

ロシア
技術ニュースレター
Russian Technical News Letter

2007年1月30日 No. 4

ロシアのハイテク・ベンチャー企業

ROTOBO

社団法人 ロシアNIS貿易会

〒104-0033 東京都中央区新川1-2-12 金山ビル

Tel. (03) 3551-6215 Fax. (03) 3555-1052 <http://www.rotobo.or.jp>

ロシアのハイテク・ベンチャー業界

近年の好況を受け、ロシアではソ連の遺産とも言えるハイテクの素地を活かしたベンチャー・ビジネスが盛んになってきた。そこで今回は、モスクワ在住で日露ビジネスコンサルティング会社『IMT』代表の山内秀人氏に、その現状についてご紹介いただく。筆者略歴については、以下を参照されたい。

筆者紹介：山内秀人（33才）モスクワ在住

日露ビジネスコンサルティング会社『IMT』代表

ブログ「ロシア通信伝」を運営（URL:<http://arbatoru.seesaa.net/>）。

現在、「日本に進出するロシアベンチャーや日露合併事業の支援ビジネス」を構想中で、日本にいる同志とともに構想実現に向けて活動している（今回、文中にあるロシア・ベンチャー・フォーラムにはその構想の一環で参加した）。

はじめに	1
1．ロシアベンチャー業界の概要	2
2．(株)ロシア・ベンチャー・カンパニー	4
3．分野別の投資額	6
4．連邦管区別の投資受入額	7
5．EXIT（出口）	8
6．ロシアのベンチャーキャピタル	9
7．ロシアのテクノロジー企業	10
7.1. 「ベスト・カンパニー賞」	11
7.2. 「ベスト・マーケティング賞」	11
7.3. 「ベスト・マネージメント賞」	12
7.4. 「ベスト・プレゼンテーション賞」	13
7.5. 「ロシア市場での成功賞」	13
7.6. 「世界市場での成功賞」	14
7.7. 「オリジナル・ビジネス・アイデア賞」	14
7.8. 「有望なビジネス賞」	15
終わりに	16

はじめに

2006年10月10～11日にかけて、サンクトペテルブルグ市のイサク聖堂のそばにある展示会場・マネージ広場で、ロシアベンチャーキャピタル協会（The Russian Private Equity and Venture Capital Association, RVCA）が主催する「第2回ロシアベンチャーフォーラム」が開催された。

投資会社・ベンチャーキャピタル会社・ロシアベンチャー企業・コンサルティング会社・マスコミなどを含め、総勢680名が参加したこのベンチャーフォーラムには、2日間に渡ってロシアや欧米の大手ベンチャーキャピタル会社の代表達が講師として参加する様々なセミナーや、ロシア大統領府、経済発展貿易省、教育科学省などから参加したベンチャーや投資担当の官僚達との円卓会議やフォーラムなどの催しものが実施される一方、会場ではロシアの25の地方都市から69社のベンチャー企業が出展した“見本市”（第7回ロシアベンチャーフェア）も開催された（会社資料・パンフレットのみ出展した会社も含めると169社）。

「Russian Technology Fund」, 「Intel Capital」, 「International Science & Technology Center」, 「Private Capital」, 「Microsoft Russia & CIS」などのリーディングカンパニーの代表・総勢36名の審査員達が、これら約170社の中から10社に各賞を授与したが、これらの会社については後述したい。

医療・バイオテクノロジー、IT、イノベーションテクノロジー、ナノテクノロジー、バイオメトリクスなどに携わる様々なロシア企業が出展していたが、参加した投資家はその後のマスコミ報道で指摘しているように、「ここに展示されている製品の80%は世界に有名な代用品がある」、「海外の競合相手が公表している特性のみを比較しても、明確な優位性は見出せない」などと、出資を受ける側に残された課題は、未だに多いようだ。この問題についてはこのレポートの最後に記そうと思う。

1. ロシアベンチャー業界の概要

「ロシアベンチャーキャピタル協会」によれば、2006年のロシアのベンチャー市場規模は3億ドルに達するという。欧州の1,650億ユーロと比較すると、その差は大きいものの、ロシア市場は2000年からの経済成長に合わせ、着実に成長をみせている。

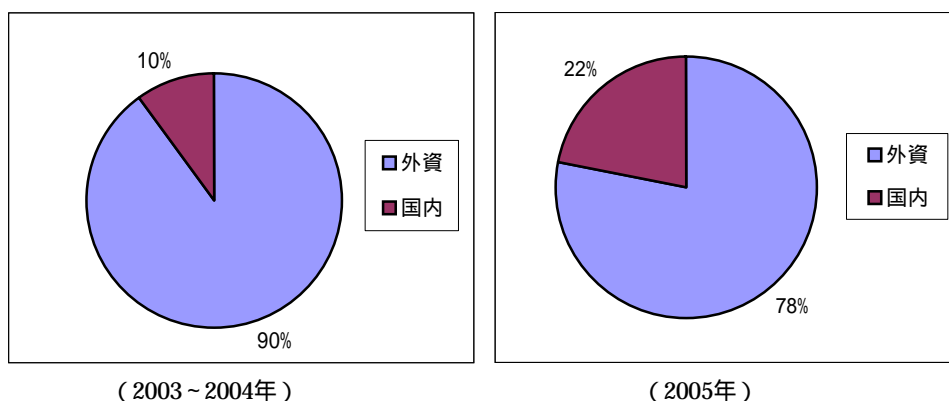
ロシアにベンチャー産業が外国から持ち込まれてきたのは、1990年代の初めである。国内の中小企業育成・発展の必要性から生じたのではなく、ロシアの場合は、国の経済に市場の種を植え付けることを目的とする行政政策の決定により生じている。

ロシアのベンチャー界における主要参加者は、この10年間に渡って外国投資家であった。プーチン政権が誕生した2000年あたりから、新しいロシア資本の投資ファンドがようやく登場してきており、1994～2004年までの外国・国内資本比率では、外国資本が90%、国内資本は10%だった。また2003～2004年の1年間でみると、それぞれ89%と11%と変化は余りみられなかった。

しかし2004年に外国投資家は、ロシア領内で活動するファンドへの出資額を前年比で4倍増し、トータルではロシア投資家の出資額の10倍となり、まだまだ外国投資の占める割合は大きかった。

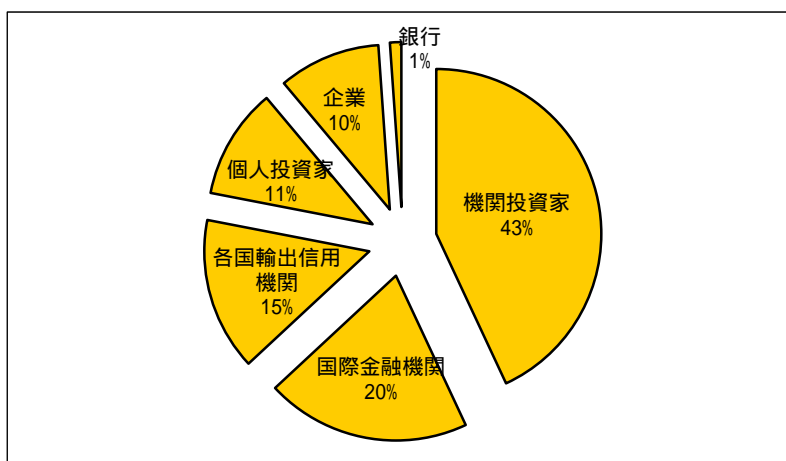
しかし2005年度には、外国資本は78%、ロシア資本は22%と大きい変化を見せた。このロシア資本の急激な増加は、後述するが、ロシア政府の資本量が増加したためである（第1図参照）。

(第1図) 外国資本と国内資本の比率推移



外国資本の内訳は、1994～2004年の10年間では、投資信託会社、投資ファンド、保険会社、年金基金などの「機関投資家」が43%と最も多く、その次が「国際復興開発銀行」(IBRD)、「欧州復興開発銀行」(EBRD)などの「国際金融機関」の20%、そして「海外民間投資公社」(OPIC)や「米国輸出入銀行」(Ex-Im Bank)などの「各国輸出信用機関」が15%となっており、残りは「個人投資家」の11%、「企業」の10%、そして「銀行」の1%となっている(第2図参照)。

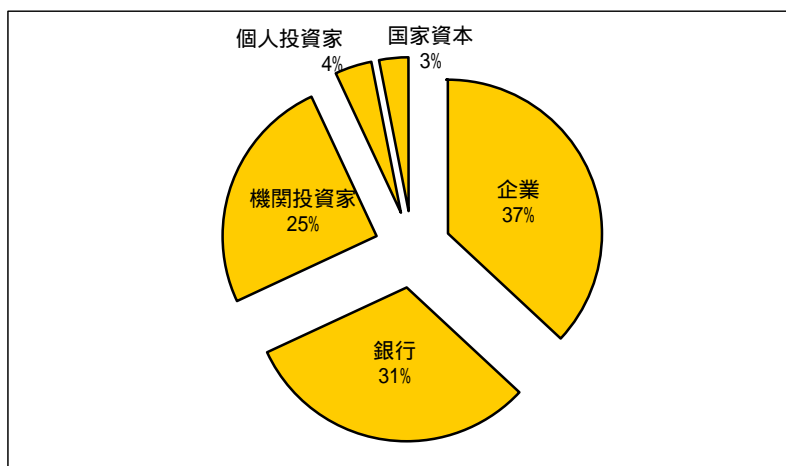
(第2図)外国資本の内訳 1994～2004年



2005年には変化が生じ、「個人投資家」が29%と最も多く、その次が「機関投資家」の20%、「国際金融機関」の19%、「企業」の17%、「銀行」の15%、そして「各国輸出信用機関」は0%となっている。

一方、ロシア資本の内訳は上述同期(1992～2004年)で、「企業」が37%、その次が「銀行」31%、「機関投資家」の25%、「個人」の4%、そして「国家資本」の4%となっている(第3図参照)。

(第3図)ロシア資本の内訳 1994～2004年)



しかしロシア資本の内訳は、2003～2004年には変化を見せており、「機関投資家」が71%と圧倒的に増加し、その次が13%と大きく遅れを取って「企業」、「銀行」(10%)、「国家資本」(6%)、そして「個人投資」は0%となっている。

更に2005年は、「国家資本」が45%、「機関投資家」が34%、「企業」が13%、「個人」が7%、そして「銀行」が1%と大きく様変わりしている。

2005年以前のロシア資本の特徴は、「機関投資家」と「企業」が多いという点にある。現在改革進行中の「ロシア年金基金」は、金融商品の選択に制限を加えられており、改革が順調に進んでいるとは言えず、またこのことがロシアベンチャー産業発展のブレーキとなっているようである。

2. (株)ロシア・ベンチャー・カンパニー

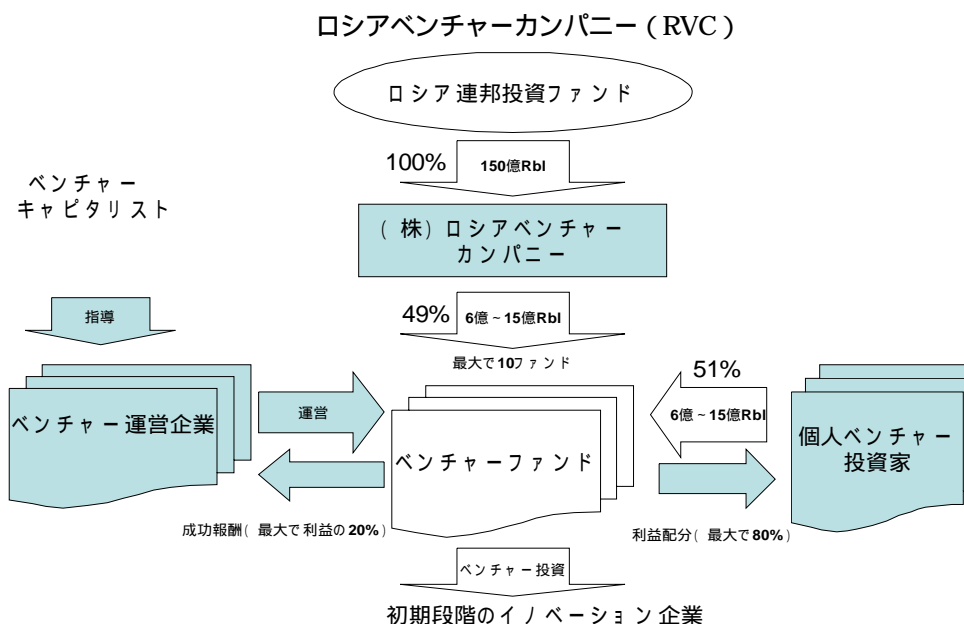
2005年は「国家資本」の割合が急激に増加しているが、これは株式会社「ロシア・ベンチャー・カンパニー」(RVC)の創設に関連していると思われる。2006年8月24日付でフラトコフ首相により署名されたロシア政府の政令第516号『株式会社「ロシア・ベンチャー・カンパニー」の創設について』の第1項によれば、「ロシア経済発展貿易省は、

ロシア連邦投資ファンドの負担により2006年に50億ルーブルを、2007年には100億ルーブルを確保しなければならない」とある。

これを受けて、ロシア連邦投資ファンドは総額150億ルーブルを出資して、(株)「ロシア・ベンチャー・カンパニー」(RVC)を創設した。この「RVC」が、民間の投資ベンチャー会社と共同で、「ベンチャーファンド」に出資するのだが、この「ベンチャーファンド」は、最大で10のベンチャー企業に出資することになっている。出資を受ける資格のあるベンチャー企業は、売上額が1億5,000万ルーブルまでの小規模の会社で、テクノロジー関連のイノベーション企業でなければならず、資源などの伝統的な分野・不動産・建設・武器・ポルノなどに携わる会社は除外されることになっている。

「ベンチャーファンド」の内訳は、「RVC」が60億～150億ルーブルの枠内で出資し、株式の49%を保有する。そして民間からはベンチャーキャピタル、そしてファンドの運営を行う「ベンチャー運営会社」などで51%を保有することになっている。ベンチャーキャピタルは、総額で60億～150億ルーブルの枠内で出資し、後の売却益などから最大で80%のリターンを受ける。また「ベンチャー運営会社」は最大で20%のリターンを受けるようになっている(第4図参照)。

(第4図)RVCのストラクチャー



この半国営企業の設立目的は、ゲルマン・グレフ経済発展貿易相の発言によれば、国内のベンチャー投資の活性化とハイテク分野全体の財政的サポートにあるという。国家主導のベンチャーキャピタル設立は、世界的には米国、イスラエルが実施したが、何れも具体的な投資案件にベンチャーキャピタルを通じて投資を行い、特にハイテク分野で成功を収めている。ロシアもその例になったようである。

(株)「RVC」の取締役会は6人から構成され、代表取締役に就任したのは所轄官庁であるロシア経済発展貿易省のゲルマン・グレフ大臣だった。任期は未定だが、半年から1年間とされ、その後は同省のアンドレイ・シャローノフ次官の就任が有力視されている。

取締役には、政府から2名(連邦独占禁止局のイーゴリ・アルチェミエフ局長、教育科学省のドミトリー・リバノフ次官)、民間からはフィンランドの元首相で、現在フィンランド国立研究開発基金(Sitra / The Finnish National Fund for Research and Development)のエスコ・アホ(Esko Aho)総裁、イスラエル・ベンチャー協会(IVA)の理事で、「Yozma」基金のイゴール・エルリフ(Yigal Erlich)代表、そして日刊紙「Nezavisimaya Gazeta」のオーナーで、ゲルマン・グレフ大臣の元顧問のコンスタンチン・レムチュコフ氏らが就任している。

3. 分野別の投資額

2003～2004年期のロシア企業への直接投資を含むベンチャー投資額は4億2,600万ドルで、71社が投資を受け入れている。

企業分野別にみると、この2年間で最も投資を多く受け入れた部門は、IT系の会社を含む「コンピューター部門」で、1億200万ドルだった。その次が「消費市場部門」で約1億ドル、そして「テレコミュニケーション部門」の7,400万ドルと続いている。

(第1表) 1994～2004年までの投資の分野別構成

(単位 100万ドル)

分野	1994～2004年 総額	構成比 (%)	2003～2004年 総額	構成比 (%)
消費者市場	691	26	100	23
テレコミュニケーション	512	20	74	17
エネルギー生産	228	9	10	2
コンピューター	212	8	102	24
軽工業	195	7	15	4
産業設備	167	6	38	9
ファイナンシャル・サービス	138	5	34	8
建設	92	4	0	0
農業	83	3	10	2
エレクトロニクス	66	3	11	3
化学素材	56	2	1	0
医療・健康	53	2	6	1
交通	51	2	9	2
バイオテクノロジー	25	1	16	4
その他	40	2	0	0
総計	2,609	100	426	99

4. 連邦管区別の投資受入額

ロシアの7つの連邦管区別にみると、投資受け入れが最も多いのが中央管区（モスクワ含）で2003～2004年の2年間で約2億ドルと全体の46%を占め、その次が北西管区（サンクトペテルブルグ含）で9,500万ドルだった。この傾向は、実際ソ連邦が崩壊してから今まで、変わることはないが、それはこれらの管区では、他の管区に比べて投資インフラの整備状態がよく、外国企業も数多く進出しており、比較的金融市場も発達していることがその主な理由に挙げられるだろう。

(第2表)連邦間区別の投資受入額

(単位 100万ドル)

連邦管区名	1994～2004年	構成比 (%)	2003～2004年	構成比 (%)
中央連邦管区	1,036	39.7	200	46.7
北西連邦管区	649	24.9	95	22.2
沿ボルガ連邦管区	292	11.2	45	10.5
南連邦管区	200	7.7	11	2.6
ウラル連邦管区	174	6.7	30	7.0
極東連邦管区	132	5.1	25	5.8
シベリア連邦管区	126	4.8	22	5.1
総計	2,609	100.0	428	100.0

5 . EXIT(出口)

投資を受け付けたベンチャー企業が、上場するなどして、資金提供側が保有株を売却することが出口=EXITである。2003～2004年の2年間で40社がEXITを行った(2003年が21社、2004年が19社)。この数値は、1994～2004年に投資を受けた総数の約60%に当たる。

2003年には21社のうち、9社が戦略的投資家への売却、11社が経営陣の買収だった。2004年はそれぞれ10社と7社となっており、IPOを行ったのは僅かに2社であった。

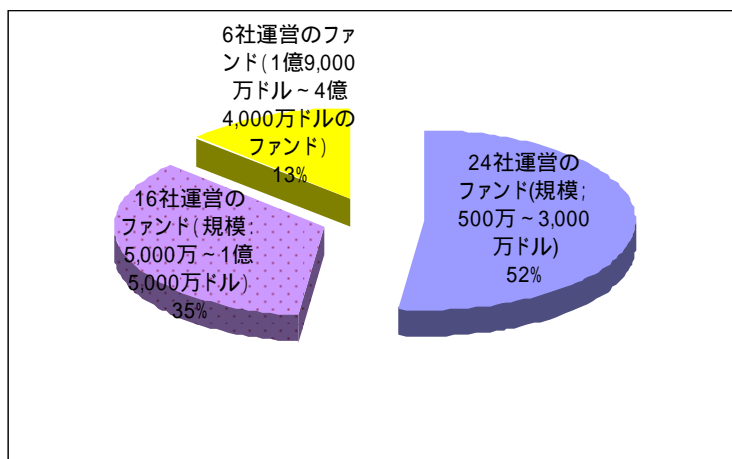
例を見ると、例えばVC『Delta Private Equity Partners LLC』は、2005年1月にロシアの民放テレビ局『STS Media』を『Fidelity Investment』に売却。その他にも小売チェーン店『SPAR Moscow Holdings』、ミネラルウォーター製造会社『Svatoi Istochnik』など10社以上のEXITを実施している。

(参照：<http://www.dpep.com/rus/our-portfolio/exits/index.wbp>)

6. ロシアのベンチャーキャピタル

2004年の時点で、ロシア連邦内で活動するベンチャー運営会社の数は46社に達し、その内の11社がロシア国内に登録され、残りは海外に登録されている（海外のベンチャー運営企業の内3社は、ロシア国内に支社を持っていない）。これら運営会社は、下のグラフのように大きく3つに分類出来る。

(第5図) ベンチャー運営会社の分類



最も一般的なグループが、500万～3,000万ドル規模のファンドを運営する24社である。このグループの運営総額は3億8,700万ドルで、その資金の43%が2003～2004年の間に投資されたものである。その内、ロシア資本の投資比率は23%である。このグループは、初期のスタートアップにあるロシア中小企業や、会社の規模拡張を試みる企業を主にターゲットにしている。

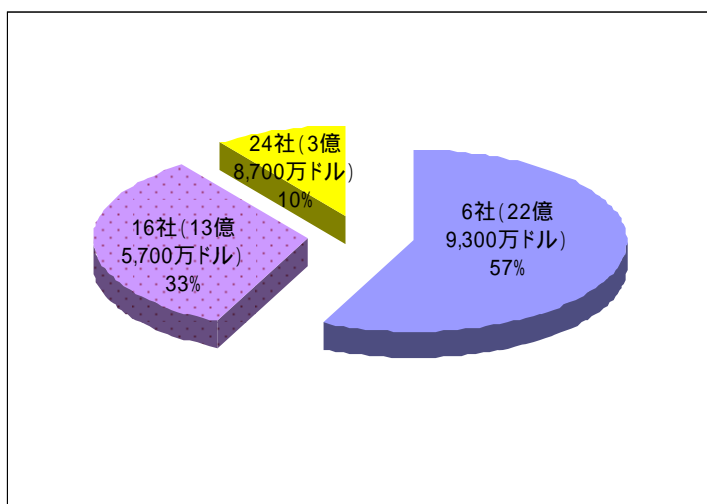
2番目は16社が運営するファンド規模5,000万～1億5,000万ドルのグループで、その資金運営総額は約130億ドルとなっている（2004年）。この資金の25%は2003～2004年に投資され、その内23%はロシア資本であった。このグループの特徴は、主にベンチャー企業の全ての発展段階に渡って投資をしているところである。

最後のグループは、運営する会社は6社と最も少ないが、運営するファンドの規模は

4億4,000万ドルと最も大きく、総額は230億ドルにのぼる。このグループの特徴は、会社が十分に成長している会社や、再建を試みる会社をターゲットとしているところだろう。資金は100%が外国資本から成っており、総額の33%が2003～2004年に出資されている。

これらのベンチャー運営会社をみると、72%が「独立系」で、28%が「Captive」(主に子会社への出資)か「半Captive」となっている。

(第6図) ファンド総額別で見たVCの分類



(資料: 「PriceWaterhouseCoopers」社、「ロシアベンチャー協会」)

7. ロシアのテクノロジー企業

ロシアベンチャー界の現状を簡単に説明してきたが、次は、ベンチャーキャピタルの支援を希望するロシアのテクノロジー企業をご紹介したい。ロシアベンチャーフォーラムの見本市で賞を受賞した会社のうち8社である。これらの会社は一般のロシア企業と比べると、HPを媒体として情報開示が進んでいる会社が多い。ただし、事前に断っておくと、HPの充実具合によって内容に差が出てくるため、その点はご了承ください。またこれら会社が実際に行っている業務を分かり易くするために、会社製品の写真

も掲載することにする。詳細をお知になりたい方は、各社の欄の一番下にURLを記載しているの、そちらもご参照いただきたい。

7.1. 「ベスト・カンパニー賞」

会社名：(有)「Conveyor」

所在地：ブリャンスク州

創立年月日：2002年9月

従業員数：10名（非常勤30名）

2005年の売上げ：25万ドル

業務内容：新世代の耐火性コンベヤベルトの開発・製作、海外や国内メーカーからのコンベヤ技術及びコンベヤベルトの輸入など。

(参照：http://www.conveygr.debryansk.ru/index_e.htm)



(はり橋タイプ(傾斜30度)のベルトコンベア)

7.2. 「ベスト・マーケティング賞」

会社名：(有)「TTradition Co Ltd」

所在地：モスクワ市

創立年月日：1993年6月

従業員数：70名（非常勤50名）

2005年の売上げ：1,600万ドル

業務内容：セキュリティ用ソフトウェアやハードウェアのプログラムの開発・販売。

1990年にソ連科学アカデミーのコンピューターセンターの若いプログラマーらにより創設された「Soglasie」の製造・サービス部門として1993年に発足。2000年にはカナダに子会社「Tradition Software & e-commerce Inc.」を設立し、米国へ同社の技術導入を行っている。また2001年には、ドイツの携帯電話サービスの大手「Synapsy GmbH」と提携し、現在欧州で共同のプロジェクトを行っている。GPSを利用した移動対象物や車両の盗難防止システム「LOCKEY」や、ポケットコンピューターを基に開発した「モバイル・オフィス・ナビゲーター」など多数の製品の開発・販売を手掛けている。

(参照：<http://eng.tradition.ru/>)

7.3. 「ベスト・マネージメント賞」

会社名：「Melitta LTD」

所在地：モスクワ市

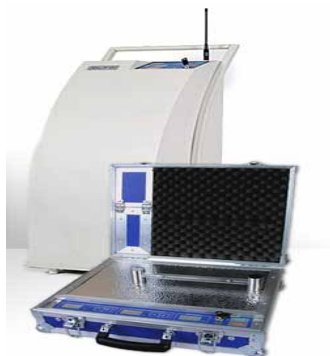
創立年月日：2003年6月

従業員数：14名（非常勤18名）

2005年の売上げ：71万9,000ドル

業務内容：開けた表面や空気中の抗菌のためのキセノンパルス技術を用いた製品の製造・開発。対象は、医療・サービス業・工業など。

(参照：<http://www.melitta-uv.ru/company.html>)



(室内の空気消毒用移動式設備「Alfa-01」)

7.4. 「ベスト・プレゼンテーション賞」

会社名：「Beresta-EcoHouse Ltd」

所在地：ニジニノブゴロド州

創立年月日：2004年4月

従業員数：16名（非常勤13名）

2005年の売上げ：2万7,800ドル

業務内容：白樺の表皮を材料にしたパネル、壁紙、クッション、枕、靴底など、健康増進や動物（ペット）を対象にした一連の製品の製造・販売を行う。同社のホームページによれば、白樺の表皮の成分は、健康増進効果があるとロシアや欧州の医学会では認められているという。同社製品は、多くの病気の治療や予防を可能とするバイオ活性物質を少量排出するという。

（参照：<http://www.doctorberest.com>）



（白樺の表皮で作ったバイオパネルと壁紙）

7.5. 「ロシア市場での成功賞」

会社名：「Kronvet Ltd」

所在地：サンクトペテルブルグ市

創立年月日：1992年2月

従業員数：23名（非常勤3名）

2005年の売上げ：242万ドル

業務内容：養鶏・畜産・馬匹飼育・ペットなどを対象にした薬剤、技術設備の製造と販売。現在は、養鶏業に関する感染症診断のためのワクチン、抗菌性ワク

チン、ビタミン剤などの薬剤の開発や、応用科学技術調査に力を入れている。

(参照：<http://www.kronvet.com/>)

7.6. 「世界市場での成功賞」

会社名：「Zircon Ltd」

所在地：ウラジオストク

創立年月日：2004年

従業員数：3名（非常勤16名）

2005年の売上げ：データ無し

業務内容：外科用メス、生物学的相容性を持つナノ素材「Zytria」で出来た替刃などの製造。

(参照：<http://www.rapec.ru/rus/TechnoRAPEC/default.aspx>)

7.7. 「オリジナル・ビジネス・アイデア賞」

会社名：JSC 「Electrochemical Power Sources Zircon」(ELIT)

所在地：クルスク州

創立年月日：1990年10月

従業員数：64名（非常勤8名）

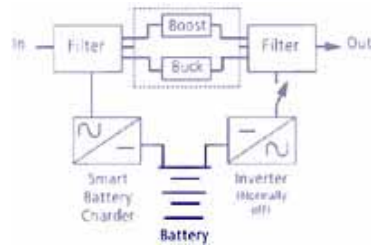
2005年の売上げ：81万1,300ドル

業務内容：内燃機関の起動システム、電力供給維持システムなど、主にコンデンサーの開発・製造。前身は、クルスク州のロシア最大手の電池製造工場「Akkumulyator」を基に設立された国営科学製造企業「Pulsar」で、1993年に「ELIT」に再編された。主な顧客は、ロシア科学技術省、教育科学省などの国家機関、そして自動車メーカーなど。

(参照：<http://www.elit-cap.com/>)



(カーステレオ用コンデンサー)



(連続使用バッテリー用コンデンサー)

7.8. 「有望なビジネス賞」

会社名：STC「Ratec Ltd」

所在地：サンクトペテルブルグ市

創立年月日：1991年4月

従業員数：27名（非常勤5名）

2005年の売上げ：96万2,000ドル

業務内容：中性子・放射線分析方法を基にした放射性分裂物質や、あらゆる爆発物を発見するための装置や、最小限の放射性分裂物質を発見するためのモニター（探知機）などの開発・製造。その他に科学調査も行っている。世界市場への進出を目指し、米国・フランス・スイス・オランダの会社と提携し、現在は英国・ドイツ・イタリア・イスラエル・チェコ・中国の企業と提携交渉を行っている。主な顧客は、ロシア中央銀行、内務省、税関局などの国家機関やプルコボ空港など。海外では英国の「Gate Technologies. Inc.」や米国の「Sandia National Laboratories」など。

(参照：<http://www.stc-ratec.ru/>)



(放射能探知機)

終わりに

今回、初めてこの「ロシアベンチャーフォーラム」に参加したが、率直な感想は、ロシアは確実に変わってきている、というものだった。ベンチャーキャピタル会社で要職に就いているロシア人達は、欧米の一流大学を卒業し、その後世界的に有名な企業での就業経験を持つ人が非常に多いことにも驚かされた。また省庁の官僚も例外ではなく、今回フォーラムに参加した経済発展貿易省のベンチャー担当の役人は、民間からの採用で、海外留学の経験もあり、MBAを取得し、海外企業で働いた経験もあり、英語も非常に堪能だった。本文中の「ロシア・ベンチャー・カンパニー」の章で、「米国、イスラエル」を例にしたと書いたが、これもこういった西側に精通した官僚達はその知識・経験・コネクションを活かし、イニシアチブを発揮した成果なのかもしれない。

また、ユダヤ系ロシア人のネットワークも、今後のロシアのベンチャーキャピタル業界の発展になくてはならないものだろう。ソ連崩壊後の“混沌の時代”に米国に渡ったロシア人達が、ロシアの科学者・学者の引き抜きや、ロシア保有技術の“輸出”を既に行っているが、ロシアの特許申請数の減少と、米国の特許申請数の増加は、こういった背景の下に、バランスが取れているのではないかと勘繰ってみたいくなるのは筆者だけではないだろう（2005年度は、米国の3万4,300件に対し、ロシアは僅か425件 / 資料：世界知的所有権機関（WIPO））。

もちろん、このベンチャーフォーラムにも、ロシア系ユダヤ人達がテクノロジー会社を物色しに来ていた。その内の数人と話しをする機会に恵まれたが、彼らが言うには、「ロシアの技術者や科学者と知り合って、彼らを米国に招待するのです。そこで新しい開発に携わってもらいます」ということだった。

ロシアは着実に変わっているとはいえ、全体的な印象では、投資を行う側は凄く進歩しているが、投資を受ける側はその進展具合についていけないように思える。

やはり、その問題点は企業の情報開示に対する姿勢だろうか。それは自社技術を徹底して隠そうとするロシア企業独特の気風と、過剰な自信に基づいているように思える。投資する側としては、投資対象となる会社が具体的にどのような技術を持っているのか、その優位性、独自性、採算性、市場における必要性などを含めて総合的に判断しなければならないが、投資を受けるロシア企業は自社技術の漏洩を恐れ、他社と比較できるま

でに情報を渡してくれない傾向にある。

これは中小のロシア企業の経営者のメンタリティに多くは依存すると思う。もちろん、自社技術の細部を公表すると外国企業にコピーされるという恐れ、つまり、彼らの知的所有権保護に関する知識不足、それに要する資金不足も関係ないとは言えない。つまり、彼らにとって投資家とは、「わが社の技術を欲しがっている人」でなければならなくなるのである。このメンタリティが、しばしば投資家を悩ます大きなデメリットとなっていることも否定出来ない。

これは財務諸表に対する姿勢に顕著である。例えば投資の第一歩として、会計基準をロシア会計基準ではなく、米国会計基準（US GAAP）や国際会計基準（IAS）にして欲しいと依頼する。するとロシアの中小企業は難色を示す。当然、投資を受ける前の段階では、多くのロシア中小企業がロシア会計基準に基づいているからで、これは一方では当然かもしれない。しかし、外国人投資家に出資を懇願するのであれば、その懐具合を明確にするために投資側に分かり易い財務諸表を準備・提出するのが、当然でもあり、それが資本主義のルールでもある。

しかし西側会計基準になると、会社の財務状況が浮き彫りとされるため、たたき上げでのし上がった地方の中小企業の社長さんほど、難色を示しだすようだ。最終的には米国会計基準や国際会計基準を熟知する財務担当者雇用ことになるのだが、その支出と財務透明化の怖れから、結局はロシア事情に精通するロシア人投資家や、個人で多額の資産を持つ“ビジネス・エンジェル”を探そうと東西疾走することになるのである。

しかしそれらの投資家を見つけるのは非常に困難を極める。そのため、結局、西側の投資専門のベンチャーキャピタルよりは、国内・外の同業社間の提携契約という形が、一番彼らにとっては無難な投資受け入れ手法となるのである。

しかし、見本市に参加していた企業を実際にまわってみて救われた感じがした。彼らの多くは、参加企業一覧にその会社の業績から設立年月日、従業員数、職種などが細かに記載されており、必要な投資資金、その用途も具体的に書面で記述しており、従来のロシア企業に比べて、情報開示には問題は無いようだった。

今回の第2回「ロシアベンチャーフォーラム」は、欧米人は数多くとはいえないまでも参加しており、ロシアと欧米の繋がりが垣間見られたが、日本のベンチャー投資家の姿が無かったことは残念だった。

確かに最近の「サハリン2」の事件をみても、ロシアへの投資には多くの不安が残るのも事実である。これらの不安を払拭するには、まだまだ時間を要するだろう。だからと言って、このまま見過ごせば、欧米ならずとも、中国・韓国・シンガポールなどアジア諸国にパイの実を奪われることになるかもしれない。

日ロ両国を比較優位という観点から見れば、日本は応用・製造技術開発分野に、ロシアは基礎技術開発分野に長けていると言えよう。ところが、近年は韓国や中国等のアジア諸国の追い上げが激しく、日本はその地位を危うくしている。日本が今後とも優位性を発揮しながら生き残っていくための一手段として、前述のユダヤ系ロシア人達の米国やイスラエルへの移住という先例に倣い、ロシアの技術者・科学者、そしてベンチャーの中小企業を日本へ誘致し、日ロ両国の比較優位を融合せしめ、日本が他国には容易に真似できないハイテク製造国家と化していくという仕掛けが要請されようし、ひいてはそれが、今後の日ロビジネスの活性化に繋がっていくのではないかと思う。この観点から、今後の日ロ投資の発展を期待したい。

以上