

第Ⅵ章  
3か年のプロジェクト総括  
～おわりに～

---

製造業、流通、建設業の3業種を対象に、北陸地域・新潟県の企業がロシアと中国に進出するにあたっての調査・分析、提言を行ってきた。そして、このプロジェクトを閉じるにあたり、総括を行っておきたい。

製造業については、中国で高付加価値型経営の転換を提言し、中国側が求める業種（環境など）と北陸側の産業構造のミスマッチを指摘した。ロシアについても、木材加工、DIY用品金型ビジネス、アルミサッシ、建設機械、環境・医療などに商機があることを指摘したうえで、バイヤーをロシアから日本に呼ぶなど相互交流の必要性について言及した。また、両国とも従来型の輸出入貿易振興、対外直接投資の仲介・促進のみならず、相手国の経済成長過程や第3次産業の発展に合わせたサービス業（卸売、小売、物流、飲食、レジャー等）への投資、アウトソーシング（コールセンター、BPO、ITO等）への対応を指摘した。各県・市が中国等に設置している現地事務所の連携の必要性についても提言した。

流通においては、国内3大港湾との競合が厳しくなっている事実を踏まえ、北東アジア地域の港湾間の競争活力を取り入れる施策を考えることを提言した。たとえば、日本郵船の中国における自動車専用埠頭開発や釜山港湾公社のナホトカ港での取組みを研究して、フォワーダー等による新潟港の一部地区における港湾マネジメントを委託することを提言した。また、ロシア方面のコンテナ貨物の運賃が下がらない理由の一つに、沿海地方に貨物発生需要がないため、空コンテナの輸送代負担が発生することを指摘した。そのため、新潟県はロシア政府や日本政府と協力して日本向け商品の発掘や、ロシアと新潟県との国際分業の進展促進、新潟県企業のロシア進出への支援を行っていく必要があることを提言した。三角航路については、当面は貨物量の確保や船の手配と価格、ルートなどが課題となるが、中長期的には6日間かかって大連経由で東京に送るより、トロイツァ港経由の2日間（距離では500km短縮）で送るメリットを中心に経済連携を構想すべきことを提言した。そのためには、中国揮春を中心とした地域における日韓系企業による産業集積がカギを握ると考える。

製造業の流通については、中国での予期せぬリスク（残留農薬問題など）に備えるため、製品の付加価値を常に高める経営を考えていくことと、食品産業におけるトレーサビリティの確立を提言した。ロシアについては、政府が鉄道輸送価格【輸送料金（固定）＋コンテナ使用料（企業独自）＋フォワーダー手数料（企業独自）】の決定権を握っており、企業にとっては、距離帯別運賃の計算の確認とフォワーダーと粘り強く交渉していくことが大事であることを提言した。また、航空輸送、コンテナ輸送、国際フェリーなど、輸送モードの多様化に伴って小物（農産物・雑貨など）を混載できる可能性が出てきたことを指摘した。例えば、車とチェーリップの混載など、この方面の工夫も考えていく必要がある。この他、LCL（小口輸送）などの陸送は、東京港などと運賃差がほとんどないことから、特に長岡・魚沼以西地域の企業は考えてみる価値があることも提言した。

ロシア、中国とも基本は生産・物流コストを差し引いて利益が出るビジネスモデル作りが大切である。その上で、顧客の要求や鮮度管理も含めて生産・流通の時間計算が成り立つかどうかを考える必要がある。また、人件費の高騰、規制強化、通関（時間と手続き）、製品の荷傷

み対策などに対するリスクマネジメントも大切になる。ロシアにおいては、貿易レベルの取り組みが主で、どこで売るかということも大切である。中国は、開発輸入が一段落して、現地販売が主になりつつある。この点でのマーケット調査も大事になっている

建設業については、ほとんど実績がないため、ERINAなどと協力しながら「国際化支援のための政策プラットフォーム」(仮称)を設置することを提言した。プラットフォームが中小建設業による海外展開に対する「支援スキーム」を起案し、次いで、建設業者同士の海外情報の共有化とデータベース作り、国など行政機関による支援策や進出相手国政府とのバックアップ体制の構築、金融機関や商社による金融スキームと信用調査などを行うことを提言した(進出リスクの回避とイニシャルコストの低減)。

これら3か年の調査・研究を通じ、相手国の事情(文化、法律、経済)をよく研究して「適応」していくことの重要性が分かった。また「進化」も求められる(市場の変化に合わせる)。北陸地域・新潟県の北東アジアにおける成長と発展には、3業種の中でも取り分け製造業の重要性を指摘することができる。つまり、流通業は製造業の進出(需要の発生)を待って航路の設定や頻度が決まってくるし、建設業・同関連産業も中国ビジネスでは製造業との随伴(工場建設)によって主な仕事を得ているからである。さらに製造業の現地市場への「適応」と「進化」が、より新世界(揮春など)との交流を促進し、流通や建設業に新たなダイナミズムを付加することも指摘できる。

その一方で、流通業も「日本品質」を徹底化する中で新たな商機を捕まえようとする「胎動」を感じた。建設業においても、同様に「日本品質」を武器に進出の機会が生まれようとしている。

今後も、北陸地域・新潟県企業が、「成長活力」を取り入れながら発展を続けていくためには、北東アジア市場の変化に合わせた取組みが求められる。そのためには自治体間の連携や企業間のネットワーク化、情報収集・分析力の拡大(ERINAなどとの連携)、社会実験、人材育成、相手国企業・機関からの人材や調査受け入れ、などに取り組んでいく必要がある。また、その結果得られた「成長活力」を地域経済(循環)に還元(人材、資材調達など)していく取組みも重要になってくるだろう。

将来にわたって、北東アジアで経済発展が続き、北陸地域・新潟県もそれに貢献できることを祈念しながら、当プロジェクトの締めとしたい。