

北海道銀行国際部長 大村琢氏に聞く

中国・瀋陽やロシアのユジノサハリンスク、ウラジオストクなどに拠点を持つ北海道銀行。特に近年は極東ロシア地域を重視し、道内企業の海外進出を支援している。道銀国際部の大村琢氏に、これまでの歩みや、極東ロシアで本格化しつつある温室栽培プロジェクトについて伺った。

——国際部の成り立ちは

◇始まりは1961年、当行が外国為替公認銀行として認可されたことを受け、融資の審査部の中に外国為替を専門に扱う部門ができました。73年にこれが独立し「国際業務室」となった。それから名称は変遷しますが、近年の中国とロシアの急速な経済発展に伴い、中国・ロシア市場を見据えた海外進出を本格的にサポートする組織として2010年に現在の国際部が発足しました。

——海外駐在員事務所について教えてください

◇バブル期にはニューヨークやロンドン、香港などにも拠点がありました。バブル崩壊後すべて閉鎖し、白紙となった。再び海外に目を向ける契機は約10年前。当時は中国ビジネスが脚光を浴びていて、06年に瀋陽に駐在員事務所を作ったのが新たなスタートでした。その後ロシア、特に極東地域に注目し、09年にユジノサハリンスク、14年にはウラジオストクと拠点を増やしていきました。

——駐在員事務所の役割は

◇現地の情報収集が主な業務です。マーケットや法制度の調査、現地視察のサポート、ビジネスマッチングなど、道とロシアの企業の橋渡し役を担っています。

——ロシアの極東地域を進出先に選んだ理由は

◇一番は北海道から近いこと。

そして、競合が少ないこと。中国や東南アジア方面は、日本全国の企業と競合しなくてはならないが、極東ロシアにはまだ手つかずのマーケットがあると考えました。人口約620万の極東地域の市場規模は、道内の中小企業がビジネスをするのにちょうどいい。

ただ、商習慣の違いや言語の壁、複雑な法制度や手続きの問題などがあり、企業が単独で進出するにはハードルが高い。しかし参入が難しいということは、裏を返せば、中に入ってしまったら競争相手が少ないわけですから、ビジネスベースに乗せやすい。

——農業分野に着目したのはなぜ

◇ロシア側のニーズです。冬は地元で取れる野菜がない。EUなどからの禁輸措置もあり、農産品は中国や韓国からの輸入に頼らざるを得ない。そこで、通年で野菜を育てられる温室栽培技術が求められています。

——具体的にはどんな事業ですか

◇ビニールハウスの建築・販売を手がける越浦パイプ（札幌市）と連携し、14年からサハリン州で同社のハウス技術のPRを始めました。地元の農業関係者の反応は上々だったものの、値段が高く、一般の農家は安価な中国製品に流れてしまう。そこで販売先として、まずは州政府に狙いを定め、翌15年にハウス2棟をユジノサハリンスク市内に無償で設置した。その年の10月に爆弾低気圧がサハリンを襲ったとき、中国製のハウスは豪雨と強風で吹き飛んだが、越浦パイプの2棟は持ちこたえた。日本のハウスの評判は、口コミで知れ渡りました。



ロシアビジネスの展望を語る大村国際部長

作り、12月末に初出荷しました。

—— 現地の反応は

◇「子供たちに安全で新鮮な野菜を食べさせた」というヤクーツク市長の思いから、出荷量の3〜4割が子供たちの学校給食として提供されました。残りを地元のスーパードで販売したのですが、入荷して数時間で売り切れるそうです。「この極寒の地でトマトが作れるなんて」と、驚きと共にとっても喜ばれています。

—— 滑り出しは上々ですね

◇課題もあります。たとえば電力。現地の日照時間は短く、冬は晴れた日でも空気中の水分が凍って白くもやがかる。作物の生育に必要な太陽光が不十分。これをランブで補うのですが、電気代が意外と高くて日本と変わらないくらい。水の問題もあります。永久凍土の地なので地下水はほとんど

無く、水源からタンクローリーで水を運ばなくてはならない。pH値などの調整も必要です。これらをクリアするために、今後さらに自家発電や蒸留システムなど、日本が得意とする技術を導入し、最初の0・1畝を将来的に20倍、30倍と広げる計画です。

—— 北海道総合商事とは業務提携を結んでいるそうですね

◇同社は、ロシア貿易や企業進出を支援するために15年に誕生した地域商社で、当行も設立に関わりました。現地ウラジオストクにペガスHCという子会社を持っており、道内からの出し手と現地の受け手、両方の機能を有しています。

—— 道内企業の関心は

◇高まっていると感じます。理由の一つは、やはり昨年12月の日露首脳会談を受けての期待感でしょうね。8項目の経済プランの合意をはじめ、北方領土での共同経済活動を打ち出しましたから、インフラなどをベースにそれなり

の投資が入ると思われる。北方領土で事業を行うなら、ほかのどこでもなく、北海道の企業に乗り出してもらいたい。先に述べた温室栽培プロジェクトなどを通じてわれわれが構築してきた「商流」や「物流ルート」をぜひ活用していただきたいと思います。

—— 今後の課題や展望は

◇安定した輸出货量を確保すること。物流ルートを保持するには、もっとモノや人の行き来を増やさないと。農業分野だけでなく、寒冷地住宅や防寒具、釣り具など、まだまだニーズを掘り起こす余地があります。銀行の仕事としては、取引先のお客様のために何ができるかを第一に、現地から取れる生の情報を武器に、ビジネスマッチングを行っていききたい。この機を逃す手はないですから。

—— 技術力を証明したのですね

◇大きな手応えを得ました。サハリン州だけでなく、ハバロフスクでは日揮（横浜市）の温室栽培プロジェクトを支援しています。新しいところでは昨年から、サハ共和国のヤクーツク市で北海道総合商事（札幌市）と共に野菜工場を本格始動させました。サハ共和国は特に天然資源に恵まれ資金も潤沢。温室の熱源となる天然ガスを安く豊富に利用できる。昨年7月に着工して9月に温室が完成。テスト栽培でトマトを0・1畝分

おむら・たく

1965年生まれ。釧路市出身。中央大学文学部哲学科卒業後、88年北海道銀行入行。白老支店長、本店営業部2部部長、道庁支店長、平岸支店長などを経て、2015年より現職。