

北陸地域における対ロビジネスの 現状と展望・課題

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年に入り好調な推移を辿ってきたロシア経済は、年後半アメリカで発生した金融危機の深刻化に伴い、金融面、産業活動、消費市場など実態経済においても混迷度が深まってきており(表1)、09年のGDP伸び率はマイナス6%になると予測する声(IMF)も聞かれる。

最近、ロシア政府は危機対策を最優先課題として“安定化基金”の取り崩しを国内経済の立て直しに利用する姿勢が窺われる。

こうしたロシア事情の急激な変化が、これまで順調に推移してきた日ロ経済交流-対ロビジネス-に如何なる変化をもたらすのか、また急激な変化に如何に対応すればよいのかが問われている。

これまで比較的動きの鈍かった北陸地域が、ここにきて対ロビジネスに漸く関心を示し、具体的な行動を起こしつつあっただけに、今後の地域・企業としての対応が必要となろう。

本稿は、こうした背景の下、ヒアリングと既存資料を中心に貿易、企業展開の現状を分析し、将来を展望し、今後の対応について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

(1) 貿易取引

A 現状

2008年の北陸地域の貿易総額は、10,513億円(前年比10.1%増)で、このうち対岸貿易額は4,678

億円(同2.8%増)と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、中国、韓国の順となり、引続きロシアがトップの座を占めた(表2)。昨秋発生した世界金融危機、世界同時不況の影響から、2008年下期の貿易は、前年同期比3.6%増(対岸貿易は同4.1%減)と減速し、特に対岸貿易ではロシアの失速と中国の減少が目立った。

対ロ貿易の特徴は以下のとおりである。

- ①対岸貿易額に占める対ロ貿易額の構成比は45.6%(前年41.9%)とシェアアップが続いた。対ロ貿易は好調な輸出の伸びに支えられて前年比11.7%増(輸出は同21.3%増)となったが、上期、下期別に見ると、上期に比較して下期が輸出の急減によって、対ロ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。
- ③主な輸出入品目は表3のとおりである。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、輸出額の90%)している。その他、前年に比較して増加した輸出品は一般機

表2 北陸地域の対岸諸国貿易(2008年)

(単位:億円)

表1 ロシアの主要経済指標

(前年同期比実質増減率、%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
国内総生産(GDP)	5.1	4.7	7.3	7.2	6.4	7.4	8.1	5.6
鉱工業生産	2.9	3.1	8.9	8.3	4.0	6.3	6.3	2.1
農業生産	7.5	1.5	1.3	3.0	2.3	3.6	3.3	10.8
固定資本投資	10.0	2.8	12.5	13.7	10.9	13.7	21.1	9.1
商品小売販売高	11.0	9.3	8.8	13.3	12.8	13.9	15.2	13.0
実質可処分所得	8.7	11.1	15.0	10.4	12.4	13.3	10.4	2.7
輸出	▲3.0	5.3	26.7	34.8	33.1	24.7	17.1	40.2
輸入	19.8	13.4	24.8	28.0	28.8	31.0	36.0	34.9
インフレ率(%)	18.6	15.1	12.0	11.7	10.9	9.0	11.9	13.3
失業率(%)	9.0	8.7	8.0	8.1	7.3	7.0	6.1	7.7

資料:「ロシアN I S 経済速報」2009/2 No.1453

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

表3 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

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目立った動きの背景は、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、年後半から失速状態となったことが考えられる。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の動きが減少要因となった。

B 事例紹介 —中古車の輸出動向—

1) データから見た現状

中古車の輸出額は対口輸出額の78.7%を占めている。2008年の北陸3県における中古車輸出台数は19万6,799台（前年比16.6%増）、輸出額は1,204億円（同16.6%増）で、それぞれ全国の38%を占めている。県別では、富山県が3県の85%、88.7%を占め突出している（表4）。

2008年秋以降、世界的金融危機と円高に加えて、ロシア政府による中古車輸入の規制強化およびルーブル安による現地価格の割高、さらにロシア銀行の貸し渋り発生による中古車取扱い業者の資金難などいくつかの要因が重なり、中古車輸出にかげりが出てきた。現に、08年10月には前年同月比10%減、11月には同34%減、12月は同8%増（駆け込み需要増）となった。

2009年1月7日からは、ロシア政府による中古車輸出規制措置（輸入中古車に対する関税の大幅引き上げ^(注)）によって、1月以降中古車市場は

表4 対口向け伏木富山港からの中古乗用車輸出状況

（単位：台、億円、%）

年	伏木富山港 (A)		全国 (B)		構成比 (A/B)	
	台数	金額	台数	金額	台数	金額
2005	78,110	422	242,144	1,076	32.2	39.2
2006	94,714	541	333,016	1,649	28.4	32.8
2007	149,909	955	441,539	2,612	33.9	36.6
2008	167,299	1,069	517,527	3,167	32.3	33.8

資料：伏木税関支署

厳しい局面に立たされている。

ちなみに、2009年1月、2月の伏木富山港における対口中古車輸出台数は前年同月比87.6%減、96.2%減となり、ほぼ輸出の動きが止まった状況にある。

(注) 税率は製造からの年数や排気量に応じて定められている。

- ①製造から3年未満 25%→30%へ
- ②製造から3年以上5年未満 25%→35%へ
- ③製造から5年以上7年未満 最大従来の約7倍
- ④製造から7年以上 最大従来の約2倍

（資料）「新潟日報」（2009年1月22日）から作成

以下、中古車取扱い業者から見た中古車市場の現状と将来展望について簡単にまとめてみた。

2) 中古車取扱い業者から見た中古車市場

a パキスタン人の取扱い業者

- ①富山県下には中古車を展示即売するパキスタン人の業者は約200あると言われている。パキスタン人の業者は概して、先行きを悲観的に眺めているようである。
- ②2008年10月頃から、円高の影響や中古車輸入規制強化が胎動しつつある中で、販売の減少、在庫整理のための投げ売りが見られ、急速に赤字経営へ落ち込む業者が散見されたと言うことである。
- ③事務所内の人員整理、中古車を置くスペースの縮小などを実施した業者もある。
- ④事業所敷地内に、中古車本体の解体工場を設け、部品輸出（アフリカ・中近東向け）へシフトしようとする動きなどもある。
- ⑤本年に入り、新たに右ハンドル車の輸入規制の動きもあり、今後廃業ケースの増加が続き（既に3分の1が廃業）、09年末には業者数が半減するものと見られている。最近、ベトナム、ラオス向けに軽自動車（フィリピンで左ハンドルに改造）を輸出している業者もいる。

b ロシア人の取扱い業者

- ①富山県にはロシア人の取扱い業者（現地法人を含め）が10社程度あり、パキスタン人の業者に比べて規模が大きい。中には、ウラジ

オストク市に本社があり、本社の指示によってインターネットを駆使し日本全国のオークション市場に参入し、取引を行っている業者が散見される。

- ②ロシア人の業者は、将来展望に対し強気の見方をする業者と弱気の見方をする業者に大別されたが、最近悲観業者が圧倒的に多い。
- ③楽観的な見方の業者は、ここ数年ロシア市場が日本車の価値を吊り上げてきたので、今後本体価格を引き下げることによって輸入課税分を幾分か吸収出来ると述べている。加えて、極東地域の住民の日本車に対するニーズが依然根強いので、円高の解消を機に、中古車輸出の回復が漸次見込めるとしている（立山でロジックを運営しながら、中古車取扱い業を続けているケースがある。）。
- ④悲観的な見方は、ロシア政府の国産車（ロシアで生産される外国車も含め）保護という根強いスタンスから見て、当面中古車輸出の不透明な状況が続くと見ている。中には、中古車以外の新たな商材（製材品など）を取扱うことも検討しようとする業者もいる。
- ⑤こうした暗い局面を裏付けるかのように、伏木富山地区にある中古車取扱い業者への買付け者（ロシア人など）の来店者数が激減し、中古車専用船（RO-RO船）の寄港の減少、また中古車買付け目的の乗船者の多い貨客定期船（ルーシー号）の入港も減便になっている。

c 新しい動き

北陸地域における2008年の新しい動きとして、福井県の内浦港から建設機械、伏木富山港からは、東海北陸自動車道の開通効果による愛知県の木材加工機械、福井県企業のロシア進出に伴う現地での展示・即売品（家庭生活品）の輸出が見られた。

d 今後の展望

2009年の日ロ貿易は、昨年11月から失速状態を続けており、200億ドルを下回るという予測も見られる。貿易構造は輸送機器の輸出激減、サハリンからの原油、LNG（液化天然ガス）の輸入増

によって、再び輸入過多型へ変化するものと思われる。

北陸地域—特に富山県の対ロ貿易にとって、中古車輸出が大きな核であっただけに、今後の極東地域における中古車市場事情、日本における対ロ輸出向け中古車市場、中古車取扱い業者などの動向を注視するとともに、ロシアの輸入規制スタンスを保護主義と見る国際的関心の高まりについても見守りたい。併せて、永年の課題である中古車依存の輸出から脱却し、新輸出入品の開拓に努めることも肝要である。また、昨年来期待されていた“極東ザバイカル発展プログラム”（特に2012年にウラジオストク市で開催予定のAPEC関連のサブプログラムである「ウラジオストク市発展プラン」）の開発事業関連（一部着工済み）の具体的ビジネスの動向が注目される。

(2) 海上輸送ルート

A 現況

- ①2008年12月末現在の北陸地域港湾における国際コンテナ定期航路（海上）は表5のとおりである。ちなみに、2009年に入って金沢・敦賀両港では韓国航路がそれぞれ週1便増便となった。
- ②輸出入コンテナ貨物取扱量の増減は、国際コンテナ定期航路の有無や増減が関係しているとみられている。北陸地域の場合、2001年末と2008年末を比較すると、北陸3港合計では4割近く伸びている。航路別では、中国航路（中韓航路を含め）の伸び率が高いが、近年、TSCS（トランス・シベリア・コンテナ航路）の着実な伸び（個数ベースで約2倍増）が注目される。2008年秋以降は、世界的景気悪化の影響から輸出が失速し、コンテナ取扱量は前年に比較して3割強落ち込んでいるものと推測される。

表5 北陸・国際定期航路（2008年12月末）

港	航路	韓国	中国	韓国・中国	TSCS	北米
伏木富山		長錦商船・週/1便 興亜海運・週/1便 高麗海運・週/1便 東京船舶・週/1便	神原汽船・週/2便	STXバンオーシャン/天敬海運 週/1便 南星海運・週/1便 高麗海運・週/1便	トランスロシア エージェンシージャパン 月/2便	
金沢		興亜海運・週/1便 高麗海運・週/2便	神原汽船・週/2便	高麗海運・週/1便		イースタンカーライナー 月/1便
敦賀		長錦商船・週/1便 興亜海運・週/1便				

資料：「Warm Topic」北陸AJEC 2009/1から作成

B 新しい動き

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てきている。

1) シベリア鉄道輸送の利用

- ①好調を持続してきたロシア経済、ロシアにおける外資系企業の現地生産・委託生産の高まり、シベリア鉄道輸送システムの整備などを背景に中国、韓国を中心に東アジア発貨物のTSR(シベリア鉄道)利用の流れが強まってきた。
- ②日本海沿岸諸県でも、物流網の構築を目指す動きが活発化し、中でもTSR利用に対する関心が漸次高まってきている。例えば、2008年中、伏木富山港は既設のTSRルートで週1便から2便に増便となり、新潟港～ポストーチヌイ港間に国際定期航路が11年ぶりに復活し、また仙台～(JR)～秋田港～ポストーチヌイ港間で自動車部品の輸送(シー・アンド・レール)が試航された。
- ③2009年に入り、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

近年、韓国フェリーによる日本海横断フェリー航路の動きが注目されている。

- ①新潟県では、韓国フェリーによる東草(韓国)～新潟～トロイツア(ロシア沿海地方)の航路開設の動きが具体化し、2008年秋に試験運航が行われた。
- ②鳥取県では、韓国フェリーによる東海(韓国)～境港～ウラジオストク港間定期航路開設が計画されている。
- ③2009年に入り、敦賀市と中国琿春市(吉林省)が日本海横断航路(敦賀港～トロイツア港)開設へ向けて共同宣言を行った。

C 今後の展望

- ①今後、世界経済が混迷の度を深める中で、北陸地域を含めた日本海沿岸諸県では、TSRの活用促進を核にした日本海を巡る物流活動が、対岸諸国を交え、より複雑な展開を見せるものと推測される。
- ②北陸地域としては、ロシア側に対してTSRの輸送条件のさらなる改善を求めていく中で、既設の航路が周航型である不便性(対口輸出の場合)を解消するため直航型(シャトルルート)の実現が望まれる。そのためにはそれ相応の集荷が前提となり、東海北陸自動車道の活用および域外港湾との連携により、域内のみならず域外からの集荷を図ることが必要となろう。

(3) 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、投資環境にはまだ不透明なものが存在するとして、北陸企業の対口進出にはまだ逡巡が窺われた(表6)。

近年こうした流れの中で、ロシアへの企業展開の胎動が見られ、中でも大手商社・企業などの支援の下で具体的活動を指向したケースが散見される。しかし、08年秋に生じた世界経済の悪化の影響を受けて具体的な展開には至らず(受注・生産活動の延期、見直しなど)、目下、模様眺めの状況にあると言えよう。

B 事例紹介

1) 木材・製材業

富山県はロシア産原木の約20%を輸入し、全国トップの座にある。現在、県下には約130社の木材・製材業があると推測される。

近年、ロシア側では、現地での木材加工化を

表6 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	93	103	396	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	9	6	28	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	104	110	432			

資料:ジェトロ富山(2008/4)、ジェトロ金沢(2007/12)、福井商工会議所(2008/3)

促進するため、原木輸出に対する課税率アップ（08年4月に6.5%→25%、09年1月に25%→80%、引き上げ予定が1年間延期）しており、北洋材を輸入し、製材、販売してきた木材・製材業者の中に不安感が漂っている。

現在、木材・製材業者の動きとして、①自社の製材部門の撤退、②ロシアからの原板輸入（ロシアの協力工場からの原板購入、または直接ロシア企業から買入れするケース）、③従来からの合弁事業を継続する、④北洋材事業自体からの撤退（廃業）—などのパターンに分けることが出来よう。

そのほか、中古車取扱い業から製材品販売業へ転職を勧奨中のロシア人企業もあるということである。北陸地域に立地している大手の合板メーカーは、北洋材から国産材（杉材など）へ樹種変更を計画していると言われている。なお、原木に対する課税率の大幅引き上げの1年間延長について、木材・製材業者は「自社の経営戦略の見直しができる」、また「業界としての方向を見定めるのに良い機会である」—など様々な思いを抱いているように思われる。

a 合弁事業 — T社の場合—

T社は、1991年イルクーツク州に合弁形式で進出した。

- ①08年8月、原木に対する課税率アップを見越して、これまでの本社における原木購入→製材の工程を廃止した。
- ②現地での新たな投資（製材設備の増強など）については目下模様眺めの状況にある。
- ③T社は、ロシアで加工される製材品について、品質面および安定供給面で不安があり、そのマイナス影響の流れが合弁会社に波及することを懸念している。
- ④T社の合弁工場は日本のユーザーのそれぞれのニーズに応じてバランスのとれた品揃えを考慮していく方針である。

b 委託加工 — E社の場合—

E社はこれまで原木の輸入とともに大手商社の協力の下、ロシアの地元企業（協力工場）へ加工技術を指導し、現地で仕上がった半製品（原板）を購入、本社工場で完成品化してきた。

- ①E社は、ロシア政府の国内での製材化を推進しようとする姿勢の中で、08年8月には原木輸入がストップ状況になるものと予測し、今後のロシアにおいて高品質で日本市場にマッチした原板を安定供給できる協力工場の拡充が必要だと判断した。
- ②E社は、これまでの協力工場の他に、新たに

協力工場を選別し、目下社員を派遣、原板の加工技術などを指導している。

- ③E社は、「今後、ロシアから製材品（原板、完成品）を購入するにあたっては、永年続けてきた北洋材（製材品を含め）の商流を保持するため、各事業者はロシアにおける供給先へ定期的に出向き、技術・経営管理の指導をしながら日本市場にマッチした製材品（原板、完成品）の安定供給を推進し、従来の商流に取り込む努力をすることが求められている」と強調している。

2) 日常生活用品販売業 — S社の場合—

S社は、2007年4月合弁形式でハバロフスク市郊外にある巨大なホームセンター内に“ショールーム”を開設した。主な展示品はシステムキッチン、ユニットバス、洗面・化粧台、トイレ用品、建材（ドア、床材など）である。

- ①開設後2年目を迎え、売り上げは約1.7倍伸びたが、採算ラインには達していない。売れ筋は洗面・化粧台、便座などである。
- ②現在、ウラジオストク市のロシア企業に販売を委託しているが、将来ヨーロッパロシアの主要都市への進出も計画している。商品としてはキッチンセットへの買い換え需要が見込めるものの、ロシア製・中国製商品との競合が予想されている。
- ③現状での問題点として、日本のような車社会を意識して“ショールーム”の郊外立地（中心地は借料が高かった）を決めたが、当該地は低所得層が多く、予想外に来客が少ないのが悩みである。合弁事業のロシア人パートナーが3人交代し、現在パートナーがいない状況にある。

C 新しい動き

1) 建設機械メーカー — K社の場合—

2008年7月、K社はモスクワ近郊ヤロスラヴリで建設機械生産工場の起工式を挙行了（2010年から本格的生産予定）。

2008年秋以降の世界的景気悪化の影響について、K社を以下のようにまとめてみた（2008年10月のヒアリングから）。

- ①ロシア市場について、エネルギー関連の建設機械（パイプライン建設向けなど）を除く建設・産業機械の在庫調整・ディーラー対策などを中心に検討が重ねられた。
- ②ロシア銀行の選別融資の強化が、ロシアのリース業界を直撃し、建設機械を取り扱わな

い業者が出てきた。またロシア市場でも中古建設機械の在庫増、価格下落も目立つようになった。

- ③ロシア市場の課題としては、地域内での輸送システムが旧態然としており、改善が見られない。例えば、貨車が余っていても、荷揚げする機械や労働者が不足、逆に機械や人がいても貨車不足など地域内における輸送システムの未整備が懸念される。

2009年に入り、K社は新興国で鉱山開発機械の部品を回収し、補修・再生する事業を展開する計画の下で、ロシアでは石炭採掘の盛んなクズバス（シベリア）に専用工場をつくる予定である。またK社は、鉱山開発向け建設機械の保守管理の担当者を増やす計画など人材教育を重視している。K社は、ロシア市場を有望市場として重視する姿勢に変化はないものと見られる。

2) その他の動き

北陸地域の中堅・中小企業の中には、例年欧州で開かれる展示会・見本市への出品を通じ、直接ロシア企業との販売代理店契約を締結し、販売を始めた企業がいくつかある（例えば、複合加工機メーカー、FA関連機器メーカーなど）。また、今後のロシア市場におけるスポーツカーの需要を見越して“スーパーカー”の販売代理店をモスクワ市に開設しようとする地場メーカーもある。

そのほか、大手商社の支援によって貨車製造設備の一部受注、ロシアの自動車業界向け全自動プレスラインの受注に成功したメーカーもあり、いずれも今後の動向が注目される。

D 今後の展望

ロシア経済は、金融危機、世界同時不況、石油価格の低迷などの外的要因とともに、ロシア市場の未整備（生産設備の更新遅れ、金融制度の未整備、地域間格差の拡大など）が内的要因として加わり、深刻さが一段と強まろうとしているように思われる。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、前述のK社のように近年ロシアでの具体的な事業展開を行った日系企業の多くは、ロシア市場を有望視する姿勢に変化が見られないようである。北陸企業の中にもロシア市場の成長性に期待し、事業活動を展開しようとする動きが窺われる。今後こうした胎動が、将来の対ロビジネス展開にはずみをつけることになればと期待している。

2. 北陸地域における対ロビジネスの展望と課題

(1) 対ロビジネスの展望

①ロシア経済が混迷の度を深めているとは言え、ファンダメンタルは決して悪くはないと見られている。今後、ロシア経済が将来の発展のため、資源依存型の産業構造からの脱却を目指す施策を推進する中で、これまで手をつけてこなかった国内市場の整備（具体的産業政策に基づく老朽設備の更新、産業の多様化・高度化、物流・金融システムの近代化など）を着実に実施していくことになれば、そのプロセスで日本との協力関係が一段と深まり、具体的な対ロビジネスが活発化しよう。

②日本の中堅・中小企業を中心に、資源を背景に持つロシア市場は中長期的に有望な市場として期待できると見ている企業が多い。例えば、ロシアの地域政策重視に沿った「極東ザバイカルプロジェクト」に対する期待は依然根強いように思われる。

③北陸企業でも最近、前述したように自社の独自技術を活用して、ロシア市場へ参入しようとしているケースが散見される。こうした新技術導入に伴う市場参入はロシアの目指す方向にプラス効果をもたらすことになれば、北陸地域にとっても、従来の中古車輸出依存からの脱却、地場産業の振興を促すとともに、ロシア進出の気運に刺激を与えることになろう。今後、現在の危機をチャンスに活かそうとする企業の挑戦に、地域として如何に対応し、支援していくかが問われることになろう。

(2) 対ロビジネスの対応 —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」（2008年11月）によると、ロシアは、前回調査と比較すると1ランクアップし、第4位になった（表7）。有望視する理由の第1位は「市場の成長性」であるが、構成比は前回より低下した（89.2%→86.8%）。第2位は「現状維持」（20.9%）、第3位は「組立メーカーへの供給拠点」（17.1%）となっている。

今後の課題は「法制の運用が不透明」が第1位で、構成比は前回より低下しているが（47.5%→40%）、依然トップを占めている点が注目される。第2位は「投資先の情報不足」であった。

(3) 北陸地域・企業としての対応

今後、世界同時不況が深刻化する中で、対ロビ

ビジネスへの対応は、前述のアンケート調査にも見られるようにこれまで指摘されてきたいくつかの課題をより明確に具体化していくことが肝要となろう。特に、北陸地域・企業にとっては、他地域で既にロシア市場に対する関心を深め具体的な行動を起こしつつあるだけに、今まさに萌芽しようとしている対ロビジネスの芽を地域を挙げて育成・支援していくことが求められている。

以下、北陸地域・企業としてのいくつかの対応を列挙してみた。

A 北陸地域としての対応

1) 多面的交流の推進

経済交流の推進に当たっては、文化・スポーツ交流、学術交流、市民レベルの草の根交流など多面的な交流を深める中で、日ロ相互間の信頼関係を醸成することが肝要であろう。

2) 地元商社の機能の充実

かつて、北陸地域には対ロビジネスの専門商社が存在し、ビジネスを積極的に主導し、地域経済に大きく貢献してきた。今後、日ロ双方の情報交換、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組織づくり（コーディネーター）が必要となろう。例えば、秋田、新潟、宮城、静岡、鳥根の諸県ではこうした組織がつくられ、具体的な活動を展開しつつある。北陸地域でも、対ロビジネスに対するコーディネーター機能の育成を充実させようとする動きが見られるが、今後地域支援の下、具体的な活動へ展開していくことが望まれる。

3) 他地域との連携・協力の強化

対ロビジネスを推進するに際し、日本海沿岸諸県ではT S Rを利用した物流が関心を集め、いくつかのトライアル輸送が行われている。今後、北

陸地域においても日ロ双方にとってメリットのある物流システムの構築を実現すべく輸出入品の集荷、効率的な輸送方法の実施（ロシアの港とのシャトル航路の実現など）のために、港を核にした域外との連携・協力が必要となろう。

B 北陸企業としての戦略

1) 情報・人的ネットワークの形成と活用

今後、対ロビジネスを推進するため、まず現地の情報をキャッチするとともに、北陸地域の産業事情、自社のPRを行うために情報・人的ネットワークを形成しておくことが必要であろう。そのためには、ジェットロ、ロシアNIS貿易会、大手商社およびロシアにある日本センターなどの活用が望まれる。

2) 現地視察の実施

当面、混迷の度を深めることが予想されるロシアの経済・社会事情の変化を正確に、スピーディに体感し、現地のニーズを把握するためにも、企業自ら（経営者自身）定期的に現地視察することが望まれる。

3) 良きパートナーの確保

永年、対ロビジネスに携わり相当の成果を挙げている北陸企業の経営者は、これまで対ロビジネスを継続出来た要因として次の点を指摘した。「ロシア企業には、依然旧態然とした経営体質が残存している中で、ロシア人の良きパートナーの存在が最重要である。良きパートナーを探し出すことよりはむしろ、長年のコミュニケーションの過程で、彼等を良きパートナーに育てていくとともに自分自身も彼等に育てられるよう絶ゆまぬ根気と努力を重ねてきた」と。

4) 人材の育成

今後、北陸企業として、ロシア人の若手企業家（欧州等で国際ビジネス教育を受けてきた若者たち）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国際人の育成（ロシア人の採用、教育を含め）が肝要となろう。

【参考・引用資料】

- 「ジェットロ貿易投資白書」（2008年9月）
- 「Warm Topic」北陸AJEC No. 85、No. 86
- 「ロシアNIS経済速報」（2009年2月 No. 1453）
- 「わが国製造企業の海外事業展開に関する調査報告」（国際協力銀行2008年11月） - など

【主なヒアリング先】

北陸3県税関支署、富山県立地通商課、北陸3県ジェットロ、北陸企業 - など

表7 中期的（今後3年程度）有望事業展開先国・地域（複数回答可）

順位		国・地域名	社数 471(503)	得票率 (%)	
1(1)	-	中国	297(342)	63(68)	↓
2(2)	-	インド	271(254)	58(50)	↑
3(3)	-	ベトナム	152(178)	32(35)	↓
4(5)	↑	ロシア	130(114)	28(23)	↑
5(4)	↓	タイ	125(132)	27(26)	↑
6(7)	↑	ブラジル	91(47)	19(9)	↑
7(6)	↓	米国	78(93)	17(18)	↓
8(8)	-	インドネシア	41(46)	9(9)	-
9(9)	-	韓国	27(32)	6(6)	-
10(10)	-	台湾	22(24)	5(5)	-

注：順位のカッコ内の数字は前回調査の順位

資料：「わが国製造企業の海外事業展開に関する調査報告」

(2008/11国際協力銀行)