

# ■ 新たな地域ビジネスと農産物の販路拡大に向けて ～地域づくり勉強会～

稚内開発建設部 地域振興対策室

稚内開発建設部では、平成26年12月18日と平成27年2月16日の2回にわたり、道北地域における物流とサハリン州との取引をテーマに「地域づくり勉強会」を開催しました。

第1回目の勉強会では、稚内市サハリン課の三谷将主査が交流について、(株)ホクユーストアーの吉川勝代表取締役が物流について、それぞれ現状と課題を説明しました。その後、留萌及び稚内開発建設部からの情報提供も踏まえ意見を交わしました。

第2回目の勉強会では、旭川市経済交流課の住吉俊彦主査がユジノサハリンスクでの道北物産展の概要を説明。また、ユジノサハリンスクとウラジオストクに勤務経験がある稚内道路事務所の鈴木芳朗第1工務係長、稚内港湾事務所の吉田勝則計画係長が現地の商品ニーズ等について、それぞれ説明しました。その後、旭川及び網走開発建設部からの情報提供も踏まえ意見を交わしました。2回の勉強会をとおして、参加者の皆さんと課題を共有し、今後の取組に繋げることとしました。

## ●サハリンには世界中の物が溢れている。ニーズの掘り起こしが必要。



稚内市サハリン課三谷将主査からは、稚内市とサハリン州との取引の歴史、民間レベルの文化・スポーツ交流等について説明があり、定期航路が交流の輪を広げ、その交流が経済交流に繋がった。この航路がなければ交流も生まれなかったと報告されました。

また、サハリン州には世界中からあらゆる商品が運ばれ、既に物で溢れている。新たにビジネスを展開していくためには、現地を訪れ肌で感じ、新たなニーズの掘り起こしをしていく必要があると提案されました。

## ●サハリンにはキャパシティがある。『民』は、多少のリスクがあってもチャレンジし続けよう。



サハリン取引の第一人者である(株)ホクユーストアーの吉川勝代表取締役からは、サハリン州にはキャパシティがある。旭川産の「りんご」は韓国産の2倍の価格でも完売している事例をあげ、工夫次第では販路拡大の要素があると報告されました。

「ユジノサハリンスク道北物産展」については、今後のビジネスに繋げることが目的。ゴールではなくスタートという認識で取り組む必要があると指摘。

「稚内・コルサコフ間定期航路」の存続については、「何を運ぶための航路」かという目的を明確にすべき。食材や消費財など生活物資を運ぶことも柱の一つになる。「民」は、多少のリスクがあっても商売にチャレンジするという気概を持ち、物を運ぶ努力をしようと提案されました。

## ●サハリンは、魅力あるマーケット！！ 物流の拡大が課題。

旭川市経済交流課 住吉俊彦主査からは、平成26年9月に道北地域の9市が参加した「ユジノサハリンスク道北物産展2014」は会場には約2万人が来場、葉物野菜などの生鮮品の人気が高く、約430万円の売り上げ(当時のレート)があったことなどが紹介されました。今後、物流をいかに拡大するかが課題であり、今年も9月の開催に向けて準備を進めていると報告されました。

意見交換では、地域が元気になる手段として「定期航路」があり、そのためにはベースカーゴを確立すること、サハリン州のニーズを掘り起こすことが課題として明らかになりました。

### ●北海道農産物の新たな海外販路に向けて…

サハリン州への物資は、そのほとんどがウラジオストクから運ばれています。その中で中国産等の野菜や果実は品質・安全性等に不安があり、一方で、安全、安心な日本製品や食品に対しては人気が高いことが報告されています。

サハリン州は、人口約 49.5 万人で商圏規模としては小さいですが、平均収入がロシア全体の平均収入の 1.6 倍程度の高い水準にあります。また、多くが親日家であり、北海道農産物の新たな海外販路となり得る可能性を持つ地域です。

稚内開発建設部では、今後も道北地域の関係機関と連携しながら、サハリン州との交流拡大、新規販路開拓に向け、この勉強会を続けてまいります。

