

「日露ビジネスパートナーシップの形成に向けて」

2006年9月6日 14:30-16:30

長谷川と申します。本日は、一企業の立場ではなく、日系複写機メーカー会を代表して発言をさせていただきます。

このメーカー会は、ビジネスを健全に発展させるための業界共通の課題に取り組むため、ロシアで事業をしている日系の各複写機メーカーが昨年の後半からモスクワで集まって協議するようになって自然に発足したグループです。

丁度、連邦通関局を中心に通関正常化に向けた大きな動きが始まった頃です。我々の主要課題も、連邦通関局が通関正常化のために要請してきたことに、どうやれば効果的に対応できるかということになりました。そのために日本大使館やJETRO、もちろん連邦通関局とも何度も協議をしてきました。また、実際にそのための協力もしています。

が、議論を進めていくうちに、どうすれば我々の事業がより大きな価値をロシア社会に提供できるのかということが重要ではないかという認識にいたりました。その課題は大きく分けると二つに分類できます。一つは、どのような価値を提供するかということ。もう一つは、そのためにビジネスの仕方をどう改善するかということです。

この会場の前の展示会に我々もブースを出して、この二つの課題についての、我々の提案を判り易くビジュアルに提示しています。皆さん忙しいとは思いますが是

非、時間を作って立ち寄って下さい。

この展示は我々メーカー会と参加企業が主催し、JBMIA(日本事務機械情報システム産業協会)の後援を得ています。

JBMIAは事務機械と情報システムの主要企業で構成されている日本の法人です。オフィス環境改善や情報社会の発展を目的として活動しています。そのため経済産業省とも連携しています。この団体の中に昨年、「ロシア東欧小委員会」が編成されました。我々もJBMIAと連絡を取り合っ、ロシアでのオフィス環境改善、情報社会の発展に貢献をしていければ幸いです。

さて、ここでのディスカッションのテーマは「ビジネスアライアンスの形成」です。我々の業界はビジネス・イクイップメントまたビジネス・ソリューションを提供するものですから、我々の事業そのものがビジネスパートナーシップを形成しているといえます。少しこじつけではありますが。

ところが、実態はそうとも言えません。我々はロシアの企業やそこで働く人たちに本当に十分な価値を提供してきたのかという反省があります。単なる商品のディストリビューションに偏りすぎたのではないかという反省です。

複写機あるいは複写機複合機という機器そのものは価値ではありません。それを如何に配置し使用するかによって価値が産まれます。ビジネス環境にとっての価値は、オフィス作業の生産性を向上させること、および、ビジネスに関わる人々

の創造性（クリエイティビティー）向上を支援することです。

オフィス作業の生産性向上は幾つかの側面で見ることができます。例えば、処理すべき文書のボリュームに合わせた処理能力を持つ機器の導入です。低速の機器で1時間掛けて出力していたのを20分に短縮すれば生産性は3倍に向上できます。これは文書作成する人の生産性だけではなく、その文書を待っている複数の人たちの生産性向上でもあります。

また、今日では複写機はデジタル機となっています。オフィス内外のネットワークに機器を接続して活用すれば、時間や距離の制約を越えた仕事を行うことができます。これも大きな生産性向上を可能とします。

同様に創造性向上の支援も幾つかの側面で見ることが出来ます。一つには、画像情報のデジタル化とネットワークの活用です。文書をスキャンして保存、編集、配信を行うことができます。これをネットワークに旨く接続して活用すれば知識やノウハウの共有ができ、知的な創造性向上の支援ツールとなります。

もう一つはカラーです。この中で、まだ白黒テレビを見ている方はいらっしゃいますか？カラーの方がより多くの情報を一つの画面に盛り込んで訴える力を持っています。またイメージーションを膨らませて創造性（クリエイティビティー）を直接刺激することもできます。オフィスでも同様にカラードキュメントを活用することが創造性向上を実現することになります。

ところが、ロシア市場での実態を見ると、生産性向上、創造性向上支援の両方の

価値を十分に推進できていないと言わざるを得ません。

複写機はその出力スピードによりセグメント1からセグメント6にまで分類されているのですが、ロシアでの複写機販売は低速機に偏重しており、セグメント2以上は5%足らずという現状です。また、カラー複写機も全体の2%に過ぎません。日本での新規設置の半分以上がカラーという状況とはかけ離れています。

ビジネス顧客に我々が提案する価値を届けられるように、この状況を変えていきたいと考えています。

そのために取り組んでいる課題が幾つかあります。4点、挙げます。

一つには、啓蒙活動です。今回のような大きなイベントでの展示や業界による展示、また各企業でのイベントも考えられます。

第2点は提案型の販売です。販売の現場でも売って仕舞いではなく、顧客にコンサルティングをして最善の解を提案するという方向にシフトしようとしています。ディストリビューターやディーラーの皆さんにも協力していただけるように我々のサポートを強化するように努めています。

第3点はサポート体制の強化。より高いレベルのサービス・サポート体制が必要です。ディストリビューターやディーラーが直接、顧客と接することになりますが、我々メーカーがノウハウを提供し技術指導を徹底することがますます重要となってきます。

第4点は、リースの仕組み。ビジネス、オフィス環境への投資ということにもなりますから、ファイナンスシステムが準備されていることも重要です。単価の高い機器の導入には、リースが望まれます。残念ながら自動車に比べるとオフィス機器に対するリースは遅れています。顧客の信用審査が難しいのと引き取った後の機器の価値算定が難しいのと両方の理由があるでしょう。

今、4点挙げました。つまり、価値の啓蒙、提案型の販売へのシフト、サービス・サポート体制、リース。

このうち、特に後者の3点については、公正な取引の推進がそのベースとして不可欠であると考えています。

現在、残念ながら、一般的にロシアのビジネスのかなりの部分がアングラ経済、つまり、簿外取引となっています。それによって、税金を少なく押さえて利益を上げたり、価格競争力をつけたりしています。これが不正行為であることは言うまでもありません。

ここでの議論は、これが正常な事業の発展を阻害しているということです。

簿外取引で得た利益はアングラマネーであり、個人の不動産投資や証券投資には容易に使えるが表の事業への投資が難しくなります。提案型の販売へのシフトやサービス・サポート体制の強化はいずれも中期的な事業展開を視野に入れて投資をする必要のあるものです。これが阻害されているのです。

また、リースについても、簿外取引が大きいと審査が不可能となります。

この状況を変えていくことが、我々が提案する価値の実現、つまりオフィスでの生産性、創造性向上を実現するために重要な課題であることご理解いただけたと思います。

我々のロシアでのパートナーの多くの皆さん、特に真剣に事業を伸ばそうと考えている人達も公正で透明なビジネスを望んでいます。ロシアの政府機関の皆さんには、是非、公正なビジネスをしている方々、また、公正なビジネスのシフトしようとしている方々が事業しやすいように支援していただきたいと思います。

一言で言うと、公正な事業は容易に行えて、不正な取引には明確なペナルティーが与えられる、また、何が公正で何が不正かの線引きが明確であるようにすることが望まれます。

現在、まだ手続きが煩雑であったり、基準が不明確であることが多く見受けられます。税務、各種登録、通関など多くの面で。

結局、ロシアの企業家たちが公正に事業しやすい法整備や、その運用を適正にすることが、パートナーである日本の企業の積極的な投資を可能にすることにもなると思います。

また、これはロシア政府にお願いするだけではなく、我々自身が取り組まねばならない課題とも考えて取り組んでいます。つまり、不正な取引が生まれるような条件を我々自身で排除していくことです。例えば、グレーな輸入を無くすために我々自身での輸入を始めたり、ディストリビューターの取引が公的機関によって

チェックしやすい透明なものになるように取り組んでいます。

1 企業では力が及びませんが、業界が結束して一つ一つ解決してきたと考えています。また、そのために他の業界からの支援やアドバイス、政府機関のご協力をお願いする次第です。

最後に、個人的なエピソードをお話します。

私がロシアに赴任して丁度、一年が経過しました。当初、多くの方からロシアの難しさについてアドバイスを頂きました。1.英語があまり通じない。2.提出書類が多い。3.規制が多い。4.文字が変。これらを聞いて、やはりロシアは変な国なのかと思いました。が、よく考えてみると、これらは全て日本のことではないですか。

お互いに変な国どうし、うまくやっていけそうです。変であることを壁にせず、相手を理解して一つ一つ問題を解決していけば素晴らしい可能性があると考えることにしました。

ロシアには日本以上の人口がある。書類の量も日本に劣らず多い。我々複写機業界にとって市場としての可能性は大きいし、我々が貢献できる余地も大きいものがあります。

複写機メーカーに限らず、特に今がチャンスであると思います。完璧とは言えませんが、法整備が急速に進んでいます。また、地元の企業家も増えています。これに呼応して事業を発展させ経済を活性化させるチャンスは今が最大であると考

えています。何時まで待っても投資環境整備は限りない道程です。何時まで待っても完璧になるということはないのですから。

以上