

平成27年度ロシア地域貿易投資促進事業
ロシア新規市場開拓可能性調査

ロシア経済の現状とビジネスチャンス

2016年3月

**一般社団法人ロシアNIS貿易会
ロシアNIS経済研究所**

序文

欧米の対ロ制裁、ならびに、油価の急落は、ロシアの産業や市場に様々な否定的影響を及ぼし始めている。たとえば、石油ガス分野では大型プロジェクトの進捗に支障が生じる危険性が高まっている。また、経済の停滞を背景に自動車市場では販売の低迷が続いている。さらに、医療機器部門に目を転じれば、油価の急落に伴うルーブル安の影響で輸入品の買い付け量が減少し多くの外国メーカーに影響が及んでいる。

ただ、その一方で、対ロ制裁や油価の急落は新たなビジネスチャンスを生みつつある。たとえば、制裁とルーブル安を背景にロシアの様々な産業分野で広がりつつある輸入代替品の生産拡大の動きは日本企業に予期せぬビジネスチャンスをもたらす可能性がある。

以上の状況を踏まえ、本事業では、対ロ制裁や油価の急落に苦しむロシアの現実を分析すると同時に、その現実が日本企業のプレゼンスが強い市場部門および日本企業の関心が高い産業部門に及ぼす影響、さらには、その現実の中に潜むビジネスチャンスに関して調査を行い、その結果を報告書としてまとめた。

ロシア市場にすでに進出されている日本企業ならびに今後進出を検討されている日本企業の方々に、参考資料として本報告書をご活用いただければ幸いである。

本報告書は、平成 27 年度ロシア地域貿易投資促進事業・ロシア新規市場開拓可能性調査の一環として、経済産業省の助成を得て刊行された。本事業の実施にあたり、多大なご協力を賜った経済産業省、調査の過程で貴重なご助言をいただいた専門家、企業関係者、当会会員、関係各位に改めて御礼申し上げたい。

2016 年 3 月

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会
会長 村山 滋

目次

第Ⅰ章 ロシアにおける深化する経済危機と経済政策

京都大学 経済研究所 溝端佐登史

はじめに	1
1. 危機下のマクロ経済	2
2. 危機の局面－マネーの動き	7
3. 危機の局面－国際金融から	12
4. 新しい機器の要因	16
(1) 制裁の経済効果	16
(2) 構造危機ロシア	18
5. 液状化する経済構造	19
6. 経済政策の行方と現場	23
おわりに	26

第Ⅱ章 2015年のロシアの政治動向の概説

はじめに	31
1. ロシアの政治動向	32
(1) プーチン大統領への圧倒的な支持率	32
(2) 汚職対策	33
(3) 人事異動	34
2. 2015年統一地方選挙	36
3. ロシアの外交	40
おわりに	42

第Ⅲ章 ロシアの医薬品・医療機器市場

はじめに	43
1. 医薬品市場	43
(1) 市場規模	43
(2) 輸入の状況	44
(3) 必須医薬品	44
(4) 公的部門	45
(5) 小売部門	49
(6) 主要な薬局チェーン	52
(7) 卸売会社	54
(8) 主要医薬品メーカー	56

(9) 輸入代替促進の動き	60
2. 医療機器	61
(1) 市場規模	61
(2) 輸入の状況	63
(3) ロシアで活動する主要メーカー	64
(4) 輸入代替の促進の動き	67
(5) 民間医療機関	68
おわりに	70

第IV章 2015年時点のロシアの乗用車市場

はじめに	73
1. 生産動向	73
2. 市場動向	76
(1) 概況	76
(2) 今後の見通し	77
(3) 主要ブランド別の販売	78
(4) 主要モデル別の販売	82
(5) セグメント別、価格帯別の販売動向	85
(6) 政府の支援策.....	86
(7) 中古車市場	88
3. 主要ロシア資本メーカーの動向	89
(1) AvtoVAZとIzhAvto	89
(2) Sollers	90
(3) AvtoTOR	91
(4) Derways	92
4. 主要な外資系メーカーの動向	93
(1) フォード	93
(2) VWグループ	94
(3) GM	94
(4) ルノー	95
(5) 現代グループ	95
(6) 日産	96
(7) トヨタ	97
(8) 三菱自動車	98
(9) マツダ	98
(10) ホンダ	99
おわりに	99

第Ⅰ章 ロシアにおける深化する経済危機と経済政策

京都大学 経済研究所 溝端佐登史

はじめに

2016年にロシアは政治の季節に入る。繰り上げられ9月に行われる下院選挙があり、その先には大統領選挙が待ち構える。概して言えば、政治の季節に入ると、政治家は選挙民に視線を注ぐために、ポピュリズム的な政策がとられ、現状を楽観視する傾向あるいは改革に抗する傾向が強まる。プーチン大統領は2015年12月の年次教書では、経済は困難であってもそれを危機とは見なししておらず、回復傾向を強調している。2016年1月に油価が安値を付けても、楽観的な見方に変わりはなかった。しかし、2015年にマイナス成長を記録し、経済はリセッションを脱せられず、2016年以降の回復も容易ではない。

危機的な現象を引き起こした主因は言うまでもなく外的ショックであり、2016年になってもこのショックに大きな変化は見られない。2014年ウクライナ危機以来、EU、アメリカなど西側の対ロ制裁が貿易および金融に及び、これに対する食料品、機械、農産物の輸入規制という形でロシアの対抗措置も講じられ、外国の製品・資金・市場へのアクセスを制約されるという意味で、それはロシア経済に負に働いている。そのうえに、2015年11月、ロシア軍機撃墜事件が招いたトルコとロシアの対立により、ロシアは対トルコ経済制裁に踏み切り、トルコとの経済関係は冷え込み、制裁はトルコ企業の活動禁止やトルコ人新規雇用の禁止などにまで及んでいる。制裁は長期化し、ロシアの対西側との経済関係は決して好転していない。同時に、油価の変動はロシア経済に大きな打撃要因になっている。その背後には、中国など新興国経済の景気減速も手伝って、国際経済からみた不安定リスクは大きくなっている。

その結果、ロシア経済の格付けも低迷している。IMF（2016）は予想よりも大きい油価の下落と地政学的リスクから成長への脅威を指摘しており、急激な資本の流出がそれを指し示している。OECD¹⁾は油価下落、経済制裁、資本逃避により、ロシア経済がリセッション下にあり回復はゆっくりとしていると主張する。格付け機関もまた概してロシア国債に対する格付けを引き下げたままで推移している²⁾。

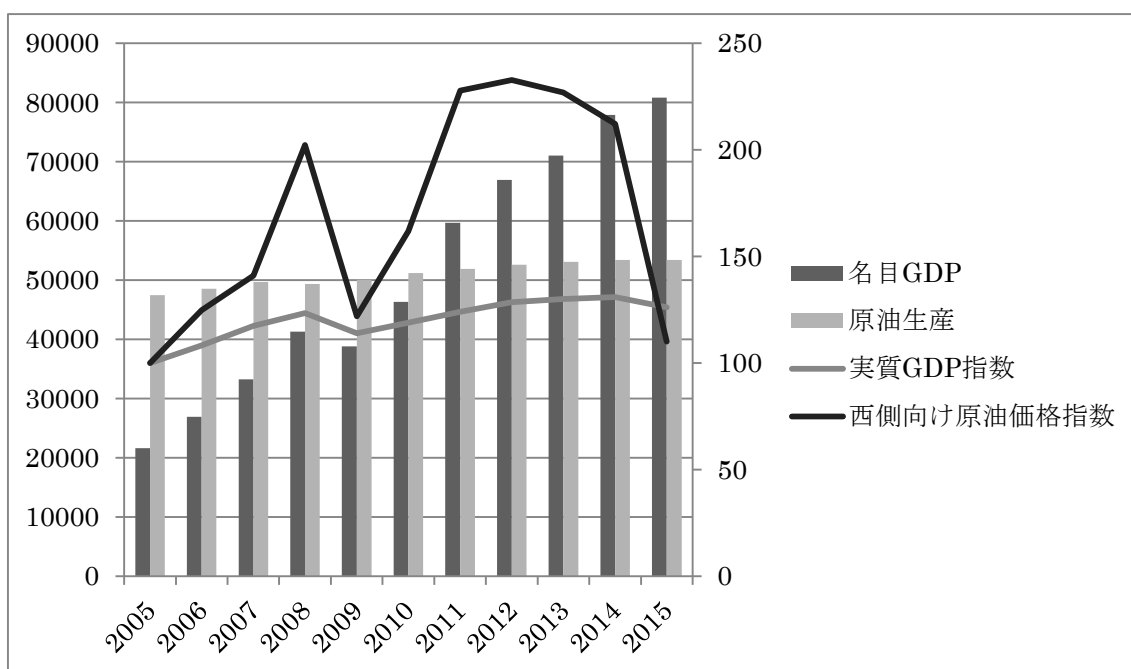
経済制裁に代表的な外的ショックがロシアにいかに関与したのか。溝端（2015）は、危機の大きさを測定することでこのテーマに接近し、国際要因に加え国内要因がロシアの成長基盤である「輸入された成長モデル」の維持を困難にしていることを明らかにしている。経済政策の検討により、危機がロシア経済の体質改善の可能性も持っていることを指し示している。

本稿は、溝端（2015）を踏まえて、外的ショックを受けたロシア経済の2014～2015年の変動を実証的に考察し、危機に相当するほどに景気後退を招いた要因を明らかにしている。マクロ経済的状况を主にロシア統計局データおよび中央銀行データに依拠して確認したあと、危機のプロセスと不安定要因を再考する。とくに、危機が社会に浸透する領域にあたる財政および社会・労働に光を当て、そのうえで成長軌道変更の可能性を含む経済政策の動態に迫ろう。

1. 危機下のマクロ経済

世界経済危機以降、経済成長が安定している国は世界のどこにもない。世界的に不透明性が強まるなかで、ロシアは2014年3月以降のウクライナ危機による経済制裁と対抗制裁および油価変動の影響を受けて、2014年から危機と呼ぶべき水準の景気後退過程に陥っており、2015年には国内総生産（GDP）マイナス3.7%を記録している。マイナス成長はまさに、リーマンショックの世界経済危機時の2009年（マイナス7.8%）以来の出来事となり、その意味で2015年は危機にあたる。危機の様態をGDPから描くことから始めよう。

（図 I - 1）ロシアの経済成長・油価



（注）指数は右軸。名目GDPと原油生産は左軸で、単位は順に10億ルーブル、万t。

（出所）ロシア統計局（<http://www.gks.ru>）【2016年3月15日アクセス】、ロシア中央銀行（<http://www.cbr.ru>）【2016年3月15日アクセス】およびBP Statistical Review of World Energy, June 2015。

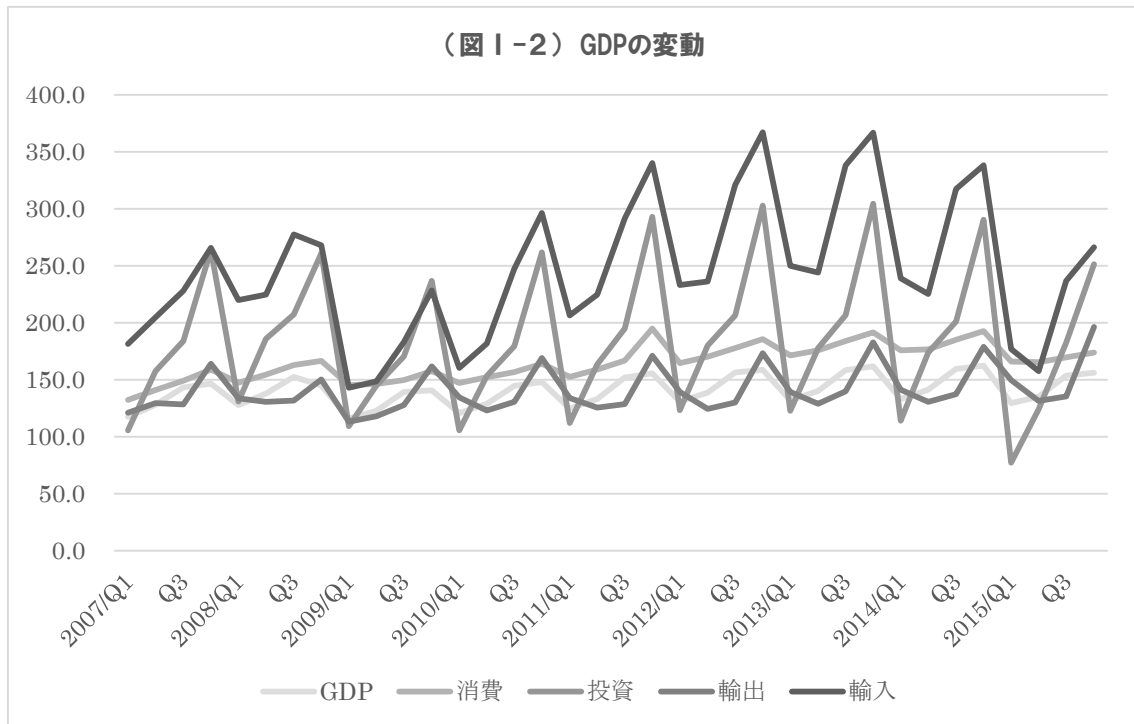
図 I - 1 では、GDPは名目では2008～2009年リーマンショック時の急落を別にすれば、一貫して右肩上がりを示しているが、実質ベースでは2009年以降緩やかな回復の後でマイナス成長に転じていることが明らかになる。周知のことであるが、ロシア経済は石油・ガスといった資源とその輸出に依存している。この図では、石油生産そのものはわずかであっても増産傾向にあるが、それ以上に油価³⁾の変動が（実質）GDPの変動と連動しており、高い油価が成長をもたらし、その低下がリセッションをもたらしていることが明らかになる。リーマンショック以降の変化では、油価はバレル100ドルを超す最高値を付けそれが成長をけん引したことはうかがわれるが⁴⁾、リーマンショック以前に比して油価の上昇がもたらす成長幅はそれほど大きくない。しかし、2014年第4四半期以降の急激な油価下落（2015年末は2005年の価格に近い）の影響は大きく、そ

れ以上に2016年1月のバレル30ドルを割る下落はロシア経済に危機感を募らせるに十分な効果をもっていた。2016年1月は対前月比であらゆる生産が低迷し、特に機械・設備生産、輸送設備生産、計測機器、造船などは50%を下回る水準にまで悪化し、ロシア政府に危機認識をもたらす（『RBK』紙、2016.1.27）に十分な景気後退を招いている（ロシア統計局、<http://www.gks.ru>）⁵⁾。

景気が底を打ったのか、その最大の基準は油価である。ロシアの輸出総額に占める石油・ガスの比重は圧倒的に大きく、それは2000年代に拡大してきた。石油・ガスの輸出から得られる資金・資源が成長の基盤となるレント経済（May, 2016）、1998年以降の成長モデル（J.サピール、『エクスペルト』誌、2016.1.18-24, No.3）を構築してきたのであり、価格変動が圧倒的な影響力を有している。輸出価格の低下による輸出収入の下落はそのまま租税収入に跳ね返り、油価をベースに決定された予算の実施が困難になる。油価下落が財政歳出を狭め、所得の低下から内需を引き下げること、リセッションを強める。

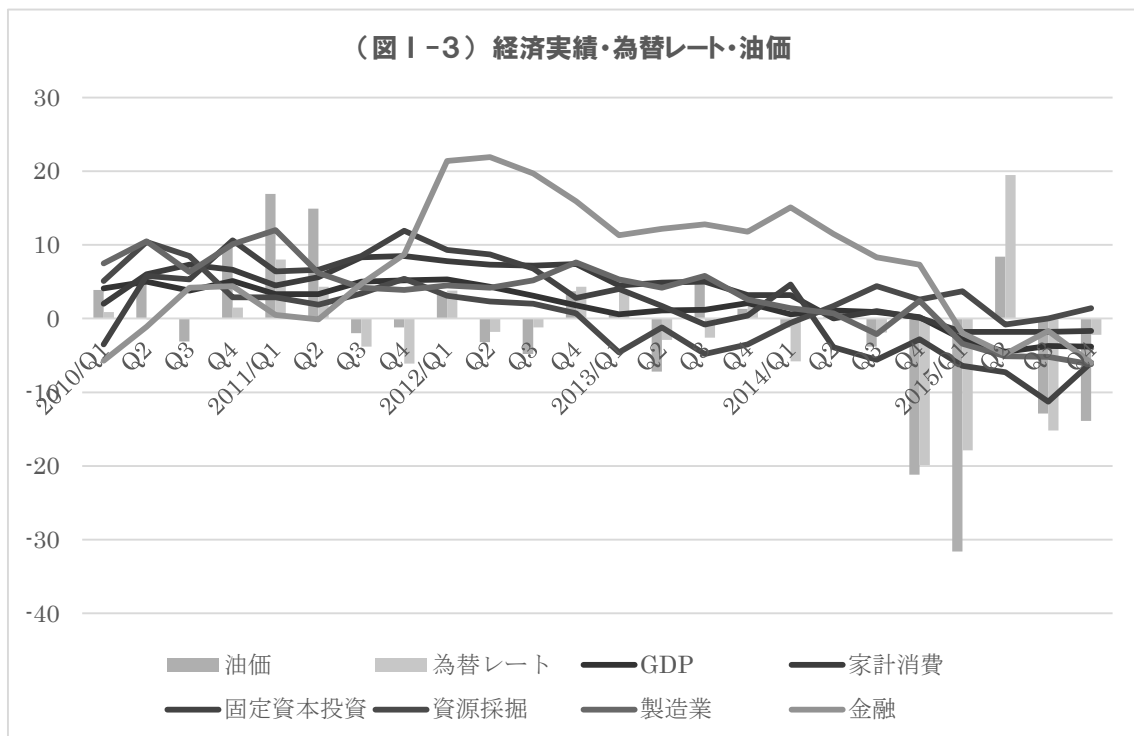
図 I - 2 は、GDPの変動を取り出したもので、GDP・消費・輸出が同じ変動を、投資・輸入が同じ変動を示していること、経済成長の変化では2014年からではなく、2012年からすでに減速を開始していることが明らかになる。このことは、油価がバレル100ドルを超す高い段階でかつ制裁のような外的ショックがない段階から経済が減速していることを意味しており、それゆえにロシアの経済減速・危機は外的ショックと景気循環に加えて、構造的な危機と解することができる（May, 2016, c.14）、その意味で文字通り「複合不況」とさえ呼ぶことができる。構造的危機であるとすれば、より長期のロシアの景気循環のなかでの現在のリセッションをとらえることも可能になり、伝統的にソ連／ロシア経済において国内経済構造、外的ショック、および政治的な意思決定と行動が危機を引き起こしており、それはソ連期以来12.6年周期で生じている（Смирнов, 2015, c.45）。

図 I - 3 でマクロ経済の変動を四半期ごとに観察すると、①油価と為替レートの変動は2014年末に生じており、その振幅は著しく大きくなっていること、②GDPの下落も同じ時期に鮮明になっているが2011年末から低下が見られること、③家計消費は2012年末からで緩やかに低下しているが、固定資本投資は2014年初から急激に低下していること、④産業部門ごとに落ち込み方は異なり、資源採掘は2012年第4四半期に低下するが、その後は上昇傾向を見せており（輸出における通貨安の利益）、製造業は2014年第4四半期以降急落し、金融は上昇幅も大きいと2014年初からの下降幅も大きいこと、が明らかになる。



(注) 2003年平均レベルを100とした2007年第1四半期の指数をベースにして、四半期ごとの変動率によって筆者算出。

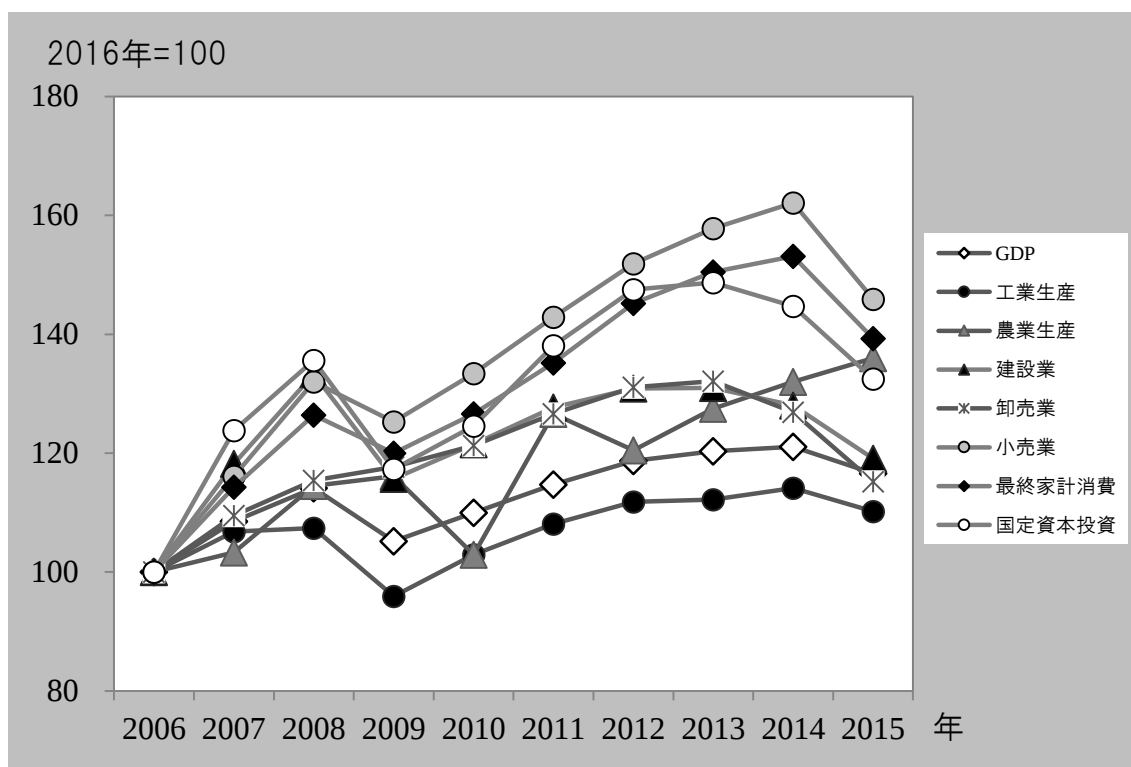
(出所) ロシア統計局 (<http://www.gks.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。



(注) 対前期比。油価はロシアの原油輸出価格による。

(出所) ロシア統計局 (<http://www.gks.ru>) 【2016年3月15日アクセス】、ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

(図 I -4) マクロ経済の変動



(注) 2006年を100とした指数。

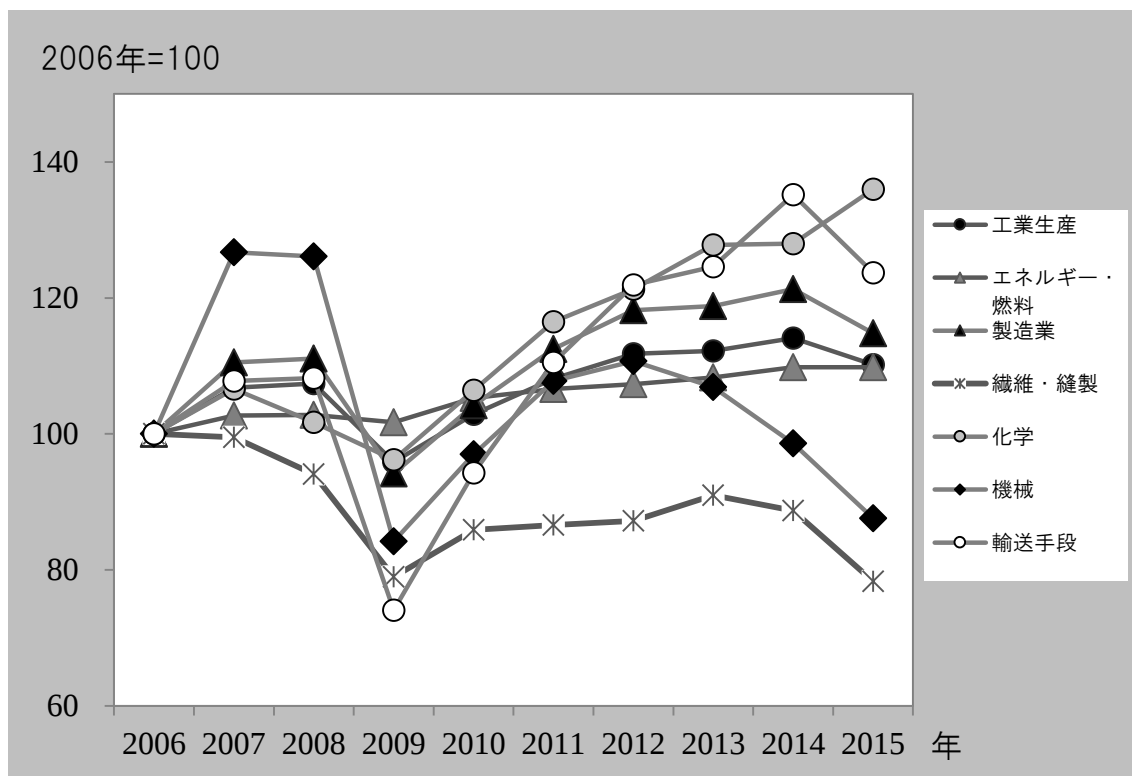
(出所) ロシア統計局 (<http://www.gks.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

図 I -4 と図 I -5 は産業部門ごとの違いを明らかにするために経済変動を描いたものである。工業生産の変動が緩やかであるのに対し、小売とそれを反映する最終家計消費の変動は著しく大きく、消費が経済に及ぼすインパクトが大きい。対照的に、卸売りと建設は消費ほどには大きな変動幅を示していない。さらに、農業を別にして、2015年にすべての分野でマイナス成長に陥っておりその幅も消費で大きい。

工業の中で、エネルギー・燃料生産は安定しており、ほかの部門と対照的である。繊維・縫製は一貫して低くかつ2014年からの落ち込みは大きい。また、機械工業は振幅が激しく、2009年危機時の落ち込みは飛びぬけており、その後の回復にもかかわらず、2013年に落ち込みをはじめている。振幅の大きさは輸送手段にも観察され、自動車生産の景気変動への感応度は大きい。これに対し、化学は2015年に生産を伸ばしており、このことは輸入代替産業の恩恵を示唆している。すなわち、2014年以降の危機はこれまでの危機と違い、産業部門間での違いを強く反映しており、落ち込む部門と落ち込まない部門の両方が並存しているところにも危機の特質が見られる。

生産の変動は外国貿易に反映する(図 I -6)。外的ショックから外国貿易は2014年に減少するが、とくに2015年第1四半期以降の落ち込みは著しく大きい。輸出入ともに低下しているが、輸入は2015年に回復を見せており、貿易収支の黒字幅は減少傾向にある。2014～2015年のマクロ経済指標は2009年危機を想起させるほどに後退を示しているが、消費の落ち込みにリードされているという点では同じ傾向にあるが、部門間の格差が存する点では異なった姿を示している。

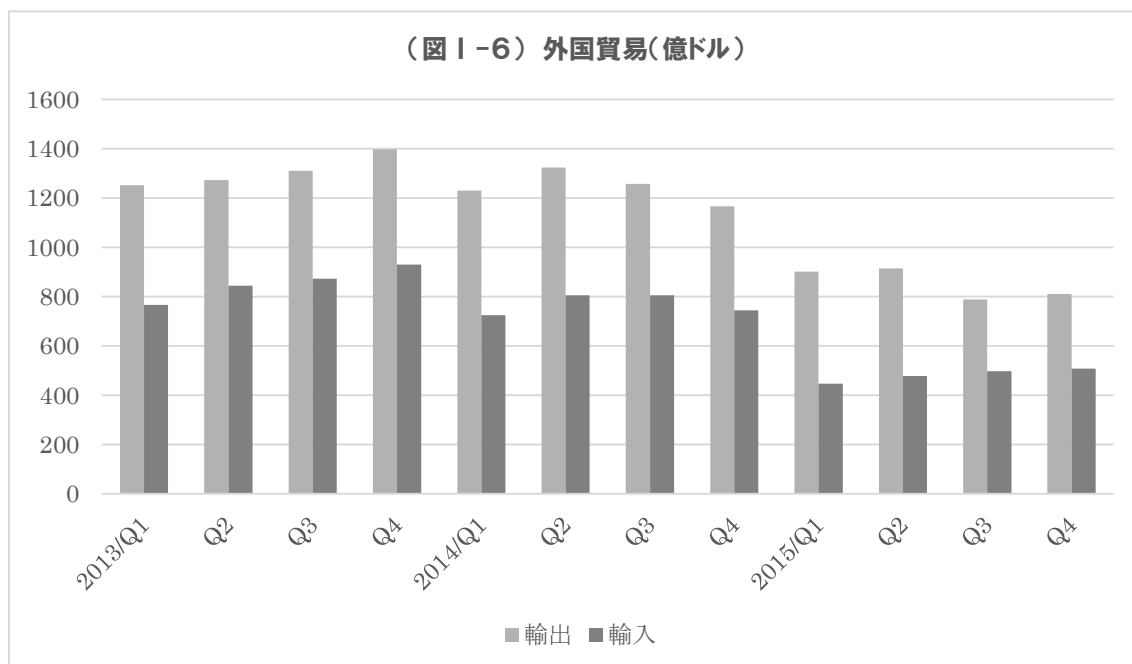
(図 I -5) 産業部門ごとの変動



(注) 2006年を100とした指数。

(出所) ロシア統計局 (<http://www.gks.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

(図 I -6) 外国貿易(億ドル)



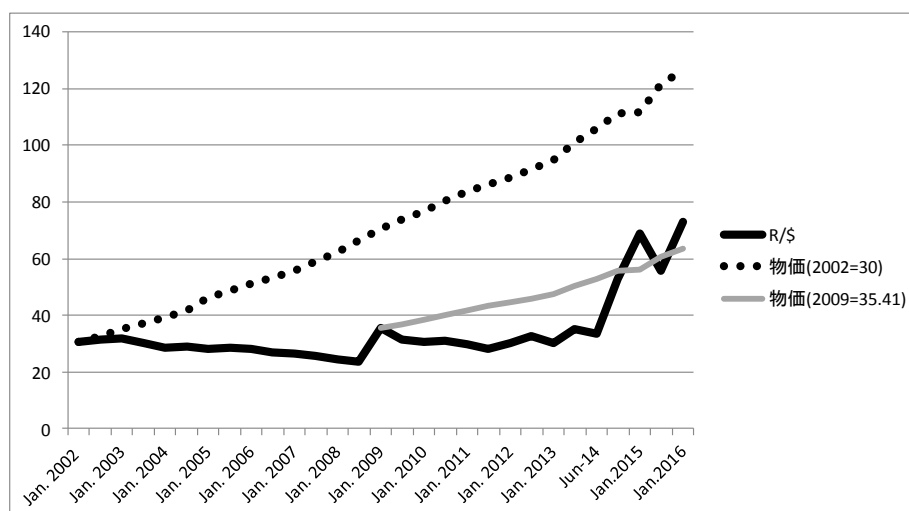
(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

2. 危機の局面－マネーの動き

資源依存経済はインフレ体質を帯びている。2002年初を基準にして、為替レートの変動と物価上昇を示したものが図 I - 7 である。2009年危機時まで二桁の物価上昇を経験し、危機後も2009～2010年は8.8%、2011年6.1%と低下傾向を示したが、2014年に再び11.4%、2015年12.9%と一向に終息を見せていない。政府がインフレ対策を重視し、2017年に4%に終息させるというインフレターゲット戦略はマネーの不安定性を除くことがロシア経済の最重要課題であることを示唆する。この図で注目すべき点は、為替レートの変動であり、概して言えば、通貨ルーブルは油価と相関関係にあり、油価が上昇すれば通貨高になり、油価が下落すれば通貨安になる。図 I - 3 は油価と為替レートの変動がおおむね一致していることを指し示している。あらためて、図 I - 7 は2002年を起点にして、実質の為替レートは高いことを示唆していると同時に、2009年を起点にすると2014年第4四半期以降の変動は通貨安を引き起こしていることも示される。B. May (『RBK』紙、2015.12.25、May, 2016, c.19) はロシアにオランダ病が存在し、2015年まで強大なレントの流入が通貨高を引き起こし、それにより多くの部門で国際競争力を喪失したことを主張している。通貨安下でインフレが生じ、インフレと通貨安との関係では、10%の通貨安が1%のインフレをもたらす(『RBK』紙、2016.1.27)。

同時に、ロシアのインフレは必ずしもマネーサプライに起因するわけではなく、外的な環境に強く依存していることを示しており、図 I - 8 は概してロシアのマネーサプライは大きくなく、その規模にかかわらずインフレが生じており、金利がインフレにリンクしていることを示している。さらに、図 I - 9 は金利変動を指し示しており、ロシアの基軸金利はインフレ抑制を目的に設定されているが、実効金利は必ずしも高くなく、2011年までの危機からの回復期にはマイナス金利を、そして2014年末の金利引き上げ後の引き下げによりマイナスになっていることが明らかになる。

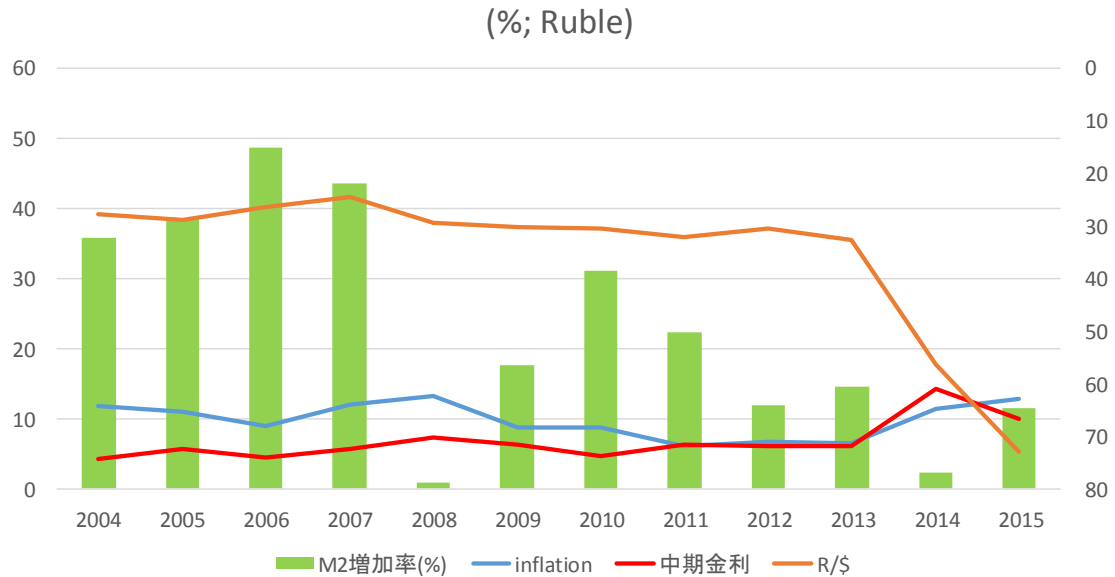
(図 I - 7) 物価と為替レート変動



(注) Ruble/USDは1ドルのルーブル額。物価はconsumer price indexで、2002=30とした指数。

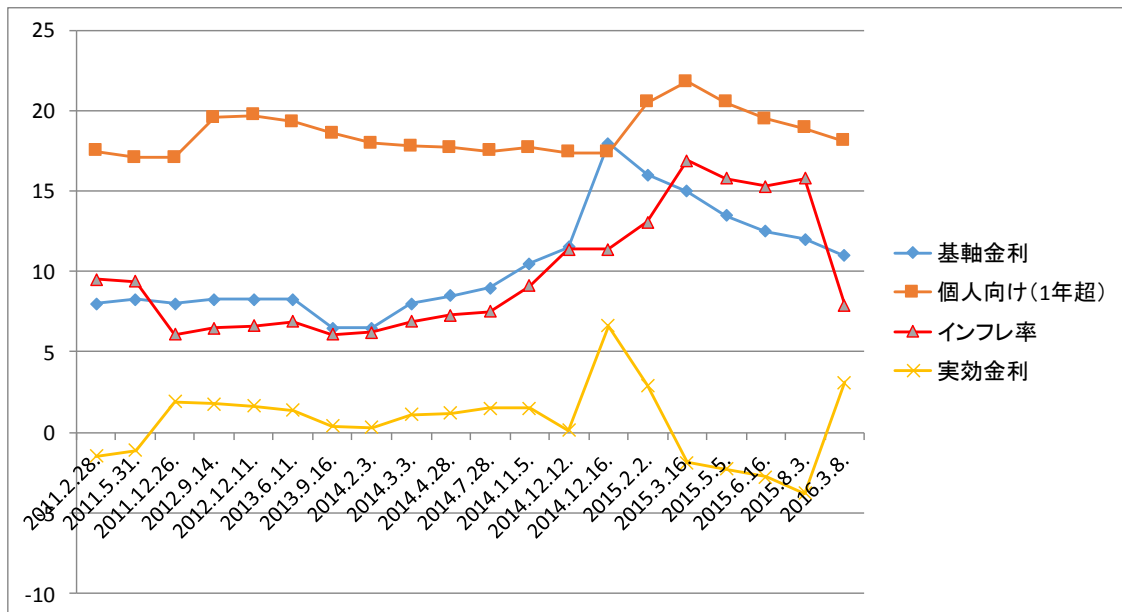
(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

(図 I-8) マネー変動 (左軸%, 右軸ルーブル)



(注) M2増加率、インフレーション、中期金利はすべて左軸で%、為替レート (R/\$) は右軸でルーブル。
(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

(図 I-9) 金利変動(%)



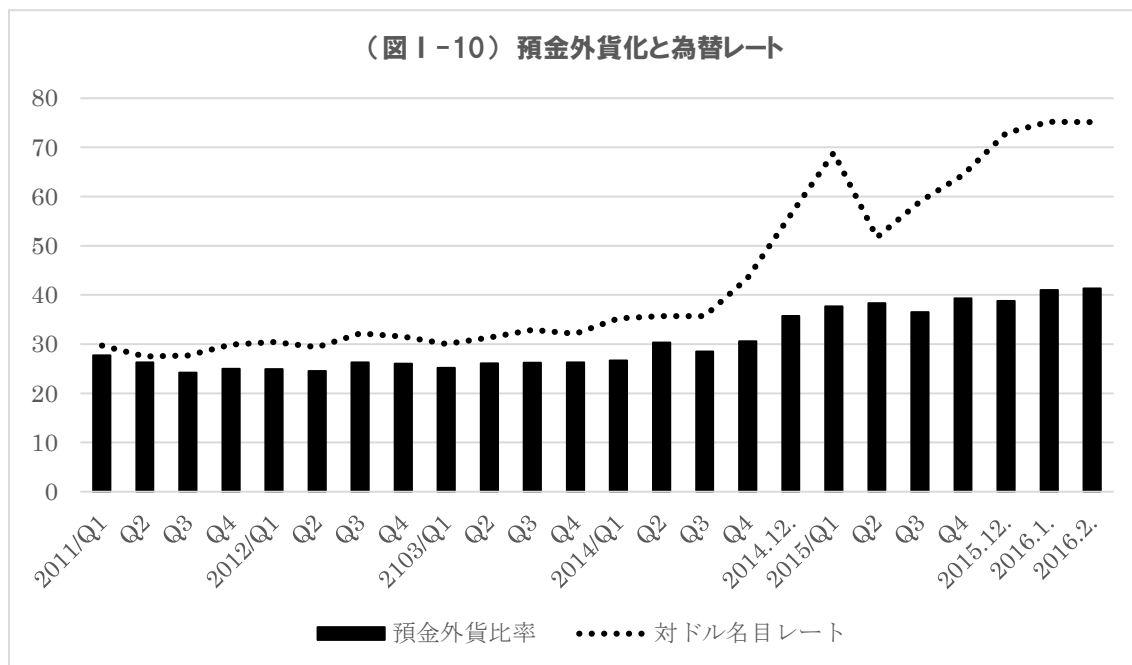
(注) 実効金利は基軸金利からインフレ率を減じた比率。
(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

貿易黒字は外貨の売却により、インフレを引き起こし、中央銀行はインフレ抑制を主たる政策目標に置く。ロシアは2014年11月5日コリドールを廃止しかわりにフリーフロートに移行するとともに、同年のインフレターゲットの導入により、中央銀行は為替コントロールよりも金利操作に重点を置いた通貨政策を講じている。金利政策と通貨政策の一体化が生じたのである。著しい

為替変動は大規模な危機を伴う以上、中央銀行はそれに対する有効な安定化政策を講ずることが求められる（Горюнов, Дробышевский, Трунин, 2015, с.59）。

制裁における最大のショックは安価なマネーへのアクセスが困難になり、これまで国際市場で調達された資金の取得が困難になっただけでなく、その返済も求められている点にあり、以下では外的ショックによって生じた危機のあり様をマネーの側面からより詳細に概観しておこう（Маневич, 2016）。

制裁下ではあったがなお油価は高い水準にあった2014年第3四半期には、海外での資金調達は困難になり、かつ対外債務支払いが行われ、外国資産は縮小するが、それ以上に対外債務も縮小した。しかし、油価が低下する2014年第4四半期に事情は一変する。予算収入は悪化し、財政赤字を生み、貿易は縮小し、資本の流出（460億ドル）はさらに加速した。まさに、外貨は一方的に流出する流れにあった。この時点での財政赤字は1兆7,784億ルーブル（対GDP比8.9%）で、それは国内債の発行と為替切り下げにより補填された。同時に政策はこの事情に反応する。政府借り入れ増は金利を引き上げ、マネーサプライが不足を補った。ただし、同じ時期にフロート制に移行することにより、国内での外貨投機需要は拡大し、このことがルーブル下落を引き起こす一因にもなった。この時期、家計・企業が銀行の貸し手になり、国内の借り手は政府であった。企業および家計の預金における外貨部分は急増し、預金に占める比重は1/4から2016年には40%超にまで跳ね上がった（図 I -10）。マネーの増加は銀行融資ではなく、財政赤字補填に流れた。



（注）期首の値。

（出所）ロシア中央銀行（<http://www.cbr.ru>）【2016年3月15日アクセス】。

2015年第1四半期に、対外債務返済のピークを迎え、外貨の投機需要は抑えられ、輸入減少から経常収支は黒字を拡大させた。財政赤字は1兆ルーブルを越す水準であったが、それは外貨準

備に賄われ、国内での融資の縮小はマネーサプライの縮小に導いた。その結果、通貨高に転じ、この傾向は第2四半期にも続いた。しかし、再び油価が下落する第3四半期に劇的に変化する。輸入は増加し輸出が減少し経常収支黒字が縮小する。通貨高の条件はあったにもかかわらず通貨安に転じ、それは政策に起因する。中央銀行は外貨準備拡張のために外貨購入に向かい、それが通貨安を引き起こしたのであり、まさに不適切な政策の結果にほかならない。通貨安と予算支出のカットにより予算は黒字化し、それは内外債務返済に振り向けられた。そして、中央銀行は国内の融資ではなく、外貨資産の取得に振り向けた。中央銀行は、国内融資の縮小と通貨安の二重のショックを引き起こしたのであり、リセッションは継続した。銀行の貯蓄・投資を仲介する機能は働かず、この点は予算の支出削減、通貨安と並んで景気悪化要因になった（Маневич, 2016, c.47）。第1四半期に過度に縮小したマネーはロシアの慢性的な流動性不足をさらに悪化させたのである。第4四半期には、油価の下落、対外債務返済もまた続く。外貨需要から通貨安は続き、財政赤字もさらに深刻になる。それでも、2015年12月時点では反危機ファンドが必要とは認識されなかった（『RBK』紙、2016.1.27）。

マネーの側面からは、通貨安、（投資財）輸入低下、高金利、財政支出削減が経済成長を引き下げる要因に挙げることができる（Маневич, 2016, c.49）。

通貨安は油価と直接リンクされやすいが、実際には自動的に依存するわけではない。2015年の中央銀行の外貨買い政策に見られるように、油価が安定しているときにも通貨安は生じうる。しかし、概してロシアでは油価と為替レートには相関関係があり、高油価は通貨高をもたらす。2014～2015年の通貨安はその分だけ輸入の高価格化を引き起こし、ルーブル安を上回る規模で輸入規模の縮小を引き起こした。その結果、投入財・機械の輸入の下落から投資低下、景気後退を引き起こす。ロシアでは、通貨安は収入の外貨を売却することでルーブル収入の増加をもたらすはするが、輸出収入の増加には直結しない。パイプラインなどインフラへのアクセスが制約されていること、価格弾力性が低いこと、反ダンピング措置にぶつかることなどが理由である（Ершов, 2015, c.16）。

中央銀行は利子率とマネーサプライによってインフレ政策を講じているが、過剰需要ではなく、通貨安に起因するインフレの場合には、利子率の引き上げがインフレ抑制に働かない。2014～2015年は、国家借入の増大が金利の引き上げをもたらし、それが融資・成長に負に働く。

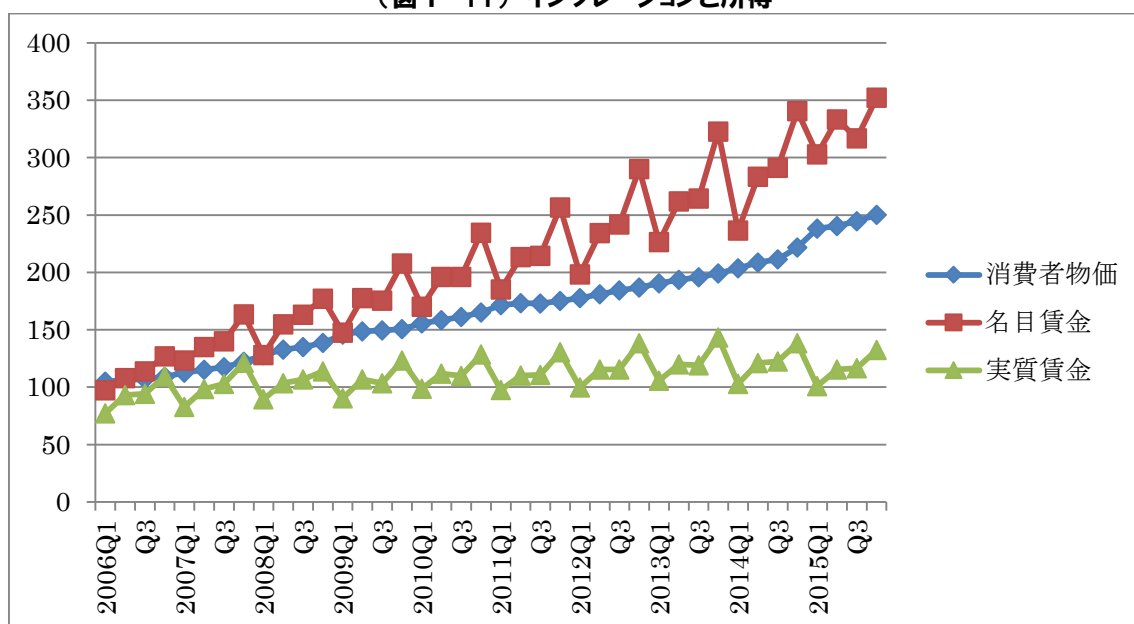
最後に、通貨増発ではなく、コストプッシュインフレは生じているのだろうか、観察しよう。図 I -11は、インフレと賃金上昇の相関を指し示しているが、名目賃金はインフレ率を上回り、実質賃金はわずかであるが上昇している。賃金はインフレを加熱させる方向に働いている。もっとも、2014年以降の変化は、賃金がインフレにまったく追いついていないこともあらわにしている（図 I -12）。名目賃金は2014～2015年の2年間に20%下落し、実質賃金は60%近く低下しており、2014年の危機は貧困化を伴ったものであることも明らかになる。実質賃金の下落は消費の落ち込みに直結し、経済成長の急落を引き起こす要件になっている。

図 I -13はGDPに占める賃金・利潤の大きさを指し示しているが、2000年代に賃金の比率は安定しており、2009年危機時に上昇し、2014年の危機ではそれほど大きな変化は生じていない。一

方、利潤の比率は2000年代に微減を示しており、2014年危機においては上昇を観察することができる。通貨安は必ずしも資源の再配分を引き起こしたわけではないが、企業の採算性の改善は生じている（Миронов, 2015, c.14-15）。

では、利益はどこへ向かうのか。企業は投資を拡大させているわけではなく、むしろ低下を引き起こしている（図 I - 3、図 I - 4）。農業や製造業で輸入代替が観察されても、投資が増やされたわけではなかった。投資に向かわない利潤は、制裁という外的ショックの中で、債務返済に振り向けられた。そこで、次に、マネーから見える危機を国際金融の側面から描いてみよう。

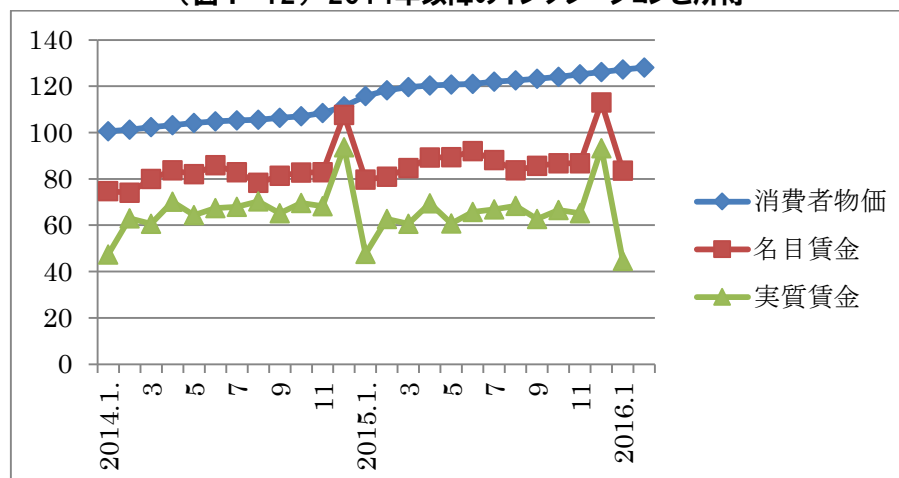
（図 I - 11）インフレーションと所得



（注）2005年第4四半期を100とした四半期ごとの指数の変化。

（出所）ロシア統計局（www.gks.ru）【2016年3月15日アクセス】。

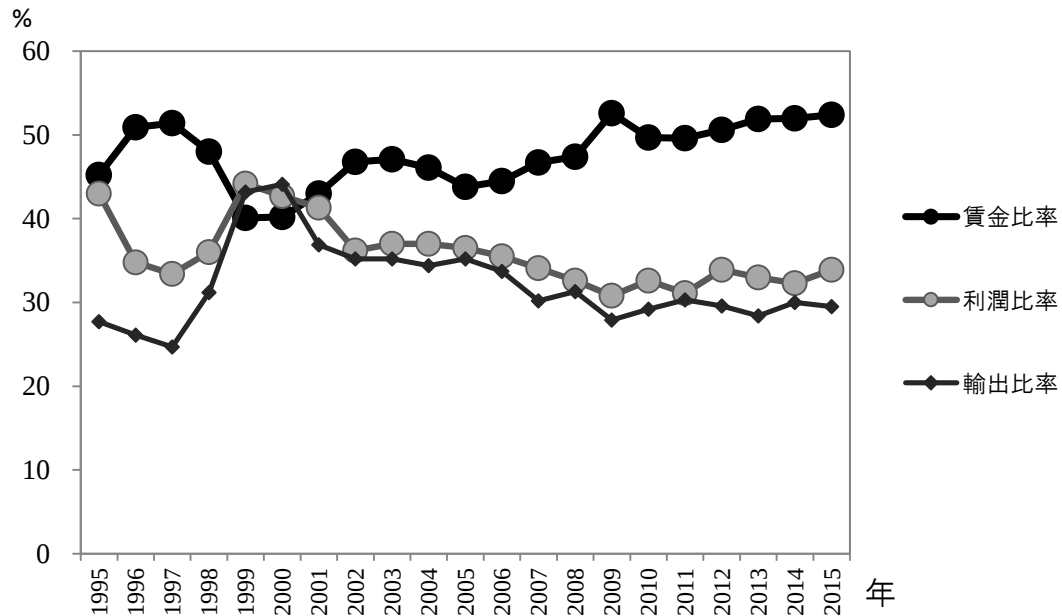
（図 I - 12）2014年以降のインフレーションと所得



（注）2013年12月を100とした毎月の指数の変化。

（出所）ロシア統計局（www.gks.ru）【2016年3月15日アクセス】。

(図 I -13) GDPにおける賃金と利潤の動きおよび輸出比率(%)



(注) いずれもGDPの分配アプローチでの項目をGDP総額で除した大きさを示している。

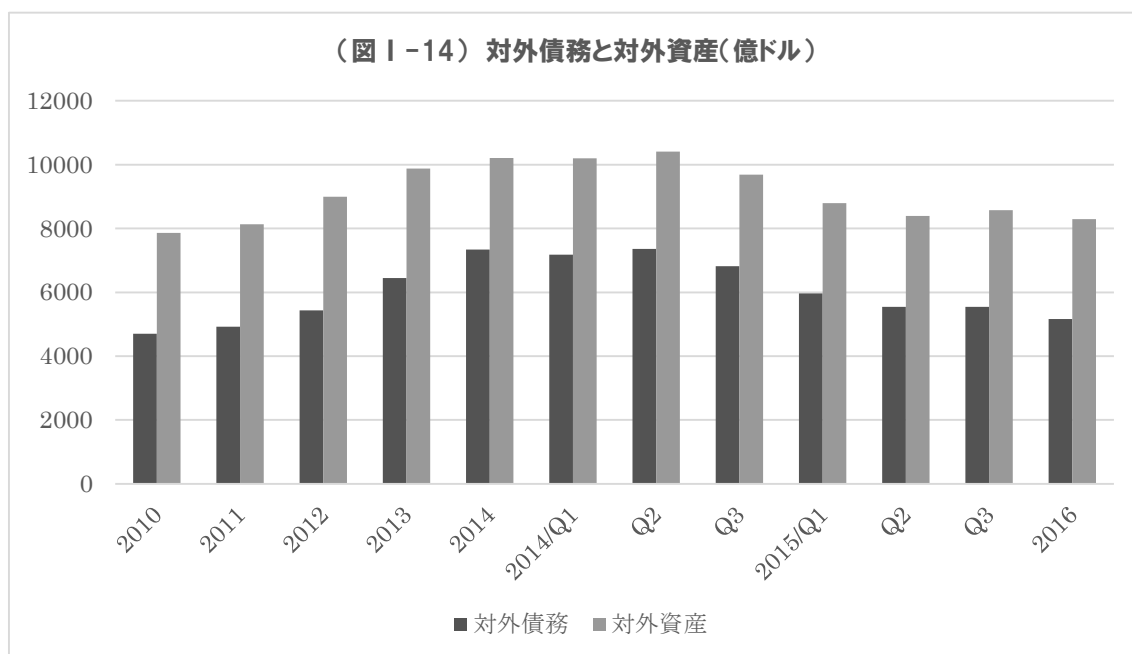
(出所) ロシア統計局 (<http://www.gks.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

3. 危機の局面－国際金融から

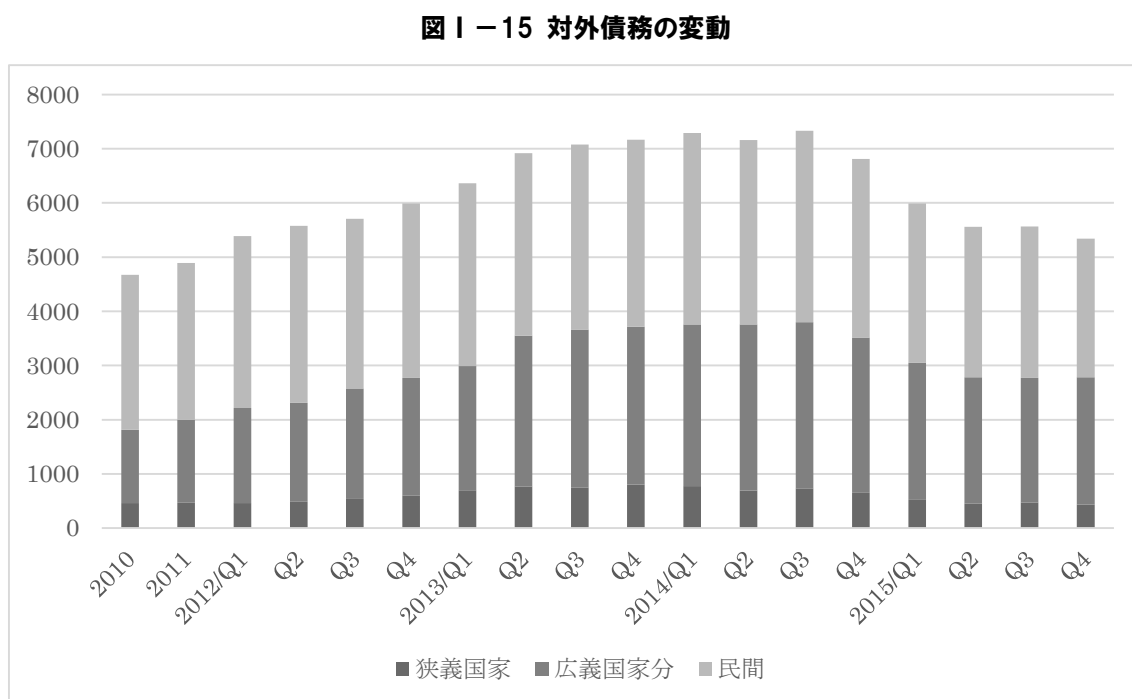
ロシアのマネーは国内金融と国際金融を結びつけたパラレル経済を作り上げていることは周知の事柄であり、多くの企業・銀行は企業内金融を国際的にも国内的にも編成して、資金を流通させている。オフショアがその結節点であり、かつ石油・ガスの国際市場とともに、先進諸国の安価なマネーの流入が経済成長を支えてきた（溝端、2015）。

外的ショックは貿易の急減をもたらしたが、同時に海外からの資金調達が困難になることで、対外資産が縮小し、かつ利潤を返済にあてることで対外債務もまた減少した（図 I -14）。2014年第4四半期に縮小が始まり、2016年初の対外債務は5,000億ドルほどで2011年水準に戻っている。対外債務の変動（図 I -15）は、2009年危機後2010～2014年に全体として60%近く増加し、その後わずか1年余りに30%分下落したことになり、その変化は政府・中央銀行の債務だけでなく、国家企業・銀行、さらには民間まで主体の差はないが、とくに政府・中央銀行分の縮小が目立つ。

債務の減少は外貨の流出を意味し、返済が強制される場合には当然外貨購入が行われ、それは通貨安を促すことになる。さらに、ロシアでは危機時に民間資本の流出、資本逃避が拡大する。図 I -16、図 I -17は年間1,500億ドル規模で流出していること、2014年第4四半期に銀行、企業いずれにおいても大量に流出していることが明らかになる。2015年末に相対的に正常化していると思われる。



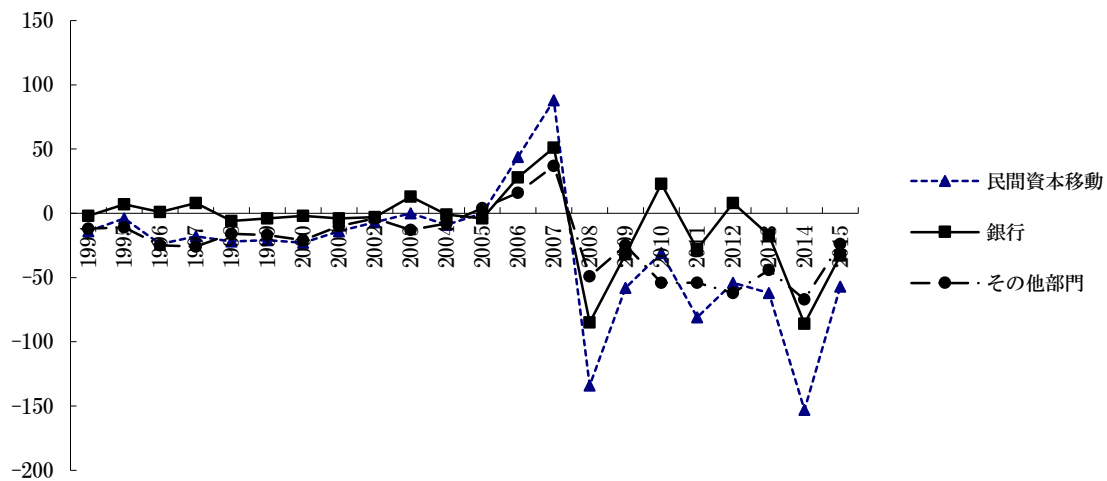
(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年 3 月 15 日アクセス】。



(注) 狭義分は国家管理機関＋中央銀行分、広義国家分は政府が50%以上参加した企業・銀行分のみ。

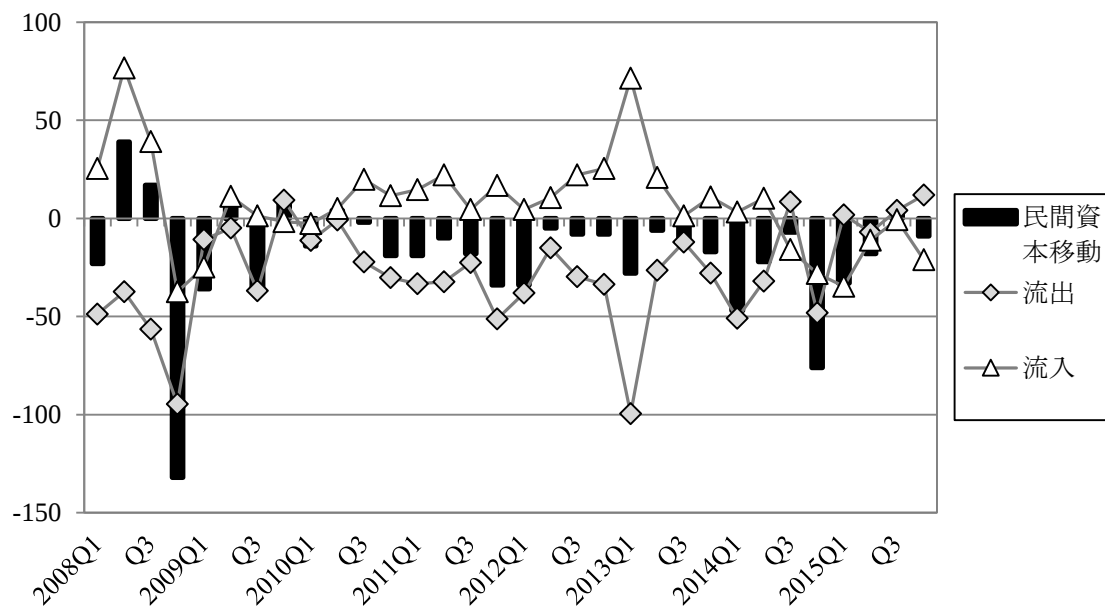
(出所) ロシア中央銀行 (www.cbr.ru) 【2016年 3 月 15 日アクセス】。

(図 I-16) 民間資本移動(10億ドル)



(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

(図 I-17) 民間資本移動(四半期ごとの変動、10億ドル)



(注) 民間資本移動は、流入から流出を差し引いた分。

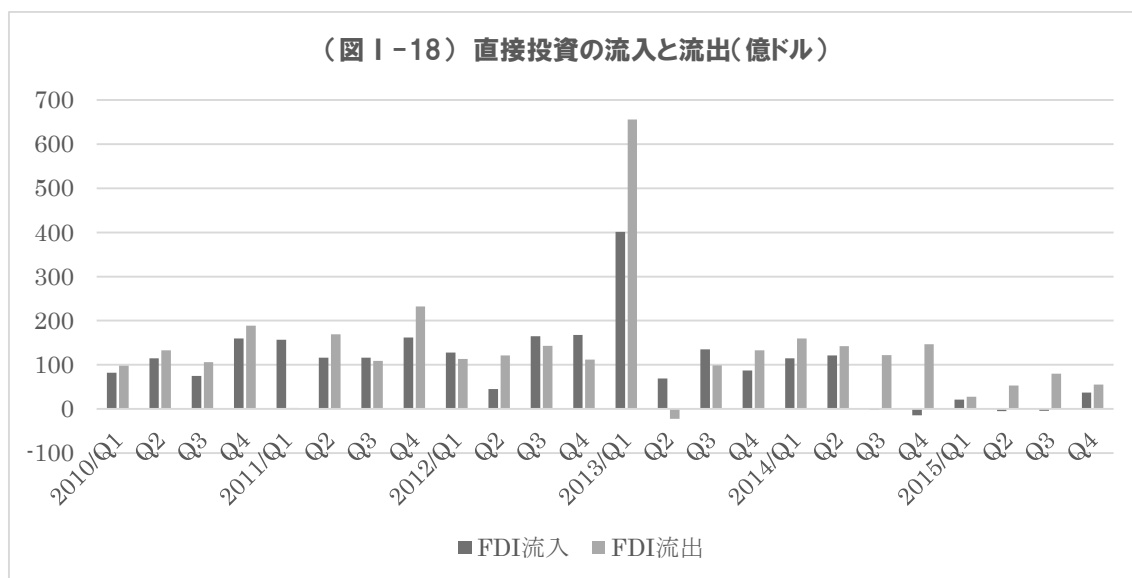
(出所) ロシア中央銀行 (<http://www.cbr.ru>) 【2016年3月15日アクセス】。

直接投資にもまた、変化が観察される(図 I-18)。ロシアの直接投資は、対内と対外がバランスされているように変動しており、2013年第1四半期には400億ドル規模で流入し、600億ドル規模で流出したが、いずれの増加傾向を示してきた。こうしたバランスにはロシア企業・銀行の還流も含まれ、ロシアの多国籍企業行動の独自性を指し示すものである(溝端、2012)。図 I-18は危機の開始以前に2013年から急減しており、特に2014～2015年にロシア向け直接投資がゼロになり、ロシアからの直接投資も低調になることを示している。民間資本移動と直接投資は2014～

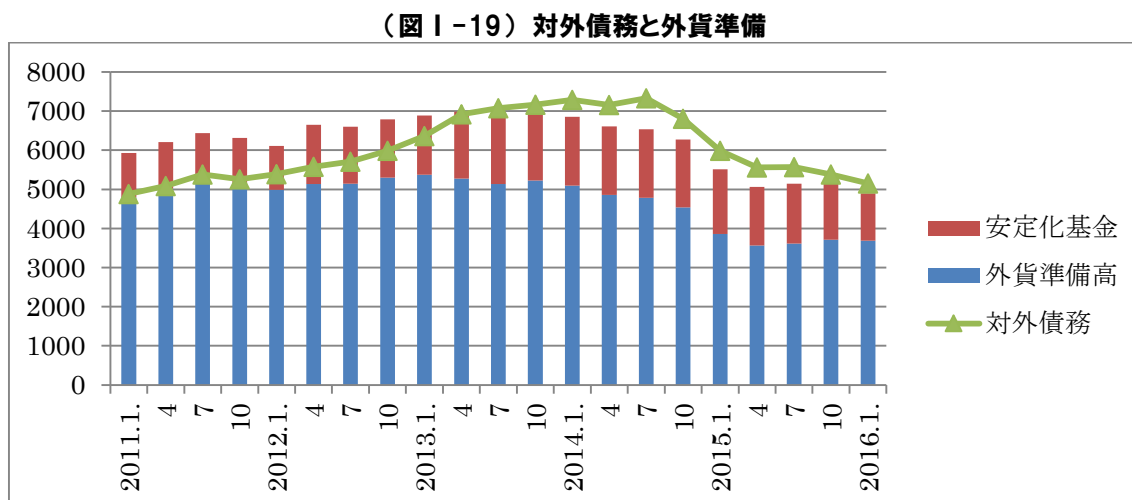
2015年危機によって流入は限られるとしても流出がとまった点において危機の効果を見出すことができる（『RBK』紙、2015.12.25）。

マネーの不足、経済危機はロシアの外貨準備に直接影響する。図 I -19は対外債務の減少とともに外貨準備が急減していることを明確に指し示している。制裁後に外貨準備が国内の危機対応に用いられた結果ともいえる。このうち、安定化基金を構成する準備基金は石油・ガス収入が不十分な場合に利用され、もうひとつの国家福祉基金は年金などに利用されるが、いずれも2014～2015年危機時に利用され、2014年12月初から2016年初の期間に470億ドル減少している⁶⁾。

さらに、インフレから政府はマネーサプライに消極的であるが、ロシアの通貨流通規模はそれほど高いわけではなく、対外市場からの経路が細るなかで量的緩和が重視されている（『エクスパート』誌、2015.10.26-11.1、No.44）。



（出所）ロシア中央銀行（<http://www.cbr.ru>）【2016年3月15日アクセス】。



（注）安定化基金は国民福祉基金と準備基金の合計額。単位は億USドル。

（出所）ロシア中央銀行（www.cbr.ru）【2016年3月15日アクセス】。

対外債務が縮小し、国際金融から距離を置くことは、資金調達の困難さという点では否定的に見られるが、ロシアに新しい資金調達の経路を形成するという点では肯定的にも評価される。そのうえマネーの流れそのものを拡大することを求める見方も政府のなかで強い。マネーの流れは少なくとも国際金融から国内金融にシフトしており、制裁が国家機関に及ぶ限り民間セクターの活動領域は拡大している（『RBK』紙、2015.12.23）。それゆえに、危機には市場経済化を進める副次効果もあることを確認しておこう。

4. 新しい危機の要因

2014～2015年危機は、1998年ロシア金融危機や2008～2009年世界経済危機伝播とだけでなく、歴史的にソ連末期の1980年代後半期と比較される（B. May、『ヴェードモスチ』紙、2016.2.16）。油価の下落、歳入の縮小による予算のショック、成長テンポの低下、地政学的対立の存在、エリートによる新しい経済成長モデルの探求といった点で共通しているが、市場の存在、資源依存の大きさ、対外債務規模、国際金融とのかかわりなど両者の違いもまた極めて大きい。新しい危機における最大の要因は地政学的要因を含む外的ショックであるが、それに対応する政府の政策ミスもまた危機要因になる⁷⁾。外的ショックのうち油価の下落はすでに考察しているので、ここでは制裁に限定して考察し、さらにその背後にある構造要因に光を当ててみよう。

（1）制裁の経済効果

2014年3月の制裁と対抗制裁がロシア経済に及ぼす影響は、エネルギー・資源への依存が大きい経済構造を前提にして、必ずしも量的にも質的にも正確に測定されているわけではない。そのうえ、制裁は期間延長され、12月には対トルコ制裁も加わり、そのうえ制裁の内容それ自体に個人に対する制裁も企業・部門に対するそれも含まれていることも影響の測定を困難にする⁸⁾。最大の制裁は、制裁対象銀行・企業⁹⁾に対する1カ月以上の借入禁止にあたる金融制裁であり、実体部門への波及経路には、消費を抑制し貯蓄性向を高める不透明性の高まり、借入の困難さによる投資の制約、輸入品に依存する部門での生産低下がある（Улюкаев, Мау, 2015）。

金融制裁の効果は次のように分類される（Гурвич, Беляков, Прилепский, 2015）。直接効果は借入の制限を意味し、借入対象を非制裁国、例えばアジア諸国に置き換えることができるが、先進諸国に比して規模の制約と先進諸国の制裁に対する反応からその転換は困難である。間接効果は、地政学的な緊張に起因するリスクにより内外資本にとりロシア経済の魅力を失うことを指し、資本の純流入の低下が観察される。直接投資の流入は減少し、資本逃避を含め資本の流出部分が増加する。直接と間接の区分は必ずしも明確ではなく、制裁対象の銀行の債務返済は直接としても、制裁にない銀行のそれは間接と理解される。

制裁に対する反応もまた制裁効果に含まれる。制裁が特定の個人あるいは企業に具現化し、対外債務の返済を求められる以上、国内で債務返済のために外貨を購入したり対外資産を売却し

て返済するといった反応も制裁効果に含まれ、そうした反応はルーブル安を招くなどマクロ経済への影響を避けられない。さらに、副次効果として、資本の純流入が減少することで、為替レート、価格、輸出入、生産・投資、外貨準備にも影響が生じる。

概していえば、制裁後に特に国家セクターを中心にして、対外債務返済が進み、海外からの借り入れは低下し、銀行・企業の資金繰りが悪化した。それは制裁だけに起因したわけではなく、油価、オフショアと政府の反オフショア政策（溝端、2015）もまた含まれている。

以上の分類から、Гурвич, Беляков, Прилепский（2015, c.15-25）は2014年第3四半期に注目して、対外借り入れが年間ベースで600億ドル低下し、その3/4は銀行によるとみる。また、直接投資は88億ドル分正常値を下回り、証券投資は17億ドル分低下している。さらに、国家セクターの借り入れ62億ドル、対外直接投資分26億ドル、対外証券投資分5億ドルそれぞれ縮小し、外貨資産・その他資産の縮小もそれに加わる。この結果、金融面での制裁の影響は2014年に外国資本の流入不足1,380億ドル、対GDP比7.3%で、その28%は銀行、18%は国家部門、54%は非金融部門にあたる。ただし、制裁のプラス効果として、資本逃避の縮小から、外国資本流入減少の純効果は年換算で1,160億ドル。対GDP比6.2%となる。もっとも、これを2015年上半期まで引き伸ばし、制裁の1年間で見れば、上記の不足部分は1,128億ドル、720億ドルになり、制裁効果は低くなる。

2014年バレル97.6ドルという高い油価で計算したものを、油価下落シナリオを反映させて、Гурвич, Беляков, Прилепский（2015, c.25-33）は2015～2017年の中期的な影響を推計する。結果は、金融制裁は概して油価に影響されないが、低油価の場合には制裁の影響は高油価の場合よりも増幅され、制裁は油価の下落に強く影響する。すなわち、制裁と油価下落はシナジー効果を持っている。上記期間に低油価下の制裁効果は、GDPを2.4%、投資を5%引き下げ、消費者物価を4.1%押し上げる。

これまで制裁を金融面に注目して考察したが、制裁をロシアの輸入制限ととらえれば、輸入代替効果は制裁の正の効果と見ることができる¹⁰⁾。効果は輸入低下後1～2年に生ずる短期効果と3～5年後の中期的効果に分けられるが、輸入代替部門も海外からの安価なマネーに依存していたことを考えれば、そもそも制裁の効果は小さい。Афонцев（2015）はロシアの現実を悲観的に見る。追加投資を行わずに生産の拡張を行うことはできず、実際稼働率の水準は高く、逆に実質賃金の下落と需要の減退は負に働く。それどころか、輸入代替が価格上昇を招くことを警戒する企業は多く、これはとくに食品、軽工業、機械工業に目立ち、そのうえに代替化に伴う質の低下、コスト上昇もリスクと見なされる。

輸入代替効果が大きいのは、金属と農工部門（食品、畜産）であり、いずれにおいても制裁によって輸入が制約され、内需がその成長を支えた。これに対し、化学、薬品、木材加工、製紙部門では制裁は輸入代替の刺激にはならず、むしろ為替切り下げが国産品に対する需要増をもたらしたが、同時に通貨安は輸入設備・材料の価格を引き上げ正の効果を相殺する。機械工業、国防部門も制裁の追い風を受けるように見え、内需と政府発注が支えになるが、ここでも西側技術へのアクセス制約や高価格化および国際分業からの締め出しは輸入代替には負の効果を指し示す。とくに、ロシアの有力産業といわれる航空宇宙部門は西側技術依存が大きく、効果はない。

軽工業は輸入禁止の恩恵を受けたが、国際競争力の欠如から輸入制限のない分野では効果はなかった。政府は、農工部門、機械、国防部門で輸入代替を促す政策を講じたが、総じてその効果は限られている。「輸入代替プログラムの実施は、金属、農工コンプレクス、機械工業の個々の分野にとって魅力ある戦略ではあるが、輸入代替が大規模な生産増をもたらすという見込みには根拠がない」（Афонцев, 2015, с.34）。

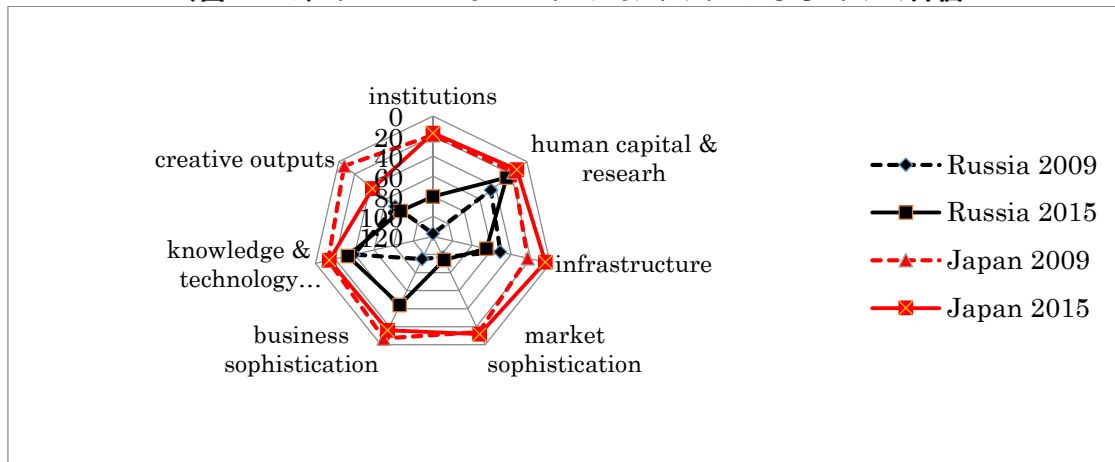
（２）構造危機ロシア

ロシア経済の成長・危機は資源（石油・ガス）に大きく依存しているが、それはロシアの成長軌道を独自のものとした。前財務相で市民イニシアチブ委員会を率いるA.クドリンはそれを「輸入された成長モデル」（Кудрин, Гурвич, 2014, с.12）と呼び、それを支える油価、資金流入、投資期待に逆流が生ずると負のスパイラルに転ずる。2014年に危機が深刻化する背景には、油価の下落と、西側の経済制裁とそれに呼応するロシアの制裁による資金流入の制約、投資期待の縮小が強く影響している。油価下落の影響は大きい、それ以上に西側金融との切断はロシアにとっての資金循環に亀裂をもたらしたのであり、安価なマネーの流入が阻まれることで、危機はより深刻なものになった。

外的ショック以前に成長率は2012年より減速しており、それゆえにMay（2016）はレント経済成長モデルの危機と見なす。石油・ガスを軸とする資源・エネルギーの輸出を基盤にした経済による所得再配分モデルでは超過利潤に相当するレントが経済構造を改革する原資になるが、それが行われてこなかったために潜在成長力の低下を招き、オランダ病に陥る。さらに、こうした成長モデルは近代化・イノベーションを困難にする（『RBK』紙、2016.1.4）。つまり、経済構造の多様化をもたらさず、エネルギー・資源依存を強める構造要因が存しており、投資を拡大し、非資源収入が増大する構造改革が必要になる。政策の中軸に位置する中央銀行はインフレターゲットの設定からインフレのみに関心を持つと批判されるが、そこでも投資と経済成長を刺激することが政策に含まれおり、すべての官庁で構造改革が必要視されている（『エクスペルト』誌、2016.2.22-28、No.8）。無論、こうした改革を妨げる要因として、国家のガバナンスの拙さをあげることができる（『RBK』紙、2015.12.23）。

構造危機は制度設計に依存している（May, 2016, с.29）。政府の介入の大きい経済制度において、レントが政府系企業・銀行の補助に傾斜し、市場にかかわって政府発注が危機回避の経路になりやすい。構造転換を進めるための制度は働きにくく、このことはイノベーションの後進性にも色濃く反映する。WIPO, INSEADのデータ（図 I -20）はロシアにおける人的資本や知識アウトプットにおいて相対的に優勢が存するが、市場の洗練度やインフラストラクチャといった市場の制度そのものが構造改革の足かせになっていることを意味している。

(図 I-20) グローバル・イノベーションインデックスによるロシアの評価



(注) イノベーションにかかわり、sub-indexは5つの柱があり、innovation output sub-indexにはknowledge & technology outputs and creative outputsの2つの柱がある。

(出所) WIPO, INSEAD, *Global Innovation Index* 2009/2010 and 2015.

5. 液状化する経済構造

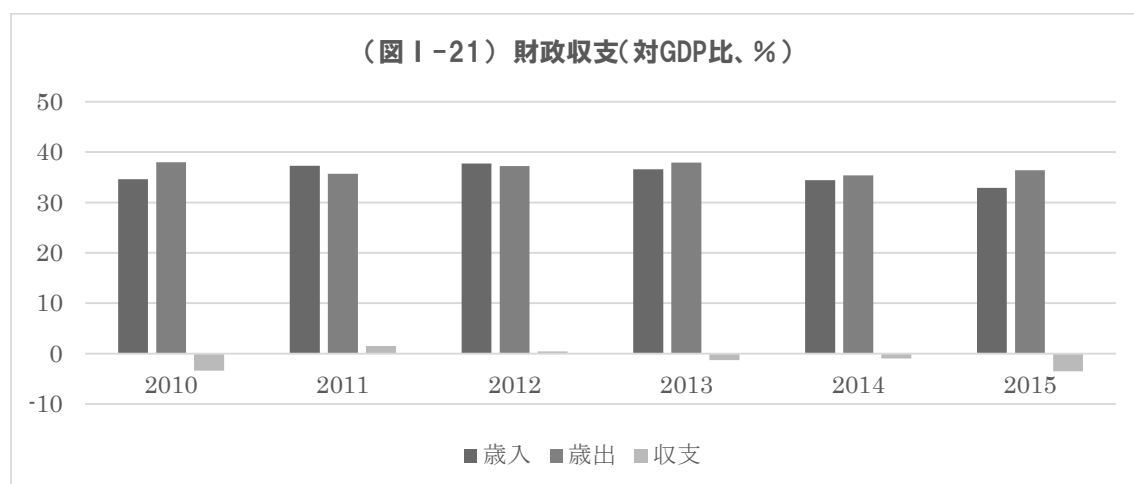
2014～2015年危機はカタストロフィーとさえ指摘されている。このことは、過去の危機以上に目下の危機が国民の生活様式そのものに深く影響していることによっている。ここでは財政と社会のふたつの側面から危機が深化し、経済構造が液状化する様を描き出そう。

何よりも危機が深化する最大の経路は財政赤字、財政負担能力の低下である。ロシア経済の政府依存が大きいために、また直接に財政が油価に連動しているために、赤字財政への転落はそのまま危機の深化に相当する。

図 I-21は統合予算（連邦予算＋地方予算）における財政収支をあらわしているが、歳出規模は安定しているが歳入規模が2012年から低下し、財政赤字が続いており、その規模は2015年対GDP比3.5%にまで悪化している。言うまでもないが、歳入で見れば、一貫して石油・ガス所得は黒字だが、非石油・ガスは赤字を計上しており、それは対GDP比10%を越している。（『ヴェードモスチ』紙、2016.2.25）。特に、ウクライナ危機にかかわっては、クリミア併合そのものも歳出増の要因になる。そのために、2015年には歳出の10%カット（凍結）も実施され、公務員削減や年金受給年齢の引き上げによって歳出規模を抑えるだけでなく、ガソリン税など消費税の引き上げなどの増税と民営化収入の拡大といった歳入規模の拡大も指向されている。

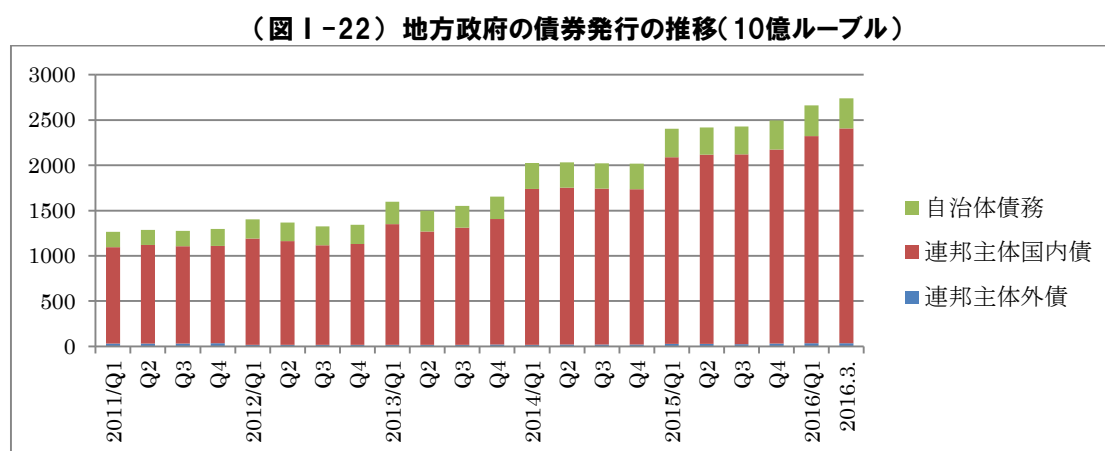
しかし、最大の赤字補填源泉は国債である。国際金融へのアクセス、すなわち対外借り入れが制約されているために、国内での債券の発行による資金調達が増大している。国内債は2011年から2016年の5年間に2.9兆ルーブルから7.3兆ルーブルに増大しており、とくに2014年に発行規模は著しく拡大している¹¹。言うまでもないことだが、国債の発行規模が増大し、市中で消化した場合、それだけルーブルを吸い上げるクラウディング・アウト効果を伴う。問題は、国家全体に赤字規模が増大しているが、連邦予算の赤字以上に地方財政における赤字が深刻化している点

にあり、それは新しい危機の結果ではなく、2012年5月社会的支出の地方への移管、2013年公務員給与の引き上げに関する大統領令を契機に悪化している点にある。予算のバランスを失い債務を重ねることから、雇用削減のリスクが高まることから、連邦からの支援が困難になることから、地域は新しい危機の局面に入ったのである（『エクスパート』誌、2015.12.8-14、No.50、Зубаревич, 2015, с.49-50）。地方財政危機は、80を超す自治体が大規模な赤字を計上し、連邦主体も地方自治体も債務を膨張させていることで明らかになる（図 I -22）。2015年初に連邦主体と地方自治体の債務総額は2.4兆ルーブルで、それは税収分の1/3を超えており、47連邦主体では1/2を上回っており（Зубаревич, 2015, с.43）、文字通り地方自治機関は、資源と都市規模で税収の大きいモスクワ市、サンクトペテルブルグ市、チュメニ州、ハンティマンシ自治管区、ヤマロ・ネネツ自治管区、サハリン州などの地域を除いて、財政再建団体化していると言っていいだろう（Н.Зубаревич, 『Profile』誌、2016.3.7、No.8）¹²⁾。外的ショックによる通貨安およびインフレは、実質所得を引き下げ、地域間格差を広げ、さらに連邦財政の赤字化は地方に対する移転資金を制約している。



（注）統合予算。

（出所）ロシア統計局（<http://www.gks.ru>）【2016年3月15日アクセス】。



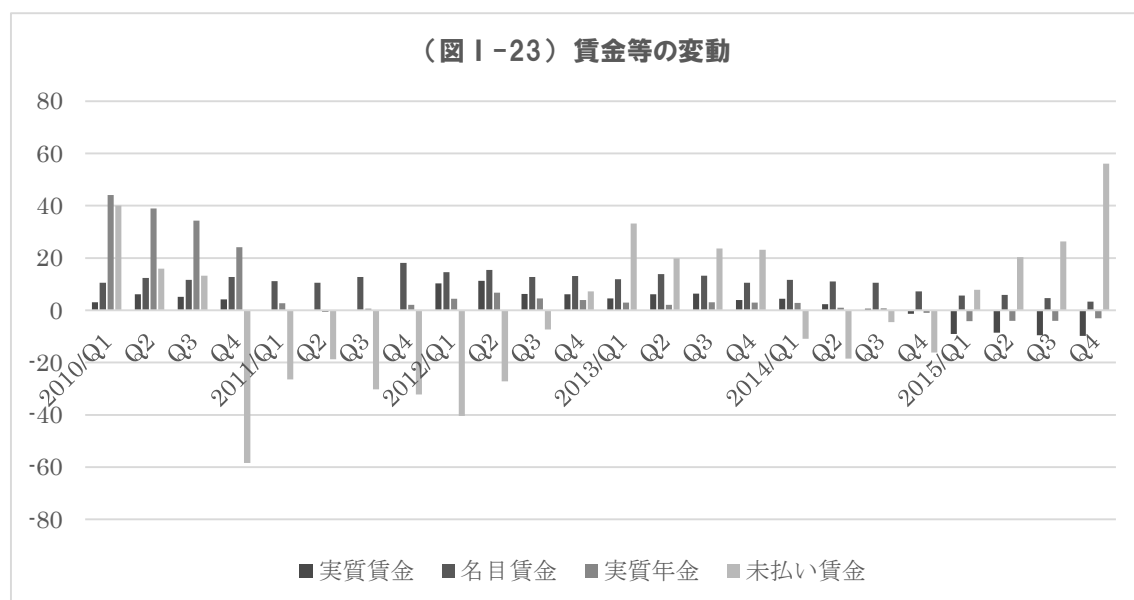
（注）期首の値。

（出所）財務省（<http://www.minfin.ru>）【2016年3月15日アクセス】。

地方政府が担う最大の業務は住民向けサービスである社会的保護に相当するが、地方財政危機はその実施を困難にする。16の連邦主体でのみ名目上財政は低下したに過ぎないが、教育への支出が減じられたのは46主体、文化面では50を上回る主体に相当する（Н.Зубаревич、『Profile』誌、2016.3.7、No.8）。

財政、とりわけ地方財政が液状化すると、人々の生活様式それ自体を危機に向かわせる。人々の貧困レベルが悪化しているのである。最低生存水準以下の人口は2,000万人を超え、急激に悪化しており、2015年にロシア人の生活水準はカタストロフィーに陥った。2015年のGDPの低下にもっとも影響したのは家計消費の落ち込みであり、この落ち込み規模は1998～1999年の危機時の大きさを凌駕している。実質可処分貨幣所得は4%下落し、実質賃金は9.5%も低下した。統計局の貧困率は生存水準所得を一人9,452ルーブル、年金生活者は7,781ルーブル（2015年第4四半期）と世界銀行の基準よりは高いがロシアの水準としては著しく低く見積もっているために過小に把握されている。実際には、貧困率は人口の14%ではなく、生存水準所得の2倍規模でとって41%に相当し、この数値は2014年初の31%を上回る。およそ半分の国民は近年生活水準が悪化したと考えており、しかもそうした貧困は子供のいる家庭で、人口の少ない地域で悪化している（『Profile』誌、2016.3.7、No.8）。

賃金は図 I -12にみたように、インフレ率以下の賃金上昇で、実質賃金の落ち込みが危機時に深刻化していた。図 I -23は賃金等の2010年以降の変動を指し示しているが、名目賃金は伸びてはいるのだが、実質賃金も実質年金も2014年以降減少していること、未払い賃金は2012年半ばまで減少したが、それ以降増加し、とくに2015年以降に増加している。



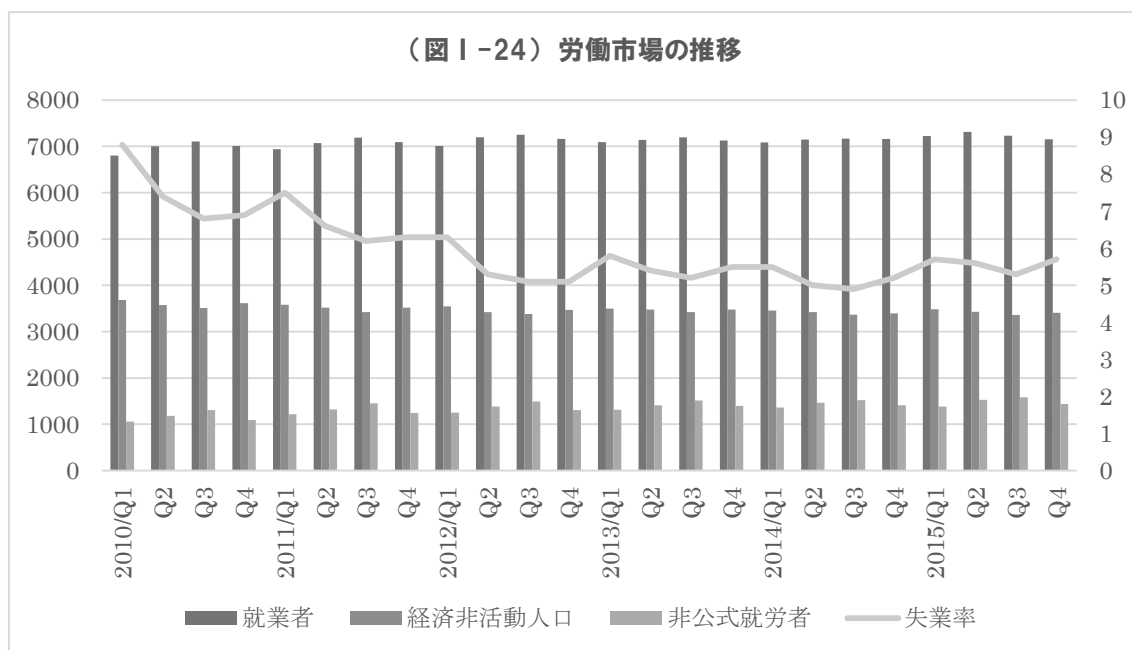
（注）対前年同期比（変動比率）で%。

（出所）ロシア統計局（<http://www.gks.ru>）【2016年3月15日アクセス】。

それでは、ロシアの社会状況を照らし出す労働市場においても液状化は進んでいるのだろうか。1990年代の危機時に、ロシアの労働市場は、独自の危機適合対応が観察された。すなわち、労働市場では、雇用の縮小ではなく、賃金の縮小によって危機に対応しており、従業員は職の喪失の脅威から賃金引下げを受け入れる。こうした雇用保全は非効率な職場の温存も生ずるためにリストラが先送りされる。こうした適合は2009年危機時にも生じ、大企業は国家から金融支援を確保し、それにより倒産と大量解雇が予防された。とくに、こうした解雇介入は企業城下町で行使され、EUに比しても大量失業は顕在化することはなかった。ただし、2009年時には実質賃金の引き下げ幅はそれほど大きくなく、それゆえに2009年対応は1990年代対応を拒否していると見ることもできる（Зубаревич, 2015, c.39-40）。

図 I -24は就業者数が安定的で、失業率が低いことをあらわしている。もっとも、2014年以降失業率は上昇傾向にあり、非公式部門の就労者が増加している。概していえば、労働市場はきわめて安定しており、労働時間と賃金を引き下げることで危機に対応したことが明らかになる。とくに賃金縮小と未払いの増加は1990年代の適合行動を想起させるもので、独自の危機適合行動は保持されていると考えられる（May, 2016, c.28）。

2014～2015年危機は見た目以上に深刻化し、貧困の拡大、所得の低下をもたらし、成長源泉を損なっている。これに対する社会防衛は1990年代のそれへの回帰であり、ロシアに独自の行動が検出され、それは2009年危機時よりも鮮明になっている。



（注）就業者数、経済非活動人口、非公式就業者数はすべて左軸で、万人。失業率は右軸で、%。

（出所）ロシア統計局（<http://www.gks.ru>）【2016年3月15日アクセス】。

6. 経済政策の行方と現場

ロシア経済は危機を深化させながらも、外貨準備とロシアの危機適合行動に支えられて破滅的な結果にまでは至っていない。しかし、経済危機の深化は政策と成長予測に大きく影響しており、危機打開策をめぐる経済政策論争もまた先鋭化している。例えば、A.クドリンは危機がなお先にあると見なし、改革を強調している。対して、Yu.トルトネフは楽観的な立場に立ち、制裁は脅威ではなく可能性を広げるチャンスであり、プーチン支持の高さを重視する（『RBK』紙、2016.1.25）。政策論争は構造改革に関連する以上、長期戦略の策定にも影響する。深化する危機に政策は追いついているのだろうか。

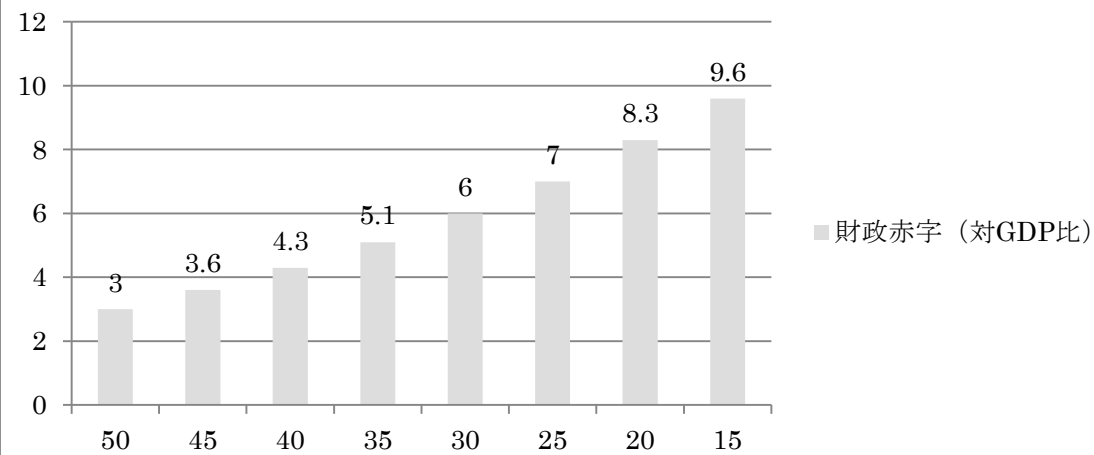
経済政策に関して、経済発展省と財務省が予測・立案を先導する。経済発展省（A.ウリュカエフ）は、油価下落に対応したシナリオを想定したストレステスト分析¹³⁾（不利な仮定による健全性診断）を行い、バレル25ドル、ルーブル安（1ドル＝80ルーブル）、財政赤字（対GDP比7.5%）を想定した2016年の景気動向を想定しており¹⁴⁾、厳しい予算編成を提示している。そこでは、基礎型と保守型で安価な油価で予測をたて、制裁は2020年まで持ち越されている。年金はインフレ率4%にスライドさせ、実質の年金は低下する。賃金の物価スライドは2019年まで凍結される。こうした報告は予測ではなく概算と言われ、「マクロ経済学の練習問題であり、…実現は疑わしい」と批判されている（『ヴェードモスチ』紙、2016.3.3）。

これに対し、増税と歳出カットは多様に論じられている。例えば、財務省（A.シリャノフ）は2015年2～3月に実施した10%の歳出カットを提起し、2015年12月には民営化収入の増加とともに、追加の歳出カット、農業補助金と新規基本建設の削減をも視野に入れている。

このほか、労働省は、2017年に年金基金への保険料引き上げ（2017～2021年に毎年2%）を予定している（『RBK』紙、2016.2.18）。メドヴェージェフ首相は資源・エネルギー以外の成長源泉・輸出収入が必要であり、農業、化学、機械工業が発展することで危機が自生的にその方向に経済を向けていると見る（『RBK』紙2016.1.14）。2016年4月初めからガソリン消費税を引き上げる（『RBK』紙、2016.3.1）。

官庁間での政策問題の焦点は油価と財政である。財務省は、2030年までのロシア経済の発展バリエントを模索し、保守的バリエントは油価バレル40ドルで、2016年は0.8%の落ち込みを示すが、2017年から2020年にかけて回復し、実質ベースでGDP2014年水準に至ると予想する。もっとも、構造改革を伴わない惰性シナリオはさらに5年間、時間をロスする。図I-25は油価に対応した財政赤字規模を推計しており、3%を基準とすればバレル50ドルを下回れば赤信号ということになる。同時に、財務省は2015年から中央銀行に外貨を売却して、準備基金から赤字分を補填しており、通貨市場に直接影響する（『ヴェードモスチ』紙、2016.2.25）。一方、経済発展省は戦略計画法に沿って長期予測を準備しているが、2013年に策定した基礎バリエントを油価バレル124ドルで見積っており、予測の信頼性を喪失している。経済発展省は、油価バレル50～52ドルで2016～2017年の予測を行っており、2014～2018年の年平均成長率は0.3%となっている（『ヴェードモスチ』紙、2016.2.15）。

(図 I-25) 油価による財政赤字(%)



(注) 財務省及びMorgan Stanley Researchによる。横軸はバレル当たりの油価 (ドル)。

(出所)『ヴェードモスチ』紙、2016.2.25。

もつとも、いずれの増税案と予測も短期的処方箋であり、実際の予算もそれを反映している。2015年の連邦予算の歳出項目の変動は次のようになる (対GDP比による変化)。国防+0.8%、全国的課題+0.2%、国民経済-1.4%、教育-0.1%、保健-0.1%、予算間移転 (地方交付) -0.2%といった内容で、長期の経済成長を刺激する措置は必ずしも重視されているわけではない。ゆえに、構造改革、労働生産性の引き上げが課題となる。

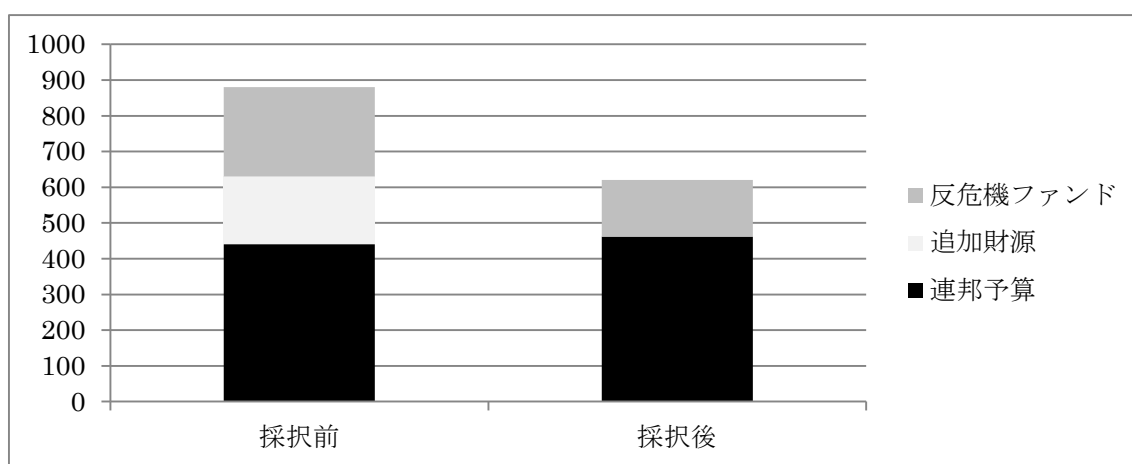
2016年に入り、バレル30ドルを割る油価に至り、経済発展省は反危機計画¹⁵⁾を策定し、政府・上院に提出し、構造改革向け支出を拡大することを明らかにしている¹⁶⁾。計画は、不利な外的ショックが作用し、2016年にリセッションは続くとしたうえで、関連官庁の総意を反映している。計画は、歳出カットとともに、構造改革と投資環境の改善、地域支援、部門支援、社会的安定性の確保の4部96項目からなり、7,370億ルーブルがつぎ込まれる。原資は、連邦財政と反危機ファンドに基づく。計画は、農業、自動車、輸送・農業機械、住宅建設、軽工業を支援対象にしており、自動車産業支援には雇用維持を目標にして1,377億ルーブルが見込まれている。ハイテク・イノベーション製品の輸出促進、先進技術発展の障壁の引き下げが含まれる。最大の支援対象は地域であり、予定額の4割近い3,100億ルーブルが当てられる。対外経済銀行 (ВЭБ)¹⁷⁾支援策が盛り込まれ、1,000~2,000億ルーブルが示され、さらに預金保険機構への資本注入もあげられている。このほか、社会政策関係の項目も支出候補になる。また、計画には危機打開とともに、中期的な発展課題も設定されており、構造改革抜きには成長がないという認識が示されている。

反危機計画はすでに2015年に実施されており、その報告書 (1,508頁、9章) もまた公表され、下院に送付されている (『ヴェードモスチ』紙、2016.2.26)。会計検査院の評価では、59件の措置のうち16件は実施され、30件は部分的に実施され、13件はまったく実施されなかった。また、結果に基づいて分析して、実施に及ばない不適切な措置も含まれ、資金が受取り手に届かなかったケースも批判されている。2015年の反危機計画は2兆3,322億ルーブルという2016年の倍以上の

規模で、銀行への資本注入が最大の措置になり、2016年計画はその分だけ規模が縮小している。なお、2015年に反危機ファンドは1,710億ルーブル拡大し、2,312億ルーブルになっている。ただし、政府は危機の主要因を地政学的問題と油価の低下に求めている以上、構造問題は後景に押しやられている。その点で、反危機計画は否定的にみられる。

プーチン大統領は2016年3月1日、この計画を承認した。計画の段階では8,800億ルーブルであったが、その大部分はすでに2016年予算に盛り込まれ、規模は6,848億ルーブルになっている。対外経済銀行支援は保持され、原資には10%の歳出カット、民営化収入、消費税引き上げ分が当てられる（『ヴェードモスチ』紙、2016.3.2）。反危機計画の原資は図 I -26に示している。

（図 I -26）反危機計画の原資（10億ルーブル）



（出所）『ヴェードモスチ』紙、2016.3.2

短期的な危機打開は外的ショックに、とりわけ油価に目が行きやすいが、同時に中長期の2030年までの発展戦略に関する論争も行われている。2008年に2020年までの長期発展コンセプトが採択されたが危機の中でその意義を失っている。とりわけ、中核的な戦略は予算改革（国防・強権的部門から教育・保健・道路などへの資金移転）は実施されなかった。それゆえに、実効性を求めた改革を目指す戦略が議論されている（『ヴェードモスチ』紙、2016.2.18）。

しかし、長期戦略の策定を批判するE.ガントマヘルは、これまでの戦略の非有効性を厳しく批判する（『ヴェードモスチ』紙、2016.2.25）。2000年のグレフ・プログラム、2011年の戦略2020に続き、戦略2030もまた有効ではなく、ロシアを近代化ではなく反近代化に導くと主張する。その最大の要因を政治・官僚機構に求め、十分に働かないだけでなく、異常肥大化しているとみなす。それゆえに、文明化された戦略策定を求め、そのための行政改革と民主主義、社会制度改革を不可欠の条件と考え、戦略が社会の文書となることを求めている。さらに、彼は対外関係も戦略の条件になり、冷戦状態は近代化に抗すると考え、こうした社会・政治条件から戦略2030もまたユートピア化するリスクを強調する。

政策論争とは対照的であるが、経済の現場は危機を必ずしも深刻には受け止めていない

(*Экономика и жизнь*, 5 февраля 2016)。楽観視する企業経営者は2015年末に悲観論者を凌駕し、このトレンドは2016年に入っても資源関連と公共サービスで低下しても、工業全体では上昇している。自社の経済状態を有利と見る経営者、満足と見る経営者は、資源産業で9%、73%であり、製造業で6%、75%になる。また、今後経営状態を改善するとみる経営者のほうが悪化するとみる経営者を上回る。それでも、将来の不透明性を主張する経営者はおよそ半分に、とくに国内市場での需要の伸びに制約を感じており、その比率は高い税額、高い金利という制約要因を上回っている。PMI (Purchasing Managers' Index)、Markit Economics指数も景気の上向きを示している。もっとも、この指数は内需向け製品に関連する企業に対する聞き取りに限定されるため、通貨安による原材料コストの上昇、従業員削減などの否定的な傾向も観察される。

では、財界はどのような危機打開策を持ち合わせているのだろうか (『エクスパート』誌、2015.10.26-11.1、№44)。企業規模、あるいは産業部門の特性によって異なるが、多くは過剰な規制を廃し、減税と納税の厳格化を訴えるとともに、インフラの整備を求める。また、金融部門が実体経済の発展の制約になっていることを批判する。企業家を代表するストルイピンクラブ¹⁸⁾は危機のなかで、国家および資源セクターこそが民間ビジネスを押し出していると主張し、新しい産業発展プログラム実施を要求している。産業の育成には、闇経済化を抑え安全保障をビジネスに付与し、汚職などのコストを引き下げる制度改革が必要であり、さらにインフレ抑制下で厳格なマネタリーポリシー、通貨供給の制限は経済を疲弊させるとして、量的緩和を求めている。

危機の深化は、政策論争を通して、ロシアに改革のチャンスを与えていると解することができよう。

おわりに

「低い油価のままで経常的 (2016年)・戦略的 (2017～2019年) 反応に対し、適切な措置を講じなければ、財政赤字は倍増し、準備基金は枯渇する。財務省はすでに多くの戦術策を講じている」 (*Экономика и жизнь*, 19 февраля 2016)。確かに、短期的な危機感政府のなか、社会のなかに充満していると言っていいだろう。歳出カットはその最たるものであるが、実際のところ誰が危機のコストを負担するのかが問われているように見え、その解は自明ではない。

2014年12月以降の政府・中央銀行の動きは、ロシアの政策機関が油価・為替レート・インフレに介入することが難しいだけでなく、その動きが余りに過敏で景気への影響力が著しく大きいことを指し示している。また、2014年以降のロシアは対外債務を縮小させており、それ自身は過剰かつ不要な資金の流れを止めるという意味では積極的に評価されようが、国際金融との係わり合いはもはや断絶できないことも明らかになっており、「パナマ文書」によるオフショア問題もそのひとつかもしれない。

喧しく議論される政策は危機感を十分に反映したようには見えず、とくに構造改革にかかわればなおさらである。その結果、何もしないということさえ「政策」に見えてくる。例えば、ロ

シアの汚職指数（Transparency International）は2015年に改善しており、ロシアのビジネスオンブズマンもまた、ビジネスへの聞き取りによりビジネスの障害として汚職状況が改善していることを指摘している（*Экономика и жизнь*, 29 января 2016）。それは経済危機に起因する汚職利得基盤の圧縮によるものにほかならず、けっして改革の賜物ではない。むしろ、危機によりインフォーマル・セクターの規模が拡大しており、法違反に対する責任や利害紛争は企業の信頼性の欠如を物語っている。

2014～2015年危機は、外的ショックを引き金にしながら、ロシアの石油・ガスに依存する経済構造の危機、さらには国家・市場の質の危機を伴ったまさに「複合危機」であり、現場の経営者が感ずるように危機の底はすでに終わっているのかもしれない。実際、V.マウは低下が多くの部門で止まっていると見ている（『RBK』紙、2015.12.25）。しかし、底に至ったのかどうかは明らかではない。ロシアは政治の季節にはいることで、政策論争にかかわりなく政府はポピュリスト政策に傾斜しやすい。賃金の未払いにも社会的給付にも補助金が提供され、雇用を温存する労働市場も残りうる。リストラは先送りされ、これまでの危機対応が再現される。そうなれば、政府も政治家も中長期の構造改革を好まず、短期的な危機打開策にのみ傾く。

先進諸国で2013年から低成長・低金利・低インフレのセキュラー・スタグネーションに入ったとする見方（Summers, 2014）があるが、対照的にロシアは低成長・高金利・高インフレのスタグフレーションにあって、政治化する国内状況において国内での打つ手は限られているように思われる。IMF（2015b）もまたロシアのマクロ経済政策の余地は限られているという。そのうえ、輸入代替も閉鎖経済を前提にはしていない。経済制裁は確かにロシアに外的ショックを引き起こしたが、その結果は国際経済・国際金融からの断絶ではない以上、ロシアの改革のチャンスは国際的な連関に依拠していることをあらためて証明しているように見える。

【引用文献】

溝端佐登史（2012）「ロシアにおける多国籍企業と経営戦略」中京大学『総合政策論叢』第3巻、2012年3月。

溝端佐登史（2015）「第1章ロシアにおける経済危機現象と反危機措置」ロシアNIS貿易会・ロシアNIS経済研究所『国際情勢の変化とロシア経済』、2015年3月。

IMF (2015a) Russian Federation: 2015 article IV consultation, *IMF Country Report*, No.15.

IMF (2015b) *World Economic Outlook*.

IMF (2016) *World Economic Outlook*.

Summers L. (2014) U.S. economic prospects: secular stagnation, hysteresis, and the zero lower bound, *Business Economics*, Vol.49, No.2.

Афонцев С. (2015) Выход из кризиса в условиях санкций: миссия невыполнима?, *Вопросы экономики*, №4, с.20-36.

Горюнов Е., Дробышевский С., Трунин П. (2015) Денежно-кредитная политика Банка России: стратегия и

тактика, *Вопросы экономики*, №4, с.53-85.

Гурвич Е., Прилепский И. (2016) Влияние финансовых санкций на российскую экономику, *Вопросы экономики*, №1, с.5-35.

Гурвич Е., Беляков И., Прилепский И. (2015) Нефтяной суперцикл и бюджетная политика, *Вопросы экономики*, №9, с.5-30.

Ершов М. (2015) О некоторых проблемах валютного курса рубля, *Деньги и кредит*, №6, с.13-19.

Зубаревич Н. (2015) Региональная проекция нового российского кризиса, *Вопросы экономики*, №4, с.37-52.

Кудрин А., Гурвич Е. (2014) Новая модель роста для российской экономики, *Вопросы экономики*, №12.

Маневич В. (2016) Функционирование денежно-финансовой системы и депрессия российской экономики, *Вопросы экономики*, №2, с.34-55.

Мау В. (2016) Антикризисные меры или структурные реформы: экономическая политика России в 2015 году, *Вопросы экономики*, №2, с.5-33.

Миронов В. (2015) Российская девальвация 2014-2015 гг.: Падение в пропасть или окно возможностей?, *Вопросы экономики*, №12, с.5-31.

Орлова Н., Егиев С. (2015) Структурные факторы замедления роста российской экономики, *Вопросы экономики*, №12, с.69-84.

Смирнов С. (2015) Экономический рост и экономические кризисы в России: конец 1920-х годов – 2014 год, *Вопросы экономики*, №5.

Улюкаев А., Мау В. (2015) От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию, *Вопросы экономики*, №4, с.5-19.

Широв А., Янговский А., Потапенко В. (2015) Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС, *Проблемы прогнозирования*, №4, с.3-16.

【注】

1) OECD, Russian Federation-Economic forecast summary, November 2015 (<http://www.oecd.org/economy/russian-federation-economic-forecast-summary.htm>) 【2016年3月15日アクセス】。

2) ムーディーズは2015年12月に「ネガティブ」から「安定的」に引き上げている。

3) ロシアの西側すなわち遠い外国向け輸出価格を用いている。

4) 西側向け輸出価格で最高値は2008年第3四半期のリーマン危機直前期である。

5) 2016年2月以降には成長が見られ、対前月比で製造業では1月67.4%、2月112.9%で、自動車生産41.7%、223.9%とほぼ正常化している。

6) 財政状態は危機的で、状況が変わらなければ、2年で準備基金を食い尽くすという見方もある（『エクスパート』誌、2015.12.8-4、No.50）。

7) S.グラジェフは実体経済のカタストロフィーに注目し、投機家に有利で産業家には無策の政策を批判する（『エクスパート』誌、2015.10.26-11.1、No.44）。また、V.マウは政府のポピュリスト政策が事態を深刻化させたを批判する（『RBK』紙、2015.12.25）。

-
- 8) IMF (2015a) は制裁初期段階に GDP を 1～1.5%引き下げ、累積の損失は 9%分にもなると推定している。Широв и др. (2015) は直接効果を GDP8-10%と見積もり、中央銀行は初年目に GDP0.5%、2年目に 0.6%と見る。必ずしも一致した成果になっているわけではない。ここでは、主に Гурвич, Прилепский (2016) に依拠して影響を考察しよう。
- 9) 制裁の主要な対象は、銀行（ズベルバンク、VTB、ガспромバンク、ロスセリホズバンク、対外経済銀行、モスクワ銀行）および国家参加企業（ロスネフチ、トランスネフチ、ガспром・ネフチや軍産複合体）である。
- 10) 2015 年輸入代替支持委員会、非原料輸出支援センターが政府に設置されている (May, 2016, c.23)。
- 11) 財務省 (<http://minfin.ru>) 【2016 年 2 月 15 日アクセス】。
- 12) 最大の債務自治体には、モルドヴィア共和国、チュコト自治管区、スモレンスク州などが含まれる。
- 13) エネルギー省も 2035 年までのエネルギー戦略にストレステストを導入し、新興国の景気停滞、中東の安価な石油供給とアメリカのシェールオイル、ロシア企業の資金調達の困難さを考慮して、2016～2017 年にバレル 31～33 ドルを想定し、その後は上昇する (2035 年 102 ドル) シナリオで、納付税額の縮小と減産を見込んでいる (『ヴェードモスチ』紙、2016.2.18 ; 『RBK』紙、2016.2.18)。
- 14) 悲観的な保守的バリエントは油価 40 ドル、基礎バリエントは油価 50 ドル。同じ前提で、それぞれ 2016 年に 1.4%、0.4%の落ち込みを予測する見解もある (Экономика и жизнь, 29 января 2016)。
- 15) 2015 年 1 月政府は主に地方を支援する反危機プログラムを公表している。地方債の返済計画、失業対策、小企業支援が盛り込まれているが、予算危機を打開するには不十分であった (Зубаревич, 2015, c.51)。
- 16) 『RBK』紙、2016.1.27、『Коммерсант』、2016.1.27、Экономика и жизнь, 5 февраля 2016。
- 17) 同行は 2007 年開発銀行法に拠り銀行ライセンスではなく国家コーポレーションの形態で設置され、イノベーション、経済特区、インフラ発展に携わった。しかし、2008～2009 年危機時に当初構想されていなかった商業銀行の救済、証券市場への介入を行い、国家福祉基金を用いて企業を買収している。事業の中には、ウクライナ資産の買収やオリンピックも含まれ、2009 年以降多くの投資は回収不能な不良債権化している (2014 年末に 17.2%の融資が問題分)。2014 年制裁まで外国から資金調達を行ったが、その後調達困難になり、返済を迫られている (2015 年に 200 億ドルの債務)。閉鎖も検討されているが、その一方で開発機関としての重要性も指摘されている (『RBK』紙、2016.2.19)。
- 18) S.グラジエフほか多様な経済学者が参画しており、その見解はマネタリスト、制度派、産業化支持者まで多種多様である。

第II章 2015年のロシアの政治動向の概説

はじめに

2015年5月、2012年からスタートした第二次プーチン政権は折り返し地点を迎えた¹⁾。無名の政治家として登場したプーチンが好調な経済と国際的な権威の回復によって、1990年代の混沌とした時代から大国ロシアを復活させ、国民の圧倒的な支持を得た第一次プーチン政権期（2000～2008年）とは対照的に、第二次プーチン政権は、2011年12月の連邦下院選挙後に発生した野党を中心とする抗議行動という不安定要因を抱えてスタートし、その後、ウクライナの政変とクリミア編入²⁾によって主に欧米諸国との関係が悪化し、G8脱退などによってロシアの国際社会における立場や信用が大きく揺らぐことになった。加えて、油価の下落やルーブル安、欧米による制裁などの要因でロシア経済も大きく停滞し、政権にとっては苦難の時期となった。

その一方で2014年2月のソチオリンピックで高揚したロシアの愛国心はクリミアの編入によってますます強まり、国際的な批判とは相反する現象となった。ロシア国民にとって歴史的に重要な地域であるクリミアの編入を強く支持するという国民感情は、停滞していたプーチンの支持率を急速に高めることになり、レバダセンターや全ロシア世論調査センター等、国内の世論調査でプーチンの支持率は2014年3月以降、80%台を維持してきた。海外でも2015年11月にForbes誌で毎年取り上げられている「世界で最も影響力のある人物」の第1位にプーチン大統領が2年連続で選ばれた。プーチン大統領の支持率はロシアの国際的な信用失墜や経済の急落といった悪条件にもかかわらず、未だに高い水準が続いている。

ここ数年、ウクライナやトルコ等近隣諸国や欧米との確執や関係悪化等、ロシアをめぐる国際関係は世界的に注目を集めており、同時にロシア経済の悪化についても関心を持って注視されているが、ロシアの国内情勢とその変化についてはあまり語られることがない。2018年3月に大統領選挙を控えるロシアにとって、2016年は政治の時期に突入する。2016年12月から9月に前倒しとなった下院選挙が重要な選挙サイクルのスタートとなるからだ。しかし、さらにその試金石と言える統一地方選挙が2015年9月に行われた。この選挙は、一部の地域で統一ロシア以外の政党出身者が勝利したり、現在下院に議席を持たない政党が地方議会で議席を獲得したりと意外な結果も出ている。2016年9月の下院選から小選挙区制が復活するロシアでは、主要政党以外の候補者の動向は重要な意味を持つようになる。

そこで、本稿では国際情勢や経済に注目が集まるロシアで2015年の国内情勢がどのように動いていたのかを中心にロシア政治を概説する。最初に、ロシア国内の政治運営を大きく左右するプーチン大統領の支持率を紹介するとともに、プーチンが肝いりで進める汚職対策や主要な人事異動について紹介する。第二に広大な面積を誇るロシアの内政において無視することのできない地方政治について、2015年9月の統一地方選挙を通じて概観する。第三に、圧倒的な支持率の中でプーチン大統領が世界的にも注目を集める要因となった2015年のロシアの外交を紹介する。

1. ロシアの政治動向

(1) プーチン大統領への圧倒的な支持率³⁾

2012年3月に大統領復活を果たしたとき、プーチンの得票率は63.6%であった。2000年3月にプーチン大統領が最初に出馬した際の支持率(52.94%)よりは高いものの、2004年3月の2期目の選挙で獲得した支持率(71.31%)ほどを得ることはできなかった。大統領選挙の前哨戦である2011年12月の連邦下院選挙直後に起きた野党を中心とする抗議行動は、以前ほどの支持率が期待できないことをすでに示唆していたが、大統領復帰後の2012～2013年のプーチン大統領の支持率は、レバダセンターの調査でも、全ロシア世論調査センターの調査でも60%台と第一次政権期に比べると相対的に低い数字であった。

しかし、2014年2月に行われたソチオリンピックで国民の愛国心が高揚している最中に起きた、3月のクリミア編入は欧米を中心に世界的に強い批判を浴びたにもかかわらず、ロシア国民の間では圧倒的な支持を受け、国民のプーチンおよび政権に対する支持率は急速に高まった。2014年3月に全ロシア世論センターが行った調査ではプーチンの支持率が1週間で75.7%から6.6ポイントも上げて82.3%に達し、レバダセンターの調査でもプーチン大統領の支持率が2月の69%から3月には80%と1か月で10%以上も上昇した。

欧米の制裁と制裁に対する対抗措置で主要貿易相手国である欧州との貿易高が縮小したことに加えて、油価の下落とルーブル安により2013年ごろから停滞していたロシア経済はさらに悪化し、統計に表れるマクロ経済指標だけでなく、国民の生活にも打撃を与えるほどになった。自動車市場は急速に落ち込み、ロシア国内での生産を停止するメーカーが相次ぎ、各種メディアで旅行や食品等様々な形で国民が消費を抑えていることが明らかになった。しかし、それでも国民のプーチン大統領に対する支持率が落ちることはなく、2015年はあらゆる世論調査で70～80%台の支持を維持してきた。特に全ロシア世論調査センターの調査では2015年6月に89.1%と過去最高記録に到達した後、2015年10月には89.9%とさらに記録を更新した。この調査は9月30日のシリア空爆後、国内で最初に行われた世論調査であった。レバダセンターがその数日後に行った調査でも88%に達していた。

直近のデータを見ると、2016年2月のレバダセンターの調査でプーチンの支持率は81%、全ロシア世論調査センターの調査でも81.5%(2016.2.28調査)、世論調査財団の調査で82%と引き続き80%台を維持している。支持率向上のきっかけとなったクリミア編入からまもなく丸2年が経過するが、プーチンの支持率是一向に落ちる様相がない。というのも、レバダセンターの調査によると、プーチンの支持率と同様にクリミアのロシア編入に対する支持も2014年3月の調査以降、2016年に至るまで80～90%と高いままであり、2016年1月時点の調査で国民の83%が支持している。

しかし、2011年12月下院選挙後に発生したような野党を中心とする目立った反体制抗議行動は起きておらず⁴⁾、経済情勢の悪化に対する不満を掲げた国民のデモや暴動の話もほとんど聞かない。こうした中で2015年11月に発生した大型トラック運転手による抗議行動、ロシア

政府に対する批判だけは特筆する必要がある。2015年11月には主要な連邦道路を通行する大型トラックに対する新しい税制を導入したところ、運転手や管理会社が激しい抗議行動を起こす事態となった。この税制は2014年9月にロシア政府が財政難を補填するために導入を決定した。新しい制度を運用する企業「Platon」の株主はロシア大富豪ロッテンベルク氏の息子であり、抗議の矛先はそこにも向いている。一方で彼らはプーチン大統領に対する支持を明確にした上での抗議行動であり、純然たる「政権批判」ではない。

ロシアで行われる世論調査の数字についてはその信憑性が疑われることも多々あり、世論調査結果が高い＝プーチンの支持率が高い、国民の大半がプーチンを支持していると一階言うことはできない。しかし、それはロシアに限った話ではなく、日本も含め世界的に世論調査というのはある事象の一部しか浮き彫りにはしていない。ここでは、本当に80%ものロシア国民がプーチン大統領を支持しているか否かではなく、国際的に批判を浴びても、経済状況が悪化してもこうした高い支持率がぶれることなく高止まりしていることがプーチンや政権の対外的な強い姿勢を生んでいることだけは間違いないだろう。

(2)汚職対策

連邦政府は近年、汚職対策を強化しているが、その矛先が2015年は地方首長に向けられた。2015年3月、ホロシャヴィン・サハリン州知事が、2011年にユジノサハリンスクにおける火力発電所建設をめぐって560万ドル以上の賄賂を受け取った疑いで逮捕された。さらに4月にはサハリン州の補助金の付与に関連して1,500万ルーブルの賄賂を受け取った疑いで再逮捕された。サハリン州は極東一、経済的に裕福と言える地域である。石油ガスなどの天然資源が豊富なサハリンではガスプロムやロスネフチが活発に活動しており、国内外の投資誘致にも成功している。特にサハリン州にプロジェクトを持つロスネフチのイーゴリ・セーチン社長とホロシャヴィンは親しい間柄にあると言われ、ホロシャヴィンの逮捕がセーチンにも何らかの影響を与えるのではないかと見られた。潤沢な予算があるにもかかわらず州の社会インフラ整備が進まない状況について、住民からはホロシャヴィンの州予算の使い方について批判が強まっており、「全ロシア人民戦線」が頻繁に反対運動を繰り広げていた。ホロシャヴィンの支持率が低迷しており、2016年に任期満了を迎える予定であったが、支持率低迷を懸念した統一ロシア幹部は任期満了前に辞任し、2015年のうちに繰り上げ選挙を行うことを提案していたが、ホロシャヴィンは同意せずに知事を続けたと言われる。

ホロシャヴィンの知事解任後、プーチン大統領は現職のアムール州知事オレグ・コジェミャコをサハリン州知事代行に任命した。アムール州知事にはブラゴヴェシチェンスク市長のアレクサンドル・コズロフを代行に任命した。両代行ともに2015年9月の知事選挙で正式に知事に就任した。

また、統一地方選挙直後の2015年9月20日には、休暇のために出国しようとしていたコミ共和国のヴァチェスラフ・ガイゼル首長が組織的詐欺容疑でモスクワにて逮捕された。チェルノフ副知事、ロマダノフ共和国副首相、コヴゼリ共和国議会議長ら側近を含む総勢19人の大規模

な逮捕となった。彼らは2006～2015年の長期に渡って共和国内の国有資産を横領していたとされ、彼らによる共和国の損失は数十億ルーブルに上ると見られている。ガイゼルの後任として、ソチオリンピック関連の建設を担った「オリンピストロイ」社のセルゲイ・ガプリコフ元社長が首長代行に就任した。

ロシアにおいて、知事レベルの高官が現役で逮捕されることは極めてまれである。2014年には汚職や不正が疑われた知事たちが、自主的に辞任したり、大統領によって解任されたりということが続いたが、逮捕されたのは職務を下りた後であった。例えば、ノヴォシビルスク州知事を務めていたヴァシリー・ユルチェンコは、妻および2人の息子の脱税容疑の噂やトロコンスキー・シベリア連邦管区大統領全権代表（前知事）との関係悪化が噂され、2014年3月に解任された。解任直後の9月に職権乱用で訴えられており、今なお捜査が続いている。2014年4月に解任されたヴォルゴグラード州のセルゲイ・ボジェノフ元知事は当時ヴォルゴグラードで頻発していたテロへの対策が不十分であったことに加えて、行政府内の高官の汚職の責任も負わされた結果、解任された。2014年9月に汚職及び組織犯罪の疑いを密告されて解任されたニコライ・デニン・ブリャンスク州元知事は、2015年5月に職権乱用で逮捕された。具体的には知事在任中に州の備蓄ファンドから2,180万ルーブルを横領し、家族が経営する企業が起こした事故処理に使用したとされる。

現役首長の逮捕は今後も続く可能性が高いと指摘されている。The Moscow Post紙に掲載された記事によると、まさにイルクーツク州知事選挙で敗北したエロシチェンコがその対象の有力候補として挙げられていた（知事ではなくなったので現役逮捕にはならないが）。他にもアストラハン州のジルキン知事やチェリャビンスク州のドゥブロフスキー知事、沿海地方のミクルシェフスキー知事などの名前が挙がっている。

今後、連邦政府が汚職対策を強化すればするほど、対象となりうる人が増える可能性が高いと指摘されるということはロシアの首長経験者の汚職率がどれほど潜在的に高いかということを示している。大統領の任命であれ、住民の選挙であれ、首長の姿勢そのものが変わらなければ、ロシアの地方行政府が抱える深刻な問題の解決には時間がかかるだろう。

(3)人事異動

2015年は政府がその人事に関与するロシアの主要企業での人事異動が相次いだ。その1つは2015年8月20日付けでロシアの鉄道最大手「ロシア鉄道」のヴラジミル・ヤクーニン総裁（1948年生まれ）が解任された。約10年間、総裁を務めたヤクーニンは、1990年代にサンクトペテルブルクでビジネスに従事しており、1997年にプーチンが局長を務めた経験を持つ連邦大統領管理総局の北西管区長を務めていたこと等から個人的にプーチンとの関係が深いことで知られており、「プーチンに最も近い側近の1人」とも言われていた。ヤクーニンの突然の解任については、ロシア鉄道の業績悪化、独自路線の行き過ぎや過剰なロビー活動等様々なことが言われている⁵⁾。ヤクーニンの後任として新しくロシア鉄道総裁に就任したのは、運輸省第一次官を務めていたオレグ・ベロジョロフ（1969年生まれ）だ。運輸・輸送関連企業での勤務経験を持ち、

2004年から運輸省の連邦道路庁に勤務し、約5年間、同庁の長官を務めた後、運輸省の次官、第一次官に就任したベロジョロフはこの分野の専門家である。サンクトペテルブルク出身とはいえ、年齢や経歴を見ると、プーチン大統領との個人的な関係は見られないが、一部の報道では、プーチンの大統領補佐官を務める元運輸大臣（2004～2012年）のイーゴリ・レヴィチンがベロジョロフを推薦したと言われている。かつての上司が部下を推薦するというのは十分ありえる話であろう。

また、2016年2月にはロシアの国営銀行ヴニェシュエコノムバンク（対外経済銀行（VEB））のヴラジミル・ドミトリエフ頭取（1953年生まれ）が解任された。後任には、ズベルバンクの副頭取を務めていたセルゲイ・ゴルコフが就任した。約12年間、VEBの総裁を務めたドミトリエフは、ソ連時代に対外経済関係国家委員会や外務省で勤務し、連邦崩壊後は財務省勤務を経て、1990年代後半から対外経済銀行や対外貿易銀行といった金融機関で重要ポストを務めてきた。プーチンと親しい間柄というわけではないが、一方で野心を出したり、汚職に手を染めたりという噂も立つような人物ではなかった。

こうした比較的若く、専門的な経験を持ついわゆるテクノクラートの採用は、現在のプーチン政権において忠誠心よりも、実務的な能力が必要とされていることを示しているとも考えられる。連邦政府の中でも、比較的若い大臣たちが重要な役割を担っている。アレクサンドル・ノヴァク・エネルギー大臣（1971年生まれ）は、2015年6月にガスプロム、ロスネフチ、さらにはロスセチ（ロシア送電網）の取締役役に就任し、2015年8月にはトランスネフチの取締役会長に就任した。デニス・マントゥロフ産業・商業大臣（1969年生まれ）はロシアの最重要政策の1つである輸入代替政策を監督している。ニコライ・ニキフォロフ通信大臣（1982年生まれ）はロシアで長く議論されていた郵貯銀行の立ち上げを成功させた。

余談になるが、最後に番外編として、2015年6月26日、1990年代のロシアで最も活躍した政治家の1人、エヴゲニー・プリマコフが86歳で亡くなったことにも触れておきたい。1998年の金融危機に際して、政権批判が集中したエリツィン大統領が譲歩案としてプリマコフを首相に任命した。見事に経済の建て直しに成功したプリマコフであったが、自身の大統領ポストが奪われるのではないかと懸念したエリツィンが任期半ばで解雇された。首相就任前の1996～1998年には外務大臣を務めており、中東の専門家としての知識や経験を活かして中東諸国との間で構築した深い関係は今のロシア外交に通じているといっても過言ではない（後述）。また、首相解任後の1999年にはルシコフ・モスクワ市長やシャイミエフ・タタールスタン共和国大統領（どちらも当時）とともに政党「祖国－全ロシア」を立ち上げ、同年12月の下院選挙に出馬した。プリマコフに対してはプーチンも一目置いていたところがあり、良好な関係を維持していたといわれる。プーチンが2000年代前半に掲げた中央集権化政策の多くは、首相時代のプリマコフも主張していた政策である。プーチン大統領は故人に対して、「最も複雑な課題を克服し、最大限の成果を挙げることでできた政治家であった」と彼を称えるコメントを残しているが、決してリップサービスではなく本心から出た言葉であったのだろう。

2. 2015年統一地方選挙

2015年9月13日、ロシアではカバルダ・バルカル共和国を除く84の連邦構成主体で統一地方選挙が行われた。23構成主体で首長選挙（直接選挙21、間接選挙2）、11構成主体で立法機関の選挙、地方自治体レベル約6,000ヵ所で選挙が行われ、約43,500人が選出される統一地方選挙としては最大規模の選挙となった。1年後に連邦下院選挙を控え、さらに1年半後には連邦大統領選挙が予定されているロシアにとって、2015の統一地方選挙は今後の選挙サイクルの行方を占う試金石として重要な位置づけでもあった。

23の連邦構成主体で首長選挙が行われた。2015年に満期を迎える14構成主体のうち9構成主体では事前に大統領に辞任を申し入れて代行に就任していた。クリミアとセヴァストポリでは初めて選挙が行われた。

過去3年間の首長選挙ではすべての構成主体で現職が当選したが、今回はイルクーツク州において波乱が起きた。1回目の投票で現職のセルゲイ・エロシチェンコが1位となったものの、得票率が49.60%で過半数を超えることができず、10月27日に決選投票が行われた。2回目の投票の結果、エロシチェンコは敗れ（得票率41.46%）、共産党推薦の連邦下院議員、セルゲイ・レフチェンコが56.39%の得票で勝利した（1回目は36.61%）。

地方ごとに得票率（50.64%～96.69%）に大きく開きのある結果となった首長選挙だったが、21人の当選者の中で、最も高い得票率で当選したケメロヴォ州のアマン・トゥレエフ知事は96.69%を獲得し、続くタタルスタンのミンニハノフ大統領も94.40%の高い支持を獲得した。投票率を見てもケメロヴォ92.13%、タタルスタン84.07%とどちらも高いのが特徴的だ。今回の投票率は平均で44.20%と前回よりも低い水準にとどまり（2014年平均46.25%）、最も低いアルハンゲリ斯克州では21.0%となった。

今回の首長選挙では、政党間の協力関係があらゆる場面で見られたことも特徴の1つである。ロシアの法律では、首長選挙に出馬する場合、その地域内の4分の3の地方自治体の議会および行政府から5～10%（地方によって異なる）の支持が事前が必要となる。しかし、前回の統一地方選挙では、政党間のコンセンサスを図る動きがほとんど見られず、下院に議席を持つ4大政党でさえ、知事選挙出馬に必要な支持の獲得に苦労していた。しかし、今回の選挙では、統一ロシアの候補者に対して別の政党の地方自治体議員が支持を表明し、代わりに統一ロシア推薦知事が当選した後に、知事の推薦で決まる連邦上院ポストに別の政党の党員を推すというような事例が多く見られた。例えばオムスク州では公正ロシアの下院議員ミズーリナを同州代表の上院のポストに推薦することを約束することで、ヴィクトル・ナザロフは公正ロシアの地方自治体議員の支持を取り付けることに成功した。イルクーツク州で現職を破って当選を果たした共産党のレフチェンコも、地方自治体の支持獲得に際して、市民プラットフォーム、ヤブロコ、ロシア愛国者政党などと連携を図った（共産党とリベラル政党が手を組むというのは不思議な光景でもあるが）。同様にブリャンスク州でも統一ロシアのアレクサンドル・ボゴマス知事が自由民主党のカラシニコフに対して上院ポストを提案し、地方自治体の自由民主党議員

の支持を得ることに製鋼した。スモレンスク州では自由民主党のオストロフスキーが現職として当選を果たしたが、同州では統一ロシアとの間で強力な対立候補を出馬させないという事前合意ができていたかった結果であると言われている。こうした政党間コンセンサスの動きは連邦下院に議席を持たない政党にも地方選挙で一定の影響力を行使できるという利点を生んだ。

(表II-1) 2015年連邦構成主体首長選挙の結果一覧

地域名	当選者	得票率	投票率	前任者
マリ・エル共和国	レオニド・マルケロフ (統一ロシア)	50.76	47.06	L.I.マルケロフ (2001.1.17～2015.1.14、継続)
タタリスタン共和国	ルスラム・ミンニハノフ (統一ロシア)	94.44	84.07	R.N.ミンニハノフ (2010.2.25～2015.3.4、継続)
チュヴァシ共和国	ミハイル・イグナチエフ (統一ロシア)	65.23	58.65	M.V.イグナチエフ (2010.8.29～2015.6.9、継続)
カムチャッカ地方	ウラジーミル・イリュヒン (統一ロシア)	75.48	31.88	V.I.イリュヒン(2011.2.25～2015.5.13、継続、 任期満了前)
クラスノダル地方	ヴェニアミン・コンドラチ エフ(統一ロシア)	83.67	46.04	A.N.トカチョフ(2001.1.5～2015.4.22、農業 大臣、任期満了前)
アムール州	アレクサンドル・コズロ フ(統一ロシア)	50.64	33.52	O.N.コジェミャコ(2008.10.20～2015.3.25、サ ハリン州知事、任期満了前)
アルハンゲリスク州	イーゴリ・オルロフ (統一ロシア)	53.28	21.00	I.A.オルロフ (2012.2.3～2015.5.22、継続、任期満了前)
ブリヤンスク州	アレクサンドル・ボゴマ ス(統一ロシア)	79.96	57.37	N.V.デニン(2004.12.28～2014.9.9、信用失 墜、任期満了前)
カルーガ州	アナトリー・アルタモノフ (統一ロシア)	71.43	36.00	A.D.アルタモノフ (2000.11.24～2005.6.11、継続)
カリーニングラード州	ニコライ・ツカノフ (統一ロシア)	70.41	39.59	N.N.ツカノフ (2010.9.28～2015.6.27、継続)
ケメロヴォ州	アマン・トゥレエフ (統一ロシア)	96.69	92.13	A.G.トゥレエフ (1997.7.1～2015.4.16、継続)
コスロトマ州	セルゲイ・シニコフ (統一ロシア)	67.43	35.79	S.K.シニコフ(2012.4.28～2015.5.15、継 続、任期満了前)
レニングラード州	アレクサンドル・ドロズ デンコ(統一ロシア)	82.10	44.52	A.Yu.ドロズデンコ(2012.5.28～2015.5.12、 継続、任期満了前)
オムスク州	ヴィクトル・ナザロフ (統一ロシア)	60.00	33.79	V.I.ナザロフ(2012.5.30～2015.5.14、継続、 任期満了前)
ペンザ州	イヴァン・ペロゼルツェ フ(統一ロシア)	86.04	62.25	V.K.ボチカリョフ (1998.4.18～2015.5.25)
ロストフ州	ヴァシリー・ゴルペフ (統一ロシア)	78.21	48.56	V.Yu.ゴルペフ (2010.6.14～2015.6.8、継続)
サハリン州	オレグ・コジェミャコ (統一ロシア)	67.80	37.59	A.V.ホロシャヴィン(2007.8.7～2015.3.25、 信用失墜、任期満了前)
スモレンスク州	アレクセイ・オストロフス キー(自由民主党)	65.08	28.77	A.V.オストロフスキー(2012.4.26～ 2015.5.18、継続、任期満了前)
タンボフ州	アレクサンドル・ニキチ ン(統一ロシア)	85.50	57.77	O.I.ベチン(1995.3.24～12.27/1999.12.31～ 2015.5.25)
ユダヤ自治州	アレクサンドル・レヴィン タリ(統一ロシア)	75.42	31.87	A.A.ヴィンニコフ (2010.2.25～2015.2.24)
イルクーツク州	セルゲイ・エロシチェン コ(統一ロシア)	49.60	29.19	S.V.エロシチェンコ (2012.5.18～2015.5.13、任期満了前)
再選挙	セルゲイ・レフチェンコ (共産党)	56.39	37.22	

(出典)RIA Novosti、中央選挙管理委員会、各構成主体選挙委員会HPで発表されているデータを基に作成。

2013年のイングーシ、ダゲスタン共和国、2014年のカバルダ・バルカル、クリミア共和国、セヴァストポリ市に続き、北オセチア共和国およびハンティ・マンシ自治管区では、住民の直接選挙でなく、立法機関による間接選挙で首長が選出された。北オセチアでは選挙の約4カ月前に首長代行に就任したばかりのタメルラン・アグザロフが67人中66議員の支持で首長に就任し、ハンティ・マンシでは35人中28議員の支持で、現職のナタリヤ・コマロヴァが再選を果たした。また、地方議会選挙と間接知事選挙が重なったヤマロ・ネネツ自治管区では、統一選挙後の10月1日に知事選挙が行われ、現職のドミトリー・コプィルキンが再選した。

選挙からわずか4日後の9月7日、プーチン大統領は当選した首長たちを集め、選挙活動の成果と今後の地域発展にむけた活動計画について会合を設定した。会合の中でプーチンは、今回の選挙で国民が積極的に投票に参加し、自らの立場や関心を示したと評価し、「重要なことは国民が国家の発展、主権の強化を目指す政治勢力を支持していること」であると述べた。同時に、今回の選挙が2016年に予定されている下院選挙の重要な布石になったとも強調した。

続いて、11構成主体で行われた立法機関（＝地方議会）選挙の結果を見てみると、投票率の平均が41.37%で、首長選挙と同様に前年（43.7%）よりも少し低くなっており、最も低いクルガン州では27.25%であった。一方、地方議会選挙後に知事の間接選挙を控えたヤマロ・ネネツ自治管区では68.40%と高い投票率を得た。

いずれの構成主体でも統一ロシアが第一党の座を獲得し、その支持率は50～70%台と比較的一定しているが、2014年の選挙では70%台後半から80%を超えた地方もあったことを考えると、統一ロシアへの支持が少し低迷しており、他の政党が健闘したと言える。実際、連邦下院に議席を持つ4大政党（統一ロシア、共産党、公正ロシア、自由民主党）以外も、ヤブロコ、ロシア愛国者党、ロシア年金者党など合計10政党が各地方で支持を得た。ただし、議席を獲得することができたのは、ノヴォシビルスク州で「市民プラットフォーム」から出馬した候補者のみであった。

2012年7月に誕生した「市民プラットフォーム」は2012年の大統領選挙でプーチンの有力なライバルの一人として注目され、第3位となった企業家ミハイル・プロホロフが設立した政党である。2013年の地方選挙で初めて候補者を擁立したにもかかわらず、エカテリンブルグ市でロイズマンが市長に当選し、連邦下院に議席を持たない政党として最も高い支持を獲得した。ヤロスラヴリやトリヤッチなど有力な州都の市長も同政党に所属している。今回の選挙ではレニングラード州とスモレンスク州の知事選挙およびベルゴロド、ノヴォシビルスク州の議会選挙に候補者を立て、前述の通り、ノヴォシビルスク州議会で議席を獲得した。2016年の下院選挙では当然、議席の獲得を目指して活動を活発化している有力な政党の1つである。

一方、36議席をめぐる16政党から660人もの候補者が出馬し、特に野党PARNAS（ロ人民自由党）が候補者を立てたことで注目を集めたコストロマ州議会選挙であったが、PARNASは得票率2.28%で議席を獲得するための最低得票率5%を超えることができず、議席獲得とはならなかった。PARNASはカシヤノフ元首相や暗殺されたネムツォフが共同議長を務めており、クドリン元財務大臣や前述のプロホロフなどとも交流が深く、2011年12月の下院選挙後に起きた

大規模なデモを扇動したことで知られる数少ない野党の1つである。

最後に、10,000箇所以上で行われた地方自治体選挙についても簡単に触れておくことにしたい。各構成主体の首長や議会選挙はほぼ確実に現職および統一ロシアの勝利で終わることで結果のわかりきった選挙となるが、各地方の大都市で行われる市長選挙は、必ずしも統一ロシアの勝利とはならなかったからだ。その象徴的な例が2013年のエカテリンブルグ市やペトロザヴォツク市であった。

しかし、今回はそのような注目を集める大都市の市長選挙が行われなかった。というのも2015年1月、法律の改正によって大都市（市の中に行政区画としての「地区（район）」を有する67都市が対象）の市長選挙を廃止し、市議会が市長（シティマネージャー）を任命することが可能となったからだ。まさに、首長任命制の地方版であり、2013年12月に行われたプーチン大統領の教書演説で言及された内容が現実となった。

市長任命制度の導入にはアストラハン、ヤロスラヴリ、ニジニー・ノヴゴロドなど各大都市で反対が起きており、まだ議論が続くものと思われる

（表II-2）2015年連邦構成主体議会選挙の結果一覧

連邦構成主体	投票率	結果(得票率or議席)	立法機関の特徴
コミ共和国	50.56%	統一ロシア(58.05%) 自由民主党(11.59%)	30議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(15:15)
ベルゴロド州	54.02%	統一ロシア(62.52%) 共産党(13.02%)	50議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(25:25)
ヴォロネジ州	46.95%	統一ロシア(74.33%) 共産党(10.74%)	56議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(28:28)
カルーガ州	31.13%	統一ロシア(72%) 共産党(11.75%)	40議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(20:20)
コストロマ州	39.91%	統一ロシア(65.77%) 共産党(19.99%)	36議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(18:18)
クルガン州	27.25%	統一ロシア(56.74%) 自由民主党(13.63%)	34議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(17:17)
マガダン州	34.54%	統一ロシア(17議席) 公正ロシア(2議席)	21議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(10:11)
ノヴォシビルスク州	30.69%	統一ロシア(52議席) 共産党(15議席)	76議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(38:38)
リャザン州	37.42%	統一ロシア(32議席) 共産党(2議席)	36議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(18:18)
チェリャビンスク州	34.25%	統一ロシア(56.2%) 公正ロシア(15.99%)	60議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(30:30)
ヤマロ・ネネツ自治管区	68.40%	統一ロシア(19議席) 共産党(1議席)	22議席、任期5年 小選挙区比例代表並立制(11:11)

(出典)Itar-Tass HPより筆者作成。

2016年に下院選挙、2018年に大統領選挙を控えた新しい選挙サイクルの前哨戦として位置づけられた2015年の統一地方選挙は、欧米の経済制裁、ルーブルおよび油価の下落による深刻な経済停滞の中で行われたが、昨年と同様にこうした不景気が政権政党である「統一ロシア」の勝利を揺るがすことはなかった。

首長選挙では平均して4～5人の候補者が立てられ、構成主体議会選挙でも1議席に対して、小選挙区で5人、比例区では20人で1議席を争うという意味では、競争が行われるようになってきたといえる。かつては頻繁に行われた候補者登録の妨害や、登録取消しなど、選挙運動中のトラブルが少なくなったことも専門家の間で指摘されている。得票率が低いという問題はあがあるが、政党間のコンセンサスを図る動きも含め、統一地方選挙が制度として少しずつ浸透し、成熟してきていることは間違いない。

一方、政党を代表して選挙に出馬し、地元の住民によって選ばれた地方の首長や議員たちには、連邦政府からも一般国民からの大きな期待が寄せられている。就任直後から課題が山積みであることは、昨今の地方の社会・経済状況および政治過程を見れば明らかである。次々と噴出する政治、経済、社会問題を解決するという責任を果たす能力と意思を持った地方エリートがロシアの地方の問題を解決するためには必要であり、それを見極める連邦政府および国民の目もまた重要である。

3. ロシアの外交

2016年からは政治の季節に突入するロシアであるが、2013～2015年は外交の年だったと言っても過言ではないほど、国際社会においてロシアが注目を集める場面が多かった。ウクライナの政変とその後のクリミアのロシア編入は、ロシアとウクライナの二国間の問題にとどまらず、ロシアの政策を強く批判した欧米諸国との深刻な対立を生んだ。欧米諸国による制裁は、短期的にはそれほど影響を与えていないとも言われているが、たくさんの技術や設備（特に高度技術）を欧米から輸入しているロシアにとって技術や投資が急激に縮小していることは今後、少しずつ影響が出てくると予想される。また、制裁を逆手にとって輸入代替を積極的に進めるロシアであるが、これも海外からの投資や技術移転なくして実現できる分野は非常に限られている。ロシア経済に打撃となっている制裁であるが、元々ロシアとの貿易・経済関係が深い欧州諸国にとっても、程度の差はあれ打撃となっており、国によって対応に温度差が表れてきている。セルビア等、一部の東欧諸国は対ロ制裁に賛同しないとの姿勢を示していたり、フランスやドイツといった主要国でも、ロシアとの関係改善が議論されるようになっている。また、2015年以降は、経済関係だけでなく、ISやシリアの問題といった国際社会が団結して解決を目指す課題が拡大する安全保障の分野でもロシアの存在が重要であるとの見方が主要国の中で高まりつつある。

こうした欧米との関係改善、国際社会でのロシアの立場の回復を左右しうるのがロシアと中

東諸国との関係である。2015年のロシア外交にとっては戦略的に「中東」の重要性が高まったことを挙げておく必要がある。近年のロシア外交において中東は、欧州、米国、旧ソ連諸国、中国、アジア・ASEANなどと比べると優先順位が低いと考えられていた。しかし、2015年の始まりはシリアをめぐる問題で米国との微妙な立場の違いを利用し、ウクライナ問題等で失いつつあった国際社会でのロシアの存在感を高めるものであった。ロシアは歴史的にイランやシリアなど一部の中東諸国と良好な関係にあったが、ソ連崩壊後の混乱で外交どころではなかったが、その後、前述のプリマコフに代表される中東専門家の外交での活躍により、中東各国との関係改善に努めてきた。特に米国との不仲にあるイランやイラク、シリア等との良好な関係から、昨今のシリア問題や2016年初のサウジアラビアとイランの対立等、随所にロシアが影響力を発揮している。従来の地政学的な意味合いはもちろんのこと、ウクライナ情勢で低下した国際的な立場や信用を回復するために中東ファクターはロシアにとって最重要テーマの1つとなりつつある。

一方で、歴史的に対立と協調を繰り返しつつ、近年は良好な関係が続いていたトルコとの関係は、2015年のロシア外交においてウクライナ以上に注目が集まったと言える。EUとの関係悪化により、2014年12月、トルコを訪問中のプーチン大統領がサウスストリーム・ガスパイプライン建設計画を白紙にする考えを表明した。そして、その代替案として黒海海底からトルコに向かう「トルコストリーム・パイプライン」を発表した。歴史的には戦争や領土の奪い合いを繰り返し、昨今のクリミアやシリアをめぐる問題に見られるとおり、政治的には対立点の多いロシアとトルコであるが、観光立国トルコの収入を支える外国人観光客の大部分を占めるのがロシア人であり、ロシア国民の食卓を支える比較的安い野菜や果物、そのほかの食品はトルコ産が豊富で、両国の経済を支える関係にあった。

ロシアとトルコの関係は貿易額や投資額が大きいというだけでなく、トルコへのロシア人観光客の数とロシアで活躍するトルコ企業および一般の家庭に広がる食品にトルコ産が多いという社会に密着しているところも重要である。2015年の11月以降の悪化であり、2015年の統計を見てもそれほど大きな影響は出ていないが、2016年には両国の統計に大きく悪化の影響が出てくることになるだろう。それが一点、2015年11月にトルコ・シリア国境でロシア軍の戦闘機がトルコ軍に撃墜されるという事件に端を発し、ロシアとトルコの関係は一気に悪化した。プーチン大統領は11月28日付の大統領令で対トルコ制裁を打ち出し、特定の製品に対する輸入禁止措置の導入、トルコ企業のロシアでの事業従事の禁止・制限、トルコ国民の雇用禁止、査証免除の停止等を決定した。さらに、トルコへの渡航禁止など、その後も様々な制裁、禁止事項が打ち出されており、当然、トルコストリームについて事実上実現は不可能となっており、両国の関係は回復の兆しが見られていない。

政治の時期に入るロシアにおいて、今後の外交政策もまた国内の支持率を最優先しての動きとなっていくことは間違いない。経済建て直しのカギを握る欧州やトルコとの関係、国際的な立場を回復するためにカギを握る中東との関係は国内政策と合わせてプーチン政権にとって重要な課題となっていくだろう。

おわりに

2018年に大統領選挙を控えるロシアにとって、その前哨戦とも言える連邦議会の下院選挙が2016年9月18日に前倒しで行われる。経済情勢の悪化を受けて、政権党である統一ロシアがこれまで通りの圧倒的な議席を獲得することは難しいという見方が専門家の間では強い。2015年の統一地方選挙で議席獲得まではいかないまでも、健闘したこれまでに下院で議席を獲得できていない政党が躍進する可能性も否定できない。また、今回の下院選挙からは小選挙区制が復活するため、多彩な顔ぶれが当選する可能性は高い。この下院選挙は統一地方選挙と同時開催となり、首長選挙が予定されている地域では選挙への関心がより高まるであろう。

本格的な政治の時期となる2016年以降は、国内政治を重視した政策が取られていくことになるため、低迷した経済の建て直しや国際的な信頼の回復など、国民に目の見える形でロシアを立て直していくことがプーチン政権の最重要課題となる。国際情勢の中で注目されてきたロシアであるが、今後はそうした動きもすべて国内政治が絡んでくることに注視しながら見ていく必要がある。

【注】

- 1) 本稿ではプーチンが大統領に就任していた時期について、2000～2008年を第一次、2012年～現在を第二次と呼ぶ。なお、第一次のうち2000～2004年を第一期、2005～2008年を第二期とする。
- 2) クリミアのロシア編入については国際的な批判が強く、日本を含む欧米諸国による制裁が未だに続く等、国際的に承認されているとは言えない。しかし、ロシア国内ではすでに憲法改正が行われ、連邦構成主体の1つとして様々な政策が行われているため、ロシア内政を語る上で、クリミアを欠かすことはできない。従って、本稿では、ロシアにおける1構成主体としてクリミアを扱う。
- 3) 世論調査の結果発表で「支持率」という表現が使われるが、実際には世論調査機関ごとに質問の仕方が若干異なる。レバダセンター (www.levada.ru) では「あなたは全体としてプーチンのロシア大統領（首相）としての活動を支持しますか、それともしませんか？」という質問を定期的に行って、それを「大統領の支持率」とみなしている。一方、全ロシア世論調査センター (www.wciom.ru) では「あなたはロシア大統領の活動を支持しますか、それともしませんか？」と質問している。以下、本文中に出てくる両調査機関のデータについては、各HP【2016年3月15日時点】より入手したものである。なお、ロシアの主要な世論調査機関として世論財団 (www.fom.ru) もある。
- 4) 2016年2月27日、ロシアの反省権派ネムツォフ元第一副首相がモスクワで暗殺された事件から1年が経過し、野党が主催する追悼でもが行われ、プーチン体制下での選挙不正や報道の自由に対する制限等を批判したが、これはあくまでも「追悼デモ」であり、現在の経済、社会、政治情勢に不満を持つ人々たちによる抗議行動ではないため、本文では割愛した。
- 5) ヤクーニンの解任については、服部倫卓「ヤクーニン・ロシア鉄道社長退任の背景」『ロシアNIS調査月報』2015年12月号が詳しいのでそちらを参照していただきたい。

第III章 ロシアの医薬品・医療機器市場

はじめに

ロシアの医薬品・医療機器市場は2015年現在、輸入代替とルーブル安のダブルショックに見舞われ揺れ動いている。輸入代替とは、輸入品の市場へのアクセスを制限することにより国産品のプレゼンスを強化しようとする政策のことだが、その衝撃は多くの外国メーカーを直撃している。また、油価の低迷を背景とするルーブル安は、輸入品を主力とする外国メーカーのみならず、現地生産を行っている外国メーカーやロシア資本メーカーにも深刻な影響を及ぼしつつある。医薬品にせよ医療機器にせよ国産品とは言っても、輸入原材料・部品への依存度が非常に大きいという事情が存在するからだ。

本稿では、輸入代替とルーブル安が及ぼす影響に着目しながら、ロシアの医薬品と医療機器市場の現状を紹介する。

1. 医薬品市場

(1) 市場規模

ロシアの医薬品市場（本稿でいう医薬品市場の対象品目には、薬局で販売されるサプリメントや化粧品等も含まれる）は2000年代半ばごろから急成長を見せ始め、2004年から2008年まではドル建ての市場規模が年10～35%のテンポで増加していた。経済危機の影響で2009年こそ市場規模が縮小したものの、その後すぐに状況が改善され2013年まで成長が続いた（表Ⅲ-1）。しかし、2014年はルーブル安の影響を受け、ルーブル建ての市場規模こそ前年を10.1%上回る1兆1,520億ルーブルに達したものの、ドル建ての市場規模は前年比8%減の303億3,400万ドルにとどまった。また、数量ベースの市場規模も前年の54億5,500万箱から52億5,900箱にまで減少した。その背景には、ロシアの医薬品市場では輸入品の割合が非常に大きく（金額ベースで全体の7～8割以上、数量ベースでも4～5割以上を占めるといわれている）、さらに国産品の場合も外国製の原薬（有効成分）を使用していることが多い関係で、ルーブル安が医薬品の価格の上昇に直結したという事情が存在する。

（表Ⅲ-1）ロシアの医薬品市場の規模（2008～2015年）¹⁾

（単位 億ドル）

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ²⁾
234	219	242	280	296	329	303	248

（注） 1）薬局で販売されるサプリメントや化粧品等も含めた数字。 2）予測値。
（出所）DSM。

2015年に入ってから同様の状況が続いており、1～9月期のルーブル建ての市場規模は前年同期比14.3%増の9,297億ルーブルに達したものの、数量ベースの市場規模は前年同期比1.8%減の37億3,800万箱にとどまった。ドル建ての市場規模はそれよりもさらに大幅に縮小しており、ロシアの医薬品専門の調査会社「DSM」は、2015年通年の数字は前年比約18%減の248億ドルにとどまると予測している（『ヴェードモスチ』紙、2015.5.20）。DSMによれば、2014年の時点でロシアの医薬品の小売市場の規模は世界第7位だったとされているが、同社の予測通りに市場規模が縮小すれば、ロシアの順位が若干下がるのは避けられなくなるであろう。

（2）輸入の状況

DSMによれば、2014年のロシアの医薬品のドル建ての輸入額は前年比13%減の130億ドルで（通関価格ベース）、数量ベースの数字は前年比6.7%減の29億箱だったとされている。輸入業者タイプ別の金額ベースのシェアを見ると、外国の医薬品メーカーの現地法人が72.7%、医薬品卸売業者が19.1%、その他が8.2%となっている。なお、ロシアの法律では外国の医薬品メーカーと契約を結んだ正規代理店しか医薬品を輸入できなくなっているが、ロシア政府はルーブル安を背景に高騰する輸入医薬品の価格を安定させるため並行輸入を一時的にではあれ認めることを2015年春ごろから検討し始めている。ただ、ロシアで現地生産を行っている外国の医薬品メーカー、正規輸入業者、および、医療関係者の間で強い反発の声が上がっているため、本稿を執筆している2015年12月時点では最終的な結論は出ていなかった。

外国の医薬品メーカーの現地法人の中で最も輸入額が多いのはNovartisの現地法人で、2014年のロシアの医薬品総輸入額に占めるそのシェアは7.8%に達していた。以下、Sanofi：6.1%、米国のMerck<MSD>：4.0%（ドイツのMerckの分も混入している可能性がある）、Teva：4.0%、Abbot：4.0%、武田薬品：3.7%、Pfizer：3.2%、F.Hoffmann-La Roche：2.9%、Berlin-Chemie：2.9%、Gedeon Richter：2.8%などとなっている。また、卸売業者の中では、プロテクト、Rファルム、カトレン、SIA、ロスタといった会社の輸入額が多くなっている。

国内での生産ポテンシャルが限定されているため、ロシアでは原薬（有効成分）の輸入も積極的に行われており、DSMによれば2014年には金額ベースで8億1,000万ドル、数量ベースで約1万1,000 tの原薬が輸入された、とされている。金額ベースで見た場合の主要な輸入相手国はドイツで、そのシェアは21.3%に達した。以下、中国：21.2%、フランス：19.1%、インド：10.1%、スロベニア：9.4%、イタリア：6.6%と続いている。数量ベースでは中国が圧倒的なシェアを誇っており、その値は2014年の実績で66.7%に達した。以下、インド：11.0%、ドイツ：9.1%、フランス：3.4%、オーストリア：1.7%と続いている。

（3）必須医薬品

医薬品市場の各部門の状況の詳細を見ていく前に、まず必須医薬品¹⁾と呼ばれているロシアの医薬品市場特有の医薬品群の存在についてご説明する。必須医薬品に関する認識が乏しいと混乱が生じ、今後の記述の理解が困難になる可能性があるからだ。

必須医薬品とは簡単に言えば国の価格統制の対象となる医薬品群のことで、その工場出荷価格は国により規制され、卸売マージンと小売マージンは各連邦構成主体により規制されることになっている。この価格統制システムが導入されたのは2010年のことだが、それ以降対象となる医薬品のリストが何度か更新されている。2015年3月1日に発効した必須医薬品リストには、それまでよりも約50品目多い608品目（国際一般名換算。商品名に換算すると2,000以上に達するといわれている）が記載されている。ロシア政府によれば、「2014年時点で、必須医薬品リストに掲載されている品目のうちの67%が国内で生産されていたが、2018年までにその値は90%に達する」とされている（『コメルサント』紙、2015.6.10）。

後述するように、ロシアの医薬品市場は公的部門と小売部門の2つに大別できるのだが、DSMによれば、2014年時点の必須医薬品の小売部門における金額ベースのシェアは36.1%、数量ベースのシェアは40.9%となっている（公的部門では、必須医薬品が圧倒的なシェアを獲得している）。金額ベースの数字の方が小さくなっているのは、価格統制の対象となっている関係で、必須医薬品の平均単価が非必須医薬品（必須医薬品リストに含まれない、すなわち価格統制の対象とならない医薬品群）のそれよりも安くなっているためである²⁾。もっとも、価格統制の対象となっているとはいえ、必須医薬品にもインデクセーション（インフレ率に応じた価格調整）³⁾は認められている（その真偽は確認できなかったが、輸入医薬品にはインデクセーションが認められていないという説も存在する：『ヴェードモスチ』紙、2014.10.30）。ただ、その値は低く設定されており、2013年末から2014年末までの1年間で必須医薬品の平均価格は6.6%しか上昇しなかった。一方、非必須医薬品の平均価格はその間に15.8%も上昇している。2015年に入ってから同様の状況が続いており、ルーブル安の影響もあって年初から9月末までの間に非必須医薬品の平均価格は16.2%も上昇したのに、必須医薬品の値上げ幅は7～7.4%に抑制された（『コメルサント』紙、2015.10.20）。必須医薬品リストに含まれると病院や国による買い付けの対象になる可能性が高まり販路の確保が容易になるというメリットを医薬品メーカーにもたらすが、ルーブル・レート的大幅下落の中このように価格が人為的に抑制されるという状況が続いているため、最近になり、一部の外国メーカーは必須医薬品リストに含まれている輸入医薬品を採算割れで販売することを余儀なくされるようになってきている。その関係もあり、リストに含まれている医薬品のロシアへの輸出を中止する外国メーカーも最近になり出現し始めている。また、国家発注に基づく必須医薬品の入札を実施しても、採算割れになるために応札者が出現せず入札が不成立に終わるというケースも散見され始めている。そのような状況を憂慮する保健省は、医薬品メーカー救済の意味もあり、医薬品の価格帯別にインデクセーションの幅を差別化し、価格の安い医薬品（50ルーブル未満）を中心に大幅なインデクセーションを認めることを検討しているが、連邦反独占局などとの間での調整作業が難航しており、本稿を執筆している2015年12月時点では最終的な結論は出ていなかった。

（４）公的部門

ロシアの医薬品市場は、医薬品を購入する主体の違いにより公的部門と小売部門に大別す

ることができるが、公的部門とは国や地方行政府などの公的機関が購入の主体となっている市場セグメントで、国公立病院による買い付け（以下、この買い付け方式のことを「病院調達」と称する）と特典享受者への医薬品の無償給付を主目的とする国家買い付け（以下、「薬剤給付」と称する）の2つに分類することができる。さらに、後者の薬剤給付は、対象となる特典享受者の種類に従い、社会的特典享受者を対象とする「必須医薬品無償給付」と、認定された6種類の難病（造血リンパ組織悪性腫瘍、ゴーシェ病、成長ホルモン分泌不完全低身長症、血友病、多発性硬化症、膿胞性繊維症）の患者と臓器・組織移植後の患者を対象とする「指定医薬品無償給付」の2つに細分化される。

（表Ⅲ-2）医薬品市場の各部門の金額ベースの規模

（単位 10億ルーブル）

	2012	2013	2014	2015.1-6
小売部門	686	778	858	483
うち医薬品	537	609	675	386
医薬品以外	149	169	183	97
公的部門	234	268	294	158
うち薬剤給付	78	84	84	64
病院調達	156	184	210	94
合計	920	1,046	1,152	641

（出所） DSM。

公的部門の金額ベース（ルーブル建て）の市場規模は2014年が2,944億ルーブル、2015年上半期が1,582億ルーブルで、市場全体に占めるシェアは25%前後となっている（表Ⅲ-2）。既述の通り、公的部門は病院調達と薬剤給付の2つに分類することが可能であるが、それぞれの概要は以下の通りとなっている（以下に示す数字は、特に断りのない限り、すべてDSMによる）。

1)病院調達

同部門の金額ベースの市場規模は2014年が約2,100億ルーブル、2015年上半期が約940億ルーブルで、ロシアの医薬品市場に占めるシェアは15～18%となっている。この部門での医薬品の購入主体は国公立病院であるが、法律の改訂に伴い購入方式が最近になり変化してきている。すなわち、2013年末までは病院単位での買い付けが主流であったが、2014年1月1日以降は連邦構成主体単位で一括購入が行われるケースが増えてきており、同年には44の連邦構成主体でそのような購入方式が採用された。また、DSMによると、最近になり長期契約が締結されるケースも増えているとされている。これらの新しいトレンドは、病院調達部門における医薬品の買い付け価格の全般的な低下につながる可能性がある。

この部門の最大の特徴のひとつは、輸入医薬品のシェアが数量ベースで見た場合は27%にすぎないのに、金額ベースのシェアは実に75%にも達するという点である（2014年の実績）。

これは、この部門で調達される国産医薬品と輸入医薬品の価格差が非常に大きいことを意味し、DSMによれば、2014年時点の1箱当たりの平均価格は前者が72ルーブルであったのに対し、後者はその約8倍の575ルーブルだったとされている。その他、必須医薬品と処方箋医薬品のシェアが高いのもこの部門の特徴のひとつで、前者の金額ベースのシェアは70%以上、後者のそれは90%以上にそれぞれ達している。

病院調達システムの枠内で調達される医薬品は、主として入院患者の治療のために使用されることになっているが（強制医療保険でカバーされる治療であれば無償で提供されることになっている）、薬効別構成（ATC分類）にその特徴が反映されており、2014年の金額ベースの数字を見てみると、小売市場ではプレゼンスの低いJ全身用抗感染症薬がトップシェア（35.2%）を獲得している。以下、B血液・造血器官系：16.4%、L抗悪性腫瘍薬および免疫調節剤：14.3%、N神経系：8.9%、A消化器・代謝系：7.3%、C循環器系：3.6%、R呼吸器系：2.7%、M筋骨格系：2.3%と続いている。一方、数量ベースの数字を見ると最もシェアが大きいのはB血液・造血器官系で、その値は32.6%となっている。以下、J全身用抗感染症薬：29.0%、N神経系：9.7%、A消化器・代謝系：8.2%などとなっているが、注目すべきは、金額ベースでは14.3%のシェアを獲得していたL抗悪性腫瘍薬および免疫調節剤の数量ベースのシェアが1.0%にすぎないという点である。これは、かなり高価な抗がん剤が病院調達の枠内で購入されていることを意味している。ただ、それでも、強制医療保険でカバーされる抗がん剤の種類は限定されており、患者や医療従事者から改善を求める声が出るのが少なくない。

2014年の病院調達部門の医薬品の調達状況を商品名別に見てみると、最も購入額が大きかったのは塩化ナトリウムで全体の2.8%を占めた。以下、カレトラ（Abbottの抗HIV薬）：2.5%、プリジスタ（Janssen<Johnson&Johnson>の抗HIV薬）：1.5%、各種ワクチン：1.3%、クレキサン（Sanofiの血液凝固阻止剤）：1.2%、ハーセプチン（F.Hoffmann-La Rocheの抗がん剤）：1.1%、レイアタツ（Bristol-Myersの抗HIV剤）：1.1%、アイセントレス（米国のMerck<MSD>の抗HIV剤）：1.0%、ウルトラビスト（Bayerの血管造影剤）：0.9%、カイベクサ（GlaxoSmithKlineの抗HIV剤）：0.9%と続いている。

2)薬剤給付

薬剤給付部門の金額ベースの市場規模は2014年が約840億ルーブル、2015年上半期が約640億ルーブルで、ロシアの医薬品市場に占めるシェアは7～10%程度となっている。既述の通り、薬剤給付部門は薬品の無償供給対象者の違いにより必須医薬品無償給付と指定医薬品無償給付の2つのセグメントにさらに細分化することが可能となっている。2014年の実績では、薬剤給付部門の金額ベースの市場規模に占める前者の割合は52%、後者のそれは48%となっていた。また、2014年時点の数量ベースの市場規模（7,200万箱）に占める割合は順に95.6%と4.4%となっていた。金額ベースでみた場合と数量ベースでみた場合で両者の比率が大きく異なってくるのは、指定医薬品無償給付制度の枠内で供与される医薬品の単価が全般的に非常に高いためである⁴⁾。

必須医薬品無償給付は退役軍人や身体障害者等の受給資格保有者を対象とする制度で、対

象者は医薬品の無償受給か現金の給付（2014年時点で月額671ルーブル）のいずれかを年単位で選択できることとなっている。この制度の対象者は2014年時点で約1,900万人に達していたといわれているが、現金の給付を選択する人の方が圧倒的に多く、医薬品の無償受給を選択したのは380万人程度であった。ちなみに、ロシア政府は2017年を目処に必須医薬品無償給付制度から保険償還制度に移行することを目標として掲げおり、すでにキーロフ州で2013年より保険償還制度を試験導入しているが、様々な問題が存在するため、目標の達成は難しいとみられている。

指定医薬品無償給付は、先に紹介した6種類の難病の患者と臓器・組織移植後の患者を対象とする制度で、2014年には約13万人がこの制度の枠内で医薬品を無償受給した。2014年にはこの制度の枠内で400億ルーブル強分の医薬品の買い付けが行われたので、各対象患者が平均で約30万ルーブル分の医薬品を無償受給したことになる。ロシア政府は、この制度の対象となる難病の数を27追加することを2013年ごろから検討しているが（それらの難病の患者の総数は現在約1万3,000人に達しているといわれている）、本稿を執筆している2015年12月時点では最終的な結論は出ていなかった。なお、現時点では国が指定医薬品無償給付制度の枠内での薬品の買い付けを行っているが、2018年1月1日からは各連邦構成主体単位で買い付けが行われることになっている。

薬剤給付制度の枠内で調達される医薬品の内訳を見ていくと、まず目につくのが輸入医薬品の割合の大きさである。その傾向は特に指定医薬品無償給付部門で顕著となっており、金額ベースでも数量ベースでも全体の約9割を占めている（2014年の実績）。これは、対象となる難病用の医薬品がロシアではほとんど生産されていないことを意味する。また、比較的安価な医薬品が大勢を占めている必須医薬品無償給付でも輸入医薬品優位の傾向が顕著となっており、そのシェアは金額ベースで84%、数量ベースで54%に達している。

薬剤給付部門（必須医薬品無償給付＋指定医薬品無償給付）における、2014年の金額ベースの薬効別構成（ATC分類）を見てみると、L抗悪性腫瘍薬および免疫調節剤のプレゼンスが圧倒的に強くなっており、そのシェアは48.4%に達する。以下、A消化器・代謝系：15.5%、B血液・造血器官系：14.5%、R呼吸器系：6.0%、N神経系：4.1%、C循環器系：3.0%などとなっている。一方、数量ベースの数字を見ると最もシェアが大きいのはC循環器系で、その値は30.0%となっている。以下、A消化器・代謝系：25.5%、N神経系：15.1%、B血液・造血器官系：7.4%、R呼吸器系：7.1%、L抗悪性腫瘍薬および免疫調節剤：4.4%などとなっている。

2014年の薬剤給付部門の商品名別の医薬品調達状況を見ると、最も購入額が大きかったのはマブテラ（F.Hoffmann-La Rocheの抗がん剤）で、全体の9.9%を占めた。以下、ベルケイド（Janssen<Johnson&Johnson>の抗がん剤）：8.0%、コバキソン（Tevaの多発性硬化症治療薬：5.9%）、ランタス（Snaofiのインスリン製剤）：3.3%、ハーセプチン（F.Hoffmann-La Rocheの抗がん剤）：2.5%、コアギル（ロシアのファルムスタンダルトの血友病治療薬）：2.5%、レミケード（米国Merck<MSD>の抗体製薬）：2.3%、ゲンファクソン（Laboratory Tuteurの多発性硬化症治療薬）：1.9%、ヘモフィル（Baxter Healthcareの血漿分画製剤）：1.8%、リコネイト（Baxter

Healthcareの遺伝子組換え型血液凝固第Ⅷ因子製剤)：1.6%などとなっている。

なお、病院調達部門同様に、薬剤給付部門でも必須医薬品と処方箋医薬品の割合が非常に高くなっており、金額ベースのシェアはいずれも90%を超えている。

(5)小売部門

小売部門とは主として個人が購入主体となっている市場セグメントのことで、薬局で販売される医薬品(処方箋医薬品と一般用医薬品)、サプリメント、化粧品、衛生用品等で構成される。ロシアの医薬品市場全体の約4分の3(金額ベースのシェア。数量ベースのシェアは8割を超える)を占める同部門の主な特性は以下の通りとなっている(以下に示す数字は、特に断りのない限り、すべてDSMによる)。

薬効別構成(ATC分類) 公的部門ではJ全身用抗感染症薬、L抗悪性腫瘍薬・免疫調節剤、B血液・造血器官系のプレゼンスが高くなっているが、小売部門では大きく様相が変わり、2014年時点で金額ベースのプレゼンスが最も高かったのはA消化器・代謝系で、そのシェアは19.5%に達した。以下、R呼吸器系：12.8%、C循環器系：12.6%、N神経系：11.5%、J全身用抗感染症薬：8.0%、M筋骨格系：7.9%、G泌尿生殖器系・性ホルモン：7.3%、D皮膚系：6.2%となっている。

数量ベースのプレゼンスが最も高かったのは、N神経系で、そのシェアは17.8%に達した。以下、A消化器・代謝系：17.4%、R呼吸器系：14.7%、C循環器系：10.8%、D皮膚系：10.6%、J全身用抗感染症薬：6.9%、M筋骨格系：6.7%となっている。

売れ筋の医薬品 2014年の小売部門で売れ行きベスト20に入った医薬品名(商品名)とその金額ベースのシェアを列挙すると、1. エッセンシャル(Sanofiの肝臓薬)：1.0%、2. コンコール(ドイツのMerckの降圧剤)：0.8%、3. アクトベジン(武田薬品の脳・末梢循環障害改善剤)：0.8%、4. カゴツェル(ロシアのニアルメディクのインフルエンザ・風邪薬)：0.7%、5. スロフェン(ReckittBenckiserの消炎鎮痛剤)：0.7%、6. アルフルトップ(ルーマニアのBiotehnosの骨関節炎治療薬)：0.6%、7. インガビリン(ロシアのヴァレンタの風邪薬)：0.6%、8. リネックス(Novartis傘下のスロベニアのLekの胃腸薬)：0.6%、9. テラフレクス(Bayer傘下の米国のSagmelの骨関節炎治療薬)：0.6%、10. エクソデリル(Novartisの水虫治療薬)：0.6%、11. ナイズ(インドのDr.Reddysの消炎鎮痛剤)：0.6%、12. テラフル(Novartisのインフルエンザ・風邪薬)、13. アルビドール(ロシアのオチシファルムのインフルエンザ・風邪薬)：0.5%、14. ロザップ(Sanofi傘下のチェコのZentivaの降圧剤)：0.5%、15. ペンタルギン(ロシアのオチシファルムの鎮痛剤)：0.5%、16. Cardiomagnyl(武田薬品の心血管疾患予防剤)：0.5%、17. デトラレクス(Servierの下肢静脈不全・痔治療薬)：0.5%、18. Mexidolum(ロシアのファルマソフトの脳血管障害治療薬)：0.5%、19. バイアグラ(PfizerのED治療薬)：0.5%、20. ラズルバン(Boehringer Ingelheimの去痰薬)：0.5%となる。

インフレの影響で単価が上昇したこともあり列挙した20の商品のうち17の商品で前年よりも売上が伸びたが、特に伸び幅が大きかったのは7位に入ったインガビリンで、前年比

54.2%増の30億3,300万ルーブルの販売を記録することに成功した。その他、16位のCardiomagnylと5位のヌロフェンの売れ行きも好調で、それぞれ前年比で26.8%と19.8%販売を伸ばすことに成功した。一方、9位のテラフレクス、13位のアルビドール、19位のバイアグラの3つは前年よりも売れ行きを落としたが、中でも特に不振だったのがアルビトールで、2014年の売上高は前年比23.2%減の28億1,900万ルーブルにとどまった。

ベスト20の顔ぶれを見てもわかる通り小売部門では風邪薬のプレゼンスが高くなっているが、20位以内に入っていない風邪薬の中で安定した売れ行きを示しているものとしては、アナフェロン（ロシアのマテリア・メディカ）、オシロコシナム（Boiron）、アンチ・グリピン（ロシアのナトゥル・プロダクト）、Coldrex（GlaxoSmithKline）、アミクシン（オチシファルム）、Fervex（Bristol-Myers Squibb）等の名を挙げることができる。

価格帯別状況 2014年の小売部門における価格帯別の販売状況を見ると、金額ベースのプレゼンスが最も強かったのは150～300ルーブル（平均価格は210.8ルーブル）の価格帯の医薬品で、そのシェアは29.4%に達した。以下、500ルーブル以上（936.1ルーブル）：26.6%、50～150ルーブル（97.6ルーブル）：19.3%、300～500ルーブル（384.3ルーブル）：18.0%、50ルーブル未満（16.4ルーブル）：6.7%となっている。数量ベースのプレゼンスが最も高いのは50ルーブル未満の医薬品で、そのシェアは50%を超えた。一方、もっともプレゼンスが低かったのは500ルーブル以上の価格帯の医薬品で、そのシェアは3.5%であった。

2015年に入ってから、150ルーブル未満の価格帯の安価な医薬品の売れ行きが低迷するという傾向が顕著となっている。これは、安い医薬品を購入する人ほど2015年に入ってから医薬品の価格の上昇傾向に（買い控えという形で）敏感に反応しているためだと推測される。特に不振だったのは50～150ルーブルの価格帯の医薬品で、2014年通年で19.3%であった金額ベースのシェアが2015年6月時点で14.7%にまで落ち込んでいた。一方、値段の高い医薬品の販売は全般的に比較的堅調で、500ルーブル以上の価格帯の医薬品を例にとれば、2014年通年で26.6%であった金額ベースのシェアが、2015年6月時点では33.1%に達していた。

輸入品と国産品 公的部門同様に、小売部門でも輸入医薬品のシェアが非常に大きくなっており、金額ベースの値は2014年時点で75.7%に達していた。ただ、数量ベースのシェアはそれよりも小さくなっており、2014年時点で44.7%であった。2015年に入っても状況に大きな変化は見受けられず、6月時点での輸入医薬品のシェアは金額ベースで76%、数量ベースで43%となっていた。

1箱あたりの平均単価は、輸入品と国産品では大きく異なっており、2014年時点の数字は前者が206ルーブル、後者が53ルーブルであった。ルーブル安などの影響があり、輸入品も国産品も2015年に入り価格が上昇しており（既述の通り、国産品の場合も輸入原薬を使用して生産していることが多く、ルーブル安の影響を受ける）、同年6月時点の平均価格は前者が243.1ルーブル、後者が58.6ルーブルとなっていた。

処方箋医薬品と一般用医薬品 日本では処方箋医薬品の市場規模が一般用医薬品のそれを大きく上回っているが、検討は続けられているものの保険償還制度がまだ導入されていない関係

で外来患者が医師の処方箋に従い薬局で薬品を購入する場合も原則保険が適用されず全額個人負担となることもあって、ロシアでは両者の小売市場におけるシェアは拮抗しており、2014年時点の金額ベースの数字は処方箋医薬品が50.1%、一般用医薬品が49.9%となっていた。数量ベースで見た場合は、単価が安い関係で⁵⁾ 一般用医薬品の優位性が顕著となり、2014年時点の市場シェアは69.6%に達していた。2015年に入ってから状況に大きな変化はなく、2015年6月時点の一般用医薬品のシェアは金額ベースで47%、数量ベースで68%となっていた。

ちなみに、ロシアでも法律上、処方箋医薬品は医者の方箋がなければ薬局で購入できないことになっているが、現実的には、処方箋なしでも処方箋医薬品を薬局で購入できるケースが多くなっている。そのような違法行為が横行している理由のひとつとして、罰則の緩やかさが指摘されることが少なくない。現行の法律では、医者の方箋なしで処方箋医薬品を売った薬局には4万～5万ルーブルの罰金、もしくは、最大90日間の営業停止処分が科せられるものの、営業ライセンスを剥奪される可能性は低くなっているのだ（ライセンス剥奪のためには裁判を起こす必要がある：『ヴェードモスチ』紙、2015.7.29）。この罰則の甘さが主因のひとつとなり、ロシアでは、処方箋なしで販売されたトロピカミド、リリカ、バクロフェン、フルピルチン、シクロムドといった医薬品が麻薬の代用品として利用されるケースが多くなっているのだが、ロシア政府はそのことを問題視しており、現在、処方箋なしで処方箋医薬品を売却した薬局に対する罰則を厳格化すること（営業ライセンスの剥奪プロセスを簡素化すること）を検討している。

ただ、一部には、「クリニックの処理能力が低く、処方箋を必要とする患者がクリニックに殺到すると対応しきれなくなるのは明白である」との意見も存在し、罰則の厳格化が問題の解決に直結するかどうかは微妙となっている。

サプリメントの販売状況 ロシア人は全般的にサプリメントに無関心で、2013年1月に全ロシア世論調査センターがロシアの46の連邦構成主体の138の市町村の住民1,600人を対象として行ったサプリメントに関する意識調査によれば、日常的にサプリメントを服用していると答えた人の割合はわずか2%であった。それに対し、これまで一度もサプリメントを服用したことがないと答えた人の割合は実に76%にも達した。さらに、サプリメントという言葉は聞いたことがあるが詳しいことはわからないと答えた人が54%、サプリメントという言葉聞いたことがないと答えた人が10%いたとされている。

このように認知度が全般的に低い関係で、ロシアではサプリメントの市場規模は小さくなっており、2014年時点で290億ルーブルにすぎなかった（薬局の買い付け価格ベースの数字。数量ベースの市場規模は2億9,000万箱）。さらに、今のところ、市場規模が急激に伸びる気配も見えておらず、2015年上半期の売上高の（前年同期比の）伸び幅はインフレ率をやや上回る程度の16.5%にすぎなかった。数量ベースの伸び幅はそれよりもさらに小さくなっており、わずか0.8%であった。

サプリメント市場の最大の特徴のひとつは国産品のシェアが高いことで、数量ベースで81%、金額ベースでも58%に達する（2014年の実績）。輸入品の中では、ドイツと米国の製品のプレゼ

ンスが比較的高くなっている。ロシアのサプリメント市場における主要なプレーヤーとしては、エヴァラル（ロシア：2014年時点での金額ベースの市場シェアは16.6%）⁶⁾、リア・パンダ（ロシア：11.0%）、Pharma-Med（米：4.4%）、Valeant（米：3.4%）、Polens SDN BHD（マレーシア：3.2%）、Solgar Vitamin and Herb（米：3.0%）、Queisser Pharma（ドイツ：2.9%）、Rusific Group（ロシア：2.9%）、ポリャリス（ロシア：2.3%）、ディオド（ロシア：2.2%）等を挙げることができる。

2014年時点の効能別の金額ベースの構成割合を見ると、「V全身に作用するもの」のシェアが最も大きく23.0%となっていた。以下、「G泌尿生殖器・性ホルモンに影響を及ぼすもの」：22.8%、「A消化器・代謝系に影響を及ぼすもの」：16.4%、「Wダイエットを目的とするもの」：9.5%、「N中枢神経系に影響を及ぼすもの」：6.7%、「C心臓血管系に影響を及ぼすもの」：5.1%、「S感覚器系に影響を及ぼすもの」：3.6%、「D皮膚や髪の問題の解決のために用いられるもの」：2.8%、「M筋骨格系に影響を及ぼすもの」：2.3%、「血液・造血器官系に影響を及ぼすもの」：1.9%等と続いている。

化粧品 化粧品はロシアの薬局にとって医薬品、サプリメントに次ぐ重要な商品となっており、DSMによれば、2014年の薬局での化粧品の売上高は250億ルーブル（薬局の買い付け価格ベース）に達したとされている。これは、同年の小売部門の市場規模の4%強に相当する。種類別の販売状況を見ると最もプレゼンスが高いのは治療用化粧品で、薬局で販売される化粧品の56%を占めた（数量ベースの数字。金額ベースでは51%）。以下、大衆化粧品：39%（22%）、単価800ルーブル以上的高级化粧品：5%（27%）、となっている。

治療用化粧品部門でプレゼンスの高いブランドとしては、ミコザン（ロシア：2014年時点での金額ベースのシェアは5%）、DRY DRY（スウェーデン：4%）、ロシャジナヤ・シーラ（ロシア：4%）、Mustela（フランス：3%）、ソフィヤ（ロシア：3%）、アレラナ（ロシア：3%）、Emolium（フランス：3%）、Lactacyd Femina（英：2%）、Paranix（ベルギー：2%）、レカリ（ロシア：2%）等の名を挙げることができる。この部門では金額ベースで見た場合の国産品と輸入品の勢力が拮抗しており、2014年時点でのシェアは前者が53%、後者が47%となっていた（数量ベースでは順に72%と28%となっている）。

大衆化粧品部門でプレゼンスの高いブランドとしては、ジョンソンズベビー（米国：9%）、ロシャジナヤ・シーラ（ロシア：7%）、ニベア（ドイツ：6%）、ナチュラルシベリカ（ロシア：5%）、ウムナヤ・エマリ（米：4%）等の名を挙げることができる。この部門でも、金額ベースでは国産品と輸入品の勢力が拮抗しており、2014年時点のシェアは前者が47%、後者が53%となっていた（数量ベースの数字は順に65%と35%となっている）。

高級化粧品部門でプレゼンスの高いブランドとしては、ヴィシー（フランス：39%）、ラッシュポゼ（フランス：19%）、アベンヌ（フランス：9%）、ビオデルマ（フランス：8%）、ユリアージュ（フランス：6%）等の名を挙げることができる。列举したブランド名からもわかる通り、この部門では輸入品が圧倒的な強さを発揮しており、そのシェアは金額ベースでも数量ベースでも100%近くに達している。

(6) 主要な薬局チェーン

ロシアでは薬局の数が非常に多くなっており、店舗の総数は5万もしくはそれ以上に達するといわれている。また、大手薬局チェーンのプレゼンスが弱く寡占がまだ進んでいないというのもロシアの小売部門の特徴のひとつで、2015年上半期時点での最大手10社のシェアの合計は20%程度にすぎなかった（ちなみに、日本のドラッグストア市場では寡占化が進んでおり、一説によれば上位10社のシェアの合計は60%を超えるといわれている）。ロシアの主要な薬局チェーンの顔ぶれは表Ⅲ-3の通りであるが、それらのうち市場シェアが2%を超えている上位5社の概要を以下でごく簡単に紹介しておく。

(表Ⅲ-3) ロシアの大手薬局チェーンの2015年上半期の売上高

(単位 10億ルーブル)

	売上高	増減率、%	市場シェア、%	店舗数
1. リグラ(本社所在地はモスクワ)	16.0	+27	3.3	1,325
2. 薬局チェーン”36.6”(モスクワ)	15.5	+31	3.2	863
3. イムプロジヤ(サマラ)	12.2	+16	2.5	1,068
4. A5(モスクワ)	11.5	+24	2.4	1,380
5. ドクトル・ストレトフ(モスクワ)	10.0	+13	2.1	317
6. ラドゥガ(サンクトペテルブルグ)	8.2	+14	1.7	875
7. プラネタ・ズダロヴィヤ(ペルミ)	6.1	+18	1.3	757
8. ファルマインペクス(イジェフスク)	6.0	-3	1.3	561
9. ファルムレンド(ウファ)	5.9	+33	1.2	500
10. サムソン・ファルマ(モスクワ)	4.7	+36	1.0	51

(出所) DSM。

リグラ 後述するロシアの大手医薬品卸売業者「プロテック」傘下の薬局チェーン。2015年上半期時点で、46の連邦構成主体において3つの形態のドラッグストア（高級ドラッグストア「リグラ」、低価格商品の品揃えが豊富な「ドブローエ・セルツェ」、低価格商品のみを取り扱う「ブージ・ズダロフ」）を合計で1,325店舗展開していた。リグラは医薬品以外の商品の販売にも力を注いでいるが、今のところ総売上高に占めるそれらの商品の割合はそれ程高くなく、2015年上半期時点で28%となっていた（『ヴェードモスチ』紙、2015.11.9）

薬局チェーン”36.6” 1991年に設立された会社で、当初は創設者のベクテミロフとクリヴォシエフが主要株主となっていたが、現在は社長のウラジーミル・キンツラシヴィリと会長のイヴァン・サゲネリゼが主要株主となっている。

同社は2014年末にフィンランドのOriola-KDから同社のロシア資産（薬局チェーン「スタルィ・レカリ」、「03」、医薬品卸売業者「オリオラ」）を買収した他、2015年秋には2013年末より開始されていた他の大手薬局チェーン運営会社「A.V.E」（A.V.Eラグジュアリ、A.V.Eディスカ

ウント、スタル・イ・ムラド、ゴルズドラフといった店舗を展開していた)との合併プロセスを完了させている。M&Aの結果ブランド数が急増したが、DSMによれば、「今後はA.V.E (高級ドラッグストア)、36.6 (中価格帯の商品を取り扱う店舗)、ゴルズドラフ (ディスカウントショップ) の3ブランドだけが残され、他のブランドの店舗は3ブランドのうちのいずれかに名称変更される可能性が高い」とされている。

イムプロジヤ サマラ州出身のグラント・ベズルチェンコという実業家が1990年代前半に設立した会社。当初は医薬品の卸売を専門としていたが、1998年の経済危機の後にディスカウントショップ・タイプの小規模店舗の展開を開始し(店舗の名称は社名と同じイムプロジヤ)、現在に至っている。同社は、いくつかの中小の薬局チェーンと提携関係を結び医薬品の共同仕入れを行っているが、それら提携関係にある薬局チェーンの分を含めると店舗数は2015年第1四半期終了時点で1,535に達していた(表Ⅲ-3で示された店舗数には提携先の分は含まれていない)。提携先が多いこともありイムプロジヤの資本関係は非常に複雑だといわれており、ベズルチェンコの死去(2015年11月に53歳で亡くなった)が同社の分裂につながる可能性も十分に考えられる。

A5 ロマン・ブズダリンとセルゲイ・ソロドフが主要なオーナーになっている会社で、A5、ノルマ(ディスカウントショップ)、ゼリョーナヤA5(高級ドラッグストア)、ファルマダルといった名称の店舗をモスクワを中心に展開している。同社はX5Retail Groupと提携関係にあり、後者が展開する食品スーパーマーケットチェーン(ピャチョラチカ、ペレクリョストク、カルーセリ)の店舗内に数多く出店している。オーナーたちは以前よりA5を売却する意向を示しており、かつてはX5 Retail Groupへの売却が検討されていた。また、最近では、薬局チェーン”36.6 “や下記のドクトル・ストレトフへの売却が噂されている。

ドクトル・ストレトフ グルジア出身の実業家で政治家でもあるビジナ・イヴァニシヴィリが立ち上げた薬局チェーンで、現在、11の地域で300以上の店舗を展開している。設立当初は、中価格帯の商品を中心に扱う店舗だけを展開していたが、2013年にサンクトペテルブルグのディスカウント・チェーン「オゼルキ」を買収してからは、安価な商品を中心に扱う店舗の展開にも力を注ぐようになっていく。なお、イヴァニシヴィリは2012年に6,000万ドルで同薬局チェーンを売却しているが、現在のオーナーの素性は明らかにされていない(一説によれば、サンクトペテルブルグのインペリヤ・ファルムという医薬品卸売業者がオーナーだといわれている:『コメルサント』紙、2013.10.28)。

(7)卸売会社

医薬品小売市場とは異なり卸売市場では寡占化が進んでおり、最大手10社の市場シェアの合計は2014年時点で89%を超えていた。最大手10社とは具体的には、1. カトレン(2014年の売上高は1,607億ルーブル)、2. プロテク(1,483億ルーブル)、3. SIA(1,077億ルーブル)、4. ロスタ(1,044億ルーブル)、5. Alliance Healthcare(732億ルーブル)、6. プリス(710億ルーブル)、7. Rファルム(694億ルーブル)、8. ファルムコンプレクト(383億ルーブル)、

9. オリオラ (349億ルーブル)、10. BSS (206億ルーブル) のことを指すが、それらの中でも特に事業規模が大きい上位4社の概要を以下でごく簡単に紹介しておく。

カトレン 1993年に設立されたノヴォシビルスクを拠点とする医薬品、サプリメント、医療機器、化粧品の卸売会社。取締役のレオニド・コノベエフ、社長のウラジーミル・シピリドノフ、EBRD（持ち株比率は15.37%）が主要株主となっている。ロシア全国に28の支部を有しておりロシア全土をカバーしている他、ウクライナ、カザフスタン、ベラルーシでも子会社を通し事業を展開している。ロシア国内の販売先の状況を見ると薬局チェーンのシェアが最も大きくなっており、売上高の53%を占めている。以下、個人経営の薬局：33%、卸売業者：6%、公営の薬局：5%、病院調達：3%となっている。なお、同社は他の多くの大手卸売会社同様に小売部門も有しており、メロディヤ・ズダロヴィヤという薬局チェーンを展開しているが、同チェーンの2015年上半期の売上高は38億ルーブルとなっている（これは業界15位に相当する数字）。

プロテック モスクワに本社を構える会社で、会長のヴァディム・ヤクーニンが株式の約74%を保有している。また、ハンガリーの製薬会社「Gedeon Richter」も株式の5%を保有している。7つの地域間配送センターと23の支部を通しロシア全土をカバーしているが、それらの大半はウラル山脈以西に集中している。カトレン同様に同社も、医薬品の他にサプリメント、医療機器および化粧品を取り扱っているが、全体の売上高に占めるそれらの商品のシェアはそれほど大きくなく、サプリメント・医療機器が8.8%、化粧品が5.1%となっている。

販売先の状況を見るとやはり薬局チェーン向けが圧倒的に多くなっており、2014年の卸売部門の売上高の62.8%を占めている。以下、卸売業者：18.1%、個人経営の薬局：15%、病院調達：2.5%などとなっている。なお、既述のとおり、同社はリグラというロシア最大の薬局チェーン運営子会社を保有しているが、その他に、ソテックという医薬品メーカーも傘下におさめている。

SIA モスクワに本社を構える会社で39の支部を通しロシア全土をカバーしているが、やはりウラル以西が活動の中心となっている。2014年秋に創業者のイーゴリ・ルディンスキーが亡くなった後に、同氏が保有していたSIAの株式100%のうち51%がロシアの大手製薬会社「Rファーム」（卸売部門をすでに保有している）に売却されるとの情報が出ていたが、取引が成立したかどうかについては確認ができなかった。なお、同社は上記2社とは異なり小売部門を保有していないが、ビオヒミク（モルドヴィア共和国サランスク市）、シンテズ（クルガン市）、ビオコム（スタヴロポリ市）といった複数の医薬品生産工場を傘下におさめている。

ロスタ モスクワに本社を構える会社で、28の支部を通し北カフカス以外の連邦管区をすべてカバーしている。社長のダヴィド・パニカシヴィリが主要株主だといわれている。同社は小売部門も保有しており、ラドゥガという薬局チェーンを展開している。その他、サンクトペテルブルグに近代的な医薬品生産工場を保有しているが、同工場では2015年夏よりフランスのIpsenのタナカンというイチョウの葉エキスを主成分とする医薬品の製造が開始されている。

なお、ロシアの大手の医薬品卸売会社の場合、それぞれ得意なエリアと分野が微妙に異なっ

ているため、医薬品メーカーは複数の卸売業者と取引を行うのが普通となっている。たとえば、武田薬品の場合、カトレン、プロテック、ロスタ、SIA、Alliance Healthcare、オリオラ、ファルムイメクス、サムソン・ファルマといった会社と取引を行っている（同社のHPより）。

（８）主要医薬品メーカー

金額ベースでロシアの医薬品市場の約４分の３を占める小売部門において2014年に売上高が多かった上位20社を列挙すると表Ⅲ-4の通りとなるが、この表からもわかる通り外国メーカーのプレゼンスが非常に強く、20位以内に入っているロシア資本の会社は８位のオチシファルム、18位のヴァレンタ、19位のファルムスタンダルトの３社のみとなっている。公的部門でも同様の状況が生じており、Sanofi（2015年１～９月期の同部門におけるシェアは6.6%）、Novartis（5.8%：ジェネリック事業部門のSandozの分を含む）、Bayer（4.9%）、Teva（4.0%）、武田薬品（3.8%）、Servier（3.7%）、GlaxoSmithKline（3.6%）、Johnson & Johnson（3.1%）、Gedeon Richter（3.1%）、Berlin-Chemie（3.0%）といった外国メーカーが上位を独占している（『RBKディリー』紙、2015.12.3）。

後述するように、ロシア政府は輸入医薬品の公的部門へのアクセスを制限する意向を表明しており、多くの外国メーカーが現地生産強化の方針を打ち出している。その点に着目しながら、以下で主要な外国メーカーのロシアでの活動状況を紹介する。さらに、いくつかの主要なロシア資本メーカーの最新の動きについても紹介する。

Novartis 同社の場合は、どちらかといえば公的部門よりも小売部門でのプレゼンスの方が高く、エクソデルル（水虫治療薬）やテラフル（インフルエンザ・風邪薬）が主力となっている。一般用医薬品が主力となっていることもあり（ロシアでは処方箋医薬品の一般のマスコミを通したCMは禁止されている）、同社の広告費はロシアで活動する製薬会社の中で最も大きくなっており、2014年は44億ルーブルであった（そのうちの42億ルーブルはテレビCM：rbc.ru、2015.3.31）。ちなみに、44億ルーブルという数字は他業種の企業を含めた総合ランキングでも５位に相当する数字である。

同社は2011年よりサンクトペテルブルグで自社工場の建設を開始していたが、約１億4,000万ドルを投下して2015年６月に完成させ、現在、医薬品の試験生産を行っている。商業生産は2017年に開始される予定で、30種類以上の心臓病治療薬、内分泌系統の医薬品、抗がん剤が最大で年間15億錠生産される予定となっている。

Sanofi ロシアでは、エッセンシャル（肝臓薬）やランタス（インスリン製剤）を主力としている。同社はどちらかといえば小売部門よりも公的部門でのプレゼンスの方が高いので、広告費は上記のNovartisと比較すると少なく、2014年の数字は28億6,400万ルーブルとなっている。

同社は2010年に２億8,000万ユーロを投下してオリョール州のインスリン生産工場「ピオトン・ヴォストーク」を買収し、2011年よりインスリン製剤⁷⁾と抗がん剤の現地生産を開始している。なお、Sanofiによれば、当初はパッケージングだけを行っていたが、インスリン製剤に関しては2013年より一貫生産に移行したとされている（ただし、原薬は輸入されている模様）。

その他、同社は2015年に入りロスナノ傘下のナノレクとポリオワクチンのライセンス生産に関する契約を締結しており、早ければ2016年中にもナノレクにおいてポリオワクチンの現地生産が開始される見込みとなっている。

Bayer ロシアでは、ベパンテン（皮膚炎治療薬）、ヤーズ（経口避妊薬）、スプラディン（マルチビタミン剤）等が主力商品となっている。同社は最近までロシアで医薬品の現地生産を行っていなかったが（ただし、1995年よりペット用品の現地生産は行っている模様）、2015年7月になり、サンクトペテルブルグのポリサンというロシア資本の医薬品メーカーとの間で10年間のライセンス契約を締結したとの発表を行った。ポリサンでは2016年よりBayerのMRI用造影剤のライセンス生産が開始されることになっている。その他、Bayerはスヴェルドロフスク州のメドシンテズでアベロックスという抗生物質の一貫生産とレントゲン造影剤のパッケージングを行うことも検討している（『RBKディリー』紙、2015.7.16）。

Servier ロシアでは、デトラレクス（下肢静脈不全・痔治療薬）やコラクサン（心臓血管治療薬）などが主力となっている。モスクワ州のポドリスク地区の自社工場で2007年より現地生産を開始している。Servierによれば、同工場は2010年に一貫生産に移行したとされている。

Teva イスラエルのメーカー。ロシアでは、コパキソン（多発性硬化症治療薬。薬剤給付部門でのプレゼンスが強いことで知られているが、ロシアでも2015年春に特許切れとなっており、後発品にシェアを奪われる可能性が出てきている）、アルファD₃（活性型ビタミンD₃製剤）、ロラタジン（抗ヒスタミン薬）などが知られている。同社は2013年春ごろからヤロスラヴリで現地工場の建設を開始し、2014年秋に完成させている。明確な情報は入手できなかったが、2015年春ごろから商業生産が開始された模様である。

Berlin-Chemie イタリアのMeraniniグループの傘下に入っているドイツの製薬会社。ロシアでは、Espumisan（胃腸薬）、Nimesil（抗炎症剤）、Nibilet（降圧剤）などが有名となっている。一般用医薬品を主力としていることもあり同社の広告費はかなり大きくなっており、2014年には20億3,800万ルーブルに達した（これはロシアで活動する製薬会社の中で6番目に相当する数字である）。同社は2010年よりカルーガ州において自社工場建設計画に取り組んでいたが、4,000万ユーロを投下して2014年5月に工場を完成させることに成功している。

GlaxoSmithKline 英国の製薬会社。ロシアでは、Coldrex、Panadol、Solpadeineといった風邪薬・解熱剤の他に、コンビビル、カイベクサといった抗HIV薬が有名となっている。さらに、同社は、ロシアの製薬会社「メニチェフ名称ビオメド」との合弁工場「SmithKline-Vichem-Biomed」（モスクワ州クラスノゴルスク地区に所在）で各種ワクチンを現地生産しており、ロシアのワクチン市場でも高いプレゼンスを獲得している。その他、2010年ごろには、やはり各種ワクチンの現地生産を視野に入れロシアの製薬会社「ビンノファルム」と提携を検討していたとの情報も出ていたが、その続報は確認できなかった。

Gedeon Richter ハンガリーの製薬会社で、ポストノール（避妊薬）、パナンギン（心臓血管治療薬）、カビントン（脳の血流循環改善薬）、ミドカルム（筋弛緩薬）等を主力としている。モスクワ州の生産能力2,000万箱/年の工場において1990年代半ばより現地生産を行っている。

Abbott 米国の医薬品メーカー。2014年末に167億ルーブルを投下して、ロシア国内に3工場⁸⁾を保有するロシアの大手薬品メーカー「ヴェロファルム」の株式の98%を買収している。ヴェロファルムはジェネリック抗がん剤を主力としておりロシアの抗がん剤市場において約7%のシェアを獲得しているが、Abbottは今後約2億ドルを投下してヴェロファルム傘下の3工場の近代化と増強を実施し、国内シェアを高めると同時にそれらの工場で生産される医薬品を旧ソ連諸国に輸出することを計画している。

Pfizer 米国の医薬品メーカー。ロシアではバイアグラやワクチンが主力製品となっている。ロシアの医薬品メーカー「ペトロヴァクス・ファルム」と提携関係にあり、2015年秋に同社と共同で13肺炎球菌ワクチンのロシアでの現地生産に取り組む意向を表明している（『コメルサント』紙、2015.10.15）。

KRKA スロベニアの製薬会社。2003年に4,000万ユーロを投下して完成させた工場（モスクワ州イストラ市に所在）で現地生産を行っている。同工場はこれまでに2度増強工事が行われており、現在の生産能力は年間10億錠以上に達している。

Stada ドイツの製薬会社で、100種類以上のジェネリック医薬品をロシア市場に供給している。ロシア国内にニジファルム（ニジニノヴゴロド州）とヘモファルム（カルーガ州オブニンスク市）という2つの工場を保有しており、医薬品の他に薬用クリームとジェルも現地生産している。それらの工場で生産される製品はロシアの国内市場のみならず、旧ソ連諸国やドイツにも供給されている。

Johnson & Johnson 2012年にロシアの医薬品開発会社「ハイテクセンター”KhimRar”」と共同でスコルコヴォに投資を行うという計画を発表したが、現在に至るまで計画の具体的内容は明らかになっていない。

Merck ドイツの製薬会社で、米国のMerck<MSD>とは別会社。これまで同社はロシアで現地生産を行ってこなかったが、ロスナノ傘下のナノレクのキーロフ州の工場でグルコファージ（糖尿病治療薬）とコンコール（降圧剤）の現地生産を開始することを2015年秋に発表した（本格的な生産は2016年末以降に開始される模様）。

AstraZeneca スイスの製薬会社。2015年10月にカルーガ州の現地工場の開所式を行った。2億2,400万ドルを投下して完成した同工場では30種類の医薬品が生産されることになっているが、設計生産量である4,000万箱/年（8億5,000万錠/年）の達成は2017年になると見込まれている。

(表Ⅲ-4)2014年のロシア医薬品市場(小売部門)での売上高上位20社

(単位 10億ルーブル)

会社名	売上高	前年比増加率、%	市場シェア、%
1. Novartis(スイス)	36.7	7.6	7.2
2. Sanofi(フランス)	28.0	13.1	5.5
3. Bayer(ドイツ)	24.9	13.8	4.9
4. Servier(フランス)	18.5	10.4	3.6
5. 武田薬品	16.7	13.7	3.2
6. Teva(イスラエル)	15.5	7.4	3.0
7. Berlin-Chemie(ドイツ)	14.7	5.8	2.9
8. オチシファルム(ロシア)	14.4	3.2	2.8
9. Abbot(米)	12.7	11.2	2.5
10. Gedeon Richter(ハンガリー)	12.4	8.9	2.4
11. KRKA(スロベニア)	10.7	11.2	2.1
12. Pfizer(米)	10.5	5.1	2.0
13. Stada(ドイツ)	10.2	8.4	2.0
14. Johnson&Johnson(米)	10.1	19.1	2.0
15. アステラス	9.4	6.1	1.8
16. Boehringer Ingelheim(ドイツ)	9.1	7.6	1.8
17. Actavis(米)	8.8	28.9	1.7
18. ヴァレンタ(ロシア)	7.83	27.7	1.5
19. ファルムスタンダルト(ロシア)	7.80	10.5	1.5
20. Dr.Reddys(インド)	7.5	4.3	1.5

(出所) DSM。

オチシファルム 2013年夏にファルムスタンダルトの一般用医薬品部門が独立する形で誕生したロシアの医薬品会社。アルビドール（風邪薬）、アミクシン（風邪薬）、ペントルギン（風邪薬）、アフォバゾール（精神安定剤）を主力としている。一般用医薬品に特化した会社であるため広告費は非常に大きくなっており、2014年には42億1,000万ルーブルが広告のために投下された。明確な情報は入手できなかつたが、同社は販売だけを行っており、医薬品の生産は親会社のファルムスタンダルトが行っているのではないかと推測される。

ヴァレンタ 1997年に設立されたロシアの医薬品メーカー（設立当初は“国産医薬品会社”という名称であった）。モスクワ州に工場を保有しており、インガヴィリン（抗ウィルス剤）、グラムミジン（喉の炎症治療薬）、フェノトロピール（抗うつ薬）といった医薬品を生産している。

ファルムスタンダルト ロシア最大の医薬品メーカーで、ロシア国内に8工場を保有している。同社のHPによれば、それら8工場の生産能力は合計で17億箱／年に達するとされている。既述

の通り、同社は2013年にほとんどの市販薬の販売権を子会社のオチシファルムに譲渡したが、処方箋医薬品の販売権は今も保持し続けている。

日本メーカー 武田薬品は、1993年にロシアに進出し2009年からはヤロスラヴリでの現地工場建設計画に取り組んでいたスイスのNycomedを2011年に買収することによりロシア市場でのプレゼンスを確立した。ロシア市場における武田薬品の主力商品としては、アクトベジン（脳・末梢循環障害改善剤）、Cardiomagnyl（心血管疾患予防剤）、Calcium D3（骨粗鬆症治療剤）等の名を挙げることができる。2010年に建設が開始されたヤロスラヴリの現地工場は2012年秋に完成し、2013年末ごろより上に記した3つの医薬品の商業ベースでの現地生産が開始されている。

ロシアに進出している日本の医薬品メーカーとしては、その他、アステラスとエーザイがよく知られている。1994年にロシアに進出したアステラスは、De-Nol（抗潰瘍剤）、Suprax（抗菌剤）、Omnice（排尿障害改善剤）等を主力として安定した売れ行きを確保することに成功しており、常に医薬品メーカー別売上高ランキングの上位に食い込んでいる。エーザイは、抗がん剤とてんかんの治療薬がロシア市場で高い評価を受けている。

（9）輸入代替促進の動き

1）輸入品に対する制限措置

医薬品の国家買い付けの際にはこれまでも輸入品には一定の制限措置が適用されており、たとえば、国家買い付けの入札で輸入医薬品を納入する外国メーカーが落札した場合には、落札価格に対し15%のディスカウントを実施することが義務付けられていたとされている（『RBKディリー』紙、2015.12.3）。対ロ制裁を背景として輸入代替の動きが加速する中、輸入医薬品に対する制限措置はさらに強化されており、2015年12月2日にはメドヴェージェフ首相が、必須医薬品の国家買い付けの入札の際に業界で「余計な第三者」と呼ばれている規則を導入することを規定した政府決定に署名した（上掲『RBKディリー』紙）。「余計な第三者」とは、具体的には、「ユーラシア経済連合の加盟国（ロシア、ベラルーシ、アルメニア、カザフスタン、キルギスタン）の国産メーカーが2社以上応札した場合、輸入医薬品を擁する外国メーカーは入札の対象から除外される」という規則のことで、後述するように、一定の種類の医療機器の国家買い付けの入札の際にも適用されることになっている。この政府決定の採択により、ロシアおよびその他のユーラシア経済連合加盟国に現地工場を保有しない外資系医薬品メーカーの国家発注に関連した入札へのアクセスは大幅に制限されることになる可能性が高い。

もともと、現地工場を保有する外資系メーカーも安泰というわけではない。2017年1月1日以降は国産医薬品の認定基準が厳格化され、現地工場でパッケージングしか行っていない外国メーカーの製品は輸入品とみなされることになっているからだ。なお、ロシア政府によれば、外国メーカーが現地生産している医薬品が国産品の認定を受けるには「一貫生産」への移行が必要不可欠になるとされているが、筆者の知る限り、「一貫生産」の詳細な定義は明らかにされていない。

2)ロステフ傘下の医薬品メーカーへの支援

輸入代替促進の動きは、輸入医薬品の国家買い付けへのアクセスの制限のみならず、特定の国営医薬品メーカーへの強力な支援という形でも具現化されている。支援の対象となっているのは、国家コーポレーション「ロステフ」傘下のナツィムビオという会社で、2015年6月にロシア政府は、2015～2017年の国家ワクチン接種プログラムの枠内で保健省が調達するワクチンの統一納入業者に同社を指名した。ナツィムビオはミクロゲンというワクチンの生産に特化した子会社を保有してはいるが、国家プログラムに必要なワクチンを全量生産できるような能力は有しておらず、そのかなりの部分を外部から調達し保健省に納入することになるものと予測される。ちなみに、2014年にロシア政府は112億ルーブル分のワクチンを買付けしたが(『RBKディリー』紙、2015.7.23)、その際には、ナツィムビオの他に、Sanofi、GlaxoSmithKline、Pfizerといった外国メーカーが主要な納入者となっていた。なお、プログラムの枠内では22種類のワクチンが購入されているが、2014年時点では、そのうちの3つ(血友病、肺炎球菌、ポリオ)は全面的に輸入に依存していた。

さらに、2015年7月になりロステフのチェメゾフ社長はプーチン大統領に対し、結核、ウィルス性肝炎、HIVの各疾患の治療薬に関しては2020年まで、血液製剤に関しては2025年まで、独占的に国家に納入する権利をナツィムビオに供与することを要請した(『ヴェードモスチ』紙、2015.7.27)。大統領は当該の要請に対し、「異論はない」と返答したといわれており、今後、ナツィムビオがそれらの医薬品の国家への独占的納入権を獲得する公算が高まっている。ただ、ナツィムビオはそれに対応しうる生産能力を有しておらず、仮に独占権を獲得したとしても、当面はそのほとんどすべてを外部から調達して納入することになるものと考えられる。ちなみに、2014年の国による列举した医薬品の買い付け総額は約330億ルーブルであったが、その内訳は、HIV治療薬が212億ルーブル、結核治療薬が49億ルーブル、ウィルス性肝炎治療薬が42億ルーブル、血液製剤が28億ルーブルとなっている。

2. 医療機器

(1)市場規模

ロシアの医療機器市場の規模に関しては様々な情報が存在するが、本稿では「Meditex」というロシアの調査会社が発表している付加価値税分を含めた数字をベースに記述を進めることとする。ロシアの医療機器の市場規模は、2009年から2012年までは急激に拡大しており、2009年時点で1,020億ルーブルであったものが2012年には2,450億ルーブルに達した(表Ⅲ-5)。この急激な伸びの背景には、2008～2012年に施行された国家プロジェクト「健康」の第2フェーズと2010～2012年に実行された国家プログラム「保健分野の近代化」(強制医療保険基金から供与される資金をベースとした強制医療保険システム近代化プログラム)に従い2008年ごろから国家買い付け量が増加し始め2012年にピークを迎えたという事実が存在する。医療機

器の種類別に見ると、この間、特に画像診断装置の国家買い付け額が大幅に伸びたといわれている。

(表Ⅲ-5) ロシアの医療機器市場の規模(2009～2014年)

(単位 10億ルーブル)

2009	2010	2011	2012	2013	2014
102	123	190	245	201	200

(出所) Meditex。

表Ⅲ-5からもわかる通り、2013年になり市場規模がかなり大幅に縮小したが、その主因は、上記の国家プロジェクトおよび国家プログラムに基づく国家買い付け額が減少したことにある。中でも特に減少幅が大きかったのは画像診断装置で、たとえばマンモグラフィの場合2012年時点では22億ルーブルに達していた国家買い付け額が、2013年以降激減し2014年には約7億ルーブル強にまで落ち込んだ（その一方で、消耗品の買い付け額が増加したといわれている：『VADEMECUM』誌、2015.4.27）。その他、国家買い付けの透明性を高めることを目的とする新しい連邦法「契約システムについて」が2014年初頭より施行され、発注側の事務処理が煩雑になったことも、ここ1～2年の国家買い付け額の減少の理由のひとつになっているとの意見も存在する。

国家買い付けの動向が市場規模に大きな影響を与えたことからわかる通り、ロシアの医療機器市場では公的部門（国家買い付け）の金額ベースのシェアが非常に大きくなっており、2014年時点で78%に達していた。

また、輸入品の割合が非常に大きいのもロシアの医療機器市場の特徴のひとつで、2014年時点でその金額ベースのシェアは84%に達していた。個々の医療機器の状況を見ると、MRI、レーザー治療機器などの複雑な機械、カテーテル、複雑な義肢、外科用手袋等では輸入品のシェアが特に高くなっており、いずれの商品においてもその値は90%を超えている。その他、医療用綿やギブスのような比較的単純な医療機器においても輸入品の比率が40%近くに達している。

さらに、ロシアの医療機器市場は中古品のプレゼンスが比較的高いという特性も有しており、2013年時点でのその市場シェアは平均で9%に達していた。中古品のプレゼンスは特に民間部門において高くなっているが、これは民間医療機関の購買力が全般的に低いためだと推測される。ちなみに、同様の理由で、民間部門では国産品のプレゼンスが高くなっており、そのシェアは約40%に達するともいわれている。

医療機器のタイプ別の状況を見ると2013年時点で最も金額ベースの市場シェアが大きかったのは画像診断装置でその値は23%に達していた。以下、外科・整形外科用医療機器：12%、検査ラボ用医療機器：11%、放射線・レーザー治療用機器：6%、消耗品：6%、眼科用医療機器：4%、心臓外科用医療機器：3%と続いていた。

医療機器市場の今後の見通しに関しては様々な意見が存在するが、Meditexのアンドレイ・ヴィレンスキー社長は、「2012年までに国家発注に基づき大量購入された画像診断装置などの医療用機械の耐用年数が切れ始める2017～2018年ごろから市場は回復基調に転じる」との見方を示している（『ヴェードモスチ』紙、2015.2.5）。

（２）輸入の状況

HS貿易コード9018（医療用または獣医用の機器<診断用電気機器、注射器、カテーテル、歯科用機器等>）⁹⁾と9022（エックス線、アルファ線またはガンマ線を使用する機器）¹⁰⁾の輸入額を合算した数字の2009～2014年の推移は表Ⅲ-6の通りとなっている（医療機器全体の数字は入手できなかった）。この表からもわかる通り、国家買い付け量の増加傾向を受け2009年以降一貫して輸入額も増加していたが、国家買い付けの規模の縮小と歩調を合わせるような恰好で2013年から減少に転じている。2015年の数字は入手できなかったが、ルーブル安が急激に進行したという事実を勘案すると、（ドル建ての）輸入額は前年をかなり大幅に下回ったものと推測される。

（表Ⅲ-6）医療機器(HS貿易コード9018と9022)の輸入額の推移

（単位 100万ドル）

2009	2010	2011	2012	2013	2014
2,295	2,523	3,077	4,370	3,061	2,942

（出所） ロシア連邦関税局。

HS貿易コード9018については具体的な品目別の輸入額の数字（ロシアの調査会社「TEBIZ」発表の2012～2014年の数字）も入手することができたが、それを見ると、心電計（2012年：2,521万ドル、2013年：2,849万ドル、2014年：1,262万ドル）、超音波診断装置（4億7,661万ドル、2億7,834万ドル、2億7,502万ドル）、MRI（2億6,555万ドル、1億6,599万ドル、2億1,790万ドル）、内視鏡（1億2,724万ドル、7,183万ドル、5,853万ドル）、血圧計（1億1,342万ドル、1億1,607万ドル、1億242万ドル）等となっている。ほとんどの品目が2013年以降大幅に輸入額を減少させるなか血圧計だけが横ばいの状態を維持しているが、これは、民間部門（特に小売市場）での血圧計に対する需要が安定しているためだと推測される（血圧計部門では日本のオムロンとA&Dのプレゼンスが強くなっている）。

(表Ⅲ-7)HS貿易コード9018の医療機器の主要相手国別の輸入状況(2012～2014年)

(単位 100万ドル)

主要相手国	2012	2013	2014
ドイツ	780	593	731
米国	538	468	490
中国	335	292	265
日本	370	203	156
英国	51	54	91
スイス	97	91	75
韓国	144	93	74
イタリア	124	94	62
フランス	61	65	58
オランダ	70	56	50
9018の輸入総額	2,974	2,418	2,412

(出所) ロシア連邦関税局。

(表Ⅲ-8)HS貿易コード9022の医療機器の主要相手国別の輸入状況(2012～2014年)

(単位 100万ドル)

主要相手国	2012	2013	2014
米国	244	155	151
ドイツ	251	136	127
日本	184	87	48
英国	66	20	42
イタリア	109	46	36
9022の輸入総額	1,396	643	530

(出所) ロシア連邦関税局。

9018と9022のそれぞれの主要輸入相手国別の2012～2014年の輸入額は表Ⅲ-7と表Ⅲ-8の通りであるが、いずれの部門においても日本が高いプレゼンスを獲得していることがわかる。輸出企業別の状況については明確な情報を入手できなかったが、両部門では、東芝メディカルシステムズ(日本)、GE(米国)、Philips(オランダ)、Siemens(ドイツ)、オムロン(日本)、A&D(日本)、サムスン(韓国)、B.Braun(ドイツ)等のプレゼンスが特に高くなっているものと推測される。

(3)ロシアで活動する主要メーカー

以下で、ロシアで活動する主要メーカーをロシア資本と外資に大別したうえでご紹介する

が、前者については、いくつかの医療機器部門を取り上げそこで活動する主要メーカーを紹介することにしたい。また、後者については、ロシアで現地生産を行っているメーカーを中心に紹介することにする。

1)ロシア資本

X線透視撮影装置(レントゲン) この部門ではロシア資本のメーカーのプレゼンスが強くなっており、2013年時点での市場シェアの合計は約70%に達していた(『コメルサント』紙、2014.11.13)。この部門で活動する主要なロシア資本メーカーとしては、アミコ(モスクワ市：2013年時点での市場シェアは26%)、科学研究生産会社「エレクトロン」(サンクトペテルブルグ市：15%)、プロトン(トゥーラ州：8%)等の名を挙げることができる。

マンモグラフィ 上に列挙した3社の他に、MTL(医療機器技術社)、モスレントゲンプロムといった会社がマンモグラフィを生産しており、2013年に国が買い付けたマンモグラフィの約40%がロシア製だったとされている(金額ベースの数字：『VADEMECUM』誌、2015.4.27)。ただ、ロシア製のマンモグラフィは専らスクリーニング用で(拡大撮影ができない機種すら存在する模様)、診断用のマンモグラフィはほとんどが輸入品となっている。

MRI ロシアでは「AZ」という会社とMDSという会社がMRIの生産を行っている(いずれもモスクワの会社)。ただ、「AZ」は0.4テスラのMRIしか生産できないといわれている。MDSは1.5テスラのMRIも生産できるとされているが、それより性能の低いMRIが主力となっている可能性が高い。また、両社とも少なくともテスラ数の高いMRIに関しては部品の大半を輸入しそれを組み立てるだけの、いわゆるアSEMBラーである可能性が高い(この推測が正しければ、テスラ数の高いMRIに関しては両社とも十分なメンテナンスサービスを提供できない可能性がある)。その品質の低さもあり、ロシア製のMRIの市場シェアは小さく5%もしくはそれ以下だといわれている。

内視鏡 ソ連時代に日本メーカーから技術供与を受けたことのあるレニングラード光学機械生産合同(LOMO)が現在も旧式の内視鏡を年間300台弱生産しており、同社の数量ベースでの市場シェアは10~15%程度に達するのではないかとされている。残りの85~90%は外国企業により占められているが、中でも特に日本のオリンパス、ペンタックス(HOYA)、富士フィルム(旧フジノン)、ドイツのKarl Storz、中国のAohua等のプレゼンスが強くなっている(『VADEMECUM』誌、2015.7.2)。

超音波診断装置 ラテクス(サンクトペテルブルグ市)、ビオス(モスクワ州ゼレノグラド市)、スペクトロメド(モスクワ市)といった会社が超音波診断装置を生産しており、旧ソ連諸国向けを中心に積極的に輸出も行っているようだが、詳細については情報を入手することができなかった。ただ、超音波診断装置の輸入量の多さから判断して(2014年の金額ベースの輸入量は約2億7,900万ドルだった)、ロシア資本メーカーの国内市場でのプレゼンスは非常に小さいものと推測される。ロシアの超音波診断装置の市場規模は2014年時点で3億ドル前後とみられているが、プレゼンスの高い企業としては、GE、Philips、東芝メディカルシステムズ、日立アロカメディカル、Siemens、Mindray(中国)、SonoSite(富士フィルム傘下の米国企業)、Esaote

(イタリア)、サムスン(韓国)等の名を挙げることができる(medic-service.ru、2015.4.27)。

注射器 かつてロシアでは約20のロシア資本のメーカーが注射器の生産を行っていたが、コストパフォーマンスの高い輸入品に市場を席捲されるようになり、現在も生産を続けているのは5社ほどだといわれている。生き残ったメーカーの中で最も高い技術水準を誇るのはクルスク州のエスクラブという会社だといわれているが、同社は韓国の技術を全面的に導入し注射器の生産を行っている。ちなみに、ロシア製の注射針の品質は非常に悪く(先端が全般的に太く、注射の際に強い痛みをもたらすことが少なくないといわれている)、国内で使用される注射針の大半は韓国、中国、日本などから輸入されている。

2)外資系

GE 同社は2009年秋にモスクワ市のMTL(医療機器技術社)と診断機器の現地生産に関する戦略的パートナーシップ契約を締結し、2010年より16列CTの生産を開始した(現時点では64列/128スライスCTの生産も行われている模様)。また、2013年からは超音波診断装置の生産も開始している。MTLの関係者によれば、2010年から2015年秋までに合計で約350台のGEの診断装置が生産されたが、そのうちの200台がCTで、150台が超音波診断装置だとされている。

また、GEは2015年夏のサンクトペテルブルグ国際経済フォーラムの際に、1,000万ドルを投下してモスクワ州のリュベレツキー地区に工場を建設し、2016年より超音波診断装置、CT、PET/CT等を生産するという計画を発表している。

その他、GEは、2011年に国家コーポレーション「ロステフ」傘下のRTビオテフノプロムとの間に合弁企業「GE-RTメドプロム」を設立し、診断装置の現地生産を開始することを検討していたが、ロステフとの間に生じた見解の相違¹⁾が原因となり、結局、プロジェクトは進展しないまま事実上消滅してしまった。

Philips 同社はサンクトペテルブルグの科学研究生産会社「エレクトロン」にて2010年より16列CTの生産を開始している(現時点では最大で64列のCTの生産が可能だとされている)。エレクトロンによれば、部品の現地調達率は約30%に達している、とのことである。なお、エレクトロンはロシア企業としては技術レベルが高いといわれており、ロシア唯一のアンギオグラフィのメーカーとしても知られている。また、2014年春には、ドイツのInter Medical Medizintechnikの協力を得てロシア資本の会社としては初めてアイソトープ診断装置の量産に漕ぎ着けることに成功している(『コメルサント』紙、2014.5.19)。

Fresenius Medical Care ドイツの透析関連製品のメーカー。ソ連時代にロシアに進出し、同国の透析関連製品市場において高いプレゼンスを獲得している。同社はロシアの医療機器メーカー「トレクポル・テクノロジー」との間にフレルスという合弁企業を設立し、現在、モスクワ州のドゥブナ市の経済特区において現地工場の建設に取り組んでいる。同工場では人工腎臓装置とダイアライザーが生産される予定だが、具体的な生産開始時期に関しては情報を入手することができなかった。

ニプロ 同社は、ロシアのインスリン製剤メーカー「メドシンテズ」の創設者として知られるアレクサンドル・ペトロフ(現ロシア連邦下院議員)が保有する会社との間に「ニプロファーマ

マグラス」という合弁企業を設立し、ペトロフのお膝元であるスヴェルドロフスク州のウフィムスキー集落の工場（ウラルグラス工場）において2012年よりアンプル、バイアル等の医薬品用硝子容器の現地生産を開始していたが、2015年6月になり、ロシア側パートナーが保有する合弁企業の株式を取得し完全子会社化したことを発表している。

アークレイ 同社は、モスクワ州のドゥブナ市の経済特区の現地工場において2013年6月より血糖値自己測定器と専用センサーの現地生産を開始している。ちなみに、ロシアの血糖値自己測定器の市場では、アークレイの他に、Roche（スイス）、Johnson & Johnson（米）、Bayer（ドイツ）、Abott（米）等の名前がよく知られている。その他、中国、台湾、韓国のメーカーも価格の安さを武器に一定のプレゼンスを獲得している。

（４）輸入代替の促進の動き

ロシア政府は2014年春ごろから医療機器の輸入制限（国家買い付けの入札への輸入品のアクセスの制限）についての検討を本格的に開始し、2015年2月に政府決定第102号「国家および地方自治体の需要を満たすための買い付けへの外国製の個々の種類の医療機器のアクセスの制限措置の制定について」を採択した。そして、この政府決定に従い、白衣、各種試薬、医療用冷蔵庫、心電計、1～64列のCT、X線透視撮影装置、マンモグラフィ、ガンマカメラ、グルコース分析装置、血糖値（グルコース）自己測定器、注射器、外科用針、ヘモグロビン測定器等の約60種類の医療機器には、先に説明した「余計な第三者」という規則、すなわち、「ユーラシア経済連合の加盟国（ロシア、ベラルーシ、アルメニア、カザフスタン、キルギスタン）の国産メーカーが2社以上国家買い付けの入札に応札した場合、輸入医療機器を擁する外国メーカーは入札の対象から除外される」という規則が適用されることになった。

さらに、ロシア政府は約60の品目に制限措置を適用しただけでは輸入代替の促進にはつながらないとの認識を示し、政府決定第102号が採択された直後より対象品目の拡大の検討を開始した。そして、2015年8月初めになり、制限措置の適用範囲を100品目以上にまで拡大し、超音波診断装置、ガーゼ包帯、義肢、細動除去装置、人工呼吸装置、保育器等も対象とすることを規定した政府決定第102号の改定案が公表され公聴会が開始された。しかし、8月半ばごろまで続けられた公聴会において、「輸入品へのアクセスが制限され、品質の劣悪な国産の細動除去装置、人工呼吸装置、保育器しか使用できなくなったら、患者が生命の危機に晒されることになる」、あるいは、「ロシア製のガーゼ包帯は品質が悪く糸がほつれやすいので、それを気管を切開した患者に使用すると、その患者は生命の危機に晒されることになる」といった類の痛烈な批判が医療の現場サイドから噴出したため、ロシア政府は9月初めになり制限措置の適用範囲の拡大を当面は実施しない意向を表明した（『コメルサント』紙、2015.9.2）。ただ、これはあくまで措置の延期であって撤回ではないので、今後、制限措置対象品目リストの拡大が実行に移される可能性は残っている。

なお、ロシア政府は医薬品と同様に医療機器に関しても、ロシア国内で生産されていても一定のローカルコンテンツを満たしていない商品に関しては輸入品と同等とみなし、国家発注

の競争入札へのアクセスを制限する意向を表明しているが、現在出ている情報によれば、ローカルコンテンツが50%以上の商品だけが国産品とみなされる可能性が高いといわれている。ただ、当該の規則がいつの時点からどの程度厳格に適用されるのか、ローカルコンテンツの具体的な算定方式はどうなっているのか、当該の規則がロシア資本のメーカーにも適用されるのか、といった点については情報を入手することができなかった。

品目リストの拡大措置は当面見送られることになったとはいえ、医療の現場で働く人々の政府決定第102号に対する不信感は根強く、一部では、同政府決定の適用を回避する方法を模索する動きも出始めている。たとえば、その真偽のほどは不明であるが、2015年9月4日付けの『コメルサント』紙によれば、①予算維持組織を自治組織に変更する（その場合、その組織にはロシア連邦法N44-FZ「国家および地方自治体の需要を満たすための商品、労働、サービスの買い付け分野における契約システムについて」ではなく、ロシア連邦法N223-FZ「各種の法人による商品、労働、サービスの買い付けについて」が適用されることになり、政府決定102号の適用対象とはならない）、②各地方に買い付けの統一窓口となる組織を設立する（その組織がロシア連邦法N223-FZの適用対象となる組織である場合、予算維持組織がそこから医療機器の供給を受けても政府決定102号の適用対象とはならない）、③リース契約を締結する（政府決定第102号は医療機器を買い付ける場合にのみ適用されるはずなので、リースの場合は対象外になる可能性がある）、といった「回避」方法が紹介されている。その他、『VADEMECUM』誌（2015.9.14）によれば、買い付けをする側が購入する医療機器のスペックを高め設定したり、スペックを微細に指定したりすることによりロシア国産メーカーの応札を事実上不可能にする方法もある、とされている。

（5）民間医療機関

ロシア政府が国家買い付けから輸入品を排除する意向を露骨に表明していることもあって、最近になり、外国の医療機器メーカーの間では制限措置の対象外となる民間の医療機関への関心が高まっている。そこで、以下で、ロシアの主要な民間医療機関のプロフィールをごく簡単にではあるが紹介することとする（以下に示す数字はすべて、『RBK』誌の2015年9月号による）。

MEDSI(www.medsir.ru) ウラジーミル・エヴトウシェンコフが率いる投資会社「システム」傘下の病院グループ。モスクワ市、モスクワ州および地方の7都市（ニジニノヴゴロド、ヴォルゴグラード、ペルミ、ブリャンスク等）に合計で23のクリニック、2つの小児科専門クリニック、2つの検診センター、2つの入院施設を装備した病院、および、3つのサナトリウムを保有している。その他、50以上の外部企業において企業内診療所を運営している。原則、自己負担もしくは任意医療保険に加入している患者にしか対応していないが、モスクワ市のオトラドノエの病院においてのみ強制医療保険制度の枠内での治療（リハビリ治療）が実施されている。同グループの2014年の売上高は97億6,700万ルーブルで、客単価は7,542ルーブルとなっている。

Invitro(www.invitro.ru) 1990年代後半に設立されたロシア最大の臨床検査会社。ロシア、ウクライナ、ベラルーシ、カザフスタンの8都市に総合検査センターを保有している。また、フランチャイズ方式で事業所を全国展開しており、その総数はロシアだけで約600に達している(2014年時点の数字)。同社は生化学検査のみならず、MRI、マンモグラフィ、X線透視撮影装置等による検査も実施しており、それらの医療機器を積極的に購入している。同社の2014年の売上高は88億ルーブルで、客単価は4,514ルーブルとなっている。

Matj I Ditya(www.mamadeti.ru) 2006年に設立された病院グループ。当初は、モスクワ市を中心に産婦人科に特化したクリニックだけを展開していたが、2014年末にウファ市に総合病院をオープンさせている。傘下の医療施設の総数は20を超えており、2014年のグループ全体の売上高は72億ルーブルであった。

欧州メディカルセンター(www.emc-mos.ru) 25年の歴史を有するロシア最大規模の民間総合クリニック。現在、モスクワ市で6つの施設を運営している。高品質な医療サービスの提供に主眼を置いている関係もあり、客単価は3万8,092ルーブルと非常に高くなっている(2014年の同グループの売上高は62億ルーブル)。

治療診断センター「MIBS」(www ldc.ru) 2003年に設立されたサンクトペテルブルグ市を拠点とする会社。2015年春時点で、全国の66都市で合計87の画像診断センターを運営していたが、それらのセンターはいずれもSiemens製のMRIもしくはCTを装備している。また、同社はガンマナイフ、サイバーナイフ、放射線治療用直線加速器等を装備した放射線治療センターも保有している。その他、同社は現在サンクトペテルブルグ市のプリモルスク地区で陽子線治療センター¹²⁾を建設しており、2017年の開業予定となっている。ちなみに、同センターには米国のVarian Medical Systemsなどが医療機器を納入することになっている。

Fresenius Nephrocare(www.fmc.ru) 先に紹介した透析医療を専門とするドイツの医療機器メーカー「Frenius Medical Care」の子会社。ロシア国内に35の透析センターを保有しており、2014年の売上高は43億7,100万ルーブルとなっている。なお、同社のセンターでの治療はすべて強制医療保険の枠内で実施されており、原則、有料での治療は行われていない。

Meditcina(www.medicina.ru) 25年前に開業した入院施設を有する民間総合病院で、モスクワ市のトヴェルスカヤ・ヤムスカヤ通りに所在する。2014年の売上高は30億ルーブル、客単価は2万7,253ルーブルとなっている。

上記以外のロシアの主要な民間医療機関としては、Budj Zdorov (www.klinikabudzdorov.ru)、SM-Klinika (www.smclinic.ru)、Medswiss (www.medswiss.ru)、Avapeter (www.avapeter.ru)、検査ラボ「Gemotest」(www.gemotest.ru)、Novaya Boljnitsa (www.newhospital.ru)、Euromed Group (www.euromed.ru)、Semejnyj Doktor (www.familydoctor.ru)、Niarmedik (www.nrmed.ru)、検査ラボ「Kheliks」(www.helix.ru)、Medika (www.spbclinic.com)、Medi (www.medi.spb.ru)、Aljfa-Tsentr Zdorovjya (www.alfazdrav.ru)、Edinyj Meditsinskij Tsentr (www.e-medcenter.ru)、Fesfarm (www.fesfarm.ru)、Klinika K+31 (www.klinika.k31.ru)、Sadko (www.sadkomed.ru) 等の名を挙げることができる。

おわりに

ロシアの医薬品・医療機器生産部門の技術レベルは非常に低く、強引な輸入代替の促進は、国公立病院の医療サービスの品質の低下という深刻な弊害を生む可能性がある。ロシアでは民間医療サービス部門が今のところ未発達なので、これは事実上、ロシア全体の医療サービスの品質の低下を意味する。規制対象となる輸入医療機器の範囲を広げようとするロシア政府の動きに対し医療現場から非難の声が相次いだのも当然だといえる。拒否反応のあまりの激しさに政府は医療機器に関しては2015年夏に一旦矛を収めたが、今度はターゲットを医薬品に変更し、12月になり必須医薬品の国家買い付けをめぐる入札への輸入医薬品のアクセスを制限する政府決定を採択した。この動きから判断して、輸入代替の促進に固執する政府が今後、輸入医薬品ならびに輸入医療機器に対する規制をさらに強化してくる可能性も十分に考えられる。輸入品に対する規制は外資による現地生産の促進につながると政府は考えているのかもしれないが、ロシアの加工産業の裾野の脆弱さを勘案すると、その考え方は現実的とはいえない。最も現実在即した打開策（妥協策）は、ローカルコンテンツの基準を甘く設定することだと思われるが、政府関係者の言動を見ていると、どうやら彼らにはその意思はないようである。このまま政府が輸入代替を強引に推し進めれば、ロシアの医薬品・医療機器市場で大きな混乱が生じることは避けられないのではなかろうか。

油価の下落を背景とする急激なルーブル安の進行もまた、輸入への依存度が過度に高いロシアの医薬品および医療機器市場にとって深刻な懸念材料となっている。ロシアの国家財政の現状を勘案すると、医薬品・医療機器の国家買い付け予算の規模が急激に拡大する可能性は低く（これは、ドル建てで見た場合の買い付け規模が大幅に縮小する可能性が高いことを意味する）、当面は医薬品に関しても医療機器に関してもドル建ての市場規模が縮小するのは避けられないであろう。

【参考文献】

MGSグループ（2015）「ロシアの医薬品市場 2014」。

山本靖子（2013）、「成長が続くロシアの医薬品市場」、『ロシアNIS調査月報』7月号。

山本靖子（2013）、「ロシアの医療機器市場」、『ロシアNIS調査月報』7月号。

【注】

1）一般名で見た場合、必須医薬品の中で最もプレゼンスが高いのはキシロメタゾリン（鼻かぜ治療薬）で、2014年の必須医薬品の総販売高の約4.8%を占めた。以下、パンクレアチン（消化剤）：2.8%、ビソプロロール（高血圧治療薬）：2.8%、イブプロフェン（抗炎症薬）：2.5%、アモキシリン+クラブラン酸（感染症治療薬）：1.8%と続いている。

2）DSMによれば、2014年の小売部門における必須医薬品の平均単価は1箱107.1ルーブル（国産医薬品の平均単価は51ルーブル、輸入医薬品の平均単価は169ルーブル）であったのに対し、非必須医薬品のそ

れは131.4ルーブルであった、とされている。

3) インデクセーションの値は保健省が提案し反独占局が承認することになっている。

4) 2014年の実績では、必須医薬品無償給付の枠内で購入された医薬品の1箱あたりの平均単価が669ルーブルであったのに対し、指定医薬品無償給付の枠内で購入された医薬品のそれは1万2,656ルーブルであった。

5) DSMによれば、2014年時点の一般用医薬品の1箱あたりの平均価格は87ルーブル、処方箋医薬品のそれは約200ルーブルだったとされている。

6) 同社は積極的に広告を行うことでも知られており、2014年には広告のために30億ルーブル以上を投下した。

7) ロシアの糖尿病患者数は約400万人（潜在的患者を含めると1,000万人）に達するといわれており、インスリン製剤に対するニーズは高く（ロシアのインスリン製剤の市場規模は3億5,000万～5億ドルといわれている：『コメルサント』紙、2015.12.3）、Sanofiの他にもデンマークのNovo Nordiskが2015年春よりカルーガで現地生産（パッケージング）を開始している。また、米国のEli LillyもロシアのRファルムと共同でコストロマ州に工場を建設し、2015年末より生産（パッケージング）を開始することを予定している（『RBK』誌、2015.9）。その他、ファルムスタンダルトやメドシンテズといったロシア資本のメーカーもインスリンの生産を行っているが、その金額ベースの市場シェアは合計で6～7%程度にすぎない（2014年の実績）。

8) ベルゴロド工場、ヴォロネジ工場、ウラジーミル州ポクロフの工場の3つ。ポクロフでは既存の工場の隣で新工場が建設中となっている。

9) 9018に分類される医療機器としては、心電計、超音波診断装置、MRI、シンチグラフ装置、内視鏡、紫外線または赤外線を使用する機器、血圧計、注射器、針、カテーテル、カニューレその他これらに類する物品、歯科用エンジン、鉗子、メス、のこぎり、はさみその他の手道具等が考えられる。

10) 9022に分類される医療機器としては、CT、X線透視装置（レントゲン）、アンギオグラフィ、マンモグラフィ等が考えられる。

11) 一説によれば、プロジェクトが進展しなかった最大の理由は、現地生産される診断装置の大量買付けを約束してほしいというGE側の要求をロステフ側が拒否したことにある、といわれている。

12) 連邦医療バイオエージェンシーも同様の医療施設をウリヤノフスク州のディミトロフグラード市で建設しており、2018年の開業を目指している。

第Ⅳ章 2015年時点のロシア乗用車市場

はじめに

急激な石油の増産と高い油価水準に支えられ、産油国ロシアの乗用車販売は2000年代半ばごろから基本的に右肩上がりの曲線を描いていたが、2013年より一転して下降線をたどるようになっていく。しかも、不振の度合いは年々深刻となっており、油価の低迷とルーブル安という強烈な嵐が吹き荒れた2015年の販売台数は前年を35.7%も下回る160万台にとどまった（小型商用車を含んだ数字。乗用車に限定すれば、前年比36.2%減の149万台）。2012年に過去最高の294万台の販売を記録したロシアの乗用車市場の規模は、わずか3年でほぼ半減したことになる。そこに、石油という金融商品の値動きに大きく左右されるロシアの乗用車市場の脆さと怖さを感じるのは筆者だけではないであろう。2016年に入り市場は落ち着きを取り戻しつつあるようにも感じられるが、底はまだ見えておらず、1月の販売台数は前年同月比29.1%減の8万1,849台にとどまった。さらに、今後についても、頼みの綱である油価が回復しなければ2016年の通年の数字が最悪と思われた前年をさらに下回るのはほぼ確実、との悲観的な見方が大勢を占めている。

本稿では、想定を上回る市場の落ち込みに各社がどのように対応したかという点に着目しながら、2015年時点のロシア乗用車市場の状況を見ていきたい。

1. 生産動向

ロシアの乗用車生産台数は経済危機に見舞われた2009年に約60万台にまで落ち込んだが、その後、好調な販売と外国ブランド車の生産量の増加に支えられ急激に回復し、2012年には過去最高の197万台に達した。しかし、2013年以降は、販売の低迷と歩調を合わせるような形で生産台数も減少に転じており、2015年も前年比28.1%減の121万5,972台にとどまった。ロシアの自動車工場の生産能力の合計値は約300万t／年といわれているので、稼働率の平均値は約40%ということになる。この数字から判断して、多くの工場が赤字操業を強いられたものと推測される。ロシア製の乗用車は輸入部品への依存度が高いことなどもあって全般的に輸出競争力が弱いため、油価が上昇し国内市場が回復の兆しを見せ始めるまでは、このような状況が続くものとみられている。

ロシアで生産されている乗用車は、純国産ブランド車（LADA、UAZ）と外国ブランド車の2つに大別することができるが、2015年の生産台数は前者が前年比19.2%減の33万3,993台、後者が前年比30.8%減の88万1,979台であった（表Ⅳ-1、表Ⅳ-2）。外国ブランド車の生産の下落幅の方が大きかったのは、景気の悪化に伴い一般市民の購買力が低下し、純国産ブランド車と比較すると全般的に価格の高い外国ブランド車の多くが極端な販売不振に見舞われたためと推測される。

現在、ロシアでは7つの工場で純国産ブランド車が生産されているが、その中で最大の規模を誇るのはAvtoVAZ（ヴォルガ自動車工場）で、2015年には23万3,073台のLADAブランド車（プリオラ、グランタ、カリーナ、4×4、ラルグス等）が生産された。

（表Ⅳ-1） 純国産ブランド車の生産台数

（単位 台）

メーカー名	2014年	2015年	増減率、%
AvtoVAZ	318,030	233,073	-26.7
Izh-Avto	69,187	64,171	-7.2
UAZ	25,356	27,793	+9.6
LADA Sports	2,643	3,153	+19.3
PSA VIS-Avto	433	2,412	+457.0
Super-Avto	851	569	-33.1
チェチェンアフト	82	2,822	+3,341.5
合計	416,582	333,993	-19.2

（出所）ASMホールディング。

2番目の生産規模を有するのはウドムルト共和国に所在するAvtoVAZ傘下のIzhAvto（イジェフスク自動車工場）であるが、同工場ではAvtoVAZから部品の供給を受けLADAブランド車の組み立てが行われており、2015年には前年比7.2%減の6万4,171台のLADA車が生産された。同工場では当初、セダンタイプのLADAグランタだけが生産されていたが、溶接ラインの改修工事が終了した2014年春からはハッチバックタイプのグランタの量産も開始され2015年には5万6,843台が生産された。一方、セダンタイプのグランタの生産台数は2015年に入り激減しており、前年比91.6%減の1,679台にとどまった。その他、同工場では、2015年秋からLADA期待の新モデル「ベスタ」の量産も開始され、年末までに5,649台が生産された。ちなみに、ハッチバックタイプのグランタは2013年末に生産打ち切りとなったLADAサマラの後継モデルとして、ベスタは生産が今後縮小される見込みのプリオラの後継モデルとして、それぞれ位置付けられているが、いずれも当面はIzhAvtoにおいてのみ生産されることになっている。

生産規模第3位のUAZ（ウリヤノフスク自動車工場）は旧式の中大型SUVを生産するSollers傘下の工場であるが、フェイスリフト・バージョンが市場に投下された主力モデルのパトリオットを中心に全般的に販売が堅調であったため、2015年は前年を9.6%上回る2万7,793台の生産を記録することに成功した。

4～7位の4メーカーはすべて、AvtoVAZから部品の供給を受けLADA車（もしくはLADA車をベースとした特殊車両）を生産している会社で、チェチェンアフトを除く3社はAvtoVAZの関連会社と認識されている。

ロシアでは約20の工場で外国ブランド車の生産が行われているが、2015年に入り苦戦を強いられている工場が多い。たとえば、起亜、現代、BMW、オペル、シボレーといった複数のブランドの車の生産を行っているAvtoTORの生産台数は、GMのロシア市場からの撤退の影響もあって、前年の約18万台から約9万台に半減した。また、2014年に約15万台の生産を記録していたルノー・ロシア（旧アフトラモス）も、販売不振の影響を受け、生産台数をほぼ半減させた。さらに、中国車の生産を行っているDerways、フォードSollersのレニングラード工場とエラブガ工場、双竜車とトヨタ車の生産が中止されたSollersの極東の工場、GM車の生産が中止されたGAZ（ゴリキー自動車工場）、PSA（プジョー／シトロエン）車の販売が極端に不振であったカルーガのPCMARUS（PSA/三菱）の生産台数も大幅に減少した。その他、2015年に入り、メーカーとの関係の悪化が原因で、IRITO（IMS）というディストリビューターによるリペックでのGreat Wall車の生産が打ち切られた。

（表Ⅳ-2） 外国ブランド車の生産台数

（単位 台）

メーカー名	2014年	2015年	増減率、%
AvtoVAZ	124,719	120,420	-3.4
AvtoTOR	181,704	91,673	-49.5
GM-AvtoVAZ	45,777	34,555	-24.5
IzhAvto	5,420	8,781	+62.0
TagAZ	58	0	-
Derways	25,597	14,726	-42.5
IRITO (IMS)	17,090	0	-
ルノー・ロシア	150,703	73,633	-51.1
GAZ	74,878	41,691	-44.3
フォードsollers	50,732	35,289	-30.4
レニングラード	27,689	14,988	-45.9
エラブガ	19,712	10,051	-49.0
ナベレジエ	3,331	10,240	+207.4
沿海地方 ¹⁾	67,581	31,823	-52.9
サンクトペテルブルグ ²⁾	360,577	306,834	-14.9
VW	125,128	96,831	-22.6
PSA/三菱	45,203	25,733	-43.1
合計	1,275,167	881,979	-30.8

1) 沿海地方におけるマツダ車、双竜車、トヨタ車の生産台数の合計。

2) サンクトペテルブルグに所在する現代/起亜、トヨタ、日産、GMの4工場の生産台数の合計。
（出所）ASMホールディング。

その一方で、ロシア最大の純国産車メーカーであるAvtoVAZはルノー（ロガン、サンデロ）、日産（アルメーラ）、および、ダットサン（on-DO、mi-DO）のモデルの生産を強化し、不況にもかかわらず、外国ブランド車の生産台数をほぼ前年並みの水準で維持することに成功した。また、現代自動車（以下、現代）グループのサンクトペテルブルグ工場の生産も堅調で、ほぼ前年並みの22万9,500台の生産を記録することに成功した。年間生産能力20万台の同工場では現代のソラリスと起亜のリオの現地生産が行われているが、2016年秋ごろから現代のコンパクトSUV「クレタ」の生産も開始されることになっており、現在、約1億ドルを投下して新モデル生産開始に向けた準備作業（プレスラインと倉庫の増強）が行われている。さらに、フォードのエコスポーツとフィエスタの生産が本格化した関係でフォード Sollers のナベレジエ工場では生産台数が大幅に増加した。その他、AvtoVAZ傘下のIzhAvtoでの外国ブランド車（日産のティーダとセントラ）の生産台数も伸びたが、実数ベースで見ると伸び幅は3,000台強にすぎず、期待をやや裏切る結果となった。ティーダもセントラも市場での人気は芳しくなく、前者に関しては早くも生産打ち切りの噂も出ている。

2. 市場動向

（1）概況

マクロ経済状況の悪化を背景にロシアの乗用車市場では2013年春ごろから販売不振の兆候が見え始めていたが、欧米の対ロ制裁がそれに拍車をかける格好となり、2014年春ごろから新車販売台数が急激に減少し始めた。さらに、同年夏以降は、そこにルーブル安と油価の急落という2つの大きなマイナス要因が加わり、8月と9月の前年同月比の落ち込み幅は20%を超えてしまった。その時点では極端な販売不振が当面続くとの見方が優勢となっていたが、市場は10月から回復基調に転じ、12月には好調だった前年同月をも上回る販売を記録した。その結果、最悪の事態は回避され、2014年の通年の販売台数は前年比10.3%減の249万台というまずまずの数字となった（表IV-3）。

（表IV-3）乗用車販売台数の推移

（単位 万台）

2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
109	126	140	179	236	290	147	191	265	294	278	249	160

（出所）2003～2007はASMホールディング、2008～2015はAEB発表の小型商用車を含めた数字。

この10月以降の市場の急激な回復を牽引した最大の要因は、ルーブル安懸念を背景とする駆け込み需要であった。ルーブル安になれば輸入車の価格が上昇するのは当然であるが、ロシアで現地生産されている外国ブランド車の場合も、全般的に輸入部品の割合が高い関係でルーブル

安は価格の高騰に直結する。このような状況を背景に、「ルーブル安が販売価格にほぼ全面的に反映されることになる2015年1月までに比較的安価な2014年製の車を購入しておきたい」という心理や、「ルーブルの価値が下がるのは不可避なのでそれを車のような資産価値の高い耐久消費財に変えておいた方が無難である」といった心理が消費者を突き動かし、10月ごろから駆け込み需要が観察され始め、12月にピークを迎えたのである。

ただ、駆け込み需要は需要の先取りを意味し、多くの市場関係者の予測通り、2015年に入ってからその反動が顕著となり消費者の購買意欲が全般的に低下した。さらに、そこに、①多くのメーカーが予定通りに年初に車の販売価格を大幅に値上げした、②不良債権化を恐れ多くの銀行が自動車ローンの貸し出し条件を厳格化したため自動車ローン利用率が急激に低下した、といった要因が加わり、2月から5月までは月間販売台数が前年同月の数字を約40%下回るという状況が続き、1～5月期の販売台数は前年同期の数字を37.7%も下回ってしまった。しかし、4～5月に導入された後述の国の支援策（特惠自動車ローン、特惠リース）が5月以降効果を発揮し始めたことや、多くのメーカーが在庫を一掃するために春以降に値引き販売を積極的に行うようになったこともあって、6月と7月の2か月連続で前年同月比の販売の減少幅が30%を割り込んだ。さらに、再び顕著となったルーブル安傾向の影響で9月に多くのメーカーが値上げを実施するという情報が流布されたため、8月には2014年12月ほどの規模ではないものの一種の駆け込み需要が生じ、同月の前年同月比の販売の減少幅は20%未満となった。また、9月も駆け込み需要の余韻が持ち越され、前年同月比の減少幅が28.6%と比較的堅調であった。その結果、1～5月期には37.7%に達していた前年同期比の販売台数の減少幅が1～9月期には33.0%にまで縮小した。ただ、8～9月の駆け込み需要の反動で、10月以降は再び状況が悪化し、年末にかけ前年同月比の販売台数の減少幅が40%前後に達するという状態が続いた。そして、その結果、通年の減少幅も35.7%に達することとなった。

（２）今後の見通し

新車市場を取り巻く環境は非常に厳しく、当面は販売の停滞が続くとの見方を示す市場関係者や専門家が多くなっている。たとえば、AEBは2016年の販売台数は前年比4.7%減の153万台にとどまるとの見解を示している。ただ、これは最も楽観的な部類に属する予測で、販売の最前線で苦境にたたされている自動車ディーラーの協会（ロシア自動車ディーラー協会）の会長であるウラジーミル・モジェンコフは、「2016年は厳しい年になるであろう。もちろん、油価、為替レート、自動車ローン利用率、給与水準の動向といった様々な要因に大きく左右されることになるが、我が協会の専門家たちの評価によれば、2016年の新車販売台数は前年を15～20%下回ると見込まれる。販売動向には、制裁が解除されるか否かという点も影響を及ぼすであろう」との意見を述べている（autostat.ru、2016.1.29）。また、Autostatの主任アナリストのチメルハノフも悲観論に傾斜しており、「最良のケースでも2016年の販売台数は前年並みの水準にとどまるだろう。ただ、数字がさらに悪化する可能性の方が高い。減少幅は10%になる可能性もあるし、30%になる可能性もある」との見通しを示している（『IA REGNUM』誌、2015.12.29）。

各メーカーも見方も厳しく、中国メーカーのGeelyのロシア支社長のオヴシャンニコフは、「2016年の販売台数は110万～130万台にとどまる」との予測を行っている（MotorPage.ru、2015.12.1）。また、シュコダのロシア支社のポチェチュエフ販売部長も「スクラップインセンティブや特惠自動車ローン等の国家支援が十分な規模で実施されなければ、2016年の市場規模は前年比で10～15%縮小する」との意見を述べている。さらに、ロシアの市場規模は早晩400万台/年の規模にまで成長するとの見通しをかつて示していた日産ルノーアライアンスの総帥のカルロス・ゴーンもさすがにやや弱気となっており、「現在ロシアには、利益をあげている自動車生産者は存在しない」と告白している。ただ、同氏は市場の回復を確信しており、「ロシアの販売台数は急落している。そのような現象は不安を掻き立てる。しかし、市場が回復する時のために準備をする必要がある。それは、生産能力の点のみならず、品質、新モデルの投入、プラットフォームといった点でも必要となる。市場が回復した時に万全な体制を構築できているようにするために、我々は作業と投資を続ける必要がある」とも語っている（『ヴェードモスチ』紙、2016.2.10）。

ここで気になってくるのは、市場の底がどのあたりにあるのかという点だが、Autostatのツェリコフ社長はそのことと関連し、「我々はほぼ底に達した。これ以上落ち込む余地はなくなりつつある。ロシアには、どんな状況下でも常にお金を蓄えている人々が一定数存在する。また、手持ちの資金は少ないが車を買替える必要に迫られる人々も一定数存在する。車は破損したり故障したりするからだ。また、子供が生まれ新しい車の購入を迫られることもある。それらの人々の数を合算すると月平均で10万台となる。これがマーケットの底で、我々はその数字に近づきつつある。何らかの大惨事が起こりでもしない限り、その数字がそれ以上縮小することはない」との意見を述べている（『アフトモビリ』誌、2015.11.9）。

ロシアの自動車市場はトリッキーな動きを示す傾向が強く、列挙した予測のうちどれが最も確なものであるかを判断するのは難しいが、ロシア経済の屋台骨を支える石油ガス分野を取り巻く環境の厳しさを勘案すると、市場の停滞傾向が長期的に続く可能性も十分に考えられると個人的には認識している。

（3）主要ブランド別の販売(表Ⅳ-4)

台数ベースのランキングの4位以内に入っているブランドの共通点は、いずれもロシア国内で生産されている安価なモデルを主力としている点である。

LADA（AvtoVAZ）は、グランタ、カーナ、ラルグス、プリオラ、SUVの4×4、ベスタといった価格42万～65万ルーブル程度の低価格車を主力としている。市場での新鮮味を失いつつあるラルグス、カーナ、プリオラの販売の不振が2015年に入ってから目立つようになったが、LADA車の中で最も価格が安いグランタと旧式ではあるがSUVとしては破格の安値を誇る4×4の販売が堅調であったため、市場全体の縮小幅が約36%に達する中、減少幅を30.5%に抑え1位の座を守ることになんとか成功した。

第2位の起亜のロシア市場における主力は、2011年夏よりサンクトペテルブルグの現地工場

で量産が開始された低価格車「リオ」（2015年にフェイスリフトが実施された）、カーリーニングロードのAvtoTORで現地生産されているシードおよびスポーテージ（SUV）の3モデルで、2015年にロシアで販売された起亜車（乗用車）の約84%が当該3モデルにより占められた。なお、起亜車の前年比の販売台数の減少幅は16.4%と市場全体の平均値よりも遥かに小さかったが、これは、同社がルーブル下落後もモデルの販売価格の値上げ幅を最小限に抑えるという戦術をとったためである。ある情報によれば、急激なルーブル安にもかかわらず、2014年9月から2015年9月初めまでの1年間でリオの価格は5.9%しか上昇しなかったとされている（『イズベスチヤ』紙、2015.9.4）。一方、両モデルのライバルであるLADAグランタとルノー・ロガンの販売価格はその間に約25%上昇している。では、何故、起亜は主力モデルの価格の上昇幅を最小限に抑えることができたのであろうか。この点については推測するしかないが、業界関係者の間では、「起亜は不況を逆手にとり市場シェアを拡大することを最優先課題として掲げ、赤字覚悟の価格を設定し主力モデルの販売水準を維持するという戦術をとっている」との見方が優勢となっている。実際、起亜のロシア支社の幹部のグサロフも、「我々は危機をチャンスだと捉えており、それに沿った販売戦術をとっている。ルーブルの下落分をそのまま価格に転嫁してはならないと考えている。価格の抑制は、市場への一定の投資だといえる。価格の抑制は、これまでわが社の車を購入することを考えたことのない客にわが社の車を購入するチャンスを与えることになる。この状況下で非常に重要なのは、本社からの支援があるという点である。平常時よりも市場への投資が増加したとしても、それは損失ではなく、将来への投資である」という主旨の、業界関係者の見方が正しいことを示唆する発言を行っている（『AutoNews』、2015.7.30）。また、起亜のロシア支社の別の幹部も、「2014年にロシア支社（KIA Motors RUS）は82億ルーブルの損失を計上した。当然ながら支社の収支は原則的に黒字でなければならないが、必ずしも現時点でそうである必要はない。我々は現在の危機をチャンスととらえている。すなわちシェア拡大、ブランドイメージのアップ、新しい顧客の獲得といった課題を達成するための基盤づくりの時期だと認識している」という主旨の発言を行っている（MotorPage.ru、2015.11.26）。これらの発言から判断して、破格の安値で車を販売することにより生じる赤字を韓国の本社が補填しているのはほぼ確実だと考えられる。

ここで気になるのは、起亜が今後もそのような販売戦術をとり続けるのかという点であるが、その点についてはロシア支社のマーケティング部長のタラカノフが、「価格を抑制するという戦術をいつまで続けるつもりかと問われても答えに窮する。現在、我々は2017年から市場は徐々に回復し始めるとみている。それまで、我々はそのような戦術を取り続けるつもりである」という主旨の発言を行っている（『ザルリョム』誌、2015.10.26）。この発言からもわかる通り、少なくともあと1年（すなわち、2016年末まで）起亜が価格抑制措置を続けるのはほぼ確実だと判断される。

(表Ⅳ-4) 2015年の主要ブランド別販売台数(小型商用車を除く)

(単位 台)

ブランド名	2014	2015	増減率、%
1. LADA	376,804	261,775	-30.5
2. 起亜	195,691	163,500	-16.4
3. 現代	178,902	160,527	-10.3
4. ルノー	191,698	119,294	-37.8
5. トヨタ	161,442	97,978	-39.3
6. 日産	161,479	90,877	-43.7
7. VW	133,571	80,075	-40.1
8. シュコダ	84,437	55,012	-34.8
9. シボレー	123,175	49,765	-59.6
10. メルセデスベンツ	48,782	40,454	-17.1
11. 三菱自動車	80,134	35,909	-55.2
12. フォード	56,991	34,604	-39.3
13. ダットサン	11,414	32,008	+180.4
14. BMW	35,504	27,486	-22.6
15. マツダ	50,716	27,358	-46.1
16. UAZ	27,833	26,486	-4.8
17. アウディ	34,014	25,650	-24.6
18. 大宇	37,695	20,451	-45.7
19. レクサス	19,149	20,224	+5.6
20. オペル	64,985	16,682	-74.3
21. Lifan	23,619	15,131	-35.9
22. Geely	18,828	11,617	-38.3
23. ランドローバー	21,148	11,605	-45.1
24. ボルボ	15,421	7,831	-49.2
25. スバル	17,557	6,852	-61.0

(出所) AEB。

第3位の現代の主力はサンクトペテルブルグで現地生産されているソラリス(2014年6月にフェイスリフト・バージョンの販売が開始された)と輸入車のix35(SUV)で、2015年にロシアで販売された現代車(乗用車)の84%が当該2モデルにより占められた。現代は、同じグループに属する上記の起亜同様にルーブル下落後も販売価格の値上げ幅を最小限に抑えるという戦術をとったが(2014年9月から2015年9月初めまでの1年間のソラリスの価格の上昇幅は11.9%であった)、そのことが奏功し、前年比の販売台数の減少幅を10.3%に抑えることに成功した。な

お、主力2モデルのうちix35に関しては2015年末にロシア市場への供給が打ち切れ（2016年に入ってから在庫の販売は続けられている）、2016年1月より後継モデルと位置づけられている新型ツーソンの販売が開始されている。

4位のルノーの主力は、ルノー・ロシアで生産されている低価格車のロガン（セダンタイプのBセグメントカー）¹⁾、サンデロ（ハッチバックタイプのBセグメントカー）およびダスター（コンパクトSUV）で、2015年にロシアで販売されたルノー車（乗用車）の9割以上が当該の3モデルにより占められた。主力3モデルの販売動向を見ると、ロガンとサンデロの販売は比較的堅調であったものの、2012年3月に本格的な販売が開始され2013年には急激な販売の伸びを示していたSUV「ダスター」の人気に早くも陰りが見え始め、8月にフェイスリフトを実施したにもかかわらず同モデルの2015年の販売台数は前年を42.3%も下回る4万3,923台にとどまった。このダスターの想定外の極端な不振が影響し、ルノー・ブランド全体の販売台数も前年比で37.8%減少することとなり、前年時点で3位であった順位を1つ落とすこととなった。

5位と6位には中価格帯のモデル（もしくは比較的価格の高いモデル）を主力とする日本のトヨタと日産が入ったが、販売台数だけを見る限りでは、2015年は両社とも苦戦を強いられたといえる。これは、「低価格車とプレミアムブランド車の販売は比較的堅調だが、その中間の価格帯に位置する車の販売が全般的に不振に陥るという傾向」、すなわち、「消費の二極化傾向」が2015年に入りロシアの新車市場で顕著になったためだと推測される。一部情報によれば、両社とも春から夏にかけてかなり積極的な販売促進措置を講じたといわれているが、それがなければ減少幅はさらに大きなものとなっていた可能性がある。ただ、トヨタの場合、ラインナップの中で最も価格の安いカローラの販売は極端に不振であったものの（2015年の販売台数は前年比77.8%減の6,137台にとどまった）、高価格帯に位置するカムリ、ランドクルーザープラド、ランドクルーザー200といったモデルの販売が比較的堅調であったため（前年比の販売の減少幅は順に11.7%、14.2%、22.6%）、ブランド全体の販売台数は39.3%減少したものの売上高の方は前年比21.3%減の約2,000億ルーブルというまずまずの数字を達成することに成功し、金額ベースで見た場合のロシア市場におけるトップブランドの座を守った（autostat.ruの2016.1.28のプレスリリースより）。一方、日産のほうは、エクストレイル、テラノ、セントラの販売は比較的好調であったが、アルメーラ、キャシュカイ、ジューク、ティアナの販売が前年比で40～70%も落ち込んだ結果、売上高の点でも苦戦を強いられることとなり、前年比35.5%減の約1,000億ルーブルにとどまった（上掲autostat.ru）。ちなみに、Autostatによれば、レクサスを含めた2015年のロシア市場でのトヨタ自動車の売上高は約2,600億ルーブル、日産自動車のインフィニティとダットサンを含めた当該の数字は約1,300億ルーブルだったとされている。

7位のVWの主力は現地生産されている低価格車のポロ、SUVのティグアン、Cセグメントカーのジェッタで、VWのロシア市場における乗用車の総販売台数の8割以上を当該3モデルが占める。フェイスリフトが実施されたことに加え、購買力の全般的な低下に伴い低価格車に人気が集中するという傾向が強くなったこともあってポロの販売は比較的堅調であったが、ティグアンとジェッタの販売が不振であったため、ブランド全体の販売台数は前年比40.1%減の8万75台

にとどまった（小型商用車を含まない数字）。

8位のシュコダの場合は、現地生産車のオクタヴィア（Cセグメントカー）、ラピッド（Bセグメントカー）、および、イエティ（SUV）が主力となっており、2015年の同ブランドの販売台数の約97%を当該3モデルが占めた。3モデルの中で最も販売が好調だったのは2014年に販売が開始されたばかりの低価格車（52万9,000ルーブルからの購入が可能）「ラピッド」で、2015年の販売台数は前年比22.9%増の2万4,547台に達した。しかし、他の主力2モデルの販売が不振であったためブランド全体の販売台数は前年比で34.8%減少した。

9位のシボレーは、NIVA、ラセッティ、アベオ、クルーズを主力としていたが、2015年3月にGMがロシア市場からの事実上の撤退を表明した関係で、それ以降は在庫を売り切るという形での販売が続けられた（AvtoVAZとの合弁工場で生産されているシボレーNIVAを除く）。大幅な値引きが実施されたものの、GMの撤退に伴い十分なサービスが受けられなくなるのではないかと懸念の声が消費者の間で広がったこともあって売れ行きは当初伸び悩んだが、2015年末までに在庫はほぼ一掃されたといわれている。

プレミアムブランドは不況に強いといわれているが、2015年にもそのような傾向が観察された。プレミアムブランドの中でも特に販売が堅調だったのは、ロシアでも高級車の代名詞的存在となっているメルセデスベンツで、前年比の販売の減少幅を17.1%に抑え、ブランド別販売ランキングの10位に食い込むことに成功した（2014年の販売ランキングでは、同ブランドは15位であった）。また、同ブランドは売上高によるランキングではトヨタに次ぐ第2位に食い込むことに成功した（2015年の同ブランドの売上高は前年比8.7%増の約1,900億ルーブルであった）。

11位以下に目を転じれば、BMW、アウディ、レクサス、ボルシェといったプレミアムブランドと並び、UAZ、ダットサンといった低価格車を主力とするブランドの堅調さが目立った。UAZの好調さはやや意外だが、市場での人気上昇だけではなく国がUAZのSUVを大量に購入したため数字が伸びたにすぎない、との見方も業界内には存在する。

一方、不振が目立ったのは、消費の二極化のあおりを受けた日本メーカーで、ほとんどのブランドで販売台数が40%以上減少した。また、フォード、プジョー、シトロエンといったCセグメントカーを主力とするブランドの凋落振りが顕著であった。その他、どうやら価格の安さだけでは人気を維持することはできなかったようで、Lifan、Geely、Chery、Great Wallといった中国メーカーも軒並み販売台数を大幅に落とした。

（４）主要モデル別の販売（表Ⅳ-５）

表Ⅳ-５からもわかるとおり、販売ランキング上位30モデルの過半がロシア国内で生産されている低価格車で占められている。ランキング上位になればなるほどロシア製低価格車優位の傾向が顕著となっており、上位15位以内に入っているモデルのうちトヨタ・カムリとトヨタRAV4を除く13モデルが60万ルーブル前後もしくはそれ以下での購入が可能な国産車となっている。価格が安いというのが、ロシアにおける大ヒットモデルの必須条件のひとつだといえよう。換言すれば、カムリとRAV4はこの価格帯の車としては破格の売れ行きを示しているといえる。

ランキング上位に入っているモデルのもうひとつの共通点は、いずれもBセグメント（日本でいうところのコンパクトカーにほぼ相当）以上のサイズを有しているという点である。ロシアでは「車は大きければ大きいほどよい」と考える客が圧倒的に多いため、Aセグメントカー（日本でいう軽乗用車にほぼ相当）はいくら価格が安くてもヒットし難く、30位以内にその姿を見つけることはできない。100位以内に範囲を広げても、ランクインしているAセグメントカーは大宇（2016年よりブランド名がRavonに変更された）のマチス（62位）という31万4,000ルーブルでの購入が可能なモデルのみとなっている。しかも、Aセグメントカーの市場でのプレゼンスは年々低下しており、現在ロシアで販売されている同セグメントのモデルは、マチス、起亜ピカント（48万9,900ルーブル～）、Lifan Smily（31万9,900ルーブル～）等ごく少数に限定されている。また、ロシア人に非常に好まれるSUVも、意外なことに、ベスト10にはルノー・ダスターとLADA 4×4しか入っていない。SUVの場合、セダンやハッチバックと比較して全般的に価格が高いため大ヒットモデルが出難いのである。換言すれば、SUVは多品種少量販売の傾向が強い商品だといえる。

さらに、上位に入っている低価格車の販売動向を見て気づくのは、Cセグメントカーの衰退と商品寿命の短命化傾向である。ロシア市場におけるCセグメントカーの全盛期は2008年ごろで、同年のモデル別販売ランキングを見ると上位15位のうち7モデルが同セグメントに属するモデルで占められていた。さらに、当時は日本ブランドのCセグメントカーの人气が非常に高く、15位以内にトヨタ・カローラ、三菱ランサー、マツダ3の3モデルがランクインしていた。しかし、その後、Cセグメントカーの人气は急落し、2015年のモデル別販売ランキングを見ると15位以内に入っている同セグメントのモデルは日産アルメーラのみとなっている。

商品寿命の短命化傾向とは、具体的に言えば、「ほんの数年前まではロングセラーの低価格車の存在感が強かったが、低価格新車間の競争、ならびに、低価格新車と中古車間の競争が激しくなってきた関係で、市場に登場してから2～3年しか経過していない低価格車の販売が急激に落ち込むという傾向が最近になり顕著となっている」という事実のことを指す。2015年に関しても、不況の影響もあるのだろうが、LADAラルグス、ルノー・ダスター、日産アルメーラ、大宇ジェントラといった比較的最近市場に登場した低価格モデルが大幅に販売台数を落とした。かつて、ロシアにはLADAクラシックやLADAサマラといったフルモデルチェンジをしなくとも価格の安さを武器に20～30年以上もコンスタントに売れ続けるモデルが存在したが、ここ数年の低価格車をめぐる環境の劇的な変化を勘案すると、今後、そのようなロングセラーモデルが出現することはないと判断される。それどころか、低価格車の商品寿命の短命化傾向が今後さらに加速することも十分に考えられる。

なお、既述の通り、上位15位は低価格車によりほぼ独占されているものの、16位以下になると様相が大きく変化し、価格が70万～80万ルーブル以上の価格帯のモデルの存在感が非常に強くなる。それに伴いSUVの存在感も強くなり、16～30位以内にランクインしている15モデルのうち9モデルがSUVとなっている。

(表Ⅳ-5) 2015年の主要モデル別の販売台数(小型商用車を除く)

(単位 台)

モデル名	2014	2015	価格 ¹⁾ 、ルーブル
1. LADA グランタ	152,810	120,182	36万8,000～
2. 現代ソラリス	114,644	115,868	55万5,900～
3. 起亜リオ	93,648	97,097	58万4,900～
4. VWポロ	58,953	45,390	54万4,900～
5. ルノー・ダスター	76,138	43,923	62万9,000～
6. ルノー・ロガン	60,434	41,311	40万9,000～
7. LADAラルグス	65,156	38,982	51万500～
8. LADAカリーナ	65,609	35,869	42万1,100～
9. LADA 4×4	42,932	35,312	44万6,200～
10. シボレーNIVA	43,441	31,367	55万5,000～
11. ルノー・サンデロ	36,849	30,221	41万9,000～
12. トヨタ・カムリ	34,117	30,136	128万4,000～
13. LADAプリオラ	47,818	28,507	43万7,100～
14. トヨタRAV4	38,919	27,102	117万4,000～
15. 日産アルメーラ	46,225	25,977	56万7,000～
16. シュコダ・ラピッド	19,975	24,547	52万9,000～
17. ダットサンon-D0	11,414	23,843	40万6,000～
18. シュコダ・オクタヴィア	35,292	21,373	83万6,000～
19. 起亜スポーテージ	30,606	20,751	112万9,900～
20. 日産エクストレイル	23,573	20,502	140万9,000～
21. UAZパトリオット	21,056	19,950	74万9,000～
22. 起亜シード	29,758	19,268	73万9,900～
23. 現代ix35	34,814	19,086	119万9,900～
24. マツダCX-5	24,953	17,681	129万9,000～
25. 三菱アウトランダー	28,969	16,294	127万9,000～
26. トヨタ・ランドクルーザープラド	17,369	14,901	211万5,000～
27. 大宇(Ravon) ジェントラ	19,065	13,595	43万9,000～
28. VWティグアン	22,186	13,176	111万9,900～
29. VWジェッタ	23,564	11,685	78万9,000～
30. 日産テラノ	10,842	11,425	83万9,000～

1) 2016年1月時点のもっとも安いタイプの価格。

(出所) AEB、アフタースタト。

その他、表IV-5からは読み取れないが、最近ロシアでは市場に出回るモデルの総数が減少するという傾向も顕著となっている。あるデータによれば、2014年のロシアの新車市場では56ブランドの388モデルが販売されていたが、2015年にはその数が306にまで減少したとされている(『エクスペルト』誌、2015.12.4)。その主因は、市場規模の急激な縮小を受け、経費節約の意味もあり販売モデル数を絞り込むという措置を講じるメーカーが急増したことにあるものと推測される。

(5) セグメント別、価格帯別の販売動向

セグメント別販売動向 景気悪化の影響を受け、2015年はセダンやハッチバックと比較すると一般的に値段の高いSUVの販売が前年比で40.7%も落ち込んだが²⁾、価格が手頃なBセグメントカーの販売は前年比20.0%減と比較的堅調であった。その結果、前年時点では39.0%であったSUVのシェアが36.2%に下落する一方で、Bセグメントカーのシェアは31.8%から39.8%にまで伸び、SUVからシェア1位の座を奪った。

Bセグメントカーの人気の秘密は何と言っても価格の安さで、このセグメントの人気モデルはいずれも60万ルーブル未満での購入が可能となっている。これは換言すれば、価格が60万ルーブルを超えるBセグメントカーはロシアではあまり売れないということを意味する。たとえば、日本メーカーの輸入Bセグメントカーの場合、価格がその水準を大幅に超えてしまうため、市場で苦戦を強いられてきた。その関係で、現在、大半の日本メーカーがBセグメントカーのロシア市場への供給を中止している。ちなみに、日本メーカーのBセグメントカーの中で唯一高いプレゼンスを獲得することに成功しているのは、AvtoVAZで現地生産されている低価格車「ダットサン on-DO」で、モデル別販売ランキングの17位に食い込むことに成功した。

コストパフォーマンスの点で優位性を有するBセグメントカーに圧倒される形でCセグメントカーの人気は2015年に入りさらに急落し、その販売台数は前年比で53.7%も減少した。そして、その結果、市場シェアも前年の15.9%から11.5%にまで落ちこんだ。Cセグメントカーの人気急落の影響を最も強く受けているのは、同セグメントのモデルを主力とするフランスのプジョー／シトロんで、いずれも前年比で70%以上販売台数を落とした。当該2ブランドはカルーガのPSMARUSの専用の生産ラインにおいて現地生産を行っているが、極端な販売不振を受け4月から8月にかけて当該のラインを休止することを余儀なくされた。2016年に入ってから状況の改善は見受けられず、プジョー／シトロエンは当面土俵際の戦いを強いられることになりそうである。

法人需要に支えられDセグメントカーは比較的安定した売れ行きを示しており、2015年は前年を若干上回る5.4%のシェアを獲得することに成功した。ちなみに、このセグメントで最も人気が高いモデルはトヨタ・カムリで、2015年も堅調な売れ行きを示した。

その他のセグメントの人気はロシアでは低迷しており、それぞれのシェアは、ステーションワゴン(代表的なモデルはLADAラルグス):2.8%、Eセグメントカー(メルセデスベンツEクラス):1.3%、MPV(起亜ソウル):0.9%、ピックアップ(トヨタ・ハイラックス):0.8%、Aセグメン

トカー（大宇マチス）：0.5%、Fセグメントカー（メルセデスベンツSクラス）：0.4%、クーペ（メルセデスベンツEクーペ）：0.3%となっている。

価格帯別販売動向 Autostatが発表した2015年1～11月期の新車の価格帯販売状況を見ると、最もシェア（台数ベース）が大きかったのは40万～60万ルーブルの価格帯で、全体の29%を占めた。以下、60万～80万ルーブル：26%、100万～150万ルーブル：16%、80万～100万ルーブル：9%、150万～200万ルーブル：8%、300万ルーブル以上：6%、250万～300万ルーブル：4%、200万～250万ルーブル：3%、20万～40万ルーブル：0.4%となっている。列挙した数字からもわかる通り、ロシアで販売される乗用車の過半が価格80万ルーブル未満の車で占められている。

（6）政府の支援策

新車販売の急激な落ち込みを受け、ロシア政府は自動車産業に対する複数の支援策を打ち出しているが、以下で、それらの措置の具体的内容を紹介する。

スクラップインセンティブ 2014年8月末にロシア政府は2010～2011年に導入され大きな効果を生んだスクラップインセンティブ措置を復活させることを発表した。当初、この措置は2014年末に打ち切られることになっていたが、市場の状況が予想以上に悪化したため、その後、2015年末まで延長されることが決定した。2015年秋ごろの時点では再延長はないとみられていたが、市場の状況がさらに悪化する可能性が高いと判断したロシア政府は、2016年上半期も当該の措置を継続することを決定した。下半期については最終的な結論はまだ出ていないが、継続の可能性が高いと見られている。

スクラップインセンティブとは、国が消費者に対し、所有している古い車を廃車にして（国産の）新車に買い換えることを促す目的で打ち出す優遇策のことだが、前回（2010～2011年）は乗用車だけが対象となっていたのに対し、今回（2014～2016年上半期）はトラックとバスも対象となっている。産業・商業省によれば、たとえばトラックを廃車にして乗用車を購入することも可能だとされている。また、今回の措置では、古い車を廃車にする消費者のみならず、ディーラーに古い車を下取りに出す消費者にも、新車購入時に一定額の値引きが行われることになっている（値引き分は国が負担する）。また、前は自然人（個人）だけが対象となっていたが、今回は、法人も対象となる。値引き幅は車のタイプにより異なり、乗用車：5万ルーブル（下取りに出した場合は4万ルーブル）、SUV：9万ルーブル（7万5,000ルーブル）、小型商用車：12万ルーブル（10万ルーブル）などとなっている。

前回同様、今回もこの措置は非常に好評で、2014年9月から同年末までに18万8,200台がこの措置の枠内で販売され、そのうちの60%を乗用車が、40%を商用車が占めた。2015年に関しては225億ルーブルが国庫より投下され、30万台以上がこの措置を利用して販売された。ロシアで自動車の生産を行っているメーカーすべてがこの措置の対象となるが、最も大きな恩恵を受けているのはAvtoVAZで、2015年の年初から6月22日までの間に5万3,500台のLADA車がこの措置の枠内で販売された（『コメルサント』紙、2015.7.6）。LADAの上半期の販売台数は約14万台だったので、LADA車全体の約4割がこの措置を利用して販売されたことになる。また、やはり低価格

車を主力とする起亜も相応の恩恵を受けており、2015年のロシアでの総販売台数の10%強がこの措置を利用したものだったとされている（MotoraPage.ru、2015.11.26）。

2016年上半年期に関しては113億ルーブルが拠出され約16万台がこの措置の枠内で販売される見込みとなっている。既述の通り下半期に関しては最終的な結論はまだ出ていないが、5月に政府の承認が得られれば、上半期と同額の113億ルーブルがこの措置のために投下されることになっている。

特惠自動車ローン 自動車ローンの金利のうちロシア中銀の政策金利の3分の2に相当する分を国が補助するという措置。経済危機直後の2009年から2011年末までと2013年7月から同年12月までの二度にわたり導入され効果を生んだ自動車販売促進策だが、販売の極端な不振を受け、2015年4月から再び導入されることになった。上記のスクラップインセンティブの場合はロシア国内で生産された車だけが対象となるが、特惠自動車ローンの場合は輸入車も対象となっている。ただ、対象となる車の価格の上限が2015年末までは100万ルーブルに設定されていたこともあり（2016年は上限が115万ルーブルに引き上げられる公算が高くなっている）、この措置に関しても最も大きな恩恵を受けたのはAvtoVAZや起亜といった国産の低価格車を主力とするメーカーであったといわれている。

この措置も消費者の間で非常に好評で、導入された2015年4月から同7月半ばまでの間に約24万台の車が特惠自動車ローンを利用して販売されたといわれている。ちなみに、ロシアの自動車ローン利用率の動きを見ると2015年第1四半期は21.59%だったものが同年第2四半期に44.43%に急上昇しその後年末まで40%前後の高い水準で推移しているが、これは4月に再導入された特惠自動車ローン措置の影響によるものと推測される（autostat.ru、2016.1.27）。

特惠自動車ローン措置に関しても2016年も継続されることが決定しており、113億ルーブルが国庫より拠出される見込みとなっている。

特惠リース 利用者が車をリースする際にリース会社に支払う頭金のうち、自動車の評価額の10%に相当する額（上限は50万ルーブル）を国が補助するという措置。2015年に生産された乗用車と商用車が対象となり、法人のほかに自然人も特典を受けられる。この措置は、2015年5月15日に導入され、8月末時点で約2万台が特惠条件でリースされた。ただ、予想以上の人気で当初予定していた予算35億ルーブル³⁾が9月時点で底をついたため、この措置は一時的に打ち切られることになった。その後、追加の15億ルーブルが確保され、10月から特惠リースに関する申請の受け付けが再開されることになったが、追加の15億ルーブル分に関しては、乗用車は対象から外された。

上記の2つの支援措置同様にこの措置も2016年も継続されることが内定しており、50億ルーブル（約3万2,000台分に相当）が投下される見込みとなっている。

2015年には列挙した3つの支援措置を利用して合計で約60万台の車が販売されたといわれているが、2016年は最大で62万台以上が当該3措置を利用して販売されるとみられている。

その他の支援策 ロシアの国公立医療機関が保有する救急車の総数は約2万2,000台に達するが、そのうちの1万7,000台が約10年前に国家プログラムの枠内で購入されたもので占められており

老朽化が著しいので、2016年に国庫より30億ルーブルが拠出され1,350台以上の救急車が購入される予定となっている。

また、政府はロシア製の車の輸出促進のために2016年中に83億ルーブルの補助金を出す意向も表明している（内訳は、輸出用の車の国境までの輸送費に対する補助金が50億ルーブル、輸出仕様車への改造のための補助金が33億ルーブル）。ただ、自動車業界内では、「ルーブル安という要因を勘案してもロシア製の車は全般的に輸出競争力が弱く、補助金が劇的な効果を生むとは考え難い」という意見が優勢となっている。

（7）中古車市場

中古車は、Bセグメントカーに代表される低価格新車と競合することが多く、ダットサンの関係者などは中古車がライバルであると公言して憚らない。主として安価なBセグメントカーにより形成されている新車市場のボリュームゾーン（大ヒットモデル出現ゾーン）が今後どのように変化していくかを占う上で中古車市場の動向は非常に重要な意味を持つと判断されるので、以下で、2015年のロシアの中古車市場の状況を紹介する（以下に示す数字はすべて、Autostatによる）。

概況 ロシア国内で生産される外国ブランド車の生産量が数年前から急激に増加したこともあり、市場に供給される比較的品质の良い中古車の量が急増している。このため、ロシアの中古車市場は、2009年：340万台、2010年：410万台、2011年：480万台、2012年：540万台、2013年：574万台、2014年：610万台と順調に拡大してきた。景気悪化の影響を受け2015年に入ってからでは中古車の販売台数も減少したが、それでも通年の数字は前年比19.7%減の490万台と、新車市場と比較すると堅調となっている。中古車市場の堅調さの背景にある「品質の向上」以外の要因としては、①ロシア人は全般的にサイズの大きな車を好む傾向が強く、中古車であれば安い価格で大きなサイズの車を購入できるという点に魅力を感じる人が多い、②中古車を入門車と位置づけている人が多い、③2015年に限定すれば、春以降多くのメーカーが新車の安売りを実施したことを受け中古車の価格も全般的に低下した、等をあげることができる。

ブランド別販売状況 流通量が圧倒的に多い上に価格が非常に安いこともあって、中古車市場では純国産ブランドのLADAが圧倒的な人気を誇っており、2015年も前年比20.7%の149万9,856台の販売を記録し1位の座を守ることになった。既述の通り、同期の中古車の総販売台数は490万台だったので、ロシアの中古車市場におけるLADAのシェアは約31%だったということになる（LADAの新車市場におけるシェアは17.5%）。2位と3位には極東やシベリアの中古車市場で高い人気を誇る日本のトヨタと日産が入り、順に53万4,584台と24万8,293台の販売を記録した。以下15位までの顔ぶれをみると、4位シボレー（19万7,033台）、5位フォード（18万5,994台）、6位現代（18万3,440台）、7位VW（16万5,758台）、8位三菱自動車（15万1,885台）、9位ルノー（14万3,923台）、10位起亜（14万1,442台）、11位ホンダ（12万8,067台）、12位大宇（11万5,607台）、13位オペル（10万9,810台）、14位メルセデスベンツ（10万9,628台）、15位マツダ（10万7,846台）となっており、日本ブランドのプレゼンスが全般的に高いことがわかる。16位以下に目を転じて

も日本ブランドの存在感は強く、35位以内にスズキ（20位：4万6,799台）、スバル（23位：4万3,081台）、レクサス（24位：3万8,136台）、インフィニティ（31位：1万7,076台）の4ブランドが入っている。

モデル別販売状況 やはりLADA車のプレゼンスが圧倒的に強くなっており、モデル別販売ランキング上位20モデルのうち11が同ブランドのモデルにより占められている。2015年に最も販売台数が多かったのは1982年春から2012年春まで生産されていた2107（LADAクラシック）で、前年比24.8%減の16万5,119台の販売を記録した。2位と3位もLADAのモデルが占めているが（2001年から2013年まで生産が行われていた2114<サマラ>と1995年から2007年まで生産されていた2110）、4位には11万7,373台の販売を記録したフォード・フォーカスが入った。その他、20位以内に入っているLADA以外のモデルとしては、トヨタ・カローラ（7位、販売台数は9万6,242台のうち約8割が車齢7年以上の車で占められている）、大宇ネクシア（13位、6万6,177台のうち約65%が車齢7年以上）、ルノー・ロガン（14位、6万3,659台のうち約半分が車齢3～5年）、シボレーNIVA（15位、6万222台のうち約6割が車齢7年以上）、トヨタ・カムリ（16位、5万5,932台のうち約6割が車齢7年以上）、VWパサート（17位、5万4,428台のうち約8割が車齢7年以上）、オペル・アストラ（18位、5万1,982台のうち過半が車齢7年以上）、三菱ランサー（19位、5万1,700台のうち約85%が車齢7年以上）を挙げることができる。その他、比較的新しいモデルにもかかわらず、現代のソラリスが23位（4万588台）に、起亜のリオが24位（3万9,564台）にそれぞれ食い込んでいる。中古車市場で出回っている両モデルの最大の特徴は車齢が全般的に若いという点で、全体の約3分の1が車齢3年未満のもので占められている。今後、中古車市場に供給される両モデルの車齢の若い中古車の数がさらに増加し、他メーカーの低価格新車にとって大きな脅威になるかもしれない。あるいは、近い将来、ソラリスとリオの新車と中古車の間に競合関係が生じる可能性も十分に考えられる。

3. 主要なロシア資本メーカーの動向

（1）AvtoVAZとIzhAvto

価格競争の波に完全に飲み込まれた感の強いAvtoVAZの財務状況は危機的なものとなっており、2015年の純損失は実に738億ルーブルにも達した。営業損失、短期債務の総額、および、長期債務の総額も順に668億ルーブル、449億ルーブル、489億ルーブルに達しており（一方、2015年の売上高は1,765億ルーブルであった）、主要株主であるルノー、日産、ロシア国家コーポレーション「ロステフ」の3社を引受先とする大幅増資を実施しない限り倒産の危機からの脱却は難しいのではないかとの見方も一部で始めている（『コメルサント』紙、2016.2.15）。

AvtoVAZも自社が危機的状況に陥っていることを認識しており、経営を圧迫する最大の要因のひとつとなっている余剰人員の整理を積極的に行っている。その結果、2008年時点では10万人を超えていた工場の労働者数は現在5万人程度にまで減少している。経営陣は経営の健全化のた

めにはさらなる人員削減が必要との認識を有しているが、主要株主として名を連ねるロステフが反対していることもあり、その実現は難しくなっている。

さらに、AvtoVAZは危機対応策の一貫として2016年2月15日から週4日の稼働に移行し、同時に労働者の給与を20%カットする意向を表明している。

このように相応の努力を行っているにもかかわらず、業績の悪化に歯止めがかからない最大の理由のひとつは、オリジナルモデル（LADAブランドのモデル）の魅力の乏しさにある。価格の安さ以外のセールスポイントを見出すことが困難なモデルが大半を占め、しかも各モデル間の差別化が明確にできていない。その結果、適正価格（利益が確保できる価格水準）での販売ができず、車を売れば売るほど赤字が膨らむという状況が生じているものと推測される。製品ラインナップの貧弱さという欠点を是正するためAvtoVAZは新モデルの市場への投入を急いでおり、2015年11月下旬からはベスタという新モデルの販売を、2016年2月中旬からはXRAYというルノーのサンデロ・ステップウェイを原型とするSUVテイストのハッチバックタイプの新モデルの販売をそれぞれ開始した。両モデルとも新鮮味があるので当面はそれなりの売れ行きを示すであろうが、LADAブランドのモデルとしては価格が高いため（ベスタは51万4,000ルーブル～、XRAYは58万9,000ルーブル～）購買力が全般的に低い地方部で苦戦を強いられるのはほぼ確実に、救世主にはなりえないとの見方が優勢となっている。現在、LADAブランドの車の中で最もよく売れているのは破格の安値を武器とするグランタであるが、よほど斬新でコストパフォーマンスの良い新モデルが登場しない限り、今後もグランタに代表される（利益が出難い）廉価モデル頼みの状況が続くことになるであろう。

AvtoVAZ傘下のIzhAvtoでは2015年に前年比2.2%減の7万2,952台の車が生産されたが、モデル別の内訳は、LADAグランタが5万8,522台、日産セントラが5,343台、日産ティーダが3,438台となっている。その他、IzhAvtoでは列挙した3モデルに加え、上で紹介したLADAベスタの量産が2015年9月25日から開始され（試験生産は2015年2月ごろから開始されていた模様）、年末までに5,649台が生産されたが、2016年には最大で7万台が生産される見込みとなっている。なお、XRAYに関しても一時IzhAvtoでの生産が検討されていたが、結局、2015年12月中旬よりAvtoVAZで生産が開始されることになった（2016年中に最大2万台が生産される予定）。

（２） Sollers

Sollersはフォードとの合弁企業などを通し複数の自動車工場を傘下におさめているが、それらの工場のうちフォードとの合弁企業傘下の3工場については後述のフォードの項でご紹介することとし、この項ではUAZと極東の工場の状況を紹介する。

UAZ ウリヤノフスク州に所在する工場、SUVを生産している。主力はパトリオットというモデルで、8月にフェイスリフト・バージョンが発売されたこともあり不況の中でも2015年は前年を5.3%下回るだけの1万9,950台の販売を記録することに成功した。もうひとつの主力モデルであるハンターは旧式であるため2015年末で生産が打ち切られる予定であったが、2015年の販売が前年比4.7%減の3,564台と堅調であったため、2016年以降も生産が継続されることになった。

UAZはSUV部門での競争の激化にともない徐々に苦戦を強いられるようになっているが、親会社のSollersは生産設備を近代化することにより状況を打開しようとしており、2016年2月から韓国製の近代的な溶接装置を装備したパトリオットの新生産ラインの稼働を開始している。その他、UAZでは、ロシア政府主導のKortezhプロジェクトの枠内でNAMI（自動車・自動車用モーター中央研究所）が設計したSUVの生産が2017～2018年から開始される予定となっている。

極東の工場 Sollersは極東地方のウラジオストクのマツダとの合弁工場で生産を行っている。その他、つい最近まで三井物産との合弁工場でも生産を行っていた。

2014年の段階ではマツダとの合弁工場では、マツダCX-5、マツダ6、韓国の双竜のSUV（Actyon、Kyron、Rexton等）のSKD⁴⁾方式での生産が行われており、同年には両ブランド合計で5万3,078台が生産された。しかし、双竜との関係が悪化し同社からの部品の供給がストップした関係で2015年に入ったところから生産が激減し、通年の数字は前年比52.8%減の2万5,194台にとどまった（うち、2万4,185台がマツダ車：ASMホールディング発表の数字）。なお、マツダとの合弁工場は、工業アセンブリ措置に適用を受け生産を行っているが、一部には、「SKDからCKD⁵⁾への移行が難航している他、工業アセンブリ措置で義務付けられているローカルコンテンツ30%の達成の見通しも立っていない。このため、同工場では現在、工業アセンブリの措置の適用を受けない形（部品の輸入関税上の特典を受けない形）での生産が行われている」との情報も出ている（『コメルサント』紙、2015.10.1、『インターファクス通信』、2016.1.20）。

三井物産との合弁工場「ソラーズブッサン」では、2013年2月下旬から工業アセンブリ措置の適用を受けた上でトヨタのランドクルーザープラドのSKD方式での生産が開始され、2014年には前年比81.5%増の1万4,180台が生産されたが、2015年8月になりソラーズブッサンは、同合弁工場での生産を打ち切ることを発表した（『コメルサント』紙、2015.8.17）。恐らく、その決断の背景には、①市場の急激な冷え込み、②CKDへの移行が困難であること、③ローカルコンテンツ30%の達成が困難であること、等の要因が潜んでいるものと推測される。ちなみに、ソラーズブッサンでの生産は2015年6月末ごろまで続けられていたようで、ASMホールディングによれば、上半期に6,629台のランドクルーザープラドが生産されたことになっている（下半期の生産台数はゼロとなっている）。

（3）AvtoTOR

1996年に設立された会社で、自由経済ゾーンのステイタスを有するカーリーニングラード州に所在する傘下工場において、起亜、現代、BMW等複数のブランドの多数のモデルを生産している。自由経済ゾーンであるカーリーニングラード州では極めて完成度の高い「部品」の無関税での輸入が容認されているという利点を活用し、生産は主として経済効率が高いSKD方式で実施されている。ちなみに、現時点でCKD方式にて生産されているのは、起亜ソレントとセラトの2モデルのみとなっている。

市場の急激な冷え込み、GMのロシア市場からの撤退表明を受け春からシボレー車とオペル車の生産を中止することを余儀なくされたという要因が加わり、2015年に入ってから同社では

生産の不振が深刻化し、同年の生産台数は前年比49.5%減の9万1,673台にとどまった（ブランド別の内訳は、起亜が6万3,595台、現代が1万54台、BMWが1万6,422台、シボレーが460台、オペルが1,114台、MGが28台となっている）。その結果、AvtoTORは作業時間の短縮や約500人の人員削減といった危機対応策をとることを余儀なくされた。

WTOの要求に従い2016年春よりカーニングラードは自由経済ゾーンのスステイタスを喪失する予定となっているが、それに伴いAvtoTORも保税地域のステイタスを失い無関税での部品の輸入が不可能となる（『RBKディリー』紙、2015.10.16）。それに対し年間約130億ルーブルの補償金を国から給付されることになっているとはいえ、AvtoTORでの自動車生産が専らSKD方式で実施されており輸入部品の比率が約8割に達するという状況を勘案すると、2016年春以降、同社の生産活動に大きな支障が生じる可能性も十分に考えられる。

なお、同社は2012年に、「2018年までに組立てラインの他に塗装ラインと溶接ラインを装備した年間生産能力5万台の工場を5つ建設する」という計画を発表していたが、現状を考慮すると、その実現は非常に厳しくなったと判断される。

（4）Derways

2004年に稼働を開始した工場で、北カフカス連邦管区のカラチャイ・チェルケス共和国に所在する。当初は、ルーマニアのAroや中国のDadiのSUVのライセンス生産（SKD）を行っていたが、2009年に塗装、溶接、組立てラインを装備した年間生産能力10万台の新工場を完成させ、同年秋から工業アセンブリ措置の適用を受けることなく⁶⁾、中国のLifan車の生産（CKD）を開始した。その後、Geely、Haima、Brilliance、Chery、Luxgen、JAC、Hawtaiといった中国メーカーの車の生産も開始し、生産台数は2010年：9,721台、2011年：4万1,161台、2012年：4万6,646台、2013年：4万9,725台と順調に伸びていった。しかし、2014年は中国車の市場での人気が悪化した関係で、生産台数は前年のほぼ半分の2万5,597台にまで落ち込んだ。2015年に入ってから不振は続いており、同年の生産台数は前年比42.5%減の1万4,726台にとどまった。そのような極端な生産の不振を受け、2014年から2015年夏にかけDerwaysでは人員を約35%削減するという措置が講じられた。

ちなみに、ロシア市場における中国ブランド車の全盛期は2013年で、同年の販売台数は10万台を超えたが、その後人気が悪化しており、2015年の販売台数は4万台未満にとどまった（その9割弱をLifan、Geely、Cheryの3社が占める）。そのような状況の中、ロシア市場からの撤退を決定するメーカーも増えてきており、2015年にはBYD、FAW、Great Wallがロシア市場への車の新規供給を停止している。その一方で、ロシア市場への進出を検討している中国メーカーも存在するようで、現在、ZotyeとGACの名前が取り沙汰されている（autostat.ru、2016.2.10）。

4. 主要な外資系メーカーの動向

(1) フォード

かつてはモデル別販売ランキング・ベスト10の常連であった主力のCセグメントカー「フォーカス」の人気急落を背景に、2～3年ほど前よりロシアの乗用車市場でのフォードのプレゼンスは急激に低下している。新型のモンデオとフォーカスが市場に投入されたにもかかわらず2015年に入ってから状況に大きな変化はなく、同年のロシアの新車市場におけるフォード車の販売台数は前年比39.3%減の3万4,604台にとどまった。

フォード車は現在、Sollersとの合弁企業であるフォードSollersが保有する国内の3工場で現地生産されているが、それらの工場の現状は以下の通りとなっている。

レニングラード工場 年間生産能力12万5,000台のレニングラード工場ではフォーカスとモンデオの現地生産が行われているが、主力のフォーカスの極端な販売不振のあおりを受け2012年時点で10万台を超えていた年間生産台数が、2014年には3万台未満にまで落ち込んだ。その結果、レニングラード工場では、3交替制から1交替制に移行すると同時に大幅な人員の削減を実施することを余儀なくされた（それに伴い2,000人いた従業員数が半分にまで削減された模様）。

2015年に入ってから状況の改善は見受けられず、上半期の生産台数は前年同期比60.5%減の6,291台にとどまった。7月に新型フォーカスの生産が開始されたので下半期は若干状況が改善されるのではないかとみられていたが、Cセグメントの不振の影響を受けフォーカスの販売は伸び悩み、2015年の通年の生産台数は最悪だと思われた前年の数字をさらに大きく下回る1万4,988台にとどまった。極端な生産の不振を受け、前年ほど大きな規模ではないが2015年にも200人弱の人員削減が実施された模様である（『タス通信』、2015.11.5）。また、11月中旬から2か月間操業を休止するという措置も講じられた。

ナベレジニエ工場(タタルスタン) 2011年秋までフィアット車の生産が行われていたが、Sollersとフィアットとの提携解消に伴い一時閉鎖された。その後、Sollersは工場の近代化を実施し、2014年秋より新しい提携先であるフォードのエコスポートというコンパクトSUVのSKD方式での生産を開始した。同工場の年産能力は10万台以上に達するといわれているが、2014年の生産台数は3,331台にとどまった。2015年に入りエコスポーツとプラットフォームを共有するBセグメントカー「フィエスタ」の生産も開始され生産台数は大幅に増加したものの、通年の生産台数は生産能力の10%程度の1万240台にすぎなかった。

エラブガ工場(タタルスタン) 2014年にはフォードのミニバン(S-Max、Galaxy、Tourneo Custom)とSUV(クーガとエクスペローラー)が合計で1万9,712台生産されたが、2015年に入ってから生産モデルの販売不振が続き（たとえば、クーガの販売台数は前年比54.9%減の7,093台であった）、同年の生産台数は前年比49%減の1万51台にとどまった。その関係で、同工場もレニングラード工場同様に11月中旬から2か月間操業を休止することを余儀なくされた。

なお、フォードSollersはタタルスタンを主要生産拠点と位置づけており、2億7,500万ドルを投

下して同共和国内に生産能力10万5,000基/年のエンジン工場を建設し、2015年秋から稼働を開始している。同工場で生産される1,600cc（85、105、125馬力の3タイプ）のエンジンは、現地生産モデルであるフィエスタ、エコスポーツ、フォーカス用に供給されることになっている。ただ、その他の現地生産モデルには外国製エンジンが搭載されることになっており、ロシア製のエンジンを搭載するのはロシアで生産される車の3分の1程度にとどまるものとみられている。フォード側の発表によれば、今後エンジン工場の生産能力を20万基/年にまで増強することもありうるとされているが、2015年の当該3モデルの販売台数は合計で2万台強にすぎず、今のところ増強の可能性はゼロに近いと判断される。エンジン工場のローカルコンテントの値は公表されていないが、Autostatによれば、2015年末時点で45%に達していたとされている。

（2）VWグループ

同グループはカルーガの生産能力22万5,000台/年の自社工場で現地生産を行っている他、GAZ（ゴリキー自動車工場）と契約を結び同工場に生産を委託している。自社工場ではポロ、ティグアン、トゥアレグ、シュコダ・ラピッド、アウディA6、A8等が生産されているが（アウディはSKD方式での生産）、2015年の生産台数は前年比22.6%減の9万6,831台にとどまった。2015年に入ってから生産が減少したことを受け、同工場では4月には週4日の操業に移行させるという措置が（8月末より週5日操業に戻った）、さらに5月には3交替制から2交替制に移行させるという措置がそれぞれ講じられた。その他、夏休み明けの8月末には約500名の人員を削減するという措置も断行された。

GAZではシュコダ・オクタヴィア、シュコダ・イエティ、VWジェッタが生産されているが、3モデルとも販売が不振であったため、2015年の生産台数は前年比44.3%減の4万1,691台にとどまった。ちなみに、VWとGAZの契約は2019年まで有効となっており、少なくとも2018年末まではGAZでのVW車およびシュコダ車の生産が続けられることになっている。

以上の記述からもわかる通り現地工場をめぐる状況は決して良好とはいえないが、VWは今のところ攻めの姿勢を崩しておらず、2015年9月にはカルーガの自社工場の隣に年間生産能力15万基のエンジン工場を完成させ稼働を開始している。

（3）GM

2015年3月にGMは、オペルの全モデルとシボレーの中低価格モデルのロシアでの販売を2015年中に終了させること、ならびに、サンクトペテルブルグの自社工場、カリーニングラード州のAvtoTOR、および、ニジェゴロド州のGAZでの現地生産を中止することを発表した。その発表を受け、サンクトペテルブルグの自社工場では5月に生産が中止され、約1,000人いた従業員もその大半が解雇された。また、AvtoTORおよびGAZでの生産も春までに中止された。2016年1月以降もシボレーとキャデラックの高級モデルの販売は続けるとされているが、それらのモデルの市場でのプレゼンスは微々たるものなので、GMは2015年末をもってロシア市場からほぼ完全に撤退したと考えてよいであろう。

もっとも、GMとAvtoVAZの合弁工場である「GM-AvtoVAZ」は解散することなく、低価格SUV「シボレーNIVA」の生産と販売を継続することになっている。シボレーNIVAは旧式モデルではあるが低価格を武器に安定した人気を維持しており、今後は、事実上唯一のシボレーブランドのモデルとしてロシア市場での存在感を強めることになるかもしれない。

(4) ルノー

ロシア市場におけるルノー・ブランドの最大の特徴は、モスクワおよびAvtoVAZで現地生産されているロガン、サンデロ、ダスターの低価格3モデルがロシア市場における総販売台数の9割以上を占めているという点である。このような状態はすでに数年にわたり続いており、ルノー＝低価格車というイメージがロシアの消費者の間では定着しつつある。ロシアでは、ルノーというブランドは、同じアライアンスに属するダットサンおよびLADAと競合関係にあると考えてよい。

低価格車を主力とするルノーにとっての最大の懸念は、競争の激化に伴い低価格モデルの商品寿命の短命化傾向が最近になり顕著となっている点であろう。低価格SUV「ダスター」を例にとれば、発売直後の2012年と2013年こそ好調な販売を示したものの、2014年になって早くも人気に陰りが見え始め、同年の販売台数は前年比9%減の7万6,138台にとどまった。さらに、2015年に入ってから不振が加速しており、通年の販売台数は前年比42.3%減の4万3,923台にとどまった。この現象は、「低価格を実現さえすれば、ロングセラーが期待できる」というロシア市場における神話が崩れ始めていることを示唆している。ルノーは最近になりロガンとダスターのフェイスリフトを相次いで実施したが、恐らく、その背景には低価格車の商品寿命の短命化に関する認識が存在するものと推測される。

ダスターの販売不振の影響を受け2015年のルノー車のロシア国内での生産台数は前年比33.2%減の13万9,908台にとどまったが、ルノーの幹部も告白しているようにロシアでの現地生産のコストは決して安くなく（『ザルリョム』誌、2015.10.27）、この急激な生産台数の落ち込みがモスクワの現地工場ならびに（ルノーのモデルの生産を行っている）AvtoVAZの財務状況に否定的影響を及ぼしたのはほぼ確実だと判断される。

(5) 現代グループ

現代は2015年時点で、Bセグメント車のソラリス、ix35（SUV）、サンタフェ（SUV）、i30（Cセグメント）、i40（AvtoTORで現地生産されているDセグメント車）といったモデルをロシア市場に投入していたが、最も高い人気を誇るのはサンクトペテルブルクの現地工場で生産されているソラリスで、同年のロシア市場における現代車の販売台数の7割以上を占めた。現代はソラリスの輸出にも力を注いでおり、2015年には約1万8,000台がカザフスタン、ベラルーシ、アゼルバイジャン、ウズベキスタン、ウクライナ等に供給された。また、ソラリスはタクシー用の車両として利用されることも多くなっており、Autostatによれば、2012～2015年の4年間にロシアの大手タクシー会社が購入したソラリスの総数は少なくとも6,000台以上に達するとされている。ちなみに、ソラリスの他、ルノー・ロガン、シュコダ・オクタヴィア、フォード・フォーカ

ス、VWポロ、起亜リオ、日産アルメーラなどもタクシー用の車両として利用されることが多くなっている。

起亜は、リオ（Bセグメント）、シード（Cセグメント）、スポーテージ（SUV）、セラト（Cセグメント）といった現地生産モデルをロシアで販売しているが、突出した人気を誇っているのはサンクトペテルブルグの工場で現地生産されているリオで、2015年のロシア市場における起亜車の総販売台数の約6割を占めた。

既述の通り、ソラリスもリオも2015年に入ってから堅調な販売を記録しているが、それは赤字覚悟で低価格を維持することにより達成された堅調さである可能性が極めて高い。常識的に考えて、そのようなシェア至上主義に則った販売戦術を長期的に続けるのは困難なはずで、どのタイミングで現代グループが「適正価格」に切り替えるのか、そしてそのことがソラリスとリオの販売にどのような影響を及ぼすのかという点に今後注目する必要があるだろう。

（6）日産

同社はロシアにおいて日産、ダットサン、インフィニティの3ブランドを展開しているが、それらのうち日産とダットサンの2015年のロシア市場での動きを以下で紹介する。

日産 2013年後半からAvtoVAZで現地生産が開始された低価格Cセグメント車のアルメーラが前年比194.4%増の4万6,225台の販売を記録したことなどもあり、2014年のロシア市場における日産ブランド車の販売台数は前年比11%増の16万2,010台に達した。ロシア市場全体の数字が前年比で10.3%縮小したことを勘案すると、上々の成績だったといえる。しかし、2015年に入り状況が一変し苦戦を強いられるようになり、同年の販売台数は前年比43.7%減の9万877台にとどまった。日産にとって最大の誤算だったのは、ライバルである現代のソラリスや起亜のリオに圧倒され、2014年の好調さをけん引したアルメーラの販売が前年比43.8%減の2万5,977台にまで落ち込んだことであろう。結果的に新型アルメーラの販売のピークは1年程度しかもたなかったことになり、ここでも、「低価格車の商品寿命の短命化傾向」を読み取ることができる。また、2015年に入り市場で顕著となった消費の二極化の影響を受け、3月に市場に登場した期待の新型エクストレイルの販売が秋頃まで伸び悩んだことも、日産にとっては誤算だったと思われる（もともと、積極的な販売促進措置を講じたこともありエクストレイルの販売は10月以降に急激に伸び、同モデルの通年の販売台数は前年比13%減の2万502台というまずまずの数字となった）。

現在、日産ブランドのモデルの現地生産は4工場で行われているが、サンクトペテルブルグの自社工場では2015年にエクストレイル、ムラーノ、パスファインダー（2016年1月時点では生産が一時休止されていた模様）、ティアナ（2015年秋より生産中止）、キャシュカイ（2015年秋より生産開始）の5モデルが合計で約3万3,600台生産された（autostat.ru、2016.1.28）。その他、ルノー・ロシアではルノー・ダスターの兄弟モデルであるテラノが、AvtoVAZではアルメーラが、IzhAvtoではセントラとティーダがそれぞれ生産されているが、テラノ以外の3モデルに関しては、生産が伸び悩んでいるとの印象が強い。なお、2016年1月11日付けの『タス通信』によれば、

日産のサンクトペテルブルグ工場は2016年3月中旬より1交替制に移行し、300名弱の人員削減が実施される可能性があるとされている。

ダットサン LADAカーリーナとプラットフォームを共有する低価格セダン「on-DO」の生産は2014年6月からAvtoVAZで開始され、販売がスタートした同年9月から年末までの4か月間で1万1,000台を売ることに成功した。ただ、2015年に入ってからやや数字が伸び悩み、同年1～9月期の販売台数は1万7,599台にとどまった。さらに、10月以降は前年同月の数字を大きく下回る状態が続き（たとえば、12月の販売台数は前年同月比65.2%減の1,775台にすぎなかった）、通年の販売台数も2万3,843台という期待を裏切る数字となった。同モデルに関しても、販売のピークがほぼ1年しかもたなかった可能性が高い。エンジンの馬力の高さを評価する傾向が強いロシアの自動車愛好家の間では、on-DOに搭載されているエンジンの馬力がライバルモデルと比して低いことを問題視する声が出ており、その点を改善しないと同モデルが市場でのプレゼンスを強めることは難しいかもしれない。

AvtoVAZでは、on-DOの他にダットサンの2番目のモデルであるハッチバック「mi-DO」の生産も2014年12月から行われており、2015年3月からは販売が開始されたが、女性用の入門車的イメージが強いことに加え価格がon-DOよりも高く設定されたこともあって当初から販売が伸び悩んでおり、2015年末までに売れた同モデルの数は8,165台にとどまった。なお、AvtoVAZでは近い将来、ダットサンの3番目のモデルの生産が開始されることになっているが、今のところ、その詳細は不明となっている。

(7) トヨタ

トヨタはロシアにおいてトヨタとレクサスの2ブランドを展開しているが、それぞれの2015年の状況は以下の通りとなっている。

トヨタ 2014年は前年比で5%販売を伸ばすことに成功したが、中価格帯のモデルを主力とする他の日本メーカー同様に2015年に入ってから販売台数の点では苦戦を強いられ、春ごろから異例ともいえる積極的な販売促進策を講じたにもかかわらず、通年の数字は前年比39.3%減の9万7,978台にとどまった。モデル別の状況を見ると、最も好調な売れ行きを示したのは現地生産モデルのカムリで、前年を11.7%下回るだけの3万136台の販売を記録することに成功した。以下、RAV 4（前年比30.4%減の2万7,102台）、ランドクルーザープラド（14.2%減の1万4,901台）、ランドクルーザー200（22.6%減の1万1,351台）、カローラ（77.8%減の6,137台）、ピックアップのハイラックス（44.6%減の3,760台）、ハイランダー（72.7%減の3,696台）等となっている。なお、トヨタ車は全般的に法人の間で人気が高いといわれているが、その中でも特に法人向けの販売台数が多いといわれているのはカムリで、2015年の販売台数の3割以上を法人が占めたといわれている。その他、ランドクルーザー200、ランドクルーザープラド、ハイラックスなども法人向けの販売台数が多くなっている。

サンクトペテルブルグの現地工場では2015年に3万2,882台（前年比10.2%減）のカムリが生産されたが、2016年中に2番目のモデルである新型RAV 4の生産が開始されることになっており、

生産能力を5万台/年から10万台/年に増強することなどを視野に入れた準備作業が2015年末までに完了している。

レクサス 従来どおりRX、GX460、LXといったSUVの販売が堅調であったことに加え、ES、IS、GSといったセダンの販売台数も前年比で44%も増加し6,219台に達したこともあって、レクサスは2014年に前年比21%増の1万9,149台の販売を記録することに成功した。2015年も好調さが続き、ほとんどのブランドが大幅に販売を落とす中、前年の数字を5.6%上回る2万224台の販売を記録することに成功した。この好調な数字を支えたのは、2014年夏に販売が開始されたコンパクトSUV「NX」で、2015年に販売されたレクサス車の約半分（9,590台）を同モデルが占めた。ちなみに、レクサスも法人の間での人気が高くなっており、2015年の同ブランドのロシアでの販売台数に占める法人の割合は約21%に達したといわれている（autostat.ru, 2016.1.20）。

（8）三菱自動車

2014年は、夏ごろまで販売が伸び悩んでおり1～8月期の販売台数は前年の水準を7%下回っていたが、9月から急激に盛り返し通年の数字は前年比2%増の8万134台に達した。しかし、2015年に入ってから、消費の二極化傾向が強まりプレミアムブランドと低価格車の中間の価格帯に位置する主力のSUVの売れ行きが低迷したことに加え、ルーブル安の影響で輸入モデルの販売不振が深刻化したこともあり苦戦を強いられ、同年の販売台数は前年比55.2%減の3万5,909台にまで落ち込んだ。

三菱自動車はカルーガの現地工場でアウトランダー（2015年春よりフェイスリフト・バージョンの生産が開始された）とパジェロスポーツの生産を行っており、2014年には2モデル合計で3万台以上を生産したが、販売不振の影響を受け2015年の生産台数は約2万3,000台にとどまった（アウトランダーが約1万9,000台、パジェロスポーツが約4,000台：autostat.ru, 2016.1.15）。ちなみに、2016年6月ごろから新型パジェロスポーツがロシア市場に投入されることになっているが、三菱自動車は新型パジェロスポーツに関しては当面はタイ工場から輸入するという方針を打ち出しており、カルーガでのパジェロスポーツの現地生産は休止されることになっている（autostat.ru, 2016.2.1）。

（9）マツダ

マツダはロシア市場での販売モデルを事実上CX-5（SUV）、マツダ6（Dセグメントカー）、マツダ3（Cセグメントカー）の3モデルに絞り込むという販売戦略をとっている。当該の戦略は、モデル数が少ない分、それぞれのモデルにつききめ細かで効率的な販売促進策を打ち出すことができるという利点を有している。2014年はその利点の部分が目立った年で、どのモデルも順調な売れ行きを示し、同年のロシア市場におけるマツダ車の販売台数は前年を17%も上回る5万716台に達した。

ただ、販売モデル数を絞り込むという戦略は、モデルの商品寿命が全般的に短いロシア市場では一定のリスクを伴うのも否定し難い事実である。それぞれのモデルのフェイスリフトもしく

はフルモデルチェンジを頻繁に実施しないと、販売台数を維持できない可能性が高いのだ。実際、2015年にはモデル数を絞り込むという戦略の欠点が浮き彫りとなった。Cセグメントカーの全般的な販売不振とルーブル安の影響を受け、2014年に市場に登場したばかりの新型マツダ3（輸入モデル）が早くも極端な不振に陥り、2015年の販売台数が前年比79.0%減の3,005台にまで落ち込んだのだ。その結果、現地生産モデルのマツダ6とCX-5はそれなりに健闘したものの、2015年のロシア市場におけるマツダ車の総販売台数は前年比46.1%減の2万7,358台にとどまった。

（10）ホンダ

ルーブル安の影響もあって2015年に入ってからホンダ車の販売は極端な不振に陥り、通年の数字は前年を77.6%も下回る4,622台にとどまった。そのような状況の中、2015年9月にホンダの現地法人の「ホンダ・モーター・ルス」は、各ディーラーに対し、自動車の供給を停止し、部品調達とサービスに専念することを通達した（『Gazeta.ru』、2015.9.4）。今後、ロシアへのホンダ車の供給は受注ベースで実施される予定で、輸入業務も各ディーラーが行うことになる。輸入業務に対応できるディーラーの数が限定されていることなどを勘案すると、今後、ホンダ車の販売台数はさらに落ち込む可能性が高いと判断される。

なお、ホンダの他、極端な販売不振に苦しむプジョー/シトロエンも受注ベースでの販売に切り替える意向を表明しており、在庫が切れ次第、そのような形での販売に移行する予定となっている（『イズベスチヤ』紙、2016.1.15）。

おわりに

秋口から下落傾向が顕著になったとはいえ、2014年の油価（ロシアの主要油種“Urals”の価格）の平均値はバレル98ドルと非常に高い水準にあった。それが、2015年は年初より一貫して低空飛行が続き、速報値によれば同年の油価の平均値は51ルーブルだったとされている。その結果、ルーブル安が急激に進行し、輸入車はもちろんのこと、輸入部品への依存度が高い国産車の価格も高騰し、2015年の市場規模は前年比で約36%も縮小することとなった。

そのことに加え、韓国の現代グループが仕掛けた赤字覚悟の価格競争にほとんどのメーカーが巻き込まれたこともあり、ロシアは利益の出難い市場となった。その傾向は、ボリュームゾーンである低価格Bセグメントカー部門で特に顕著となっており、そこでは、勝者が見え難い泥沼の戦いが展開されているとの印象を受ける。AvtoVAZが2015年に記録的な赤字を出した原因のひとつも、そこにあるのではなかろうか。

油価の低迷が続き市場規模の回復が遅れるようなことがあれば、赤字覚悟の持久戦に耐え切れずロシア市場から撤退するメーカーの数が増えることになるであろう。だが、その一方で、ロシア市場のポテンシャルの高さを評価し持久戦を戦い抜く意向を示しているメーカーが少なからず存在するのも否定し難い事実である。ロシアの乗用車市場は参入メーカーの数が過剰気味

でこれまでは混沌とした市場とのイメージが強かったが、そう遠くない将来、生き残った少数精鋭の間で覇権争いが繰り広げられる市場へと変貌をとげるかもしれない。

【注】

1) セグメントとは、主として欧州で採用されている、全長（セダンとハッチバックの場合）ならびに車体タイプによる車の分類方法のことで、全長を基準としてセダン（ハッチバック）はA、B、C、D、E、Fに分類される。各セグメントの全長は調査会社により異なっているが、目安をいえば、Aが3.8m程度、Bが3.8～4.3m程度、Cが4.3～4.5m程度、Dが4.5～4.8m程度、Eが4.8～5.0m程度、Fが5.0m以上、となる。

2) その他、SUVの値上がり幅がBセグメントカーのそれよりも大きかったことが、SUVの販売の不振につながったという説も存在する。

3) 35億ルーブルのうち25億は乗用車のリースに、10億は商用車のリースに投下された。

4) SKDはセミノックダウンの略。組み立てラインだけを装備した工場で簡単な工具を用い完成度の高いモジュールの組み立てを行なうことを意味する。

5) CKDはコンプリートノックダウンの略で、ここでは、溶接ライン、塗装ラインを装備した工場ではSKDの場合よりはより細分化されたユニット、部品を用い組立を行なうことを意味する。

6) 2015年時点でも少なくとも乗用車の生産に関しては、Derwaysは工業アセンブリ措置の適当を受けていなかった（一部には、商業車に関しては当該措置の適用を受けているとの情報も存在する：AutoNews.ru、2015.10.26）。

平成27年度ロシア地域貿易投資促進事業
ロシア新規市場開拓可能性調査

ロシア経済の現状とビジネスチャンス

2016年3月発行

編集・発行

一般社団法人ロシアNIS貿易会
ロシアNIS経済研究所
東京都中央区新川1-2-12
電話 (03) 3551-6218

©禁無断転載