

# ジョージア

## 欧亜の結節点として

ジェットロ海外調査部欧州ロシア CIS 課 田端 義明

世界銀行が毎年発行するビジネス環境調査「Doing Business 2015」によれば、ジョージアは189カ国中第15位にランクインする。良好なビジネス環境に加え、2014年6月にはEUと「高度かつ包括的な自由貿易圏 (DCFTA)」を含む連合協定を締結するなど、欧州との経済連携強化に努める。さらに、黒海に面するポチ市の自由産業地域の開発を進めており、貿易拡大や外国企業に対する投資誘致に積極的だ。

### 急速に改善するビジネス環境

旧ソ連構成国で、最近までグルジアと呼ばれていたジョージアのビジネス環境は、ここ数年で急速に改善された。「Doing Business 2015」によると、総合で第15位。事業立ち上げに要する日数は2日と、参入のしやすさに強みがある (表)。輸出入や税金支払など、事業立ち上げ後の手続きには課題も見られることは事実ではある。だが、総合的に判断すれば、他の旧ソ連諸国に比べ群を抜く<sup>注1</sup>。また、ジョージアは欧州とアジアを結ぶ要衝の地となるべく対外関係を重視し、外国からの直接投資誘致と貿易の自由化に取り組んでいる。とりわけEUとは、DCFTAを締結したことにより、今後の貿易拡大が期待されている。

海外からの投資について、投資庁のリルアシヴィリ第一副長官は、「多くの雇用を生み出す製造業分野へ

の投資に期待している。水力発電や観光分野でのインフラ開発への投資も重要。日本企業にも関心を持ってほしい」と話す。製造業強化を図るため、政府は14年6月、国家プログラム「Produce in Georgia」<sup>注2</sup>を策定した。金融サービスやインフラへのアクセス支援を通じて新規企業設立や既存企業の拡大、企業の競争力強化を目指す。同支援は、外国企業も受けることができる。金融支援について、プログラム実施機関の一つ起業開発庁のアンティヤ企業開発部長は、新規進出・事業拡大に際して、パートナー銀行12行のうち、1行からだけでも融資を受けることができれば、融資期間の初期54カ月間は融資額の50% (ただし60万ドルが上限) が、償還期間のうち24カ月間は利子の10%が、それぞれ国によって補助されるという。

前出のリルアシヴィリ第一副長官によると、ジョージアへの投資には、アラブ首長国連邦 (UAE) をはじめとする中東諸国や中国が高い関心を持っているという。中国とは15年3月に自由貿易協定 (FTA) の事業化調査 (F/S) 開始に関する文書に署名するなど関係を強めている。ジョージア国内での中国企業の動きも活発で、新疆ウイグル自治区を代表する華凌集団は、木材分野への最大の投資企業だ。同社は09年にジョージアでの木材伐採許可 (20年間) を取得し、中国、中央アジア、中東などに木材を輸出している。最近では、「2015欧州ユースオリンピック」の選手村9棟の建設工事にも従事。その他、西部のクタイシ市に自由産業地域を設立し、家具や建築資材を製造する木材加工工場を稼働させるなど、事業の拡大を続ける。

### 流通拠点目指すポチ自由産業地域

黒海に面するポチ市では、自由産業地域 (FIZ: Free Industrial Zone) の開発が進む。UAEのラス・

表 ビジネス環境指標

項目		値	順位
事業立ち上げ	手続きの数	2	5
	日数	2	
建設許可取得	手続きの数	8	3
	日数	68.5	
不動産登記	手続きの数	1	1
	日数	1	
輸出	手続き所要日数	9	33
	コンテナ1本当たりの料金 (ドル)	1,355	
輸入	手続き所要日数	10	33
	コンテナ1本当たりの料金 (ドル)	1,595	

資料：世界銀行「Doing Business 2015」を基に作成



ポチ自由産業地域の入り口



アヴェルシが国内に展開する薬局

アル・ハイマ投資庁 (RAKIA) が08年6月に設立したラキア・ジョージア FIZ LLC が、ジョージア政府とのコンセッション契約 (契約期間: 99年) の下、FIZ の運営・管理を行う。10年11月に稼働を開始し、アゼルバイジャンなどの CIS 諸国の他、UAE やイランなどから、100以上の企業が入居している。

FIZ のクプラワ執行役員 (営業担当) は、「EU との DCFTA 締結は、欧州との貿易を活発にする。ポチ市は欧州への海運アクセスが良く、主要貿易相手国であるトルコにも近い。ポチ FIZ は、流通拠点として最適な場所だ」と語る。FIZ における税制面での優遇措置としては、法人税 (15%) や付加価値税 (18%)、資産税 (1%) などが無税扱いとなる他、輸出入物品への関税も免除される<sup>注3</sup>。また、管理会社が国や地方政府によって設立され、行政手続きに伴うコストへの不安が大きいカザフスタンの経済特区 (本誌15年9月号 p.72~参照) などと比べ、民間企業運営のポチ FIZ は政府の干渉を最小限にとどめ、いわゆるワンストップサービスを提供する。

クプラワ氏によれば、現在、港の拡張工事が進んでおり、5年以内に5,000TEU (20フィートコンテナ換算単位) の船舶も入港可能になるという。これにより、トルコでの小型船舶への積み替えが必要なくなり、10日程度の輸送期間短縮につながる。また、アクセス鉄道や鉄道駅に直結した通関ポイントの他、倉庫などの整備も進む。さらに、ポチ FIZ に進出した企業の工場で働く現地職員の技術向上のため、職業訓練プログラム (縫製、木材加工、金属加工など) を設けている。職員は10カ月のトレーニングを無料で受講できる。

## 地場企業との連携でコスト削減も

ジョージア進出に当たっては、FIZ などに単独進出する以外に、地場企業との連携も選択肢の一つといえる。例えば、医薬品の卸売り・小売りを手掛けるアヴェルシ (Avershi)。1994年に設立された社員数8,000人の同社は、91年の独立以降、同国に設立された地場企業の中では最も古い企業だ。医薬品の卸売り分野ではジョージア市場の21%のシェアを占め、小売り分野では230の薬局を抱えシェア第1位を誇る。02年に医薬品の製造を行うアヴェルシ・ラショナルを設立し、07年には病院事業を開始した。15年5月に欧

州復興開発銀行 (EBRD) から同社が受けた1,090万ドルの融資は、トビリシ市内の感染症専門病院 (135床) の改修と同国南部マルネウリでの小児科・産科病院 (84床) の建設に充てられる。

同社のクソヴレリ最高投資責任者 (CIO) が期待を寄せる分野の一つに、日本の医療機器を扱うディーラーの設立がある。アヴェルシが経営する病院には、13~15年製の新しい医療機器が導入されている。その多くが島津製作所や東芝などの日本メーカーの製品だが、国内には日本の医療機器を扱う販売店がない。そのため、欧州所在の各メーカー支店や代理店を通して調達するほかなく、直接品質を確認できない上、時間とコストがかかるという。そういう事情もあり、同氏は日本企業の進出に大きな期待を寄せる。

同氏はまた、アヴェルシの工場を日本の製薬会社が利用することを提案している。「EU との DCFTA により、ジョージアで製造した医薬品は無税で欧州に輸出することができ、今後の輸出拡大が期待される<sup>注4</sup>。人件費も安いので製造コストを抑えることができる。また当地で生産すれば、ジョージアのみならず周辺国への商品プロモーションにもつながろう」。クソヴレリ氏はこのように同国でのビジネスの利点を説く。

日本から見てジョージアは遠い。直行便もない。一国としての市場規模も小さい。しかし、実際に足を運んでみると、出入国手続きは非常にシンプルで、企業・政府関係者の多くが流暢に英語を話し、アポイントの取得も比較的容易。こうしたところからもビジネス環境の良さや積極的な市場開放姿勢がうかがえる。加えて、アジアと欧州を結ぶ結節点である地理的位置を考えると、ジョージアを「活用」したビジネス拡大の可能性には十分に期待させる余地がありそうだ。📌

注1: ロシアは第62位、カザフスタンは第77位、アゼルバイジャンは第80位。日本は第29位。

注2: 農業も対象分野。

注3: ジョージア国内向け商品については、インボイスの4%に相当する手数料が課される。

注4: 2015年1~7月の EU への医薬品輸出は前年同期比68.2%増。