

## 訪ロビジネスチャレンジ事業 参加報告書

(株)秋田基準寝具 柳原 弘幸

個人の感想から書かせていただきます。

今回ロシア極東地域を見て感じたことは予想よりもずっと田舎然としていたことでした。アメリカと並ぶ大国のイメージが強かっただけに、その差にとっても驚かされました。ガイドの方曰くはロシアでは進んでいる分野とそうではない分野での技術の落差がとても大きいとのことでした。また、極東地域は特にまだ未発展の地域である印象も受けました。視察した企業は必ずしも自分の業種と関連ある企業ばかりではありませんでしたが、それぞれで日本との考え方の違いなどが感じられてとても勉強になったと思います。

見学させて頂いた企業は日本と比べて技術やシステムが整っていない点が多々あったようなのでビジネスのチャンスも多いのではと感じられました。加えて、ロシアの方の日本に対する印象は話を聞く限りでは非常に良く、特に日本製品の品質の高さがロシアでは喜ばれているようでした。

しかし、ロシアでいざ商売をと考えたとしても日本とはそもそもの考え方の違いや、法律制度の違いなど障害も山のようにあり、当然のことではありますが国を越えるのは簡単ではないという事を改めて実感させられました。

また日程について約1週間という期間でしたが、個人の意見ではちょうどよかったと感じています。仕事の忙しい方には少し長すぎたのかもしれませんが、せっかくの機会なので少しでも多くの知識を吸収するためにも1週間前後は欲しいと思います。

まとめとしまして、ロシアでは高品質な商品の需要があっても、それを供給できる自国の業者がまだまだ少ない。日本では当たり前的事でもロシア、中でも極東では実はそれが非常に高いサービスだったのだと感じられることも多い。そういったことは実際に体験して強く実感することであるので、今回のチャレンジ事業に参加して本当に良かったと思います。



## 訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業を終えて

株式会社日産サティオ秋田

児玉 純一

海外渡航経験があまりない私にとってロシアという国に対する印象は決して良いものではありませんでした。ただ、海外自体に行く機会がほぼ無い私がプライベートではなかなか行かないであろうロシアにせっかく行ける機会が出来たのであれば・・・という気持ちから今回の参加に至りました。

様々な企業を視察させて頂きましたが、一番印象に残ったのはやはり自身の業種である自動車ディーラーのスマートリ社の視察でした。当社と同じブランドではありませんでしたが、日本車を扱っているスマートリ社の取組や店舗装飾を視察できたことは非常に参考になりました。そもそもウラジオストクを走っている車の大半が日本車であり、そのシェアが 98%もあることを聞いたときは驚きと共に何かチャンスがないか・・・？という考えがよぎりました。

ハバロフスクを案内して頂いたガイドの方も日本車を乗っておられるとの事で、なぜ日本車なのかと聞いてみたところ、『品質』という答えを聞き、ロシアでのジャパンプランドの認知度は相当高いものだと感じました。

ウラジオストク・ハバロフスク共に日本車が多く走っている中でも SUV 車が特に多く、雪国である秋田と同様、極寒の地であり、まだまだ未開の地が多いロシアでも、どんな路面にでも対応できる車が選ばれているのを見ると、日本に関わらず自動車は日常生活と緊密に関係していると感じました。

企業視察だけでなく、上記のような極東ロシアの生活を自ら見て体験できたことは私にとって有益な体験となりました。非常に親日家が多い国であることもあり、当初もっていたロシアに対する先入観も払拭でき、私の中でロシアとの距離を狭めることができました。

また、今回参加した同じ秋田の仲間と出会えたことも私にとっての大きな収穫であり、財産になりました。

自社の事業ですぐにロシアとの交流が生まれることは正直厳しいこともありますが、まずは 8 日間同じ釜の飯を食った仲間達と共に秋田を元気にし、遠くて近いロシアに何か貢献できる素材を見つけてジャパンプランド、更には「あきたブランド」の確立に何か貢献していきたいと改めて感じた視察旅行でした。



## 「訪ロビジネスチャレンジ事業」参加報告書

2015年8月23日

株式会社 秋田スズキ

常務取締役 石黒 佐太郎

このお話をいただいて、まず始めに「私で良いのだろうか」という疑問を持った。当事業の目的は「秋田～ロシア間の貿易事業新規開拓、関係強化」と聞いていたので、私には当てはまるものが無いと率直に思ったからだ。

しかし、本来の目的は果たせなかったかもしれないが、参加してみて私にとっては大きな経験となり、今後秋田県内で事業を行っていく上で大いに役立っていくだろう収穫が数多くあったことは間違いない。

ロシアという国を訪れたのは初めての機会だった。もともと持っていたイメージはモスクワをはじめとする国土西側の、中世ヨーロッパ～ソ連時代を経て歴史と調和する真にヨーロッパ的大都会のイメージだった。極東ロシア、沿海地方は地図上の場所を知っていたり、近代史で軽く触れただけの浅い知識を持っていたりする程度だった。実際に降り立ってみて感じたことは当初のイメージとそれほどかけ離れていないということだった。綺麗な街並みだった。数十分車を走らせれば見渡す限りの原野、針葉樹林が広がっているのもイメージ通りだった。

事業の中で最も印象に残っているのは行程二日目の5周年記念フォーラムと翌日のスモートリ社視察だった。やはり、先のAPECでの首脳会議本会議場は圧巻だった。イヤホンをつけての同時通訳による会議も勿論初体験で、私はギャラリーではあったが緊張感と高揚感を味わうことが出来た。佐竹県知事による秋田県のプレゼンも秋田の魅力を再発見させていただくことが出来た。翌日のスモートリ社視察では、本業の「自動車販売会社」として安心・安全なカーライフの提供、ビジネスパートナーという任務をしっかりと果たしながら、一方で「自動車販売会社」という枠を越えて、自動車を通した一大テーマパークを形成していたことに驚きと感動を覚えた。若者の車離れが叫ばれて久しい日本に於いてその現状を嘆いているだけの私たちと違い、子供たちに車の楽しさを伝え、夢を与える事業を同社単独で行おうとしているのだ。ロシアという国、殊に極東に於いて同社が果たしている役割は非常に大きなものがあると思った。

私の業界の立場から見ると、日本車の圧倒的な多さに驚いた。そんな中で、スズキ車もかなりの数が走っていた。実数をスモートリ社社長のヴィタリー氏にヒアリングしたところ、全車両の約9割が日本車で、その中の1割がスズキ車だという。日本と違い「軽自動車」という規格が無いロシアに於いては日本でいう「登録車」が大多数だったが、弊社が担う秋田県の市場に於いての登録車のシェアは2%程度なのでざっとその5倍ということになる。

まだまだやれること、やるべきことは多いなと痛感した。

最後に、今回得た最大の収穫は同世代の仲間たちだ。近い業種から普段は関わることもないだろう業種まで幅広く、同じ未来を生きていく志ある仲間たちと出会い、意見を交わし、親交をもてたことはこれからの支えになっていくだろう。異国の地で9日間も共に過ごしたのだから。

繰り返しになるが、本事業の本来の目的は果たせなかったかもしれない。しかし、本事業に参加して本当に良かったと思う。今後も本事業が継続し、私が得たかけがえのないものと同じようなものを多くの秋田青年経済人が得ていくことを望んでいる。

以上



今回、ロシアを訪問し、ビジネスに関する情報を収集できただけでなく、文化や宗教、習慣についても学ぶことができ、自分を成長させる大きな機会になった。

今回の訪問の趣旨であったロシアとビジネス関係を結ぶという点では、解決すべき問題が数多く存在し、実際に取引を始めるとしても時間がかかると感じた。情報交換会、レセプションを通じて感じたのは、ウラジオストク、ハバロフスクともに日本とビジネス関係をもちたいという熱意だった。特に林業木材産業には非常に力を入れており、日本の林業木材産業に強い関心を持っていた。しかし、大型製材所や合板工場のような大規模な企業なら取引するメリットがあると感じたが、弊社のような小さな工場にはメリットがあるとは感じられなかった。また、2008年以降、ロシアの原木の輸出関税率上昇が続いているが、この問題が解決されない以上、取引を行うのは難しいと感じた。また、現地法人の方の話にあったように、海外企業との取引で一番苦労するのが信頼のおけるビジネスパートナーを探すことであり、見つけるのに多大な時間がかかると感じた。そのため、現時点では弊社はロシアとビジネス関係を結ぶのは難しいと思う。だが、将来のことを考えれば注視し続ける必要がある国であることは間違いない。日本では、戦後に植えられた木材が加工に適した大きさに成長しているおり、国産材の利用が活発になってきている。一方で植林が進んでおらず、その結果日本の森林も少子化が進み、近い将来、製材・加工する原木が国内で調達できなくなるといわれている。そのとき、重要になってくる国はロシアだと思う。そのため、継続的にロシアの林業木材産業に注目していきたい。

情報交換だけでなく、企業視察や市内視察にも充分な時間を確保していただいたため、ビジネス以外のこともたくさん知ることができた。企業視察では考え方や標準、常識がロシアと日本で違っていることも多く、改めて考えさせられた。市内視察ではとにかく日本車（特にトヨタのランドクルーザー）が日本より多いことが強く印象に残っている。

今回の訪問で唯一残念に感じたのは2日目の情報交換会だ。事前情報がなかったため、何をどうしていいかわからなかった。また、事前に用意された質問があったが、自分が質問したかった内容と異なっていたため、却って質問しづらくなった。今回が第1回目ということもあり、難しい点や想定外な点もあったと思う。来年度以降は今回の情報を余すところなく開示して、参加者が少しでも事前準備をしやすいよう工夫していただきたい。

今回のロシア訪問でロシアのことを学べただけでなく、秋田県を代表する若手リーダーと交流できたこともいい機会だったと思う。異業種ではあるが、今後業種の枠を超えて交流していきたいと思う。その時、この企画に参加したことがきっかけとなればこの事業を計画していただいた秋田県への恩返しになると思う。

Д о с в и д а н и я



2015年7月12～20日に行われた「訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業」に参加し、私はウラジオストク、ハバロフスク地方を視察しました。

まず先に訪れたウラジオストクを視察して驚かされた事の一つに、日本製の自動車や飲食料、日用品が至る所で目にすることができ、またそれが高級品として取り扱われていることでした。多少値段が張るものでも高品質でかつ信頼ができる日本製であれば、人々は好んで購入していく意識と日本製品への関心の高さに驚かされました。

また日本式住宅内装の販売、施工を行う「ロゴスホーム」さんへ企業訪問しましたが、こういった住宅の内装材に対して秋田杉の製品を活用するチャンスがあるのではないかと感じました。県内の製材会社の中には和室そのものを製品としてヨーロッパに紹介している実例もありますし、秋田杉の美しさ、柔らかさや見るものを和ませる温かみ、そういった魅力は海外の人々にも十分に伝わると思います。まして日本製品への興味関心が高い沿海地方では、本県で製材された高い品質を維持した製品を輸出することでより魅力的な商品になるのではないかと感じました。

次に訪れたハバロフスクにおける情報交換会は大変興味深い内容を伺うことができました。秋田県のスギの年間素材生産量は約100万 $m^3$ 、年間成長量が約180万 $m^3$ に対し、ハバロフスク地方の森林資源（針葉樹広葉樹含む）の年間素材生産量は約700万 $m^3$ 、年間成長量は約2,500万 $m^3$ を誇るということでした。広大な土地に豊富な森林資源が蓄積していることと、素材生産量に対して年間成長量にまだまだ余裕があることから、将来的に木材生産量と製品出荷量のさらなる増大を目指していることがわかりました。

このような背景からロシアが本県（というよりは日本）に求めていることの一つが高性能林業機械の導入だということでした。現在、林業機械に関しては大型の欧米製を利用しているという話でしたが、ハバロフスク郊外で見かけた丸太を運ぶトラックも日本にはないような大きなものでした。これはロシアの山林の傾斜が比較的緩やかなために幅広な林道の開設が可能であるからだと思います。対して日本の山林は急峻なため、幅の狭い林道や作業道で利用されることを前提とした構造や規格になっております。ロシアで想定される使用環境下ではより生産効率性が高い大型の欧米製が適していると思われるので、日本製の機械をベース機械として使用するのには難しいと感じる一方、後付けの装備品（アームの先端に装着する丸太を掴んだり、伐倒、造材する部品）等であれば日本製の製品が利用できる可能性もあるのではないかと感じました。

最後に、ロシアという国は沿海地方であれば成田空港から2時間程度で到着してしまう近い距離にあるものの、未知の部分も多いこともあり、訪問の準備をしている頃はたいへん遠い所へ行くような印象がありました。しかし今回の事業でロシアの現状を直に触れて現地の方々と交流したことで、そういった心の距離が縮まりビジネスチャンスの溢れる魅力的な国であることを認識したと同時に、本県の優れた部分も再認識することもできました。また同事業に参加した他業種の参加者との交流もとても大切なものになりました。きわめて近い将来、秋田県を担っていく方々の力強い言葉は私にとって大変良い刺激となりました。

こうした貴重かつ素晴らしい機会を与えてくださった佐竹知事を始め、県会議員の皆様、県職員の方々および旅行企画会社様その他多くの方々に感謝したいと思います。本当にありがとうございました。



秋田海陸運送株式会社

吉田 大作

日々の業務の中で自分が海外出張の対象になるなど考えたこともなく、また近々プライベートで海外へ行く予定も無かった為、今回当事業に参加するにあたり自分が初めて行なったのは、参加申込書の記載とパスポート申請であった。

初めての海外となるウラジオストク空港で、眼つきの鋭い頑丈な職員が監視する中、荷物を受け取るターンテーブルの前でなかなか現れない自分のスーツケースを待っている間、上司や同僚からの不安を煽るありがたい激励を思い出していた。

しかしその後の夕食会場で皆様にご挨拶させていただき、ロシア料理を十分堪能したころには不安もほぼ無くなり、これから行動を共にする皆様との交流という意味でも結団式というのは大変ありがたいものだった。

翌日、ウラジオストク日本センターの河原所長から沿海地方の現状について講演頂いた。日本製品に対する評価や農産品の安全性についてはロシアでも高いようだが、同時に中国や韓国など外国製品と比べ価格も高いようで、現地ではブランド品として扱われているような印象を受けた。また主食はパンであり、コメの出番はほとんどないとのこと。直接食卓へ出せるパンと違い「炊く」という手間がかかる分、価格と併せて考えれば、日本食レストラン以外にコメを浸透させるハードルは高いと思った。

広く清潔感あふれる連邦極東大学に場所を移し、秋田県・沿海地方友好提携 5 周年記念フォーラム並びに情報交換会が行なわれたが、何より驚いたのが 2012 年に同地で開催された APEC の会場で、重要な国際会議のような雰囲気で開催されたことであった。これは両者間の友好関係が極めて良好であり、受け入れて頂いたロシア側の敬意の表れであると解釈した。フォーラムの中で佐竹知事、三浦商工会議所会頭から秋田の四季や産業、特産品について紹介されたが、日々暮らしていると当たり前になってしまっている秋田の魅力を再確認できた素晴らしい内容は、間違いなくロシアの方々にも伝わっていることと思った。

休憩を挟んだ後行われた情報交換会は、事前に配布されていた日程から開催されることは知っていたものの、どのような形で行うかは分からなかったため、全体的に尻込みしたような雰囲気になったのは残念だった。同日に成立した自由港法案の通関に関する質問もこちらの意図が伝わらなかったのか、または担当者が不在だったのか分からないが、的を射た回答は得られなかった。その他全体的に同時通訳が聞き取りづらく、内容があまり理解できなかった。また日本よりも水産資源が豊富なイメージがあるロシア側から海産物を手配できるかとの質問は意外であった。

日程 3 日目は自動車・港湾視察に参加した。その中でウラジオストク港のコンテナ



ターミナルは後背地が丘陵地帯となっているのには少々違和感があった。というのも、通常港の近くに建設される工場や倉庫のような施設は進出しづらいのではないかと思うためである。もっとも他の岸壁はどのような立地にあるかわからないが、バス移動の間に見る限りでは、日本のような工場が隣接しているようには見えなかった。またコンテナ輸送はトラックよりも鉄道の割合が多いというのも、内陸向けに大量輸送する土地柄なのだった。

当社は港湾荷役や運送、通関業務や海上コンテナ貨物の輸出入手続きといった総合的な物流企業であり、どちらかといえば対ロシアというよりも、一緒に参加している皆様のお役に立つ機会があればどの思いで参加したが、業務都合により、移動日を除けば上記の二日間しか参加出来なかったのは少々残念だった。しかし、普段なかなか接点のない異業種の方々とお話しする機会はとても新鮮だった。

最後に、直前の日程変更などご苦勞も多かったと思う県職員の皆様をはじめ、一緒に参加された皆様、現地スタッフや旅行代理店の方々など、本事業に携わった皆様へ感謝申し上げます。機会があればぜひ再訪してみたいと思います。

ありがとうございました。

以上



## タイトル：訪日青年ビジネス事業について

所属：ハバロフスク 氏名：佐藤裕之（株式会社能代資源）

### ウラジオストク地方について

現在、ウラジオストクでは、  
世界大会が開催可能なサーキット場の建設（現在建設中）及び、  
香港上場投資会社である、サミットアセントホールディング社等が開発を進めるカジノ  
統合型リゾート施設の建設が決定している。

このことから判別するに、ウラジオストクは政策として外国人旅行者を自国へと誘致する  
インバウンド事業を積極的に採用し推進していくものと結論付けられ、今後は戦略を用  
いて外貨獲得を目指すと推察される。

### ハバロフスク地方について

ハバロフスクでは自動車シェアの90%を日本車が占める。  
ウラジオストクと同じく、ロシア沿岸地方では輸入に対する依存率が異常に高く、輸出  
入収支の差額に倍以上のひらきがある。

これに比例し製造業は脆弱であり、輸入ありきの体制が構築されている。このため製造  
業としての技術的な発展は難しいと推論する。製造技術が未発達のためコピー商品を製作  
する能力も著しく低いと思われる。

都市の関係上、ウラジオストクとハバロフスクは互いに好敵手であり、ハバロフスクは  
医療・大学関係に力を注いでいる。

### 極東ロシアについて

先進国という印象ではなく、発展途上国という感覚を抱かずにはいられない。  
根拠として、極東ロシアの平均寿命は62歳であることが掲げられる。これは先進国が  
抱える問題ではなく、発展途上国が抱える問題である。

更に、極東ロシアには異国文化やコンテンツが他の先進国に比べると著しく少数である  
ように窺える。これはグローバル社会として大きく遅れをとっていることの裏付けに直結  
する。

最後に他国企業間に対する自国企業への投資援助の要請についてだが、  
発展途上国企業が先進国企業に投資援助を求めるのは世の常である。しかし先進国企業  
が同じ先進国企業に対し、投資援助を強く求めることについてはニュアンス的矛盾の起因  
が生じているように感じられる。

これはあくまでも個人的主観だが、ロシアという国に対しビジネスとしての活路を見出  
すには現状困難といえる。魅力的にも大きく欠け、経済的な国家に発展するには長い歳月  
を要するであろうことは必然的であると位置づけられる。



まずはじめに、私は小室金物店という屋号ですが今現在は建築板金が主な事業内容となりますので建築主体の視点で訪問させていただきました。

今回「訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業」のお話を頂いた際、どのような内容なのかも全く想像出来ず、ただただ単純に「ロシアを視察してくる」ものだと思っていました。

しかし、資料をみてみると「ロゴスホーム」という住宅メーカーの企業訪問が予定されており、少なからず海外の住宅事情を知ることが出来る絶好のチャンスと捕らえ、少しでも今後活かせる何かをつかんでこようと意気込んでこの地を後にしました。

移動も思ったより早く、自分にとって初めての海外だったのですが、極東ロシアはとても近く感じられました。

五周年記念フォーラムではテレビで見るとような円卓会議に参加させていただき、大変貴重な経験を積むことが出来ました。しかし、ここで「われわれは日本の企業からの投資を望んでいる」という自分が思い描いていたビジネスの形と向こうが望んでいるビジネスの形の違いが判明し、少々戸惑いました。

とはいえ、自分の出来る範囲でビジネスに繋がればと待望の「ロゴスホーム」を訪問させていただきました。

そこで現地の住宅事情やロシアにおける日本企業を取り巻く環境、日本人とロシア人の感覚の違い等面白い話がたくさん聞けました。通訳の方にも「皆さんからすれば、ここ沿海地方はなにもかもが一昔・二昔前の日本と思ってもらえればいい、ビジネスチャンスはゴロゴロしてます！」と言われたのもあり、翌日からどのようにすればロシアでビジネスが出来るか考えながらの視察になりました。

いろいろとご迷惑をおかけ致しましたが、もしかすると今後自分の商売においてターニングポイントになるかもしれない貴重な体験をさせて頂きましたこと、われらが秋田県、JTB様、そして初めて会ったのに暖かく迎えて入れてくれた仲間たち、本当にありがとうございました！



株式会社 昭和興業  
営業本部 部長 中村 嘉伸

私の会社の根幹事業は環境事業ですが、今回のロシア訪問は実に有意義であったと同時に不満足な内容でした。

弊社は排水処理やリサイクルを主軸としておりますが、業種が専門過ぎる事、また廃棄物や環境汚染に直結する内容である為に、質疑応答の際、先方の担当者が専門用語の意味が判らず、違う事を返答されたり、または知識が無く「判らない」という返答が殆どでした。

例を挙げると連邦大学においては排水処理施設が在ると話されてましたが、排水管経路を追っていくと目の前の海に直放流されていたりしました。

排水処理は重要なインフラの一つとして見なされ、後進国においても重要視されている事業です。

ロシアにおいても同様であると想定されますが、専門過ぎる事、また自治体や国が主導で行う事業の為に、必要な情報が殆ど入手出来ませんでした。

しかしながら、それだけ障壁が高い分、足掛かりを作れば、創業利益は計り知れない事もまた事実です。

次回、また訪問の機会が有りましたら、今度は自治体や、その分野の担当者に接触してみたいと思います。



## 訪口青年ビジネスチャレンジ事業報告書

企業・団体名：株式会社アルテ  
氏 名：時田 和幸

### 1. 参加目的

- ①秋田県内の伝統工芸技術を用いた商品の販路開拓の可能性を探る。
- ②極東の生の現地事情に触れ、(特に生活環境に関する)市場性を確認する。

### 2. 参加結果

#### ①県内の伝統工芸品の販路について

日本製品の販売店で並んでいる商品を見る限り、本物志向としての商品展開はされてない。また SHIPPING コスト等による現地販売価格を考慮しても、商品参入は厳しい。

富裕層向けという観点では、相当の市場確認はできなかった。

ただし、ロゴスホームのように、日本の住環境の良さを特徴とし、ターゲットを明確にして営業展開している企業向け提案については、参入の可能性を強く感じた。また、市場の健康志向が高くなっているという状況からも、室内空間の演出としての漆、LED・有機 EL と香り、音を組み合わせた空間演出、くんとんを活用した断熱ボードなど、弊社が関わりを持っている企業製品に関しては、企画提案の余地があると感じる。

#### ②極東の生の現地事情と市場性

複数の訪問地で、集合住宅を集中的に建設した、街(都市)の開発計画の説明があった。計画を額面通り遂行されるならば、インフラ整備を中心に大きな市場性を感じる。一方、社会主義の崩壊により、コルホーズ等のシステムまで崩壊したと説明を受けた。インフラ整備の一部へ参入するよりも、システム構築から参入する方が、包括した事業展開ができるかもしれない。集合住宅を見る限り、設置されているエアコンの室外機は殆どが LG、施設内のテレビはサムソン製であり、韓国製品が入り込んでいた。走行している車輛の多くは中古日本車だが、フロントガラスが割れたままでも関係なく街中を走っている。エネルギー環境としては、ガスのパイプラインの充実と室内セントラルヒーティングの発達。多くの面で日本と価値が異なる国であると強く感じさせられた。

平均寿命が日本よりも10歳以上も短いということもあるのか、健康志向が高いという点は日本と同様の状況であり、同様の市場が存在していると思われる。

#### ③その他

最終日前日、現地大学生主催の日本文化を紹介するイベントに足を運ぶ事ができた。そこでは麻雀、囲碁、生け花などの文化紹介、アニメの描き方講座、折り紙教室が開催されていた。外では巻き寿司の販売、コスプレなどした学生も見られたが、報道で見るフランスなどの他国の状況とは大きくかけ離れていた。デザイン、工芸品などの文化交流の可能性があるかと思って参加したが、時間的な余裕も無く深めることができなかったのは残念である。

町並など、目に入るものの多くは「直線的なデザイン」であり、街中の広告は「赤」が基調となっている印象を受けた。どちらかと言えばストレートな表現が目立った。

総じて人当たりはよく、この視察を通じたロシアのイメージは、とても良い印象である。



### 3. 感想、今後の抱負

当初の目的としてあった「参加企業とのネットワークづくり」に関しては、現地で交流ができたお陰で、これから増々深めていきたい。

展示会視察・出展の機会があっても、海外でこれだけ長い時間、そして現地企業訪問をする機会は容易に持てる事ではない。極東ロシアの市場性確認という大義を持って参加したが、日本と全く違う環境に直に触れられた事は、見聞を広げるという観点で多いに役立つ事業であった。今後ますます他の国に触れてみたいとの思いを強くした。

またシベリア鉄道で、最寄駅毎に喫煙したこと、朝方まで語り明かしたことなど、この年ながら、ウキウキワクワク楽しむ事ができたことは、企画した秋田県、同行した参加者、そしてなにより緻密にサポートしてくれた JTB 同行者のお陰だと思っております。この場を借りて感謝申し上げます。貴重な機会をいただきありがとうございました。

以上



トラベルデザイン株式会社  
村岡悠司

秋田県企画振興部国際課 様

この度は、大変貴重な機会を頂き誠にありがとうございました。  
以下、各種報告をさせていただきます。

**【総括】**

個人的には初のロシアということもあり、全ての面において新鮮でした。  
言語はもちろん食事や服装、生活スタイルに至るまで何もかもが学びとなりました。  
ビジネス面においては、直接今すぐにお金になりそうなどころまでは道のりがありますが、  
ウラジオストクの観光協会の方や、ハバロフスクの日本センターの方などと接点を持つこ  
とができ、今後のロシア人のインバウンドに向けた第一歩が踏み出せたと感じています。  
ぜひこの繋がりを近い将来、収益に変えたいと強く思っている次第です。

**【意見要望】**

- ・出発前の事前勉強会では、参加者の顔合わせと訪問先の詳細共有を行うことで、より当  
事業の質が向上するのではと感じました。
- ・訪問する企業の業種をより参加者の業種に合わせていくことで、同じく質が向上するの  
ではと感じました。または、比較的早期にビジネス化できそうな数業種にある程度絞った  
段階で参加者を募ることも、事業としての成果を見せられるという意味では選択肢として  
有り得ると思います。
- ・この報告会および交流会を、帰国後より早期に実施することが望ましいと感じています。  
帰国後より早期に実施することで、滞在時の記憶がより鮮明なためアウトプットの量・質  
共に良好なものが望めるためです。また、参加者同士のコミュニケーション度合いも、間  
を空けないことでより良好な状態を保てると想定しています。



## 訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加して

2015/7/11～2015/7/18 ロシア ウラジオストク・ハバロフスクコース

所属:医療法人城東整形外科

氏名:水谷 脩

○2015/7/13

### 沿海地方経済事情ブリーフィング・5周年記念フォーラム

・沿海地方経済事情…極東は人口も経済も中央政府から見放されていたが、徐々に全土の動きに変わっている。日本の技術が参入できればいいが、人種、文化、現場の面から容易ではない。

対日感情はいいため、日本のブランドを生かせる商品は魅力とのこと。

観光、鉄鋼、交通、物流、建設、農業について沿海地方のパートナーの構築が課題だが、中小企業の新規投資を後押ししている企業発展センターを活用して進めていけばいいのではないかと。

○2015/7/14

### ロゴスホーム訪問 沿海製菓、日本食品販売店エーラン

・ロゴスホーム…部屋の設計を購入者ができるようにコンクリート打ちっぱなしの住宅が売られる。

住宅ローンが高めで11%程度。銀行と提携して6%くらいに設定。インフラは購入者が対応。

日本のように靴を脱いだり、食卓(ロシアでは親と子は異なるスペースとのこと)やユニットバスなど、異文化の商品を浸透させることの難しさを実感した。

・沿海製菓…1931年創業。海藻や海の塩が入ったチョコレートが観光客に人気。血液浄化の効果もあるとか。現在350種類のチョコやキャラメルを生産しており、10年前から天然物(自然の原料)を使う。カカオ、バター、練乳など。

○2015/7/15

### 極東連邦大学(医療センター) 外科、産婦人科、神経科、心臓科、小児科、内科

医師200名、コ・メディカル500名 病床数225床 1日来院患者数/200名 1日手術数/20～40件

年間6,000件の手術(80%は高度医療技術) 診察→手術→リハビリ 治療期間1か月程度 皆保険制度は基本的に有。但し個人的な検診などは実費。

CTとPET→がんの初期発見。沿海地方では当病院のみ 併設するリハビリセンターにはPTが3名。

街に診療所が少ないと感じたが、実際には多く、診療所からの紹介で当センターを受診する流れ。

国内から優秀なドクターを医療センターに派遣。しかし現状はロシアで医者不足が続いている。

### 【所見】

今回のビジネスチャレンジで最も興味があったのが医療センターの見学であった。中でも医療センターのリハビリでは各患者にホテルのような部屋が貸し出されており、土地が広いロシアならではのサービスに驚かされた。また、ロシア人の平均寿命が64歳程度と低く、高齢化、少子化も進んでいるという。

バスから見る街では韓国や中国資本企業の工場が多く存在し、金角湾横断橋の袂から見える港は綺麗であったが、隣国を16も有しているロシアは、やはり国防を備える軍事国家なのだと感じた。現地では基本的に英語は通じず、そのためコミュニケーションが取りづかったことも印象的であった。ガイドのイサエフさんによると性格的にロシア人は「昔よりも今は良くなっている」という解釈をする人が多いという。「ソ連の時代よりも今は住みやすい」「平均寿命は昔より上がっている」など。

上記のとおり、歴史や文化、人種が違うなかで秋田の企業が参入できる余地は多いわけではない。しかし、沿海地方特有の気候や風土を共有する地域との連携を深めることは相互に経済発展の余地を含んでおり、可能性は無限にある。企業間もそうだが、民間レベルで人と人との交流を進めて、互いに無い部分を提供できるような関係を築いていけたらいいと感じた。ウラジオストックにとってメリットがあり、かつ秋田にとってもメリットがある、という視点でビジネス提案をしていくと一歩踏み込んだ交渉ができると思うし、医療分野でも発想の共有から経済発展に結び付けられると感じた。

今回のビジネスチャレンジではたくさんの方と知り合うことができ、勉強になった部分が多かった。今後秋田のために自分たちができることは何かをもっと追求していくとともに、このような機会をくださった秋田県、県企画振興部をはじめ関係した方々皆さまに感謝申し上げたい。



## 日露地域間交流の活性化を目指して

公益財団法人 秋田県国際交流協会  
国際交流推進員 佐々木 美紗都

私は、由利本荘市より2年間の市町村職員派遣のため、この4月から秋田県国際交流協会に勤務しており、現在、秋田県からの受託事業であるロシア青少年交流事業を担当しています。今年度は7月下旬から8日間、ウラジオストクの高校生6名と引率教員2名を受け入れ、ロシア語を履修している能代松陽高等学校の生徒との交流や県内観光地の視察を行いました。今回のロシア訪問には、ロシア極東地域の現状や文化を肌で感じることによって同地域への理解を深め、今後の交流事業のさらなる活性化へ貢献したいという思いから参加しました。

ロシア滞在中は、日本においても訪れたことのないような施設や工場等の視察をさせていただき、日々学びの連続でした。ロシアでは、自分と同世代の女性が通訳や広報として多数活躍していたことが印象的です。彼女たちに話を聞く機会が何度かありましたが、ロシアと日本の架け橋となるために必死で日本語や日本文化等を学んでいるとのことでした。私は今回唯一の女性参加者としてロシアを訪れ、不安を感じることもありましたが、たくましく働く彼女たちの姿に勇気づけられたような気がします。

最終日に訪れた日本人墓地では、シベリア抑留により犠牲となった人々の墓前で手を合わせ、命の尊さを改めて感じました。厳しい気候と劣悪な環境の中で労働を強いられた人々の、祖国や家族への思いを想像すると胸が痛みますが、戦後70年を迎えた現代を生きる者として決して忘れてはいけない出来事であると思います。

日本とロシアの間にはいまだ多くの課題が残っていますが、地域間の友好交流事業を通じて、ロシアの人々に秋田の魅力を出来るだけ多く伝えていけたらと考えています。

私は他の参加者とは違い、ビジネスのために参加したわけではありませんでしたが、秋田県内において様々な分野で活躍されている参加者の方々と交流し、各企業のビジョンや秋田の産業に対する熱い思いを聞くことができたことも貴重な経験となりました。ロシアで得た知識や身をもって体験した様々なことを今後のロシア交流事業に活かし、同地域との架け橋として貢献できるよう努力したいです。また協会での派遣期間を終え、由利本荘市に戻ってからの国際交流事業にもこの経験を活かしていきたいと思います。

最後に、素晴らしい機会をあたえてくださった秋田県関係者の皆さま、安全で快適な旅を作り上げて下さったJTB 東北秋田支店の皆さま、そして私のような未熟者を温かく受け入れて下さった参加者の皆さまに心より感謝申し上げます。



## 「訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業」に参加して

秋田銀行 大館支店

林 宏樹

このたび、秋田県主催の「訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業」に参加させていただき、ロシアのウラジオストック、イルクーツク、ハバロフスクを訪問した。

最初の訪問はウラジオストック。ここでは、私たちが滞在中に、まるで、私たちの訪問に合わせたかのようなタイミングで、極東ウラジオストックとその周辺地域を「自由港」とする法律がロシア国内で成立した。同地域を特別な経済地域にするという発表については、私たちが参加した「沿海地方友好提携 5 周年記念フォーラム」のなかでも地元のネハエフ副知事が話題に触れ、マスコミ数社が集まる等、注目度の高さを感じた。税制面で優遇がある企業進出、また貿易・観光の活性化に期待したい。

次に訪問したイルクーツクでは、バイカル湖周辺を視察した。バイカル湖は、言うまでもなく世界一深い湖であり、日本最深の田沢湖の約 4 倍の深さがあるばかりでなく、広さは琵琶湖の 47 倍、湖全体の水は世界中の人が 1 日に 1.5 リットルずつ飲んだとしても 6000 年分はあるとの説明を受け、スケールの大きさに驚いた。

最後に訪れたハバロフスクでは日本人墓地に立ち寄った。第 2 次世界大戦最末期、ソ連軍に捕われ、ここに抑留された日本人の方々。日本に戻ることを願いながら、その思いが叶わなかった方々の無念の死を悼み、慰霊碑の前で黙祷を捧げた。

3 都市での現地企業・産業施設・商業施設の視察、産業関係者・行政関係者との交流を通して、ロシアの経済・産業の実情を肌感覚で感じる事ができた。街には日本車が溢れ（極東地区では走っている車の 9 割は日本の中古車）、スーパーには日本製品が多数並んでいた。品質の高さから、消費者の人気を集めているとのことであった。

これまでは、極東ロシアについて、漠然と近くて遠い地域との認識を持っていた。しかしそうではなく本県にとって、間違いなく、重要なパートナーであり、今後あらゆる可能性を模索していくべき、相手であると感じた。

最後に、本事業を通じ、得ることができた若手リーダーの方々との絆を大切に、私自身も自分自身の立場から微力ながらも、今後の秋田県発展のため、皆さんとともに取り組んでいく所存でございます。

(以上)



訪口青年ビジネスチャレンジ事業参加報告書

所属：農事組合法人 樽見内営農組合

氏名：首藤 智巳

タイトル [ 対岸のまちのビジネスチャンス ]

日程 平成27年7月12日(日)～7月19日(日)

訪問コース 2班：ウラジオストク・イルクーツクコース

ウラジオストク

7月12日(日)～7月14日(火)

【ホテル スリモーリエ宿泊】



〈主な内容〉

- ・沿海地方経済事情ブリーフィング
- ・秋田県、沿海地方友好提携5周年記念フォーラム
- ・食品産業、住宅視察（住宅会社：ログスホーム、食品小売店：エーラン、市内スーパー：フレッシュ25）

秋田県・沿海地方友好提携5周年記念フォーラム



ルースキー島 極東連邦大学B棟

〈感想等〉

- ・ロシアからの日本に向ける好意的な印象を感じました。
- ・ロシアで多くの日本人がたくましく働いている事を認識しました。

ログスホーム マンション外観



開発計画模型



イルクーツク

7月15日(水)～7月17日(金)

【ホテル マリオット宿泊】



- ・バイカル湖近郊観光産業施設視察（タリツィ木造建築博物館、バイカル湖博物館）
- ・現地の企業、産業関係者との情報交換会
- ・農業視察（大規模農場ポリシェランスコエ、養鶏場ヘロチェンスコエ）

- ・色々な触れ合いの中でロシア人は人情を大切にするパートナーとなり得る人たちだと感じました。



大規模農場【ポリシェランスコエ】にて



ハバロフスク

7月18日(土)～7月19日(日)

【ホテル インツォリスト宿泊】



- ・文化施設等視察（スハツィ・ブレオブラジェンスキー大聖堂）
- ・市内視察（中央広場、アムール川散策等）
- ・大型食料日用品スーパー【Samberi】調査訪問
- ・日本人墓地 慰霊

アムール川



ウスベンスキー教会

まとめ：当組合ではシンガポールを中心に輸出米の生産も行っているのですが、極東地域において輸出米の可能性を探りたく、この度の事業に申込みました。

今回参加できた事で、今迄は隣国でありながら、近くて遠い国の存在が身近になり、ロシアにおける経済状況を知る機会を得る事が出来た事は、勉強になりました。

ロシアでは主食がジャガイモなので、米の可能性は低い印象を受けました。

極東地域に近い秋田県は人の交流を通じて、新たな貿易の可能性を探る事は、大変大事だと感じました。



# 訪ロシア青年ビジネスチャレンジ事業報告書

有限会社 アグリ川田

川田 将平

訪問日時：平成27年7月12日～平成27年7月19日

訪問先：ウラジオストク市 イルクーツク市 ハバロフスク市

自分なりの目的：ロシアの文化に触れ産業の視察（主に農業）等を通して見聞を広める。

所感 産業インフラ、公共インフラ、日本の品質管理やサービスの輸出はビジネスになる可能性はある。

農産品に関して、輸出は限られた品目でしか可能性が無い。ロシアで農産物を作り日本に輸入する事は、信頼できるパートナーが得られれば可能性はあると思われる。

研修を通して感じたことは、行く前のイメージと違いロシアは結構良い所だったと思いました。言葉の壁は何とも言えない歯痒さありましたが、また行ってみたいと思う国でした。

産業面での所感としては、公共インフラを日本のサービスを売り込む事は十分にビジネスになりそうでした。

ロシアの小売店に並んでいる野菜やら農産品は、良いものからそこそこの品質のものまで多様でした。売られている価格は日本の小売店での価格よりも高い物もありましたが総じて安い価格で売られていました。

日本の農産品でビジネスが成り立ちそうなのは、高級フルーツ等品質が高い物位で、普段使う農産品に関しては、成り立ちそうにない。

ロシア国内で農地を所得し、そこで栽培した農産物を日本に輸入するという考えは可能性があります。

ただ、ロシア人以外がロシアの農地を取得する事が出来ない様に規制されているとの事でした。

信頼できる、ロシア人パートナーが得られれば、出来るという事ではありませんが、出来る可能性が生まれる。

海外は初めてでしたが、同行した素晴らしい仲間のお蔭で思い出深い研修旅行になりました。又、ロシアに行く機会を作って下さった秋田県の方々や同行して下さった旅行代理店の方々に、深く感謝をしております。

非常に貴重な体験ができ見聞を広める事が出来たと感じています。

ありがとうございました。



～訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業報告書～

2班 農事組合法人 たねっこ

工藤 浩一

(1) はじめに

この度の訪ロビジネスチャレンジ事業に参加させていただき関係機関の皆様に心から感謝申し上げます。私としては、初めての海外と言うことで準備段階から楽しみでドキドキしていましたが、緊張と不安な気持ちが入り混じった思いで出発の時を迎えました。

(2) ウラジオストク

7月12日夜にウラジオストクに到着し結団式を行いました。7月13日ウラジオストク日本センターで沿岸地方経済事情について日本センター所長の河原氏よりブリーフィング、沿海地方友好提携5周年記念フォーラム、情報交換会、沿海地方友好提携5周年記念レセプションが行われました。フォーラムが行なわれた場所はAPECが開催された会場でした。7月14日現地企業訪問ロゴスホーム、沿海製菓、エーラン、FRESH25と4ヶ所訪問させていただきました。エーランと言う日本食品販売店で注目したのは、秋田のお米が売られていました。これでウラジオストクの日程は終了しました。

(3) イルクーツク

7月15日朝にウラジオストクからイルクーツクに飛行機で移動しました。タリツィ木造建築博物館、バイカル湖博物館、魚市場などを視察しました。7月16日午前中は市内を視察午後から州政府の方々と情報交換会、レセプションを行いました。7月17日農業視察と市内のスーパーを視察しました。牛乳メーカー工場、牛舎、養鶏場を視察しました。これでイルクーツクの日程は終了しました。

(4) ハバロフスク

7月18日ハバロフスク到着後午前中は自由行動でした。午後からスーパーの視察、市内視察をしました。そして夜には解団式が行われました。7月19日最終日は日本人墓地に行きすべての行程が終了しました。

(5) 終わりに

私としては本当に勉強になった1週間でした。知事、県議会議員、県職員の皆様と一緒に過ごさせていただき普段はなかなか経験できない事ばかりでした。ロシアの文化を肌で感じる事が出来ました。何と言っても一緒に参加したメンバーの皆様のお陰で本当に楽しく過ごせました。この出会いと経験は一生の宝になる事と思います。今回の経験を私の更なるスキルアップにつなげ、世界にも注目される秋田の農業法人になりたいと思います。最後に知事、県議会議員、関係機関の皆様、そしてロシアでお世話になった関係機関の皆様、今回一緒に参加された皆様、心から感謝申し上げます。ありがとうございました。



## 業務報告書

平成 27 年 8 月 26 日

全農あきた 柳田

1. 訪問月日：27 年 7 月 11 日（土）～19 日（日）
2. 訪問場所：ロシア（ウラジオストク、イルクーツク、ハバロフスク）
3. 内 容：
  - (1) ウラジオストク
    - ア. 本県と極東ロシアでは、加工、農業、漁業など幅広い分野で交流しており、今後は、輸出や輸入で更なる発展が見込めると感じた
    - イ. 日本食品販売店「エーラン」では、本県の「あきたこまち」の他、北海道「ななつぼし」が販売されていた。ただ、水のカルシウム値が高いため、安全・安心を考えると米単品での販売ではなく、無菌米飯などの提案は面白いのではないかと感じた
  - (2) イルクーツク
    - ア. エネルギーや学校・観光など日本との繋がりがあり、今後は農業を含めた産業において、秋田県との繋がりが期待できると感じた。
    - イ. 観光（バイカル湖）を中心とした経済特区であり、天然資源をもとに化学、加工産業、機械、製薬を開発していく方向性なので、人事交流など興味深い話があった
    - ウ. 農業においては、牧畜（牛・豚・鳥・羊）が 53%を占めており、主な輸出国は、モンゴル・中国の隣国であり、飼料用米や農業技術を秋田に期待している感じがあった
  - (3) ハバロフスク
    - ア. 大型食品スーパー「S a m b e r i」では、土曜日ということもあり多数のお客様がいた
    - イ. 食品も含めて、たくさんの品揃えがあり日本にある「コストコ」のような店舗であった
  - (4) 感想
    - 今回の訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加し、文化の違いを経験できたことは、今後の生き方にプラスにし、業務に活用してきたいと強く感じた。
    - 最後になりますが、今回の事業に参加させていただいた県の関係者の皆様と職場の職員の方々に感謝いたします。

以上



## 「ロシア国内の農業情勢」

秋田県農業協同組合中央会  
担い手対策室 小林正弥

今回の「訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業」について、私はロシア国内の農業情勢の把握を目的に参加させていただいた。「ウラジオストク・イルクーツクコース」では、生産者との交流や、商業施設での農産物等の流通状況を確認することができ、大変良い機会を与えてもらったと感謝している。

視察先で特に印象に残っているのは、イルクーツク郊外にある大規模農場である。村全体がほぼ一つの株式会社ということで、その経営面積は5,000ヘクタールもあり、その規模に圧倒された。経営の基盤となる酪農については、家畜の飼料も農場内で賄っており、そこで得られた牛乳を原材料として、様々な乳製品を製造・販売するという自己完結的な事業形態であった。日本国内では飼料価格が畜産経営に大きな影響を与えているが、そういった外部環境に左右されない点も農場の黒字経営に大きく貢献しているものと思われる。

この農場を視察した印象としては、本県農業と関連して2点挙げられる。まず1点目は集落営農組織の法人化についてである。平成19年の「品目横断的経営安定対策」の導入に伴い、助成要件の一つである経理の一元化や法人化計画の5年以内の作成などの条件を備える集落営農組織が組織化され、本県においても全国でトップクラスの700を超える組織が設立された。しかしながら大半が任意組織であり、法人への移行が課題となっている状況にある。本県で集落営農組織の法人化を進めていくに当たり、かつてのコルホーズ（集団農場）から株式会社に移行したこの農場は、目指すモデルの一つになり得ると考える。

2点目は農業の6次産業化についてである。農林水産省では農山漁村の6次産業化を推進しているが、原材料の生産から加工・販売まで手がけるこの農場の事業形態は参考となる。

今回の視察で伺った農場で生産される牛乳の他、ロシア国内の主要農産物として小麦・大麦等の穀物やじゃがいも、てんさい等が挙げられる。しかしながら青果物等についてはウラジオストクやイルクーツクのスーパーで見たところ、中国をはじめとする他国からの輸入品が多数並んでいる状況にあった。これに対し日本の農産物はごくわずかであり、県産あきたこまちも並んでいたものの、その価格は他よりも高額で、富裕層等を対象としたものとなっていた。

今回開催された「秋田県・沿海地方友好提携5周年記念フォーラム」の情報交換会では、日本に求める農産物としてリンゴ等の青果物が挙げられた。ウラジオストクも自由港になり、ロシアと日本を含めたアジア諸国との経済連携が強化されていく中、この様なロシアの意向に本県としても対応していくことが求められることから、私自身も今回の経験を活かし、微力ながら本県農業の発展に寄与していきたいと考える。



## 訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加して

(株) 秋田ニューバイオファーム  
佐々木 洋平

まず初めに貴重な経験をさせていただきまして、ご関係者の皆様方誠にありがとうございました。

私は由利本荘市の旧西目町にあります果樹とハーブをメインとした観光農園ときりたんぼなどの米を原材料にした食品加工をしている会社で働いております。ロシアの観光、食品の分野でなにか参考になるものがあればと思い参加させていただきました。

食品の分野では沿海製菓を訪問させていただきましたが、創業当時から健康面に配慮して無添加、そして原材料を可能な限り地場産を使った商品を開発されていて、民主化されて大分たつとはいえこういった努力をしている会社があったことでロシアに対するイメージが変わり、また私どもも負けずに健康や地場産にこだわった商品を開発しなければいけないという気持ちになりました。

観光面では、教会や博物館などの施設とバイカル湖を見学させていただきました。どれも民間独自で運営されているようなところではないので参考になった部分があったかという点と難しいのですが、周辺の店舗の接客は言葉が通じないのはしょうがないのですが、えてして笑顔もなく日本のサービス業のレベルの高さを再認識しました。

最後に私どもの会社は正直業態上ロシアとビジネスといったことはないかもしれませんが、8日間という期間普段会うこともない県内の異業種の方々と交流させてもらったことは一社会人としてとてもよい経験をさせていただいたと思っています。



## 訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加して

有限会社ライスロッヂ大潟  
黒瀬 友基

今回の訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加しロシア極東地域の視察をさせていただけたことは自身の見聞を広げ、今後の自社の事業展開の上で非常に大きな成果となったと感じています。

自社の事業と直接関係するコメについて、ロシア料理ではコメが付け合せとして使われる程度であること、また日本料理店(寿司屋)は多いものの日本資本の本格的な店はほとんどないため、原状では日本産米の需要は限定的ではないかと思えます。

実際に、ウラジオストクの日本食材専門店では1年以上前の北海道産米が販売されている状況でなかなかすぐに販路を広げるのは厳しいのではないかと感じました。

ただ一方で、ウラジオストクは世帯年収が600万円程度の世帯が1割程度あり所得も向上していることを考えると、今後さらに本格的な日本食レストランが増えて日本食の普及も進み、またコンテナ航路開設などで日本米の輸出コストなども下げられれば将来的には可能性のあるマーケットだとも期待しています。



現地レストランの寿司



現地で販売されていた  
1年以上前の北海道産米

イルクーツク近郊では、1経営体で5000ヘクタール経営の農場を見ることができましたが、日本国内との規模の違いを実感し、単純に日本農業も大規模化すれば世界と戦えると言う話ではない、規模だけではなく経営の成り立たせ方を考える必要があるのだということを感じました。

もちろん、ロシアや他の地域含めて日本と比較にならない規模や、まったく日本と異なる農業が世界で行われていると言うことは、知識としてはありましたが、それを実際に体感できたことは大きな成果だと感じています。

自社の事業ですぐにロシアとの貿易などの直接ビジネスを行うことは難しいですが、今回の研修で秋田と近くでありながら今までよく知らなかったロシアの現状を実際に見ることができたことは大変に貴重な経験でした。

また、今回は、総勢50名を越える参加者との1週間以上のロシアでの研修となりましたが、今まで接点がなかった県内の異業種の若手経営者と知り合い親睦を深めることができ、また県職員の方々とも様々な情報交換ができました。

これも個人的には今回の研修のもう一つの大きな成果だと考えていますし、このつながりが、今後の秋田県内の産業の活性化にきっと役立つものだと信じています。

最後に、この素晴らしい場を作っていただいた佐竹県知事や県職員の皆さまに感謝すると共に、来年以降もこの事業が継続し、多くの産業界の若手が参加することでロシアとの貿易のみならず、異業種の連携による秋田の産業の活性化につながることを期待しています。

今回の訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加させて頂き本当にありがとうございました。



今回の訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業を終えて、印象深かったのは大規模農場・養鶏場視察でした。

・大規模農場：非公開型株式会社「ポリシェランスコエ」

この大規模農場は、「コルホーズ」という組織体で作られており、地域の会社という位置づけになっており地域の中心として成長しようとする、経営者の力強さを感じた。



↑写真：牛舎内の風景

また、飼料から商品までを自社で行うという日本の「6次化」のような経営内容であった。しかしそれは、この膨大な土地の使用が可能にさせる経営ではないだろうかと感じた。

そして、利益はほぼ全て設備投資にあてているということもあり、私が想像していたよりもきれいな牛舎や加工施設があった。

・養鶏場「ベロレチェンスコエ」

養鶏会社では、養鶏場を見ることは出来なかったが、経営者のお話から自社の商品を国内はもちろん、海外への輸出拡大をしていきたいという想いが強く感じられた。

一例として見せて頂いた卵を粉末にした商品は、日本での需要は少ないにしろ生卵の流通が当たり前の日本にとって、卵を粉末にするという発想そのものに驚いた。

今現在、卵の保存や加工の面を考えるとこの商品は世界でまだまだ戦える可能性を秘めているのかもしれないと感じた。

・まとめ

今回の初めての海外だった私が、ここには書ききれないほどの情報や経験を持ち帰ることが出来たことに本当に感謝しています。

知事をはじめ、多くの先輩方とお話しながら、いろいろな考えを共有出来たことは国内でいくら時間とお金を使っても出来なかったと思います。あの時、あの場所だったから出来た経験だったと今実感しています。

今後も私のように、良き仲間と素晴らしい経験が出来る若者が1人でも多く秋田から出てくることをお願いしてまとめとします。

最後になりましたが、知事、県議会議長、県議会の皆様、県職員の皆様、今回の事業に関わった皆様方、本当にありがとうございました。



### 訪口青年ビジネスチャレンジ事業への感想

この度は訪口青年ビジネスチャレンジ事業へ参加をさせて頂き、普段の仕事、プライベートと共に関わるチャンスが少ないロシア連邦、その極東地域へ訪問出来た事は数々の驚きや大きな経験となりました。

世界有数の化石燃料資源国であるロシアのエネルギー政策や状況を実際に現地で活動をさせている団体・企業様よりお話を聞くチャンスを頂く事が出来たのは、長年にわたり新エネルギー事業を進めている企業として現状を知る上で、また今後の展開に対しても参考となりました。

天然ガスをはじめとする石炭、石油の埋蔵量は世界でも上位に位置し（天然ガスは世界1位）、またこれらを国の重要輸出品と位置付け、燃料エネルギーの総輸出量は国の総輸出額の70%を占めるとの事でした。さらに、付加価値の高いエネルギー製品・関連技術としてLNGや原子力技術も輸出品として位置付けているとの事でした。今後は従来の欧州中心の輸出計画から需要の大幅な増加が見込まれるアジア太平洋地域へ以降する方針との事です。現在、世界的に注目度の高いエネルギー分野において、途轍もなく高いポテンシャルとそれに基づいた確かなマーケティング戦略は今後、今まで以上に世界の国々を特定分野において牽引する事と思います。

県の事業の一環として訪問した事により色々な場面で事細かくお話を聞く事が出来た事や各レセプション、フォーラムへ参加出来た事も大変貴重な体験となりました。さらに、同世代の経営者の皆様との人的交流や普段は一緒するチャンスの少ない県知事とのざっくばらんな対話や意見交換も今後役に立って来る事が出来るものと思います。

最後に今回の事業にご尽力頂きました皆様、訪口中にお世話になりました参加者の皆様には心よりお礼を申し上げます。ありがとうございました。





## 訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業を終えて

所属 : 東電化工業 株式会社

氏名 : 若泉 裕明

この度は『～訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業～』に参加をさせて頂き、誠にありがとうございました。

我々中小企業単独での訪ロは言語の問題を始め、訪問企業等へのアプローチ等、非常にハードルが高く、秋田県からは隣国であるにも関わらず、『近くて遠い国、ロシア』と言うイメージが強かったです。

自社の手がける産業によって、見方は変わってくるかと思いますが、工業に関しては、広大な

土地が故に物流網の問題や工業団地やインフラの整備にはまだまだ時間がかかると感じた。

しかしながら、特に沿岸部の都市は港湾整備やシベリア鉄道の乗り入れなどが進んできており、また、通関できない商材が殆ど無いと言うほど、国全体として輸入に注力していると感じた。

一方、農業・畜産業と言う視点から見ると、現在、秋田県内でも重要視されている、『畜産・加工業』に関しては、ビジネスとして成立する可能性を感じました。(輸入関税等の問題はありますが)

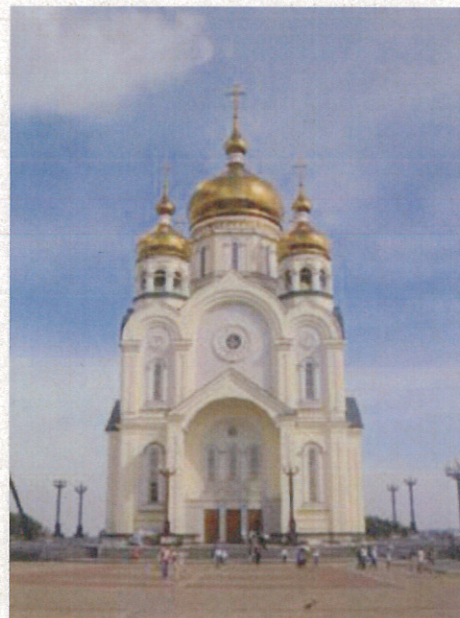


正直なところ、今回、一度ロシアを訪問しただけで直ぐにビジネスの案が浮かぶとは思えないが、自分にとっての大きな収穫としては、業界の垣根を越えて、今後、秋田県をリードして行くだらう多くの若手経営者と親睦を深める事が出来た事だと確信しています。

また、親睦を深めるだけでなく、今後、この仲間達と創造し具現化にする事が出来る様、精進して参りたいと思います。

最後になりましたが、この度は秋田県職員の皆様には準備段階から色々のご尽力を頂き、大変お世話になりました。心より御礼申し上げます。

以上





### 極東ロシアへの進出可能性について

当社は飲食店を経営しており、東北地区を中心に店舗展開を行っております。

当社の属する外食産業は、コンビニエンスストアの店舗増加、日本の人口減少、少子高齢化、原材料費の高騰、若年層のアルコール離れなどの影響もあり、市場自体が縮小傾向にあります。そこで当社の将来を考えた事業展開として、1. アルコールを扱わない他業態への進出、2. 川下（店舗）から川上（生産者）への事業展開、3. 海外進出の3項目を検討しております。

今回の視察については、3. の海外進出を視野にした観点で参加させていただきました。また、ロシア（特に極東ロシア）への日本外食企業の進出がなぜ少ないのかを体感するための目的もありました。

視察を終えての現状でのロシア進出判断は、早期に進出は難しいとの結論にならざるを得ないと考えております。理由は、

1. 日本で使用している原材料調達が難しいことと調達が可能だとしても材料費が高いこと
2. 1都市で多店舗展開が難しいこと
3. 政治的な問題  
(ただ、海外投資や労務面の具体的資料を見たわけではなく、あくまで感覚的なもの)
4. 生活インフラが不十分であること
5. 今回の視察ではロシア人の食習慣や詳しい嗜好が十分に理解できなかったこと
6. ロシアに駐在する日本人が少ないこと

です。

ただ、出店メリットがないわけではありません。人件費が比較的安価であること、日本企業が進出していないので競合が少ないことなどはメリットだと思いますので、上記問題点が解決できればロシアへの進出も現実味が出てくると思っております。

最後に、このような視察訪問がないと知ることが出来ない国ですので、訪問機会を作っていただいた県に対して大変感謝をしております。一方で県の目的とする成果を明確にしてもらったうえで、秋田県下の企業への継続的な情報提供と進出支援体制の構築をお願いいたします。



## 訪問ビジネスチャレンジ事業参加について

(株)沢木組 沢木 雄一

今回の訪問ビジネスチャレンジ事業に参加し、たくさんの経験や人々と面識を持って、とてもいい経験になったと感じています。

一つ目に、広大な土地を持ち、まだ発展途上にあるロシアではビジネスを起こすチャンスが大いにあると感じる事ができました。広大な土地を持つという事は一つ一つのビジネス規模がでかく、農業や卸売業であれば大量生産による薄利多売など、日本ではできないビジネスを展開できると感じました。

一つ目に、発展途上にある為、今後の人口増加やインフラなどの充実も見込める事もロシアでのビジネスチャンスであると思いました。

また、今回の訪問ビジネスチャレンジに参加していた、同世代の経営者と交流できたのも大変いい経験になりました。今まで知ってはいたが面識が無かった方や、まったく他業種の方とも知り合え、その方達のビジネスに対する考え方や立ち位置、めざしている方向なども聞け、私自身を見直すとともに、とてもよい刺激をもらうことができたと感じています。

知事も日本だけでなく海外のやり方を見ておく事によって考え方や選択肢を多く持つことができると仰っていたので、この経験をビジネスで活かせるようにしていきたいと考えております。



## 訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加して

日本通運秋田支店 渡邊 勇輔

今回のロシア訪問は、私にとって初めての海外訪問となりました。様々なものを見て、聞いて、触れることにより、今まで知らなかったことを学び興味を持ちました。実際見て体験することは重要であり、一見にしかずだと感じた。ロシアの広大な土地、そして文化や人々の考え方全てが興味深く、刺激的なものでした。

訪問先で1番興味を持ったのはウラジオストクの商業港であります。今後「自由港」になる予定であり、自由港になればビザの入国査証の緩和や進出企業に税制面での優遇措置がある。新潟に負けないよう秋田もウラジオストクとの定期運航を目指して、実現できればと思います。

又、現地の文化や治安という部分では驚きや、正直戸惑いもありました。日本での普段の生活がいかに安全で、快適かつ清潔に過ごせているのかを客観的に日本を見る良い機会となりました。少しくらいの不便や不満は我慢しなくてはならないと帰国後も考えております。

語学についても、英語だけでもマスターしないと通用しないと痛感しました。自分の思い、考えは伝えることができても、相手の話が理解できずに苦勞しました。今後はリスニング力を向上させたいと思います。

今回の訪口青年ビジネスチャレンジ事業に参加して、様々な方と知り合い、異国の地で共に掛け替えのない経験をできたのは、私の財産となりました。今後の仕事においても秋田や東北、国内という範囲にとらわれることなく、世界をビジネスフィールドとして展開していきたいと思えます。今回は貴重な経験をさせていただき、本当に有難うございました。



提出日 平成 27 年 8 月 21 日

(株)CSE 代表取締役社長

三浦 寛人

訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業 参加報告書

以下の通り、事業参加報告を致します。

期間： 平成 27 年 7 月 12 日～平成 27 年 7 月 16 日

地区： ウラジオストク

1. 秋田県・沿海地方友好提携 5 周年記念フォーラム

現地企業から複数のビジネスアイデアに関する具体的な説明を受け、現地企業は出資者を探している、という印象を受けた。秋田県内の企業にもノウハウと金銭的余裕があれば、出資の可能性があるように思う。弊社にはノウハウもなく、金額も弊社が出資できるレベルではないように感じた。

2. スモートリ社 見学

スモートリ社は、以前日本から輸入した中古車を販売していたが、輸入関税が高くなった影響で、今は新車の販売を主に行っているとのこと（弊社も 2008 年頃にロシアへの中古車輸出を検討したことがあったが、その後関税の引き上げがあり、断念した経緯がある）。

ウラジオストクでは日本車の人気が高く、道路を走る車はほぼ日本車であった。一見して走る車の状態は非常に良く、もし日本から中古車を輸出するとした場合は、多走行、低年式ではなく、ある程度、状態の良い中古車を選別する必要があるように感じた。

日本車人気が続き、かつ将来的に関税の引き下げがあった場合は、秋田県から中古車の輸出ができるだろうと思う。

3. プリムリング サーキット場見学

広大な土地を利用し、建設されたサーキット場。モータースポーツ＝ウラジオストク、というイメージをつくり、観光ビジネスへの波及を狙っている。

秋田県においても、何か 1 つに特化したイメージ作り、設備投資があっても良いのではないかと思う。旧飛行場跡地を利用できないかと思う。

4. その他

街中に鳥取県ウラジオストク・ビジネス・サポートセンターを発見した。また偶然入った日本食レストランの本社は鳥取県にある会社であった。鳥取県の取り組みが効果をあげているのではないかと感じた。



## 訪ロ青年ビジネスチャレンジ事業参加報告書

協働不動産株式会社

浅利 太郎

ロシアと聞くとすぐに思い浮かぶのが「遠い国」。食も含め日常ではロシア文化触れることはなく、地理的にも心象的にもただただ「遠い国」。そしてアメリカと並ぶ大国であり、ソ連時代の社会主義を色濃く残しているものと感じていた。街中に警察が立ち、なにか物々しい雰囲気がある印象。それが私のロシアに対するイメージでした。

しかし、実際に行ってみると想像以上に街は栄え、活気があるように感じた。地図を拡げてみると日本海が大きな湖に見え、その一番近くの対岸にウラジオストクがあるのが分かった。また、最初は冷たく感じたロシアの人々も少しのコミュニケーションで素敵な笑顔を見せてくれ、社交的な人が多いように感じられた。とは言え、私自身も見知らぬ外国人と初めから和気あいあいとコミュニケーションを取れるとは思えず、人間、住むところや人種が違っても妙にロシアを近く感じる事ができた。

ロシアではフォーラムや意見交換会、情報交換会への参加や病院やハウスメーカー等数多くの地元企業への視察訪問をさせていただいた。東方経済フォーラムでは極東地域での現状と今後の展望について学ぶことができ、日本とロシアが想像以上に交流を持っていることに驚きであった。

ウラジオストク・ハバロフスクで行われた意見交換会・情報交換会では、ロシア側が日本に期待するもの直接聞いたことが非常に良かったが、我々が求めるものとの間に大きなギャップを感じた。次回開催する際には、参加企業の事業内容や事業規模、相手方に求めていることなどの事前情報があるとより活発な意見交換会・情報交換会になるのではないかと感じた。

各企業訪問で感じたのは、そのほとんどの分野において日本の方が進んでいるように思えた。もちろん他ではロシアが進んでいる分野もあると思われるが、訪問した企業が専門分野ではなく専門知識も持たない私にはそのように感じられ、日本の技術をロシアに持っていくことで、秋田から様々な分野の企業が進出できる可能性を十分に感じる事ができた。また、飲食店や小売業での接客技術についても日本とは比べようのないものであった。そして、ロシアの日本食は高価格・低品質であり、飲食事業でも可能性を感じる事ができた。

異国の文化に触れ、同世代の多くの仲間に出会えたことは私自身の大きな財産になるものと確信しております。このような素晴らしい機会を与えてくださいました佐竹知事、秋田県職員の皆様に心から感謝申し上げます。

ありがとうございました。



ロシア極東の農業事情視察 派遣報告書  
(国際化推進事業 ロシア友好交流事業)



平成27年8月  
農林水産部農林政策課研究推進班  
佐藤雄幸



目 次

1. これまでの農業分野等における交流	1
2. 目 的	1
3. 日 程	1
4. 調査結果	
1) 第1日目<7/13 (雨)>	2
2) 第2日目<7/14 (曇り)>	4
3) 第3日目<7/15 (晴れ)>	9
4) 第4日目<7/17 (晴れ)>	12
5) 派遣を終えて	19
<参 考>	
1. 24時間営業スーパーの輸入品調査	21
2. 極東地域の自然立地条件	23
<統計データ>	23
一コマ	25



ロシア極東の農業事情視察（国際化推進事業 ロシア友好交流事業）

1. これまでの農業分野等における交流

- ◆平成22年3月19日 秋田県と沿海地方の包括的友好交流締結書の取り交わし。  
これまで医療分野、農業分野、食品加工分野、自動車整備分野での技術協力を実施。  
農業分野および食品加工分野での交流（沿海地方から来秋）
  - ・平成24年12月（2012年）農業食糧部参事、
  - ・平成25年12月（2013年）食品加工課長
  - ・平成26年度 沿海地方から、26年は専門家派遣は行わないとの連絡あり、実施せず。
- ◆平成26年11月ウラジオストク市で、知事と沿海地方第一副知事との会談
  - ・農業分野は専門家同士の交流が望ましい、として合意。

2. 目的

- 秋田県側からの専門家の派遣を行い、農業分野におけるロシア極東・沿海地方との交流に係る調査を行う。

3. 日程

- (1)期間：平成27年7月12日（日）から19日（日）（7泊8日）
- (2)派遣先：沿海地方ウラジオストク市、ハバロフスク地方ハバロフスク市
- (3)ウラジオストク：随行・沿海地方農業食糧部主任参事マカロフ・セルゲイ・ミハイロヴィッチ他、通訳スモリャコヴァ・エカテリーナ・ミハイロヴナ。
- (4)ハバロフスク：随行・ハバロフスク地方農業省から1名。通訳オルロフ・ウラヂミル・レオニドヴィチ。
- (5)現地調査日（7/13、14、15、17）と内容

月 日	内 容
7月12日	ビジネスチャレンジ事業訪問団と同一行動（往路：秋田→ウラジオストク）
7月13日	大雨により予定変更：ウラジオストク市内のスーパー視察調査
7月14日	オクチャープリスクー地区（パクロフカ村） 営農組合「イスクラ」視察（大豆・小麦栽培）
7月15日	ホロリスキー地区（シヴァコフカ村） 営農組合「ピリペンコ」視察（米栽培）
7月16日	ビジネスチャレンジ事業訪問団と行動（ハバロフスク、日揮、バルティカ）
7月17日	極東農業科学技術研究所 訪問（ヴォストーチノエ村） 研究所試験圃場の視察、視察を受けての意見交換
7月18日	ビジネスチャレンジ事業訪問団と行動（日本人墓地 等）
7月19日	ロシアビジネスチャレンジ事業訪問団と同一行動（帰路：ハバロフスク→秋田）



#### 4. 調査結果

##### 1) 第1日目<7/13(雨)>

台風崩れの大雨により、現地訪問が不可。当初計画を変更して市内のスーパーを訪問して、生鮮食品や穀物類の原産国、価格の調査を実施。

随行：沿海地方農業食糧部 副部長アレクセイ氏（午前）、  
農業食糧部食品加工タチアナ・イヴァノワ氏（午後）  
通訳：エカテリーナ・ミハイロヴィナ

##### (1) 24時間スーパーの店頭棚の生鮮野菜・穀物関連の原産国等の調査

生鮮野菜、穀物の棚とも品揃えは豊富であった。生鮮野菜売り場には、量り売りコーナーの他、冷蔵の陳列棚にパンキングされた状態で販売するコーナーの2種類あった。原産国は、南アフリカ、モロッコ、イスラエル、オランダ等かなり遠方からの輸入品も多くある。馬鈴薯、玉ねぎ、ニンニク、赤カブ等、ロシア料理を代表する「ボルシチ」の材料、及び野菜サラダの材料等である、オレンジ、パプリカ、カボチャ、メロン、レモン、パイナップル、リンゴ、ミカン、ライム、ブドウ、ブドウ etc は、「KHP」の略称で標記される中国産が優占しており、かつ低廉な価格帯となっていることから、購入者も多いと考えられる。

一方、自由市場では、海外産のものは少なく、ロシア沿海地方産を扱っており、価格設定は1~2割程高く、取り扱い量も少ない。

(店内の写真撮影は断られ、写真はない)

##### (2) 調査後の感想

中国産が、これほど豊富に店内に陳列されているとは想像していなかった。やはり中国が亜熱帯から寒帯までの異なる気候帯を有することで、多様な農産物の輸出が可能になっているものと思う。

随行、及び通訳の話では、ロシアの人々は、食の安全性に対して、非常に敏感であるとのこと。この点に関して、中国産は信頼感が低い模様。地元、沿海地方産が出回る自由市場では、そうした人々の胃袋を満たす市場として、活況を呈していた。



(3) 沿海地方の農業概況 (参考: 以下、アレクセイ氏からの説明による)

ア 農耕地 約 410,000 ha

作目	作付面積 (ha)	備考
米	21,000	韓国、中国の合弁企業が大きく、ロシアだけは2企業にとどまっている
大豆	200,000	平均単収 約 2 t / ha
小麦	40,000	平均単収 約 2 t / ha
馬鈴薯	30,000 (4,000)	平均単収 約 3 t / ha (うち大規模経営)
野菜	30,000	
ソバ	1,500	ソ連時代 30,000ha、大豆やトウモロコシへ移行
他 (草地)		

イ 農機の普及状況

海外メーカーの輸入品

ロシア製 ベラルーシとの合弁によるコンバイン

- ・ジョン・ディーラー (中国で組み立て製造)
- ・K S
- ・ニューホランド 等

ウ 冬場の作業

- ・酪農、乳製品の加工 (各種チーズ類)
- ・米精米 (収穫直後から5kg入りの袋) 等、主要穀物の調製・出荷作業

エ 主要穀物である大豆について

(ア) 品種

10品種。うち8品種が沿海地方における改良種 (推奨品種)。

(科学アカデミー品種開発、沿海地方はそれをもとに品種改良)

改良は、大企業の1社が担っている。

(イ) 耕種概要

播種: 6月上旬から下旬

収穫: 10月上旬から11月上旬

栽植密度: 45~55万本/ha (日本14~20万本/ha)

用途: 油 (しぼり粕 飼料)



2) 第2日目<7/14(曇り)>

パクロフカ村営農組合「イスクラ」にて「大豆、小麦」の現地圃場及び関連施設の視察調査（ウラジオストクから車で3時間、片道150km）

- ・代表者：エヴゲニー氏、倉庫管理者：アレクサンドル・サーシャ氏、栽培技術管理者：イグリ氏
- ・随行：沿海地方農業食糧部・セルゲイ氏（2013年訪日、食品担当で来県）
- ・通訳：エカテリーナ・ミハイロヴィナ

(1) 営農組合「イスクラ」の営農規模

- ア 所有面積：10,000ha（実際の耕作は70%程度、とのこと）
- イ 主な作目：大豆（4,700ha）、残りトウモロコシ、小麦、馬鈴薯、赤カブ、人参、玉ネギなど。
- ウ 大豆、トウモロコシの収穫量：4000t

(2) 従業員

- ア 職員 150名。
- イ 臨時的雇用 60人。
- ウ 倉庫管理者、栽培技術管理者を配置

(3) 営農施設と農機

- ア 貯蔵庫：2000t（馬鈴薯、玉ネギ、赤カブ、ニンジン）貯蔵温度1℃、エアコン装備（改修中）、貯蔵庫：1000t（沿海地方補助事業、新築）
- イ 根菜類の選別・調製機



馬鈴薯の貯蔵庫

（萌芽抑制剤は使用せず、  
温度管理で鮮度保持）

- ウ 乾燥機1基：25～30t/日、最終仕上げ14%、熱源：石炭、ボイラー2基。  
（18～19%に段階で収穫したものを、最終仕上げで火力乾燥）  
乾燥能力：80t/hr（340～350t/日）



エ 穀物選別機（ベラルーシ製 5.0 t / hr）  
 選別後の大豆は搾油用の他、ウスリスキー養鶏場に出荷  
 オ 昇降機の設備も改修中（沿海地方補助事業）。  
 （麦類の本格収穫の8月までには完成予定）。



乾燥機（奥）と選別機（フルシート）



コンバイン（ホイール型）



大型トラクタ類



防除用の用水（9 t）と運搬車



コンバイン（ホイール型）前に立つ代表



チュウブタイヤを装着した  
ブームスプレイヤー（時速40km 走行可）



- カ 大型農機：型式は旧式（中国組立の米国製ジョンディーア-は、故障多いとの評価）。コンバイン9台（刈り幅7～9m）所有。本格稼働に向けて、機械整備中。
- 他に、トラクタ、シーダー、防除機 等。
- ・ チュウブタイヤ防除機：高速走行で、作物損傷を軽減する。降雨後に使用。
  - ・ 防除用水（写真）：敷地内の地下水4.5t/タンク×2個を、トラックに積載して、現地まで搬送し農薬散布用として使用。

#### (4) 現地圃場調査

##### ア 大豆圃場（6/26播種）



窒素成分：硫安100kg/ha。条間20～35cm、無中耕・無培土栽培（不耕起栽培ではない）。

本年は、6月が低温・不順であったことから、播種時期が遅れた。遅いもので、7/3播種。7/13に86mm降雨を記録しており、圃場は停滞水がまだ残っている状態。圃場規模10ha（写真）

- (ア) 品種：早生から晩生まであり、春の天候によって使い分ける。播種が遅くなると早生を選択。12品種を試験中、日本品種も検討しているが（TTBCF3）、生育は芳しくない。沿海地方は、秋の天候が変わりやすいため、適期収穫できる品種を選定。百粒重18～23g程度。早生化と収量性の確保に重点を置く。平均栽植密度55～60万本/ha。品種ではさらに65～75万本/haになる。
- (イ) 作期：播種は、6月上旬から下旬。収穫10月中旬から11月中旬。収穫は、コンバイン稼働が容易になる時期（気温が0℃を下回る程度になってから）。

##### イ 大豆圃場（5/26播種）



播種圃場の大豆生育、4.1～5葉。圃場は137ha（写真）。無中耕・無培土栽培。

イグリ氏によると、収穫量は2.0～2.5t/haを見込む。茎葉処理除草剤の散布後。（写真）。



- (ア) 連作は2年間。イネ科（麦類、トウモロコシ）との輪作が基本（2カ所とも麦類の後作として大豆を作付け）。
- (イ) 品種は、沿海地方の推奨品種。
- (ウ) 遺伝子組み換え大豆は、一切、使用しない。

#### ウ 小麦圃場



下葉の枯れ上がり、ウドンコ病、サビ病の発生、赤カビ病の発生などは見られず。7/13の台風くずれ大雨により、一部倒伏があるものの、生育はすこぶる良好で、6 t / h a 近い収穫量を予想（イグリ氏、写真）。

- (ア) 播種は3～4月。収穫は8～9月。平均収量3～4 t / h a。
- (イ) 品種は、沿海地方の推奨品種。有芒（穂長が長い、17～19小穂着生）。

#### (5) 「イスクラ」訪問のまとめ

##### ア 営農規模

主要な穀物は大豆。他には、トウモロコシ、馬鈴薯、玉ネギ、人参、赤カブ等を作付け。面積は大豆が4,700 h a。

大型農業機械化体系の栽培技術により、営農を展開。大豆は無中耕・無培土栽培、栽植密度は日本の概ね2から3倍程度と、極めて密な栽培法をとっている。農機は、ロシア製のみならず、海外の様々なメーカーのものを使用している。

このほか専門職として倉庫管理者、栽培技術管理者の役割が大きい。

##### イ 栽培技術

###### (ア) 大豆

平均単収は沿海地方の平均よりも高い。品種は、沿海地方の推奨品種を作付けし、無中耕・無培土栽培による。また粒重は、日本の品種よりもやや小粒である。日本の品種では沿海地方並の栽植密度になると倒伏程度が拡大するが、現地で倒伏が問題になっていない。その要因については品種、気象、土壌等の、何によるかは判然としなかった。



(イ) 小麦

平均単収は沿海地方の平均よりもかなり高い。形態は、稈長、穂長も長い。穂数も多く、病害の発生もない。

ウ 施設設備

乾燥機は、石炭（これまでは軽油）を原料として、乾燥を行っている。倉庫及び乾燥施設の改修と新設は、地区補助事業により整備（写真）。

エ 「イスクラ」を訪問を終えて

10,000haの営農規模なので、想像を絶する。従業員は予想以上に少ない印象。

代表は施設整備による増産に非常に意欲的であり、また日本を含めて海外から沿海地方に対する融資や資金提供に対して期待感が大きい。

現有の営農施設は、旧ソ連時代の施設も使用しており、老朽化と経年劣化が著しい状態。盛んに、補助事業による改修と、新築を行っており、増産に向けて当面はインフラ整備を行っていく、とのこと。なお、「イスクラ」における営農に関する質疑の中からは、施肥量なども概ね必要量は施用しており、肥料などの原材料調達にはそれほど窮していない模様。

前出のアに記載した通り、増産に関する技術的な取組では、栽培技術管理者に一任されており、その役割が大きいとともに、代表からの信頼も厚い。主要作目である大豆では、品種選定の取組も行っており、品種特性の情報や、新品種の普及をいち早く図る上で、研究機関・行政と手堅く連携を組んでいる。

最後になるが、「イスクラ」では主要作物である大豆栽培以外にも、馬鈴薯、人参、赤カブ、玉ネギを扱っており、貯蔵庫・保管庫を整備することで、代表の説明にもあったが、沿海地方産の野菜類に関して、長期出荷できる体制を着々と整備しつつある。

※ ウスリスキー市：人口約15万。沿海地方最大の精糖工場あり。農業関連の工場として、大豆搾油工場。マヨネーズ工場、石けん（大豆油から）工場、ウォッカ醸造工場等がある。



3) 第3日目<7/15(晴れ)>

・ホロリスキー地区(シヴァコフカ村)の営農組合「ピリペンコ」にて「米栽培」について現地圃場調査及び関連施設の視察(ウラジオストクから車で3時間半、片道180km)

・代表者ピリペンコ、営農組合「ルゴヴォーイエ」  
・随行：沿海地方農業食糧部食品加工課・タチアナ氏、ホロリスキー地区農業部長、  
・通訳：エカテリーナ・ミハイロヴィナ

(1) 営農規模

- ア 米：2,000ha(米作り30年)。他は大豆、小麦で1,000ha。  
イ 乳牛：300頭(放牧)。搾乳量1.5t/日。乳価が安く、厳しいとのこと。  
ウ 「ルゴヴォーイエ」の輪作体系  
    米(3年作付け)→大豆(1年作付け)実施。  
エ 栽培技術者：代表他、数名。

(2) 雇用

- ・従業員 56人、臨時的雇用 23人。

(3) 直播栽培技術の概要

ア 乾田直播栽培(条播)

- (ア) 播種時期：5/10～25、最晩6/5。  
a 土壌水分の状態、播種深度を変える(3cm、1cm)。  
b 条間12cm(日本の約1/2と狭い)  
c 乾田播種 → 灌漑水(5/15開始) → 苗立ち → 除草剤散布  
(a) 除草剤ノミニー液剤の使用：約93ha(BASFの営業活動)。  
d 播種量200～250kg/ha。  
e 窒素成分100～120kg/ha  
f 灌漑水：ハンカ湖を水源。  
(a) ハンカ湖に2基の灌漑ポンプあり。  
(b) 利用期間は5/15より開始される。利用料金は、56コペイカ/m<sup>3</sup>。  
(c) 灌漑水基準は、1300m<sup>3</sup>/ha  
(1ルーブル=100コペイカ、日本円で1,893円/ha)。  
「ルゴヴォーイエ」規模では、日本円で水利費3,786千円。

(イ) 品種

- a ウスリスキー(ホロリスキーに隣接する市)の科学アカデミーの改良品種を作付。いずれも長粒種。



b 出穂8/1～5、登熟は概ね60日要する。

イ 播種作業

- (ア) 播種面積2,000haを、概ね2週間で完了。
- (イ) トラクタ牽引型直播機は、4台所有。
- (ウ) 延べで15～16人で実施。

ウ 収穫量

- (ア) 4,000t(籾)→出荷2,500t(精米)
- (イ) 歩留りが6割程度と、非常に効率が低い状態  
(日本品種と機械化体系では概ね85%の歩留まり)。
- (ウ) 単収もかなり低い。
- (エ) 機械収穫ロスは10%に及ぶ(ピリペンコ氏、地区農業部長も認識)。  
歩留り向上対策が必要。
- (オ) 害虫「ミニョール(現地呼称)」バッタの類で、減収。

(4) 農業機械

コンバイン15台、ジョンディーラー、エンセイ式1205(ロシア製)等

(5) 農業関連施設



貯蔵庫は、外観から察するに老朽化が進んで、修理して使用している模様(米に関する営農関連の施設は、見学できず)。



## (6) 現地水田圃場



乾田直播種の水稲生育：  
草丈 36 cm、葉数 4.5 葉、条間 12 cm。  
(日本では通常 30 cm 条間)。

「ピリペンコ」の水稲乾田直播栽培 (7/15)

## (7) 「ピリペンコ」訪問のまとめ

### ア 栽培技術の変遷

- ・ 播種は、かつて旧ソ連時代は、ヘリの空散によるものであったが、空港閉鎖、ヘリの更新できない状況で、トラクタ牽引型直播機の使用による栽培法が定着。

### イ 技術の概要

- ・ 乾田播種技術では、土壌水田で播種深度を変える。条間 12 cm。
- ・ 播種後に灌漑して、除草剤は出芽して苗立ちがそろってから、茎葉散布にて処理。(直播用除草剤ノミニー使用では、BASF が剤の普及を営業している)
- ・ 播種時期は、5月から実施しており、灌漑水の使用時期 (5/15) を考慮して実施。
- ・ 出穂期は、通常、8/1～8/5頃に盛期を迎える。

### ウ 技術の特徴と課題

- ・ 条間が国内の 1/2 程度まで狭いことと、播種量が非常に多いことが特徴 (農機の播種精度の違いも大きい)。
- ・ 安定生産のため、苗立ち確保に留意した栽培技術になっている。
- ・ 旧式コンバイン使用によって生じる、収穫ロスが現地収量性の改善策のカギ。
- ・ 食葉害虫のバッタによる減収も課題。
- ・ 作付 2,000ha に対して、4,000 t (籾) では、単収 2 t / ha とかなり低い。出穂から収穫まで 60 日を要する等、気象的に不利な側面も推察される。





「ピリペンコ」の草地（7/15）

「ピリペンコ」 5 kg 入り精米（長粒種）

・ハンカ湖周辺に46,000haの水田あるが、50%しか使っていない（用排水の施設が経年劣化、財政的な制約から整備が追いつかない状態）。

#### 4) 第4日目<7/17(晴れ)>

・極東農業科学技術研究所 訪問（ヴォストーチノエ村）。  
所長：タチアナ氏  
研究所試験圃場の視察、視察を受けての意見交換

・随行：ハバロフスク地方農業食糧部長 アレキサンドル氏  
・通訳：極東商工会議所 通訳部 オルロフ・ウラジミル氏

#### (1) ハバロフスク農業概況他（移動車中にて）

極東ハバロフスク地方は米は扱っていない。主な穀物は大豆、エン麦、小麦。ライ麦は少ない。最近、トウモロコシ（種子）の生産が増加している。小麦は、パン用には内部成分の分析値から、基準に満たないことが多く、飼料用となっている。

農業地帯は、アムール川へ排水を促すように広がりを見せしており、寒冷の北部地域は耕地が少なく、アムール川沿いの南部に集中している。

ライ麦は、牧草として利用する場面が多く、大豆は2,700ha程度の作付けがある。野菜は、小規模農家（農民経営）<sup>2)</sup>で生産しており、地区自給率は概ね36%程度である。馬鈴薯は、小規模農家や個人（別荘）（住民副業経営）<sup>2)</sup>での栽培が主体であるが、地区自給率は96%と非常に高く、他はアムール州、沿海地方、シベリア連邦管区、そのほかに中国からの輸入がある。



1990年代は、経済及び農業の荒廃が進んだ。2010年代に入り、経済、農業の発展に力強さが出てきている。荒廃した農地の復活が見られてきており、希望者に対して国から、土地の利用権を受けられる。どこの土地を利用するかが問題であり、ハバロフスク周辺はすでに利用者でふさがっている状態。

土地所有の流動化に対して、最近、検討されている法律は、3年間使わない土地を強制的に国が取り上げ、作りたいという希望者に貸与することができる、というもの。ただし、3年間使わない、とは何をさしているのか不明で、施行には至っていない。

注)：農業企業：かつてコルホーズ、ソフホーズが民営化されたもの。

住民副業経営：農業企業の従業員が自宅周辺地などで小規模に営む農業。

農民経営：コホーズ等から土地の分与を受けて独立した大規模個人経営。

ロシア連邦統計局ウェブサイト（2011年暫定値）より農水省作成資料（H25）から引用

## (2) ハバロフスク地方農業科学研究所

### ア 概要

#### ・ 所長：タチアナ氏

新潟県、青森県にてホームステイした経験ある。研究所は、80年前に創設され、ハバロフスク地方の農業全般の技術開発に貢献してきた。8月に記念式典がある。

規模：10,000ha、他にハバロフスク市内に果樹研究所、各支所をもつ。

職員：130名、研究員56名。

概ね各作目の品種改良に5名程度従事。

（長・ドクターあるいはポストドク、上級、下級の研究員、実験助手2～3名）。

かつて、ソ連時代は420名の職員が在籍。

#### ・ 副所長：ナタリア氏

研究所の説明責任者、地区推奨品種候補のコンクール審査員。

### イ 試験圃場の見学

○ 訪問の当日（7/17）は、ハバロフスク地方の推奨品種候補のコンクール出品用の事前審査と重なり、アレキサンドル部長は審査員を兼ねている。おかげで、審査にも同行可能。

○ 各作目の育種目標は、表としてまとめる（p16）。

○ 7/13に多雨（124mm）、ウラジオストクより40mm多い。その影響で圃場がぬかるんでいることと、圃場への連絡道路はかなり悪路になっていた。





大豆の系統選抜圃場（7/17）



研究所前で（左から、通訳、副所長、部長）



麦類選抜圃場にて（7/17）



エン麦の花粉採取作業（7/17）



トマト系統選抜圃場



野菜改良部長 ガナリーナ氏  
後ろは、キュウリ系統選抜圃場



### (3) 果樹研究所

- ・極東地域の品種改良は、ハバロフスクの果樹研究所だけで実施。
- ・1937年から、果樹の改良をリンゴを中心に実施している。
- ・育成品種は、ロシア全体に普及。

ア 規模：職員10名、研究所26ha。

イ 品目：ナシ、リンゴ、アプレコット、サクランボ。その他、野生種の収集、ベリー類の品種保存、及び改良種の育成。

ウ 改良目標：ハバロフスク地方に適応可能な品種改良。



品種改良の選抜圃場（果樹研）  
（自然交配からの選抜）



発根検定（果樹研）  
（室温 35℃、湿度 100%）  
発根力の高い品種選抜



表 研究所の品種改良対象作物と育種目標

作物	育種目標と課題
大豆 (写真)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・害虫耐性、早生化、収量性の向上。</li> <li>・72品種供試(円葉、長葉)、収量目標4t/ha、栽植密度35~40万本/ha、播種量90~100kg/ha</li> </ul>
エン麦	<ul style="list-style-type: none"> <li>・極東品種の改良、ストレス耐性。</li> <li>・交配用の花粉採取中(写真)</li> <li>・播種・5月中旬、2007系統・品種供試。</li> </ul>
小麦(春まき)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・極東品種の改良、ストレス耐性、耐病性強化。</li> <li>・2800系統・品種供試(品種保存、系統、ハイブリット)。</li> <li>・主要品種「カトリーナ」、14%タンパク含有率、粉の品質良好、製パン適性大。</li> <li>・秋まき8品種供試(越冬状態が良好、次年度も試験を継続)。</li> </ul>
ライ麦	<ul style="list-style-type: none"> <li>・極東品種の改良、ストレス耐性</li> </ul>
ライ小麦	<ul style="list-style-type: none"> <li>・極東品種の改良、ストレス耐性</li> </ul>
大麦	<ul style="list-style-type: none"> <li>・極東品種の改良、ストレス耐性。</li> <li>・2条大麦「ミサトゴールド」を品種保存。他に、フランス、カナダ、ポーランド、チェコ、メキシコの品種導入。</li> <li>・4月播種。</li> </ul>
トウモロコシ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飼料用としての収量性向上と種子安定生産が目標。サンクトペテルブルグから配布。</li> <li>・種子配布は、生産農家を限定する。茎葉、子実とも飼料。収量16~17t/ha。</li> </ul>
キュウリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研究所の野菜育種の中核。圃場抵抗性の検討中。日本品種の導入により、病害抵抗性が格段に向上。</li> <li>・10年前は、海外との種子譲渡の交流あったが、現在は無い。</li> <li>・主要品種「ミグ」は、生育早い。「ミグ」はロシア語で「瞬間」の意。研究者ミギナにちなんだ名称。</li> <li>・20cm×1株の栽植密度。24品種保存。140系統育成。6系統は地区推奨品種コンクール用。大麦後作で輪作。</li> </ul>
トマト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・病害抵抗性、収量向上。糖分、外観、サイズ。</li> <li>・支柱栽培のために、短茎化による省力化もめざす。</li> <li>・育成した改良品種は、極東地域で優占種。</li> <li>・育種目標は、雑種8代目になり、目処が立つ系統ができてきた。</li> <li>・採種量は、aあたり700g程度。海外から24品種導入。</li> </ul>
馬鈴薯	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収量性、耐病性</li> </ul>
インゲン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収量性、耐病性</li> </ul>
果樹	<ul style="list-style-type: none"> <li>・別記(果樹研究所)</li> </ul>



(4) 研究所の試験圃場を見学して質疑と意見交換

Q: 印象は?

- ・ 栽培法、品種、特に栽植密度の違いが大きい。日射が強烈である。

Q: ハバロフスク地方では、無霜期間や積算気温ほどの程度確保されるか?

- ・ 無霜期間が160日、積算気温2500~2700℃確保可能。

Q: 栽植密度は、日本の2~3倍程度ある。支障ないのか?

- ・ 20~55万本/haの密度試験で、40万本/ha程度が最も収量性が高い結果を受けて、現状の栽植密度になっている。

Q: 本日、予備審査を実施している推奨品種候補で選定された品種の普及体制は?

- ・ 本審査としてコンクールに出品され、推奨品種の可否を問う。推奨品種はそれぞれの気象条件(地域)に適用する品種を提案(アレキサンドル部長)。
- ・ 育成系統 → 推奨品種候補 → コンクール → 推奨品種

↑

コンクール事前審査(今回、立会)

Q: ハバロフスク地方の品種登録はどうなっているか?

- ・ 品種育成申請認定→証明書発行→各機関へ権利が移転→種苗の許諾が可能

Q: 海外品種の利用については、どうしているか?

- ・ 国が認定した品種は使用可能。
- ・ 遺伝子組み換え品種は、使っていない。
- ・ トウモロコシは、カナダの「パイオニア」を導入して普及している。
- ・ エン麦は科学アカデミー育成品種を作付。シベリア研究所で育成されたものが評価高い。収量は7t/ha。春まきエン麦の作期は、5月中旬から8月中旬。主に、家畜エサとして供給。エサは、他に大豆やソバの茎葉も給与。

Q: 野菜等の品種開発は、どうしている?

- ・ 日本品種の導入による抵抗性の強化等、品種育成に活用。
- ・ 試験用種子の提供は、メールアドレスがあるので、是非検討を願いたい。

Q: 野菜栽培の1条植えはいつごろから実施しているか?

- ・ 収穫量は少ないが、苗立ちが良好、30年前から極東の技術。機械部の開発による栽植方法。従前は平畝。
- ・ 土壌の粘土率高く、排水性の改善に好適。

Q: トマトの支柱栽培は普及しているか?

- ・ 個人、農家は支柱を利用した栽培方法を行っている。個人農家は、品質の良さ



(甘さ) や安全性を売りに、自由市場を中心に出荷している。

- ・ 一方、大企業は中国産に価格競争で破れ、トマト生産から撤退。

Q: ビール用二条大麦を「バルティカビール」に品種を提供しているか?

- ・ 二条を含めて、大麦は4月播種で生育が安定する。しかし、4月の適期播種は、実際はかなり困難な状況。本年も5月に播種がズレ込んだ。特に、大麦はエン麦より生育が不安定。4月中旬に播種、さらに雨が降らないと、生育が不良。このため、安定生産に課題が多いことから、バルティカビールには開発品種の原料を提供していない。また、研究所は11,000頭の牛飼養。麦類はエサに利用。

Q: 農業機械の改良や開発は、貴研究所で実施されているか?

- ・ 農業機械の担当は研究所に在籍しているが、栽培法の改善に係る研究テーマが多く、直接機械の改良・開発は実施していない。主要な機械メーカーと連携して研究を行っている。現在は、トラクタのホイール型からクローラ型への改良を研究中である。

Q: ブヨが多くて、これは毎年度のことか?

- ・ ベリー類の収穫時期に発生が非常に多い。防虫剤等や防虫網を使って対処している。

Q: こちらの研究所では元種生産を行っているのか?

- ・ 行っている。例えば、春播小麦では4品種を生産している。うち品種「ハバロフテンカ」は、製パン適性が高く、引き合いが多く、沿海地方でも作付けされている。

Q: 寒地における果樹品種の耐寒性改良の研究は?

- ・ スグリ野生ナシ、-50℃での耐寒性。野生アプリコット、野生ウメの中から、極めて耐寒性の優れる系統を見いだしている。さらに、ハバロフスク地方育成の耐寒性ブドウ品種は、カナダにも導入されている。

Q: ウメのハイブリットの特徴は?

- ・ ウメのハイブリットは、9月に成熟する遅い品種。核が取れやすく、果肉が残らない。

Q: サクランボは、秋田県でも県南地域で栽培されている。この地域で越冬可能なのか?

- ・ 極東ではハバロススクが北限である。

Q: 秋田県では、温暖化により果樹の生理障害が発生している。こちらの地域では



越冬に伴う障害はあるか？

- ・ 北部地域では生理障害として、2～3月の樹体「日焼け」対策が重要である。
- ・ 日射量が急激に多くなり、凍結した氷に反射して樹体が日焼け症状を起こす。
- ・ 対策としては、紙など光を遮ることが肝要。



果樹研内ベリー類を試食（果樹研）。  
（果肉の大きなイチゴも野生種とのこと）



「日焼け症状」枝の肌が荒れた部分  
（果樹研）  
リンゴ樹齢5～6年目に発生が顕著。  
他の樹種に比べ樹皮が平滑で、光を吸収しやすいため、とのこと。



防虫対策用のトラップ（果樹研）  
グリーン色の箱がトラップ



## 5) 派遣を終えて

### (1) 農業事情：

- ・ 一時期の混乱から、2010年代には経済・農業の復興の兆しがあると言われてる。沿海地方の2営農組合は、営農施設はかなり旧式のを整備して使用している。生産に直接関わる肥料等の原材料の調達に関しては窮するような事態にはなっていない。極東地区の補助事業によるインフラ整備に対する期待が非常に大きかった。

### (2) 生鮮野菜生産：

- ・ スーパーは、生鮮野菜は豊富であるが、原産国はほとんど中国で、安全性には疑問を呈している。一方、自由市場には、現地産が豊富であるが、供給量は細い状態。所得がやや高めになると、別荘を所有して、その敷地内で自給野菜を生産するのが一般的とのこと。

### (3) 大豆・小麦・コメ生産：

- ・ 品種は、遺伝子組み換え体を使用しない。科学アカデミーの開発品種や改良種の利用。生育期間が短いことから、早熟で収量性のある品種開発に取り組んでいる。現地における栽培法も栽植密度の高い栽培技術が普及定着している。特に「イスクラ」の生産性は高い。

### (4) 農業機械の状況：

- ・ 自動車は日本製が主流であるが、農機ではロシア製に加えて、海外の大型機械を導入。生産は、米国製等で、殆どホイール型であり、クローラ型、セミクローラ型の開発・改良への期待がある。なお、小型農機の普及はないため、自給野菜用への活用が期待される。
- ・ 沿海地方では、旧式のコンバインを使用しており、収穫ロスによる10%程度の減収が課題。

### (5) 研究所における品種開発の状況：

- ・ ストレス耐性、耐病性、収量性の向上を目的に極東地域に適する品種の改良・開発を行っている。海外との種苗交換を期待する一方で、野菜の品種開発では日本品種の導入により耐病性が強化された事例があるなど、日本品種に対する期待は高い。

### (6) 交流の可能性

- 調査先として訪問した営農組合は、営農規模が「ピリペンコ」3,000ha、「イスクラ」10,000haと非常に大きく、しかも日本のように分散した圃場はほとんどない状態。営農は、大型農業機械化体系による効率化が進んでおり、栽培技術管理者が営農組合の技術指導を担っている。ただし、収量性向上のために、栽植密度を高めるも、最終段階で収穫ロスに悩まされている状態。機械を新型に更新するなど、購入でできる資金に目処がたてば課題は解決するとみられる。



○ 今後、担い手の規模拡大がさらに進み、現在の日本における中型機械化体系から大型機械化体系に営農の技術も進化することを想定するならば、その調査事例の交流先として可能性は高い。

○ 品種開発に関しては、科学アカデミーが主導するものの、改良はそれぞれの地区研究所に委ねられており、特に野菜品種については日本品種の導入などで成果も上がっており、種苗交換に関する交流可能性はある。

○ 店頭の新鮮野菜は豊富であるものの、ロシア産は少なく、生産拡大を支援する技術的な取り組みや植物工場の設置による事業展開は歓迎される（日揮事例）。

○ 野菜栽培技術として、ハバロフスク地方においては平畝に比べて、収量性は低下するものの1条植えを高く評価しており、本県でも研究事例のある畝立て施肥同時作業など、複数作業を同時に行える作業技術は省力や土壌排水性の向上面からも歓迎されるとみられる。

○ また、通訳、随行の話から、別荘における菜園での野菜生産など、経済的に裕福な層は自給的な生産を行っているようで、小型機械を活用する場面は相当数あると推察される。

以上、主要穀物に関する栽培技術のレベルは高く、気象的な制約下でも安定生産にむけて取組を行っており、技術情報の交流場面での可能性がある。野菜品種の導入に関する交流をはじめ、農業機械的な面や、農作業体系の研究対象として等、野菜育種や農業機械等の研究分野での交流の可能性は高いと考えられる。



<参考>

1. 24時間営業スーパーの輸入品調査

調査方法：店頭陳列棚のラベル標記読み取り。

表 24時間営業スーパーの輸入品調査

品目	原産国	価格 (ルーブル)	為替レート (2.6 円)		
馬鈴薯	中国	/	/		
玉ネギ	中国				
ニンニク	中国				
赤カブ	中国				
オレンジ	中国				
マッシュルーム	ロシア				
バナナ	エクアドル				
洋なし	アルゼンチン				
トマト (BIO)	ロシア				
トマト	モロッコ				
パセリ	沿海地方				
デール	沿海地方				
青ネギ	沿海地方				
トマト	沿海地方			99	257.4 円、単位6個
ナス	沿海地方	71~135	184.6~351、2~3本		
パプリカ	中国	118~135	306.8~351 / 個		
スイカ	中国	89	231.4 / 個		
カボチャ	中国	80	208 / 個		
メロン	中国	106	275.6 / 個		
レモン	中国	/	/		
パイナップル	中国				
リンゴ	中国				
ミカン	南アフリカ				
ライム	ブラジル				
ブドウ(品種不明)	オランダ				
ブドウ(品種不明)	中国				
キンカン	イスラエル				
アボガド					
グレープフルーツ	南アメリカ			229	595.4 / 3玉
ニンジン	ロシア			310	806 / kg
アスパラガス	タイ			453	1177.8 / 束
マッシュルーム	中国			354~491	920.4~1276.6
キャベツ	沿海地方			54	140.4 / 玉
赤キャベツ	中国	59	153.4 / 玉		



品目	原産国	価格 (ルーブル)	為替レート (2.6 円)
ナメコビン詰め	中国	1 3 3 ~ 1 2 7	345.8~330.2 円
カップヌードル	日本	1 1 5 ~ 2 0 3	299~527.8 / 個
あさげ (3 食入)	日本	2 4 3	631.8 / 袋
紅茶 (forman tea)	ロシア	1 2 0	312 / 50 g
緑茶	ロシア	1 0 1	262.6 / 100 g
茶葉生産国様々			
ソバ (むき実)	ロシア	9 2	239.2 / 800 g
ソバ (むき実)	ロシア (アルタイ)	6 4	166.4 / k g
米 (精米)	中国	6 1	158.6 / k g
アワ	ロシア	1 2 4	322.4
キノア	メキシコ	3 7 0	962
米 (リゾット4種混)	イタリア	1 1 2	291.2
小豆 (赤)	中国	1 7 1	444.6
小豆 (緑)	中国	1 5 5	403
ソバ (精白)	ロシア	1 4 4	374.4 / 800 g
蜂蜜 (未精製)	ロシア沿海地方	1 2 7	330.2
ショウガ	中国	4 6	119.6
ベリー	ロシアグラスノダール	1 0 6 9	2779.4
ベリー	モロッコ		
米 (長粒)	ロシア	1 5 0 . 5	391.3 / 1500 g
米 (短粒)	中国	1 0 3 . 5	269.1 / 900 g
ソバ	ロシア	1 2 5 . 5	326.3 / 900 g
米	ロシア	6 7 . 5	175.5 / 900 g
リゾット用 (黒、紫の混合)	ロシア	1 2 6 . 5	328.9 / 350 g
紅茶 (forman tea)	ロシア	1 3 8 . 5	360.1 / 50 g
ベリージャム	ロシア	1 7 6 . 8	457.9 / 400 g
ウォッカ 40 %	ロシア	4 2 6	1107.6 / 720ml
ウォッカ 20 % (果実エキス入り)	沿海地方	2 3 0	598 / 500ml

※ 1ルーブル = 2.6 円 (7/12 成田空港の為替交換所)



## 2. 極東地域の自然立地条件

自然条件	沿海地方	ハバロフスク地方	秋田市
日長 (h r)	約 16 (夏)	15~16 (6~7月)	約 14:48
年降水量 (ミリ)	800 ~ 900	600~800 (平地)	約 1700
10℃以上の暦日	5月上 - 10月上	5月初~下 - 9月下	4月下 - 11月上
積算活性温度 (10℃)	2500 ~ 2650	2200 ~ 2400	1832 (2014) ※
1月の気温 (℃)	-11.8 (2014)	南-22℃、北-40℃	0℃ (平年)

- ・ 日 長：沿海地方、ハバロフスク地方とも長い。
  - ・ 年降水量：沿海地方、ハバロフスク地方とも積雪は多くない。夏場に降雨あるが、秋田よりかなり少ない。
  - ・ 10℃以上の暦日：沿海地方で、県南内陸、ハバロフスク地方は山間地域並。
  - ・ 積算活性温度：沿海地方、ハバロフスク地方とも高い（有効部分は 10℃であるが、期間が不明）。
- ※ 秋田市は、10℃以上の有効積算気温（4月～10月）。
- ・ 1月の気温：沿海地方、ハバロフスク地方とも、気温の低下が著しく極めて寒冷。

### <統計データ>

#### 1. 穀物の単収比較

(t / ha)

	米国	仏	ロシア
大豆	2. 9	2. 7	1. 2
トウモロコシ	9. 6	8. 9	3. 0
小麦	3. 1	7. 0	1. 9

FAOSTAT (2010) より農水省作成資料 (H25) から引用

#### 2. 農業生産構造

区分	経営体数	生産額に占める割合 (%)	平均農地面積 (ha)
農業企業	約 4万	約 50	2, 400
農民経営	約 15万	約 10	140
住民副業経営	約 2千万	約 40	0. 5

注：農業企業：かつてコルホーズ、ソフホーズが民営化されたもの

住民副業経営：農業企業の従業員が自宅周辺地などで小規模に営む農業

農民経営：コホーズ等から土地の分与を受けて独立した大規模個人経営

ロシア連邦統計局ウェブサイト (2011年暫定値) より農水省作成資料 (H25) から引用

#### 3. 主要作物別・経営形態別生産量シェア (2011)

馬 鈴 薯：住民副業経営の生産量シェアが80%越え。

野 菜：住民副業経営の生産量シェアが約70%。

穀 物：農業企業の生産量シェアが約80%、農民経営が約20%。

注：農水省作成資料 (H25) から引用



4. 沿海地方における主要作物の平均収量 (t/h a)

	2007年	2010年	2012年
米	—	3.14	2.68
トウモロコシ	2.32	—	—
馬鈴薯	12.9	—	—

国際課調べより引用。

5. 極東地域の主要作物栽培暦 (国際課調べより)

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
沿海地方	施肥 耕耘	麦類 播種	馬鈴薯 植付	野菜 ソバ 播種	ソバ 播種	麦類 収穫	馬鈴薯 野菜 収穫	米 収穫	飼料 調達
				大豆播種			大豆収穫		
ハバロフスク		施肥 耕耘	麦類 播種	飼料の調達 調製		麦類 収穫			

(ウラジオストク情報)

- ・ガソリン値段 34～35ルーブル、軽油値段 ガソリンより1ルーブル高い。
- ・ギョウザのような食べ物：中身で名称に違い。  
中身が馬鈴薯・キャベツでは「バレニキ」、肉では「ペルメニー」
- ・金角湾は不凍港、アムール湾は凍結（市が期間を限定して通行許可する。氷の厚さ1mを超える、冬はトラックも運行可能）
- ・ジビエ（シカ、クマ、イノシシ）を利用したペースト食品が生鮮食品の冷蔵庫陳列棚にて販売
- ・ワラビの塩漬けを、塩抜き後サラダ（やや酸っぱい味付け）で食する習慣もあり。  
（やや酸っぱい感じで、おいしい）
- ・各種チーズ類は、お茶（コーヒー）の時によく食べる。

(ホロリスキー地区情報)

- ・ホロリスキー地区水田は、1/2は中国合弁企業で作付。
- ・代表からの一言  
ロシアの諺には、7年収穫なくても、8年生き残る。というものある。  
（苦しい状況でも、「辛抱強く生きろ」、という喩えがあると教えてくれた）。  
これは、地区補助事業になかなか採択されない実情を反映しての、一言と納得した。



ーコマ



車窓から (7/15)  
(ロシアに高速道はない)



移動中の車窓から (7/15)



ハバロフスク (日揮事業所前・7/16)  
ビジネスチャレンジ事業訪問団と同一行動



同左の事業所見学中 (7/16)  
同左



バルティカビール工場前 (7/16)  
ビジネスチャレンジ事業訪問団と同一行動



バルティカビール工場発酵装置 (7/16)  
同左



秋田県企画振興部国際課

〒010-8570 秋田県秋田市山王四丁目1-1

電話：018-860-1218

FAX：018-860-3874

電子メール：[kokusaika@pref.akita.lg.jp](mailto:kokusaika@pref.akita.lg.jp)

URL：<http://www.pref.akita.lg.jp>