

極東ロシアにおける 北海道のビジネスチャンス この10年で何が変わったのか



富樫 巧 (とがし たくみ)

(株)北海道総合研究調査会情報企画部長

1963年大阪生まれ。87年北海道大学経済学部卒業。同年三井物産(株)入社、北海道支社を経て92年退職。旧ソ連ウラジオストック極東総合大学留学、94年(株)北海道総合研究調査会に研究員として入社、北海道の国際化、ロシア及び物流効率化などを担当。97年サハリン向けビジネス研究会「グループ・ガンマ」を主催。01年北海道サハリンビジネス交流支援協会事務長、02～07年北海道経済産業局ロシア極東ビジネス環境検討委員などの公職を多数経験、情報企画部次長を経て、02年より部長。

ロシアを肴に21世紀を語ったころ

今から約10年ごろ前、私はビジネス、行政、教育などのさまざまなテーマでロシアと付き合う30代の仲間を集め、「ロシアを肴に21世紀を語る30代の会」という飲み会を隔月で主催していた。場所は札幌狸小路のロシアンバル「コーシカ」。そのオーナーもそのころギリギリ30代だったような気がする。そして、当時今まさに始まろうとする石油開発プロジェクトでわくサハリン州で北海道企業は何ができるのか、みんなで熱く語っていた。

今日、そのころの中心メンバーであった外交官と話す機会があった。この10年間、日本とロシアの関係は何が変わったのか、日本に新政権が生まれたことで何が変わるのか、などいろいろと話したが、「日ロ外交は今も昔も変わらない」という結論に至った。

今年9月23日、ロシア・メドベージェフ大統領と鳩山首相との会談が行われ、新たな日本のトップに対し2年目を迎えたロシア大統領は「日露関係に新たな活を入れる時期に来た」と歓迎した。領土問題にも新たな局面が見られるのではないかと期待がマスコミでも報じられた。その際、両首脳から「経済と政治」は車の両輪、いずれかが欠けても前には進まないという趣旨の話があった。これって新たな局面なのか。自分たちが狸小路で呑んでくれていたアノころ。「経済交流を起爆剤に、領土問題の解決を目指す」という話をよく聞いた。結局、基本的姿勢は日本側もロシア側もこの10年、変わっていない気がする。

経済と政治は不可分なのか

では、領土問題が進展なき中、日ロの経済交流は変化していないのか、と聞かれれば、それは「ノー」と自信をもって言える。

10年前、日ロ貿易の中心であった丸太の輸入、中古車の輸出は共に、ロシアの経済政策によって昔の勢いはない。一方、自動車、食品、化粧品、サニタリー商品などの日本メーカーがモスクワを中心とした欧州側ロシアに進出している。

世界同時不況以前、ロシアは世界最大の商品市場であり、北海道のスキー、ゴルフリゾートでも、ぜいたくな休日を過ごすロシア人観光客の姿が多く見られた。現在はそれほどではないが、小奇麗な身なりで大通りや札幌駅周辺を散策しているロシア人の姿を見掛ける。

また10年前、道内の港街で100円ショップに群れをなしていたロシア船員たちは今、札幌だけでなく、首都圏まで行って高級品を購入する。昔、地方の銭湯でマナー違反が問題になっていたロシア人だが、今は札幌の会員制スポーツクラブでダイエットに励むロシア人を普通に見掛けるようになった。

これは日ロだけの変化ではない。タイの観光地に行くと、レストランのメニューは英語とタイ語とロシア語だった。イタリアのファッション業界では、ロシア人バイヤーを最大のお得意様としている。エネルギー価格高騰のころ、ロシアは世界最大の消費市場として注目された。今はそのころの勢いはないながら、1億4千万人の人口を有するロシアが世界有数の市場であることは変わらない。つまり良い商品、売れる商品、国際スタンダードのサービスを提供できる企業にとってロシアは有望なビジネスパートナーとなっている。それらの企業にとって政治的背景は関係ない。ビジネスはビジネスとして成立している。

ロシアビジネスは難しいか

北海道企業で、ロシアでビジネスを行い、大きな成功を収めた企業を指折り数えることができる。だから、「ロシアビジネスには手を出すな」とは言いたくない。「だって、北海道の企業が苦労しているのは、別にロシアビジネスだけではないでしょ」。公共事業や公共サービス部門以外で北海道経済を担う企業は数えるほどだと思う。首都圏進出やアジア展開、異業種参入の失敗に苦しむ道内企業も、ロシアビジネスを失敗した企業同様列挙することができる。ロシアビジネスの失敗要因はロシア側にはなく、北海道内企業の力量にあるのではないと私は思っている。

サハリンに建った、日本の技術力をアピールし、ロシア極東市場を目指す、北海道企業の寒冷地住宅モデルハウス

今回のテーマは「極東ロシアにおける北海道のビジネスチャンス」である。

残念ながら北海道内で、または首都圏市場でうまくいっていない企業がロシアビジネスを成功させる確率はゼロに近いと確信している。一部で意欲的な個人事業主でシガラミのないロシアでビジネスを展開している話を聞くことはあるが、残念ながら企業と呼べるレベルではない。

それでは、北海道企業のビジネスチャンスはないのか。消費地として魅力あるロシア、インフラ整備の遅れるロシア、石油資源開発が今後も続くロシア。そこに自らの企業が何を提供できるか、国内や国際企業との競争力はあるのか、一度冷静に考えてほしい。もし、そこで「イエス」という答えが出たなら、その企業には十分なチャンスがあると思う。それらのチャンスある企業が事業展開を行う中、物流や制度、金融などで課題は必ず出てくるだろう。それがロシアの政策によるものであれば、政治や外交という話になるが、まだその段階ではない。

チャンスある企業の皆様へ、私が今できること

「北海道企業にとってロシアへのビジネスチャンスはあるのか」という問いに答えることはできない。できれば「わが社にとってロシアビジネスのチャンスはあるのか」と聞いてほしい。それに対する答えは、過去の経験や人脈から何とか見出すことができる。

10数年前、ロシアを肴に21世紀を語った友人たち、皆それぞれの立場で、それなりのポジションや業績を有している。「チャンスのある」企業や経営者の方に、ぜひとも彼らを紹介したいと思う。

