

令和2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

ロシア地域における投資誘致及び 貿易振興へのアプローチ

2021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

2020年のロシア経済のGDP成長率は、新型コロナ対策のための様々な制限措置の導入および世界的なエネルギー需要の低迷、および資源価格の下落も重なり、対前年比3.1%減と大きく縮小した。コロナ禍の影響を受けたのはGDPのみならず、鉱工業生産、固定資本投資、商品小売販売高、貿易高など、2020年の主要経済指標は軒並み悪化している。

こうした状況の中でも、ロシアの各地域及び各産業セクターでは、2020年にも日本とのビジネス関係を構築するための努力が継続して行われた。本報告書は、令和2年度（2020年度）ロシア地域貿易投資促進事業の一環として、（一社）ロシアNIS貿易会が実施したロシアの各連邦構成主体による貿易投資プレゼンテーション並びにロシアの各産業セクターの代表による日本企業向けセミナーの記録を報告書としてまとめたものである。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、令和2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。

2021年3月

一般社団法人ロシアNIS貿易会
会 長 村 山 滋

目次

I. ロシアにおける地域別の投資誘致と貿易振興の事例

I-1. クルガン州投資プレゼンテーション.....	1
I-2. バシコルトスタン共和国貿易経済セミナー.....	8
I-3. ハバロフスク地方貿易投資プレゼンテーション.....	17
I-4. リャザン州貿易投資セミナー.....	27

II. ロシア地域におけるセクター別投資誘致へのアプローチ

II-1. 日露クリエイティブ経済フォーラム.....	38
II-2. ロシアの産業インフラ整備と投資誘致政策.....	44
II-3. ハバロフスク地方ITセミナー.....	59

Ⅰ．ロシアにおける地域別の投資誘致と貿易振興の事例

Ⅰ－1．クルガン州投資プレゼンテーション

はじめに

2020年8月27日（木）、ロシアNIS貿易会では、オンラインイベント「ロシア・クルガン州投資プレゼンテーション」を開催した。クルガン州は、ウラル連邦管区南部のカザフスタンとの国境地帯に位置し、農業・畜産業のほか、機械製造業や金属加工業の盛んな地域で、最近では製薬業といった新たな産業も発展しつつある。今回のプレゼンテーションでは、クルガン州のシュムコフ知事より同州の投資ポテンシャルについて説明があったほか、クルガン州の有力企業3社から各社の活動内容と日本との協力希望事項について報告があった。本イベントには、ミハイル・ガルージン駐日ロシア連邦特命全権大使にご出席いただいた他、日本の企業や団体から45名の参加があった。以下では、その報告要旨（質疑応答部分での内容も加味）をご紹介しますこととしたい。

1. クルガン州の投資ポテンシャル（シュムコフ知事）

クルガン州はウラル連邦管区の南部に位置し、州人口は約83万人である（州都クルガン市の人口は約31万人）。首都モスクワから約2,000kmに位置し、モスクワとのアクセスは空路で約2時間半、クルガン～モスクワ（ブヌコヴォ）間ではUTエアーとパバーダ航空が定期便を運航している。またクルガン州はシベリア幹線鉄道の沿線上にあり、同鉄道を通じて東はウラジオストク、西はモスクワにつながっている。近隣には、エカテリンブルグ市（約150万人）、チェリャビンスク市（約120万人）、チュメニ市（約81万人）といった大都市が所在し、クルガン州にとって重要なマーケットを形成している。

また、クルガン州はカザフスタンの2つの州（北カザフスタン州とコスタナイ州）と国境を接しており、これらの地域は主としてロシア人の集住地域となっている。クルガン州からカザフスタンへは穀物、木材加工品、機械部品を輸出し、逆にカザフスタンからは食料品などを輸入している。カザフスタンは中国とロシアを結ぶトランジット国の役割を果たしており、カザフスタンの中国との国境に設置されたホルゴス東門経済特区は活況を呈している。ロシア側もカザフスタンとの国境に位置するクルガン州に同じような特区を創設することを

検討している。実際、クルガン州では、カザフスタンとの国境の町ペトゥホヴォに大規模な物流センターを建設し、同センターをカザフスタンや中国との貿易の物流拠点とする計画がある。ペトゥホヴォには、シベリア幹線鉄道が通じており、そこからカザフスタンを経由して中国のウルムチ、そしてさらには中国中心部へと通ずることができる。

クルガン州への企業進出の受け皿としては、①先進社会経済発展区（TOR）が3カ所（ダルマトヴォ、カタイスク、ヴァルガン）、②工業団地が6カ所（うち2カ所がグリーンフィールド、4カ所がブラウンフィールド）、③工業生産型経済特区が1カ所（クルガン市）ほど存在する。それぞれ各種の優遇措置が設けられており、例えば、先進社会経済発展区（TOR）では、資産税と土地税が10年間、連邦利潤税が5年間免除され、また社会保険料は10年間にわたって7.6%と通常は4分の1のレベル（通常は30%）に引き下げられる。また6カ所ある工業団地でも資産税、土地税、交通税といった地域税の完全免除など各種の特典が付与される。日本企業の入居をお待ちしている。

その他、農業、工業を含めて、投資家には、設備リース契約の頭金の50%補助など各種の支援制度を設けている。また人材に関しても、投資家側から要請があれば、州内の教育機関で必要な分野の専門教育を行い、人材育成に協力する用意がある。

農業に関しては、クルガン州内に200万haに及ぶ農業用の未利用地があり、うち60万haが耕作地用、140万haが牧草地用として利用可能である。クルガン州の農業・畜産業は、この10年ばかりやや勢いを失っているところがある。2010年にはクルガン州における牛の飼育頭数は約200万頭であったが、近年は100万頭をやや上回る程度に落ち込んでいる。これを何とか再活性化していきたい。農業・畜産を発展させるにあたってクルガン州政府として重視している点は、①個人農の発展、②乳牛の育成、③牧草地の拡大である。すでに70件近くのスタートアップ・プロジェクトにグラントを供与し、家族経営等の小規模事業への低利融資（年利0.1%）も実行している。

クルガン州では、製薬業、木材加工、IT産業、ロジスティクス、自動車部品、道路用機械等の分野で有力な企業が活動している。ロシアでは、ナショナル・プロジェクト「安全で質の良い自動車道路」の枠内で道路建設へ2024年までに約4兆8,000億ルーブル（約7兆1,500億円）が投入される予定となっている。したがって、道路用機械の製造は、今後大量の需要が見込まれる非常に有望な分野と言える。日本企業がクルガン州の企業に関心をもってくれるよう期待したい。

同様に、ナショナル・プロジェクト「医療・保健」にしたがって、クルガン州では2024年

あるいは 2030 年までに各種医療設備（がん用治療設備、ブラキセラピー用機器、CT スキャン、人工心肺等）の更新や導入を計画している。この面でも日本企業の協力を得られるとありがたい。

最後に、州名の「クルガン」という言葉は、チュルク語の「墳墓」という意味から派生したもので、クルガン州にはサヴィン神殿ほか多くの遺跡や古墳がある。日本とは、考古学上での協力を含めて、観光振興や文化交流といった面での協力も深めていきたい。

ロシア・クルガン州投資プレゼンテーションのプログラム

日本時間	プログラム
16 : 00-16 : 05	◆開会・議事説明 中居 孝文 (一社) ロシア NIS 貿易会ロシア NIS 経済研究所副所長
16 : 05-16 : 10	◆クルガン州代表の挨拶 アンドレイ・アレクセーエフ副知事
16 : 10-16 : 15	◆駐日ロシア連邦特命全権大使による挨拶 ミハイル・ガルージン 駐日ロシア連邦特命全権大使
16 : 15-16 : 25	◆クルガン州の有力企業(1) : Bright Way Group(医薬品)の事例 ウラジーミル・シェルバコフ Bright Way Group 社長
16 : 25-16 : 35	◆クルガン州の有力企業(2) : クルガン道路用特殊機械工場の事例 セルゲイ・ムラトフ ロシア産業家企業家連盟クルガン支部長
16 : 35-16 : 45	◆クルガン州の有力企業(3) : シャドリンスク自動車部品工場の事例 アンドレイ・ポポフ シャドリンスク自動車部品工場社長
16 : 45-17 : 00	◆クルガン州の投資ポテンシャル ヴァジム・シュムコフ クルガン州知事
17 : 00-17 : 30	◆質疑応答

クルガン州の位置と概要



シュムコフ・クルガン州知事の略歴



氏名：シュムコフ、ヴァジム・ミハイロヴィチ (SHUMKOV, Vadim Mikhailovich)

生年月日：1971年3月9日（50歳）

出生地：クルガン州ヴァルガシ地区シャストヴォ村

最終学歴：トムスク国立大学卒（法学士）

職歴：

1994～2004年 複数の企業（チュメニプロフバンク、ユガンスクネフ
チェガス等）で法律コンサルタントや法律顧問として勤務

2004～2012年 チュメニ州政府戦略発展局長、投資政策局長等を歴任

2012～2018年 チュメニ州副知事

2018～2019年 クルガン州知事代行

2019年9月 クルガン州知事選挙で当選。以後、現在に至る。

2. クルガン州の有力企業の事例

(1) Bright Way Group

Bright Way Group は、4つの企業（① Velpharm、② Veltrade、③ Bright Way、④ Bright Way Industries）からなる企業グループである。Velpharm はクルガン州に生産拠点を有する製薬会社、Veltrade はその医薬品をロシア国内で販売する会社である。Bright Way は原薬の輸入や Velpharm 製品の輸出に従事する貿易会社で、医薬品の原薬の輸入では過去



20年間にわたってロシアのトップ3に入っている。また Bright Way Industries はモスクワ州ゼレノグラードに所在する先進医薬品の開発・製造会社で、2021年に操業を開始する予定となっている。その他、Bright Way Group は、モスクワに自社の総合物流倉庫（Aクラス）を有している。

Velpharm では、年間1億5000万本のアンプル入り注射剤（局所麻酔薬、向知性薬、血管拡張剤等）、8億錠の錠剤（非ステロイド性抗炎症薬、抗ウイルス剤、カルシウム拮抗剤等）、2億個の個体ゼラチンカプセル（交感神経 α 受容体遮断薬等）を製造している。現在、Velpharm においては、ロシア政府によって戦略的重要医薬品リストに含まれる「次クエン酸ビスマス」の生産を新たに立ち上げるべく、準備を進めている。

コロナ禍によってロシアの製薬業は大きな影響を受けている。ロシアの製薬業は、原材料や原薬の多くを中国とインドに負っており、両国でのロックアウトによって原料が届かないといった状況が生じた。したがって、現在、当社を含むロシアの製薬会社においては、医薬品原料の調達の現地化が最優先の課題となっている。

それに関連して、現在、ロシア政府が策定中の製薬産業発展戦略「Farma2030」を策定中では、原料・原薬を含めて医薬品全体の国産化及び輸入代替の強化が謳われている。当社もその路線に従って、当社で製造できる原料・原薬とは何かということを研究し、それを開発・製造することによって、まずは国内販売、その後は輸出を目指していきたいと考えている。

（参考）Bright Way Group : <http://www.brway.ru/en/>

(2) クルガン道路用特殊機械工場 (クルガンドルマシュ)

クルガンドルマシュは、80年の歴史をもつ道路用特殊機械のメーカーで、旧ソ連圏では道路清掃車やアスファルト舗装車の分野におけるトップメーカーとなっている。当社の製品は、ロシア全土で販売されているほか、旧ソ連諸国や中東欧諸国へ輸出されている。当社では、KAMAZYやMAZ（ミンスク自動車工場）などのトラックのシャーシをベースに、道路用の特殊設備を据え付けることで道路用特殊車両を製造している。従業員数は450人、月産40～50台の体制を敷いている。

製品のラインナップとしては、道路清掃車（ロードスイーパー）、アスファルト舗装車（アスファルトローリー）、除雪車、アスファルト乳剤散布車、道路補修用の多機能車両等々があげられる。ドイツのFAUN Expotec社とはバキュームロードスイーパーを共同生産しており、同製品に関してはロシア市場で60～70%の市場占有率を誇っている。

日本企業とは、製品の共同生産や輸入代替化、またその製品の輸出といった面で協力できればと考えている。道路用特殊車両の中にはロシアでまったく製造されていない機器も少なくないので、そうした機器のロシアにおける現地生産化という分野でも協力の余地が大きい。

また現在、当社では、製造ラインにおいて700万ドル相当の製造設備が必要となっており、台湾やドイツの企業と交渉中であるが、日本の企業からオファーがあればぜひ検討してみたい。

(参考) クルガン道路用特殊機械工場：<https://kzdm.ru/>（露語のみ）



ロードスイーパー



アスファルト乳剤散布車



複合型道路機械



スノーローダー



アスファルト砂利ディストリビューター



フロントエンドローダー

クルガンドルマシュの製品ラインナップ

(3) シャドリンスク自動車部品工場

シャドリンスク自動車部品工場 (SHAAZ) は、ウラル金属鋳業会社 (UGMK) の傘下企業である。ウラル鋳業金属会社 (UGMK) は、鋳業、非鉄金属、機械製造、建設業、農業などの分野で活動する 50 以上の企業を傘下におくホールディング会社で、ロシアの 11 地域とカザフスタン、セルビアに生産拠点を有している。またウラル鋳業金属会社 (UGMK) は、銅、亜鉛、石炭、貴金属におけるロシアの最大手のひとつで、ロシア政府によって中核企業 (システム形成企業) に指定されている。

シャドリンスク自動車部品工場 (SHAAZ) は、約 80 年にわたってロシア及び旧ソ連諸国へ自動車部品を供給しており、UGMK グループには 1999 年に加わった。現在の従業員数は 2,300 人。製造している製品は、各種ラジエーター、各種冷却装置、熱交換器、ヒーター、自動車用電気モーター、油圧ジャッキ、自動車用電気ケーブル、溶接チップなどである。納品先は、ロシアやベラルーシのトラックメーカー (KAMAZ、UAZ、MAZ、BELAZ 等) やバスメーカー (LIAZ、PAZ 等)、それに建機メーカー (チェリャビンスクトラクター工場等) で、それ以外では中国やインドへの輸出実績もある。

ロシアに進出している日系の自動車メーカーにも何度もオファーを試みたが、今のところ色よい反応を得られていない。当社としては、ラジエーター、冷却装置、熱交換器について必要なテストをすべてクリアして、必要な量とスペックの製品を供給することが可能と考えている。日系の自動車メーカーにぜひ関心をもってもらえればと思っている。

(参考) シャドリンスク自動車部品工場 : <http://shaaz.biz/> (露語のみ)



シャドリンスク自動車部品工場製のラジエーター

1-2. バシコルトスタン共和国貿易経済セミナー

はじめに

2020年11月6日（金）、ロシアNIS貿易会はオンラインイベント「ロシア・バシコルトスタン共和国貿易経済セミナー」を開催した。沿ヴォルガ連邦管区に所在するバシコルトスタン共和国は石油関連をはじめとした産業が発達しており、域内ではタタルスタン共和国に次いで大きな経済規模を誇る。近年では産業の多角化を目指して共和国政府主導のもと農業や食品加工業などの振興に取り組んでおり、新たな成長産業としてこれらも注目されつつある。今回のセミナーでは、バシコルトスタン共和国対外経済関係国家委員会のボルィチェヴァ議長が同国の貿易経済ポテンシャルについて説明したほか、地場企業5社より各社の事業内容と日本との協力希望事項について報告があった。以下では、ボルィチェヴァ議長および登壇企業5社の報告要旨（質疑応答部分での内容も加味）をご紹介します。

1. バシコルトスタン共和国の貿易経済ポテンシャル（ボルィチェヴァ議長）

対外経済関係国家委員会とバシコルトスタン概要 バシコルトスタン共和国対外経済関係国家委員会は諸外国との経済貿易関係の構築・発展を主な役割とするが、「メイド・イン・バシコルトスタン」ブランドの創出、または国際イベントの主催などを通してバシコルトスタンを世界へ向けて発信することも我々の重要なミッションとなっている。日本との長期的なパートナーシップを結ぶことに強い関心をもっており、ぜひ協業を通して素晴らしい成果を生み出せることを期待する。

バシコルトスタン共和国はロシア連邦内の連邦構成主体のひとつで、基幹民族である「バシキール人」を国名に冠している。ウラル山脈南部に位置し、ヨーロッパとアジアの境目に所在することからバシコルトスタンはしばしば「ユーラシアの中心点」と呼ばれる。面積は約14万3,000km²、そして人口は約400万人と他の連邦構成主体に比して多いのが特徴的だ。日本から空路で当地へアクセスする場合は、ウファ～モスクワを結ぶ航空便を利用するか、あるいはトルコのイスタンブールとの直行便を利用するのが便利だろう。

産業・物流面の強み ご存知の通りバシコルトスタンはロシア有数の一大産業拠点であり、最新設備を備えた生産施設や工場が域内に集積している。また国内屈指の産油地帯を擁する

ことから伝統的に石油開発や石油精製・加工業が発達しているほか、化学産業、石油化学、冶金産業、機械製造業なども盛んに行われている。そして現在共和国政府は農業、軽工業、食品加工業の振興に力を入れており、これらも順調な成長を見せている。

なおバシコルトスタンはロシア政府が選定する「10の成長牽引型地域」のひとつに含まれており、モスクワやサンクトペテルブルグなど国際都市と並んで国内経済の一角を担う重要な地域として位置づけられている。換言すれば、今日バシコルトスタンは名実ともに国内有数の中核地域として認められており、今後さらなる発展が期待されている。

冒頭でバシコルトスタンは「ユーラシアの中心点」と述べたが、これは地理的な観点のみならずロジスティクスの面でも同じことが言える。すなわち、バシコルトスタンの域内で国内の主要幹線道路、鉄道、水路、パイプラインがそれぞれ交差しており、ロシア欧州部とウラル・シベリア地域、そして中央アジア諸国とを結ぶ物流の要衝として重要な役割を果たしている。空路についても、首都にウファ国際空港が所在し、大小問わず全機種の航空機の受入が可能だ。国内・海外合わせて70以上の都市を結ぶ航空便が就航している。2012年から2018年までの統計データに拠れば、ウファ国際空港の旅客輸送量は沿ヴォルガ管区の空港の中でもトップクラスで、1時間当たりの乗客処理能力は800人と非常に高い数値を示している。

外資との協力実績 バシコルトスタンに進出している主な外資の事例を挙げると、オーストリアのKronospan社（床材メーカー）やLasselsberger社（セラミックタイルメーカー）などがすでに工場を構えているほか、最近ではフランスのSavencia社や露独合弁企業EkoNiva社（いずれも乳製品メーカー）などが域内で事業を開始した。トルコ企業との結びつきも伝統的に強く、エフェス社（アルコール飲料メーカー）をはじめ多くの企業がバシコルトスタンに進出している。そして大変喜ばしいニュースとして、2020年7月には共和国政府と丸紅株式会社との間で、域内での事業化調査に関わる協力覚書が結ばれた。具体的なビジネス案件が創出されることを大いに期待している。

投資環境・経済特区について 2019年に実施された国家格付け機関（National Rating Agency）によるロシア地方投資魅力度評価で、バシコルトスタンは大きな投資魅力を有することを示す「IC3」の格付けを得た。また米国格付け会社フィッチ・レーティングスはバシコルトスタンの長期信用格付けをトリプルBマイナスで見直しを「ポジティブ」としたほか、ロシアの

信用格付け会社エクスペルト RA は連邦政府と同水準で極めて高い信用格付けである ruAAA の評価を下している。これらの指標が雄弁に伝えている通り、バシコルトスタンの投資環境や信用力は国内外問わず高く評価されており、企業や投資家にとって魅力的な地域のひとつだ言えよう。

バシコルトスタンの経済特区に関して少し説明したい。2020年5月に、工業生産型の経済特区「アルガ (Alga)」が新設された。同区はイシムバイ地区とステルリタマク地区の境目に所在し、4つの土地区画が設けられている。特区内では各種優遇措置が適用されるほか、付加価値税や関税が免除される自由貿易地域が設置されている。

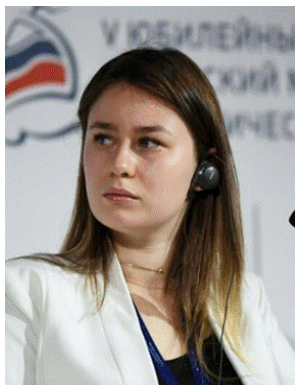
さらに、経済特区に加えバシコルトスタン内には、産業の多角化・近代化によって都市形成企業（構成者注：いわゆる企業城下町を形成するような労働集約型の巨大企業）への依存減を目的として、5つの先進的社会経済発展区 (TOR) が設けられている。これらにおいては資産税や法人税、保険料などの減免制度が認められているほか、共和国政府のイニシアティブにより入居企業の各種税率が低減されている。

そしてこのほど、新たな生産拠点の設立を目的に共和国内に工業団地（インダストリアルパーク）が創設された。工業団地内には分野を問わず様々な分野の民間企業が活動し始めている。ちょうど先週にある企業と最終契約を結び、4つの生産施設が工業団地内で稼働を開始したところだ。進出企業の事業内容に応じて、経済特区、TOR、工業団地のうちの適切なものをご選択いただける。

日本とバシコルトスタンの貿易関係 2019年のバシコルトスタン・日本間の貿易取引高は、残念ながら前年比40%減の約3,000万ドルと低調であった。2,700万ドルが日本からの輸入、260万ドルがバシコルトスタンからの輸出であった。輸出品目内訳を見ると、未加工アルニウムが94%と輸出の大半を占めており、ほか石油製品が4.8%、木材製品が1.2%などと続いている。

しかし本年はコロナ危機の状況下にも関わらず、2020年1～8月期のバシコルトスタン・日本間の貿易高は前年同期比35%増の2,420万ドルを記録し、ポジティブに推移している。もちろん額自体は決して大きいとは言えないが、バシコルトスタンは日本向けの輸出、とくに木材や機械製品、農産品の供給をさらに拡大できるポテンシャルをもっていると確信している。

ボルィチェヴァ・バシコルトスタン共和国対外経済関係国家委員会議長の略歴



氏名：ボルィチェヴァ、マルガリータ・ドミトリエヴナ

(BOLYTCHEVA, Margarita Dmitriyevna)

出生地：モスクワ市

最終学歴：モスクワ大学修士課程（専門：国際経済）

職歴：

2017年 有限責任会社Media content プロデュース部プロデューサー

2018～2019年 ヤルタ国際経済フォーラム基金 PRマネージャー

2019年 同基金 副理事

2019～2020年 独立非営利法人バシコルトスタンコンGRESビューロー「Office Group」 国際協力部長などを歴任

2020年6月 バシコルトスタン共和国対外経済関係国家委員会議長に就任。以後、現在に至る。

2. バシコルトスタン共和国の企業プレゼン

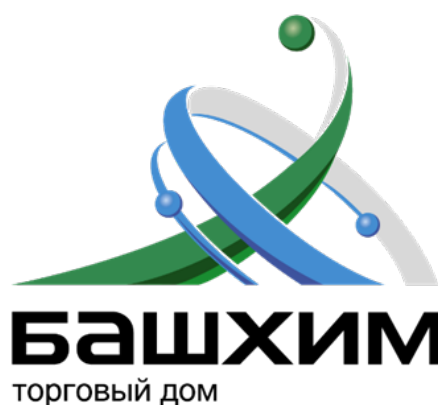
(1) Bashkhim

Bashkhim グループはロシアの化学大手のひとつであり、Soda 社、Kaustik 社、ベレズニキ・ソーダ工場（ソーダ）の計3つの化学工場を傘下に有する。

Bashkhim の創業は130年以上前にも遡る。生産品目は炭酸ナトリウム、炭酸水素ナトリウム、ポリ塩化ビニル、軟質ポリ塩化ビニル、塩化カルシウム、苛性ソーダ、塩酸など多岐にわたり、国内化学品市場で大きなシェアを握っている。主要製品である炭

酸ナトリウムは主にガラスメーカーや洗剤メーカー、冶金産業向けに供給している。また海外市場への輸出も盛んに行っており、相手国は85カ国以上に上る。

日本市場向けに提案したい当社の化学品は、炭酸水素ナトリウム（重曹）だ。炭酸水素ナトリウムの用途は食品産業から日用化学品の製造、製革、製紙、飼料添加物など幅広い。ま



た今日では燃焼排ガスの脱硫に炭酸水素ナトリウムが利活用され、需要が高まっている。もちろん、衛生管理の国際基準「危険度分析による衛生管理 (HACCP)」や品質管理保証「ISO9001」などの認証を取得しており、製品の品質向上や対外信用構築にも余念がない。また化学品の包装に関しては、当社の生産工場には最新の包装ラインが導入されており、消費者の手元に届くまで製品の安全と品質を確実に維持することが可能だ。

国内外問わず数多くのクライアントとの取引実績があるが、常に新規パートナーの開拓に努めている。現在当社はソーダ製品の輸出拡大に注力しており、是非日本とも協業関係を築きたいと思う。

(参考) Bashkhim : <http://www.td-bkh.ru/en/>

(2) Potok – Pipe Company

当社は 2011 年に設立され、ウファ市に自社工場を有する。2013 年にロシア初となる耐火性ポリプロピレンパイプ・継手「Fireproff」の開発に成功し、自動消火システムへの導入が可能となった。類似のパイプを生産できる企業は当社のほか国内に存在せず、機能・性質面で海外メーカーの耐火性パイプに劣ることは決してない。



Fireproff を導入する主なメリットは、①腐食に極めて強く寿命が 50 年以上と耐久性に優れている、②軽量ゆえ施工性が高い、③取付の際に火気使用が発生しないため現行施設や設備をストップさせる必要がない、④取付作業スピードが金属管と比べ最大 3.5 倍速い、⑤低コストで取付作業が可能、⑥漏水リスクが低い、⑦ランニングコストが低い、などが挙げられる。

2013 年以降、当社はロシア非常事態省付属全ロシア防火研究所および国家消防隊アカデミーによる 20 件の実験をパスし、16 の認証を獲得している。また製品の品質が認められ、ロシア連邦イノベーション製品目録や輸入代替業者目録に登録されたほか、モスクワ地下鉄の消火システムにも採用されている。今日、Fireproff は 2,000 以上の工場や商業施設などで導入実績がある。輸出に関してはカザフスタンやモルドバ、ジョージアなど旧ソ連諸国へ製品を供給している。

現在当社は、消防用機器に関わる国際認証である FM 承認の獲得を目指しており、実現す

れば Fireproff のさらなる海外展開に弾みをつけることができる。FM 承認取得後を見据え、日本を含めた新規海外パートナーの開拓に努めていきたい。

(参考) Potok-Pipe Company : <https://potok-tk.ru/> (露語のみ)

(3) Medovz

Medovz 社は 2015 年に創設され、国内および海外市場でバシコルトスタン産蜂蜜の販売を行っている。バシコルトスタンはロシア屈指の蜂蜜産地であり、年間 6,000 t もの商品用蜂蜜が生産されている。当社はバシコルトスタン産天然蜂蜜の普及を最大のミッションとして掲げ、今日まで事業を展開している。

2016 年に初めてカナダへ蜂蜜を輸出して以来、米国、クウェート、サウジアラビア、中国、韓国、そして日本へと順調に販路を拡大し、今や当社はバシコルトスタン内の有力な蜂蜜輸出企業のひとつとして数えられる。輸送手段は鉄道、空輸、海運などクライアントの要望に合わせて柔軟に対応が可能だ。なお日本へはウラジオストクのディストリビューターを経由して複数回の輸出実績がある。

バシコルトスタンの養蜂業が伝統的に発達している背景として、同地域の温暖湿潤な気候条件をはじめ、バシキール固有種ミツバチや 400 種にも上る豊富な蜜源植物の存在、高度な養蜂技術などを指摘できる。

当社の強みとして、①蜂蜜の厳格な品質管理（有害物質は一切含まれず、かつ蜂蜜本来の成分を維持）、②顧客中心主義（クライアントごとに最適な協業形態を提案）、③広範な養蜂ネットワーク（十分な量かつ多種多様な蜂蜜を提供可能）、④近代的な生産施設（施設はウファに所在しており、蜂蜜の効率的な生産と品質管理が可能）の 4 点が挙げられる。パートナーとの協業形態についてももう少し詳しく述べると、ドラム缶（200ℓ）や汎用容器（23ℓ あるいは 10ℓ）に蜂蜜を詰めて卸売業者へ販売する B2B 形態や、Medovz ブランドのもと小型容器にて小売チェーンなどで販売する B2C 形態、あるいはクライアントの独自ブランドのもとで販売するプライベート・ラベル形態などが想定される。

(参考) Medovz : <https://medovz.com/en/>



MEDOVZ

MAX. HONEYBEE DISTRIBUTION

(4) S'edobnye lozhki

「S'edobnye lozhki (構成者注：食べられるスプーンの意)」とは、平たく言えば「スプーンの形をしたビスケット」だ。カーシャ (お粥) やアイスクリーム、サラダはもちろんのこと、熱いスープを食べる際にもスプーンが



溶けたり崩れたりすることはない。使い終わったらそのままスプーンを食べることもできるし、廃棄したとしても1~2ヵ月ほどで完全に分解されるため環境にも優しいつくりとなっている。また化学調味料や余計な添加物などは一切含まれていない。

現在当社の食べられるスプーンには「クラシックタイプ」と「ヴィーガン向けタイプ」の二種類がある。後者はグルテンや動物性脂肪、砂糖が含まれていないため、ダイエット中の人などにもお勧めだ。ヴィーガン向け食品への需要はロシア市場でも需要が伸びてきており、当社も将来的な海外展開を見越した上でラインナップを広げていく所存だ。なお環境への配慮から包装には原則ダンボールを採用しているが、クライアントの要望に応じてポリプロピレンフィルムを使用することが可能であり、パッケージデザインについても柔軟に対応できる。

日本との協業に関しては、小売りチェーンでの販売やレストランチェーン向けへの供給を想定しているが、他の協力形態として何か良いアイデアがあれば喜んで日本のクライアントと話し合いたい。

(5) Remeslenny Shokolad iz Bashkirii

当社はチョコレートの独自ブランド「Remeslenny Shokolad iz Bashkirii (構成者注：バシコルトスタン産手作りチョコレートの意)」を製造している。チョコレート作りには「Bean to Bar」製法を採用しており、カカオ豆の選別からチョコの製造まで一貫して自社で手掛けている。



当社が作るチョコレートは高品質のカカオ豆と、さとうきび糖あるいはバシコルトスタン産蜂蜜の2種類のみから成る。亜硫酸ガスが使用される白砂糖や、保存料、香料、乳化剤の類は一切使用しないほか、ナッツを入れる際にはフィチン酸を除去してから加える、パーム油ではなく天然の抗酸化物質を含むココアバターを100%使用

するなど、正真正銘体に優しいチョコレート作りを徹底している。フレーバーとして加えるフルーツや野菜は地元産のものを採り入れ、それらの乾燥作業も自分たちで行っている。食餌療法専門医の監修のもとでこうした製法を独自に編み出しているため、彼らも当社のチョコレートを推奨している。

現在ロシア全国の小売りチェーンや健康食品チェーンなどで当社チョコレートを販売しているが、残念ながら海外への輸出実績はまだない。是非当社のチョコレートを日本へ輸出したいと願っており、現在ディストリビューターや卸売業者を積極的に探しているところだ。私たちは創業したばかりでかつ家族経営であるため、意思決定のスピードも速い上、商品の価格設定も柔軟に対応が可能である。



セミナーの様子 (対外経済関係国家委員会)



100%
オーガニック

私たちのチョコレートに含まれているのは、カカオ豆、冷間圧縮カカオバター、薬効のあるバシキール産蜂蜜だけです。保存料、乳化剤、呈味改善剤、香料は使用していません。

Remeslenny Shokolad iz Bashirii

セミナーの様子 (Remeslenny Shokolad iz Bashirii)

1-3. ハバロフスク地方貿易投資プレゼンテーション

はじめに

2020年12月8日（火）、ロシアNIS貿易会では、オンラインイベント「ロシア・ハバロフスク地方貿易投資プレゼンテーション」を開催した。ハバロフスク地方は、ロシアの極東連邦管区に属する連邦構成主体で、人口は約132万人、主要都市はハバロフスク市（61.6万人）とコムソモリスク・ナ・アムール市（24.5万人）である。機械製造業（造船、航空機等）、石油精製業、木材産業等が主要産業はである。また、日本と長い交流の実績を有し、現時点でも温室野菜栽培事業、空港ターミナル整備、予防医療診断センターの設立、といった日本との協力が進められている。

今回のプレゼンテーションでは、ハバロフスク地方に所在する建材や木材加工、遠隔操作システム、医薬品の製造分野の企業4社の代表者にご登壇頂き、事業内容や日本企業との協業可能性についてご報告いただいた。本イベントには、福島正則・在ハバロフスク日本国総領事にご出席いただいた他、日ロ双方から90名以上が参加した。また、今回は北海道、新潟県、兵庫県、鳥取県の関係機関から協力をいただき、これら諸県からの参加も多かった。以下では、その報告要旨（質疑応答部分での内容も加味）をご紹介しますこととしたい。

なお、ハバロフスク地方貿易投資プレゼンテーションのプレゼン資料と各社の紹介動画については以下よりダウンロードすることができる。ご関心の向きは以下のアドレスにアクセスいただきたい。

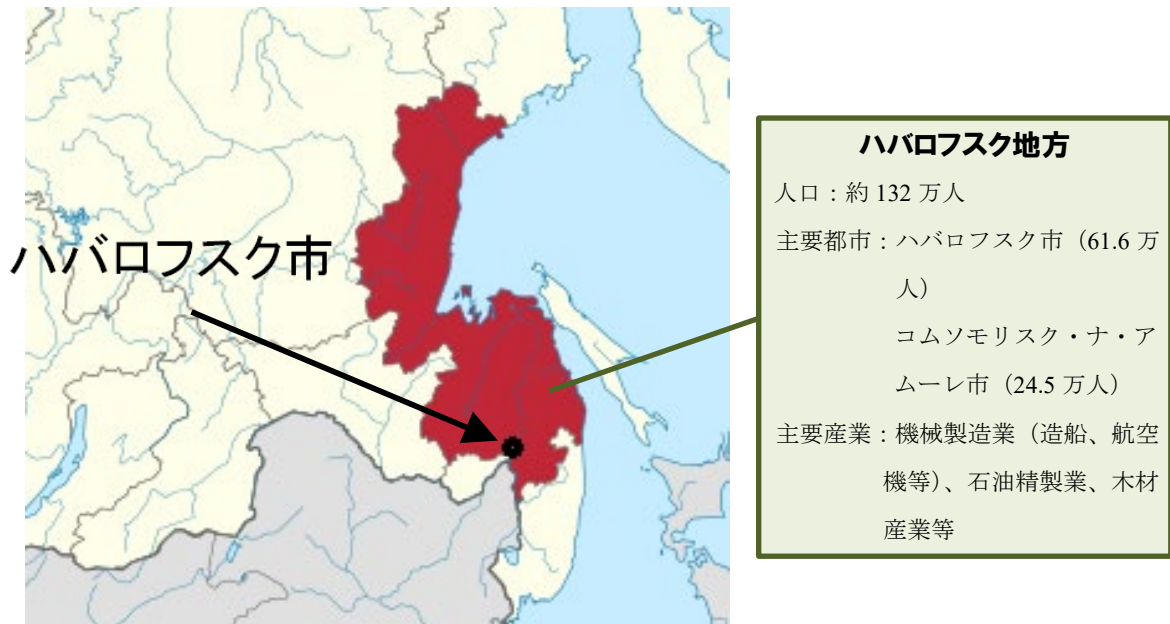
<https://www.jp-ru.org/khabarovsk/>

1. ハバロフスク地方の投資ポテンシャル（ヴァレンチーナ・フィロネンコ次官）

ハバロフスク地方概要と投資促進分野 ハバロフスク地方は、面積78万8,600平方キロメートル、人口は131万5,000人である。中心都市はハバロフスク市である。また、同地方は輸送網が発展しており、オホーツク海と日本海への出口を有している。極東連邦管区にある22の港のうち、5つの港をハバロフスク地方が有している。また、貨物の国境通過地点を8つ有している（国際空港がひとつ、海港が5つ、河川港が2つ）。自動車道路の総延長は1万720kmである。

2030年までのハバロフスク地方の社会経済発展戦略では、①輸送インフラ、②製造業、③鉱物資源の開発、④水産加工、⑤農業、⑥観光などへ投資誘致を促進することが目標に掲げられている。例えば、製造業においては、機械製造分野において航空機製造と造船分野の現地生産を促進し、木材産業で商品価値の低い木材や木材加工廃材のリサイクルを含む木材加工を促進することが目標とされる。地下資源採掘分野では鉱物資源の採掘、漁業分野では魚や海産物の加工クラスターの形成を進める。農業生産発展のためのプロジェクトとしては、畜産分野、野菜の栽培温室栽培などが挙げられる。

ハバロフスク地方の位置と概要



ハバロフスク地方貿易投資プレゼンテーション プログラム

日本時間	プログラム
10 : 00-10 : 05	◆開会・議事説明 中居 孝文 (一社) ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 副所長
10 : 05-10 : 10	◆在ハバロフスク日本国総領事による挨拶 福島 正則 在ハバロフスク日本国総領事
10 : 10-10 : 15	◆在日ロシア連邦通商代表部による挨拶 ピョートル・パヴレンコ 在日ロシア連邦通商代表部 主席代表
10 : 15-10 : 20	◆ハバロフスク地方政府代表による挨拶 ヴァレンチーナ・フィロネンコ ハバロフスク地方経済発展省 次官
10 : 20-10 : 40	◆報告「ハバロフスク地方の貿易投資ポテンシャル」 ヴァレンチーナ・フィロネンコ ハバロフスク地方経済発展省 次官
10 : 40-10 : 50	◆ハバロフスク地方企業による報告(1) : コンチネント・タウ社 リュドミーラ・コトヴァ コンチネント・タウ ビジネス開発部長
10 : 50-11 : 00	◆ハバロフスク地方企業による報告(2) : テクノニコリ極東社 ナタリヤ・トレグーバ テクノニコリ 輸出販売部長
11 : 00-11 : 10	◆ハバロフスク地方企業による報告(3) : ダリヒムファルム ヤコフ・イグナトフ ダリヒムファルム 副社長
11 : 10-11 : 20	◆ハバロフスク地方企業による報告(4) : East Trading Company ヴァシリイ・ガンチェンコ イースト・トレーディング・カンパニー社長
11 : 20-11 : 55	◆質疑応答
11 : 55-12 : 00	◆閉会の挨拶 中居 孝文 (一社) ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 副所長
12 : 00	◆閉会

複合施設建設プロジェクト(「AIRCITY構想」・「アクアパークプロジェクト」) ハバロフスク新国際空港の隣接地に、コマックス社を中心として、近代的なホテルや展示場、商業・娯楽施設とビジネスパークを建設する計画が進められている。実現すれば、極東で初めての国際レベルの展示会・見本市会場となる。この「AIRCITY 構想」の投資総額は 20 億ドル、実施期間は 2017 年から 2023 年を予定している。現在、すでにユーティリティが接続済みの土地は確保されており、ビジネスプランやコンセプト完成予想図が作成され、F/S も終了している段階である。

発展戦略の中で実施が検討されているプロジェクトのひとつに、BROSKO 社が計画する「アクアパーク」がある。これは、新しい快適な都市空間の形成を促進するプロジェクトである。ショッピングモールである「BROSKO MALL」の第 2 期工事として行われるものであり、第 1 期工事はすでに終え、ショッピングモールが機能している。立地としては、ハバロフスク市内のアムール川沿いの地区に土地が確保されている。第 2 期工事の投資額は 70 億ルーブル、新規雇用創出は 650 人分を予定している。アクアパーク内には、プール、ウォータースライダー、サウナ、アトラクション等が設置されるほか、ホテル Holiday Inn の開業も予定されており、2022 年の開業を目指している。



アクアパーク完成予想図

木材・農業部門のプロジェクト ハバロフスク地方には、針葉樹（松など）の木材加工の廃材を用いて、木材品以外の製品を生産するというプロジェクトが立ち上がっている（ウスペシユヌイ・コルム社）。松などの針葉樹の木材加工用以外の部分を使って、高度加工を行い、廃棄物でない生産ミニ工場を作るというプロジェクトで、各種のオーガニック化粧品、衛生用品、健康飲料、殺虫剤などが生産される。投資額は3億5,000万ルーブル、完工までの期間は3年を予定している。

卸・流通農業工業団地「アグロハブ」は、2016年から先進社会経済発展区「ハバロフスク」で、アグロインダストリアルパークを展開するものである。このプロジェクトは「極東社会経済発展国家プログラム」にも記載されており、各種の公的支援を受けている。2016年から2024年までの実施期間を予定しており、投資額は40億8450万ルーブル、2,217人の雇用創出を見込んでいる。農産物のホールセール、ディストリビューションセンターの設立を目指しており、ジャガイモ・野菜・魚の複合貯蔵施設を兼ねた卸・流通センター、乾燥・マルチ温度対応の倉庫の建設も同プロジェクトに含まれている。

またハバロフスク穀物加工コンビナートは、七面鳥を養殖して加工するプロジェクトで、第1段階で七面鳥の肉を年産1万262t、第2段階で年最大1万3,700tまで生産能力を拡大する。孵化場、飼料工場、七面鳥の養殖工場、食肉処理工場、食肉加工廃棄物処理施設、肥料倉庫の建設などが検討されている。

ハバロフスク地方投資活動の支援形態 投資の魅力を高めプロジェクトの実施を可能にするために、ハバロフスク地方政府は、投資家支援プログラムを充実させている。投資活動のための優遇制度のツールとしては以下のものが挙げられる。先進社会経済発展区（TOR）、ウラジオストク自由港、土地支払いの優遇（競売なしで土地の購入可能）などである。これらのサポートのために、窓口一括制度が整備されており、また日ロの投資プラットフォームや様々な国際機関との密接な関係がある。今日のプレゼンテーションで関心をもった日本企業とぜひコンタクトをとっていききたい。

2. ハバロフスク地方の企業による報告

(1) コンチネント・タウ社

コンチネント・タウは FA エンジニアリング会社である。同社の開発したグローブ型機器操作システム「TAU TRACKER」は、磁気を用いたモーションセンスシステムを特徴とし、同システムを VR 等と組み合わせ、ロボット制御を行うことで精度の高い遠隔操作を実現しうる。CEATEC や T-Messe 等日本のイベントにも積極的に参加している。

今回のプレゼンテーションでは、「3D デジタルオブジェクトとのインターアクションにおける新しいマンマシンインターフェース」を紹介した。「人間は様々な対象物との相互作用を手を使って行な



TAU TRACKER

うことに慣れているので、デジタルオブジェクトに対する動作でも手を使えることが好ましい」。一方で、「VR でゲームをプレイする時は色々なボタンを押す」必要がある。これは、「不自然な動きなので没入感が失われ VR ユーザーの気持ちが冷めてしまう」。そこで、コンチネント・タウは「自社開発技術を使い手や指の動き、身体全体の動きと対象物をデジタル化する装置を開発」したという。

他社のモーションキャプチャーと比べ、コンチネンタル・タウの技術は多くの優れた特徴をもっている。そのひとつはモーションのデジタル化において明るさに関わらず精度が高いことであり、座標と回転角度は必要とされるあらゆるアプリに適用できるとしている。用途としては、例えば、①危険な生産現場での作業員の訓練に、そこで手を使えば記憶システムに筋肉の動きが記憶される、②高齢者の認知力向上や子供の創造的能力の向上のための細かい動きの練習に使える、③その他ロボットの訓練や遠隔操作、3D モデル構築、cad システム、ゲームや映画制作、シュミレーターなど多様なシチュエーションでの適用が可能としている。

日本企業とは、1回1回の投資を求めているということではなく長期にわたる戦略的パートナーとしてのお付き合いをしていきたい、例えば、ソニー(株)のような素晴らしい会社との協力を期待しているとのことであった。

(参考) <http://k-tau.ru/> (露語) <https://www.tautracker.com/> (英語)

(2) テクノニコリ極東社

テクノニコリ社は、国際市場に展開する建設資材や住宅システムのメーカーである。2016年にハバロフスク・テクノニコリ極東の工場が稼働を開始した。断熱材のロックウールを生産している。

同社のロックウールを用いた断熱材は様々な分野で実績をもっている。技術仕様は断熱材が効果的に長期間機能を発揮できるように作られており、住宅建設にも産業施設の建設にも使用され、高い評価を得ている。テクノニコルのロックウールの主要な原料は玄武岩で、不燃性である。すべての断熱材は、疎水性を高める添加物で加工されており、高い保温効果と撥水性を特徴としている。また非常に効果の高い断熱材である。また水蒸気の透過性が高く、水蒸気の形で室内から入ってくる湿気がこもらない。化学薬品への耐性が高く、オイルや溶剤塗料酸性アルカリ性の環境下でも優れた性能を示す。また広範な音域に対する、優れた吸音性遮音性を有している。

テクノニコルはこのロックウール断熱材に加え、SPELAND という商標で植物の水耕栽培用の培地を販売している。温室栽培分野ではロックウールの培地の使用が増えている。それに伴い、使用済みの物質の保管と処理の問題が生じている。ハバロフスクのテクノニコリ極東工場は、TN リサイクリングプログラムを提案し、ロックウールの断熱材生産サイクルの、あらゆる廃棄物のリサイクルプログラムを実施してゆく。

日本に対しては、建物正面用の断熱材と屋根用断熱材で輸出実績がある。2022年12年にはハバロフスクの極東工場でロックウール製培地の生産ラインがオープンするので、極東での市場拡大のチャンスが生まれ、温室栽培用の培地に関して日本との協力の可能性も広がる。

(参考) <https://en.technicol.eu/> (英語)



テクノニコリ社のロックウール製の温室栽培用培地

(3) ダリヒムファルム

株式会社ダリヒムファルムは 1939 年設立のロシア極東の大手製薬会社である。900 人の専門家を擁し、150 品目の医薬品を製造している。日本の企業とは 1969 年より取引の実績がある。

毎年、製品ラインナップにはイノベーション製品が 2～3 品目追加されている。同社は多様化した生産能力をもち、様々な形態の医薬品の製造を可能にしている。生産構成は、錠剤製造、坐剤および植物エキス、注射液および注入液製造となっており、生産量は常に伸びている。

植物エキス製造に使われる独特の天然原料はロシア極東固有のものである。例えば、ウコギ属の根、ウスリー五味子の種、ヤマハギの芽、トチバニンジンの根、サンザシ果実、満州タラノキの根などが使われている。また、レスペフランという利尿剤は同社が独占メーカーとなっている。植物由来の薬で血中の窒素代謝の濃度を下げる効果がある。植物エキス（トチバニンジンの根、五味子の種、タラノキやウコギ属の根）はすべて強力な強壯剤として用いられ、呼吸器・循環器系の中樞神経を刺激し、感染症への抵抗力をつけると言われている。

品質管理システムが整っている。工場内はすべて GMP の規格に適合しており、さらに品質環境保証については、ISO の認証を受けている。

日本とは 1990 年代からイスクラ産業(株)との協力実績を有している。現在ロシアでは、ロシアの国内で必要とされている薬を、ロシア国内で作るということを課題としているので、日本の製薬会社とは、製品開発生産の面で関係拡大してゆきたい。

(参考) <http://dhf.khv.ru/> (露語)



ダリヒムファーム社オフィス

(4) イースト・トレーディング・カンパニー (VTK)

イースト・トレーディング・カンパニーは、2016年に創立以降、高品質の木材加工品の生産に従事し、国内外の市場の要求に見合った高い品質の製品を作成してきた。優先投資プロジェクトである、木材加工企業のハバロフスク地方での設立を2カ所（ホル村とソヴィエツカヤ・ガヴァニ市）で実現した。



同社の商品のラインナップは、どの製品も付加価値の高い高度加工品である。輸出ポテンシャルが非常に高いために、2018年に連邦産業発展基金およびハバロフスク地方産業発展基金より金利1%で融資を受けた。同社が森林資源の開発に直接的に従事していることから、責任ある持続可能な森林利用ポリシーを実践しており、ロシア極東の森林資源の継続的利用のため種苗ステーション・温室設備を建設した。また、ウラジオストク自由港のレジデント

で税制行政両面からの優遇措置を受けており、諸プロジェクトの経済効率が上がっている。

さらに、日本のパートナーともすでに協力の経験がある。2020年初頭、同社は燃料ブリケット「ピニ・ケイ」およびイーレックス社の製品品質検査用試験チップを納入した。現在、極東連邦管区における環境に優しいバイオ燃料の共同開発・生産について、イースト・トレーディング・カンパニー、極東投資誘致・輸出促進エージェンシー、イーレックス社の3者による長期協定締結の準備が進んでいる。その他、ベニヤ板などほかの製品についても、日本企業に関心をもっていただきたい。

(参考) <https://vtkles.com/en> (英語)

1-4. ロシア・リャザン州貿易投資セミナー

はじめに

2021年1月27日、ロシアNIS貿易会では、オンラインイベント「ロシア・リャザン州貿易投資セミナー」を開催した。リャザン州は、ロシアの中央連邦管区に属する連邦構成主体で、同州の人口は111万人、中核都市は州都リャザン市（人口53.9万人）である。モスクワから南東170kmという絶好の地理的条件から、同州には欧米や中国等の企業が相次いで進出している。今後の日本企業の進出先としても有望なエリアである。

今回のセミナーでは、リャザン州政府が同州の経済・投資環境についての報告を行い、同州に所在する各種メーカー及びIT企業6社の代表者が、それぞれの事業内容や日本企業との協業可能性についての報告を行った。本イベントには、ミハイル・ガルージン駐日ロシア連邦特命全権大使、ピョートル・パヴレンコ在日ロシア連邦通商代表部主席代表、ニコライ・リュビーモフ・リャザン州知事をはじめ、日ロ双方から50名以上が参加した。

以下では、同セミナーの報告要旨（質疑応答部分での内容も加味）をご紹介します。

リャザン州の位置と概要



リャザン州

人口：約111万人

主要都市：リャザン市（53.9万人）

主要産業：

- ①電子機器
- ②石油精製（TNK傘下の製油所）
- ③自動車部品（内装用レザーシート、サスペンション、エンジンベイ、ライト等）
- ④食品産業（製糖、澱粉）
- ⑤建材（ガラス）、等。

リャザン州貿易投資セミナー プログラム

日本時間	プログラム
16 : 00-16 : 05	◆開会・議事説明 中居 孝文 (一社) ロシア NIS 貿易会 ロシア NIS 経済研究所 副所長
16 : 05-16 : 10	◆来賓挨拶 ミハイル・ガルージン 駐日ロシア連邦特命全権大使
16 : 10-16 : 15	◆来賓挨拶 ピョートル・パヴレンコ 在日ロシア連邦通商代表部主席代表
16 : 15-16 : 20	◆主催者挨拶 ニコライ・リュビーモフ リャザン州知事
16 : 20-16 : 30	◆報告「リャザン州の貿易投資ポテンシャル」 イリヤ・ヴェセロフ リャザン州副首相
16 : 30-16 : 35	◆リャザン州企業による報告(1) : マグニト・コンタクト社 オレグ・ヴィスタフキン マグニト・コンタクト 社長
16 : 35-16 : 40	◆リャザン州企業による報告(2) : KRZ 社 ザウル・ガミドフ KRZ 屋根材販売推進グループ長
16 : 40-16 : 45	◆リャザン州企業による報告(3) : プラズマ社 アレクサンドル・スポディニユク 営業部次長
16 : 45-16 : 50	◆リャザン州企業による報告(4) : ロギノム社 アレクセイ・アルスタモフ ロギノム 社長
16 : 50-16 : 55	◆リャザン州企業による報告(5) : チャジプレスマシ社 ニコライ・ペトロフ チャジプレスマシ 設計部次席エンジニア
16 : 55-17 : 00	◆リャザン州企業による報告(6) : モストコム社 アレクサンドル・ゴリャチェフ モストコム 輸出部主任
17 : 00-17 : 25	◆質疑応答
17 : 25-17 : 30	◆閉会の挨拶 イリヤ・ヴェセロフ リャザン州副首相
17 : 30	◆閉会

1. 主催者挨拶

リャザン州知事 N.リュビーモフ

リャザン州は、国際舞台での協力拡大を本気で考えている。リャザン州には外資系企業との協働事業をオーガナイズしてきた長年の実績があり、すでに成果をあげている。世界の動向に合わせて、州の法律を絶えず修正し、投資家の希望を考慮している。

投資家には様々な支援を提供している。リャザン州には発展公社があり、投資家を支援し、課題への対応を行っている。

リャザン州と日本との連携は、多くの分野で非常に有効だ。リャザン州の貿易高は、年間150万ドルで、今年2021年にはさらに成長傾向にある。日本との間の成功事例としては、タツノ・ルスという会社が、20年以上もの間、リャザン州では成功を収めてきたことが挙げられる。

大学の間にも密接な交流関係がある。リャザン国立大学は、日本の複数の大学（千葉大学・埼玉大学・上智大学）と連携している。

リャザン州には安価な工業用地がある。また、日本企業の様々な分野での生産の現地化について、何よりもまず機械製造・自動車製造・計器製造・医薬品製造の分野において、日本の皆様と話し合うことに、大きな関心をもっている。リャザンのいくつかの企業が、日本のパートナーと協力する準備があり、本日のプレゼンテーションに参加している。

リャザン州は際立った競争優位性を有し、ロシア中央部の経済に有機的に統合されている。リャザン州は、ヨーロッパとアジアの世界市場の商品の流れが縦横に交差しており、市場として立地そのものに恵まれている。

リャザン州の持続可能な経済発展の基盤は、よく発達したユーティリティインフラ、エネルギー資源、スキルの高い人材、そして競争力のある製品を生産し、輸出力を順調に高めている近代的な企業、にある。

日本と良好な協力関係を構築できるよう心から願っている。



挨拶するリュビーモフ知事

2. リャザン州の貿易投資ポテンシャル

州副首相 I.ヴェセロフ

リャザン州は、ダイナミックに発展している地域といえる。コロナ禍で世界的に経済が落ち込むなか、当州の地域総生産（GRP）は増加傾向にある。工業生産の成長比率については約5%増加しており、他の連邦構成主体と比較してもトップクラスのパフォーマンスの高さを誇っている。労働生産性の指数も順調だ。

リャザン州は、ロシア欧州部の中央に位置しており、モスクワに隣接、モスクワとの距離は170 kmである。行政の中心はリャザン市で、州人口は110万人強である。

リャザン州は多くの競争力を有している。例えば、市場への近さ、整備されたインフラ、優秀な人材、高度なロジスティクス、伝統的にも発展した製造分野などだ。エレクトロニクスや、ITなども強い。

リャザン州は、東西南北の国際運輸回廊の交差点に位置する。州内を2つの連邦自動車道路、鉄道はモスクワ線など主要なものが通っており、輸送量がダイナミックに増加している。

このような地理的な利点を利用し、企業投資家のための最新サービスを整備するプロジェクトを実施している。例えば、リャザン・ドライポートである。これはマルチモジュール・ロジスティクス・コンプレックスであり、多様な運輸サービス、倉庫施設、工場の新規開設の

可能性などを結んでいく。2021年に建設を開始し、2023年には第1段階がスタートする予定だ。鉄道ターミナルや、自動車運輸用のターミナルも完成する。

州のGRPの34%を工業が占めている。その他は8%が農業、28%が商業・運輸・建設業となっている。

リヤザン州は、日本企業のパートナーを探すことについて、以下の協力を提案できる。すなわち、リヤザン州での農業・工業・ツーリズムに関するプロジェクトの実施、貿易協力、教育・ハイテク技術・文化の分野での協力である。

また、製造業のための快適なビジネス環境や最新の基準に見合った条件を提供できる。リヤザン州にとっての優先セクターは、機械製造、電子工業、ロボティクス、製薬、家具制作、皮革製品、IT、自動車部品、建材などである。

そして、プロジェクト実現を希望するパートナーのための、すべての条件が整っている。例えば、投資用の土地、すなわちインダストリアルパーク、先進社会経済発展区（TOR）などが整備されている。また、ガス、水道、電気などあらゆるインフラが整備され、自動車、鉄道網なども完備している。

さらに、産業発展基金やリヤザン州発展公社などが、投資家の問題解決を積極的に行っている。そして、税の優遇措置などその他の優遇制度が整備されている。

IT、農業、製造建設業、医療、人文科学などの専門家を育成する、50以上の教育機関が存在する。このような整った環境により、ヤンデックスやテクニコリなど、ロシアの大企業がリヤザン州に進出している。日本企業にもぜひ進出してほしい。

リヤザン州は、120カ国と通商関係を結んでおり、2019年の貿易高は20億ドルであった。そのうち13億ドルが輸出で、主要輸出品は屋根材や皮革製品、エレクトロニクス製品、食品などである。様々な機器、建材、レーザーなども優れている。

当州の製品に関心のある日本企業のパートナーを探している。すでにロシアに参入している企業も歓迎したい。リヤザン州を足がかりに、ロシアの市場に参入を希望する企業にも来てほしい。リヤザン州には、輸出センターやリヤザン州商工会議所といった協力の窓口がある。これらを通じて、協力関係をさらに発展させてゆきたい。

地理的条件が有利で、歴史遺産が豊富ということで、ツーリズムの振興が期待されている。州北部のほとんどすべてが、国立公園・生物圏保護区となっている。2020年には、エコツアー発展総合コンセプトのモデル地域のひとつに選定された。環境を守りながら質の高い施設を作るといふ、日本の経験に大きな関心をもっている。観光客は増加しており、2019年には

200 万人以上を記録した。ツーリズムは双方にとってポテンシャルのある分野だと考えている。

教育・科学協力・学术交流などの分野で関係をさらに発展させたい。また、産業及び社会分野へのリーン生産方式の導入に関わる協力についても展望があると考えている。

リヤザンでは毎年国際古都フォーラムを開催しており、世界の 100 都市から国内外の専門家が参加している。同フォーラムでは各種の文化プログラムが実施されるほか、都市環境整備や経済などについても議論が行われている。他にも多数のイベントがあるので、日本の皆様にも参加していただきたい。

リヤザン州政府の優先課題は、経済発展と投資誘致だ。日本との国際協力関係や貿易投資の拡大に期待している。州政府として、最大限のお手伝いをしたい。

3. リヤザン州の企業による報告

(1) マグニト・コンタクト社

当社は、25 年以上にわたり、アラームとセンサーを製造している。磁気近接センサーの製造におけるロシアの代表的な企業である。日本の製品や設備を利用しており、その高い品質に日々感謝している。

具体的には、防火・防爆システム用の煙・熱感知器、赤外線センサー、磁気近接センサー式防犯警報器、工業用の位置センサー、液体の表面センサー、などを生産している。これらの製品は外的要因を受けにくく、厳しい環境の現場でも耐性を示す高い品質が保証されている。

さらに、金属加工やプラスチック加工の技術も開発しており、金型やプラスチックの型づくりといった分野に注力している。この分野で、ぜひとも日本と協力できればと考えている。また、日本製の部品の購入に関しても関心がある。

日本のテクノロジーも取り入れたいと思っており、どのような形態の協力連携であれ、日本の皆様と話し合って実現したいと考えている。とくに現在、当社は注力している北極圏の



**マグニト・コンタクト社
火災報知システム**

開拓に用いられる、極度な低温でも硬度を保てるプラスチックの製造に注力しているので、こうした社会的分野で協力したい。

(2) KRZ社

当社は、EU、中南米、中国、東南アジアなど世界の30カ国以上に製品を輸出している。納入総額の24%が輸出向けとなっている。

当社は、アスファルト製の屋根材の生産を57年以上行っている。ルーフィング材・防水材製造分野におけるロシアで最大級の企業である。生産プロセスについては国際規格のISOの認証、製品については欧州や中国の規格の認証を受けている。

年間の生産量は、屋根材が1億㎡、シングル材については1,500万㎡、アスファルトパテなどについては、30万tである。製品品目は700以上あるので、市場に流通している製品であれば、どのようなものにも対応できる。またプライベートブランドの生産経験も豊富だ。独自のアスファルト酸化装置を所有しており、最終製品の品質の高さを保証している。

40以上のカラーバリエーション、5種類のカットパターン、2020年にはユニークなパターンのカットとさらなる厚みをもたらすフュージョンを導入した。当社と協力することの利点は、このような多数の品目やバリエーションで、複合的に納入できることだ。



KRZ社 ルーフィング材

(3) プラズマ社

当社は、1959年に設立された、ロシア唯一のプラズマエレクトロニクスの専門機関である。そして、プラズマエレクトロニクスをベースとした、デバイスや装置の開発を行うリーディングカンパニーだ。

プラズマ社は、科学技術と生産の盤石な基盤をもっている。発達したインフラや、パワフルな試験設備を所有し、優秀な科学技術や、生産スタッフを擁している。

当社の製品は、日本、中国、韓国、ドイツ、イタリアなど世界 36 カ国に輸出されている。輸出比率は 4～5%で、ほとんどは仲介業者を介さず直接取引を行っている。

当社の製品は、大きく 4つのグループに分けることができる。すなわち、①プラズマパネルとそれをベースにした映像モジュール、②気体レーザー、③気体放電式の切り替え装置、そして④産業用セラミックス及びメタルセラミックスアセンブリである。

まず、プラズマビデオモジュールに関しては、プラズマ社はロシアで唯一、100 μ までの高解像度の情報を表示する、前例のない装置を生産している。この製品の強みは、作動温度範囲の広さ（-60～60 $^{\circ}$ C）や機械的衝撃強度の大きさ、気圧の高さや低さに対応できること、などにある。宇宙ステーション、極北の輸送手段、北極圏の石油ガス生産プラットフォームなど、厳しい条件下でも使用されている。ディスプレイを製造するための設備は、ほとんどが日本製で、原材料の一部も日本製である。

ヘリウムネオンレーザーに関しては、50機以上を製造している。当社のレーザーの強みは、操作が簡単で、電力消費が少なく長寿命なことにある。本製品の輸出に関しては、1～5 MWのものを、東南アジア、日本、韓国、シンガポール、台湾向けに輸出しており、トップメーカーとしての揺るぎない地位を保っている。そして 15年以上、日本企業と実りのある協力関係を築いてきた。2020年には、260以上のデバイスを総額で 850万ルーブル以上納入した。

気体放電式切替装置に関しても、海外市場への伝統的なサプライヤーだ。本製品の強みは、生産期間が短く、製品の品質が高いことにある。また、8年間作動するということで長寿命だ。本製品も、世界の多くの国々に輸出をしている。日本のある企業には、航空機の点火システム用の非制御式の放電装置を、長年にわたって供給している。

日本企業との協力にあたっては、ビジネス慣習や、ファイナンスの面での問題などが生じるかもしれない。しかし、これまでの経験上、こうした問題は、短期間で済むことが分かっている。在日ロシア通商代表部の協力もえながら、当社を含めたリャザン州の企業を日本にプロモートすれば、素晴らしい成果が上がると思われる。



プラズマ社 プラズマビデオモジュール

(4) ログノム社

当社は、20年以上データ分析のプラットフォームの開発を行ってきた。ビジネスにおける分析テーマは、主に3つのカテゴリーに分けられる。①約半数を占める、Excelやその他の表計算のプログラムで解決できる単純な領域、②約5%が該当する、個別アプローチやプログラミング言語が必要な非常に複雑な領域、③45%ほどを占める、表計算プログラムでは解決できないが、大きなリソースやプログラムをゼロから開発するほどではない中間領域である。この中間領域のソリューションこそが、当社の使命である。

クライアントが直面する問題は、データが存在し、ビジネス改善のためのアイデアは無数にあるものの、システムエンジニア抜きにそれを解決することができないということだ。ボトルネックとなるIT部門の解決を、当社は目指している。

具体的には以下のことが可能である。①Low-codeプラットフォームによって、ビジュアル化をしつつ、複雑なシナリオ作成ができる。②既存のビジネスコンポーネントからの組み立てができ、スコアリングや顧客のセグメンテーションを利用できる。③OLAPダイアグラムなど、便利で使いやすいビジュアライゼーションを利用できる。④SOAPやJSONなどのWebサービスにより、あらゆるシステムとのシンプルなインテグレーションが可能である。

当社のシステムは、様々な業界に利用できる。当社は、ビジネスエキスパートが、自分ですべての課題を解決することができるよう協力をしたいと考えている。より早く、より安く、より良い結果を出せるようサポートをしていきたい。

(5) チャジプレスマシ社

当社は、設立されてから 60 年ほどの企業であり、鍛造プレス設備を製造している。高速で効率性の高いものを製造している。鍛造プレス設備、石油ガス産業向けの設備、冶金製品（鉄鋼・鋳鉄・非鉄金属の鋳造品・鍛造品）、住宅用公共サービス向け設備、小型航空機（2 人乗り飛行機）など、様々な分野向けの産業設備を作っている。また、各種機械部品や、ユニットなど、少量受注生産も行っている。工場の敷地面積は約 40 万㎡、従業員数は 2,500 名ほどであり、そのうちの 100 人が設計の担当者である。

技術的能力を紹介すると、被工作物の最大重量が 125 t であり、製造実績のある最大の油圧プレスの重量は、1,550 t である。

当社の 4 柱型鍛造設備の利点は以下のとおりである。2 柱型鍛造と比較して、鍛造効率が平均 2 倍に上昇し、製品の歩留まり率が 10～12% 上昇し、鍛造の交差というものが 5 分の 2 に減少することだ。また、加熱回数およびガス消費量が減少し、用途が狭く高額な設備（ラジアル鍛造機）の購入が不要となることだ。

この 4 柱型鍛造設備は、ロシア国内の様々な企業に納入され、ドイツ、中国、インドなどにも輸出されている。当社の鍛造プレス設備全体を見ると、世界 41 カ国で採用されている。

日本との関係に着目すると、川崎重工業やファナックのロボットを導入経験や、ソ連時代には日本に出荷経験が挙げられる。現代においても当社の鍛造ユニットは十分輸出できると考える。



チャジプレスマシ社 冶金部門生産設備

(6) モストコム社

当社は、ユニークな技術特性を有する光無線通信システム（free-space optics [FSO]）の開発企業である。開発エンジニアチームのアイデアから量産、マーケティング販売、エンドユーザーのメンテナンスに至るまで、非常に豊富な経験をもっている。

当社は、2001年に設立された。2013年にはFSO市場の主要企業となり、2017年には世界で唯一、商業ベースで毎秒40GBのラストワンマイル無線通信機器を提供するようになった。2017年以降、この指標で当社を超える企業はいない。また、NASAなどの世界の主要な研究機関とも協力関係にある。

FSO技術だが、これはデータ送信の際、ラジオ波の代わりに、波長1,550nmのレーザーを使用する。ラジオ波と比べたときに様々な利点をもっている。例えば、眼など人体にはまったく害がない、外部へのデータ流出が防げる、ノイズや周辺で無線機器の影響を受けることが非常に少ない、セキュリティが高い、オートトレッキングシステムによりセッティングが迅速かつ簡便（約30分しかかからない）、などといった大きな利点がある。

適用できる想定シナリオとしては、監視カメラを用いたセキュリティシステムや、国家機関や自治体向けの保護されたローカルネットワークの構築、臨時通信網の素早い構築、移動通信への適用などがあげられる。

さらに、5Gネットワークの展開において、密集した都市環境でも対応可能なFSOは、ラジオモジュールと基地局との間、ならびに基地局同士の間をサポートリングネットワークをいかに構築するかというラジオ波の問題を、唯一解決できるソリューションだと言える。さらに、移動物体間の通信や宇宙通信システムへの適用も、当社のFSOは可能である。

II. ロシア地域におけるセクター別投資誘致へのアプローチ

II-1. 日露クリエイティブ経済フォーラム

はじめに

2020年9月10日、ウリヤノフスクで開催された「国際文化フォーラム 2020」の一環として、「日露クリエイティブ経済フォーラム：クリエイティブ産業と日露協力の展望」がオンライン形式で開催された。

本フォーラムの日本側の主催者はロシア NIS 貿易会、ロシア側主催者はウリヤノフスク文化都市基金で、ロシア側からはクリエイティブ産業、地方政府、各地のビジネス関係者、ジャーナリスト、旅行会社等の代表者、日本側からは大手企業やコンテンツ産業の代表、地方メディア関係者等が出席した。

本フォーラムは Youtube でライブ配信され、日ロ双方の 26 地域からピーク時で 200 名を上回る参加があった。以下ではその概要を紹介したい。

1. 日ロ両国のクリエイティブ産業政策

クリエイティブ経済には、お国柄が顕著に現れる。各国は、国民文化、生活様式、気候、消費者の嗜好に基づき発展する独自のクリエイティブ産業を有している。歴史的及び文化的な視点から、ロシアと日本は両極に位置する。例えば、日本では、中小企業や同族会社が市場構造の中で独自の地位を占めている。そして、こうした特徴が日本のクリエイティブ経済の基盤を構成している。これに対してロシアではエネルギー部門及び採掘部門などで巨大企業が発展した。そのためロシアでは非エネルギー輸出を発展させることが今日の重要な課題のひとつとなっている。

他方、ロシアと日本に共通するのが、強く根付いた農業文化である。両国では農業文化にルーツをもつ民芸品が発達し、これが今や新たなビジネスへと転換されている。

本フォーラムの第1部は、「日ロ両国のクリエイティブ産業政策」をテーマとし、日ロ両国の政府代表から双方のクリエイティブ産業振興政策が発表された。

経済産業省の青崎智行クールジャパン海外戦略調整官からは、日本のクールジャパン政策

が紹介された。青崎調整官によれば、クールジャパン政策は、当初の日本ブームの創出によって現地で稼ぐ「海外遠征型」から、現在では、急増する外国人旅行者を日本に呼び込み、日本の地方で消費を促す「ホームゲーム型」へ大きく転換しているという。そこでは外国人旅行者が必ず立ち寄る定番の旅行先やリゾート地ではなく、点在するその他観光地に焦点を当て、そのブランド化や「稼ぐ地域」への転換が課題となっていると述べた。

他方、ロシア経済発展省多国間経済協力・特別プロジェクト局のソフィア・リトヴィノワ次長は、ロシアのクリエイティブ産業分野における国家政策について語った。リトヴィノワ次長のプレゼンテーションは、IT、映画及びアニメ、ゲーム産業といった、ロシアの主要なクリエイティブ産業に焦点が当てられた。

本フォーラムと同時期の9月10日～13日にかけて、ロシアでは「ロシア・クリエイティブウィーク」が実施された。この催しにはセルゲイ・キリエンコ大統領府第1副長官が、本会議やクリエイティブ産業関係者との非公開の懇談会に参加した。同氏は、クリエイティブ産業の分野に対する国の姿勢が根本的に変化したと指摘した。また、これまで社会や国家では、クリエイティブな職業や、いわゆるサブカルチャーを「創作活動に自らの人生を捧げた少数の人々特殊な活動、あるいは単なるお遊び程度のもの」と捉えるケースが多かった。だが、これがビッグビジネスになりうるものが突如として明らかになった。クリエイティブ産業へ巨額の投資が行われ、国家経済において重要な部分を占めうるということがわかったのだ」と強調した。キリエンコ第1副長官の言葉は、クリエイティブ経済が国家レベルで検討される対象になったという証左と言える。

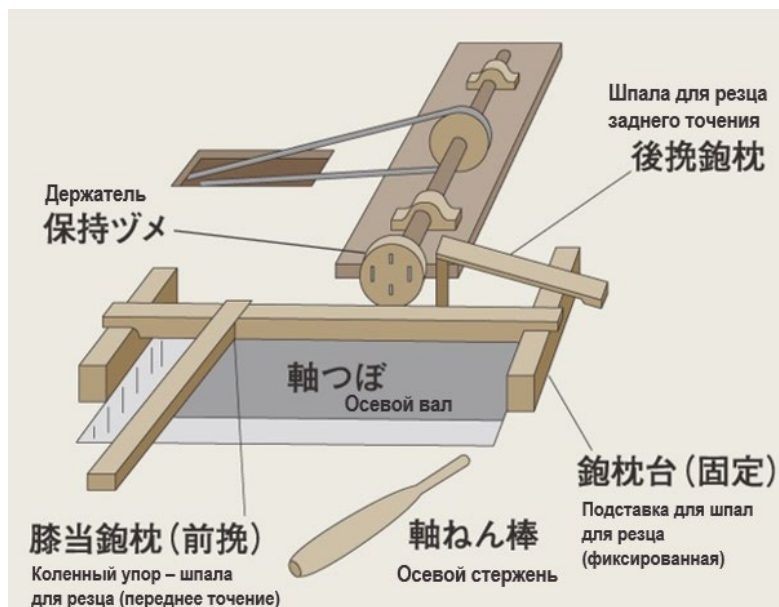
2. 日ロ両国の伝統とモノづくりの融合

クリエイティブ経済とは、著作権に関わる分野の経済、そして創造的個性に関連する経済である。そのため他者のクリエイティブ産業を盲目的にコピーしようしても意味がない。現在、ロシアでは地域レベルでクリエイティブ産業クラスターが次々と形成されている。2020年9月現在、ロシアにおけるクリエイティブクラスターの総面積は165万㎡となっている。こうしたクラスターの大部分は、中央ロシアではなく、沿ヴォルガ地域やシベリアに配置されている。それは何も不思議なことではない。首都や大都市圏が金融セクター、不動産、商取引をベースに発展できるのに対して、小都市や地方は伝統工芸、特産品の生産、農業、地方観光等の振興を中心に、よりクリエイティブな発展の途を模索せざるをえない側面がある

からだ。

「伝統とモノづくり」をメインとした第2部では、日本側からは新潟と長野県の代表が報告を行った。新潟大学日本酒学センターの岸保行副センター長は、日本酒学（Sakeology）という学問の領域ならびに日本酒の輸出プロモーションについて報告を行った。岸氏によれば、国内市場の縮小傾向によって多くの日本酒蔵が販路を海外に求めており、そうした酒造の中からは「マリアージュ」を意識した製品開発を行う企業も現れてきたという。また報告では、海外へ販路を求めていく中で、今後は、日本の中でどこが日本酒の銘醸地として世界的に認知されるのか、その銘醸地争いが将来やってくるのではないかという指摘もあった。岸氏は、新潟大学を日本酒学の世界的な知の拠点にし、新潟を日本酒（Sake）の世界的な銘醸地として確立していきたいと語った。

日本側の2人目の発言者は、ヤマイチ小椋ロクロ工芸所（長野県南木曾町）の小椋一男代表取締役だった。伝統工芸の職人である小椋氏は、1974年から父のもとで木地師として修行を始め、その後46年間、ろくろ細工の職人として働き続けている。1100年前に始まった「ヤマイチろくろ」は、現在、現代技術も取り入れながらも新たな発展を遂げている。盃や鉢といった何世紀も形を変えていない木の器の製造と並んで、職人たちはユニークなUFO型の花器、新時代の食器（バターナイフ、チーズ入れ、コーヒーセットなど）を生み出すことで製品ラインナップを拡げている。現代の消費生活が、モノづくりの伝統を豊かにするのに貢献しているのだ。なお、ろくろ細工の伝統が存続している南木曾地方は「日本遺産」として登録されている。



ヤマイチ小椋ロクロ工芸所、ロクロ機



シンビルスク・アトリエ社、チョコレート

ロシア側からはチョコレート工場「シンビルスク・アトリエ」（ウリヤノフスク市）のミラーナ・プリヴァロヴァ代表が報告を行った。本業のチョコレート製造の他に、最近、同社は、ヴォルガ川の天然原料である淡水海綿を原料とした新しい化粧品ブランドを展開している。今回のフォーラムでは淡水海綿のエキスから抽出したシリカ成分を使った美肌化粧品についての紹介が行われた。ちなみに化粧品及び美容は、日ロ協力における新たな方向性を示していると言えるだろう。例えば、ロシア NIS 貿易会はロシアにおいて3年続けて展示会 Beauty Fair Japan を開催している（2020年は以下参照。
<http://www.rotobo.or.jp/events/20201026bfjvirtualbooth.pdf>）。

スヴェルドロフスク州とその州都エカテリンブルグ市は、ロシアにおける重工業の中心地である。他方でエカテリンブルクはロシアのストリートアートの隠れた都で、古くから石彫芸術と宝飾芸術の中心地でもあった。第2部「伝統とモノづくりの融合」におけるもう1人のロシアからの発言者としては、宝石ブランド MOISEIKIN®（エカテリンブルグ市）のヴィクトル・モイセイキン代表が登壇した。同社の革新的な宝飾品の創作活動は、ウラル地方の職人たちの卓越した技工に支えられている。高級ブランド MOISEIKIN®は、日本橋三越本店でのフェアに出展実績があり、このことは日本の宝飾市場においてロシア企業が十分に成功

しうることを物語っている。その他、同社は、2014年のソチ五輪、G20サミット、上海協力機構サミット等においてメダル制作を請け負うなど、国際的なイベントでも顕著な活躍をみせている。歴史あるウラルの伝統工芸と、現代のテクノロジーの融合という興味深い報告に、フォーラムの多くの視聴者が関心を寄せていた。

3. コンテンツ分野における日ロ協力の展望

日ロ間のクリエイティブ協力を発展させていく上で、コンテンツ産業を無視するわけにはいかない。コンテンツ産業は、日ロ双方がきわめて生産的かつ質的に高い水準を維持している分野だからだ。漫画、ジャパニメーション、日本映画祭などを重要な構成要素とする日本のコンテンツは、かなり以前からロシアで大きな人気を博している。いまや日本のコンテンツに対する需要は、現状の供給量をはるかに上回るものとなっている。

電通エンターテインメント・ユーラシア・パートナーズ（略称 DEEP 社）のロマン・リーニン部長からは「ロシアにおける日本のコンテンツの展開」というテーマで報告していただいた。DEEP 社は、2020年7月末に設立されたばかりの新しい会社で、コンテンツ分野における日ロ協力のパイオニアとして活躍が多いに期待されている。報告の中で、リーニン氏は、コンテンツ及びエンターテインメント分野において日ロプレーヤーが双方の市場へ進出するにあたって、様々なソリューションを提供していくつもりだと語った。

ロシア側からは2名のスピーカーが発表した。ロシア輸出センターのクリエイティブ産業輸出支援プロジェクトのエヴゲニヤ・ダニリチェンコ・チームリーダーは、ロシアのエンターテインメント及びメディア部門において鍵となる成長要因、対外経済活動への新たな事業者の誘致、非原料輸出の支援システムの整備について語った。

またセントラル・パートナーシップ社のカテリーナ・プシェニツィナ国際営業部長は、日本市場にひとつでも多くのロシア映画を紹介したいという内容だった。同氏によれば、日本市場で最も需要のあるロシア映画のジャンルはホラーとアクションであるという。パンデミックの状況下においても、ロシアの映画会社は、世界中にロシア映画を配給し続けており、日本の観客に対しても新旧さまざまな映画作品を提供する用意があると語った。同部長は、日本に紹介したいロシア映画の一例として、クリスマスの物語「銀のスケート（The Silver Skates）」やスポーツドラマ「先端に（On the Edge）」といった作品をあげた。

おわりに

日本ではクールジャパンなどクリエイティブ部門を担当する官庁として経済産業省が存在する。それに対し、ロシアの「クリエイティブ経済」は、現在のところ法的に規定されたコンセプトではない。分野によっては、産業商業省、文化省、デジタル開発・通信・マスコミュニケーション省など、所管省庁が重複しているケースも少なくない。また経済発展省も、クリエイティブ産業の発展に一定の関与や支援を行っている。

ではロシアのクリエイティブ分野でビジネスを行うことを考えている日本企業は、どの省庁を窓口すれば良いのだろうか？この件について経済発展省のナタリア・スタプラン多国籍経済協力・特別プロジェクト局長は、本稿のために次のようにコメントした。

「ロシア経済発展省は、連邦プロジェクト『サービス輸出』を含む、国家プロジェクト『国際協力及び輸出』の調整担当機関となっています。経済発展省は、連邦プロジェクト『サービス輸出』の枠内でIT、映画、アニメ産業の輸出促進に関わるプロジェクトの支援に携わっています。

その他、『2025年までのロシア連邦の空間的発展戦略』の実現に際して、経済発展省は、大都市アグロメレーションにおいてクリエイティブ産業を発展させ、これを国家支援するメカニズムの構築を積極的に検討しています。

ご承知のとおり、レシェトニコフ経済発展大臣は、対日貿易経済協力担当大統領特別代表を兼務しています。したがって、経済発展省は、日本のパートナーが、クリエイティブ経済の分野を含めて、ロシアとの協力拡大に関心をもっている場合、その問い合わせに対応する『総合窓口』の役割を担っています。」

II-2. ロシアの産業インフラ整備と投資誘致政策

はじめに

2020年11月26日（木）、ロシアNIS貿易会は、ロシア工業団地協会（略称AIP）とともに、ロシア工業団地セミナー「コロナ禍におけるロシアの産業インフラ整備と投資誘致政策」を開催した（日ロ双方から65名が参加）。当会とAIPは、2014年から日本各地で工業団地セミナーを毎年のように共催してきたが、本年度はコロナ禍の影響を鑑み、オンライン形式での実施となった。今回はテーマとしてロシアにおける①産業インフラの発展、②生産現地化支援策と特別投資契約2.0の仕組み、③投資誘致政策の動向、④産業政策の展望を選び、それぞれについて4人の専門家に詳細に報告をしていただいた。以下では、その報告要旨（質疑応答部分での内容も加味）をご紹介しますこととしたい。

ロシア工業団地セミナー「コロナ禍におけるロシアの産業インフラ整備と投資誘致政策」

日本時間	プログラム
16:00-16:05	◆開会・議事説明 中居 孝文 （一社）ロシアNIS貿易会ロシアNIS経済研究所副所長
16:05-16:10	◆ロシア側代表挨拶 カライワノフ アレクセイ 在日ロシア連邦通商代表部 副代表
16:10-16:45	◆報告「ロシアにおける産業インフラの発展と外国企業に対するロシア工業団地協会のサービス」 ジュラフスキー デニス ロシア工業団地協会 事務局長
16:45-17:10	◆報告「ロシアにおける生産現地化支援策と特別投資契約2.0の仕組み」 プラホトニコフ ボグダン 産業発展基金 産業政策部長
17:10-17:45	◆報告「ロシアにおける投資誘致政策の進化」 ブリヤズギナ エカテリーナ インダストリアル・デベロップメント・コンサルティンググループ専務執行役員
17:45-17:55	◆「総括コメント：ロシアの産業政策の展望と日本企業にとっての留意点」 大橋 巖 ロシア工業団地協会 日本・アジア太平洋地区担当顧問
17:55-18:00	◆閉会挨拶

なお、ロシア工業団地協会は、今回のセミナーのタイミングに合わせて、同協会ホームページに日本語のサイトを開設したので併せてご参照いただきたい。

ロシア工業団地協会日本語サイト <https://indparks.ru/materials/edition/japan2020/>

1. ロシアにおける産業インフラの発展と外国企業へのAIPのサービス

ジュラフスキー ロシア工業団地協会事務局長

生産立地の受け皿としての工業団地 外国企業によるロシアでの現地生産の方法には、いくつかのパターンがある。例えば、「合弁企業」は日本企業にはあまり利用されない形態だが、ロシアにおける現地生産のオプションのひとつと言える。また一定の販売量を達成した段階で、一部の生産工程を現地化したいけれども自社工場をもつことは望まないという場合には、「委託生産」というオプションが視野に入ってくる。委託生産の場合、資産は所有せず、技術協力や生産協業を行うパートナーを探すことになる。そして3つ目の選択肢が「自社工場」の建設である。

これら3つのオプションを実現するための立地方法のひとつが工業団地である。現在、ロシアでは269の工業団地が63の連邦構成主体に所在し、うち18地域に経済特区（Special Economic Zone、略称SEZ）が設置されている。経済特区には整備されたインフラ、特区運営会社、製造業のためのサービスに加えて、特別な行政制度、各種税や関税の優遇措置が用意されている。

工業団地や経済特区などの専門的な産業用地の特徴は、投資プロジェクトの最適化と効率化に優れている点である。工業団地に立地する利点は、第1にリスクの低減、すなわち生産企業は、用地開発やインフラ、ユーティリティの整備といった専門外の作業から解放されるという点にある。だが、最も重要な利点はリードタイムの短縮である。例えば、用地の選定や手続きが、まったくの更地では1～2年かかるところを工業団地では0～3カ月と最短にすることができる。その後の工場建設までに企業が行わなければならない作業（エンジニアリングリサーチ等）もほぼゼロに圧縮される。またガスや送配電などのユーティリティについては入居前に整備が済んでいるところが多い。そのため、ビジネスプランや投資プロジェクトからこれらの工程を削除し、すぐに工場の建設に着手することができるようになる。また既存の建屋を賃貸するブラウンフィールドの場合、投資家は設備を設置するだけで生産を開始することができる。投資家は用地選定や工場建設を飛び越し、生産にすぐ着手すること

ができる。

外国企業の生産現地化に占める日本のウェイト 1998～2019年におけるロシアの工業団地及び経済特区への投資のうち約半分はロシア企業による投資（累積で5,310億ルーブル）で、残り半分が外国勢による投資である。国別では、ドイツ企業がトップ（1,912億ルーブル）で、次いで米国（740億ルーブル）、日本（556億ルーブル）の順となっている。ロシアにおける外国企業の生産現地化において、日本企業は大きなウェイトを占めている。例えば、日本企業はすでに4件の特別投資契約（SPIC）を締結している。これはウェイトとしてはかなり大きい。というのは、過去10年間にロシアでは3,500件の投資プロジェクトが実施されたが、特別投資契約を締結したのは45件のみ、そのうち4件が日本企業によって締結されたのだ。

現在、日本企業は自社工場を構えたり、ロシア企業と共同で生産を立ち上げたりする形でロシア各地に69の生産拠点を有している。そのうち20の工場が工業団地に入居している。工業団地への入居数が少ないのは、建設時期と関係している。10年前には工業団地が現在ほど発展しておらず、そのため生産にはかならずしも適していない用地が選ばれ、プロジェクトの実現が困難になったケースもあった。他方、この5年間でロシアの工業団地は数も面積も倍増した。したがって、現在、日本企業は完全に整備された生産用地で工場を建設することができる。今後、工業団地に工場を建設する企業の数間違いなく増えていく。

しかし、69という生産拠点数は、日本のポテンシャルを考えると、極めて少ない数だと言える。ドイツに関して言えば、約6,000社がロシアでビジネスを展開しており、うち400社が工業団地に自社工場を設置している。日本は経済規模でドイツを上回る国であり、ドイツの水準に達することは十分に可能であると考えている。

直近のロシア経済の動向と特徴 ロシア経済全般の直近の動きについて触れておきたい。ロシア経済は変動が激しく、現在と10年前とでは状況がまったく異なる。ロシアで新規プロジェクトを立ち上げる際にはこのことを必ず念頭に置き、情報が最新のものかどうかを必ず確認しなければならない。5年前の分析調査データでも、ロシアの状況について誤った情報を使用することになる。

政策金利は、インフラ整備や工場建設の資金調達に効率性に影響する。ロシアの政策金利は、この5～6年に大きく変化し、これほどの変化があった国は滅多にない。この指標は融資や資金調達のコストを大きく左右するもので、すべての投資プロジェクトに直接影響し、

とくに投資回収期間やプロジェクト数に影響する。このトレンドでもうひとつ重要なのは、大きな振幅がないという点だ。

さらに興味深いトレンドは、工業部門における人件費の動向である（この調査では、モスクワや北京などの大都市のデータは除外し、平均的な工業地域のデータを用いた）。ロシアの工業地域の人件費（工場の賃金）は年々上昇する傾向がみられるものの、2015年に中国に追い抜かれた。もちろん、これは2014～2015年のルーブル安による影響が関係している。とはいえ、これはここ数年でトレンドが大きく変わっていることを示す最適事例と言える。ロシアにおけるガスや電力などの光熱費は10年前と同様の水準でとても魅力的だ。ロシアのエネルギーコストは、欧州、東欧、アジア諸国に比べてかなり低い。

ロシアは領土が広く、地域によって特徴が異なる。ロシアに進出を計画する投資家は、そうした各地域の特徴を踏まえなければならない。その特徴は、市場や人材の指標だけでなく、例えば規制面にも現れる。ロシアは連邦制国家なので、法律や規制は連邦中央レベル、連邦構成主体（州・地方・共和国・自治管区・自治州）レベル、自治体（市・地区）レベルの3段階に分かれている。企業がロシアに生産拠点を構築するケースでは、必ず規制当局と顔を合わせ、許可の取得やユーティリティの接続、技術文書の調整などが必要となる。ここで気を付けるべき点は、投資家の質問にすべて答えることができるようなワンストップショップがロシアには存在しないということだ。連邦レベルの管轄や権限に関しては、連邦の省庁でしか決定できない。他方、産業インフラや工場用地に関わる事項のほとんどは、連邦構成主体（電気やガス）あるいは自治体（上下水道など）の管掌事項である。こうした違いを理解しておかなければならない。

さらにロシアが多民族国家である点を踏まえておくことが重要だ。ロシアには190もの民族が暮らしており、その文化的特徴も様々である。この点も当該地方でビジネスを行う場合には必ず影響を及ぼす。例えば、ロシア南部の北カフカス地域と極東の沿海地方とではビジネス習慣ひとつとってみても大きな違いがある。

ロシア工業団地協会の役割とサービス したがって、ロシアでのビジネスの展開を考える日本企業には、専門的でプロフェッショナルな機関を利用することを推奨したい。当該地域の特徴や経済の特性、そしてビジネスを行うにあたっての法的側面をおさえつつ、ビジネスプランを調整するタイプの支援が必要なのだ。

ロシアに所在する工業団地の多くが加盟するロシア工業団地協会では、ロシアに製造拠点

を設ける際に発生するあらゆる問題について、無償でコンサルティングを行っている。マーケティングや市場調査の実施、ビジネスプランの作成に関わる問題からプロジェクト実現のためのコスト評価、各種技術的な問題の解決、フィージビリティ・スタディまであらゆる質問にお答えする。日本企業にもすでに利用してもらっており、日本企業がロシアに工場を建設する場合、最初の段階で最適な立地の選定を支援できる。日本企業からの問い合わせを心よりお待ちしております。



ジュラフスキー ロシア工業団地協会事務局長

2. ロシアにおける生産現地化支援策と特別投資契約 2.0 の仕組み

プロホトニコフ 産業発展基金 産業政策部長

特別投資契約の仕組み 特別投資契約（Special Investment Contract、略称 SPIC）は、産業活動を行うための特別な条件に関する政府と企業間の合意を定めるものである。特別投資契約は、投資額が 500 億ルーブル未満の場合には最大 15 年間、それ以上の投資額の場合には最大 20 年間を有効期間とする。契約の当事者は政府と投資家で、政府を代表するのは産業商業省、エネルギー省、農業省または連邦構成主体の政府となる。

特別投資契約に従って投資家と政府は多くの義務を負う。投資家は契約したプロジェクトへの投資、生産の現地化や技術開発を行う義務を負う。他方、政府側は税制上の優遇措置とビジネスを行う上での特別の条件を付与する義務を負う。また投資プロジェクトごとに一定の生産量、税金の支払い、雇用の創出を達成するために諸々の数値目標が設定される。投資

家にとっての特別投資契約の利点としては、①税制優遇措置、②各種補助金の付与、③Made in Russia としての認定、④政府調達市場へのアクセスなどがあげられる。

特別投資契約を締結するには、ロシア政府の定める最新技術のリストの中に投資家が導入しようとしている技術が含まれている必要がある。特別投資契約を巡る入札の公示は連邦機関ならびに地域機関（連邦構成主体）によって行われる。投資家は、最新技術リストに含まれる技術をベースに生産に関わる提案を記した入札参加申請書を提出する。その後は、特別入札委員会の審査を経て落札者が決定する。

入札までの流れは、最初にリストアップされている最新技術の中から導入する技術を選択する。したがって、まずは導入する技術がリストに含まれているかどうかを確認しなければならない。このリストは産業商業省のホームページに掲載されている。さらに、地方自治体、つまり地元の政府から生産を行うことに反対しないという同意を得ることが必要となる。次に、投資家は入札への参加の意向を表明し、入札のための書類一式（ビジネスプラン、財務諸表、投資スケジュール、生産現地化計画、その他法的文書）を作成し、提出する。

ここで特別投資契約 1.0 について説明しておきたい。特別投資契約 1.0 は、ロシアの産業への投資誘致のために最近まで適用されていた制度で、一般的にはこう呼ばれていた。この制度は非常にうまく機能した。特別投資契約 1.0 を通じて、約 8,000 億ルーブルが投資され、多くの雇用を創出した。契約が結ばれた分野としては、自動車産業、化学工業、製薬産業その他の製造部門があげられる。特別投資契約を結んだ日本企業は 4 社あり、トヨタ、いすゞ、マツダ、DMG 森精機となっている。

特別投資契約の利点としては、まず外資系企業であっても、その製品には「Made in Russia」のステータスが与えられるということだ。1.0 バージョンで投資契約を結んだ 45 社のうち、13 社が Made in Russia の資格を取得したが、うち 10 社が外資系企業であった。その他の優遇措置としては、グランドファーザー一条項や税制優遇措置、業種別補助金等があげられる。

今回新しく導入された特別投資契約 2.0 は、1.0 と比べて、①イノベーションにより大きな焦点をおいている、②想定投資額が大きい、③連邦構成主体の当局が当事者として必ず参加しなければならない、④有効期間が 15~20 年に延長されたという点に特徴を有している。

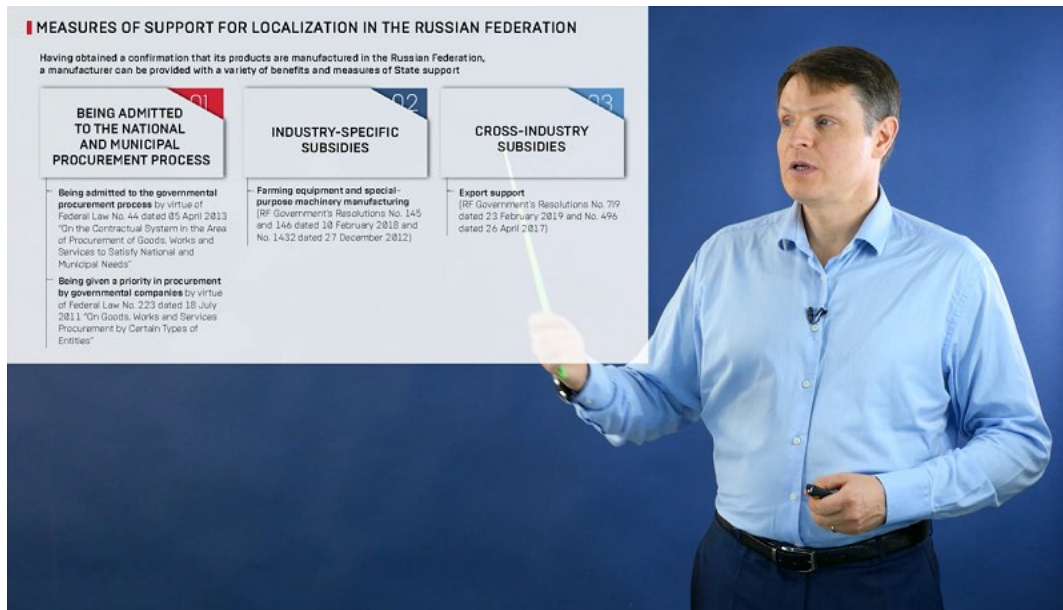
生産現地化に向けた各種施策 生産の現地化はロシアのメーカーに多くのメリットを与えるため、ロシアで生産を現地化し、Made in Russia の資格を得た企業に対しては、各種の税制優遇措置や政府調達市場へのアクセス、各種補助金の供与が広く認められており、またロシ

ア政府の国家産業情報システム (<https://gisp.gov.ru/gisplk/>) を利用することもできる。ロシアでは政府調達の際に外国製品など非ロシア製品の購入を制限できる規制が存在する。また生産を現地化した製造企業は、農業機械の生産を含めて部門別の補助金や輸出振興向けの各種補助金を受け取ることができる。

Made in Russia の資格を取得する方法としては、第 1 に、2015 年 7 月 17 日ロシア政府決定第 719 号「ロシア連邦領内の工業製品生産の認定について」の付属文書に当該製品が掲載されているケースである。その場合、申請書はロシア商工会議所によって審査される。第 2 に、原産地証明による方法である。この審査も同様にロシア商工会議所によって行われる。第 3 は、特別投資契約の締結による方法だ。

ロシア製と認められる基準については、政府決定第 719 号で定められている。すなわち、①意匠や技術文書への権利を有している、②ユーラシア経済連合のどこかにサービスセンターを有し、製品のメンテナンスを行うことができる、③製品に使われている部品の現地化率が基準を上回っている、等である。とくに 3 つ目の点が重要で、部品は一定の割合でロシア製である必要がある。部品の現地化率は個数や金額的価値などの定量的な指標で測られる。さらに、製品を製造するためにロシア領内に存在する工程の数も判断の基準となる。

生産現地化を促進するために、産業発展基金では、部品ローンと呼ばれる特別融資制度を設けている。このローンでは最大 5 億ルーブルを借り入れることができ、借入期間は 5 年間、金利は最初の 3 年間は年率 1 %、残りの 2 年間は年率 5 %となっている。元金は最後の 2 年間に返済すればよい。このローンは、政府決定第 719 号に掲載されている製品のメーカーにとくに人気が高い。同ローンは外資系企業にも融資されており、例えば、トルコ資本の Coskunuz Alabuga 社は 5 億ルーブルを借り入れ、自動車部品の現地化を実現した。産業発展基金には、その他 8 つのソフトローン制度がある。これらについては産業発展基金のウェブサイトあるいは産業商業省 HP の「外国投資家のためのナビゲーター」に詳細を掲載している。「外国投資家のためのナビゲーター」はロシア語の他、英語版、ドイツ語版が用意されている (<https://gisp.gov.ru/invest/de/en-EN>)。



プロトニコフ 産業発展基金産業政策部長

3. ロシアにおける投資誘致政策の進化

ブリャズギナ インダストリアル・デベロップメント・コンサルティンググループ

専務役員

本格的な投資誘致は2006年頃に開始 2000年初めのロシアでは、ビジネス関連の規制が未整備で、投資誘致の重要性についての地方政府の認識も低かった。2006～2008年になり、進歩的な知事が存在する地域において、ビジネスを地元へ誘致するための条件づくりが検討され始めた。ちょうどその頃、ロシアでは経済特区の設置が始まり、優遇税制や特別関税制度を採用し、必要なユーティリティや輸送インフラが国家予算で整備されるようになった。その際、経済特区を地元へ誘致するための申請書類は、主として外国のコンサルティング会社が作成していたため、その対価は1件当たり100万ドルを超えるなどたいへん高価であった。経済特区設置を決定づける重要な条件は、生産を経済特区に誘致できる投資家の存在であった。経済特区設置の審査には経済発展省が従事したが、承認が得られれば、当該地域は、投資家の進出、雇用の創出、高い格付けが保証された。当初、経済特区の設置を認められた地域は、タタルスタン共和国、リペツク州、ウリヤノフスク州、カルーガ州、モスクワ州（ドゥブナ市）などであった。

2009～2010年頃から外国企業の投資誘致を巡って地域間で競争が始まった。各地域は大型プロジェクトの誘致が当該地域の雇用創出や税収増に繋がると理解し始め、盛んにプレゼン

テーションを行ったり、外国語で紹介ビデオを作成したりして投資誘致に取り組んだ。しかし、当時どの地域もこうした初歩的なやり方を除いて投資誘致の有力なツールをもっておらず、体系的に取り組んでいたのはタタルスタン共和国やカルーガ州など一部の地域に限られていた。その際、地方税の免除等の税的優遇措置は、産業別にターゲットされたわけではなく、単純に投資の規模に応じて行われた。よく用いられた方法は、投資協定の締結で、投資家が工場建設の義務を負い、それに対し地域政府は入札なしで用地を低価格で提供、必要なインフラの整備を支援し、各種優遇措置を保証するというものだった。しかし、この協定で課せられた義務は遵守されないことも多かった。

この頃、ロシアで公営及び民営の工業団地が設立されるようになった。当時、ロシアでは現地生産化の要求はそれほど強くなく、あっても最小限だった。重要なことは大規模な投資家、納税者、雇用主を誘致することだった。2012年頃から経済発展省は経済団体「実業ロシア」の協力を得て、工業団地設置支援プログラムを立ち上げ、中小企業支援に力を入れ始めた。このプログラムには、補助金、無償支援が連邦予算から拠出され、工業団地のインフラ整備が進められた。やがて工業団地は、地域にとって投資誘致政策実施の重要なツールとなり、その設置数は急激に増加した。ただし、すべてが成功したわけではなく、工業団地によっては、プロジェクトの内容とインフラ整備に要するコスト、投資回収率などをよく検討せずに建設された団地もあった。

2014年の産業政策の路線変更 産業商業省は、それまで産業別支援のツールしかもっていなかったが、2014年に同省内に地域産業政策・プロジェクト管理局を設置し、同局が工業団地の発展を担当することになった。これが事実上、産業商業省において産業政策を部門別ではなく、地域別に検討するという初の試みになった。新規の工業団地の設立数や入居者数などについて目標値が設定された。プログラムの実施期間は2014～2020年と設定されたが、工業団地数や経済効果は当初の目標をはるかに超えている。

このように2014年末までに経済発展省も産業商業省も工業団地やテクノパークの発展に取り組むようになった。その際、経済発展省が目指したのは、投資誘致が中小企業の発展につながることであった。そうした政策の方が、多くのプレーヤーに響いたからである。しかし、この政策の欠点は、多くの不誠実な人間を惹きつけたことだ。こうした人々は連邦資金だけが目当てで、社会的プロジェクトには無関心だった。

2014年末に新しいメカニズムが立ち上がった。極東連邦管区に設置された先進社会経済発

展区（TASED）である。経済発展省が立ち上げた経済特区と似ているが、一定の相違点もある。それは社会保険料の負担低減と極東開発公社によるインフラ融資という点である。その後、経済発展省は、同制度を極東だけでなく、単一産業都市（モノゴラド）でも展開している。2012～2013年当時、経済発展省は、経済特区のインフラ整備への連邦資金の投入を停止しており、以来、経済特区の設立は地域にとっては旨味のあるものではなくなった。そのため、地域（極東やモノゴラド）にとっては先進発展区の制度が相対的に有利になったのである。

ロシアでは、2014年に投資誘致活動がいったんピークを迎えた。ロシア各地で投資フォーラムが開催され、戦略イニシアチブエージェンシー（ASI）が地域や投資家との協議を積極的に推進した。また法基盤の整備も積極的に行われ、ロシアの各地の行政は投資戦略の策定に力を入れるようになった。

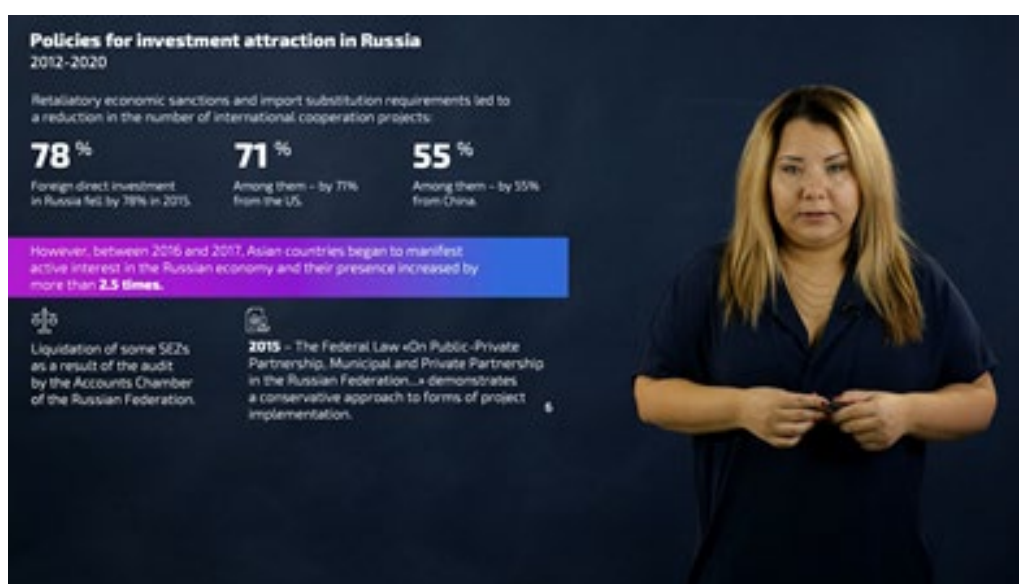
しかし、対ロ制裁の発動やルーブルの急落といった2014年の一連の出来事を受けて、ロシアの産業政策の路線は急転回した。それは報復制裁や輸入代替、現地生産化の要求強化、ロシアの製造業者の優先といった形で発現した。とはいえ、外資の参加するプロジェクトが完全に中止になったり、外国のプレーヤーが撤退したかというところではない。しかし、ロシア中銀のデータによると、ロシアへ直接投資は2015年には78%低下し、とくに非ソ連圏からの直接投資は80.3%低下した。実際、米国、フランス、中国、イタリアなどからの投資は著しく減少した。2016～2017年にかけて、この傾向は緩やかな変化を見せ、アジア諸国がロシア経済に積極的に関わり始めた。ロシア市場におけるアジアのプレゼンスは2.5倍以上拡大し、外国直接投資の実施件数では中国とトルコがリーダーとなった。欧米による投資の減少とアジア諸国のプレゼンスの拡大というトレンドは現在も続いている。

2015～2016年、ロシア政府内では経済特区というツールの非効率性が盛んに指摘されるようになった。当時、すでに30以上の経済特区が存在していた。ロシア会計監査院の大規模な検査が実施され、その結果、いくつかの経済特区が閉鎖された。理由は、数年間にわたり投資家をまったく誘致できなかったからだ。また2016年以降、経済発展省が主導する工業団地・テクノパーク支援プログラムでは、新規プロジェクト融資のための財源が底をつき、融資は申請額の20～30%しか供与されなくなった。

2018年以降の政策の重心はナショナル・プロジェクトへ 2018年には、ロシア政府の政策の重心は、同年5月の大統領令に基づいて策定された「ナショナル・プロジェクト」に移行した。

これによりナショナル・プロジェクト「中小企業活動と個人事業の支援」の枠組みで、工業団地とテクノパークに対する支援がいったん再開されたものの、2020年に新たに担当責任者に任命されたベロウソフ第1副首相によってこの支援は完全に廃止された。ただし、2021年に最貧地域においてのみこの支援を再開するという情報もある。それに関連して経済発展省は、最貧地域として①トゥヴァ共和国、②アルタイ共和国、③カルムィキヤ共和国、④カラチャイ・チェルケス共和国、⑤イングーシ共和国、⑥ユダヤ自治州、⑦クルガン州、⑧チュバシ共和国、⑨マリ・エル共和国、⑩クリミア共和国の10地域を選定した。ただし、これら地域に割り当てられる予算はかなり控えめなものだ。

他方、産業商業省に関しても大きな変化が生じた。2018年5月からコザク副首相が工業及び燃料エネルギーを管掌することとなり、産業分野別の支援策がことごとく廃止され、産業政策は支援体制を連邦レベルから地域レベルに再構築する方針となった。そのロジックは、連邦構成主体レベルの行政府が各自の産業発展プログラムを策定し、産業商業省がその実施に必要な資金を供与し、どの産業分野でどんな支援ツールを使用すべきか指導するというものだ。その結果、既存のプログラムのほとんどが廃止されたが、結局、地域レベルには何の権限も引き渡されなかった。当面の間、産業商業省は明確なツールをもたない組織となってしまった。その後、2020年初のミシュスチン政府の成立後、連邦政府が再編され、担当副首相も交代した。産業政策も路線が変更されるのではないかと噂されている。ただし、コロナ禍による経済の低迷に関連して、新しい支援システムの構築にはかなり時間がかかりそうだ。



ブリヤズギナ Industrial Development Consulting Group専務執行役員

このようにロシアにおける企業や投資家への国家支援はルールが頻繁に変わり、一貫性が欠けている。支援策が発表されても、企業が支援を得るために準備をしている間に、担当省庁が代わり、法律が改訂され、そして支援ツール自体が廃止されてしまうといったこともよくあることだ。こうした点は、外国企業のロシア進出を妨げる要因のひとつになっている。とはいえ、制裁にともなう複雑な状況にも関わらず、多くの外国企業がロシアに工場を建設している。それは強まる現地生産化要求の結果でもあるが、ルーブルの下落により、これまでも増して、ロシアでは安価な労働力の利用が可能となったという事情も反映している。さらには近年、多数の工業団地が創設され、快適なビジネス環境がロシアのほぼ全土で整備された。ロシアへの外国直接投資は、2018年には88億ドルだったのに対し、2019年には320億ドルに回復している。このように厳しい投資環境や経済制裁、そして低い経済成長にも関わらず、ロシアへの投資家の関心は低下していない。

4. 総括コメント:ロシアの産業政策の展望と日本企業にとっての留意点

大橋 巖 ロシア工業団地協会 日本・アジア太平洋地区担当顧問

ロシアの産業政策担当部局と施策の中身 ロシアにおける産業政策の中心的な役割は経済発展省と産業商業省が担っているが、産業政策を自覚的に所管しているのは産業商業省である。経済発展省は、日本の経済産業省における経済産業政策局のように横串の政策部局から構成されている。他方、産業商業省は、主要産業別の縦割りの政策部局が主となっているが、同省の中で地方産業政策・プロジェクト管理局と戦略開発・企業政策局は横串の政策部局である。この2つは同省においては比較的新しく設置された部局であり、産業商業省における産業政策のアプローチの質的変換を示している。工業団地の整備政策は、地方産業政策・プロジェクト管理局が所掌している。

ただし、このところコロナ禍の影響もあって、国家財政立て直しの観点からプーチン政権においては行政改革の気運がにわかに高まっており、2020年11月23日にミシュスチン首相が副首相及び財務相とのオンライン会議において開発機構の大幅な整理・統廃合の方針を打ち出した。産業商業省による産業政策の実施の中核的な役割を担うとされた産業発展基金もロシア開発銀行 VEB.RF に吸収合併されることになり、今後さらに産業政策全体の大幅な見直しに繋がってくる可能性もあると思われる。

今任期のプーチン政権は、プーチン大統領が再選された2018年5月に打ち出された2024年までの国家目標と戦略的開発課題の実現を強く重視しているように見える。ただし、2024年までの国家目標と戦略的開発課題はコロナ禍の発生により見直しがなされており、2020年7月21日付の大統領令で2030年までの達成目標に上書きされている。



大橋巖ロシア工業団地協会顧問

この国家目標と戦略的開発課題を実現するために13のナショナル・プロジェクトが設定されており、その下により具体的な連邦プロジェクトが生まれ、予算措置が講じられている。他方、プーチン政権の過去の任期中に策定・開始された連邦目標プログラム、国家プログラムも継続中ということになっている。また、主に産業分野別の産業発展戦略なるものが産業商業省によって策定され、閣議を経て政令として実行されている。ロシアの場合、総じて国家の総合開発戦略における個別戦略・政策パッケージの上下関係や相互の連携が見えづらく、概してパッチワーク的にいろいろな政策文書が作られ、実施されているきらいがある。これは主に、これらの文書を策定することにより、関係者にとっては極めて重要な国家予算措置を受ける根拠となることが背景にある。

なお、産業商業省が産業政策を策定、実施するうえで法的根拠となるのが、2014年に採択されたロシア連邦産業政策法である。

ロシアでは2010年代まで産業政策と言えば、縦割りの主要産業の振興政策のみを差し、工業団地など産業インフラの整備をはじめとして、業種の枠を超えた横串の産業政策の観点はほぼ存在しなかった。だが、2012～2013年頃に上述のように産業商業省の内部に横串の政策部局が創設されるなど、ロシアの産業政策の進化の上で大きな転機が訪れた。実は、その転機を起こすのにロシアの地方や開発業界と連邦政府との間で一定の役割を果たしたのが、ロシア工業団地協会のデニス・ジュラフスキー事務局長である。2014年の産業政策法もその文脈の中で成立した法律と言える。このように、ロシアにおける産業政策、工業団地整備の歴史はまだ浅い。

産業政策法は、産業商業省による産業政策の政策パッケージとして、①財政施策、②特別投資契約、③連邦・地域の政府調達における支援、④情報提供、⑤工業団地整備、⑥産業クラスター整備といった6つの柱があることを規定している。同法によって初めて、ロシアにお

いて工業団地が法的に定義され、法的根拠が与えられた。また並行してロシアにおける工業団地の国家標準も定められている。今日ではこの法律を根拠に、産業商業省の地方産業政策・プロジェクト管理局が工業団地の開発・管理者と工業団地に入居する生産企業に対する支援策を所掌している。政府のこうした動きに対し、ロシア工業団地協会は率先して業界の声を集約して政府側に伝えるとともに、政策の策定プロセスや新政策の内容についていち早く業界に情報伝達する役割を担っている。

日本企業が活用できる情報源と相談窓口 ここで日本企業がロシアに生産進出しようとする場合の情報源について述べたい。ロシアでの生産現地化の形態には「自社工場の建設」のほか、ロシア企業への「委託生産」やロシア企業との「合併事業」があることはジュラフスキー事務局長が述べたとおりである。ロシアには、日本のジェトロに相当する一元的な情報提供の窓口となる公的な投資誘致機関が存在しない。今までいくつか、そのような目的を唱える機関が生まれては消えていった。現在のところ、ロシア政府は各国に配置しているロシア連邦通商代表部に外国企業の誘致に関する統合的な機能をもたせたいとしており、その体制が整う方向にあるようだ。ロシアの極東地域とか何々州とか、立地先がある程度絞れているのであれば、極東投資誘致・輸出促進エージェンシー、あるいは各地方政府が運営している投資誘致機関に問い合わせると、情報提供に応じてくれるだろうが、窓口によって対応の身やレベルにはどうしてもムラが出てきてしまう。

日本企業の生産現地化に関する立地先の選定や工場建設プロセスについては、特定の地方や業界に偏らない中立的な専門団体として、ロシア工業団地協会から情報提供させていただくのがひとつの方法になるのではないと思われる。

さらに現在、ロシアでは工業団地をはじめ、産業クラスター、テクノパークなどの産業インフラの所在や整備状況に関する一元的なデータベースが公開されている。それは産業商業省と産業発展基金が開設・運営する統合情報サイト「国家産業情報システム」である (<https://gisp.gov.ru/gisplk/>)。このシステムでは、グーグルマップのロシア版である GIS (Geophysical Information System) という電子地図上にロシアの個別の産業インフラを表示し、その1件1件の細かい情報が検索できるようになっている。

さらにロシア工業団地協会においても、2020年からロシアにおける工業団地と経済特区に関するデータベースを一般公開している (<https://indparks.ru/catalog/>)。ロシア工業団地協会では、2013年から「ロシア工業団地年鑑」を毎年刊行している (<https://indparks.ru/materials/edition/>)。

この資料は、ロシアにおける工業団地の整備状況を統計的に分析した報告書の部分と、個別の工業団地を紹介するダイレクトリーの部分から構成されており、ロシアにおける工業団地と経済特区の全体像が把握できるようになっている。残念ながら、いずれもロシア語版が先行して整備されており、英語による情報提供はまだ少ない。だが、一般のウェブ翻訳サービスなどを活用すれば、相当程度の情報が収集できるのではないかと考えている。

日本経団連が毎年発表している「ロシアのビジネス環境等に関するアンケート」を見ると、日本企業はロシアにおけるビジネス環境についてかなり辛口の評価を下す嫌いがあるが、近年のロシアのインフラ整備については明確に高い評価が示されている。今日、モスクワ市内、モスクワ首都圏、さらに地方においても、工業団地、経済特区をはじめとして、鉄道、道路、港などさまざまなインフラの整備が進んでいる。ロシアは国土が広いのでひとつひとつのプロジェクトがまばらに展開して目立たないかも知れないが、目を凝らせば、かなりのスピードで整備が進んでいる。一部の地方では企業誘致の実績を積み、ワンストップショップ体制がかなり機能するなど、外国企業の誘致体制の質のレベルは国際的にみてもかなり高いところまできている。これからもロシアの産業、輸送、都市などロシアにおけるインフラ整備の行方に注目いただきたい。

II-3. ハバロフスク地方ITセミナー

はじめに

2021年3月12日（木）、ロシアNIS貿易会では、オンラインイベント「ロシア・ハバロフスク地方ITセミナー」を開催し、日ロ双方から60名がこれに参加した。当会では、2020年12月7日に「ハバロフスク地方貿易投資プレゼンテーション」を実施したが、同イベントの終了後、ハバロフスク地方政府から続いて同地方のIT関連企業の活動を紹介したいとの提案を受けた。周知のとおり、デジタル・IT分野は、日ロ間の優先的な協力分野のひとつであり、当会としてもこの提案を歓迎し、今回の開催に至った。今回のITセミナーでは、ハバロフスク地方のIT及びクリエイティブ産業の7つの企業がプレゼンを行い、それに対し、日本側から専門家である大坪雄介氏（UFJロシア・ファンド・ジェネラルマネージャー）が総括コメントを行った。以下ではその要旨をご紹介します。

なお、本セミナーで各報告者が使用したプレゼン資料に関しては、以下のウェブページに掲載しているので、適宜ご参照いただきたい。<https://www.jp-ru.org/khabarovskit/>

1. ハバロフスク地方政府代表による挨拶

ヴァレンチナ・フィロネンコ ハバロフスク地方経済発展省次官

ハバロフスク地方は、日本と長年にわたって近隣友好関係で結ばれており、経済や人的交流、学術、医療、ツーリズム、環境といった幅広い分野で連携している。

ハバロフスク地方では、デジタル技術とクリエイティブ産業の振興をたいへん重要視している。現在、ハバロフスク市では、太平洋国立大学を基盤としたハイテク・テクノパークの設立が計画されており、そこでは、①アニメーション、ITテクノロジー、生産用ソフトウェアの開発、設計・デザイン、エンジニアリング、広告・マーケティングといった分野でクリエイティブ・スタートアップを振興する、②工業製品やハイテク企業の製品の輸出を促進する、③生産企業の発注に応じてイノベーターな製品やクリエイティブなソリューションを開発することなどの実現が目標とされる。

ハバロフスク地方のIT企業は、米国、英国、チェコ、韓国、シンガポール、タイ、中国、カザフスタンといった幅広い地域の国と協力関係を築いている。当地方のIT企業は、ソフト

ウェア開発、システム管理、エンジニアリングサービス、ディスパッチ等の領域で興味深いソリューションを提供することができる。本日のプレゼンテーションでは、ハバロフスク地方の最も有望なITプロジェクトを紹介したい。

ハバロフスク地方ITセミナーのプログラム

日本時間	プログラム
10 : 00-10 : 05	◆開会・議事説明 中居 孝文 (一社) ロシアNIS貿易会 ロシアNIS経済研究所 副所長
10 : 05-10 : 10	◆在日ロシア連邦通商代表部による挨拶 ピョートル・パヴレンコ 在日ロシア連邦通商代表部 主席代表
10 : 10-10 : 15	◆ハバロフスク地方政府代表による挨拶 ヴァレンチナ・フィロネンコ ハバロフスク地方経済発展省次官
10 : 15-10 : 23	◆ハバロフスク地方IT企業による報告 (1) : White Soft社 アンドレイ・ドイムチェンコ White Soft社長
10 : 23-10 : 31	◆ハバロフスクIT地方企業による報告 (2) : InfoDev社 マクシム・テレンチェフ InfoDev 社長
10 : 31-10 : 39	◆ハバロフスクIT地方企業による報告 (3) : Kontinent-Tau社 リュドミラ・コトヴァ Kontinent-Tau 企画開発部長
10 : 39-10 : 47	◆ハバロフスクIT地方企業による報告 (4) : LERS AMR社 アルセニイ・コノベエフ LERS AMR営業部長
10 : 47-10 : 55	◆ハバロフスクIT地方企業による報告 (5) : Hotlead-group社 オリガ・スホムリナ Hotlead-group 顧客サービス部長
10 : 55-11 : 03	◆ハバロフスクIT地方企業による報告 (6) : アニメーションスタジオ「Mechtalët」 イリヤ・クズネツォフ アニメーションスタジオ「Mechtalët」プロデューサー
11 : 03-11 : 11	◆ハバロフスクIT地方企業による報告 (7) : LIRA社 アルチョム・アクロフ LIRA社長
11 : 11-11 : 25	◆日本側専門家による総括コメント 大坪 祐介 UMJロシアファンド・ジェネラル・パートナー
11 : 25-12 : 00	◆質疑応答
12 : 00	◆閉会

2. ハバロフスク地方のIT企業によるプレゼンテーション

(1) White Soft

White Soft は 2013 年に設立された IT 企業で、
①生産性の向上と業務改善、②コスト削減と利益の拡大を目的とするソフトウェアの開発に従事している。民間企業向けだけでなく、地方政府の業務用ソフトも開発しており、具体的にはハバロフスク地方、沿海地方、サハ共和国、サハリン州、カムチャッカ地方の各政府と緊密に連携している。また日本の双日とも協力関係にある。

whitesoft
ソフトウェア開発センター
software development center

日本との関係では、当社は、①ソフト開発やコンサルティング・サービスで日本市場に参入すること、②他のロシア企業が日本市場に参入することを支援すること、③日本企業がリスクを避けて迅速にロシア市場に参入することをサポートすることを目指している。

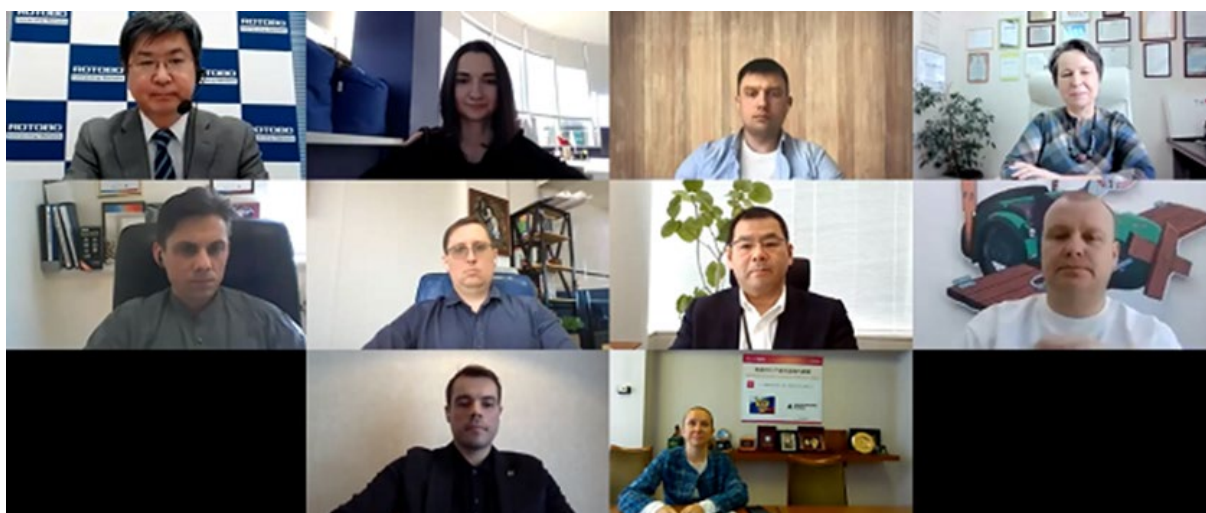
当社のコア・バリューは、様々な分野出身の 30 人以上からなる専門家チームを有していることだ。専門家チームは、①各種ソフトウェア、ユーザーインターフェース、画像解析やアルゴリズム解析などの設計・開発、②ビジネスプロセスの自動化やプロジェクト管理、作業指示書を含む各種ドキュメントの作成などに従事している。

当社のセールスポイントと主な強みは、①日本企業との業務経験が豊富なこと、②様々なプログラミング言語に精通していること、③テスト駆動開発（TDD）を活用していること、④安全性・信頼性、そして個人情報の保全に優れていることにある。

当社の「HEDA ソリューション」は、1858 年の日露修好通商条約の締結後、伊豆半島の戸田（へだ）村で日本人大工 300 人とロシアの船員が協力して、日本初の洋式船「戸田号」を建造したことにちなんで命名した。このプロジェクトは、日本企業がロシア市場に進出するためのビジネス仮説を立て、その仮説を迅速にチェックするものである。この際、当社は、①事業仮説を検証し、販売量を確定し、ロシアの顧客と交渉する、②日本製品のデータを入力し、ロシア市場に適合するための具体的要件を確定する、③実行不可能な事業を確定し無駄を省く、という 3 つのステップで日本のパートナーにサービスを提供する。HEDA ソリューションは、個人的な専門家の意見よりも信頼性が高く、ロシアのチームを雇って仮説を検証するよりずっと簡単な方法である。このソリューションを利用することによって、クライアントはコストと失敗のリスクを削減できる。

当社との協力のメリットとして、①アイデアから技術サポートまで、プロジェクトの全ライフサイクルに対応する、②アジャイル開発の手法を取り入れることによって、最終結果を待つことなく中間報告を随時確認できる、③距離に影響されないコミュニケーションシステムを採用しているため連絡が容易である、④プロジェクトニーズに合わせて必要なチームを迅速に編成できる、⑤製品の品質が高く、ルーブル安により価格競争力も強い、⑥日本語でも英語でもコミュニケーションが可能である、⑦東京とハバロフスクの距離は飛行機で2時間、時差は1時間しかないことなどを挙げるができる。

(参考) White Soft : <https://thewhite.ru> (英語) <https://wsoft.jp> (日本語)



ハバロフスク地方ITセミナーの報告者の皆さん

(2) InfoDev

InfoDev は設立5年を超えた IT 企業で、30人以上の優秀なスペシャリストが在籍している。

この5年間で IT 製品の開発・統合・テクニカルサポートに関わる 40 以上のプロジェクトを実施

してきた。当社のオフィスはハバロフスクにあり、オーストラリア、日本、韓国、シンガポールなどとも時差が少ないため、アジア太平洋諸国からの要望にも迅速に対応することができる。

当社の活動内容としては、①ソフトウェア開発、②電子デバイスや自動プロセス制御システム (APCS) の開発、③低電流システムと APCS の実装とテスト、④デザインとマルチメディア技術の提供などがあげられる。なかでもソフトウェアの開発は当社のコアビジネスであ



り、顧客のニーズに合わせてカスタマイズした統合ソリューションを提供することに重点をおいている。

以下では、これまで当社が関与した 40 のプロジェクトのうち主なものを紹介したい。

VikiSews は、縫物を一から学びたい人やスキルを向上させたい人向けのオンラインポータルサイトである。ユーザーには、教育用オンラインコース、個別のビデオチュートリアル、既製のパターン学習などユニークなコンテンツが提供される。コースの学習過程において、ユーザーにはチューターが終始付き添い、他の受講生とコミュニケーションをとることもできる。またデザインが盗まれないよう著作権保護にも対策をとっている。VikiSews の登録ユーザー数は現時点で 17 万人、合計で 150 万回視聴されている。

BUK コントローラーは、音響信号源と外部音響システムのどちらにも接続可能な音響インターフェイスを備えていることに優位性をもっており、これによって人間との口頭でのやり取りに基づいて、IoT（モノのインターネット）の複雑なローカルシステムを管理することができる。価格は約 500 ドルで、通常市場に出回っている類似品（約 3,000 ドル）よりもずっと安価である。

非常事態用警告ハードウェア・ソフトウェア複合システムに関しては、開発作業の過程で、制御マイクロプログラムを含むアラート機器と複合制御システム用ソフトウェアの両方を開発した。最新の IP 技術で複合システムを作成することによって、スマートフォンやタブレットをベースとしたモバイル・クライアントを使用するなど、ネットワーク内のどこからでもアラートシステムを制御する機能を確保できた。2020 年にロシアの国家テストを受け、2021 年にロシア政府が奨励する技術リストに掲載された。

当社では日本のクライアントからソフト開発に関わる相談や発注をお待ちしている。

（参考）InfoDev : <https://en.infodev.ru/main.html>（英語）

(3) Kontinent – Tau

ロシアの顧客には、企業のライフサイクルのすべての段階で企業のデジタル化サービスを提供している。日本の皆様には、協力のスタートとして、シンプルなサービスと製品を提供したい。



第 1 に、旧ソ連圏へ機器を輸出する日本のメーカーには、その機器に対応した自動制御システムを開発するサービスを提供できる。当該製品のインターフェイスをロシア語圏にロー

からライズすることで、その製品の競争力を高めることができる。

第2の提案は、日本の VR コンテンツの開発者及びロボットメーカー向け、また高齢者や発達障害を抱える児童の認知能力の向上に取り組む科学者グループ向けのもので、3次元のデジタル・オブジェクトを操作するためのマン・マシン・インターフェース（商品名は「TAU Tracker」）である。

人間は常に手を使って様々なものに接している。だが、バーチャル・リアリティの世界では、プレイヤーはジョイスティックを手にして、さまざまなボタンを操作するが、それは自然さに欠け、臨場感も失われてしまう。そのためユーザーに不満が残る。当社は指を含む手、全身、そして物をデジタル化できる装置（TAU Tracker）を開発した。当社が発明した方法では光学カメラを必要としない。このデバイスは、コンピューティングリソースを選ばず、あらゆる VR ゴーグル、コンピュータ、スマートフォンといった様々なデバイスの制御システムで起動する。

TAU Tracker では、テーブルや床に置かれたインダクタ・フラットコイルが磁場を発生させ、その中で高感度センサーが磁場の強さやベクトルを測定する。このデータは、ワイヤレスで HUB デバイスに送信され、座標と回転角を計算する。また HUB はワイヤレスセンサーの充電器としても機能する。この技術は、ロシアと米国で特許を取得しており、日本、中国、韓国、EU、シンガポールでも特許を申請しているところだ。

競合他社のモーションキャプチャーシステムと比較し、当社の技術には多くの利点がある。最も主要な利点は、カメラがないので、照明に関係なく高精度に動きをデジタル化できることだ。それ故、座標や回転角を必要とするあらゆるアプリケーションに活用できるだろう。VR や映画でアバターを手に入れたいと思えばそれも可能であり、自分の手でロボットを操作し、3D モデルや医療用シミュレーターを作成したり、ゲームや教育にも利用することができる。軽量である点も利点と言えよう。

当社としては、TAU Tracker に関わる販売・開発の他、10%の出資で 300 万ドルを資金提供してくれる投資家を求めている。

（参考）Kontinent-Tau : <http://k-tau.ru/> （露語） <https://www.tautracker.com/> （英語）

(4) LERS AMI

1990 年にハバロフスク・エネルギー資源節約センターという会社が設立され、その後、同センターをベースに、IT、エンジニアリング・システム・オペレーション、工業・建設の分野

で事業を展開する企業グループが設立された。



2001年にグループ内向けに工場内ユーティリティ管理用ソフトウェア「LERSAMI」を開発し、製造を始めた。このソフトウェアは、各種計測機器から遠隔でデータを収集し、分析・整理するために利用されている。2011年にハバロフスク地方の1,000以上の施設でテスト運用を行い、それに成功を収めた後、ロシア全国規模での販売を決断した。2021年現在、LERSAMIは、ロシアで最も普及した工場内ユーティリティ管理用ソフトウェアになりつつある。LERSAMIの製造チームは、LERSAMI社として独立した会社となり、現在の従業員は12名となっている。

LERSAMIは、熱、暖房、水、蒸気、ガス、電気の遠隔データ収集と計測を目的としている。各種メーカーの300以上の計測機器からデータを取得することができ、一度にすべてのユーティリティの使用量を管理することができる。オフィススイート製品として構築されており、インストールや設定も簡単である。起動は素早く、ソフトウェアの更新時にも追加のライセンスを必要としない。対応機器は随時拡大しており、新たに登場するコミュニケーション・チャンネルの数も増えている。

LERSAMIには、①対応するメーターから任意の通信回路を通じて、手動あるいは自動モードで遠隔から計測データを収集する、②設備の異常（パイプやコードの破裂や漏れ、軽量範囲を超えたデータの発生、その他の緊急事態）を診断する、③スタッフへの情報通知システムを有し、所定の作業等についてスタッフに伝え、非常事態をSMSやポップアップなどでスタッフに通知する、④すべての施設をオープンストリートマップに表示し、設備の設置場所などを確認できる、⑤インターネットを経由してLERSAMIサーバのデータに遠隔アクセスすることができ、インターネットブラウザを使うと、パーソナルアカウントからも作業が可能となる、といった機能が備わっている。またモバイルアプリケーションでデータにアクセスできる点を強調したい。当社の開発したAndroid用のモバイルアプリはすでに広く活用されており、現在はiPhone用アプリの準備を進めている。とくに需要の大きい機能は、その他のプログラムとシステム統合をするためのREST APIを活用したデータのエクスポートやインポートである。

類似製品と比較した当社製品の強みは、①ライセンス価格が安い、②最低限の知識で使いこなせる、③対応可能な計測機器の数が多く、その数が常に拡大している、④様々な通信回線や通信機器を利用した作業が可能なので、あらゆる地域で展開が可能であるといった点に

ある。

LERS AMI は、メーターからの遠隔データ収集、データの分析、スタッフへの通知、異常の診断、レポート作成など、これらすべてに対応可能なソフトである。LERS AMI はテストモードでの使用が可能なので、ぜひ実地にその機能を確認していただきたい。LERS AMI を日本語にローカライズする予定である。テストが成功した場合、日本の企業へライセンスを提供したいと考えている。

(参考) LERS AMI : <https://en.lers.ru/> (英語)

(5) Hotlead-group

Hotlead は、電話通信の機能を拡張するためのクラウドサービスを提供する企業で、仮想 PBX、CRM (Customer Relationship Management 顧客管理システム) システムを備え、世界 75 カ国の電話番号を内蔵したクラウド型電話サービスに従事している。



また当社はスコルコヴォのレジデントであり、2016 年の設立以降、ロシア市場及び国際市場で豊富な経験を積んでいる。またロスナノ、ロシアベンチャーカンパニー、極東発展基金が出資する「極東ハイテク基金」から 100 万ドルの融資を受け、それを元手に発展を続けているところだ。国外市場にも積極的に進出しており、タイ、シンガポール、韓国などにも当社の顧客がいる。

Hotlead では、専用の交換機の設置や配線工事なしに最新の電話通信サービスを迅速かつシンプルに提供しており、以下のようなビジネス上の問いに対する回答を得るためのサポートを行っている。すなわち、①会社にかかってくる電話は何件か、②マネージャーがとれない着信は何件あるのか、③放棄呼 (Abandoned Calls) に何件のコールバックをしているか、④電話料金がどれくらいかかっているか、⑤広告からの反応はどれくらいか、⑥マネージャーが電話でどのように顧客とコミュニケーションをとっているか、等々である。

Hotlead を利用することで、以下のような点が可能になる。例えば、①必要な国や特定の都市で、自分の番号を接続したり、番号をリースできる (日本では、東京、大阪、横浜等の都市で番号の接続が可能となる)、②顧客のデータベースを自動化し、すべての通話を記録できる、③会社内のすべての通話のオンライン統計を取得し、フルスペックの CRM システムを使用

できる、④ユーザーは、コールバックやコールトラッキングといったツールを利用できるほか、インターネットにアクセスするだけで各種オプションや広告の統計に関する詳細な情報を利用できる、等である。

当社はクライアントとの直接的な協力も国際的な通信事業者との提携も状況に応じて行っている。当社との協力は、国内外の事業者にとって、ファンクションの開発に資金を投入したり、サポートや開発に従事する必要がないためたいへん便利であると自負している。オペレーターは、当社のサービスを顧客のための追加的なアドオンとして利用することで、売上高を増加させると同時に、利用可能な機能を拡張することができ、既存の顧客のロイヤリティや潜在的な顧客の関心を高めることができる

当社は、パートナーと連携してお客様向けの提案を作成し、プロモーション戦略、マーケティング材料、料金プランを共同で開発する準備ができています。パートナーの社員様向けに Hotlead の商品講習会や重要なビジネスプロセスの試験運用も喜んで行わせてもらう。

(参考) Hotlead-group : <https://hotlead.io/en/mainpage/> (英語)

(6) Mechtalët

Mechtalët は、ロシア極東初のアニメーションスタジオであり、社名はロシア語で「空飛ぶ夢」を意味する。このスタジオはハバロフスクに所在する「極東建築会社」の投資プロジェクトで、同社はロシア極東で最大級の建築設計会社である。アニメーションスタジオ「Mechtalët」は3年前に設立され、高いスキルをもつチームを有し、競争力のあるコンテンツを制作するスタジオに成長している。



当社のチームは、アジアのアニメーション、そして日本のアニメーションに多くのインスピレーションを得ている。したがって、当社の作品は日本の視聴者の好みに合うと確信している。

現在取り組んでいるのがアニメ「Back to Back (ロシア語ではスピナ・ク・スピネ)」の制作で、その制作には現在 60 人のスタッフが取り組んでいる。第 1 シーズンの 26 話は 2021 年夏に放送開始予定で、ロシアでは 9 つのオンライン映画館、全国放送のテレビチャンネル、2 つの主要航空会社で放送される。また 2021 年春には「リュックの冒険」というタイトルで、中国において公開される予定である。

日本市場にはたいへん関心がある。日本のテレビやオンラインプラットフォームへの参入について話し合いをする用意ができています。日本やその他国外で当社のブランドを代表する代理店を必要としており、また共同制作してブランドを広めたり、プロモーションを行うアニメーション制作会社を日本で探している。そしてもちろん投資家も歓迎している。

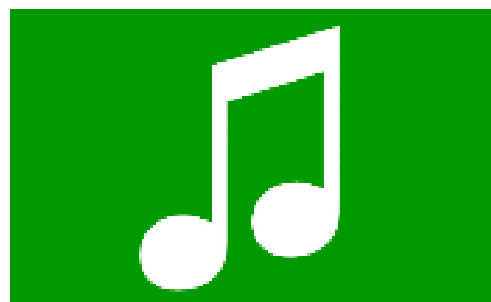
(参考) Mechtalet : <https://ja.mechtalet.com/> (日本語)



「Back to Back (スピナ・ク・スピネ)」のワンシーン

(7) LIRA

LIRA 社は 2008 年に設立されたネット広告の専門会社で、Google のプレミアパートナーかつ Facebook のマーケティングパートナーのステータスを有している。当社には Google Ads と Google Analytics の認定資格をもつスタッフがそろっている。



主な業務内容は、コンテンツ連動型広告や、システム・マーケティング、ウェブ分析の企画や運用、そして最適化である。E コマースや SaaS (Software as a Service)、建設、医療など様々な分野の企業が当社のクライアントとなっている。Google、Yandex、Facebook といった大手プラットフォームを通じて、これらクライアントの広告を組織している。

国外案件では、2017 年以降、米国、オーストラリア、カナダ、英国、チェコ、タイなどにクライアントを有し、19 カ国で広告運用を実施している。当社のクライアントのうち外国企

業の占めるシェアは 85%に達する。当社が管理する 1 カ月当たりの広告予算は約 13 万ドルとなっている。つまり、顧客のビジネスを拡大し、新たな市場への進出をサポートすることが当社の使命である。

例えば、あるロシアのクライアントに対し、米国市場において釣り及びキャンプ用品にネット販売に関するプロモーションを支援した。このクライアントは、Amazon や eBay で商品を販売していたが、自社のオンラインストアからの直接的な売上を増やしたいと考えていた。そこで自社で広告キャンペーンを行ってみたが失敗し、当社へ依頼があった。当社は、そのクライアントのオンラインストアでの売上を伸ばし、広告投資の ROI（投資収益率）を高めることを課題とし、Google ショッピングキャンペーンの新機能の利用やクロスセリング、ダイレクトメールなど約 60 の広告キャンペーンを試した結果、2020 年 10 月から 2021 年 1 月までの 4 カ月間で、売上は月間 2,000 ドルから 2 万ドルへと 10 倍に増加、広告の費用対効果（ROAS）は 2.8 倍に上昇した。

これは、当社の業務が、新たな市場を開拓するのに役立っていることを示す例のひとつである。日本企業のオーストラリア、米国、ヨーロッパなど新市場進出に貢献するために当社は協力を惜しまない。

（参考）LIRA：<https://liraltd.com/>（露語）

3. 日本側専門家による総括コメント

大坪 祐介 UMJ ロシアファンド・ジェネラル・パートナー

私自身はロシアのテック・スタートアップやアーリーステージに投資する UMJ ロシアファンドのベンチャーキャピタリストで、これまで IT やインターネットをはじめ新素材、メディア、アグリテックなどの分野で 10 社以上に投資を行ってきた。またロシアのトヨタバンクやフィンランドの投資銀行のアドバイザーを務めてきたほか、日ロ間のテックベンチャーの交流を 10 年以上サポートしてきた。

例えば、スコルコヴォのスタートアップビレッジで 2016 年からジャパン・ラウンドテーブルを立ち上げた。同ラウンドテーブルは 2018 年には在ロシア日本大使館の協力もあって大きなイベントとなった。また 2016 年からアジア・アントレプレナーシップ・アワード（AEA）へスコルコヴォの企業を招待したりしている。AEA では 2016～2018 年にはロシア企業がファイナルに残っている。つまり、日本でもロシア企業は専門家から高く評価されているのだ。

ロシアの中小の IT 企業が日本へ進出する際に役立つ3つのヒントを紹介したい。

第1のヒントは、日本を正しく理解するということだ。私がこれまで日本進出をお手伝いしてきた企業は数十社に及ぶ。しかし、多くのケースで感じたのは「日本市場をあまりにも知らなすぎる」ということである。例えば、「製品を日立に売り込みたい」と言われても、日立には 850 社の連結子会社があり、「日立」の名前がつく会社だけでも 100 社以上ある。いったい売り込みたいのはどの日立なのか、そのことをきちんと理解している人がロシアには少ない。したがって、日本進出の戦略を立てる前提として、日本の業界構造をしっかりと頭に入れて、自分たちがどのマーケットにいて、どの企業にアドレスしたいのかを把握してもらいたい。

現在、日本の IT 市場で一番問題となっているのは人手不足である。足下でも 20 万人が不足しており、2030 年にはそれが 40 万人に増加すると言われている。また数だけではなく、クオリティも問題で、AI、ビッグデータ、IOT、アジャイル開発、AR/VR といった先端 IT 分野では人材不足がより深刻な一方、旧システムたとえば COBOL エンジニアは余剰を抱えるというねじれ現象が生じている。とはいえ、日本で IT 人材が足りないということは、ロシアにとっては有望なマーケットということになり、アウトソーシングの拡大余地がある市場だと言える。

また日本の IT 市場のもうひとつの特徴として、エンジニアの 70%が、ベンダーや SIer (エスアイヤー: NTT データや NRI、SCSK 等) に所属していることがあげられる。つまり、ロシア企業がその製品や商品を直接ユーザー企業に紹介してもまず理解してもらえない、仮にユーザー企業がその商品をほしいと思ったとしてもユーザー企業には IT エンジニアがきわめて少ないといった事情がある。例えば、日本の官公庁には IT エンジニアはほとんどいない。したがって、日本の官公庁に製品を売ろうとした場合、ベンダーや SIer と組まないアプローチできないという業界構造になっている。そして、日本では英語を話す IT エンジニアは 5%しかいないという点も考慮しなければならない。

続いて、第2のヒントは、どうやって目的とする日本の会社にアプローチするかである。多くの場合、コールドコールやコールドメールは無駄に終わる。間違いのない方法のひとつは、日本市場進出のためのコンサルタントを雇うことだ。これは日本人ないし日本のコンサル会社とは限らない。欧米あるいは中国、韓国、イスラエルなど多くの国のコンサルタントも日本進出をサポートしている。ただ、コンサルタントを雇うにはもちろんお金がかかるので、費用対効果を考えなければならない。

では、予算があまりない場合にはどうするのか。その際に利用できるのは、日本における IT エンジニアのネットワークである。ロシア人エンジニアは 1990 年代初期から日本にやってきて、自ら IT 会社を日本で起業した人も少なからずいる。また、近年は日本の大手 EC 会社である楽天がロシア人エンジニアを積極的に採用しており、現在 40 人以上のロシア人エンジニアが同社で働いているという。彼らは Facebook や Vkontakte でグループを作って情報交換している。時間はかかるが、こういったルートで糸を手繰り寄せていくという方法もある。

第 3 のヒントに関しては、ついにターゲットとする日本企業に会うことができたが、ここで失敗するケースも多いということだ。日本企業は自分たちが抱える問題に対する具体的なソリューション、すぐに使える技術を探している。ところが、ロシアの会社は「私たちは何でもできます」と答えてしまうケースが多い。ここでお互いの思惑がずれてしまって、うまくいかなくなってしまう。大事なのは、自分の会社の得意な技術、メインの製品を全面的に日本企業へアピールすることである。

最後に、日本側に対しては、「タフな仕事はアメリカ人にやらせろ、難しい仕事はインド人にやらせろ、そして不可能なタスクはロシア人に任せろ」という Intel Russia のスティーブ・チェイス社長の言葉を紹介したい。もし日本企業がロシアと仕事をするのならば、基本的に技術は折り紙付きであり、世界的にも評価は高い、それを如何に使うかが日本側の課題となる。

令和2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

ロシア地域における投資誘致及び貿易振興へのアプローチ

2021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
