

日揮、ロシア極東ハバロフスク市での野菜温室施設栽培事業

ロシア政府は、2017年3月1日付大統領令に基づき、日揮（JGC）の重久吉弘元日揮グループ代表と三井物産の飯島彰己会長に、その「日露共同経済プロジェクトの実現や文化交流の発展への貢献」に対し、ロシア友好勲章を授与することを決定した。プーチン大統領は、アジアとの関係強化の戦略的重要拠点として、極東・バイカル地域の開発を積極的に推進しており、2016年5月のソチ日露首脳会談で表明された「8項目の協力プラン」においても「極東の産業振興・輸出基地化」が含まれている。

今般、極東連邦管区ハバロフスク市（図参照）にて、露エネルギー・インバラス社および北海道銀行（道銀とさんこ3号投資事業有限責任組合）とともに、温室での野菜の生産・販売事業を実施中であるJGC Evergreen社の五十嵐知之社長にインタビューをさせていただき機会を得た（取材・文責：JOI総務部 佐々木永市、内野美佳）。

——まず、JGC Evergreen社設立までの経緯について教えてください。なぜロシアの極東地域で農業ビジネスを行うことになったのでしょうか。

きっかけは、2013年4月の日本経済団体連合会によるロシア極東ミッションや、同年6月のサンクトペテルブルク国際経済フォーラムです。経団連ミッションを通じ、ロシア連邦政府・地方政府が、極東地域の発展のために投資誘致政策を進めていることが認められ、ロシア側から提示された有望な投資分野のひとつとして農業があげられました。国際経済フォーラムでは、極東発展省幹部やハバロフスク地方政府知事と、重久日揮グループ代表（当時）との会談が実現し、同会談を通じて農業分野での事業投資の検討を開始しました。

ロシアでは、ソ連時代は、極東地域においても、多数の国営企業経営による温室がありました。ソ連崩壊後、その多くが倒産などで閉鎖されました。モスクワなど大都市周辺では民間企業が温室栽培を再開していますが、極東地域ではいまだに不足しており、農産物は、露地栽培が可能な夏季を除くと、中国からの輸入に依存しています。消費者は安全・安心かつ新鮮な地元産の農産物の復活を願っていました。

こうしたニーズを受け、当社は、2014年9月に投資を決定し、15年2月、優先的社会経済発展区域（TOR）^注ハバロフスクの工業団地アバンガルドにJGC Evergreen社を設立しました。当社にとって、農業は新しい分野です。個人的には社内勉強会などを通じてアグリビジネスに対する思いを長年温めてきました。会社としては、国内ベンチャーへの投資はあったものの、海外・農業という意味では本件が1号案件となります。



出所：環日本海経済研究所（ERINA）

注：ハバロフスク地方は、地理的に極東連邦管区の中央に位置し人口は133万人。州都であるハバロフスク市は「極東の首都」と呼ばれ、極東連邦管区大統領全権代表部や極東発展省などがおかれており、アムール川を挟んで接する中国との国境まではわずか30kmの距離にある。

注：2015年3月、ロシア政府は、極東・バイカル地域の発展を目的とした新規の投資誘致制度「優先的社会経済発展区域」(TOR)に関する連邦法を発効、5月にTORの管理・運営を所掌する極東開発公社を設立、6月にはハバロフスク市ほか3カ所をTORに指定した。これにより、極東開発公社からTORの入居事業者として認定された企業は、税金や社会保険料の減免措置、行政手続の簡素化、雇用面での優遇措置など、さまざまな優遇措置が享受できることとなった。JGC Evergreen社は全体の3番目に入居事業者として承認されている。

一般にロシアでの事業の立ち上げは非常に時間がかかると言われるなか、2015年6月には温室建設の起工式を開催、同年12月には温室が完成、栽培を開始し、16年3月には収穫・販売を開始しました。さまざまなプロセスを同時並行で進めることで、投資決定からわずか1年半で出荷までこぎつけました。各種許認可取得、プラント・施設の設計、機材調達、設計工事は当

社の得意分野であり、それを生かすことができた結果といえると思います。また、ハバロフスク地方政府からの全面的な支援のもとで、工業団地の電気・上下水処理・ガスなどのインフラ整備が進んだことも大きな成功要因でした。

——現在の事業展開の状況について、教えてくださいいただけますでしょうか。

温室で、年間約1000トンのトマト、きゅうり、パプリカを生産し、地域のスーパーやレストラン、自社直売所で販売しています。現在の温室施設面積は2.5ヘクタール、2017年末までに5ヘクタールに拡張予定です。将来的には10ヘクタールまでの拡張も視野に入れています。設備は、温室内の気温・湿度・CO₂濃度などをコンピューターで最適化する環境制御システムを活用し、土の代わりに特殊な繊維を使うことで、農業はほとんど使わずに栽培しています。従業員数は直売所の販売員や警備員も含めて74名で、うち私を含め2名が日本人です。

トマトは、輸入物の場合、緑色のうちに収穫し輸送中に追熟させますが、当社では生産地が販売地と密接しているため、完熟してから収穫・出荷することができます。新鮮さが保てます。ロシア人はトマトの甘さよりも濃さを重視します。そうした地元の消費者の好みに合った野菜を生産することを心がけています。価格は、輸入物や従来の地元産と比較すると1.6倍程度の設定ですが、新鮮さや安全性が評価され、販売店では長蛇の列ができています。

——将来に向けての目標はありますか。

現状、夏の間は、温室や直売所を一時的に閉めていますが、その間に露地野菜や日本からの輸入作物を販



インタビューにご対応いただいた
JGC Evergreen社の五十嵐社長

売することができないかと考えています。温室栽培は1年に1回時期を決めて、全面的な清掃・消毒を実施する必要があり、また、価格の安い露地野菜との競合を考えると、夏は温室で生産するメリットがありません。一方、光熱費や人件費は年間を通して発生するところ、夏の間は温室栽培以外の作物を生産・販売できないかと考えています。ただし、TORでは入居事業者の承認を受けた際に認められたビジネスのみの実施が認められており、新しいビジネスを開始するには、TORの外に会社を新設するか、一から申請をし直して承認を受けなければならないのが課題です。

また、将来的には、いちごなど栽培品種の拡大、販売ができればと考えています。ロシアでは、いちごが絶大な人気があり、日本へ観光に行ったロシア人が土産として買ってくるケースも多くあります。現在ロシアで売られているいちごは、ほとんどがイスラエルからの輸入品です。ロシアで生産をするには、通常2～3年を要す品種登録手続を経なければなりません。ハバロフスクでのいちごの生産、販売だけではなく、モスクワ、サンクトペテルブルクなどを中心としたロシア全土への苗供給、フランチャイズ展開といったビジネスにもつなげていきたいと考えています。



野菜温室 (JGC Evergreen社提供)



きゅうり、トマトのパッケージ (JGC Evergreen社提供)