

ロシア

Russia

官民ともに輸出に意欲

ジェットロ海外調査部欧州ロシア CIS 課 浅元 薫哉

ロシアの輸出品といえば、原油や天然ガスが一番に挙げられる。だが政府は、エネルギー分野以外の輸出への支援策を展開しつつある。長年の課題だった非資源産業活性化につなげるべく、2014年後半以降のルーブル下落をチャンスと捉えて動き出した。輸出に意欲を持つのは大企業だけではない。実際、日本市場に狙いを定める極東地域の中堅・中小企業も出始めている。

輸出支援に本腰

西側諸国による経済制裁や原油価格下落のため経済が振るわない中、政府は非資源産業の活性化を通じた国内産業の多様化を目指し、輸出促進に取り組んでいる。プーチン大統領が2013年12月の年次教書演説で、非資源分野での輸出を促進する方針を打ち出したことが、こうした動きを本格化させた。14年後半以降に起きた急激なルーブル安によって、16年6月末時点の1ドル当たりのルーブルの価値は13年末と比べ半減した。このルーブル安をも好機と捉えた政府は、輸出支援体制を整え始めた。輸出支援体制の中核組織としては、ロシア輸出センター、ロシア輸出入銀行、ロシア輸出信用保険庁という三つの機関がある。

15年4月に設立されたロシア輸出センターは、輸出制度や輸送に関する相談、海外市場情報の提供、取引先候補の調査や商談のアレンジ、知的財産権取得など、輸出支援に関するワンストップセンターの役割を担う。

ロシア輸出入銀行は14年に政府の方針を踏まえた中期経営戦略を策定し、輸出志向型企業や非資源輸出拡大を重点的に支援する方針を打ち出した。同行のドミトリー・ゴロワノフ総裁は、16年2月末に東京で開催された日ロ貿易・産業対話に出席し、輸出するロシア企業に対してだけでなく、日本の輸入者やその取引銀行にも融資が可能であるとアピールした。

ロシア輸出信用投資保険庁は、15～17年の経営戦略において輸出入銀行などと協調した企業への金融支援を基本方針の一つとして策定した。15年2月の法改正で輸出保険の付与に加え輸出契約の保証も可能になり、活動範囲が広がった。このような体制下、CIS諸国・東欧・中東・東南アジア向けを中心に原子力発電所、航空機、穀物などの輸出支援実績が生まれている。

政府の輸出促進政策は、12年に制定された「外国市場参入および輸出支援に関する行動計画」（12年6月29日付連邦政府指示第1128-r号）に規定されている。前述の大統領方針を受け、14年2月に行動計画が大幅に改訂された。これを基に、輸出に際する行政・税務手続きの改善、在外ロシア企業の知的財産権保護計画の政府による策定、輸出入銀行の増資分に対する連邦予算からの拠出、ハイテク製品輸出企業に対する輸出入銀行の融資体制の強化、特定事業に対する輸出信用保険庁による付保率を100%まで拡大する……などの政策が実行に移されている。

非資源分野の輸出案件を側面支援

輸出支援に関する枠組みの整備に加え、ロシア政府は非資源分野における輸出拡大を後押しする政策にも取り組んでいる。例えば原子力発電設備は、国有原子力公社ロスアトムが中心となって東欧・アフリカ・アジア向けに売り込んでおり、政府は建設資金の融資を通じてこれを側面的に支援している。ロスアトムは日本に対しても、廃炉関連設備や技術の売り込みに熱心だ。航空機も重要輸出品といえる。スホイの中型機スーパージェットには既に成約が出ている。16年6月にはイルクートが中型機MS-21のお披露目を行い、これにはメドベージェフ首相も出席した。

輸出重点品目には穀物も挙げられる。これまで穀物

の主な仕向け地は、サウジアラビアやエジプトを含む中東・アフリカ地域だったが、近年ではアジア市場にも目が向けられている。15年12月に中国を訪問したメドベージェフ首相は、中国向けロシア産穀物の検疫要件に関する議定書を締結。これにより、沿海地方やアムール州などで産出される加工用途のトウモロコシ、大豆、コメなどの輸出に道が開かれた。穀物の対日輸出も進んでいる。例えばソバの輸出は12年から本格化し、15年実績で日本は輸出先の第5位になった。また農業大手ルスアグロは16年1月、沿海地方産トウモロコシの日本への輸出を開始した。

中堅・中小企業の対日輸出意欲は

輸出に意欲的なのは大企業のみにとどまらない。特にロシア極東の中堅・中小企業は、日本市場への関心を高めている。ウラジオストクの茶葉輸入卸売業者ティー・ポイントは、日本産緑茶を含む各国産の茶葉を取り扱っており、茶葉の卸売りに加え、自社が運営するカフェで茶葉の小売り販売もしている。同社のワジム・ネクリロフ営業部長は、「ルーブル安の影響で販売は芳しくない」と表情を曇らせるが、今後はドイツから仕入れているフレーバーティーを日本に輸出する計画もあるという。既に輸出の権利を取得、日本語のパンフレットも用意した。16年6月に東京で開催された「カフェ・喫茶ショー」に参加するため来場した同社関係者は、取引先となる日本企業の発掘も始めた。日本の香料規制の調査にも着手し、17年に開催予定の同展示会に出展する考えだ。

ユジノサハリンスクに本社を置く窓メーカーのカルヴィ(KARVI)は、16年6月、札幌市内に法人を開設、同年7月には事務所併設のショールームも開設した。東京で16年7月に開催されたリフォーム産業見本市にも出展、ドイツの技術を導入して生産した断熱性の高い窓をアピールした。これは、厳しい寒さのロシアで使用される

折り紙つきの商品であり、断熱性の基準となる熱貫流率の低さについては、日本製品でも及ばない。営業責



ショールーム (写真提供:カルヴィ)

任者のミハイル・カラグラコフ氏は、「ロシア製品の多くは、通常、日本の消費者ニーズには応えられないが、窓は別」と自信を示す。ルーブル安もあり、品質に加え価格でも、日本で十分競争できるようになったという。

ハバロフスクのソフトウェア開発企業、ホワイト・ソフトは、日本語での対応が可能な人材を技術責任者に据えた。スマートフォンやタブレットで使われるiOSやAndroidアプリを開発している。ハバロフスク地方政府の電子決済システムや同市内警備用のビデオ監視システムの開発にも携わった。開発者の人件費は月額5万~7万ルーブル(約8万~12万円)で、日本の水準と比べると3分の1程度。日本や韓国からの受注を狙っている。

日本航空は16年6月から、モスクワ発成田着便のビジネスクラスの機内食にロシア産牛肉を採用している。本件に協力したロシア専門コンサルティング会社のスガハラアソシエーツによると経緯はこうだ。16年度からの増便に当たり、日本航空は機内食の改善、特にロシアで調理した料理をモスクワ発便の機内食に取り入れるアイデアを温めていた。それまでは往復便ともに日本で調理していたからだ。そんな折、モスクワのステーキハウスでロシア産牛肉を提供する店が増えていたことに着目、試作品の試食を繰り返した結果、採用に至ったという。牛肉の供給者は食肉生産大手のミラトルグ。ブリャンスク州に欧州で有数の規模となる21万ヘクタールの牧場を有し、20万頭の肉牛を肥育する。近代的設備や衛生管理基準を整える同社は、ロシア国内に比肩できる企業はないと自負する。最近では海外展開にも意欲的だ。このように日本側がロシア産品を評価する例も出ている。筆者はモスクワのレストランでロシア産牛肉ステーキを試してみた。ミディアムに焼けた肉は香ばしく、肉質の柔らかさは申し分なかった。あつという間に平らげてしまった。

ルーブル安はロシア向け輸出ビジネスにとっては逆風だ。ロシアの内需が縮小したこともあって、日本の対ロシア輸出は15年、ほとんどの品目で前年比減となった。ロシア企業は、日本からの売り込みに渋い表情を見せるようになってきている。逆に輸出志向型のロシア企業が現れ始めたのも事実だ。これを契機に日ロ間の新たなビジネス振興に期待したい。

JS