

双日株式会社・自動車部の金子雅昭と申します。双日は2004年に日商岩井とニチメンが合併し誕生しました。両社の商売の引継いで、ロシアとの取引では石炭、木材、鉄鋼原料等の日本への輸入、産業機械を含む各種プラント及び自動車のロシアへの輸出に行っています。私は日商岩井に入社し、今年で20年目、産業機械で7年、非鉄・貴金属等で5年、自動車で7年となりますが、一貫してロシアとの商売に携わっています。

斯様な経験から感じることは、1991年のソ連崩壊後の数年の混沌を経て、「飢餓輸出」とも言われましたが、まず鉄鋼、非鉄等のロシアの第一次産業が門戸開け、世界経済に合流しました。その後1998年世界経済の停滞と同時にロシア経済危機が発生しました。これもロシアが世界経済の中に位置することを証明する事象でした。

しかし 2000 年以降の石油を中心とする資源価格高騰はロシア経済を復活させ、さらなる好転に大いに影響を与えており、その恩恵を受けてロシアの自動車市場も予想を大きく上回る伸長を見せています。最近の世界経済とロシアの関係を示す事象では、サブプライムローン問題に端を発した市場の動揺を受け、ロシア中央銀行は 8 月末に約 5400 億円相当のルーブルをロシア金融市場に供給しました。またこの問題に伴う米国景気減速懸念の中、世界経済はロシアを含む資源国、新興国の高成長に支えられる状況に昨今なっています。

それでは世界自動車市場でのロシアの位置付けはどうか？ *(資料-1)*

日本自動車工業会のデータでは、2006 年の世界の自動車生産台数は 6,921 万台(前年度比 4.0%増)、アメリカ、フランスはマイナス成長、韓国 4.3%増、日本 6.3%増ですが、BRICs は

ブラジルを除いて二桁成長で、ロシアは 150 万台で 10%強の伸び率で BRICs4 力国中 3 位です。

また販売は 2004 年と 2005 年の比較ですが、2005 年の世界全体の販売台数は 6,285 万台 (前年度比 3.5%増)です。わが国日本は横這い、アメリカ、ドイツ、フランス、韓国も 5%を切る成長率。一方、ロシアは 186 万台で、BRICs 中 2 位の 10%強の伸長です。

先程申し上げました通り、2005 年の日本の販売は横這いですが、同年の輸出は 505 万台 (前年度比約 2%増)で、ロシアへの新車の輸出台数は 14 万台にて、約 3%を占めました。昨年の輸出総台数は 530 万台と 5%弱の増加で、そこに占める対ロシア輸出は 23 万台で 4.4%とシェアが拡大しており、アメリカ、オーストラリアに次いで第三位です。日本の自動車業界においても、ロシアは非常に重要な位置

にあると言えます。

それではロシアの自動車市場はどう変化してきたのか？ *(資料-2)*

ソ連末期の政策で外貨保有企業により自動車輸入が開始され、弊社は極東大手企業向けにトヨタ、スバル、三菱他を販売しました。ソ連崩壊後の混沌とする状況下、1993年頃からロシアの一般企業による輸入が開始され、小売販売が芽生え始めました。この頃、弊社が扱っているスバルのディーラー1号店が設立されました。1995年に入り、輸入ディーラー向け輸出が活発になり、その後の市場の伸長が非常期待されましたが、1998年のロシア経済危機により、市場が崩壊し弊社のスバル販売も見直しを迫られました。しかし先にご説明しました様に、世界的な資源高の影響を受けて、ロシア経済は底から再生しました。こうした状況下、2000年5月に弊社はロシア

のスバル正規代理店 Subaru Motor 社を立上げ、所謂 4P と言われるマーケット手法を用いて、来るべき市場の復活に備えました。2001 年に入ると欧米系を中心に自動車メーカーが直接ロシア市場へ進出する様になり、自身で設立した代理店へ輸出し、彼らが整備したディーラー網を通じて、本格的な小売販売が開始されました。程なく、弊社の Subaru Motor 社もロシア政府からの輸入ライセンスを受け、他メーカーと同様に本格的に輸入業、ディーラーへの卸販売業に参入しました。その結果、2000 年頃 300 台レベルであった販売が、昨年では 8 千台近い結果となりました。

また 2000 年を前後して、GM、フォード、ルノーによるロシアでの現地生産が開始され、その後時間が空きましたが、漸くトヨタ、日産、スズキの日系自動車メーカーが動き、2007 年末以降に現地生産が開始されることになっ

ています。弊社は 2003 年初めより Severstal-Auto 社といすゞ自動車とともに小型トラック KD 組立交渉を行い、2006 年初めに第一ロットを輸出、同年 9 月にウリヤノフスク自動車工場（UAZ）での組立を開始しました。またご存知の通り、今年 8 月に弊社を含む 3 社でタタールスタン共和国エラブガにトラック製造販売会社を設立する契約に署名し、来年の 6 月の生産開始を準備しています。

こうした流れを踏まえますと、ロシアの自動車市場は限りなく開放されていると見て良いと考えます。あくまでも私見ではありますが、ロシア国内とは言え、「国旗のない市場競争」に既に突入していると思います。

弊社の例を取っても、所謂西側のマーケティング手法を用いた販売が可能となっており、顧客満足度(=Customer Satisfaction)を上げるサービスの提供を行うが当たり前に求めら

れる時代です。また生産では品質の向上と製造コスト・ダウンを、国産・外資を問わずロシアの自動車メーカーは強く意識し、実践しながら、ご説明した販売ルートを通じて、個人であれ法人であれ、顧客へ完成車、部品を遅滞なく納めることが強く求められます。つまりは生産・販売どちらを取っても、先程申し上げた Customer Satisfaction を最重要に考える時代、他の国と何の差異もない自動車市場環境に入っているということです。従い、国産・外資といった国籍を問わない合従連衡の成立も十分有り得ると見ており、特に部品産業を中心として、その流れが生まれるのではないかと考えています。

ご静聴有難うございました。