

キルギス企業によるミニ・プレゼンテーション概要

(一社) ロシア NIS 貿易会

平成 24 年 9 月 25 日 (火)、(一社) ロシア NIS 貿易会は、キルギス企業一行の来日を機に、駐日キルギス共和国大使館とともにミニ・プレゼンテーションを開催した。

以下、同プレゼンテーションおよび質疑応答の内容を紹介する。

モルドガジエフ・駐日キルギス共和国大使挨拶

今回のプレゼンテーションは、日本とキルギス共和国のビジネス業界の交流と相互理解を目的としている。

現在のキルギスの現状を述べると、2011 年に行われた大統領選挙は、国民の期待に応え、自由かつ新しいキルギス共和国の基盤を強化した。現在キルギス政府は社会・福祉産業、観光業、貿易の発展に力を入れており、投資環境改善に向けた社会的、経済的改革を実地している。また、WTO の加盟国であり、外国投資家に対して有利な条件が揃っている。

現在我が国では中国、韓国、一部のアラブ諸国の企業活動が活発化しており、キルギス共和国政府としては、日本との経済協力強化に強い関心を持っている。日本国籍の方には滞在日数に関わらずビザ免除の措置が取られている。本年初頭より、首都ビシケクにおいて日本企業の活動が開始し、今春にはトヨタ自動車の代理店がオープンした。5 月には経済産業省、石油天然ガス金属鉱物資源機構、新エネルギー・産業技術総合開発機構の代表団がキルギス共和国を訪問し、それぞれ協力に関する協定を結んだ。

キルギス共和国政府の今後の課題は、両国の互惠的パートナーシップを貿易、経済および投資を通じて新たなレベルに発展させることである。

駐日キルギス共和国大使館としても、日本の方々へ国を紹介するイベントの開催や、経済協力に向けた様々な手助けをしていきたいと考えている。

ウクバエフ・Atalik Group 社長によるプレゼンテーション

Atalik Group は農産物ホールディングカンパニーである。事業は農業および農産品加工で、ワインやシャンパンの生産を行っている。加えて外国企業の代理店としての活動も行っている。従業員は 300 人強、本社はビシケク近郊に所在する。実績として、Atalik Group はチュイ、オシュ、ジャララバードの 3 州を中心に活動を行っているが、2003 年にジャララバード州のブドウ農場「Zhiyde」を買収、2004 年にオシュ州のビール会社「Ozgon Bulagi」を購入、2007 年キルギス唯一のシャンパン製造会社を購入、2008 年に農業産業コンプレッ

クス「El Dan」を設立。顧客は、国内約 5,000 の店舗である。生産品は 50 種類以上でシャンパンやワインの生産を行っている。加えて海外企業のキルギス共和国での代理店も行っており、現在の提携企業は、ロシアのロスセリマッシュ社、クラスノダル社、ドイツのレムキン社、グリム社、ペットクス社、フランスのモノセム社、リトアニアのリタミルク社、中国のルイアグロ社などの代理店として農業機械や化学肥料などの販売を行っている。この代理店業務を行うため、昨年 Atalyk Agromash 社を設立し、非常に活発に業務を行っている。昨年は農業機械の売り上げが 100 万ドルという成果を上げている。

Atalik Group の基礎データは製品数 50 種類以上、企業の敷地面積は 2,500ha、牛 1,100 頭、馬 100 頭を所有。年間のワイン生産量 100 万リットル、シャンパン 50 万リットル、ビール 150 万リットル、牛乳 150 万リットル、穀物の生産量は 5,000t 以上となる。

農産業は、国内の経済分野の中では開発途上の分野に属する。ソ連時代には農作物を輸出していたが、ソ連崩壊後は一転して輸入に頼っている。特に小麦、食用油、砂糖の自給率は低い。畜産業は発達しており牛乳、食肉は輸出を行っている。国内の農耕地の賃貸料は 1 ha あたり 20~30 ドル/年であり非常に安く、さらに開墾されていない農地が大量に存在する。

キルギス共和国は、農産品の一大市場であるロシアやカザフスタンと国境を接しており、450 リットルに達する年間降水量とソビエト時代から受け継いだ優れた灌漑システムを有する。これらを勘案すると今後の国内産業で農業の占める位置が重要となってくる。

日本企業と様々な分野で互恵的パートナーシップを築きつつ、さらに発展してゆく可能性を秘めている。

エルモシキン・VERTEX GOLD COMPANY 社長によるプレゼンテーション

キルギス共和国は、90%以上が山岳地帯であり鉱物資源が非常に豊かである。VERTEX GOLD COMPANY 社が地質探鉱および生産ライセンスを有しているジャンギール鉱山は海拔 3,200~3,500m に所在する。

金については 1.28t の生産ライセンスを有しており、その半数はすでに生産が済んでいる。

金の販売により得られた資金をもとに地質探鉱調査を行い、新たな金鉱床を探している。金の生産工程はまず現場にて掘削と採掘を行い、その採掘された鉱石をマイマク駅という鉄道の駅まで運搬する。同駅からカザフスタンにあるバルハシ精錬工場まで運搬し、同精錬工場において高温冶金法にて加工する。これらの工程で含有率 99.99% の純金の延べ棒が生産され、国際市場で販売される。現在は金価格が高騰しているために採算が取れているが、一か所で生産・加工が行われないうために輸送費、加工費に多大なロスが出ているのが問題点である。

今回のプレゼンテーションに参加した目的は、日本企業と金のみでなく銀、その他の金属、またレアメタルといった鉱物資源について互恵的パートナーシップを結ぶ可能性を模索するためである。日本市場におけるレアメタルおよびその他の鉱山資源の価値の高まりを勘案すると、VERTEX GOLD COMPANY 社の所有する資源と日本企業の生産・加工技術を結びつけることで今後の展望ある協力関係が築けると思っている。

質疑応答

質問 1 : Atalik Group 社への質問

生産されたワイン、シャンパンは全て国内で消費されているのか？また海外に輸出している場合の割合はどのくらいか？

回答 :

タジキスタンへ輸出を行っているが、輸出量は非常に僅かである。そのため生産品は大半が国内市場向けである。また、国内のワイン市場は現在、供給不足である。

質問 2 : Atalik Group 社への質問

ワイン市場の競合相手である輸入ワインに対して Atalik Group 社のワインはどのような強みを持っているのか？

回答 : Atalik Group 社への質問

第 1 に、低価格であること。第 2 に、国内の 5,000 の店舗と直接契約を結んでいるので各店舗に対して納入条件が良いこと。ワインの原料であるブドウの栽培に適した土地が豊かで、栽培されるブドウの品質も非常に良い。また、カザフスタンという大きな市場に隣接していることから、キルギスのワイン市場は有望である。現在 Atalik Group 社は、カザフスタンより大量の注文を受け、その注文に対し何とか供給を行っている状態である。同国の市場としての余地はまだまだ大きいと言える。カザフスタン以外でもロシアのシベリア地域ではアルゼンチン、チリ、ニュージーランドといった遠方からの輸入ワインが出回っていることを考えればキルギスからの低価格ワインがシェアを獲得することは可能である。

質問 3 : Atalik Group 社への質問

シャンパン 1 本の値段は？

回答 :

小売価格で税込 1 本 3 ドル。国内の消費者の購買能力からみると高額である。

質問 4 :

2010 年の政変をどのように乗り越えたのか？

回答：

西側の報道では革命というきな表現が用いられているが、実際は指導部の交代であった。確かに前政権と密接な関係を持つ企業は、大きな影響を受けたといえる。政治から独立し、ビジネスを行っている企業も、政情の不安定さが全くビジネスに影響を及ぼさないという訳でもなく、国内には未だビジネス上の解決すべき問題が多く残っていることが指摘できる。にもかかわらず、直近の2年でキルギス市場へ新規参入する外国企業は増えている。中国や韓国が主であるが、EU、トルコ、ロシアに加えカザフスタンなどの CIS 諸国のプレゼンスも拡大しつつある。

質問5：両社への質問

日本のパートナーに将来的に期待することは？

回答：

現在、日本企業とキルギス共和国企業との間で密接な協力関係というのは展開されていない。両国の将来を考えると中小企業同士の連携が欠かせない。今後の互恵的パートナーシップ構築のための第一段階として両国企業の関心のマッチメイキングが必要である。そのためには在京キルギス共和国大使館や ROTOBO の協力が欠かせないと思う。

質問4：モルドガジエフ大使への質問

キルギス共和国市場において中国、韓国、トルコの活動が盛んとのことだが、具体的に中国、韓国はどのような分野での活動が盛んなのか？

モルドガジエフ大使の回答：

現在、キルギス共和国は海外からの長期的な直接投資が必要である。中国、韓国のキルギス市場での活動は広範囲に渡っており、金融部門において特に大きなプレゼンスを示している。その理由としては、ビジネスにおける決定プロセスが非常に早いことと、キルギス共和国にとって長期的な外国直接投資が必要であるという要望に沿う形でビジネスを行っていることが挙げられる。