

中古車輸出販売業の振興に向けた港湾施設整備に関する調査

岡 本 勝 規

富山商船高等専門学校

〒933-0293 射水市海老江練合 1-2

1. はじめに

現在、伏木富山港周辺にはロシア人を顧客とする多くのパキスタン人中古車販売業者が集積している。彼らの経済活動はかなりの規模を持っており、地域経済、港湾経済の面で既に無視できない存在である。その一方で地域住民との摩擦も生じている。

パキスタン人中古車業者の活動についての研究は、これまで物流面から議論された例はほとんど無く、多くは環境経済の面から議論されてきた。そのような研究には、浅妻(2006)、阿部(2007)、小島(2005)、布施(2007)などがある。貿易の観点からは福田(2006)でエスニックビジネスとしての位置づけが論じられ、塩地(2006)では「木材決定論」が指摘されるようになった。しかしながら岡本(2007、環日本海学会第 13 回学術研究大会予稿集)では、必ずしも「木材決定論」が当てはまらない状況が生じていることが指摘されると共に、複雑な物流システムの一端が明らかにされた。

本調査では、パキスタン人中古車販売業者の事業を、地域にとって重要な地場産業、港湾にとって重要な荷主と捉え、彼らの経済活動を港湾物流政策の中に取り込むことを企図する。そのために、彼らの活動がスムーズかつ効果的に行われている港湾を調査し、伏木富山港の港湾振興計画に反映させようとするものである。

近年では、地域経済の活性化に外国人の活動を利用する考えが生まれており、伏木富山港周辺におけるパキスタン人、ロシア人、バングラディッシュ人などによる中古車販売業者の活動はその点で、富山県地域経済にアドバンテージを持たせている。しかし、彼らの活動の、地域経済政策における位置づけははっきりしていない。また、(外国人労働者に比して)「外国人事業者」という存在をどのように取り扱うべきか方針もたてられていない。

そのような状況に対し、この調査は、彼らの活動を港湾経済、ひいては地域経済に上手く取り込む手がかりを得ようとするものである。

2. 調査概要

今回の調査は以下の 2 点についての情報収集を目的として行った。

港湾・船社と中古車販売業者の連携についての調査

ロシアにおける中古車市場の現況についての調査

これらの目的のため、以下のとおり調査を行ったものである。

2008 年 8 月 11 日 伏木富山港巡検、港湾運送業者(高岡市)、パキスタン人中古車販売業者(射水市)への聞き取り

2008 年 12 月 15 日 パキスタン人中古車販売業者(射水、富山市)への聞き取り

2009 年 2 月 10～16 日 ドバイ・シャルジャ中古車市場巡検(パキスタン人中古車販売業者、アフガニスタン人中古車改造工場主への聞き取り)

へ付け替えることを主たる仕事としている)に加え、税関、銀行、中古車ディーラー協会、食堂、モスクなどが立地しており、ワンストップで中古車貿易の業務が完結する仕組みが整えられている。また、Free Zone のエリアであるため入り口は制限されてゲートが設置されており、中古車の出入りについてはその都度チェックされる。なお、業者のほぼすべてがパキスタン人であり、わずかにインド人やスーダン人、アフガニスタン人がいる。ただし、自動車整備工場はアフガニスタン人による経営が多い。現在の輸出先はほぼアフリカ諸国(ケニア、タンザニア、ウガンダなど)であり、調査者もザンビアからのバイヤーに出会うことができた。かつてはCIS 諸国やイラクなどへの輸出も盛んであったが現在はほとんどない。DUCAMZ 外の左ハンドル中古車市場では湾岸地域諸国からの顧客が多いとのことであった。

シャルジャの Abu Shagara 地区とドバイの DUCAMZ の間には、同じ中古車市場といえどいくつか違いがあるが、特に大きな違いは業者の集積過程である。Abu Shagara 地区の中古車市場は、業者が自然発生的に集積して形成された(ただし、地区内の一部に - おそらく後付であろうが - 整備の行き届いていない中古車展示のためのスペースが用意されている)。一方 DUCAMZ は、行政が主導して中古車市場のための区画を整備し、業者の集積を誘導して形成している。このことから調査者は、港湾施設整備に関する調査を行うに当たり、Abu Shagara 地区と DUCAMZ を次のように富山に反映させることができると考えた。



(図4) Jabel Ali 港と物流ルート

現在、伏木富山港新湊地区周辺に形成されている中古車市場は、業者が自然発生的に集積して形成されたものである。しかも、パキスタン人業者が多い。それゆえ立地環境は Abu Shagara 地区に近いと考えられる。一方 DUCAMZ は、意図的に形成された中古車市場であるため、中古車市場の"望ましい立地環境"を考えるための手がかりとなるであろう。そこで、両市場と港湾を結ぶ物流による周辺環境への影響と、行政の対策を調査し、両市場での状況を比較することで、伏木富山港新湊地区周辺の中古車市場で発生している問題 - 周辺住民との軋轢 - を解決するための示唆が得られると考えた。



(図5) 車両輸送車

両市場への物流の起点となる港湾は、基本的に Jabel Ali 港である。中古車のほとんどがこの港に陸揚げされている (Abu Shagara 地区へは少しだがシャルジャ港での取り扱いもある)。Jabel Ali 港はドバイの南西約 35km に位置し、大規模なコンテナバースが整備された掘込み港湾である。日本から UAE へ輸入される中古車はほぼコンテナによって輸送されてくる。長距離の輸送をしなければならぬこともあり、Ro-Ro 船によって運ばれてくることは少ない。なお、40ft コンテナ一個には普通 4 台の乗用車が積み込まれるが、ドバイの業者の多くは 5 台、場合によっては 6 台

積むとのことである。ただし、ラッシングがかなり悪いとの評価もある。

港に陸揚げされたコンテナは港を取り囲む形で周囲に広がっている Free Zone 内でデバンニングされ、大型の車両輸送車に積み込まれて DUCAMZ あるいは Abu Shagara 地区へ向かう(一部の業者は「トレーラーでコンテナごと運んでくる」と証言したが、その様子を確認することはできなかった)。その際、市街地を迂回して砂漠の中を通るハイウェイを利用する。DUCAMZ は Dubai 市街からやや離れた産業地区に立地しており、ハイウェイにも近いいため車両輸送車は市街地を通ることなく DUCAMZ に達することができる。一方、Abu Shagara 地区は市街地に立地しているため、そこへ至るために一部で市街地を通り抜けねばならない(図4)。

両市場とも、大型の車両輸送車を直接市場に乗り入れさせることは禁じられている。大型の車両輸送車は市場近隣の積み降ろし指定地で中古車をおろす(図5)。そこから中古車市場までは、中古車貿易業者が一台一台自ら運転して運んでくるか、リカバリーと呼ばれる業者に依頼して運んで来てもらう。リカバリーとは、車を一台だけ積むことができる小型トラックによる小口輸送サービスである(図6)。単に積み降ろし指定地と市場との間の輸送のみならず、市場間など中古車に関する小口輸送全般を請け負っているようであり、市場内や市場の入り口などで仕事を待っている姿が見受けられた。なお、担い手の多くはパキスタン人と聞いたが、調査者の聞き取りの際にはアラビア語しか話せない業者もいたことから、アラブ人も担い手となっていると思われる。

港湾と市場を結ぶ物流の流れは以上のようなものであり、市場で購入された中古車は逆の流れをたどって港へ向かうことになる(ただし、運送手配は購入者が行うので中古車貿易業者はタッチしない。再輸出の際はバルク船が使用されることが多い)。中古車を積みおろす場所と市場を分離している点や、市場への輸送を小口化している点など、積み降ろしに伴う車両輸送車の駐車問題で周辺住民との軋轢が発生している伏木富山港新湊地区周辺地域にとって示唆的であった。

さて、物流が周辺環境にもたらす影響を関係者はどのように考えているのであろうか。この点で Abu Shagara 地区と DUCAMZ との間には大きな差がある。Abu Shagara 地区においては、中古車市場が卓越していた地域に後から市街地が広がってきた結果、土地利用のスプロール化が顕著となり、中古車市場としての土地利用と住居としての土地利用(多くは高層住宅)がモザイク状に錯綜している(図7)。中古車店の前の路面には商品の中古車が並ん



(図6)リカバリーによる輸送



(図7) Abu Shagara 地区のスプロール



(図8) Abu Shagara 地区のスプロール

であり、もはや中古車展示場なのか生活道路なのかが判別しがたい状況である(図8)。リカバリーとはいえ、中古車が搬入・搬出される状況と住環境がきわめて近接した環境にある(部品搬入の場合はコンテナごと運び込まれることもある)。その結果、中古車貿易業者においても、住民においても、そして行政においても現在の環境に不満を覚えているようだ。中古車貿易業者の立場からいえば、後から割り込んできた住居のせいで、ビジネスの場が狭隘となって制限が課せられる(図9)ことに不満を覚えている。一方住民の側では、路面利用などの点で中古車貿易業者のビジネスにいくつかの規制がかけられているにもかかわらず、必ずしも守られていないことに不満を感じているようだ。行政の側も、このように混沌とした状況を是正すべきものと考えているようであり、かつて強権を発動している(勝手に中古車を移動して廃棄するなど)。しかし、そのことが中古車貿易業者の不満につながっていく。

ドバイ政府が DUCAMZ を整備した(図10)背景には、そのような Abu Shagara 地区を反面教師として中古車貿易業者を誘導し、自らの貿易振興につなげようとした意図がある。そのための施策として行ったことが、

- 中古車市場の市街地からの分離
- 港湾と中古車市場を結ぶ導線の市街地からの分離
- 中古車市場と中古車積み降ろし場所の分離
- 中古車市場への小口搬入の徹底
- 中古車市場における、中古車貿易業者の立場に即した貿易に関するワンストップサービスの提供

であったと考えられる。～ は中古車貿易業者に対するプッシュ要因であるが、それを補うためのプル要因として が設定されているのである。

(2)ウラジオストク(ロシア)における調査

伏木富山港におけるロシア向け中古車輸出量は、2008年度中に急激に落ち込んだ。この背景には、2009年9月17日のリーマンショックに端を発する世界同時不況により、ルーブル安と円高が急激に進んでロシア人顧客の購買力が大幅に低下したこと、2009年1月11日をもってロシア政府が中古車に対する輸入関税を値上げしたことなどが影響している。

調査者が聞き取りを行った業者によれば、2009年に入って「荷物は全く(ロシアに)入ってきていない」ということである。確かに、



(図9)路面利用規制の告知



(図10)DUCAMZの様子



(図11)空の中古車留置場

ウラジオストク港の中古車留置場にはほとんど車はなく(図 11)、ロシアへの中古車輸入が止まっていることを明示していた。輸入関税値上げ直前に駆け込みで多くの中古車が輸入されたため、現在のロシアの中古車市場では在庫がだぶつき、その在庫だけで取引が回転している状態である。しかも、あまり売れない。

関税が安い時期にロシアに輸入された中古車であるにもかかわらず、なかなか売れない要因としては、以下の三つがあげられた。

- ループル安によって輸入品に対するロシア人の購買力が低下したこと
- 経済の先行きが不透明なためロシア人が購買に慎重になっていること
- 中古車購入の際によく組まれていたローンを銀行が受け付けなくなっていること(仮に受け付けても非常に金利が高い)

とくに が最も大きな悪影響との意見が多かった。ロシアの金融システムの脆弱さは、中古車に限らずビジネスの様々な分野で悪影響を及ぼしており、これがロシアとの商取引全般に不透明さを与えている。

中古車に対する輸入関税の値上げは 2009 年 9 月までの時限措置となっており、原木の輸出関税値上げをロシア政府が当面凍結したことの延長線上で、中古車の輸入関税も旧に復するとの観測もあった。一方で、プーチン首相がヨーロッパロシアで生産された自動車を極東まで輸送する際の輸送料金を無料にする発言したこと、ウラジオストク最大の中古車市場である「ゼリョーヌィ・ウーゴル」の閉鎖を土地所有者である軍が決定したことなどから、関税が旧に復することはないとの見方も強い。

すでにウラジオストクの中古車販売業者は、「ゼリョーヌィ・ウーゴル」以外の地域(アルチョムやウスリースクなど)での集積を始めており(図 12)、「ゼリョーヌィ・ウーゴル」の閉鎖がどの程度の影響をもたらすかわからない。ただ、業者の間では、すでにロシア国内に自家用車が行き渡ったことから、かつてのように「飛ぶように売れる」という時代はもう来ないという認識が強いようである。それにもかかわらずまだ事業を続けているのは、ロシア人の日本車神話に対する期待と、「中古車市場は縮小してもなくなりはない」という考えによる。



(図 12)アルチョムの中古車業者

長期的な観点から、中古車以外の輸入事業を考える業者もいるようである。たとえば、ロシアで伸びている建築需要に目をつけて、日本から建材やインテリアなどを輸入しようと考えているとのことであった。新たにロシアへ輸出されるかもしれない品目を予測して、そのための物流戦略を立てておくことは港湾の振興にとって重要であろう。

4. まとめ

Abu Shagara 地区で生じていることと、DUCAMZ の対応からは重要なことが導き出される。それは、伏木富山港新湊地区周辺の中古車市場で生じている周辺住民との軋轢は、必ずしも異文化摩擦とは言えないという点である。なぜなら、Abu Shagara 地区においては、中古車貿易業者も、周辺住民も、行政関係者もすべてムスリムであるにも拘わらず軋轢が生じている。異なった文化に起因する問題というよりは、「迷惑施設」を巡る問題に近い。それ故、DUCAMZ のように適切な措置を講じれば軋轢は回避され、それどころか有力なビジネス拠点を形成して地域の経済振興や貿易振興につなげることができるのである。

従って、中古車販売業と伏木富山港の活性化を結びつけるためには、中古車販売業の立

地環境を、港湾との結びつきを考慮して積極的な立場から再編成することが必要である。DUCAMZ で行われた五つの施策が、伏木富山港周辺の中古車市場においても導入されることが望まれる。

とはいえ、ウラジオストクでの調査結果から考えるに、中古車貿易にかつてほどの勢いは期待できないかもしれない。しかし伏木富山港は、以前よりあった北洋材貿易に、中古車貿易が加わることで日本有数の対ロシア貿易拠点に成長したのである。現在、富山に残されている最も大きな資源は、その拠点性によって集積してきた、ロシアとのビジネスに通じた人材とノウハウであろう。今後のロシア経済の成長を見据え、すでに中古車の"次"の品目も企図されているし、中古車需要は縮小してもなくなるわけではない。従って、人材やノウハウ面でアドバンテージを持つ富山には、需要を捕まえることができれば十分に対ロシア貿易拠点を維持していくことができるはずである。

しかしそのためには、DUCAMZ のような戦略的対応が必要であろう。対ロシア貿易を念頭に、DUCAMZ のようなワンストップサービス可能な戦略的拠点整備を行うことこそが港湾整備の理想である。中古車販売はその中の一つに組み込まれて、発展をとげていくであろう。

5 . 謝辞

本研究は富山県の平成 20 年度日本海学研究グループ支援事業助成金の援助を受けて実施した。調査に協力してくださった中古車貿易業者の皆様、関係官庁の皆様に深く御礼申し上げます。