。太平洋パイプラインは、ロシアの領域内のみを通過するものであり、東シベリア油田の開発を飛躍的に増大させることが期待される。日本の評価技術、生産技術、施工技術、管理技術の水準は高く、これらの技術を活用するメリットも大きい。」



官民合同会議

② ロシア側 ― 外国貿易銀行 ―

「当行では、ツーステップローンについて、これまで3つの案件、14億円の成約をみた。うち2件はハバロフスク州の案件（製材機械、および木材搬送機械の調達）であった。しかし、ツーステップローン活用に当って、①手続きが複雑であること、②円建ての融資であるため借り手側に為替リスクがあること、③1件の融資限度額（最低）が1,500万円という額はロシアの中小企業には大きすぎる、④日本からの設備輸入に限定されたタイドローンであること、⑤取引できる設備の種類に制約があること ―― などが今後改善すべき点である。」

(3) 会議に対する感想

会議全体の雰囲気としては、日露双方ともに経済協力に対する強い関心を示す気配を感じることが出来たが、短時間の日程の中で日露双方数多くの発言者が登場したこと、通訳面での不備など会議運営上の問題から十分な討議が出来なかったことは残念であった。

ただ、日露双方にとって重要な多くの重要分野にわたって、問題提起がなされたことの意義は大きく、今後、日露ともに、この会議の成果となるよう、政府、民間ともに指摘された問題点等を検討し、それぞれ解決の方策を見出すことが必要であろう。中でも、今後検討すべき課題としては、①東シベリア極東地域における石油開発、②貿易投資促進機構の早期立ちあげ、③ツーステップローンの有効活用、④観光開発 ―― などがあげられよう。

2 沿海地方政府、日本センター訪問

7月1日午後2時、沿海地方政府および日本センターを訪問した。

(1) ゴルチャコフ副知事の発言内容

同副知事の発言要旨は以下の通りである。

「極東地域の経済状況は、90年代と大きく違ってきている。この状況を受けて、沿海地方政府は2010年までの「経済・産業発展戦略プログラム」を策定中である。同プログラムには、エネルギー、輸送、水産加工、文化、観光などの分野が盛り込まれる。沿海地方としては、このプログラムを通じて私たちが何を望んでいるかについて理解していただいたあと、日本の大企業や中小企業は今後積極的に沿海地方との交流を進めて欲しい。また、副知事との雑談の中で、副知事は「2週間前、サンクトペテルブルグで開催された“第7回経済フォーラム”で、カシアーノフ首相は経済戦略について「これからは東方パイプラインを促進する」と述べたが、この“東方”には幅広い意味が含ま

れており、ナホトカに絞られたわけではないが、沿海地方政府としては、ナホトカまでパイプラインを敷くことに賛成だ」とつけ加えた。

(2) 浅井日本センター所長の発言内容

2000年9月、プーチン大統領が訪日の際、日本センターの設立およびその活動に関する覚書が日露両外相間で署名された。これまで、日本センターの設立主体であった支援委員会の廃止後も、日本センターの活動を継続、発展すべきことが両国政府間で確認されたことを受けて作成された新しい覚書の骨子の中で、日本センターの活動内容は、日本政府の資金および委託によりロシアの改革に対する技術支援を実施し、日露間の貿易経済・文化交流の促進に関する事業を行うこととしている。

日本センターに赴任して2年の浅井所長からは、ウラジオストク日本センターの近況について以下のような説明があった。

「基本的には、センターで講座を受けた方のフォローアップが主な活動であり、中小企業相手の活動が多い。講座は4日間行い、テストで評価の高い人に訪日研修（本年は7人）を行っている。いくつかのプログラムの中で、最も人気のあるのは①マーケティング、②人事管理、③企業の中でのリーダーシップの発揮方法、④中小企業の経営手法、⑤税務など、社会主義体制下では教育されなかったような講座に希望者が多い。

日本語講座は、年間120人が受講する。希望すれば3年間勉強できる。ウラジオストク市では学習熱が高い。常に3,000人が日本語を勉強し（小学校でも学習）している。

各都道府県の自治体との協力も積極的に行っている。例えば、新潟、島根との交流は活発である。今後はビジネス案件も取り扱っていきたいと思っている。最近、ウラジオストク市を訪問した新潟県のミッションが中古の生産機械（900万円）、中古の家電（コンテナ1個当り70万円）、小学校向けに中古パソコン（1台3万円）での取引を行ったということである。

新しい分野として、観光に対する認識が高まってきている。地元の観光業者に集まってもらい協会をつくった。これをベースに、日露経済委員会（経団連）の日露極東観光協力促進会議の際に受け入れも行った。今後、行政への働き掛け、具体的サービスの提供など、協会としてまとまった取り組みの実現に期待している。」

3 外資系企業訪問

極東地域の中で最も外国投資を惹きつけているのはサハリン州（極東地域全体の約60%）、次いでサハ共和国、沿海地方、カムチャッカ州と続いて

いる。因みに、2002年における沿海地方の外国投資は約1億ドル（極東地域全体の14%）であった。

投資国別では、日本が極東地域全体の23%（約3億ドル）を占め、次いでアメリカ、韓国、中国と続いている。しかし、その他の項目のシェアが7割弱を占めており、国が特定出来ない投資が多く含まれている。

今回は、ウラジオストク市に進出し、成功をおさめている外資系2社と懇談する機会を得た。

(1) 「コカコーラ・ウラジオストク・ボトラーズ」

同社のミハイロフ社長（社長歴5年）からは、大変興味深い話を聴くことが出来た。以下、質疑応答も含めまとめてみた。

1994年末、コカコーラのウラジオ事業がスタートした。過去、日本企業の協力を得て、ウラジオストクにコカコーラ工場をオープンする試みがなされたが、結果的に失敗した。その後、アメリカのアトランタ本社が直接投資することになり、モスクワ、サンクトペテルブルグに次いで、ロシアで3番目のウラジオ工場が誕生した。

1995年、ロシアの民間企業（海上輸送のアクフェス社）との合併でスタートしたが、1996年には、持株はすべてアメリカ側出資者に売却され、100%外資となった。現在、コカコーラ系企業は、ロシアに11社ある。

ウラジオストク工場は小規模であるが、今年は年間800万ケースを販売する計画である。極東地域の人口は700万人であるから、1人につき1ケース以上となる。商品ブランドは、コカコーラ、ファンタ、スプライトで、新商品としてバニラコカコーラを売り出す予定である。日本のコカコーラは、商品を常にリニューアルするが、同社は頻りに商品を変える力はない。

飲料水の販売は成功し、現在ロシア極東地域でのシェアは65%、同社のライバル社が15%のシェアである。同社の世界でのライバルはペプシ社だが、極東地域の飲料水市場のシェアは4.5%である。そういった意味で、コカコーラは、極東地域で成功した企業のひとつと言えよう。

商品を順調に販売するため、ロシア極東地域の数カ所に支店を設置し、大都市ではパートナーを見つけた。ハバロフスク市にはコカコーラの物流センター（従業員25名）を設置し、他の都市では物流担当者を配置している。また、極東地域の店舗などには、販売用の冷蔵庫を設置し、飲料を配る機材、ディスペンサー等を置いている。

同社成功の要因として、①納税額では2番、②従業員は同社に勤めることの誇りを持っていること、③従業員の平均給与は一般労働者より高いこと、④ウラジオストク市の文化・スポーツ的なイ

ベントに支援（例えば、サッカー大会など）、⑤毎週土曜日には、子供達の工場見学を実施——などウラジオストク市の社会を支えているという企業の自負心を持ち続けているところにあると思う。

(2) 韓国「NTC」

1998年、コリア・テレコム（韓国通信）は、極東海運（FESCO）をパートナーとした合弁会社「NTC（New Telephone Company）を設立した。現在、出資比率は、コリア・テレコムが73%、サムソン11%、FESCO16%となっている。従業員数は、255名（韓国人5名、ロシア人250名）これまでの投資額は2,200万ドルである。2003年の売上目標は3,400万ドル（社長個人としては4,000万ドルが目標）としている。

同社のライバルは、地元のプリムテレフォンとアコスの2社である。同社の顧客数は9万5,000人（シェア55%）であるのに対して、プリムテレフォンが6万人～6万5,000人（シェア35%）で、残りがアコスである。しかし、2000年当初は同社のシェアが8%であり、3年間に大きくシェアを拡大したことになる。利益が出始めたのは2001年からで、2002年には350万ドルの利益を計上した。

同社が成功しているのは、①ロシアにあって如何に苦しくとも常に清い企業であること、②体を張って、現場の人達と頑張ってきたこと、③特に、'98年は韓国およびロシアでも経済危機があり、外資系企業で撤退したケースが多かったが、同社は簡単に撤退しなかったことが商機を掴んだ——とソソ社長は強調した。

今後の展開について、本年末までに12万人の顧客の獲得を目指している。モスクワでは、携帯電話の普及率が5割を超えたが、ウラジオストクではまだ10%程度である。来年から、モスクワの携帯電話会社が沿海地方に進出してくるが、10%程度のシェアに限定されると見ている。同社は、2005年を目処に一層の事業拡大を期している。

ロシアを投資先として考える場合に、ロシアでは統計だけで説明し切れないものがある。例えば、ロシア人の平均月収が200ドル程度であるにもかかわらず、何故携帯電話に月40ドルもかけるのか説明がつかない。ロシアでの事業展開をはかるに際し、ロシア企業と合併を組むのであれば、旧ソ連崩壊後に大学で教育を受けた新世代の人をパートナーとするのが良い。同社では、従業員250人のうち200人は経歴2年以下であるが、彼等は教えたことは素直に受け入れてくれる。

4 ウラジオストク市の表情

7月2日午後、フリータイムを利用して、住友商事ウラジオストク事務所の前所長鏡芳和氏のレ

ポート(「AJEC REPORT No 29」)を念頭に置きながら、ウラジオストク市街を視察した。ガイド役は、海洋国立大学日本語講師井戸さんをお願いした。5時間余りの短い時間の中から垣間見たウラジオストク市の表情を簡単にまとめてみた。

(1) 市民生活の変化

最初に、市街中心部にある百貨店(旧国営)を訪ねた。店内に入って、まず目に止まったのは、フランス、スイス、イギリスなどの各種“口紅”が陳列されている化粧品コーナーに多くの女性が群がっている光景であった。また、色艶やかな婦人服とともに子供用品コーナーもあり、家電品コーナーではソニー、シャープ、サムソンなど外国製品が目立った。

次に、昨年8月、北朝鮮の金正日総書記が立寄ったショッピングモール“イグナット”を視察した。この商業施設は市内最初のエスカレーターが設置され、テナント形式を採用している。テナントは100店舗を数えるが、商品は全般に高級品化の傾向が窺えた。ガイドの話によると、一般の百貨店に比べて価格は高いとの事であった。その故か、先の百貨店に比べて来店客数は少なかった。ガイドにすすめられて地下の食品売場を覗いた。驚いたことには、ひとつの陳列棚に日本で売られている“醤油”、“チューブ型わさび”、“焼き肉のたれ”などが数多く並び、野菜・果実の売場にはビニールパックされたきゅうり、バナナが整然と陳列してあった。

そのほか、鏡さんのレポートにも指摘されていたように、ウラジオストク市街ではスポーツ用品などの専門店や高級ブティックが多く開店するとともに、フィットネスクラブも出現したということである。

暗い長いトンネルを漸く抜け出し、好調な伸びを示しているロシア経済を背景とした個人所得向上が、市民生活の多様化、および高級品志向化をもたらしているとも言えよう。

(2) 起業家の胎動

“イグナット”のテナントとして、日本センター卒業生が商売をしているという話を聞き、早速訪問した。“たぬき”という名前で、日本各地から“焼物(主に食器類)”を輸入し、販売していた。女性経営者の話によると、最近、売場面積を増やしたということであったが、“焼物”のほかに“すだれ”“こけし”など日本の生活用品、民芸品も並んでいた。“焼物”は素朴な絵柄が主体であったが、丸形よりも四角形の食器に人気があるという。また、彼女の話では、最近、富福層の台頭から個性ある品物への志向が強まってきており、経営状態は予想以上に良いということであった。最後に、

彼女の商売のやり方が上手くいっているのは、日本センターで得た学習効果によるところが大きいと述べ、センターに対する感謝の念を吐露してくれた時は嬉しかった。モスクワ資本の進出が地場中小企業を脅かしている状況の中で、個人起業家の台頭に期待したい。

(3) 美化が進む街観

市街地における車の渋滞は著しい。横道の僅かな空間に多くの車が雑然と駐車している。ただ、以前に比べると新車の姿が増えたようであるが、時折、日本の商店名をつけた中古車の姿を見掛けた時には思わず頬がゆるんだ。

目下、目抜き通りに立並ぶ古い建物の修復工事が進められていた。屋根の修復現場では、中国人の姿を多く見た。

街観は、古い建物を保持しながら美化されつつある。また、スマートな広告も増えたように思われた。しかし、交通機関は、今なお汚れているのが気になった。

富山県が寄贈した“友好の橋(歩道橋)”を往来する多くの人達を見掛けたが、ガイドの話によると、周辺地区の住民には大変喜ばれているとの事であった。また、近くの“日本庭園”は予想外に手入れが行き届いており、隣接している大学の学生が2~3人池の周りに集まっていた。彼等に聞いてみると、“日本庭園”は休憩の場として良く利用するという事であった。

(4) その他雑感

① 最近のロシアで働く若者達

私たちを案内してくれた車の運転手のカシェバ君は、最近の働く若者達の趣味・遊びについて話してくれた。これまで多くの若者達はコイン・切手の蒐集やゲームセンター通い、また麻薬に走るケースもあったが、最近では、狩猟、釣、水泳などスポーツ分野を楽しむ層が増えてきた。また、夜には、日頃のストレスを癒すため、クラブで静かにグラスを傾けることも多いということであった。

② 中国、韓国の影響

貿易および投資の統計から見ても、沿海地方と中国、韓国との経済交流は伸びており、人的交流面でも労働・観光流動を核に活発化しつつある。ウラジオストク市の百貨店、市場では、消費財、農産物を主体に中国製品が多く見られ、家電製品では韓国の進出が著しい。たまたま、私たちが宿泊したホテルで、中国人の団体旅行客の姿を見た。沿海地方の人達はこうした中国人の動きを脅威と感じながらも、最近では中露間での人口と市場を比較した場合、現在の交流を続けるしか道はな

沿海地方の概況（2002年）

項 目	内 容	項 目	内 容
人 口	214万人（'91年比 16万人） ウラジオストク市 63万人	総 領 事 館	ウラジオストク — 日本、韓国、インド、 ベトナム ナホトカ ————— 北朝鮮
G D P(2000年)	663億ルーブル（極東全体の21%）	日本との友好関係 〔友好県省 姉妹都市	沿海地方 — 大阪府、富山県 ウラジオストク — 新潟、秋田、函館 ナホトカ — 敦賀、舞鶴、小樽
工業生産額(2001年)	440億ルーブル（ ” 16%）		日本企業の進出
貿 易 額	18億ドル（極東全体の33%）		
輸 出	10億ドル		
輸 入	8億ドル		
貿 易 相 手 国	中 国 6.1億ドル 韓 国 4.5億ドル 日 本 2.8億ドル シンガポール 1.4億ドル アメリカ 1.0億ドル		
貿 易 品 目			
輸 出	水産物、木材、非鉄金属など		
輸 入	食料品、自動車、機械など		

資料：外務省ロシア課の資料から作成

いと感じ始めているようである。

③ 日本への関心

ウラジオストク市と中国、韓国との関係に比較して、日本との交流は薄い。近年の日露関係の停滞ムードを反映して、一時、ウラジオストク市民にあった日本への熱き思いも次第に薄れつつあると言われている。

今回のウラジオストク市訪問の中で、市街での中国レストラン、韓国料理店の増加を見ても、忍び寄る中国、韓国の影が一段と濃くなったように思われた。ただ、日本センターの日本語講座の人気や“イグナット”の地下食料品売場で見た市民の日本製調味料へのこだわり、“たぬき”の女性経営者の言葉などから、全く悲観することはないと感じた。

こうした複雑な思いを抱きながらウラジオストク市滞在最後の夜、すし店“七人の侍”を訪ねた。

すしを握る職人は若いロシア人であったが、傍には年配の日本人（秋田県出身）がついていた。また、ウエートレスの多くは、中国人（朝鮮族）と思われたが、接客マナーは極めて良かった。店内は予想以上に多くのロシア人で賑わっていた。最近、市民の間では、健康食ブームが起こり、日本食への関心が漸次高まってきているということであった。

おわりに

今回の日露官民合同会議に参加してまず感じたことは、本年に入ってからエネルギー問題を核とした日本側のロシア（特に、極東地域）への積極的なアプローチとともに、ロシア・極東地域の日本を見る目が変わってきたということである。ただ、本会議では、民間サイドでの質疑応答の時

間が少なく、今後、民間として具体的にどう進めるべきなのかの道筋が見えてこなかったことは残念であった。他方、出席したロシア側（特に極東地域）の企業においても、会議の休憩時間などでは一種の戸惑いと焦躁感を抱いていた雰囲気を感じた。特に、極東地域の中小企業に対して、制度面では整備されているとはいえ、企業自身、いまだに地方政府および地元金融機関への信頼度が薄いとされている点気懸りである。

今回数年振りに訪問したウラジオストク市の人達は、永らく前知事の圧政の下、エネルギー危機問題を中心に厳しい生活を強いられてきたが、新知事のダリキン氏は経済感覚に、優れた「新ロシア人」時代の知事と評価されており、市民生活は安定しつつあるように思われた。こうした事情を反映して、個人所得の上昇に伴い市民生活の多様化、高級品志向化の動きを垣間見ることが出来た。中国の主要都市の市民生活の多様化、先進国化のスピードに比べると遅いとは言え、一般市民の街づくりに対する堅実なコンセプト、優れた美的感覚に触れた時、ウラジオストク市固有のライフスタイルを着実に築きつつあること、さらに日本への関心の高まりを窺い知ることが出来たことは何よりも大きな収穫であった。

今後、日露間の協力関係が一段と強まることが予想される中で、特にビジネス面では、①貿易投資促進機構の早期立ち上げ、②ツーステップローン制度に対するロシア側からの要請（改善点など）について日露双方で検討し合うこと ——— など早急に進めて欲しいものである。地方レベルでの極東地域との交流については、まず最近の極東地域の変貌を直接目で確かめる機会をつくることであり、極東地域にある日本センターとの綿密な交流を深めることが当面の課題であろう。