

ERINA BUSINESS NEWS

Economic Research Institute
for Northeast Asia

VOL.40

2003年11月28日発行

Economic Research Institute for Northeast Asia

ERINA(財団法人環日本海経済研究所)
〒950-0078新潟県万代島5番1号 万代島ビル12階
Tel 025-290-5545 FAX 025-249-7550
URL <http://www.erina.or.jp> E-mail koryu@erina.or.jp

TOPICS

- 新潟県作業工具協同組合訪口団 P1
燕商工会議所ウラジオストク調査ミッション P6

SERIES

- 海外ビジネス情報 P9
列島ビジネス前線 P10
セミナー報告 P16

■新潟県作業工具協同組合訪口団■

ERINA 経済交流部 部長代理 佐藤尚

1998年の経済危機以降、ロシア経済が持ち直して来ている。ロシアの国家財政は油価を基本に設定されており、近年の油価の高止まり傾向はロシア経済に良い影響を与えている。ロシア国家財政の好調、モスクワ等ヨーロッパロシアでの企業活動の活発化の影響を受け、極東ロシアにおいても、企業の財政に余裕が生まれてきた。従来は高級品として手が出せなかった日本製品等への購買意欲の高まりが予想される中、極東の中心であり、新潟との定期航空路を有するウラジオストク、ハバロフスクの2都市を訪問した。

派遣の経緯 本年初頭、新潟県作業工具組合の新年会の席上、ロシアに対するミッション派遣が話題となり、県も地場産業のロシア市場調査団を支援することとした。県から調査団派遣の情報を得たエリナは、県担当者と組合を訪問して、ロシア関係機関との折衝、現地での手配を提案し、組合側に快諾いただいた。ウラジオストク、ハバロフスクの日本センターからの全面支援も得て、組合とも調整しながら、派遣日程、視察内容を調整し決定した。組合企業8名、新潟県1名、エリナ担当1名、総勢10名で団を組織した。

作業工具視察団日程表

▽9月14日(日)
新潟(15:40)→ウラジオストク(19:10)ウラジオストク航空XF808便

▽9月15日(月)
午前 ①Tsentr Remontnykh Tekhnologii(自動車修理工場)訪問
午後 ②SUMMIT MOTORS(トヨタ新車販売および修理)訪問

▽9月16日(火)
午前 ③INSTRUMENTY(工具関連店)視察
11:00-13:00 ④日本センターにてウラジオストク市内工具関係者向けプレゼンテーション
午後 ⑤OUTRIGHT(工具関連店)視察
夕方 ⑥日本領事館表敬訪問
ウラジオストク発(20:00)列車オケアン号

▽9月17日(水)
ハバロフスク着(8:00)
午前 ⑦Spets Auto Center(自動車修理工場)訪問
午後 ⑧Parallel Vostok(自動車修理工場)訪問

▽9月18日(木)
10:00-12:00 ⑨日本センターにてハバロフスク市内工具関係者向けプレゼンテーション
午後 ⑩日本領事館表敬訪問(楠本総領事)

▽9月19日(金)
午前 ⑪みちのく銀行ハバロフスク訪問
ハバロフスク(14:10)→新潟(14:05)ダリアピア航空H8-309便

▽ウラジオストク

①Tsentr Remontnykh Tekhnologii
(自動車修理技術センター)

今年1月、NHKの極東関連ニュースで紹介された自動車修理工場。設立は1998年。社長2名とも30代前半。業務内容は日本の中古車を中心とした整備・修理、自動車部品の販売。工具類は中国製「SATA」（アメリカと台湾の合弁企業が中国に設立した工具メーカー）とロシア製が中心。一部特殊精密機器・工具のみ日本製（社長等が日本出張時に購入したもの）。年々売り上げを伸ばしており、始めは掘っ立て小屋だったが、その後建物を改造、移転。現在では3つの作業現場をひとつの敷地内に有している。

工場内は清潔・整理整頓が行き届いており、中国の工場を熟知している団員からは中国とは雲泥の差、日本の修理工場より立派との意見も聞かれた。従来ロシア工場に対する汚い、乱雑、労働者の勤務態度の悪さ等のイメージは、この工場に来ると一掃される。それゆえにNHKでも紹介されたものと思われる。その後数箇所の修理工場を訪問したが、この工場が一番清潔であった。

作業工具については、特に「SATA」に限って言えば、問題はないとの意見であった。値段を考えれば性能は悪くない（その後どの工場でも「良い」という意見は無かった）。それ以外にはロシア製、イタリア製「BETA」ドイツ製「BOSCH」が散見された。日本製一般工具は見つからなかった。また工場内には工作機械も設置されており、必要に応じ、作業工具も作成する。日本側参加者はロシア側修理工の妙技に感心した。中国が模倣とすれば、ロシアのそれはオリジナリティーにあふれ、日本で新製品を考案する際の参考になるとの意見も聞かれた。

団としてはロシアでの最初の公式訪問であったが、一様に感心、驚いていた。ある参加企業は自動車の消耗部品も手がけており、この会社が販売していたロシア製プラスチック製磨耗部品をサンプルに持ち帰り、日本での販売が可能か調査することになった。日本製工具を購入する見返りとしてロシア製品を入れるバーターの可能性も考慮する必要がある。

②サミットモータース
(住友商事出資の100%日本資本
の子会社)

1992年トヨタ本体がロシアに進出する前、各社に旧ソ連市場調査のため設立させた会社が母体。住友商事、三井物産、ニチメン、日商岩井、豊田通商の5社に競合させたが、その内3社が現在まで存続。住友商事がウラル山脈以東のトヨタ車の整備・販売を担当。ウラル以西については三井物産、豊田通商はロシア全土に部品を供給している。

サミットモータースは新車販売拠点をウラジオストク、ハバロフスク、ユジノサハリンスク、イルクーツクに有する。1999年までロシア側との合弁企業であったが、金融危機を契機にロシア側保有株を買い上げ、現在では100%住友商事の子会社として活動している。いまの社長は今年2月赴任、それまでは南米のチリに勤務していた。

ロシアの印象として「開発途上国では絶対無い。労働者の技術レベルは高く、学歴も高い。ただ法整備、金融システムが整備されていないため、西側スタンダードでの商売はまだまだ困難。しかしロシア経済は絶好調。いまが新規参入の好機」と説明していた。

ランドクルザーのロシア販売価格は5万～7万ドルであるが、1999年から右肩上がり販売実績が上昇。2003年下半期では月平均30～

40台の新車が売れている。前年同期比30%の売り上げアップ。販売条件は100%前金。新車は名古屋港から自動車専用船で輸送（おそらく横浜-名古屋-神戸-博多と寄港するRO-RO船と想像されるが、筆者未確認）。Hondaは訪問当日の9月15日、ウラジオストクにショップをオープンした。

作業工具についてはインターネットでロシア人専門家が購入しているが、モスクワの業者を通して多くのケースが多い。作業場の中に参加者企業のスパナを発見。どんなルートで買ったのかは不明。

③ INSTRUMENTY (作業工具販売店)

200㎡ほどの工具、DIY製品販売店で、2年ほど前にオープンした。作業工具についてはハバロフスクで製造している自社製品「KRATON」を中心に販売していた。中国製「SATA」も競合するように販売されていた。その他電動工具としては日本製「マキタ」が多く見られた。同ショップ内で販売されているKRATON社製工具にはユニークなものもあり、団員がサンプルに買い求めていた（後日聞いた話では、切れ味は悪いそうである）。日本のホームセンターでの販売を想定すれば、その独創性ゆえ、中国製品よりも適しているのではとの意見もあった。そうすれば日本製の工具輸出と、ロシア製工具輸入の形態で、パートナー貿易の可能性も検討できうる。

ハバロフスクで社長に会うようウラジオストクの店長から提案され、電話を入れてもらったが、ハバロフスクでは面会できなかった。今後ともエリナとしては仲介してゆくつもりである。

④ ウラジオストク日本センターでのプレゼンテーション



開催時間が急遽変更されたため、参加予定者への連絡がつきにくく、数社の参加にとどまった。但し、来場者はすべて展示製品に興味を示していた。

一般に日本製は品質・デザイン・機能性もよく、熟練した作業工であればあるほど、日本製工具への関心は高い。但しロシア製、中国製が数百ルーブル（数百円から1,000円）の値段であるのに、欧州製品、日本製品は数千ルーブル（数千円）と高額なため、値段がネックとなり、すぐに広まることにはならず、日本側の販売戦略・地道な努力が求められる。

作業工具は使い込むうちにその良さが認識される。その部分を如何に解決するかが、今後の販売の鍵となると思われる。

⑤ AUTRAIT (英語表記では Outwright 作業工具販売店)



店頭販売よりもインターネットでの販売を優先していた。店内は狭い。販売先はウラル山脈以東。

ここでは、参加者企業のレンチセットも販売されていた。多分韓国経由でロシアに輸入されたものと思われる。その販売価格は工場卸価格に比較し、割高な値づけになっていた。製造元から直接販売店に出せるシステムが確立されれば、日本製工具もより安価となり、ロシア人作業工が購入できる限度一杯くらいの値段になるものと思われた。参加企業としてもそのような直売ルートの確立が必要との認識を得ていた。

- ⑥日本領事館表敬訪問 極東の経済情勢の説明がなされた。領事館は日本センターと協力して企業支援をする旨、力説された。

▽ハバロフスク

- ⑦Spets Auto Center
(自動車修理工場)

旧国営企業が民営化した企業で、今回訪問した企業では最大の規模を誇り、全敷地面積は数千㎡あった。作業工場を数棟、工具関連大型ショップ、屋外自動車販売スペースを有する。使用している作業工具は旧ソ連製、中国製。欠けたスパナが散見された。これはメガネレンチの穴に別のスパナを差し込み、ダブルで使用するため、スパナの特定個所に負荷がかかり、そのため欠損したものと後日判明した。参加者は一様にびっくりすると同時に、ロシア側からの日本製品の耐用年数の質問に半永久的と返答していたが、このような使用を日本側が想定しているかは不明である。ロシアではとんでもない使用があることを日本の工具を販売する場合には念頭に置く必要がある。しかし熟練工ほど、高品質の日本製品を手荒に扱うことが無いとも考えられる。

この修理工場内にも工作機械があり、独自の工具を製造していた。参加者も再び、独自工具を入念にチェックしていた。ロシア人は独創的ではあるが、製品の大量生産、改良には無頓着な部分がある。日本人はこの分野に特出している。ロシア人のユニークな発想による製品開発、日本人による汎用品製造・販売といったよきマッチングも今後の研究テーマと思われた。

同社は「HINO VLADIVOSTOK」のハバロフスク支店もかねている。但し、日本の日野自動車は資本参加しているわけではなく、あくまで名義を貸してもらい、日野のトラック販売（中古車中心）、日本製建機販売、それらの修理を行っている。

- ⑧Parallel Vostok 社
(自動車整備工場)

最初に同社社長の先制パンチを食らった。「日本製は優秀だが、高価すぎる。中国製の SATA は工具のセットで 10 ドル前後とロシア企業にも購入できる金額だ。半永久保証がなされており、欠損した工具はいつでも新品と交換してくれる。高級品については欧州製が販売されている。日本製はどの市場を狙うのか？」と。

実は、この社長は日本との商売の経験が長く、中古車輸入を長年手がけている。新潟市内にマンション・車を有し、今後のパートナーとしては適任と思われる。先制パンチは値段交渉を有利に進める社長の戦略であった。また、日本製作業工具を一手に引き受けた意向も感じられた。現在、自動車修理工場内に工具関連ショップの開設を予定しており、内装もほぼでき、10月営業開始との説明を受けた。

社長の話では、日本製は高価すぎて、すぐに現場の工員が購入できるわけではない。但し、熟練工ほど良い工具の価値を知っており、購入の意欲は大きい。まずは無料で日本側のサンプルを送付し、同社のショップに展示する（すぐに販売しない）。その際、期間を置いていろいろな値段設定をする。そんな実験展示を半年ほど実施し、どれくらいの価格であればロシア人にも購入可能なかのデータをとる。同時に一部サンプルを無償で提供するなど、口コミで日本製品の優秀さを広めることも必要である。安価で、破損品をすぐに新品に取り替えるとする SATA より、日本製が良いことは認める。熟練工ほど使い込んだ工具に愛着が生まれる。日本製工具は家電製品がそうであったように

ロシア市場に浸透できうる。毎年自動車関連の見本市があるが、そのような場に日本製工具も出展すべきである（但し、極東で開催されるかは不明。市場の可能性が大きければモスクワに出展することも可）。また、ハバロフスク地方のコムソモリスク・ナ・アムーレには航空機製造の工場があり、そのような工場にもセールスに行く必要がある、と後半は有益な助言をしてくれた。

⑨日本センターでのプレゼンテーション

10社程度が参加。そのうち3社が日本製工具の取引に興味を示した。その対応概略は以下の通り。

○Spets Auto Center（訪問した自動車修理工場）

日本製品カタログを入手したので、今後カタログの品番、ロットをエリナあるいは日本センター経由で問い合わせたい。

→エリナからは、日本訪問の際、作業工具組合関連工場を訪問し、製品製造現場を見ると同時に商談を実施することを提案。

○Techservice - Khabarovsk

地元の業者が依頼したのではロットが小さく、販売価格を下げることは難しい。

→全ロシアでの販売が想定できればロットも大きくなり、価格も下がるのではないか。ハバロフスクにも支店を出しているモスクワの大手作業工具卸（Master Net 社）を紹介するので、是非商談を行ってほしい。同社代表のハバロフスク訪問の際に面談できるよう、ハバロフスク日本センターに依頼する予定。

○Parallel Vostok 社（訪問自動車整備工場）

プレゼンテーション終了直後、来所。展示品の9割を買い叩いた。前述のように自社ショップに展示するという。

→今後とも関係を継続するが、ハバロフスク訪問の折には、開店したショップ内を視察し、どのような形で展示されている調査する必要がある。

⑩日本総領事館表敬訪問

ロシア極東経済の概略が説明された。その中で団員が感激した発言は「日本とハバロフスク地方との貿易総額は年間2億ドル。日本側の入超（1億5千万ドル）で、輸出は5千万ドル。日本製品の販売を拡大する必要がある。中古車以外の売れ筋商品が必要」。いままでジェットロを中心に輸入促進の必要性を強調され、輸出振興について政府の機関から絶えて要望されたことが無かったため、感激していた。

参加者は、ジェットロ等経済産業省関連の常設機関の不在が問題であることを指摘していた。外務省では分掌上、活動に制限があるため、専門機関の進出が求められていた。団員一同、最初は領事館訪問の意義を疑問視していたが、ハバロフスクの領事館の姿勢に感銘を受けていた。

⑪みちのく銀行ハバロフスク支店

今年7月7日、「みちのく銀行（モスクワ）」の支店として開設された。銀行業務を実施しており、連絡事務所とは機能的に異なる。今後は商社等も営業活動ができる組織に改変してゆくのでは、との説明があった。すでに口座開設数1,600、ロシア人向け住宅ローンも2件成約した。

ロシアの銀行では定期の場合、金利が年5~7%であるが、同行は

0.5%（日本の金利並み）である。しかし日本の銀行ということで信用度が高いため、短期間で多くの口座を開設することができた。非居住者でも口座を開設することは容易。

L/Cについてはなかなか難しく、結局L/Cの開設銀行が当該ロシア企業に与信をするかが問題。またロシアの法律上、L/C開設の際にも、輸入代金と同額の担保金を用意する必要がある。輸入ロシア企業にとってL/C取引はまだまだ負担ばかりが大きく、一般的ではない。前述の非居住者口座にロシア企業が代金等を振り込む場合、振込みは可能であるが、代金を海外に送金する際、ロシア側機関に販売契約関連書類の提示が必要。また現金で持ち帰るにせよ、現在3,000米ドルまで申告なしで持ち出せるが、売買代金としては小さすぎる。

みちのく銀行も事業開始して2ヶ月程度であり、まだ経験が不足である。実際の送金手続業務については個々のケースで異なってくる。アクチュアルな案件の持ち込みを期待する。事前に日本側で調査すべきは、みちのく銀行のL/Cを新潟県企業の取引先銀行が買い取りをしてくれるかの確認をする必要もある。

エリナとしては、今回道筋をつけたロシア極東への作業工具販路拡大について今後とも実施し、将来、成功例の報告ができること期待したい。

■燕商工会議所ウラジオストク調査ミッション■

ERINA 経済交流部／調査研究部 研究主任 新井洋史

燕商工会議所は2003年10月9日（木）～12日（日）に、主として金属洋食器の市場可能性調査を目的としてロシア連邦ウラジオストク市にミッションを派遣した。ERINAがこのミッションの準備を支援した経緯も有り、筆者が同行する機会を得た。

結論を先に言えば、短期のミッションではあったものの、目的を絞り込んだこともあり、一定の成果をあげることができたと思う。特に、今後、具体的な取引につながっていく可能性がある企業を特定することができた点が有意義であった。

主なプログラム

▽10月10日（金）

在ウラジオストク日本国総領事館訪問

ウラジオストク日本センターでのプレゼンテーション

洋食器販売小売店舗見学

金属加工企業訪問

家具製造・販売企業訪問

▽10月11日（土）

ショッピングセンター「イグナート」ほか小売店舗見学
丸尾総領事、浅井日本センター所長との懇談

▽10月12日（日）

自由市場見学

ウラジオストクの
市場ポテンシャルの高さ

ロシア経済は過去4年間、プラス経済成長を続けており、消費市場も拡大している。モスクワでは消費ブームとでも呼ぶべき状況が生まれている。規模や程度の面ではモスクワには及ばないものの、極東でも消費市場が拡大していることは、数字の上でも、街を訪れた実感としても明らかである。ウラジオストク総領事館の斎藤氏の話では、約700万円のトヨタランドクルーザーが月間30から40台も売れているとのこと。この話には、ミッション団員も目を丸くしていた。

現地滞在中に、ショッピングセンター食器売り場などの何箇所かの店頭で商品の実物やその価格などを確認した。その結果、ミッション参加者は「欧米やブラジルの各国メーカーの中級品が比較的高い価格で売られているので、燕製品にとっても市場性は十分ある」との評価を下した。

また、ショッピングセンター「イグナート」の和食器店経営者は、燕洋食器の日本での小売価格表を見て「決して高くない」、「特別のお金持ちでなくても、これくらいのは買うはず」との評価をしていた。

ちなみに、同店で燕の金属洋食器を扱う可能性を尋ねたところ、「自分の店は和風陶磁器を中心に『日本的なもの』というコンセプトでやっているの、それを崩したくはない」との回答だった。ロシア人の小売店経営者から「コンセプトを明確にした店づくり」などという言葉を書くこと自体あまりなかったし、それを本当に実行しているというのはまれなケースだったとあってよい。売れるものなら何でも売りますというのが一般的な小売店の姿だからだ。そういう意味では、この経営者の言葉は、軽い驚きだったし、ロシアもここまで来たかという感慨もあった。よく見てみると、高級店では内装の統一感といった部分も含め、コンセプトの明確化に心がけている店舗が増えてきているようである。

いくら消費が伸びているとはいえ、極東全域でモスクワ市の人口よりも小さいという点で極東市場には限界があるのも事実である。この点に関して、日本センターの浅井所長など現地の関係者から、ウラジオストク市場開拓と足がかりに、巨大市場である欧州部ロシアの市場開拓戦略を描くべきとの助言があった。これは、非常に重要な視点だと思う。こうした戦略の成功事例が出てくれば、それらは日本とロシア極東とのビジネス拡大にとって非常に大きなインセンティブとなるはずである。

燕産金属洋食器の販売チャネル
確保

今回、家具製造・販売会社（1社）を訪問した際、同社を通じた金属洋食器の販売が話題に上った。同社の消費者向け店舗（ショールーム）のキッチン家具コーナーの一角に洋食器を陳列して販売してはどうかというアイディアである。日ロ双方とも関心を示し、実現に向けて調整していくことになった。本稿執筆現在（11月14日）、両者の交信は続いており、うまくすれば近々にも実際に商品を発送できる可能性も

見えている。

今後の課題等に関する所感

ロシアの消費市場の拡大に合わせ、県単位で県内地場産品を一同に展示・販売するような「地場産品アンテナショップ」の設置をしてはどうかという案が出始めている。しかし、今回のミッションを通じ、こういう形態は実現困難との印象を持った。本ミッションの約1ヶ月前に極東を訪問した新潟県作業工具組合ミッションの例も考え合わせれば、それぞれの商品特性に合わせた出店場所・形態を検討すべきである。ERINA 及び行政サイドとしては、こうした「ミニアンテナショップ」の設置、運営を支援していくべきではないかとの感を強く持った。

他方、販売を伴わない、単なる展示・情報提供のための仕掛けも必要ではないか。日本のどの地域にどのような（地場）産業があるのかについて、ロシア側にはまったくといっていいほど情報が無い。人が集まる場所での「産地 PR 展示コーナー」設置なども含め、産地の存在そのものをアピールすることは、新たなビジネス機会の創出の観点から有意義。

今回の訪問でも、ロシア極東部において購買力が上昇していることが確認され、日本製品が参入する可能性が示された。ただし、だからといって何でも売れるわけではないので、それぞれの専門家の視点での市場調査が重要である。他の分野でも、業種を絞って短期間で効率的に現地市場調査を行うミッションを派遣していけば、成果につながるケースが増えていくのではないか。

今回現地ロシア人から、「日本センターの研修では何も身につかない」との批判も聞いた。確かに、数日～数週間の講義や訪日研修では、技術を身につけるのは困難である。他方、新たな出会いや目新しいもの見聞などが「新たなビジネスのヒントを見つける刺激」になるという面もある。そもそものセンター設立の趣旨とは違うのかもしれないが、こうした視点で日本センターを活用していくことは、日口の経済交流拡大の上で重要だと思う。

今回、市場性の確認ができ、販売チャネル確立の糸口も見つかった。しかし、その先には決済や輸送ルートの確保など、ロシア極東との貿易で常に指摘される問題が横たわっている。輸送ルートに関しては、「日本から極東へ直接輸送するよりモスクワ経由の方が安い」という矛盾した状況が引き続き存在している。この点が解決されなければ、上述の「西進戦略」も画餅に帰すことになってしまう。これまでも指摘されていることであるが、今一度、日口極東の官民の関係者が知恵を持って取り組む必要があるだろう。

■海外ビジネス情報■

ロシア

国家関税委が自動車輸入を
ポストーチヌイ港に限定
(ダーリニポストーク通信10月27日)

2004年1月1日から、ロシア極東地域で輸入乗用車の通関手続きができる港がポストーチヌイ港に限定される見通しとなった。今年9月19日付けで公布されたNo.1053「乗用自動車の通関申告の場所に関する」ロシア国家関税委員会議長令が、来年1月1日から施行されるためである。

この議長令は、乗用自動車の通関手続きができる海洋港のリストに、極東の海港ではポストーチヌイ港しか含めておらず、今後このリストに修正が加えられない限り、現状では極東最大の中古自動車輸入港となっているウラジオストク港でも、これら中古乗用車の輸入通関ができなくなる。このため、港湾関係者や中古車輸入業者などは一様に不安と不満を募らせている。

アムール川流域の環境保全に
グローバルな取り組み
(ダーリニポストーク通信11月10日)

11月5日と6日の両日、ハバロフスクで北東アジア地域の環境保全問題などを話し合う「北東アジア地域国際環境シンポジウム」が開催された。シンポジウムでは、アムール川の国境にまたがる汚染拡大の問題が主に取り上げられ、アムール川の汚染が生態系に及ぼす悪影響を食い止めるための国際的な取り組みなどが協議された。

「北東アジア地域国際環境シンポジウム」は、日本の環境省が関係地方自治体と連携して実施している「国際環境協力モデル事業」の一環として、北東アジア地域自治体連合（NEAR）環境分科委員会の協力を得て開催された。ハバロフスク地方行政政府広報官が、ポストーク・メディア通信に対し明らかにしたところでは、日本、ロシア、中国、モンゴル、および韓国の各地方行政当局代表者と非政府組織（NGO）および調査研究機関の代表などが出席した。

ウラジオ・ザルビノ・東草を結ぶ
定期フェリー便が運航開始
(ダーリニポストーク通信11月10日)

「ウラジオストク港と韓国・東草港をザルビノ港経由で結ぶ新設の海洋定期貨客フェリー航路の第一便が、かねて定められたスケジュール通り11月7日夕刻にウラジオに入港した」とウラジオストク商業海港広報課が発表した。

同港広報担当者の談話として7日付のノーボスチ通信が伝えるところによれば、この新設航路に就航したのは韓国「ドン・チュン」海運会社所属の海洋貨客フェリー船「ドン・チュン」号である。全長146メートルの本船は、一度の航海で20フィートコンテナ120個と自動車数十台、それに乗客460人を運ぶことができる。定期運航の時間表によれば、本船は金曜日夜にウラジオに入港し、土曜日朝には同港を出港することになる。

■列島ビジネス前線■

北海道

札幌経済交流室 北京開設で式典
(北海道新聞 11月12日)

札幌市の北京駐在員事務所「札幌経済交流室」が11月11日開設され、記念式典が同日、北京市内のホテルで開かれた。道内の自治体で中国に出先事務所を開設するのは同市が初めて。交流室は札幌の企業に向け中国進出支援のための情報発信や、中国から札幌市などへの観光客誘致を目的とする。

中国政府が地方自治体単独の事務所開設を許可しないため、財団法人日中経済協会北京事務所に市職員を派遣。当面は室長と現地採用職員2人の3人体制で、年明けにはさらに北海道銀行からの派遣職員1人も加わる。

青森県

ハバロフスク放送局とRAB
テレビ番組制作で協定
(東奥日報 10月2日)

青森放送(RAB、石田稔社長)とロシア・ハバロフスク市の放送局「国営テレビラジオ会社極東」(DVTRC、ウラジーミル・シヴェードチェンコ社長)は10月1日までに、テレビ番組制作などについて放送協定を締結した。

両放送局は11年前に協定を結んだが今回、より具体的な内容に見直すことにした。石田、シヴェードチェンコ両社長がRAB本社で9月30日、ハバロフスクで事業展開するみちのく銀行の大道寺小三郎会長、原田和夫頭取の立ち会いのもとで調印した。

RABは協定に基づき11月ごろから、ハバロフスクの生活情報を本県に紹介する番組を月2回ほど放送する計画。またDVTRCも、本県の情報を現地に紹介する。

青森ーソウル便
県が対策連絡会議
(東奥日報 10月2日)

県は10月1日、青森ーソウル便の一層の利用促進を目指した初の「インバウンド・アウトバウンド対策連絡会議」を開いた。青森空港国際化促進協議会や旅行代理店、大韓航空などから関係者約30人が出席し、現在の週3便を週5便に増便することを視野に入れ、実務レベルで意見交換した。会議はスキー客誘致を中心とした冬季観光、若年観光客の掘り起こし、航空運賃の格安設定などに議論が集中した。

八戸市と天津市塘沽区
経済交流推進を確認
(東奥日報 10月22日)

中国北方最大の国際貿易港・天津新港がある天津市塘沽(とうこう)区との経済交流の可能性を探ろうと、八戸市が10月上旬に現地へ派遣した調査団(団長・大河原隆助役)の成果報告が21日、市議会経済協議会で行われた。

塘沽区人民政府との協議では、両地域の経済交流推進に向け①相互訪問を行う②具体的に貿易、環境整備、産業廃棄物処理などの面での交流可能性を協議する一などの方針を確認した。また、現地の農産品市場で行ったリンゴなどの輸出可能性調査では、現地の高所得者向けに高品質の商品を販売することが可能と判断した。市産業政策課では「今後両地域が民間ベースで交流を進めていけるよう、行政として支援策を考えていきたい」と話している。

秋田県

ポシエト航路不定期化から5ヵ月
県内経済界、極東周辺新たに模索
(秋田魁新報 10月17日)

ロシア極東地域調査ミッション(秋田港国際化荷主協議会主催)は8月21日から5日間の日程で、函門江地域やロシア極東部の玄関口となり得る主要な貿易港を視察した。同協議会の佐藤忠作会長を団長に、秋田商工会議所の役職員ら6人が参加。「ポスト・ポシエト」をにらんだ新たな航路開設や、ロシア極東部との経済交流の可能性を探るのが目的だった。

同協議会などによると、ポシエト港は現在、鉱物の貿易に専門特化している状況。かつてのコンテナクレーンはもはや姿を消し、すべての施設、設備が石炭や鉄鉱石、スラグ(製錬の際に出るカス)用に切り替わった。秋田-ポシエト航路に国際定期コンテナ船が運航していた当時、活用された倉庫は石炭ヤードを拡張するために取り壊されていた。

一方、ザルビノ港では現在、北朝鮮に近い韓国北東部の東草港との間で、コンテナも積めるフェリー航路が運航されている。今後、韓国・釜山との定期コンテナ航路も開設が予定されている。

新潟県

東シベリア石油パイプライン
日ロ沿岸市長会などが国に要望書
(新潟日報 9月12日)

「日ロ沿岸市長会」(事務局新潟市)と「日ロ極東シベリア友好協会」(同ハバロフスク市)は9月11日、東シベリア石油パイプライン構想の太平洋ルート早期実現を柱にした要望書を、外務省や経済産業省に連名で提出した。8月にカムチャツカで開かれた「第19回日ロ沿岸市長会議」での合意に基づく内容で、市長会の代表幹事を務める篠田昭新潟市長らが上京し、要望書を手渡した。

篠田市長と佐竹敬久秋田市長、柳田弘本荘市長の3人は、経産省で天野雅徳ロシア・NIS室長、外務省では小松一郎欧州局長らと面会。天野室長は「太平洋ルートは、どうしても実現させたいプロジェクト。皆さんの声はありがたい」と歓迎した。今後、ロシア政府に対しても同じ要望書を、日ロ極東シベリア友好協会を通じて提出する予定となっている。

ハバロフスクにすしバー開店へ
ロ女性社長、飲食店など視察
(新潟日報 11月12日)

ロシア極東のハバロフスク市に、すしバーの開店を予定している現地の女性社長がこのほど、新潟市を訪れた。有限会社「ポストーク・トレーディング」のイリーナ・レオンチェワさん(43)で、店づくりに役立てようと、ビデオカメラ片手に、飲食店や家具店、魚市場を熱心に見て回った。

ロシアでは、モスクワの日本食人気、ハバロフスクやウラジオストクなど極東にも広がりがつつある。統計上も、外食サービスの売上高が増加傾向にある。同社は、来年2月のすしバー開店を目指している。「雰囲気は、伝統的な和風スタイルにしたい。ロシア人ビジネスマンやハバロフスクに来る日本人を対象にするつもり」とイリーナさん。日本の食材を使ったり、板前を日本で修業させたりすることも考えているという。

新潟市での視察は、同社がハバロフスクにある日本センターに相談したことにより具体化。環日本海経済研究所(エリナ)が受け入れ元となった。

県・黒龍江省友好20周年
新潟で記念式典
(新潟日報11月13日)

本県と友好協定を結んでいる黒龍江省の政府・経済代表団(団長＝宋法棠・中国共産党黒龍江省委員会書記)が11月12日来県、新潟市で開かれた友好20周年記念式典に参加した。平山征夫知事と同代表団は、経済や医療など幅広い分野での技術協力推進で合意した。

記念式典は、1983年の友好協定締結から続く交流成果を振り返ろうと県が企画。黒龍江省の政府関係者12人と経済人61人が訪れた。

平山知事は「三江平原の開発に始まる技術交流が活発化してきた。次の20年は、地方同士の交流がより大きな意味を持つ」とあいさつ。研修生の交換や新潟－ハルビン間の航空路線開設、医療・土木分野の技術協力の実現などをこれまでの実績として挙げた。宋書記は「築き上げた両地域の信頼関係を生かし、産業界同士の交流も積極的に後押ししたい」と述べた。同代表団は13日、新潟市で開催する投資貿易説明会や記念植樹に参加し、14日に酒田市に向かう。

富山県

NOWPAP 本部事務局
富山市設置を合意
(北日本新聞9月12日)

富山市と韓国・釜山市に共同設置が予定されている国連機関、北西太平洋地域海行動計画(NOWPAP)の本部事務局について、外務省と国連環境計画(UNEP、本部ナイロビ)は、9月11日までに富山市に設置することで合意した。政府は来週、UNEPとの間の協定を閣議決定する予定で、日本海側初の国連機関が年内に開設される見通しとなった。

NOWPAPは、日本と中国、韓国、ロシアの4カ国が平成6年に採択した日本海と黄海の海洋環境保全計画。本部事務局は、加盟国に1つずつ置かれた地域活動センター(RAC)を統括し、計画の立案や4カ国間の調整を行う。

富山オフィスは、国内のRACに指定されている環日本海環境協力センターがある富山市のタワー111内に置かれる予定で、所長、専門官、事務官の3人体制。所長を置くオフィスは4年ごとに釜山と交替する。

インテック北陸地区本部
中国・大連に拠点開設
(北日本新聞9月12日)

インテックは10月1日付で、北陸地区本部を「ソフトウェア工場化」するとともに、遼寧省大連市に中国初のソフト開発拠点「大連センター」を開設する。

大連センターは提携先である瀋陽東軟軟件股份有限公司(同省瀋陽市)の大連ソフトパーク内に設置。北陸地区本部の一部門として運営していく。1年以内に30人規模の人員体制を整える。

インテックは、中国のソフト開発コストは日本の約半分とみており、大連センターは最も人手がかかるプログラム作成を主な業務とする予定。周辺地域に進出している日本企業のIT(情報技術)化や提携先の技術者との共同研究・開発も進めていく。

県と東方航空
上海便開設努力で覚書
(北日本新聞10月2日)

富山－上海便の開設を目指して訪中していた県の要望団(団長・中沖知事)と運航会社の中国東方航空は、同便の実現に向け双方が努力していく内容の覚書を交わした。覚書自体に拘束力はないが、同航空が一定の理解を示した形となり、上海便の実現に向けて前進した。中

国から富山に戻った中沖知事も1日、「上海便開設は明るい見通し」と述べた。

要望団は先月28日から、東方航空や中国の航空事業を主管する民用航空総局などを訪れ、上海便を要望した。

韓国ベンチャー産業展
県内3社初出展
(北日本新聞10月11日付)

10月16日から3日間、韓国の大邱広域市で開かれる第3回韓国ベンチャー産業展に、県新世紀産業機構とセト電子工業（小杉町、南雲弘之社長）、ジャパンパック（滑川市、長田宏泰社長）、ライフケア技研（富山市、横井秀輔社長）の県内企業3社が出展する。同展は、大邱広域市が主催する国際産業展で、大邱展示・コンベンションセンターが会場。韓国をはじめ、日本、中国、ロシアの企業約150社が参加する。県内企業の出展は今回が初めて。

北東アジア自治体連合
共同で環境教育事業
(北日本新聞10月17日)

環境保全や人材交流の国際連携策を話し合う北東アジア自治体連合の環境、一般交流の両分科委員会が10月16日、富山市で開かれた。環境委は、小中学生を対象にした環境教育の共同教育事業を来年秋に実施することで同意。一般交流委では、同連合の旗や記章づくりに着手することを決めた。

環境委には4カ国14自治体から約30人が参加。教育事業は、県が中心となって日本海や黄海沿岸で行っている海辺の漂着物調査を活用し、子供たち自身に共同研究や発表をしてもらう。

一般交流委には、5カ国16自治体から約30人が参加。記章づくりは、北東アジア地域の連帯意識を高めようと、県などが提案した。新プロジェクトとして了承され、各自自治体は図案づくりなどで協力を約束した。

シーデーエル 韓国IT2社と提携
(北日本新聞10月31日)

マルチメディア、環境デザインのシーデーエル（高岡市、松原吉隆社長）は11月、韓国のITベンチャー企業2社と業務提携する。

日本のジェットロに当たるKOTRA（韓国貿易センター）の仲介で、エムネットソフト（ソウル市、ヨン・ヨーウン社長）、ナウロインターナショナル（同、ソン・ユンサン社長）の2社と別々の事業で提携する。エムネットソフトとは、同社が主力とする移動携帯端末を軸に共同開発。各国で異なる携帯電話ソフトなどに互換性を持たせるソフトづくりを進める。ナウロインターナショナルとは、同社の工場生産工程管理システムの販売や、両社の各種コンピューター管理ソフトの開発、販売を拡大させる。

シーデーエルでは、両者との提携であわせて1億5,000万円の売り上げ増を見込む。

石川県

石川のIT5社 大邱産業博出展
(北陸中日新聞9月26日)

石川県のIT（情報技術）関連企業5社が、10月9日から4日間の日程で韓国・大邱市で開催される「大邱デジタルエンターテイメント産業博（DENPO）」に出展する。

出展企業は、アイ・オー・データ機器、アスリック、コスモサミット、サイプレスソフト、北陸大同工業。石川県産業創出支援機構（ISICO）が独自のIT技術、製品を持ち、韓国とのビジネス交流に関

心を持つ企業を募集していた。ISICO の齊藤直副理事長、細野昭雄同県情報システム工業会長（アイ・オー・データ機器社長）が同行予定。

石川県繊維協 北京で展示商談会
（北陸中日新聞 10月21日）

中国市場の開拓を目指す石川県繊維協会主催の「石川産地テキスタイル展示商談会 in 北京」は 10月20日、北京市内で開幕した。業務協力を結ぶ政府系有力繊維商社・中国紡績品進出口総公司（チャイナテックス）の本社ビルを会場に、産元商社やニットなど 13社 2組合が石川産合織の高付加価値素材を売り込んだ。

チャイナテックスは協会加盟各社の販売代理を手掛けることになっており、展示商談会にはアパレルや生地バイヤーら同社の顧客を招いた。ファッションショーでは、イタリアデザイナーによる最新作品が現地の中国人モデルによって紹介された。

協会の鈴木賢二会長は「想像した以上の盛り上がり。イタリアデザインを強調したことが効いているようだ」と話した。今後はイタリアデザインで味付けした産地素材を中国で縫製して商品化する方針で、欧米市場にも販路を求めていく。

トランテックス
大型バス用プレス部品
日野中国工場に供給へ
（北陸中日新聞 11月5日）

日野自動車系のトラックボディー製品メーカー・トランテックス（石川県松任市）は、日野自動車が中国に持つ大型バス製造工場「瀋陽瀋飛日野汽車制造有限公司」（瀋陽市）向けに、近くバス部品約 50 点の供給を始める。

日野自動車系のバスボディー製品製造・日野車体工業（石川県小松市）を通じて日野自動車に販売する予定で、現地市場向けに量産が始まる大型バスの前面、後部バンパーのプレス部品をトランテックスが供給することになる。

同工場では大型バスの量産を前にした号試（試作）に着手しており、トラ社では、これまでに大型バス 6 車種のプレス部品を現地に送っている。量産開始とともにバス部品約 1,000 点のうち、現地で製造できない高付加価値部品を供給する。

福井県

FIT、中国富裕者向高級素材輸出
韓、台の組合と一致
（福井新聞 11月12日）

県織物構造改善工業組合（FIT）は韓国、台湾の合織織物産地幹部との間で首脳会談を 11日、福井市の県国際交流会館で開いた。量産品の増産を続ける中国対策について意見交換。3産地が中国の高所得者向けの高級素材生産に絞り、輸出を推進することで一致した。

韓国から大邱慶北絹織物工業協同組合の朴魯和理事長ら 2人、台湾は區絲織工業同業公会の林文仲理事長ら 5人、本件から FIT の増永矩明理事長ら幹部が出席した。1998年から産地持ち回りでの開催で、今回が 6 回目。

中国が合織定番品の増産を進める中で、2001年以降韓国、台湾とも輸出量が落ち込み、高機能繊維の開発、非衣料分野への転換、アパレル生産の展開など、戦略の転換を模索している。このため先進地である福井産地と連携しながらの国際分業推進を確認した。

鳥取県

いなば石材環境整備協同組合
中国琿春に合弁会社
(日本海新聞 10月26日)

鳥取県東部地区の5石材店でつくる、いなば石材環境整備協同組合(鳥取市、高橋正義理事長)が、今年8月に境港市が友好都市提携している中国・琿春市に、琿春日環経貿有限公司(琿春市、金弼代表)と計約120万元(約1,700万円)を出資して、山陰両県の法人で初の合弁会社「琿春三和石業有限公司」を設立し、国内外に墓石や建築石材などの販売に取り組んでいる。

合弁会社は高橋理事長が会長、金代表が社長を務め、役員は日中合わせて9人で、社員は10人採用した。琿春市内に花崗岩の鉱山を2つ所有。採石と原石の日中両国への販売をはじめ、各種石材の加工製品の販売、石材製品や資材などを輸出入しているほか、日中で墓文化の交流や石材製品関連事業コンサルティングなども手がけている。

現在、福建省で加工した石材を中国から境港経由で輸入しているほか、建築石材を琿春市交通局が来年度から道路工事に使用する計画が進んでおり、今年12月に仮契約を結ぶ予定。高橋理事長は「将来は同市で石材加工場をつくり、現地で採石から加工まで行いたい」と話している。

島根県

松江市 杭州事務所オープン
(山陰中央新報 10月19日)

松江市は10月18日、中国杭州市の国際交流サービスセンタービル8階に、杭州市松江事務所を開設した。前日に友好交流協定を提携した松江、杭州両市の交流促進拠点で、公式訪問している松浦正敬松江市長らが、杭州市人民対外友好協会の華麗珍副会長らと開所式を行い、待望の拠点施設開設を祝った。

同事務所は、両市の友好交流協定締結や、出雲-上海の定期航空路開設などをにらみ開設準備を進めてきた。主な役割は▽観光誘致▽経済情報の収集▽松江市のPR▽市民交流支援-など。広さは約56平方メートル。当面は、杭州市の外郭団体である同交流サービスセンターに業務を委託。日本語が話せる専任職員1人が駐在する。

■セミナー報告■

平成15年度 第4回賛助会セミナー

テーマ：中国のカントリーリスク

月 日：9月25日（木）

会 場：万代島ビル 6F 会議室

講 師：日本国際問題研究所 主任研究員 北村隆則

中国を語る場合、非常にぶれることがあります。21世紀は中国の時代であるという論調があると同時に、中国は大きな問題を抱えいずれ崩壊するという論調があり、これほど見方がぶれる国は世界的にも中国ぐらいしかないと思います。GNPは10兆億円を超えておおよそ1兆2,000億ドル、日本の4分の1になります。日本は世界第2位ですが、3位以下はどんぐりの背比べで、中国はすでに3位グループに入っています。ただ約13億の人口ですから1人当たりになると途上国の中でもどん尻に近い貧困国です。北京・上海の反映と田舎では、これがひとつの国かと思うほど違います。経済規模から入ると大きな国ですが、貧困からも入る国です。もうひとつマクロの数字をあげると、鉄鋼の生産は96年から世界1位、同じように1人当たりでは世界100位の姿になります。中国が崩壊するというときの理由の主なものを3つ上げると、「社会主義市場経済」と表現される市場原理が一党独裁に合わないという矛盾、地方間・個人間・都市部と農村部などの格差の存在、そして腐敗の問題です。

市場経済の拡大

中国の市場経済が本格的に発展したのは1992年からといわれますが、この10年間の成果は、大変な努力の積み重ねの上に出てきたものです。これから先を見る上でも、その努力の延長線で見ることが必要です。

市場経済の拡大をいくつかの数字で見してみましょう。まず国有企業と私企業です。中国の企業形態は複雑ですが、国有企業および日本という第3セクターのような集団所有企業の割合は、集団所有の中で私企業に近いものに変化しているものも含め、企業数（売上高6,000万～7,000万円以上）で約半分。生産高で約3分の1に落ちます。その他外資の進出企業、香港・台湾企業、私営企業などさまざまなものを私企業として、生産高で半分、生産高で3分の2になります。中国の統計でいう私営企業数は13.6%で、これには観光業とか弁護士とかサービス業が多く、従業員数では20%、いまだどんどん伸びています。

WTOに加盟したことは戦略的決断であり、大きな意味があります。WTO加盟には権利もありますが、市場開放や関税引き下げなどの義務もあり、基盤の弱い産業が潰れてしまうという国内の反対がありました。多くの途上国でスムーズな移行ができないのが現状ですが、果敢に加入しました。その後の現状について中国側は楽観的で、国際スタンダードで改革を進めていこうという強いリーダーシップがあり、まだ結論は出ていませんが、大変面白い試みだと思います。

中国の資本主義はアメリカ型の資本主義であることを強調したいと思います。資本主義にも日本型、アメリカ型、ヨーロッパ型、さまざま

まな特徴がありますが、中国とアメリカでは、物事の捉え方が非常に似ています。また中国の優秀な人材がどんどんアメリカに行き、帰ってきて活躍しています。北京大学にはハーバード大学と提携したMBAのコースがあり、その院長は台湾系アメリカ人、教えているのはアメリカ帰り、そこに優秀な人材が殺到し、終了して社会で活躍するという図式です。

政治改革

市場経済と共産党一党独裁という矛盾は大きなポイントだと思います。新聞などで見かける「3つの代表」という言葉、これは99年ごろからいわれ、中国共産党の説明によれば、中国の生産力、文化、利益を共産党が代表する、ということです。この中で利益の部分では、資本家を党に入れるかどうかという現実的な意味を持ち、生産力、文化も中国の今後のあり方を考える上で重要な意味を持ちます。一言でいえば共産党がどう変質して国民政党たりえるか、国民の大多数の支持を得て政権政党たりえるかという問題提起への回答だろうと思います。

当面の政治的課題として、憲法の改正があります。大きく2つの課題があり、ひとつは私有財産の保護をどう書き入れるか、もうひとつが人権の問題です。人権は世界標準並みに保障されているように読めますが、新聞その他で報道されているように、いろいろな問題があることも事実です。それは、共産党自身がどう脱皮できるか、市場経済が健全な市民社会としてどう成長するのか、という問題でもあります。次に、党と行政の関係があります。以前の中国は、共産党が職場から地域から、すべてを支配する体制でした。この地域コミュニティがどう変化するかが課題です。これは民主化をどう捉えるかということにも関係します。

民主化の基準として、報道の自由、野党の存在があります。報道の自由では、新聞の数では日本をはるかに凌いでいますが、中身は政治的な制約があり、一定の範囲内での報道の自由です。最終的には憲法の中で人権をどう位置づけるかという問題になりますが、以前とはずいぶん変わり、北京などでは日本と大きな違いを感じません。一定の範囲内の限界まで来ており、あとは政治の問題でしょう。

野党の問題では、当然、野党の存在は認められていません。市場経済の利害調整のメカニズムからも、いずれ多党化するだろうという見方が多いと思います。中国の中でもいろいろな議論があります。そのモデルのひとつに日本の自民党があります。細川政権まで35年間、自民党政権が続き、結果として一党支配でした。共産党一党の中で、自民党の派閥のような政策論議と交代がありうる、という議論があり、他方、西洋的な多数党による政権交代の議論まであります。しかしこういう議論は表に出ないし、野党の存在も認められてはいません。

もう一点、法治主義の問題があります。もともと中国は、行政的な規則が存在しても、共産党の内部規律や支持で進められてきました。法律の制定自体ここ10~20年のことで、この問題は引き続き存在するでしょう。

胡錦濤政権の姿勢

江沢民軍事委員会主席の院政が続いているとよく言われます。鄧小平さんと同じシステムですが、鄧小平さんは卓越した存在でカリスマ性があり、江沢民さんにはそれほどのカリスマ性はない、といわれるの

はおそらくそうだと思います。ここ1年間の動きを見ても、徐々に江沢民さんの影響力は弱まっていて、新しい政権の独自性が強まっている傾向にあると思います。たとえば、潜水艦の事故のように軍事機密に属することが報道されたことはかつてありませんでした。SARSについては情報の不透明さ、対応のまずさがあったと思いますが、その後のリカバリーを見ると、少なくとも国際的に求められる対応基準を満たしたと思います。報道の自由、透明性に関連した新しい動きだと思います。

最近打ち出した3つの措置にも胡錦濤政権の姿勢が現れています。一つは外国訪問の簡素化です。政治局幹部以上を対象にしていますが、人数を極端に少なくし、儀式も簡素化します。2つ目が公式メディアで、国家要人の動静ばかりを報じていたものを、国民の関心のあるものを報道しようというものです。3番目が北戴河会議の中止で、共産党要人が北戴河で夏1ヶ月過ごし、プライベートな形で物事を決めるようなことを中止したことが注目されます。

ビジネス環境

文化の違いをやや極端に言えば、中国人と議論をしているとき、むしろアメリカ人と議論をしていると考えたほうが実態に合っていますし、うまくいくと思います。風土の違いは、たとえば車を運転して、無秩序の中に秩序があり、日本的な秩序では運転できませんが、捉え方によっては便利なことも多々あります。私も、黄色では絶対止まりません。追突されてしまいます。こういうところから食い違いが生じることがあるのです。

中国に進出しておられる方との話で第一に出ることが、代金の回収が難しいということです。売ろうと思えばいくらでも売れるが、回収が難しい。これは市場経済の発展度合いによって解決すると思いますが、難しい問題です。中国では、企業の経理担当者で、期日どおり払う人は無能、いかに期日どおり払わないかが有能とされます。

次に、行政の横暴。地方自治体が勝手に税を取る「乱收費」の問題で、中央と地方でいかに税を取るか対立しています。一例を挙げると、西安で日本企業に2つの通知が来て、ひとつは水利基金、もうひとつが貧困基金、税額は売上高の2%と大変な額です。中央がこうしたものを取ってはならないと通告しても、地方がやめません。

次が模造品の問題です。日本企業が中国市場全体で模造品によって受ける被害は1兆円に上るというレポートもあります。WTOに入り、少なくとも中央政府レベルではこの問題を把握していますが、実際はなかなか難しいようです。

そして司法制度の不備。たとえば代金回収でもめ、日本側企業が裁判所に持ち込み、裁判上では勝ったのですが、執行されない。こういう司法制度が確立されていない面がまだまだあるようです。

今後のビジネスを考える上で、ビジネスリスクにどう対応したらいいでしょう。まず危機管理にコストをかけることです。私が北京で親しくしていたヨーロッパ人の弁護士が言うには、日本企業は危機管理にコストをかけない。ことが起きると瞬間的にお金をかけますが、それが過ぎ去ると、またお金をかけない。起こりうるリスクをいかにヘッジするか、ビジネスを組み立てる上で最初から重要なことだと思います。

それから、よいパートナーをいかにして選ぶかです。

最後に、カントリーリスクの点をいくつか申し上げます。いま経済が7~8%で伸びていますが、こうして伸びているからこそ矛盾も収まっているところがあり、成長率が下がるといろいろな問題が生じてくるだろうと思います。中国は少なくとも7~8%で走り続けなければならない宿命を負っていると思いますが、これがそのまま続くかどうか。

経済成長の3つの要素は技術、資本、労働力です。日本企業が中国に行くときの大きなメリットのひとつが労働力のローコストですが、いまは単純労働と技術・管理クラスに大きく2分化し、高度な労働力は高くなり、国際標準に近づいています。単純労働は制約がないだろうと思います。資本では、外国資本の急速な流入が続くかどうか。技術の上での制約は少ないだろうと思います。

新政権は政治改革に相当真剣に取り組むだろうと思います。それが現実にどれだけ動くか、拡大する利害の対立、格差にどれだけ調和していくか、やってみなければわからないところですが、私自身は悲観していません。

2008、2010ということがよく言われます。2008年の北京オリンピック、2010年の上海万博です。国をあげての重要な行事で、これを成功させるには平和な国際環境が必要で、外交的にも柔軟な対応をとるであろうし、経済が少々ほころびても2008、2010までは何とか持つていくという見方があります。ただ、これを過ぎると、どうなるか。今から予想するのは難しい、というところではないでしょうか。

いろいろな見方があり、どうバランスをとるかが難しいところです。最初にも申し上げたとおり、ここ10年の高成長は努力の賜物であり、素直に評価すべきだと思います。その延長線上では、バラ色も描けるし、悲観的シナリオもそれなりに説得力を持ちます。バランスが難しいのですが、どちらかといえば楽観的に考えるほうが現実に近いし、われわれがどう対応するかを考えると役に立つと思います。

平成15年度 第5回賛助会セミナー

テーマ：市場としてのロシア極東

月 日：11月5日（水）

会 場：万代島ビル 6F 会議室

報告①作業工具訪口団
新潟県作業工具協同組合
副理事長 兼古耕一

作業工具組合で生産しているものは、スパナ、ドライバー、モンキーレンチなど。マーケットは自動車修理、建築関係、工場などで、東大阪に次ぐ産地が新潟・三条です。三条では当初は輸出志向で、海外マーケットを目指した生産、比較的低コストの付属工具（車載工具）を柱にしていたのですが、最近国内マーケットが主体になりました。輸出では以前はヨーロッパ、北米向けが多かったのですが、いまはアジアが輸出の半分以上を占めます。ペンチ、ニッパなど刃物関係はまだアジア以外にも強い競争力を持っています。こうした中、比較的近隣で唯一残されたマーケットとしてロシア極東を思い立ち、県に相談し、企画しました。

以前は「三条貿易振興会」があり、自らアジアへ商品を持ち込んで商談会を行い、代理店を決め、マーケットを作ってきました。アジア

では、ほとんどのメーカーが1カ国1代理店のもとマーケットを確立しています。残されたマーケットが北朝鮮、ロシア、一部のフィリピン、インドネシア、インド、パキスタンなどの周辺国です。ロシアは経済的に安定してきて、十分商売になるのではと感じています。ただ、人口密度が非常に低く、マーケットとしては小さいのかなという限界を感じています。人口密度の低いオーストラリアや欧米などでは、工具を大切に使い、自分たちで車検をやったりします。そういう点では隠れた可能性があるかもしれません。

行って驚いたことは、クルマがほとんど日本車、しかもトヨタ車であることです。日本製品のすばらしさをロシアの人は肌で感じているはずですが、またクルマの修理関係の工場をいくつかご紹介いただきましたが、そこで使っているかなりのセットが中国製のSATAという工具で、台湾技術、アメリカ資本、上海生産です。販売もアメリカナイズされ、終身保障が謳われていました。品質的にはそれほどでなくても保障があり、まあまあいいかな、ということで使われているのだと思います。

工具というのはさまざまな種類があり、それをフルセットで買い、消耗したものだけ補給するというものです。新潟の作業工具組合は総合メーカーが1社だけ、あとは単品メーカーです。組合で連携をとらなければなりません、各メーカーの品目が異なり、連携がとりやすくなっています。SATAのほか、イタリア、ドイツのメーカーなどがモスクワ経由で入っていました。工具というものは1回いいものを使えば変なものはいりません。私もヨーロッパ製品が入っているマーケットに入っていきたい、マーケットが成熟しないうちにいいものを入れればマーケットが高度化していくと考えています。

ロシアの工具店も行きました。ウラジオストクやハバロフスクは建築ブームで、そちらの需要も多いようです。専門の工具店もあり、その一角に入ることができないものかと感じたところです。その店のオリジナルだという品物を買ってみました、中国でオリジナルブランドをつくっているようです。中国製品も侮れなく、われわれのものと同敵する品質のものもあります。

商売を考えると、運送と換金が問題です。おそらく多品種、少量でしか商売できないと思いますが、どういう形で商品を送り込んだらいいか、どう回収するか、頭の痛い問題です。壁がいくつもあるという印象を持って帰ってきました。

メンバー一同、ロシアが好きになったようです。できればモスクワに行きたいとか、モスクワを拠点にヨーロッパへとか、何とか新しいマーケットができないかなと感じています。

報告②洋食器訪口団

燕商工会議所
国際・労働改善係長 瀬戸明

90年代、ロシアには悪い印象がありました。燕は金属洋食器などの産地として全世界120カ国以上と取引を持っていますが、ロシアだけは手付かずです。動機のひとつが、最近では儲かっている人がいるらしい、百聞は一見にしかず、実行しました。目的は2つ。果たしてロシア市場の現状はどうか。もうひとつは燕製品のロシア市場の参入です。結果として、おおむね成果を上げることができました。

市場面では、人口約60万人、これもいろいろな数字がありますが、その5%が富裕層として、3万人がターゲットなりつつあるという日

本センター浅井所長のお話がありました。ただ、60万人のうち7万～10万人が学生、学校関係者という点、さらに調査を要します。また生活水準がやや上がる一方で、安価なものも売らなければロシアでは認知されないという話も伺いました。二極化の中で、高級品、安物を広げていければと思っています。低い人口密度の中で、どれだけの購買力があるか疑問ですが、小さいけれども芽吹きそうだという印象です。

ロシア市場参入については、AUSTRALUX から、帰国後まもなく「年末商戦に来ませんか」という提案をいただいています。また「燕製品を展示しよう」ということで、展示の仕方の問い合わせもあります。今後は、市、ジェットロ、新産貿などと連携して進めていきたいと考えています。

短期間の調査であり、詳しいニーズ調査、流通システムや商取引のシステムなど、課題は徹底して検討する必要があります。バブル期に燕から中国進出したケースでは、結果として調査不足で撤退を余儀なくされたこともありました。決済や運送の問題も、兼古社長からお話のあったとおりです。

国際協力銀行
国際金融第2部次長 安間匡明

国際協力銀行は、旧輸出入銀行と海外経済協力基金が一緒になってできた銀行です。総資産22兆円を貸し付け、半分はODA、半分が貿易取引、直接投資に対する貸付、サハリンを含めた資源開発に対する資金を貸し付けています。ロシア向けではサハリン1、サハリン2の関係が中心になっています。70～80年代は日ソ貿易が盛んで、年間5,000億～6,000億円という大きなボリュームで貸し付け、滞ることなく返ってきました。90年代、ロシアになってからは引き継がれた債務を含め、3,000億円程度の中長期貸付をおこなっています。

ひとつはプラント輸出金融というものがあり、日本から主として新品の設備をロシア向けに輸出するもので、いまロシアの信用力のある企業2社ほど審査を行っているところで、年度内中に3～5年度のチームで直接貸し付けたいと考えています。

そこまで信用力のないロシア企業の場合は、ストラクチャードファイナンスというものがあります。たとえばロシアからヨーロッパへガスを販売する代金債権を担保にお金を貸し付けるというもので、実績としてロシアから黒海を通過してトルコにガスを送るブルーストリームというプロジェクトに3億ドル弱の融資を行い、日本からのパイプの輸出に充てられています。

3番目が極東に一番関係する銀行経由のクレジットラインです。Vneshtorgbank（ロシア外国貿易銀行）とInternational Moscow Bank（国際モスクワ銀行）に対してそれぞれ80億円、2,000万円のクレジットラインを出しており、融資期間5年程度のものを日本からのプラント輸出に適用できるという形で設定しています。両銀行ともモスクワに本部がある銀行ですが、Vneshtorgbank はハバロフスクやウラジオストクに支店があり、これまでに日本からの輸出取引3件に融資したうち2件が極東の案件です。ひとつはハバロフスクの新興企業への新品機械の輸出。もうひとつは1億円程度の案件で、大井製作所（静岡県）の販売代理店をしている北海道大井という会社が廃業した製材業者から中古の製材機械を買い取り、修繕し、東京のロシア

専門商社を通じてハバロフスクの製材事業者に販売したものです。中古の建設機械、水産加工機械についても同様の需要があると聞いています。こうした可能性のある案件がありましたら、担当者を派遣したいと思えますし、サクセスストーリーを作りたいと考えています。最大の問題はロシアの銀行が未発達で、日本の企業が銀行から設備投資で融資を受けるといことと、ロシアの企業が融資を受けるといことには雲泥の差があります。ロシアでは、キャッシュフローのいい会社には銀行を使うという発想がありません。一方、これからお金を借りようという企業には、銀行がなかなかお金を貸しません。会計制度が未発達だったり、貸し倒れがあったり、銀行間の競争がなくサービスが悪かったり、さまざまな問題があります。私もでは、極東に支店のある民間のアグレッシブな銀行に与信できないかと考えています。具体的にはアルファバンクや国営のズベルバンクとクレジットラインの交渉を開始しており、競い合って融資していただけるような環境づくりができないものかと考えています。

また、極東に直接投資をすることはまだ難しいと思えますが、そのためのバックファイナンスも行っています。ロシアに自動車、自動車部品、エレクトロニクスなど、本格的な製造業投資をする段階にはなっていないと思えますが、そのときのために準備をしていきたいと思えます。

世界中のロシアに対する投資家がいま一番気にしている問題とは何か。ロシアの経済は本当によくなったのか。先般、アメリカのエネルギー専門家、ロシア政策の専門家に意見を聞くと、ロシアにおける私的な財産権にはまだ心もとないところがあるということです。たとえば、ロシアを代表する石油会社の株式が突然資産凍結されるとか、民営化プロセスに問題があったということでロシアを代表する企業の社長が検察から取調べを受けたりするような状況では、ロシアに直接投資はなかなかできない。しかしロシアとしては外国直接投資がなければこれから先の経済運営ができないと考えており、政治的な思惑でいろいろなことが起こっても、大きな混乱はないのではないかと考えています。彼らは、アメリカがロシアのエネルギー産業に投資するというのは不可避的な流れで、従来のメジャーの形での存続は難しく、中東以外のところで投資し、世界市場に大量・安価で供給していかなければやっていけないと感じています。もしアメリカメジャーのロシア向け投資が実現したら、そのときは米口の経済関係の結びつきは格段に変わり、ロシア経済の構造改革もアメリカの圧力で変わらざるを得なくなってくるでしょう、と言っています。

最近、ムーディーズがロシアの格付けをトリプルBにし、ロシア政府が発行する債券を買ってもいいというシグナルを出しました。中長期的には、ロシアの経済はよくなっていくと考えていいと思えます。

一方、それを極東の中でどう読み取れるか。この点は割り引いて考える必要があるでしょう。ロシア経済が100よくなったとき、50とか30とか、そのぐらいの比率でしかよくなっていかないのではないかとします。その最大の問題点は、ロシア政府自体、極東に90年代以前のように資源の移転をしてくれない、極東重視が行われていないことです。市場が小さく、購買力が弱い消費者しかいないので、そ

これを基点として事業をするというのはなかなか難しいでしょう。

ただ、ロシア経済が全体によくなる中で、あるいはサハリンプロジェクトなどが動く中で、極東経済がよくなっていることは事実です。一部の商品で、部分的に購買力とか製造業の基盤とかが徐々に上がってきていることを注意深く見ていくことです。将来の需要を個別に調べていく必要があり、あるいは少しずつ確かめていくしかないと思います。さらに今後、直接投資を検討される場合でも相手方の取引実績などを深く調べる必要があり、漠然とした期待感でビジネスをされるというのは危険かと思えます。

日本ロシア経済委員会政策部会
ワーキンググループ主査 遠藤寿一

日ソ経済委員会が産声を上げた1966年は、対ソビジネスの財閥系の会社が一斉に名乗りを挙げた時期に当たります。以来、さまざまなプロジェクトを仕上げてきましたが、その大部分は極東の資源開発、港湾整備などのインフラプロジェクトで、極東が中心でした。新生ロシアになって日本との貿易が振るわないと言われていますが、これは正しくありません。これから努力することによって新しい日ロ貿易が生まれると思えます。

私自身、87年から95年までモスクワ駐在をし、混乱の時期を過ごしました。その時代には何もできませんでした。輸入だけは続き、品目もソ連時代からロシア時代とあまり変わっていません。大きく変わったのは日本からの輸出です。昔は産業資材・資本資材が多かったのですが、ロシアになってからは家電、クルマなど耐久消費財が多くなりました。しかも日本で生産したものではなく、特に家電は東南アジアの日本ブランド品がロシア向けに輸出されることが多く、30億~40億ドルといわれています。これは貿易統計に当然載っていません。自動車も欧州で生産されたものがロシアに入るケースがあります。ポーダーレスの時代に、2国間の貿易統計でとやかく言う必要がなくなってきたと思えます。

これまで行ってきた日ロ極東経済協力プロジェクトで最大の問題は、支払保証の点です。われわれは政府保証を要求しましたが、プーチン政権になってから、ロシアは市場経済の国であり政府保証は認めないことになりました。極東ではインフラプロジェクトが多く、政府保証が成立しないのは大きな欠陥だと思います。

もうひとつの問題は、ロシア政権になってから極東に対する政策がはっきりしない、政策があっても実行されないことです。たとえば「極東ザバイカル長期発展プログラム」の中では予算の配分が決まっていますが、そのとおりに実行されず、返済スキームが作れません。これからプーチン政権が第2期に入って安定政権になった場合、極東をどうするかは最大の問題で、中国脅威論や東方進出論などがある中、極東重視の政策がはっきり出て、計画通り実行されることが保障されれば、考え方も変わってくるだろうと思えます。

さらに税関の問題があります。極東に行くと、日本製品がほとんど入っていません。入っていても中国製、韓国製の日本製品です。家電品があればロシアに入っている、極東は韓国製品です。日本からのものが極東で通関するよりサンクトペテルブルグやモスクワで通関したほうが安く済むということです。韓国のものは、釜山からポスターチヌイで降ろし、それをシベリア鉄道で運んでフィンランドで通関

し、フィンランドからロシアに輸出する形をとっています。こうしたイレギュラーな形を早くやめないと、競争力のある商品がなかなか極東に現れません。

日ロ貿易投資促進機構については、皆さんの意見をお伺いし、しっかり考えていかなければなりません。大企業・東京中心で行っていますと意見がネガティブに流れますが、中小のプロジェクトを仕上げる場合や、新しいビジネスの裾野を広げるケースでは、有効な組織だと思います。

この機構は最初、1998年の川奈会談でエリツィン大統領から橋本総理に出された問題でした。投資会社を作ろうと提案され、これに対して橋本総理は、投資会社・投資基金は悪用されやすく不透明な部分があり、金銭が動かないものがないと返しました。その後、2000年末に日ロ貿易投資促進機構（仮称）を日本政府が提案しました。これは、①日本からの投融資が期待できるような優良案件の発掘、②ロシア向け投資に関する情報の提供ならびに相談窓口、③両国間に発生した紛争解決の窓口です。2001年に今井経団連会長を団長とするミッションが訪口した際、プーチン大統領からいい提案であるとお墨付きをいただきました。今年1月、小泉総理が初めてロシアを訪問し、日ロ行動計画にサインしました。そこに、日ロ貿易投資促進機構の早期設立にかかわる検討作業を活発化させる—と記載されました。今現在、政府間で交渉されていますが、それは上記の基本構想と大きな隔たりはありません。①企業情報の提供、②コンサルティング（ロシアの法制度、税制面、許認可などの相談窓口）、③紛争処理支援（行政レベルでの対応）であり、さらに税制、法制面などの改善要求を含めたロビイングが必要だと思います。

東京・大企業ですと、情報提供は自分でできる、コンサルティングも会計事務所などでできる、と乗ってきませんが、紛争処理、ロビイングについては価値を認めています。外務省を中心にロシア政府と交渉しており、はっきりした段階でまた皆様とご相談したいと思います。

日本政府は2003年をトライアル期間として、情報収集や組織のあり方を検討しながら交渉しています。本格的には2004年度からスタートするとしています。素案では、ロシア連邦にある7つの日本センターを有効活用しようとしています。中でもモスクワの事務局に高度の専門性を有する専門家1名を配置し、各地のセンターに職員を派遣します。日本とのビジネスに関連あるロシア企業については日本センターまたはロシア側組織を経由して自社の情報を登録し、ロシアとのビジネスに関心のある日本企業についてはジェットロの国内事務局または連携機関に自社の情報を提供します。コンサルティングについては、日本人専門家がロシアの諸制度、ビジネス慣行についての説明、トラブル回避の助言などの進出支援を行い、必要に応じてロシア全域に赴いて現地事情調査、地方行政布との意見交換を行います。個々の案件に対する対応としては、ロシア企業の紹介、事業関係確立への橋渡し、ロシア企業からの問い合わせをジェットロなどに照会します。紛争処理支援については、司法段階に至る前のクレーム・紛争について事実関係を調査して助言を行い、企業レベルで困難な場合、ロシア側機構に善処を求めます。

カシヤノフ首相の12月来日が伝えられ、もし間に合えば、貿易投資促進機構についての何らかの合意ができるのではないかと思います。来年度スタートということになれば、具体的なお打合せをさせていただきたく、ご意見を寄せていただきたいと思います。

先ほどの報告のように、2003年は明るい材料が増えてきました。極東ではサハリン2が5月15日に投資宣言を行い、プロジェクトがスタートしました。経済効果はサハリンだけでなく、ハバロフスク、沿海地方にも現れてきて、2~3年後にはかなりのものが期待できると思います。5月末、ロ東貿ミッションで3州を訪問したとき、ポストーチヌイでナホトカ市長はサハリン効果で2,000人の雇用が生まれたと言っていました。

太平洋パイプラインも注目され、極東に対する効果も大きいと思います。サハリン効果では、中小のいろいろなビジネスが出来上がってきました。小さなものを積み重ねて大きなものにしようということではなく、大きなプロジェクトができることにより小さなものが数多くできてくる、という例にしたいと思っています。

日ロ貿易関係も好調になり、1-6月の日本側通関統計では、輸出入合わせて前年同期比44.1%増、輸出58.7%増、輸入39.6%増となっています。輸出入合計額が26億8,000万ドルで、ソ連邦最後のときに記録した年間60億ドルに近い線に行く感じをもっています。

貿易構造、産業構造が変わっていく中で、中小企業、地方企業の方々が出て行くチャンスが多くなると思います。業界を盛り上げる立場にあるものとして大いに期待しております。

編集後記

11年目に入ったERINAに、80~90年代に環日本海環日本海運動をリードした日本海圏経済研究会(日海研)の活動資料が届きました▼ERINA10周年記念シンポジウム(詳細は12月発行のERINA REPORT掲載予定)でも、日海研の活動がERINAの前史として語られました▼当時の資料を駆け足で読み返しながら整理していると、特に89~91年頃に各地方が抱いた新しいロシアとの交流への期待、図們江地域開発への世界的な期待がいかに大きなものだったかが改めて思い返されます▼今号では、ロシア極東への業種別ミッションを2つ取り上げました。各地でこうした芽が育ってほしいものです。

ERINA BUSINESS NEWS vol.40

2003年11月28日

発行人 吉田 進
編集責任 中川雅之
編集者 中村俊彦
発行 財団法人環日本海経済研究所
〒950-0078
新潟市万代島5番1号 万代島ビル12階
TEL 025-290-5545
FAX 025-249-7550
URL <http://www.erina.or.jp>
E-mail koryu@erina.or.jp

禁無断転載