

平成28年度公益財団法人JKA補助事業
中堅・中小企業のためのロシアのビジネスイメージ改善補助事業

平成28年度ロシアビジネスセミナー (東京・京都・旭川)

平成29年 3月

一般社団法人ロシアN I S貿易会



この事業は、競輪の補助金により作成しました。

<http://ringring-keirin.jp>



はじめに

当会は日本でのロシア一般およびロシアビジネスに対するイメージの悪さあるいは無関心を改善するために、実際にロシアビジネスに従事するビジネスマンを講師に招聘して、実物大のロシアビジネスを語ってもらうセミナーを東京、京都、旭川で開催した。

本事業は平成28年度の公益財団法人J K Aの競輪の補助金を使用した。関係者に感謝する次第である。

2017年3月

一般社団法人ロシアN I S貿易会

目 次

1. 事業の実施概要.....	1
2. セミナー案内状.....	3
3. セミナー配布資料	
(1) 配布資料1.....	13
(2) 配布資料2.....	26
4. セミナーの講師による報告	
山田 紀子氏（ピー・ジェイ・エル株式会社代表取締役）.....	33
5. メディアでのセミナー紹介.....	43
6. 総括	
(1) アンケート結果.....	47
(2) まとめ.....	50

1. 事業の実施概要

事業の実施概要と報告書の構成

日本でのロシア一般およびロシアビジネスに対するイメージの悪さあるいは無関心を改善するために、国内各地でロシアビジネスセミナーを開催した。以下、セミナー内容を示したが会場等については開催案内を本報告書に添付してあるのでご覧いただきたい。

なお本報告書のセミナー資料は高橋(旭川でのセミナーでの配布分)および會澤氏のものを掲載し、また、講師の山田氏に講演内容をベースに論文にまとめてもらった。

(1) ロシアビジネスセミナー-インフラ・ビジネスの現場から-

(2016年9月29日、東京での開催)

- ・「日ロビジネスの現状と課題」

高橋浩 (一般社団法人ロシアNIS貿易会ロシアNIS経済研究所副

所長)

- ・「インフラ・ビジネスの現場から見た極東ロシア」

會澤祥弘氏 (會澤高圧コンクリート株式会社代表取締役社長)

(2) ロシアビジネスセミナーin京都-医療関連ビジネスを中心に-

(2017年2月14日、京都での開催)

- ・「ロシアの医療の現場で求められていること」

山田紀子氏 (ピー・ジェイ・エル株式会社代表取締役)

- ・「ロシアでの現地生産の課題-諸外国との経験との比較で」 坂田哲也氏 (ARKRAYLtd.CEO)

(3) ロシアビジネスセミナーin旭川-医療分野を中心に-

(2017年3月17日、旭川での開催)

- ・「旭川医科大学のロシアとの医療交流への期待」 吉田晃敏氏 (旭川医科大学学長)

- ・「ロシアとの医療ビジネスの実際」 山田紀子氏 (ピー・ジェイ・エル株式会社代表取締役)

- ・「富士フィルムのロシアビジネスへの取組み」

仲素弘氏 (富士フィルム株式会社ヘルスケア事業推進室マネー

ジャー)

- ・パネルディスカッション「ロシアビジネスの展望と課題」

高橋浩（当会ロシアNIS経済研究所副所長）の司会で上記3名のパネリストによるもの。

2. セミナー案内状

- (1) ロシアビジネスセミナー
-インフラ・ビジネスの現場から-
(2016年9月29日、東京での開催)

- (2) ロシアビジネスセミナーin京都
-医療関連ビジネスを中心に-
(2017年2月14日開催)

- (3) ロシアビジネスセミナーin旭川
-医療分野を中心に-
(2017年3月17日開催)

(1) ロシアビジネスセミナー—インフラ・ビジネスの現場から—

(2016年9月29日)



ロシアビジネスセミナー —インフラ・ビジネスの現場から—

2016年9月1日
一般社団法人 ロシア NIS 貿易会
<http://www.rotobo.or.jp/>

ウクライナ危機に端を発する経済制裁、ドーピング問題、経済低迷など、最近ではロシアのイメージを悪くする話が多く、ロシアは世界のビジネスの対象国から抜け落ちている企業も多いようです。一方で、少数ですがロシアにビジネスチャンスを見つけ、新規にロシア市場を開拓し、日本で感じるイメージと実際のギャップに驚くという話も聞きます。

そこで実際にロシアビジネスに深く関わり、また、ロシア以外の外国とのビジネスにも関わっておられる日本企業の方から、ロシアビジネス、およびロシア国民の実際について生の話を聞き、等身大のロシアビジネスをイメージしていただけるセミナーを企画しました。

講師として、海外での豊富なビジネス経験を有する會澤高圧コンクリート(株)から會澤祥弘社長(講師経歴等は別添)を招き、ウラジオストクでの橋のコンクリート供給ビジネス等におけるインフラ・ビジネスに携わったロシアビジネスの経験を踏まえ、中国、モンゴルその他の国とのビジネス比較等をお話いただきます。

なお、イントロダクションとして当会の高橋浩ロシアNIS経済研究所副所長から最近の日ロ貿易、ビジネスの状況等について報告を行います。

なお、本セミナーは公益財団法人 JKA(<http://ringring-keirin.jp>)の補助を得て実施しております。

記

1. 日時: 2016年9月29日(木)14時~16時30分 (13時30分~受付)
2. 会場: フクラシア東京ステーション 5L会議室 (別添 案内地図参照)
〒100-0004 東京都千代田区大手町2-6-1 朝日生命大手町ビル5F
TEL: 050-5265-4805
3. 講師および講演内容:
 - ・「日ロビジネスの現状と課題」
高橋 浩(一般社団法人ロシアNIS貿易会 ロシアNIS経済研究所 副所長)
 - ・「インフラ・ビジネスの現場から見た極東ロシア」
會澤 祥弘氏 (會澤高圧コンクリート株式会社 代表取締役社長)
4. 主催: 一般社団法人ロシアNIS貿易会
5. 後援: 日本貿易振興機構(予定)
6. 受講料: 無料
7. 定員: 80名 (※締切前でも、定員になり次第締め切らせていただきます)
8. 申込方法: 2016年9月23日(金)までに別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、
下記お申込み先に、メール又は FAXにてお申込み下さい。

<お申込み・お問い合わせ先>

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 担当: 高橋、橋之爪、井上
E-mail: webmaster@rotobo.or.jp FAX: 03-3555-1052

(一社)ロシアNIS貿易会 ロシアNIS経済研究所 宛て
E-mail : webmaster@rotobo.or.jp、FAX : 03-3555-1052 (担当 : 高橋、橋之爪、井上)

ロシアビジネスセミナー -インフラ・ビジネスの現場から-

9月29日(木)開催

参加申込書

締切日: 9月23日(金) ※定員になり次第締め切らせて頂きますので何卒ご了承ください。

所属 (会社、団体名)			
ふりがな			
氏名			
部署、役職名			
会社住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			



このセミナーは、競輪の補助を受けて開催いたします。

<http://ringring-keirin.jp>



◆會澤高圧コンクリート株式会社および會澤祥弘講師について◆

同社は北海道を代表する総合コンクリートメーカーで、アイザワグループの中核企業です。同社の高強度の生コンクリートは、建設業界で高い評価を受けております。IT を駆使し、生コン工場の全自動化を実現した同社の OOPS は『日経コンピュータ』主催の第 5 回情報システム大賞グランプリに輝くなど非常に先進的なところがあります。2009 年からロシア極東のウラジオストクの橋梁への建設工事に参画し、そのほか、中国、ベトナム、モンゴルでも事業を展開してきました。

講師の會澤氏は 1965 年北海道生まれ。大学卒業後、日本経済新聞社に入社し、ニューヨーク特派員を経て、1998 年アイザワグループに入り、取締役等を経て、代表に就任し現在に至っております。

◆会場 フクラシア東京ステーション 5L 会議室◆

〒100-0004 東京都千代田区大手町 2-6-1 朝日生命大手町ビル 5F
TEL : 050-5265-4805

- ・ JR[東京]駅・地下鉄[大手町]駅 地下直結
- ・ JR[東京]駅・日本橋口徒歩 1 分
- ・ JR 地下鉄[大手町]駅 B6 出口直結

U R L : <https://www.fukuracia-tokyo.jp/access/>



【地上地図】



【地下地図】



(2) ロシアビジネスセミナーin京都-医療関連ビジネスを中心に-

(2017年2月14日)



ロシアビジネスセミナー in 京都 -医療関連ビジネスを中心に-

2017年1月18日

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会

<http://www.rotobo.or.jp/>

ウクライナ危機に端を発する経済制裁、ドーピング問題、経済低迷など、最近ではロシアのイメージを悪くする話が多く、ロシアは世界のビジネスの対象国から抜け落ちている企業も多いようです。一方で、少数ですがロシアにビジネスチャンスを見つけ、新規にロシア市場を開拓し、日本で感じるイメージと実際のギャップに驚くという話も聞きます。

そこで実際にロシアビジネスに深く関わる日本企業の方から、ロシアビジネス、およびロシア国民の実際について生の話を聞き、等身大のロシアビジネスをイメージしていただけるセミナーを企画しました。

今回は、医療関連ビジネスを中心テーマにして、ピー・ジェイ・エル株式会社 (<http://www.pjl-inc.co.jp/>) 代表取締役の山田紀子氏からロシアの医療現場のお話いただいた後に、モスクワ近郊で糖尿病検査機器の現地生産を行い、京都に本社を置くアークレイ社 (<http://www.arkray.co.jp/>) のロシア現地法人責任者の坂田哲也氏から、諸外国での豊富な経験を踏まえたロシアでの現地生産の課題をお話いただきます。

なお、当会の高橋浩ロシアNIS経済研究所副所長が司会をつとめますが、最近の日ロ貿易、ビジネスの状況等について資料を作成して、簡単に解説をする予定です。

なお、本セミナーは公益財団法人 JKA (<http://ringring-keirin.jp>) の補助を得て実施しております。

記

1. 日時: 2017年2月14日(火)14時~16時30分 (13時30分~受付)
2. 会場: 京都リサーチパーク (東地区) 1号館 4F AV会議室
(東地区) 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 TEL: 075-322-7888
<http://www.krp.co.jp/kaigi/access/>
3. 講師および講演内容:
 - ・「ロシアの医療の現場で求められていること」
山田 紀子氏(ピー・ジェイ・エル株式会社 代表取締役)
 - ・「ロシアでの現地生産の課題-諸外国との経験との比較で」
坂田 哲也氏 ("OOO ARKRAY" Ltd CEO)
4. 主催: 一般社団法人ロシア NIS 貿易会
5. 後援: 京都府、京都商工会議所、ジェトロ京都、(一社)Medical Excellence JAPAN(予定)
5. 受講料: 無料
6. 定員: 60名 (※締切前でも、定員になり次第締め切らせていただきます)
7. 申込方法: 2017年2月10日(金)までに別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、
下記お申込み先に、メール又は FAXにてお申込み下さい。

<お申込み・お問い合わせ先>

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 担当: 高橋、橋之爪、井上
E-mail: webmaster@rotobo.or.jp FAX: 03-3555-1052

(一社) ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 宛て
E-mail : webmaster@rotobo.or.jp, FAX : 03-3555-1052 (担当 : 高橋、橋之爪、井上)

ロシアビジネスセミナー in 京都 -医療関連ビジネスを中心に-

2月14日(火)開催

参加申込書

締切日：2017年2月10日(金) ※定員になり次第締め切らせて頂きますので何卒ご了承ください。

所属 (会社、団体名)			
ふりがな			
氏名			
部署、役職名			
会社住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			



このセミナーは、競輪の補助を受けて開催いたします。

<http://ringring-keirin.jp>



【会場】 京都リサーチパーク 1号館 4F AV会議室

(東地区) 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町 134 TEL : 075-322-7888 <http://www.krp.co.jp/access/>



【アクセス】

- ◆ JR・丹波口駅より ⇒ 徒歩5分
- ◆ 京都駅より (JR・近鉄・地下鉄)
市バス 乗り場C5
 - ・73系統 「洛西バスターミナル」行き
 - ・75系統 「映画村・山越」行き
 「京都リサーチパーク前」下車 (所要時間約15分)
⇒ 徒歩5分
- お車の場合
 - 「京都南IC」または「京都東IC」より約20分
 ≪駐車場≫ <http://www.krp.co.jp/access/map.html>
 【時間貸駐車場料金】 ※最初の20分間は無料
 - ◆ 8:00~20:00 100円/20分
 - ◆ 20:00~8:00 100円/60分

(3) ロシアビジネスセミナーin旭川-医療分野を中心に-

(2017年3月17日) *齊藤氏は実施概要にあるように仲素弘氏に変更



ロシアビジネスセミナー in 旭川 -医療分野を中心に-

2017年3月1日

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会

<http://www.rotobo.or.jp/>

ウクライナ危機に端を発する経済制裁や経済低迷などで、ロシアのイメージを悪くする話が多く、ロシアは世界のビジネスの対象国から抜け落ちている企業も多いようです。一方で、少数ですがロシアにビジネスチャンスを見つけ、新規にロシア市場を開拓し、日本で感じるイメージと実際のギャップに驚くという話も聞きます。

そこで実際にロシアビジネスに深く関わる日本企業の方から、ロシアビジネス、およびロシア国民の実際について生の話を聞き、等身大のロシアビジネスをイメージしていただけるセミナーを企画しました。今回は、医療分野を中心テーマとするとともに、北海道で遠隔医療に積極的に取組み、海外展開を積極的に行っている旭川医科大学の協力を得て実施することになりました。

最初に挨拶を兼ねて、吉田旭川医科大学学長にお話をいただいた後、ピー・ジェイ・エル株式会社 (<http://www.pjl-inc.co.jp/>) 代表取締役の山田紀子氏からロシアとの医療ビジネスの現状を、富士フィルム(株)ヘルスケア事業推進室マネージャーの齊藤博之氏から同社のロシアへのビジネスの取組みをお話いただくとともに、最後にパネルディスカッションを行う予定です。司会は、パネルディスカッションを含め、当会の高橋浩・ロシアNIS経済研究所副所長が行い、ロシアビジネス関係の資料を作成し、高橋も簡単なご報告をさせていただきます。

なお、本セミナーは公益財団法人 JKA (<http://ringring-keirin.jp/>) の補助を得て実施しております。

記

1. 日時: 2017年3月17日(金) 14:00~16:30 (13:30~受付)
2. 会場: 旭川グランドホテル 〒070-0036 北海道旭川市6条通9丁目 TEL: 0166-24-2111
<http://www.asahikawa-grand.com/access/>
3. 講師および講演内容: 司会・進行 高橋浩ロシアNIS経済研究所副所長
 - ・「旭川医科大学のロシアとの医療交流への期待」
吉田晃敏氏(旭川医科大学学長)
 - ・「ロシアとの医療ビジネスの実際」
山田 紀子氏(ピー・ジェイ・エル株式会社 代表取締役)
 - ・「富士フィルムのロシアビジネスへの取組み」
齊藤 博之氏(富士フィルム株式会社ヘルスケア事業推進室マネージャー)
 - ・パネルディスカッション「ロシアビジネスの展望と課題」
高橋の司会のもと、上記3名のパネリストによる
4. 主催: 一般社団法人ロシア NIS 貿易会
5. 後援(予定、順不同): 旭川医科大学、旭川市、Medical Excellence JAPAN (MEJ)、北海道庁
6. 受講料: 無料
7. 定員: 50名 (※締切前でも、定員になり次第締め切らせていただきます)
8. 申込方法: 3月14日(火)までに別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、下記お申込み先に、メール又は FAXにてお申込み下さい。

<お申込み・お問い合わせ先>

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 担当: 高橋、橋之爪、井上
E-mail: webmaster@rotobo.or.jp FAX: 03-3555-1052

(一社) ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 宛て
E-mail : webmaster@rotobo.or.jp、FAX : 03-3555-1052 (担当 : 高橋、橋之爪、井上)

ロシアビジネスセミナー in 旭川 -医療分野を中心に-

3月17日(金)開催

参加申込書

締切日 : 2017年3月14日(火) ※定員になり次第締め切らせて頂きますので何卒ご了承ください。

所属 (会社、団体名)			
ふりがな			
氏名			
部署、役職名			
会社住所	〒		
TEL		FAX	
E-mail			



このセミナーは、競輪の補助を受けて開催いたします。

<http://ringring-keirin.jp>





ロシアビジネスセミナー in 旭川
-医療分野を中心に-

【会場】旭川グランドホテル

〒070-0036 北海道旭川市6条通9丁目 TEL: 0166-24-2111

<http://www.asahikawa-grand.com/access/>

【アクセス】旭川駅東口から徒歩13分。



●一般車両は矢印に沿って立体駐車場へお入りください。

■立体駐車場

普通車 96台 (車高 1m55cmまで、車幅 1m80cmまで) ※改造車は立体駐車場をご利用できない場合があります。

■野外平面駐車場

普通車・ワゴン車・4WD・外車など 19台

■駐車料金

1時間 ¥260 (館内施設ご利用のお客様は1時間まで ¥100) 以降1時間ごとに ¥260 加算

3. セミナー配布資料

(1) 配布資料 1

「インフラ・ビジネスの現場から見た極東ロシア」

會澤 祥弘 氏

(會澤高圧コンクリート株式会社 代表取締役社長)

※2016年9月29日開催「ロシアビジネスセミナー -インフラ・ビジネスの現場から-」より

(2) 配布資料 2

「日ロビジネスの現状と課題」

高橋 浩 氏

(一般社団法人ロシアNIS貿易会ロシア NIS経済研究所副所長)

※2017年3月17日開催「ロシアビジネスセミナー in旭川 -医療分野を中心に-」より

(1) 配布資料 1

會澤祥弘氏「インフラ・ビジネスの現場から見た極東ロシア」



道産子の対ロ(ソ)感情

- 「北海道」の性格 / 戦前「征露」 戦後「返せ！北方領土！」
- 「拿捕」「ミグ」「200カイリ問題」 etc
- 冷戦構造の最前線 ～「北海道が人民共和国になる日？」～
- 「ロ〇ケ」という蔑称

- 近くて遠過ぎる国
- “顔”の见えない人たち

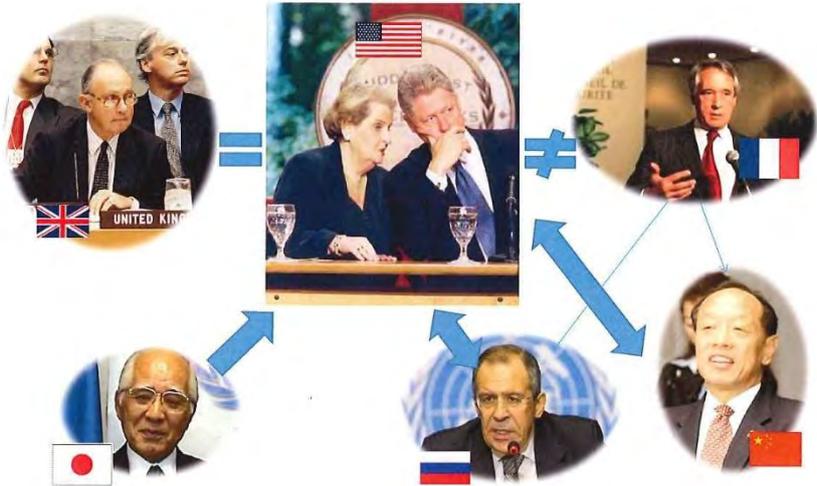


初めて出会ったロシア人



ロシア連邦外務次官 1992～1994
ロシア連邦国連大使 1994～2004

赴任当時の国連大使たち



NIKKEI → AIZAWA

■ 會澤高圧コンクリート株式会社
 創業: 1935年(昭和10年)4月
 創業者: 會澤芳之介 (祖父)

- ・プレキャスト/プレストレストコンクリート事業
- ・レディーミクストコンクリート事業
- ・コンクリートパイル事業
- ・ハウジング事業

売上高: 153億8,100万円(2016単独)
 営業利益: 6億1,600万円(同)
 従業員: 450人



幻のサハリン進出計画

■ サハリン2: ロシア初の天然ガス液化プラント建設計画

- 事業主体: ロイヤル・ダッチ・シェル、三井物産、三菱商事
- プラント建設予定地: プリゴドノエ (ないないづくしの荒野~旧深海村)

北大工学部教授より「高炉C種セメントの調達供給体制を」
 「シェルの社内規格。絶対条件」

潜在意識⇒ 将来、北海道企業はロシアとの関係は不可避。
 ならば.....!



“ロシアコンテンツ”の蟻地獄

■プラント建設

千代田化工建設 & 東洋エンジニアリング

- ・高炉C種製造委託計画
- ・粉体物流計画(鉄道貨物とジェットパック)
- ・生コンBP建設計画
- ・寒中コンクリート技術供与

当局がロシアのヒト、モノを強要(使用額)



コスト不明、リスク増大



突然のオフター／サイゴンリバー

2007年2月

■巨大沈埋函製造の衝撃

25,000tの箱×4基

教訓1) 海外で自ら市場を求めるな。求めるのはドキドキとワクワク。

教訓2) 途上国はワープ経済。
いきなり最先端だから技術が生きる。





ビジネスストラクチャー

- オフショア(香港)に合併投資会社
- 折半で敢えてデッドロック状態に
- ロシア現法は資産を持たない
- 土地(口)と設備(日)は等価評価にて運営会社にレント
- 運転資金も50:50で拠出



2008年10月

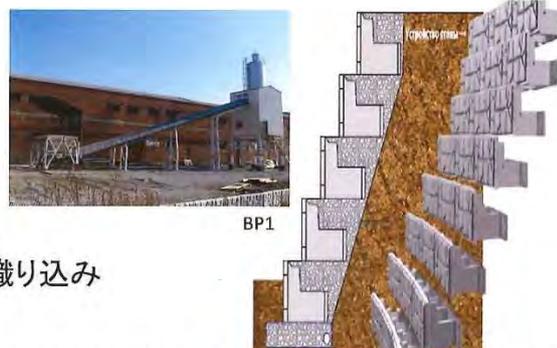
第一弾) 耐震擁壁「フリーウォール」

理由:

すり鉢状のウラジオ市内には
膨大な法面工事の潜在需要あり

製造・設計:

- クレーン付レンガ倉庫に日本製BP
- 退役軍人施設(APEC関連)に設計織り込み



城の石垣をヒントに開発された「可とう性を有するもたれ式擁壁」

スネガバヤ地区開発に採用

- ・事業: 4万人の退役軍人収容の都市開発プロジェクト
- ・施工: ダリスペツストロイ社 (極東ロシア最大手ゼネコン)
- ・納入個数: 3,000個強



一枚のパー스에恋／金角湾海上大橋

形式: 斜張橋
全長: 2100M
橋長: 1388M
中央径間: 737M
主塔高: 226M
海面高: 64M



めぐってきたチャンス・二人のキーマン

【金角湾海上大橋】
発注: 沿海州道路局
設計: ギプロストロイモスト
(サンクトペテルブルグ)
施工: TMK
総工費: 200億RUB
竣工: 2012年8月



セルゲイ沿海州道路局長



グレブネフTMK社長

厳しい条件闘争と駆け引き

■グレブネフ談: 「我々はスプートニクの国。自分でできる！」

◇ 生コン供給基本契約への追加条件

- ・100万USD相当の前渡金(キャッシュ)
- ・供給数量未達時の差額補償

■會澤談: 「あなたこそバスに乗り遅れますよ！」

ヴェネチア港
に待機する伊
製モバイルBP

仕向け地変更期限ぎりぎりの交渉

〈交渉妥結〉

- ・3800万RUBの信用状発行に同意
- ・現金化をもって契約発効
- ・数量未達時の差額補償に同意(個別協議)
- ・BP仕向け地の変更(苫小牧⇒ウラジオ)

BPのスピード竣工



- <日伊合作>
・BP本体
SIMEM(ヴェローナ)
・骨材輸送モジュール
大平洋機工(PME)

主塔基礎部「耐圧盤」打設

- ・20M×60M×8.5Mの巨大プール
- ・24時間×7日間のノンストップ連続打設
- ・寒冷地での高強度・高流動コン



(ポンプ車8台がフル稼働)



主塔の建設過程



<多国籍な建設現場>

- ・ロシア人
- ・日本人
- ・フランス人
- ・カザフスタン人
- ・ベトナム人
- ・北朝鮮人

渡り初め／歓喜に沸くウラジオ市民

開通：2012年8月11日
APEC：2012年9月8日



正式開通前／プライベート渡り初め



携帯で撮影

後日談

まさかの契約数量未達！（コンクリートボリュームの単純計算ミス）

TMKの対応：

- ・対北朝鮮国境「ハサン地区」に別の現場を用意（TMK元請）
- ・BPの移動経費TMK持ちで再び供給契約

- 契約概念は相対的に強い（書類は命綱）
- 義理人情・裸の付き合い（決め手になる）
- 誇り高き民族（但し日本は認めている）



ロシアPJの副産物／AIZAWA Mongol LLP (UB工場)

アイドリングを経て第3波の予感

■新たなアプローチ

- ・北方四島と経済協力(?)
- ・平和条約締結交渉(?)

- ・9月2日日露ウラジオストク会談
「手応え」(安倍総理)
「決定的な一歩を踏み出す用意」(プーチン大統領)

- ・11月下旬:ペルー・リマ日露首脳会談(APEC)
- ・12月15日:長門会談(米政権空白下の日露強力政権どうしの対話)

仁川会議はもうやめたい！

- ・エネルギー・ブリッジ構想もあるけれど……
- ・札幌丘珠空港⇒極東ロシア諸都市のハブ空港化？

相互の信頼醸成＝人の交流こそ！！
北海道の観光戦略として
国後・択捉のグアム・ハワイ化





(2) 配布資料2

高橋浩氏「日ロビジネスの現状と課題」

日ロビジネスの現状と課題 (2017年3月17日)

高橋 浩

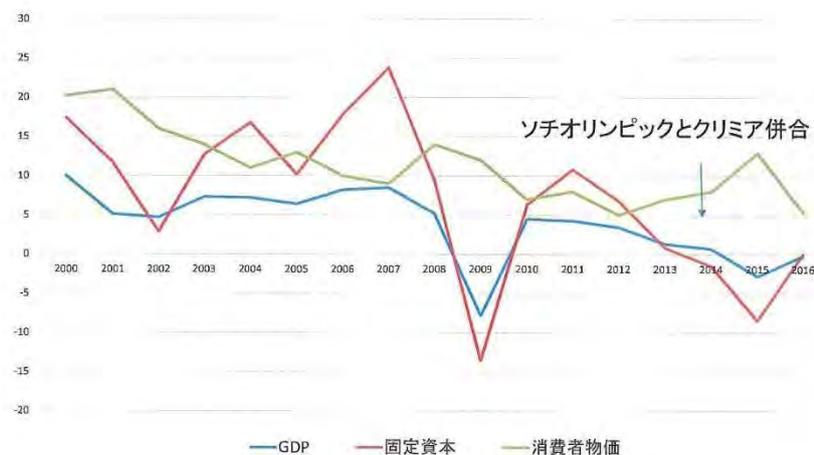
ロシアNIS経済研究所副所長
一般社団法人ロシアNIS貿易会(ROTOBO)
(www.rotobo.or.jp)



1. 不透明感のなかのロシア経済

- 低迷する経済、投資の不調
- 石油ガス依存のなかの原油価格の下落
- ルーブル安
- 制裁の影響(資金調達、一部の石油機器の輸入、欧米からの食品輸入制限)

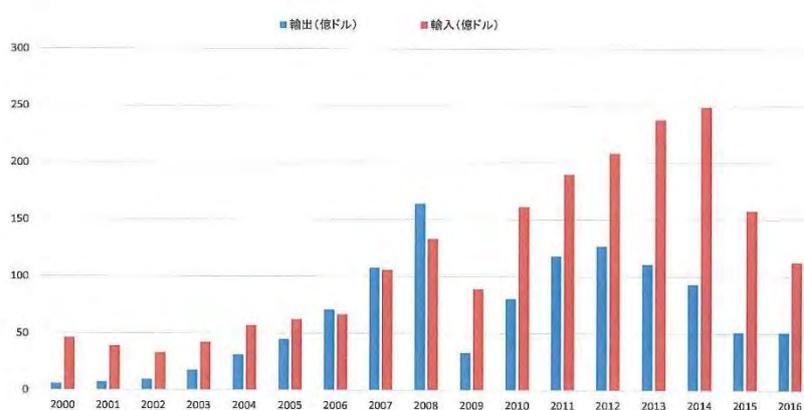
ロシアの主要経済指標動向



2. 日ロ経済関係の展望

- 安倍・プーチン関係の密接化に代表される日ロの経済関係の緊密化(8項目の協力プラン、国交省の日露都市環境協議会等、政府が日ロ経済関係を後押し)
- 貿易経済関係はロシア経済の状況を反映して、一服感があるものの、工場進出は欧米に比べると少ないが、着実に増えつつあり、関心は必ずしも激減してはいない。

日ロ貿易の推移(億ドル)



(出所)ROTOBO

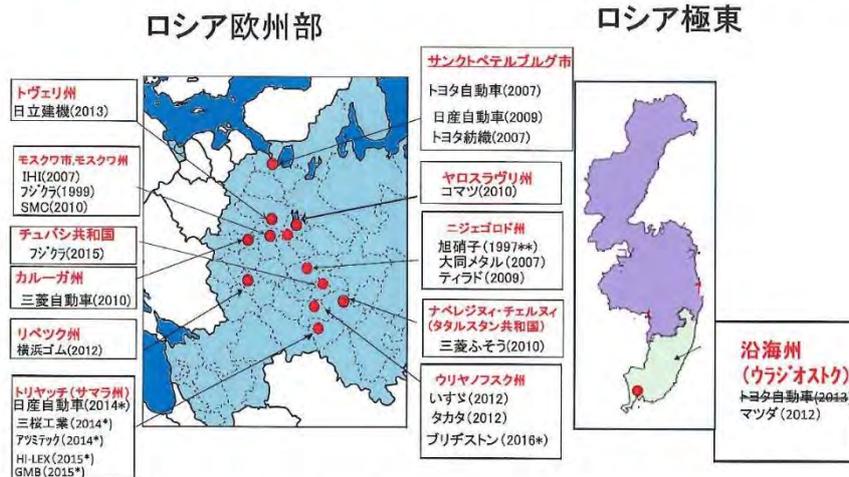
ロシアの日本貿易に占めるシェア(2015)

	順位	シェア(%)	備考
輸出	23	0.8	2000年、0.1%
輸入	13	2.4	2000年、1.2%
自動車輸出	8	2.4	2位、2008年、9.5%
原油輸入	3	8.9	
LNG輸入	4	8.6	
石炭輸入	3	8.3	3位、2010年、5.3%
非鉄金属	4(2013)	10.0(2013)	3位、2012年11.0%

(出所)ジェトロ統計、日本貿易会資料を基に作成

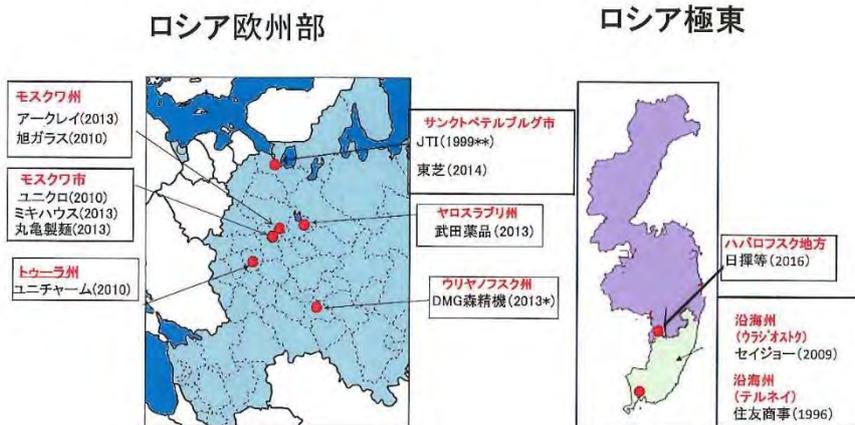
日本企業の現地生産・現地進出の進展

主要自動車・建機、自動車関連日本企業のロシアでの生産



(出所)ROTOBO作成、カッコ内は生産開始年、*は予定、**は買収年等

自動車関連以外の日本企業の主要生産、店舗展開



(出所)ROTOBO作成、カッコ内は生産、営業開始年、**は買収年等

3. リスクあるいは注意点

- トランプ政権で事態は大きく変化する可能性はあるが、制裁状態にある米国、EUとの関係において、慎重な対応が必要
- 経済低迷、ルーブル安、金融制裁によるロシア企業の支払能力の低下
- 急激なロシアブームへの警戒が必要、冷静にビジネス関係をみつめること。
- 経済特区など特典には大きな制限もあり、見極めが必要

4. ロシアのビジネスチャンス

- ロシアはソ連崩壊後の人口減少傾向を脱し、2010年から人口増(2013年から自然増)に転じた。出生率も上昇。2018年のワールドカップに合わせ、モスクワ、主要都市の変貌著しく、新規ビジネスの可能性増。*モスクワに東欧最大規模の医療特区。
- ルーブル安で、不動産、賃金、物価は低迷。ロシア政府、ロシアビジネスマンは外資に対して謙虚になり、中長期でビジネスを考えている場合は好機。日本企業のロシアでのM&Aもある。
- カザフスタン、ベラルーシとのユーラシア経済連合が発足し、中長期的には市場の拡大要因
- 2014年末にロシア極東に新型特区法が成立し、ウラジオストクも自由港化し、極東経済活性化に新たな動き

*医療特区(国際モスクワ医療クラスター,IMC) の特徴 (HP : <http://mimc.global/>)

Within the IMC



Permits, protocols and medical methodologies approved by OECD member countries are equally valid as the ones issued in Russian Federation



Project participants are **not required to obtain special permits to recruit and use the services of foreign specialists** in the field of medicine, education, or scientific research

- Invitations and job permits are issued to foreign specialists, regardless of the existing quotas
- Education certificates and (or) qualification papers of foreign specialists from OECD countries are fully recognized

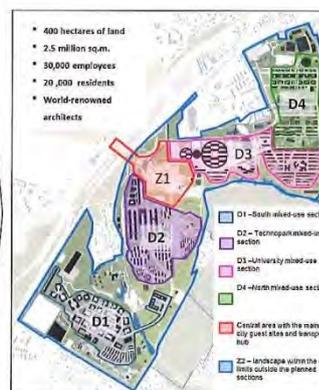
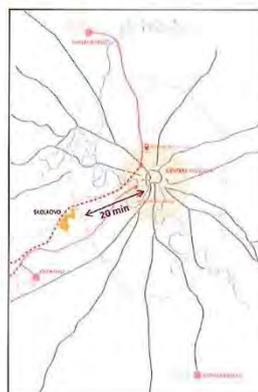


Medical drugs and equipment registered in OECD countries are approved for treatment on the territory of the cluster

* 国際モスクワ医療クラスターの位置



The City of Skolkovo



5. 最後に(ロシアの特徴)

- 政府も国民も過去の危機から学び、パニックになっていない、現在は調整の時期
- ロシアのビジネスマンは危機に強く、危機を利用して、ビジネスを伸ばしてきた。危機というよりも、大きな市場の変化と捉えるべきである
- ロシアは先進国と発展途上国が同居する国
- 変化しないロシアと急激に変化するロシアの見極め

以下、参考文献と高橋の連絡先

- ロシアNIS調査月報(当会刊行物)
- ロシアNIS経済速報(旬刊、当会刊行物)
- 早わかりロシアビジネス
(拙著、日刊工業新聞社、2008年)
- 改訂版ロシアのことがマンガで3時間でわかる本
(共著、明日香出版、2014年)

高橋 浩:03-3551-6218

takahashi@rotobo.or.jp

4. セミナー講師による報告

山田 紀子 氏

(ピー・ジェイ・エル株式会社 代表取締役)

2017年3月17日、北海道の旭川にて「ロシアビジネスセミナーin旭川－医療分野を中心に－」を開催した。本セミナーにてロシアとの医療ビジネスの現状についてご講演いただいたピー・ジェイ・エル株式会社代表取締役の山田紀子氏より、講演の内容についてご寄稿いただいたので、その内容についてご紹介する。

1. ロシアの医療

人口動態 ロシアの人口は約1億4,000万人。そのうち約1割強の人口が首都モスクワに集中している。2001年以降、人口は減少傾向にあったが、2014年以降は増加しつつある。また、人口の約7割が都市部、残りの約3割が農村部に居住している。

疾病構造 ロシア国家統計局のデータによると、ロシアの平均寿命は、2014年には70.93歳（男、女性76.47歳）となっている。労働年齢人口における2014年の死亡原因で最も多いのが循環器系疾患（男性31.3%、女性23.9%）であり、外的要因（男性29.9%、女性21.5%）、新生物（男性12.0%、女性22.4%）、消化器疾患（男性8.1%、女性11.7%）、感染症（男性5.2%、女性6.9%）、呼吸器疾患（男性4.8%、女性4.5%）と続いている。なお、疾患別の罹患者数を見ると、新生物（2010年；154万人から2015年；167万人）、循環器疾患（2010年；386万人から2015年456万人）、消化器疾患（2010年；477万人から2015年；516万人）、呼吸器疾患（2010年；4,628万人から2015年；4,946万人）などが増加している。一方、外的要因は1,300万人くらいの数字で大きな変化はなく、感染症については、2010年の469万人から2015年には412万人に減少している。

医療機関、病床数 ロシア国家統計局のデータによると、2015年時点でロシアには公立の医療機関が5,400件、診療所が1万8,600件ある。2001年と比較すると、当時、医療機関は1万600件、診療所は2万1,300件あったため、かなりのペースで減っていることがわかる。また、病床数も2001年には人口1万人あたり114.4床だったが、2015年には83.4床となっている。参考までに、日本では人口10万人あたりの病床数が約1,230床（2014年）であったことから、ロシアとの差はさほど大きくはない。

医療従事者の数 ロシアにおける医療従事者のうち、医師は2015年時点で67万9,000人であった。2001年時点では67万7,800人であり、15年間で増減はあるものの大きな変化はない。約31万1,000人の医師がいる日本と比べるとかなり多いのだが、ロシアは家庭医としての内科医の人数および役割が大きいことがその理由と考えられる。

医療費 GDPにおける医療費の割合を見てみると、ロシアは2014年時点で約3.5%である。先進国との比較で見ると、フランス9.0%（2012年）、ドイツ8.6%（2012年）、日本8.5%（2013年）、米国8.1%（2013年）などと比べると決して高くなく、中国3.1%、カザフスタン2.2%などに近い。

2. インバウンド

日本の医療サービスを日本国内で外国人患者に提供することを「インバウンド」と呼ぶ。医療サービスを受けることを目的に渡航するいわゆる「メディカル・トラベル」による日本への渡航者は、中国が最多で、その次に多いのがロシアからの渡航者である。日本へ医療目的で渡航する理由としては、ロシア極東地域が地理的に日本への渡航が便利であること、日本は技術力が高いというイメージがあること、実際に日本の医療機関を受診した経験者から日本の医療サービスに対する信頼が高いことなどがある。ただし、モスクワを中心とするロシアの欧州部からは、イスラエル、ドイツ、スイスなどがメディカル・トラベルの主たる渡航先となっている。日本へのメディカル・トラベル渡航者を見ると、検診が最も多く、次のがん治療が続く。検診とは、ロシアで正確な診断がつかなかったケースや、診断がついてもそれを裏付ける検査結果を日本に求めるケースが見られる。後者の場合、治療前検査として行われる検診も多い。インバウンドには医療機関だけでなく、患者と医療機関のあいだの連絡・交渉窓口となるコーディネイト会社や通訳も関わり、その役割は大きい。コーディネイト会社は通訳の手配だけでなく、医療機関の初診予約、入院予約、患者と付添い家族のための査証保証、日本滞在時の宿泊予約や国内移動手段の確保など、様々な業務を担当する。さらに、医療の様々な場面において必要な通訳のレベルの確保、医療機関で使用される様々な書類の翻訳も必要となる。インバウンドの利点を考えると、医療機関にとっては自由診療枠で医療サービスを提供できるため、必要十分な価格設定ができるという点にある。また、コーディネイト会社にとっては、医療機関との信頼関係、患者との信頼関係を築くことができるという利点に加えて、査証や通訳のサービスを提供することで対価が得られるということが挙げられる。一方でインバウンドには課題も多い。医療機関にとっては外国人患者を受け入れることについて院内のコンセンサスをはかる必要があり、メディカル・トラベルとして来日する患者のスケジュールに合わせて検査予約、ベッドの確保をしなければならない。さらに、通訳を通さなければならないことで一人あたりの診療時間が長くなるという点に困難が感じられることが多い。コーディネイト会社にとっては、

査証の保証や通訳・翻訳の手配など、患者一人ひとりに個別に対応しなければならないため、それに見合った十分な対価を患者個人の負担によって得ることができないリスクもある。患者にとっては個人としての費用負担が大きくなる。以上のことから、インバウンドは受入人数が少ない場合にはビジネスとして成立しない。ある程度の人数が見込めること、外国人患者を診療するために必要なインフラ整備（説明書類、同意書類などの翻訳・通訳確保のための仕組みの構築など）に投資した上で、時間をかけてでも人数を増やすことが必要である。そのためにグループ検診などに特化するという方法も考えられるが、その場合でも検査結果に基づいて必要に応じて治療の機会が提供できる、または、検査結果に基づいた具体的アドバイスができるというサービスが必要とされる。

3. アウトバンド

日本の医療サービスを外国で提供することを「アウトバンド」と呼ぶ。アウトバンドについてはいくつかのモデルが考えられる。

(1) 医療機械の提供

医療機械はこれまでも販売が活発に行われてきたが、次のような課題が指摘される。①ロシアの医療機関の約9割が公立であることから、公立医療機関への販売には入札を避けることができない。②現地生産を奨励するロシアの政策により、入札について新たな規制がかかる。③ロシアにおける医療機械の認証取得に時間がかかり、認証後の販売となるとモデルとしてすでに最新ではなくなってしまうことがある。④医療機械設置後のメンテナンスおよびユーザーである医師や技師に対するトレーニングに関する要求が高い。⑤メンテナンスサービスには消耗品の供給も含まれるが、一般的にモスクワ経由で調達される消耗品の輸送コストがかさむことから、極東においては価格が高くなる。

(2) クリニック等の医療機関の開設

日本から出資して医療運営会社を設立した事例として、Medical Corporation HOKUTO（以下、HOKUTO）を挙げる。HOKUTOは2013年5月にウラジオストク市に開業した画像診断センターで、主な特徴は次のとおりとなっている。①ウラジオストク市および沿海地方において第二次予防医療（症状が出る前に病巣を発見する）を普及させることを目的に設立。人間ドックのシステムを

始めて日本からロシアへ導入。②2013年当時はウラジオストク市でもまだ質の高い画像を撮影することができず、日本にとってのインバウンドにおいて事前の患者情報が不足していたため、明瞭な画像を撮影することも目的としていた。③日本から2社、ロシアから2社が出資して合弁会社を設立。④画像診断のための機械であるMRI（1.5テスラ）、CT（68列）、超音波診断機を日本から調達。⑤現地で採用した常勤スタッフ全員を日本に招聘して約1週間の研修を実施。⑥開業当初、約1年は長期出張ベースで日本の医療従事者および事務担当者が現地を支援。その期間にスタッフの研修を継続的に行い、基本的にローカルスタッフのみで日本と同じ品質の人間ドックを提供する。⑦現地で撮影した画像はすべて日本に送付。難しい症例を日本の医師に相談したり、日本での治療の可能性を事前に相談したりすることが可能。⑧現地での啓発活動およびプロモーションとして、定期的に日本から医師が出張し、専門に基づいたテーマのレクチャーと診察支援を実施。この事例を実際に運用してみてわかることは次のとおりである。⑨症状が出ないうちから医療機関に行く習慣のないロシア人患者に対する啓発活動が常に行われる必要がある。そのためには個人だけでなく、法人を対象としたプロモーション、地元医療機関との連携なども重要。⑩メーカーごとの医療機械のメンテナンスの仕組みの確認が必要。極東で医療機関を調達する場合には、モスクワから消耗品を調達したり、エンジニアを派遣したりしてもらう際の条件や所要認数の確認が必要。⑪1日あたりの受診者数や売上はスタッフの数ではなく、医療機械のキャパシティに依存する。⑫競合する医療機関の状況は年々変化し、現地マーケット・環境も変化するので、それらを見極めることが必要。⑬サービスの質の維持、向上にはローカルスタッフの教育が定常的にできる仕組みが必要。⑭日本とのつながりを有効活用することで、他の医療機関との差別化、優位性のアピールが可能。

（3）その他のケース

医療交流、医療従事者向けセミナー、患者向けセミナー医療機関（医療従事者）間の医療交流、主に医療機械等のプロモーションとして医療従事者向けセミナーや患者向けセミナーが行われている。ロシアの医療従事者からは日本の医療従事者とのコミュニケーション、交流に対する要望が多い。医療交流やプロモーションとして、ロシアの医療従事者による日本での医療機関見学、手術見学という要望も多い。セカンドオピニオンの提供などインバウンドに関連して、日本からのセカンドオピニオンが提供されることも多い。これを基に日本での治療相談が開始されることも多々ある。日ロの医療機関（医療従事者）同士の提携関係ができれば、遠隔医療サービスとしての提供が可能と思われる。

4. 今後の展望

日本の医療サービスに対する期待は大きい。ロシアの患者から見ると、安心して安全に医療サービスを受けることのできる日本への信頼感も高い。医療機械も含めた日本の技術の高さだけでなく、医療従事者による誠意ある対応や安全な医薬品を求めて患者が来日する。ロシアの医療従事者から見ても、日本の技術力や医療従事者の技量の高さは高く評価されている。これまでは学会等を通じた医療従事者同士の交流、つまり「医学」における交流が長く行われてきたが、患者に対する「医療」における医療従事者同士の交流はあまり多くなかった。インバウンドやアウトバウンドの事例は「医療」における交流を拡大するきっかけとなる。「医療」であれば、医療機械を含めて医療サービスそのものとしても、医療サービスの周辺事業としても、ビジネスのチャンスが生まれるのではないだろうか。そのためには、提供されるサービスに対する適切な対価が得られ、継続される必要がある。インバウンドにせよ、アウトバウンドにせよ、対象が患者である場合、いつも患者が対価を負担することになる。患者が負担できる対価はどのくらいか、具体的にどのようなサービスであれば対価の設定ができるかなどを、インバウンドであれば日本の医療法、アウトバウンドであればロシアの医療法に照らして検討することが不可欠である。さらに、ロシアの国民強制保険制度において医療サービスに対して対価を負担することに慣れていない患者も多いことを考えると、日本が提供するサービスであれば何でも対価が期待できるとは言い切れない。医療は医学とは違って文化を反映している。ロシアに日本の医療サービスを提供するという事は新しい文化を持ち込むことにもなるため、何を持って日本の医療とするか、どのようなサービスがロシアの患者や医療従事者にとってお金を払ってでも必要とされるのかという点も含めた詳細な事業性の検討が必要である。少しずつでも事例が増えれば将来の可能性がわかりやすくなるだろう。

参考資料

PJL

ロシアの人口

年	総人口 (百万人)	内訳(百万人)		比率(%)	
		都市部	農村部	都市部	農村部
1990	147.7	108.8	38.9	74	26
1991	148.3	109.4	38.9	74	26
1996	148.3	108.3	40.0	73	27
2001	146.3	107.1	39.2	73	27
2002	145.2	106.4	38.8	73	27
2003	145.0	106.3	38.7	73	27
2004	144.3	106.0	38.3	73	27
2005	143.8	105.2	38.6	73	27
2006	143.2	104.8	38.4	73	27
2007	142.8	104.7	38.1	73	27
2008	142.8	104.9	37.9	73	27
2009	142.7	104.9	37.8	74	26
2010	142.9	105.3	37.6	74	26
2011	142.9	105.4	37.5	74	26
2012	143.0	105.7	37.3	74	26
2013	143.3	106.1	37.2	74	26
2014	143.7	106.6	37.1	74	26
2015	146.3	108.3	38.0	74	26
2016	146.5	108.6	37.9	74	26

ロシア国家統計庁データより

ピー・ジェイ・エル株式会社

PJL

ロシアの平均寿命

2014年 70.93歳(男性 65.29歳、女性 76.47歳)
↑
2010年 68.94歳(男性 63.09歳、女性 74.66歳)

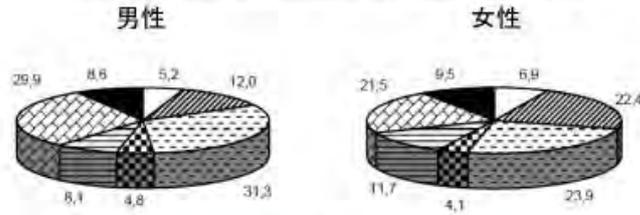
	2010			2012			2013			2014		
	男性 女性	平均	差									
0	68.94	63.09	74.66	70.24	64.56	75.86	70.76	65.13	76.30	70.93	65.29	76.47
1	68.48	62.63	74.39	69.86	64.18	75.45	70.34	64.72	75.85	70.46	64.83	75.98
2	67.54	61.69	73.45	68.91	63.23	74.50	69.39	63.77	74.90	69.50	63.87	75.03
3	66.57	60.72	72.48	67.94	62.26	73.53	68.42	62.80	73.92	68.53	62.90	74.05
4	65.60	59.75	71.51	66.97	61.29	72.56	67.44	61.82	72.95	67.55	61.93	73.08
5	64.62	58.78	70.53	65.99	60.31	71.58	66.46	60.84	71.97	66.58	60.95	72.10
10	59.72	53.88	65.61	61.08	55.41	66.65	61.54	55.93	67.04	61.65	56.03	67.16
15	54.81	48.98	60.69	56.16	50.50	61.73	56.63	51.02	62.11	56.74	51.13	62.23
20	50.02	44.24	55.84	51.38	45.76	56.88	51.83	46.28	57.24	51.95	46.39	57.37
25	45.42	39.77	51.05	46.75	41.27	52.06	47.19	41.77	52.41	47.30	41.87	52.54
30	41.05	35.62	46.36	42.30	37.01	47.34	42.72	37.49	47.68	42.81	37.57	47.81
35	36.89	31.76	41.79	38.09	33.09	42.75	38.50	33.54	43.10	38.58	33.59	43.21
40	32.78	27.95	37.26	33.97	29.26	38.22	34.39	29.73	38.56	34.49	29.82	38.69
45	28.76	24.22	32.82	29.87	25.43	33.73	30.29	25.90	34.08	30.42	25.03	34.22
50	24.88	20.71	28.45	25.91	21.80	29.33	26.31	22.24	29.67	26.45	22.38	29.82
55	21.23	17.48	24.23	22.14	18.42	25.05	22.50	18.82	25.36	22.64	18.94	25.52
60	17.85	14.58	20.24	18.63	15.38	20.97	18.95	15.73	21.26	19.09	15.86	21.41
65	14.73	12.07	16.45	15.41	12.76	17.10	15.69	13.08	17.30	15.81	13.18	17.50
70	11.72	9.68	12.86	12.29	10.23	13.43	12.57	10.55	13.68	12.70	10.68	13.82
75	9.03	7.67	9.67	9.51	8.14	10.15	9.70	8.37	10.33	9.79	8.44	10.43
80	6.74	5.98	7.03	7.11	6.37	7.41	7.23	6.55	7.50	7.32	6.64	7.60
85 и более	4.94	4.72	5.00	5.24	5.07	5.30	5.29	5.20	5.33	5.32	5.21	5.37

ロシア国家統計庁データより

ピー・ジェイ・エル株式会社

ロシアの主な死亡原因(2014年)

1.8. УМЕРШИЕ В ТРУДОСПОСОБНОМ ВОЗРАСТЕ ПО ПОЛУ И ОСНОВНЫМ КЛАССАМ ПРИЧИН СМЕРТИ в 2014 г.¹⁾
(в процентах от общего числа умерших соответствующего пола и возраста)



感染症 男性5.2%：女性6.9%
 新生物 12.0%：22.4%
 循環器疾患 31.3%：23.9%
 呼吸器疾患 4.8%：4.5%
 消化器疾患 8.1%：11.7%
 外的要因 29.9%：21.5%
 その他疾患 8.6%：9.5%

ロシアの罹患数

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
総数(千人)																
全体	106328	104322	106742	107385	106287	105886	108842	109571	109590	113877	111428	113922	113688	114721	114989	113927
内訳																
感染症	6448	6350	5939	5414	6505	5312	5327	5332	5187	4916	4690	4626	4592	4434	3504	4116
新生物	1226	1239	1295	1287	1375	1357	1418	1437	1437	1525	2540	1589	1656	1629	1693	1672
血液疾患	551	563	731	626	648	647	765	776	758	724	705	676	675	668	688	692
内分泌疾患・ 代謝異常	1234	1297	1546	1373	1407	1361	1672	1638	1629	1481	1461	1475	1519	1527	1636	1953
神経疾患	2227	2179	2246	2174	2228	2178	2318	2361	2419	2374	2345	2354	2330	2364	2370	2257
眼の疾患	4638	4701	4836	4722	4871	4778	5107	4976	4858	4778	4715	4758	5043	5023	5067	4878
耳鼻咽喉の疾患	3191	3234	3305	3231	3415	3425	3502	3563	3526	3733	3867	3975	4032	4014	4050	3893
循環器疾患	2483	2605	2805	2954	3146	3278	3787	3719	3781	3761	3734	3804	3814	4285	4205	4563
呼吸器疾患	46170	43012	43005	44560	41946	41915	42338	42958	43221	48148	46281	48437	47381	48568	48708	49464
消化器疾患	4698	4841	5149	5063	5079	5034	5024	4904	4910	4902	4778	4767	4982	5055	5342	5163
皮膚疾患	6407	6561	6763	6763	6993	7073	7239	7161	7056	6991	6886	6795	6876	6740	6767	6437
整形外科(骨・筋 肉)疾患	4452	4583	5059	4818	4875	4746	5040	5022	5013	4952	4789	4809	4761	4634	4647	4410
泌尿器疾患	5470	5627	5880	6035	6523	6560	6967	6940	6916	6835	6842	7050	7101	7147	7164	6793
出産に伴う合併症	2085	2181	2386	2512	2468	2471	2519	2651	2736	2881	2889	2816	2832	2778	2801	2618
先天性疾患・異常 外傷、中毒、その 他の外的要因による 疾患	214	211	241	236	236	243	257	273	295	296	295	303	299	298	307	297
	12544	12716	12866	12903	12846	12808	12799	13072	13021	12855	13096	13261	13426	13285	13181	13235

ロシアの医療機関数

ロシア国家統計庁データより

年	医療機関数		病床数		診療所数		診療所患者数	
	(千件)	延病(千床)	人口1万人あたり	(千件)	延数(千人)	人口1万人あたり		
1940	8,5	482,0	43,3	20,5
1950	10,5	609,8	59,2	20,4
1960	14,3	990,9	82,1	21,9
1970	13,8	1469,3	112,5	19,9
1980	12,5	1801,9	129,8	18,7
1990	12,8	2037,6	137,4	21,5	3221,7	217,3
1995	12,1	1850,5	125,8	21,1	3457,9	235,1
2000	10,7	1671,6	115,0	21,3	3533,7	243,2
2001	10,6	1653,4	114,4	21,3	3548,4	245,4
2002	10,3	1619,7	112,6	21,4	3565,2	247,8
2003	10,1	1596,6	111,5	21,5	3557,8	248,4
2004	9,8	1600,7	112,2	22,1	3577,5	250,8
2005	9,5	1575,4	110,9	21,8	3637,9	256,0
2006	7,5	1553,6	109,0	18,8	3646,2	255,2
2007	6,8	1521,7	106,6	18,3	3673,9	257,4
2008	6,5	1398,5	98,0	15,5	3651,0	255,8
2009	6,5	1373,4	96,2	15,3	3657,2	256,0
2010	6,3	1339,5	93,8	15,7	3685,4	258,0
2011	6,3	1347,1	94,2	16,3	3727,7	260,6
2012	6,2	1332,3	92,9	16,5	3780,4	263,7
2013	5,9	1301,9	90,6	16,5	3799,4	264,5
2014	5,6	1266,8	86,6	17,1	3858,5	263,8
2015	5,4	1222,0	83,4	18,6	3861,0	263,5

※日本の医療機関数: 約178,300件(平成28年1月)

ロシアの医師数

1970 1980 1990 1995 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

(千人)

医師数	347,4	531,5	667,3	653,7	680,2	677,8	682,4	686,0	688,2	690,3	702,2	707,3	703,8	711,3	715,8	732,8	703,2	702,6	709,4	673,0	
内訳																					
内科	75,1	127,7	169,7	153,4	159,2	157,7	158,8	158,3	158,5	159,7	165,3	167,2	166,8	162,5	164,8	168,8	167,5	167,6	162,8	159,5	
外科	37,5	60,9	82,8	85,2	62,3 ⁽¹⁾	62,2 ⁽¹⁾	63,5 ⁽¹⁾	64,5 ⁽¹⁾	65,0 ⁽¹⁾	65,0	66,2	67,3	67,8	69,3	70,5	73,2	71,0	71,0	68,6	67,4	
産婦人科	23,1	33,7	41,2	40,8	41,9	42,0	42,2	42,6	42,8	42,9	43,5	43,6	43,3	43,6	43,7	44,5	43,9	43,8	43,4	42,8	
小児科	44,5	63,9	83,0	76,1	72,1 ⁽¹⁾	69,9 ⁽¹⁾	69,6 ⁽¹⁾	69,3 ⁽¹⁾	68,7 ⁽¹⁾	68,6	69,8	69,4	69,4	69,4	68,9	69,1	68,5	67,8	65,5	65,2	
眼科	9,1	12,2	15,1	14,9	15,5	15,5	15,6	15,9	16,0	16,2	16,4	16,5	16,4	16,7	16,9	17,4	17,4	17,5	17,4	17,1	
耳鼻咽喉科	8,9	11,6	12,5	12,2	12,6	12,4	12,5	12,5	12,5	12,7	12,6	12,5	12,3	12,4	12,4	12,7	12,6	12,6	12,5	12,5	
神経科	10,4	14,5	18,5	20,0	23,2	23,4	23,9	24,4	24,7	25,1	25,4	25,6	25,5	26,1	26,5	27,4	27,7	27,8	27,6	27,4	
精神科	8,7	14,0	21,6	19,4	23,6	23,8	24,1	24,3	24,7	24,7	24,8	24,6	24,2	24,4	24,2	24,4	23,6	23,3	22,8	20,6	
生理学	12,1	12,1	11,2	10,1	9,9	9,7	9,7	9,6	9,6	9,5	9,3	9,1	9,0	8,9	8,8	8,9	8,8	8,6	8,5	8,3	
皮膚科	6,5	9,2	9,3	9,6	11,4	11,5	11,7	11,8	12,0	12,1	12,3	12,4	12,1	12,1	12,1	12,5	12,1	11,9	11,6	11,4	
放射線科	14,2	20,0	22,1	19,4	18,4	18,1	18,2	18,1	18,1	18,2	18,0	17,9	18,0	18,3	18,8	19,9	19,8	20,3	21,0	21,1	
リハビリテー ション(運動 療法)	1,9	3,2	4,1	4,1	4,4	4,2	4,5	4,3	4,4	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,0	4,1	4,1	4,1	3,9	3,9	
公衆衛生	22,6	31,2	33,3	34,2	27,8	27,8	27,0	27,1	26,2	19,4	18,8	18,9	18,0	17,8	17,8	17,9	18,6	19,5	12,7	13,2	
口腔外科	20,3	32,9	48,6	49,1	55,9	56,5	57,6	58,6	60,8	62,0	63,7	65,0	60,2	59,8	60,6	62,2	63,2	63,1	61,7	59,7	

ロシア国家統計庁データより

※日本の医師数: 311,205人(平成26年12月31日現在)

3. ロシアの医療：統計

※各国の医療費

各国の医療費		
(GDPに占める割合)		
	年	%
ロシア	2014	3.5
ドイツ	2012	8.6
スウェーデン	2012	7.9
フィンランド	2012	6.9
フランス	2012	9.0
インド	2013	1.3
カザフスタン	2014	2.1
中国	2013	3.1
韓国	2013	3.8
日本	2013	8.5
アメリカ	2013	8.1

5. メディアでのセミナー紹介

②『セメント新聞』(10月17日)

装拡大期す



「海外でも」会澤の技術必要」
 会澤高圧の
 海外でも「会澤の技術必要」
 会澤高圧の海外でも「会澤の技術必要」



コンクリート各納入したロシア、ワ
 の高角海上大橋

海外でも「会澤の技術必要」

会澤高圧の海外でも「会澤の技術必要」
 会澤高圧の海外でも「会澤の技術必要」

工 金物薄肉化で無溶接表現

工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現

工 金物薄肉化で無溶接表現

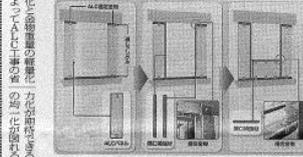
工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現

工 金物薄肉化で無溶接表現

工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現



工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現



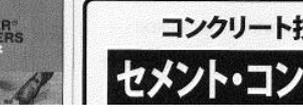
工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現

二次製品談話室

二次製品談話室
 二次製品談話室



工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現



工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現



工 金物薄肉化で無溶接表現
 工 金物薄肉化で無溶接表現

MASTER BUILDERS
 コンクリート技術者・営業マンに必携
セメント・コンクリート手帳 2017

(2) 3月17日開催「ロシアビジネスセミナーin旭川-医療分野を中心に-」(於：旭川)

①NHKのテレビで紹介するネット上の記事

NHK NEWS WEB 2017年(平成29年)

北海道 NEWS WEB

北方領土での遠隔医療目指す

03月17日 19時09分



日ロ両政府が北方領土で計画している共同経済活動のうち、医療分野での協力について考えるセミナーが17日に旭川市で開かれました。

セミナーは、ロシア進出をめざす企業などを支援する東京の社団法人が開き、道内の医師や医療関連企業の担当者などおよそ100人が参加しました。

【遠隔医療の実現へ】

このうち旭川医科大学は、北方領土で「クラウド」を活用した遠隔医療を計画しています。

具体的には、「クラウド」と呼ばれるインターネット上のサーバーに、四島にある病院からレントゲンや心電図など患者の診療情報を送ってもらいやり方です。送られた情報はビッグデータ化して人工知能に解析させ、旭川医大の医師は、その解析結果を参考に診断や治療方法の指導などを行うのです。

旭川医大の計画には、IT企業や医療機器メーカーが協力していて、産学が一体となって共同経済活動に参画するのが狙いです。

旭川医大の吉田学長は「まず遠隔医療で四島の住民の健康管理をしっかりとやり、医療機器やビジネスの展開もやっていきたい。旭川医大がそのための医療のエンジンになりたい」と話します。

【インフラ整備進む四島】

四島での遠隔医療の実現に向けて環境も整いつつあります。

国後・択捉に続いて、去年、色丹島にも総合病院が誕生し、それぞれの島で連携して高度な治療を行える態勢ができました。

さらに、四島では、ロシア政府がインターネット環境の整備を進めていて、画像など容量の大きいデータのやりとりもスムーズにできる見込みです。

こうしたなかで、旭川医大の計画にロシア側も関心を示し、札幌にあるロシア総領事館の担当者が、すでに大学を視察しています。

視察の際には、大学側が、遠隔医療を通じて四島の病院と連携を強め、将来的には医師を派遣したり現地から医師や看護師を招いて研修を行ったりしていく考えを示し、ロシア側の担当者も「患者にとって便利になる」と高く評価しました。

【一歩一歩前進へ】

北方領土での共同経済活動については、18日に東京で日ロ両政府による初めての公式協議が行われ、医療をはじめ水産や観光など幅広い分野での話し合いが本格化する見通しです。

旭川でのセミナーでは、ロシア人の間でも健康志向が高まっているとして旭川医大の取り組みに期待する声が聞かれる一方、専門家からは、ロシアの法律が適用されると一部の医療行為が規制されるおそれがあることなど課題も指摘されました。

吉田学長は「いろいろハードルはあるが、これからロシア側とも十分話をして日本の医療機器メーカーや商社とも話をしながらロシアの人たちを幸せにしたいと思っている」と話します。

②北海道新聞の旭川・上川地域版（3月20日付）での紹介記事

（新聞検索サービスから引用）

ロシアとビジネス 医療でも*旭医大・吉田学長らが講演

日ロ間の医療ビジネスをテーマにした「ロシアビジネスセミナー」が17日、旭川市内のホテルで開かれた。旭川医科大の吉田晃敏学長が、遠隔医療などロシアでの医療ビジネスの可能性について講演。参入に向けた課題と今後の展望などをテーマに、パネルディスカッションも行われた。

対ロシアビジネスを支援するロシアNIS貿易会（東京）の主催。医療関係者やメーカー担当者ら約100人が参加した。吉田学長は遠隔医療分野などでのロシアとの交流を紹介し「（インターネット上でデータ管理する）クラウド医療を使い、もっと医療交流を図りたい」などと話した。

また、ロシアの乳がん検査の仕組みの改善に取り組む富士フィルム（東京）の仲素弘（もとひろ）・ヘルスケア事業推進室ロシアプロジェクトリーダーが現状を説明。ロシアの病院の9割が公立で、政府の予算に依存している点を踏まえ「政府の医療政策や医療機器の導入計画の動向に注目することが、ビジネスの上で重要だ」と述べた。（川上舞）

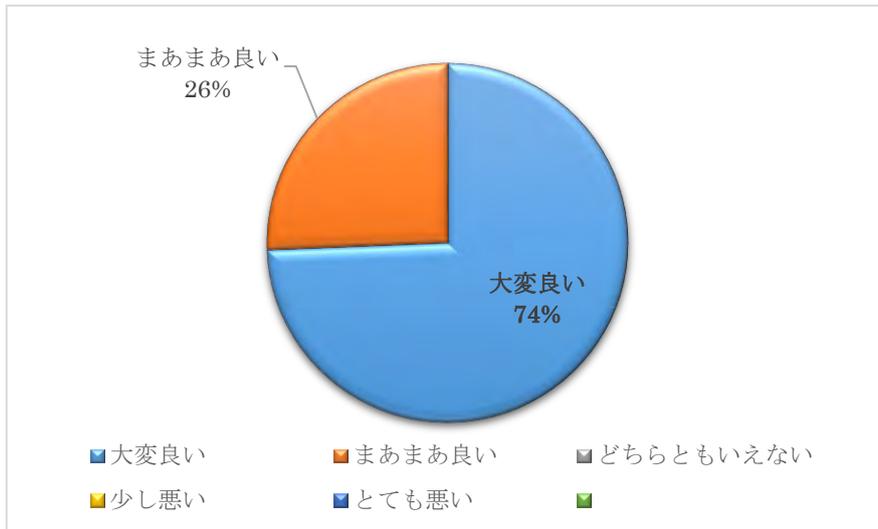
6. 総括

(1) アンケート結果 (抜粋)

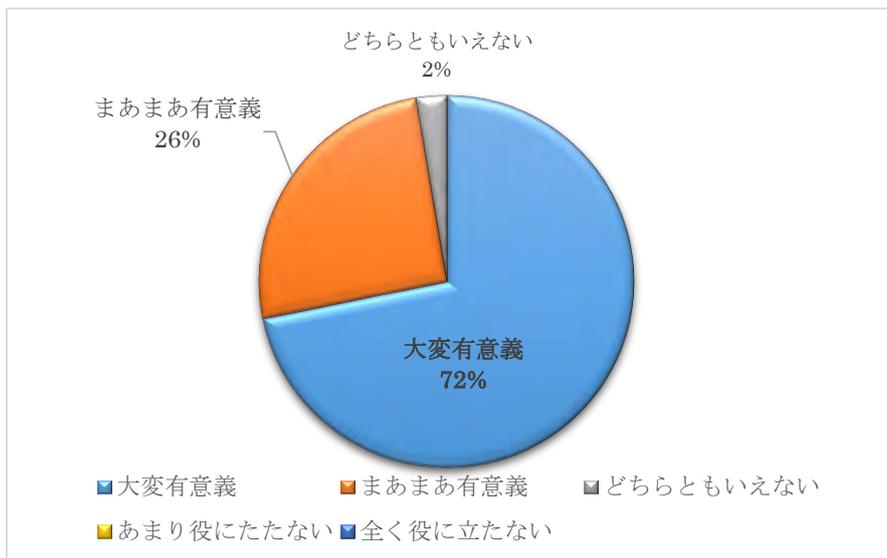
1) ロシアビジネスセミナー ～インフラ・ビジネスの現場から～

(2016. 9. 29 開催) アンケート集計 対象 39 名

① 今回のセミナーテーマの選定について



② 今回のセミナーの満足度をお知らせください。今回のセミナーは貴社の業務に役に立つと思われますか。



③ その他ご意見・ご感想。

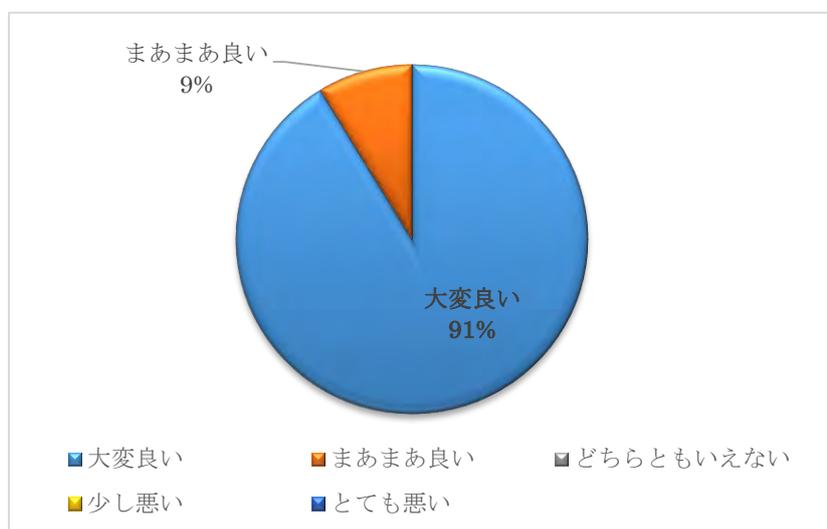
(意見) ● 実経験と数字を交えた講演で大変面白く、あっという間に終わってしまった。

● 率直で現場に立ち入った話で、非常に参考になりました。

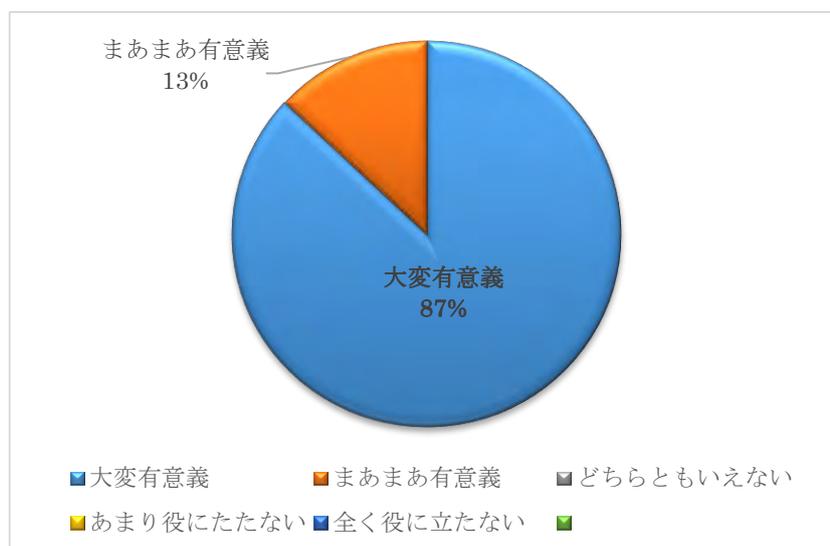
2) ロシアビジネスセミナーin 京都 ～医療関連ビジネスを中心に～

(2017. 2. 14 開催) アンケート集計 対象 23 名

① 今回のセミナーテーマの選定について



② 今回のセミナーの満足度をお知らせください。今回のセミナーは貴社の業務に役に立つと思われますか。



③ その他ご意見・ご感想。

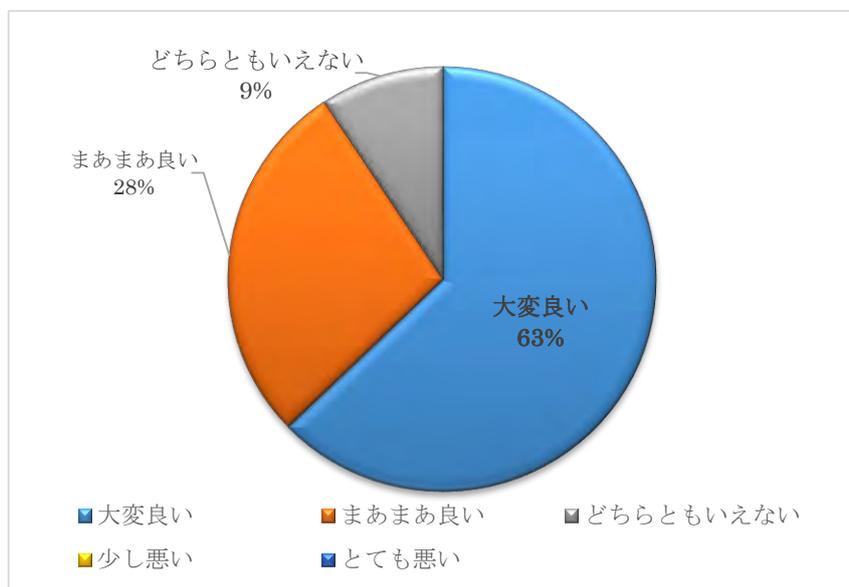
(意見) ●医療分野での経済協力についてこれからの動向を知りたい。

●遠いロシア、最近のロシア事業がよくわかり大変よかったです。定期的に京都で今後も開催して頂けたら幸いです。

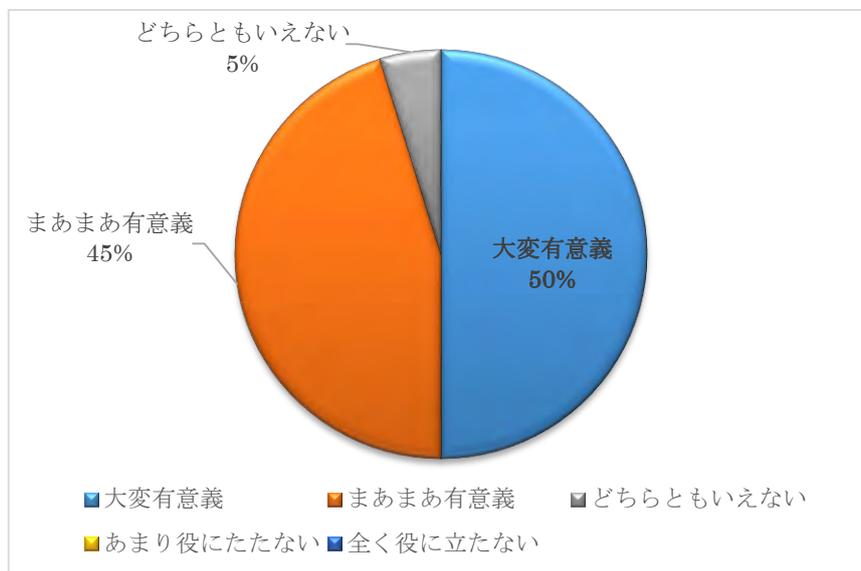
3) ロシアビジネスセミナー in 旭川～医療分野を中心に～

(2017. 3. 17 開催) アンケート集計 対象 44 名

① 今回のセミナーテーマの選定について



② 今回のセミナーの満足度をお知らせください。今回のセミナーは貴社の業務に役に立つと思われますか。



③ その他ご意見・ご感想。

(意見) ●この時期にタイムリーなセミナーであると思います。旭川からの発信が増加することを期待している。

●次は具体的例題も聞きたい！

(2) まとめ

3回のセミナーを通じて、「大変良い」、「まあまあ良い」、「大変有意義」、「まあまあ有意義」をあわせると、どのセミナーについて90%以上を超える高い評価を得た。参加者から高い評価を得たということは間違いない。ロシアについての否定的なイメージを変えるあるいは、ロシアに関心をもってもらうことが、今回のセミナーの共通の目的であったが、具体的意見として「ロシアについての理解が深まった」、「勉強になった」、「参考になった」等があり、一方で否定的意見はほとんどなかった。この点でもある程度、目的が達成されたと考えてよさそうである。特に、具体的事例をもとにした講師の話は高く評価されていることは特記されるであろう。

また、地方ではロシアを知る機会、具体的情報に接する機会が非常に少ないということで、京都、旭川で実施した意義を高く評価する参加者がいたことは注目される。地方でのセミナー参加者数は少なくなる傾向にあるが、それだけで、地方でのセミナー企画をあきらめてはいけないことがよくわかる。地方でのロシア情報への期待度を十分考慮する必要があるということであろう。

以上、今後の同様の企画を実施する上では、上記の点を踏まえ、内容の具体性、地方でのロシア情報への期待度にしっかり基盤を置いた視点が重要である。

(ロシアNIS経済研究所 副所長 高橋 浩)



この事業は、競輪の補助金により作成しました。

<http://ringring-keirin.jp>



平成28年度公益財団法人JK A補助事業

中堅・中小企業のためのロシアのビジネスイメージ改善補助事業

平成28年度ロシアビジネスセミナー（東京・京都・旭川）

2017年 3月発行

編集・発行：一般社団法人ロシアNIS貿易会

住 所：東京都中央区新川 1-2-12 金山ビル

電 話：03-3551-6215