

平成25年10月10日
パリ産業情報センター
舩田 崇

一般調査報告書

ロシア自動車産業セミナーに参加して

パリ産業情報センターはこれまで、4月にロシア連邦のモスクワ及びサンクトペテルブルグを訪問し、当地において県内企業進出のフィージビリティスタディを目的とした調査を実施したほか、モスクワにおけるビジネス環境や、ロシア自動車産業の動向についてをレポートしたところです。



ロシア・サンクトペテルブルグの冬宮殿

当センターのロシア訪問調査の後、日本の首相がロシアを訪問されたのは皆さんも御存知のことと思います。これには都市インフラ整備・エネルギー分野、医療・先端技術分野、農業・食品関連分野の100人を超える経済人が同行しており、官民一体となったトップセールスが展開されたとのことです。まさに今現在、ロシアが注視されていると言っても過言ではないと思います。

このような状況の中、ロシアのサンクトペテルブルクにおいて、ロシア自動車産業セミナーがジェトロ・サンクトペテルブルク事務所によって開催されました。サンクトペテルブルクに所在する自動車メーカーの状況や、同地を中心とした立地環境、労働力市場について詳細な説明があっただけでなく、各自動車メーカーの工場視察に参加することができたところです。今回は、同セミナーの内容を中心にした、ロシア自動車産業の具体的な状況を報告いたします。

<ロシア国内の外国自動車メーカーの状況>

5月のレポートでも説明したとおり、ロシアにおける新車販売台数は年々増加しており、去年は過去最高の294万台となりました。ロシアの「オートビジネス」という自動車雑誌の編集長のタチアナ・アラハジさんのお話では、2020年には400万台のマーケットとなる見込みとのことでした。そのうち、外国車のシェアは年々増加しており、去年の登録車数は260万台ですが、2020年には300万台を超えるとのことでした。

このマーケットの状況を踏まえ、今回のセミナーではルノー・日産・アフトワズ連合のほか、GM、トヨタ、フォード、三菱自動車の各自動車メーカーからの現地工場の状況や、部品調達に関する説明がありました。

(ルノー・日産・アフトワズ連合)

まず、ルノー・日産・アフトワズ連合の担当者の話では、シェアを2016年までに現在の30%から40%にしたいと思っており、2016年までに25車種の新モデルを生産する予定

で、今年は3車種、来年は9車種を生産する見込みなので、この時期の後にローカル化を続けていきたいとの話がありました。現時点での部品調達率はアフトワズ 83%、ルノー 60%、日産 30%だが、2016年にはそれぞれ80%、69%、65%が目標であり、どのようにアフトワズに近付けていくかがチャレンジングな課題とのことです。



日産ロシア製造工場(NMGR)

そこで、このたび、同連合では共同で購買会社のJVを設置し、購買部門を統一化することとなっているほか、同連合がサプライヤー用に工場の建屋を建て、インフラ整備や物流での連携するプランも検討しているとのことでした。

アジアの躍進やロシアを始めとする新興国の状況に鑑み、日系サプライヤーはグローバル展開計画を見直す時期であり、グローバル戦略の中でロシアをどのように結びつけるのかが重要なポイントとなっている。また、グローバルという視点では、フィンランド（サーブ生産地）、スウェーデン（ボルボ生産地）と言った背後圏内にも目を向けるべきとの説明がありました。

（トヨタ）

TMMR 松永社長のお話では、今後は100億を投資し、プレスショップと成型ショップを設置予定だが、現在の現地部品調達率は15%と少なく、毎日日本から40本ものコンテナが到着する状況であり、アメリカ・欧州からもライブシャフト、アルタメーター、コンプレッサー、インナーミラー、スピーカ等を調達しているとのことでした。

今後は現地調達率を上げるため、ブラッセルの調達本部と共同でロシア国内全域における地元サプライヤーを発掘していく予定とのことでした。調達部品の詳細については燃料タンクやラジエーター、窓のレギュレーター等の現地調達を考えているとのことでした。

（三菱自動車）

三菱自動車は2009年にフランスのプジョーシトロエン（PSA）社と合弁会社を設立しており、モスクワから180km離れたKaluga州に12.5haの工場を設立しています。工場は2本の車体ライン、塗装ライン、2本の組立ラインを有しており、エストニアのタリン、ラトビアのリガからの鉄道引込線を有している他、テストコースを設置しています。

製造車種はアウトランダーやパジェロスポーツのほか、プジョーの308ハッチバック、シトロエンのC4モデルを製造していますが、現時点での部品調達はロシア地場からの調達は8%しかなく、欧州48%、北米系33%、日系23%となっています。

同社では現地調達化を進めており、2015年までに30%にする予定です。具体的には今年に大型部品（ガラス、バンパー、シートアッセンブリ）の調達を13%とするほか、来年の春までにボディ部品、内装トリム品、遮音材の調達をすすめ、17%となる予定です。

同社のお話では、ロシア企業はサプライヤーの競争が無く、Tier2はいるが、Tier1はメーカーの陰に隠れてしまい、なかなかTier1が決まらないとの話がありました。

（外国自動車メーカーの事情…D166）

ロシア国内の各自動車メーカーが現地調達率を高めなければならない理由は、物流コストを下げるためだけではなく、実はロシア国内への工場進出時における現地調達化条件

(D166) にあります。

自動車及び自動車部品の製造の場合、製造者は生産開始後、現地調達率を 24 カ月以内に 10%、42 カ月までに 20%、54 カ月までに 30%に増加させなければなりません。各メーカーがロシアに進出する際は、ロシア各地方政府とのインセンティブ契約（ex:固定資産税免除、地方税、自動車税の軽減、免除等）を締結しますが、この現地調達化条件を順守しなければそのインセンティブが受けられないこととなります。各メーカーはこの約束した現地調達化条件を順守するために、各サプライヤーへのロシア進出を待ち望んでいることが理解できたところです。

<ロシア進出における問題点…ロシア固有の問題>

ロシア国内で操業する外国自動車メーカーが、サプライヤーの進出を強く望んでいるのに対し、サプライヤーがロシアに進出するには、以下、さまざまな問題点があるとの説明がありました。

（工場建設、稼働時）

ある自動車メーカーからは、ロシアでは工場建設、設備稼働、操業に関する許認可が常時必要となり、かなりの労力が必要との話がありました。日本の場合の建物の建設許可はおよそ 3 カ月で済むところ、ロシアでは 6 カ月かかるとのことです。また、役所の記録で確認したにも関わらず、操業直前に地権者が現れたという事例もある模様です。

（輸入通関手続）

物流を担当する日本通運の担当者の方の説明では、ロシアは 2012 年に WTO に加盟したとはいえ、通関業務手続は極めて煩雑とのことでした。

ロシア独自のルールで極めて煩雑なこと、税関のポストにより独自のルールで運用されているケースもあること（各地域の税関により運用が異なる）、税率や会計基準制度が頻繁に変更されること、また、その変更が企業に対して周知徹底されるというのはほぼ皆無なことが挙げられます。

特に、配布用のグッズ等、無償貨物の通関に関しては特にチェックが厳しく、輸出・輸入者間の取引関係を証明資料書類の提出を求められるなど、通常の有償貨物の通関と比べて労力を要するケースがあるとのことでした。また、製品の加工や修繕のための再輸出・一時輸出についても同様で、要件が厳しいとの話がありました。

また、保税制度にかかる規則が不明確であることや、保税転送の到着確認の遅延等の問題が生じた結果、保税蔵置料金が必要となるケースもあったほか、そもそもの通関料が通関場所、HS コードの数（貿易商品の分類）、物量により変動し、規定料金が無いことが問題との説明がありました。

<サンクトペテルブルク進出における問題点>

（工場立地）

ロシアでは、今年 450～500 もの工場・倉庫用地の計画が発表されており、現段階では国内に 16,000ha の用地が存在し、今後計画されている用地を含めると約 26,500ha もの用地が存在しています。そのうち、実際に利用されているのは約 6 割となっています。但し、これは国内全体の平均です。

サクトペテルブルグ市圏における工業用地の空地率は、わずか 1%に過ぎません。これにより、同地域の借地価格の上昇を招いており、他地方と比べても高価格となっています。サクトペテルブルク市及びその周辺地域では、今後も工業用地の開発計画が続くものと見られますが、価格の上昇傾向は続くものと予測されています。

(労働力市場)

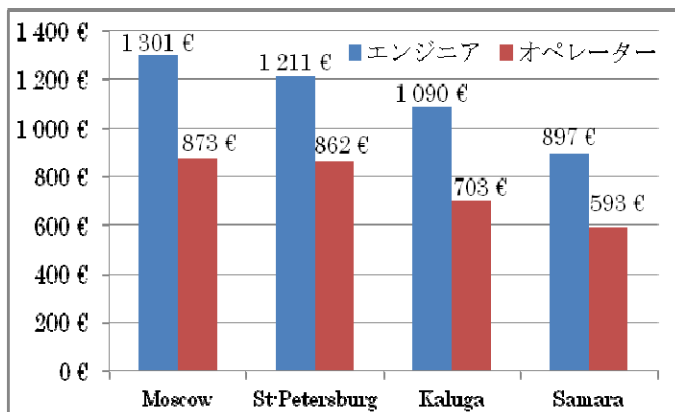
ロシアにおける失業率は 2011 年では 7%、2013 年では 5%となっていますが、サクトペテルブルクにおいては、なんと 1%未満となっているとのことです。

また、給料を 100 としても、補償や福利厚生に 5-15%、ボーナス等に 10-35%が必要となります。夜間勤務や残業にも対処する必要があり、注意が必要とのことでした。なお、ロシアでは時間外勤務に対しては、年間でも 120 時間という制限があり、組合の同意が必要であることから、時間外勤務命令は殆ど実行不可能ではないかとの意見もあります。

共通する追加費用としては他に通勤費用が挙げられますが、ロシアに特有なものとしては、ランチ代やローン費用、携帯電話代（ロシアでは社員の携帯電話は 100%会社持ち）が挙げられます。更には、通勤用の自動車に関する費用についても、ロシアにおける企業の 65%が社員に対する扶助制度を有しているとのことでした。

なお、右表ではボーナス等の追加費用を含んだグロスでの地域比較ですが、特に工場ラインのオペレーターの月収はロシアでもかなりの高さとなっています。ロシアは大きな国であることから、各地域における現地での人材調達が重要なポイントになると思われま

す。更に、今後の賃金上昇の見込みですが、今年では 7%上昇となっていますが、2017 年には今年と比較して平均で 59%も上昇すると予想されています。



ロシア各地方毎の月収(職種別平均・グロス)

このほかセミナーでは、現地弁護士事務所からの法人設立手続や、ロシアの自動車地場産業団体の PR もあり、とても充実したものとなりました。セミナー翌日には、日産・トヨタ・GM の各自動車メーカーの工場を見学できたほか、サクトペテルブルグ周辺の工場用地の視察もあり、広大なサクトペテルブルグの地理・環境を踏まえながら状況把握をすることができたところです。

また、セミナー終了後の 18 日には、トヨタがサクトペテルブルク工場の生産能力を増強し、2016 年から SUV の「RAV4」の生産を始めると発表しました。これにより、現在は年間 5 万台の生産能力が、10 万台程度まで引き上がることとなりますが、自動車部品のサプライヤーにとっては更なる好条件が整うこととなります。

実際、今回のセミナーには、日本からの参加のほか、欧州に進出している自動車関係企業が多数参加しており、ロシアへの進出に関する関心の高さがうかがえたほか、そのうちの数社は実際にロシア進出を検討しているとの話があり、今後、多くのサプライヤーの進出を期待するところです。

他方、ロシア・サンクトペテルブルグへの進出については、数々の問題点も把握出来たところです。前回の報告でも述べたとおり、現地関係機関と連携しながらのフィージビリティスタディを十分に行った上で、商社や他社と連携してのビジネス進出といったことも考えられるのではないかと思います。その際には、是非当方としても、企業の皆様に対し、調査や関係機関との調整などにおいてサポートさせていただければと存じます。

パリ産業情報センターとしては、今後も県内企業の海外進出をサポートするとともに、進出対象国のビジネス環境を調査し、迅速かつタイムリーに情報発信してまいります。