

平成26年度公益財団法人JKA補助事業
中堅・中小企業のためのセミナー、プレゼンテーションの実施

平成26年度中堅・中小企業のプレゼンテーション等事業 報告書

平成27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>

KEIRIN
00

はじめに

東日本沿岸地域の中堅・中小企業を対象に、新規事業展開の一環としてのロシアでの事業展望についてのセミナーを仙台で開催し、これら企業のなかからプロジェクトのロシア・C I S諸国でのプレゼンテーションを支援する事業を行った。

本事業は平成26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。

2015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
(1) 日本国内でのセミナー.....	1
(2) ロシアでのプレゼンテーション.....	1
2. 日本国内でのセミナー案内状.....	3
(1) ロシアビジネスセミナー in 宮城-激変する内外情勢と中小ビジネス-.....	3
(2) ロシアビジネスセミナー in 仙台 -ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-.....	5
3. 日本国内のセミナー配布資料.....	9
(1) ロシアビジネスセミナー in 宮城-激変する内外情勢と中小ビジネス-.....	9
配布資料1	9
配布資料2	14
(2) ロシアビジネスセミナー in 仙台 -ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-.....	21
配布資料1	21
配布資料2	31
4. プレゼンテーション・現地訪問時の報道および写真.....	39
(1) 報道.....	39
(2) 写真.....	41
5. 参考資料 現地プレゼンテーション配布資料.....	45

1. 事業の実施概要

1. 事業の実施概要

(1) 日本国内でのセミナー

東日本沿岸地域の中堅・中小企業を対象に、新規事業展開の一環として、ロシアでの事業展望を伝えるために、2014年8月22日に仙台にて「ロシアビジネスセミナー in 宮城-激変する内外情勢と中小ビジネス-」と同じく仙台にて2015年2月27日に「ロシアビジネスセミナー in 仙台-ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-」を開催した。開催案内は、本報告書に添付してあるので、中味についてはご覧いただきたい。

(2) ロシアでのプレゼンテーション

東日本の太平洋沿岸地域の中堅・中小企業のロシアビジネスの支援を行うことを目的とし、現地での日本企業のプレゼンテーションを実施した。目的にしたがい、公募によりロシアCISでのプレゼンテーションを実施する企業として、宮城県仙台市にある株式会社エーゼットが選定されたので、同社のプレゼンテーションをロシアのハバロフスク地方、沿海州で実施した。なお、プレゼンテーションには、プレゼンテーションの実施者である株式会社エーゼットの菅野支社長、本プレゼンテーションをコンサルタントとしてサポートするテツオ・トレーディング㈱代表取締役鐵尾安夫氏を派遣するとともに、プレゼンテーションの司会および全体の統括を行うために、当会からロシアNIS経済研究所の高橋浩を派遣した。

出張概要は以下の通り。

1) 出張期間：2014年11月16日（日）～22日（土）

2) 出張者（肩書きおよび今回の役割）

① 菅野次郎：株式会社エーゼット東京支社長

担当：生鮮食品の鮮度維持材ポレハについてのプレゼンテーション

- ② 鐵尾 安夫：テツオ・トレーディング㈱代表取締役
 担当：ビジネスコンサルタントとしてのプレゼンテーションをサポート
- ③ 高橋 浩（一社）ロシアN I S貿易会ロシアN I S経済研究所副所長
 担当：全体日程の調整およびプレゼンテーション時の司会

出張日程は以下の通りである。

平成26年度 J K A 事業出張日程

日程	時間	内容	宿泊地
2014年 11/16 (日)	13:55	成田発(S 7 0568)	ハバロフスク
	17:55	ハバロフスク着	
11/17 (月)	10:00	Amurplastic 社	〃
	14:00	FLEKSO-PAK-DV	
	16:00	鏡日本センター所長	
11/18 (火)	10:00	Megapack	〃
	14:00	DALJNY VOSTOK – INVEST 社	
11/19 (水)	10:30	ハバロフスク農業食料省プレゼンテーション	〃
	15:00	ミールウバコフカ社	
11/20 (木)	08:15	ハバロフスク発 SU5663	ウラジオストク
	09:40	ウラジオストク着	
	14:00	PLASTIC DV 社	
11/21 (金)	10:00	河原日本センター所長	〃
	14:00	VLADplastic 社	
11/22 (土)	12:35	ウラジオストク発 (S 7 0565)	
	13:35	成田着	

2. 日本国内でのセミナー案内状

ロシアビジネスセミナー in 宮城

-激変する内外情勢と中小ビジネス-

(2014年8月22日)

ロシアビジネスセミナー in 仙台

-ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-

(2015年2月27日)

2. 日本国内でのセミナー案内状

(1) ロシアビジネスセミナー in 宮城-激変する内外情勢と中小ビジネス-



ロシアビジネスセミナー in 宮城 -激変する内外情勢と中小ビジネス-

2014年7月28日

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会

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

ロシアをめぐるこの半年の動きをみるとソチオリンピック開催の友好ムードから、クリミア併合後のロシア制裁の動きなど、厳しい対立の構造が生まれております。成長率も鈍化し、ビジネス環境は厳しいですが、ロシアを重要な市場ととらえる日本企業も少なくはありません。

このように、ロシアの内外情勢が激変するなか、ビジネス環境と中小ビジネスの可能性をテーマに「ロシアビジネスセミナー in 宮城 -激変する内外情勢と中小ビジネス-」を宮城県仙台市において開催致します。

本事業は公益財団法人 JKA (<http://ringring-keirin.jp>) の補助を受け、主催者である(一社)ロシア NIS 貿易会の高橋(ロシアNIS経済研究所 副所長)と、ロシアビジネスに長年コンサルタントとして携わっておられる鐵尾 安夫氏(テツオ・トレーディング株式会社 代表取締役)を講師に迎えて実施いたしますので、ぜひご参加ください。

なお当会では、JKA 補助事業による、ロシアCIS諸国でのプレゼンテーション実施企業の公募を含め、様々な公募を行っておりますので、詳しくは当会ホームページの「公募情報」

(<http://www.rotobo.or.jp/koubo/index.html>)よりご覧頂き、ご応募くださるようお願いいたします。

記

1. 日 時: 2014年8月22日(金) 14:00~16:30 (13:30~受付)
2. 会 場: トラストシティカンファレンス・仙台 5F Room4
宮城県仙台市青葉区一番町 1-9-1 仙台トラストタワー5階
TEL 022-224-3801 / FAX 022-224-3802
3. 講 師および講演内容:
 - ・「ロシアの激変する内外情勢とビジネス環境」
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)
 - ・「中小企業のロシアビジネスの可能性」
鐵尾 安夫 氏(テツオ・トレーディング株式会社 代表取締役)
4. 主 催: 一般社団法人ロシア NIS 貿易会
5. 後 援: 宮城県(予定)、みやぎ東北貿易促進コンソーシアム(予定)
6. 受 講 料: 無 料
7. 定 員: 45 名 ※参加申込多数の場合は先着順
8. 申込方法: 2014年8月18日(月)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 宮城
- 激変する内外情勢と中小ビジネス -

8月22日(金)開催
参加申込書

締切日: 8月18日(月) ※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			
※事前の質問等ございましたら、可能な範囲で、講演内容に盛り込みたいと思っておりますので、こちらにご記入ください。			



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>

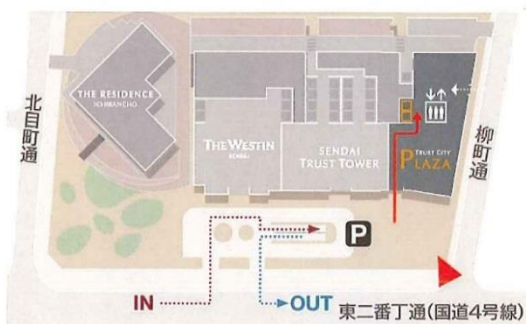
トラストシティカンファレンス・仙台

【住所】宮城県仙台市青葉区一番町 1-9-1 仙台トラストタワー5階

【TEL】022-224-3801

【交通機関】

JR 線：仙台駅西口より徒歩約 9 分／仙石線：あおば通駅 2 番出口より徒歩約 8 分／
地下鉄：南北線仙台駅南 2 番出口より徒歩 6 分



トラストシティプラザエントランスより、エレベーターにて5階受付までお上がりください。
※オフィス用エレベーターはご利用いただけませんのでご注意ください。

(2) ロシアビジネスセミナー in 仙台

-ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-



ロシアビジネスセミナー in 仙台

-ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-

2015年2月6日

一般社団法人 ロシア NIS 貿易会

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

昨年のロシアは、ウクライナ問題をめぐる制裁、原油安、ルーブル安など、政治経済危機の話に終始しました。一方で、賃金の低下、不動産価格低下などで、外国企業のロシアビジネスが容易になり、立場が強くなるだろうとの意見も聞きます。

(一社)ロシア NIS 貿易会は、このロシアの状況を踏まえ、公益財団法人 JKA(<http://www.keirin-autorace.or.jp/>)の補助を受け、宮城県の後援(予定)のもとロシアビジネスセミナーを開催いたします。講師は、高橋浩・当会ロシアNIS経済研究所副所長とロシアビジネスコンサルタントの鐵尾安夫氏ですが、昨年11月、この2名と、仙台に本社を置く(株)エーゼットの菅野次郎東京支社長の3名で極東のハバロフスク、ウラジオストクを訪問しましたので、菅野支社長にも発言をいただく予定です。

記

1. 日 時: 2015年2月27日(金) 14:00~16:00 (13:30~受付)
2. 会 場: ホテルJALシティー仙台 ローズ I・II (2階)
〒980-0013 宮城県仙台市青葉区花京院 1-2-12 TEL(022)711-2580(代表)
3. 講 師および講演内容:
 - ・「経済制裁、経済危機下のロシアと日本の経済関係」
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)
 - ・「中小企業のロシアビジネスの可能性」
鐵尾 安夫氏(テツオ・トレーディング株式会社 代表取締役)
 - ・「ハバロフスク、ウラジオストクを訪問して」
菅野次郎氏(株エーゼット東京支社長)
3. 主催: 一般社団法人ロシアNIS貿易会
4. 後援: 宮城県(予定)、日本貿易振興機構(JETRO)仙台貿易情報センター(予定)
みやぎ東北貿易促進コンソーシアム(予定)
5. 定員: 45名 ※参加申込み多数の場合は先着順
6. 申込み方法: 2015年2月24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にてお申込みください。

【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 高橋、橋之爪、井上

E-mail: webmaster@rotobo.or.jp FAX: 03-3555-1052

ロシアビジネスセミナー in 仙台
-ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-

2月27日(金)開催
参加申込書

締切日: 2月24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			
※事前の質問等ございましたら、可能な範囲で、講演内容に盛り込みたいと思っておりますので、こちらにご記入ください。			



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>

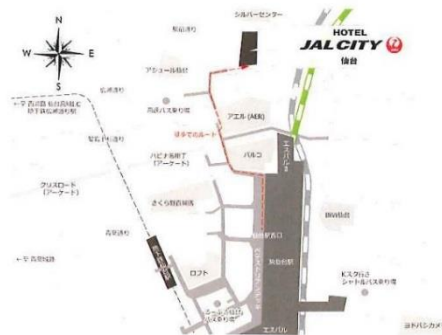
ホテルJALシティ仙台

【住所】宮城県仙台市青葉区花京院 1-2-12
 【TEL】022-711-2580（代表）

JRでお越しの場合

JR 仙台駅西口から徒歩 5 分（広瀬通沿い）

◆JR 仙台駅から◆
 仙台駅西口正面に LOFT があります。
 右側を向くとパルコと、その奥にアエル (AER) ビル
 があります。
 アエルビルを指してペDESTリアンデッキ (歩道
 橋) を北側に歩きます。(仙台駅西口を出て右
 側) アエルビル 2F 入口前 (ペDESTリアンデッキ側
 入口) を通り過ぎて、階段を下ります。階段を下りて
 正面にある横断歩道を渡ります。横断歩道を渡った
 所にある右側の一方通行に入ると、ホテル JAL シ
 ティ仙台が見えます。



お車でお越しの場合

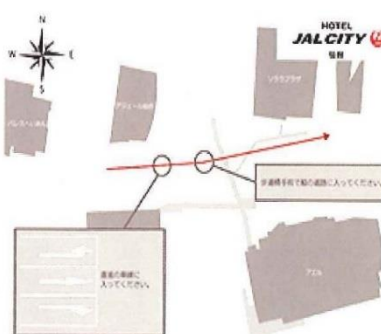
東北自動車道「仙台宮城インターチェンジ」より約 15 分

◆仙台宮城 IC から◆
 仙台宮城 IC を降りて仙台市内方向へ走ります。西道路を抜けて直進して広瀬通に入り、そのまま仙台駅方向に直進して
 いくと陸橋が見える交差点にさしかかります。
 直進車線 (真ん中の車線) から交差点を真っ直ぐ進み、陸橋には入らず左側の一方通行路に入ります。※下の拡大地図参照
 一方通行を直進していくと左手にホテル JAL シティ仙台です。
 駐車場へはホテル手前を左折し、建物脇を通り抜けて行けます。
 ※大型車 (マイクロバス以上) の場合は進入経路が異なりますので事前にホテルにご連絡下さい。

■駐車場のご案内



■周辺拡大図



3. 日本国内のセミナー配布資料

「ロシアビジネスセミナー in 宮城」(2014年8月22日)

配布資料 1、配布資料 2

「ロシアビジネスセミナー in 仙台」(2015年2月27日)

配布資料 1、配布資料 2

3. 日本国内のセミナー配布資料

(1) ロシアビジネスセミナー in 宮城-激変する内外情勢と中小ビジネス-

(2014年8月22日)

配布資料 1

公益財団法人JKA補助事業



ロシアビジネスセミナー in 宮城 -激変する内外情勢と中小ビジネス- (2014年8月22日)

(一社)ロシアNIS貿易会

ロシアの激変する内外情勢とビジネス環境
(2014年8月22日)

高橋浩

ロシアNIS経済研究所副所長

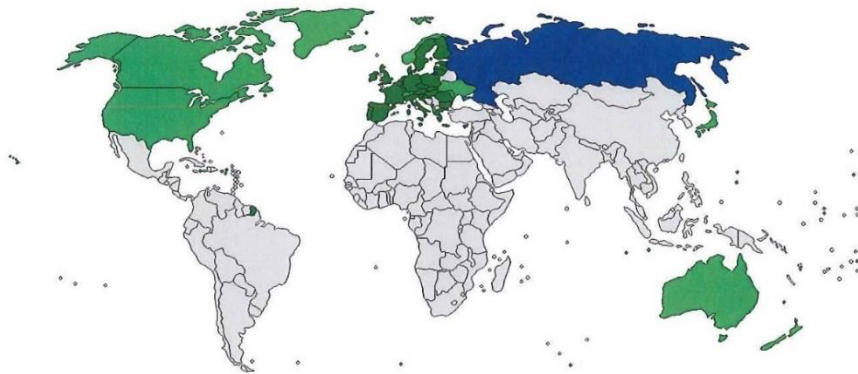
一般社団法人ロシアNIS貿易会 (ROTOBO)

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



ロシアへの制裁実施国

(Wikipediaを基に作成)



Ⅱ. ビジネス環境(1)

1. 全体としては経済は曲がり角

ロシア経済はソチオリンピック、原油高があっても、成長率が低迷。

2. 制裁はマイナス？あるいはプラス？

双方で傷つけ合い。

3. 米国の動きがポイント

日本企業としては、米国政府の制裁内容を注視することが重要。

ビジネス環境(2)

4.成長率等にこだわらない企業も多い

現状よりも、市場としてのロシアあるいは周辺地域の魅力に着目する企業は少なくない。大型プロジェクト以外は、ロシアに対して企業は冷静

5.ビジネス環境の改善は著しい

日本企業も大都市以外に工場を立地するところも多くなってきた。地域差があり、スピード感のある対応をする地域もある。

6.要はロシアの市場としての把握次第

人口減から人口増に転じた。1億4,000万人の市場ではあるが、拠点が分かれ、人口密度の小さい広大なロシアにどう向き合うかがポイント

NIS諸国のGDP成長率の推移
(前年比実質増減率、%)

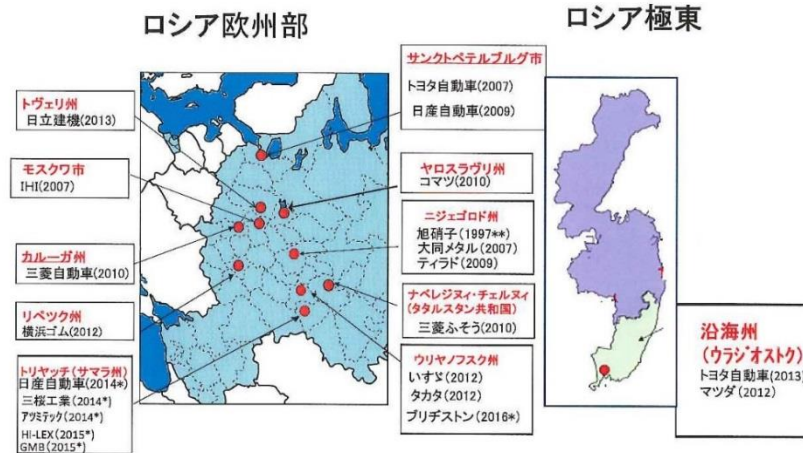
	(前年比実質増減率、%)										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
CIS全体	8.1	6.7	8.7	8.8	5.3	▲6.9	4.9	4.7	3.5	2	
ロシア	7.2	6.4	8.2	8.5	5.2	▲7.8	4.5	4.3	3.4	1.3	
ウクライナ	12.1	2.7	7.3	7.9	2.3	▲14.8	4.1	5.2	0.2	0.0	
ベラルーシ	11.4	9.4	10.0	8.6	10.2	0.2	7.7	5.5	1.7	0.9	
モルドバ	7.4	7.5	4.8	3.0	7.8	▲6.0	7.1	6.8	▲0.7	8.9	
カザフスタン	9.6	9.7	10.7	8.9	3.3	1.2	7.3	7.5	5.0	6.0	
キルギス	7.0	▲0.2	3.1	8.5	8.4	2.9	▲0.5	6.0	▲0.1	10.5	
ウズベキスタン	7.7	7.0	7.5	9.5	9.0	3.1	8.5	8.3	8.2	8.0	
トルクメニスタン ¹⁾	14.7	13.3	11.4	11.0	14.7	6.1	9.2	14.7	11.1	10.0 ²⁾	
タジキスタン	10.3	6.7	7.0	7.8	7.9	3.9	6.5	7.4	7.5	7.4	
アゼルバイジャン	10.2	26.4	34.5	25.0	10.8	9.3	5.0	0.1	2.2	5.8	
アルメニア	10.5	13.9	13.2	13.7	6.9	▲14.1	2.2	4.7	7.2	2.6 ¹⁾	
グルジア	5.9	9.6	9.4	12.3	2.3	▲3.8	6.3	7.2	6.2	3.2	

(注) 1) 2002～2006年のトルクメニスタンは、Asian Development Bank, *Asian Development Outlook* にもとづく。

(出所)ROTOBO

現地生産・現地進出の進展

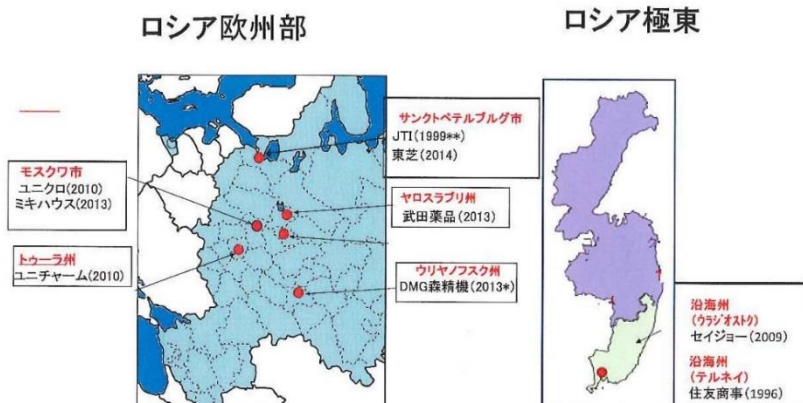
主要自動車・建機、自動車関連日本企業のロシアでの生産



(出所)ROTOBO作成、カッコ内は生産開始年、*は予定、**は買収年等

9

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

10

ご清聴ありがとうございました

• 参考文献

- (1) 改訂版ロシアのことがマンガで3時間でわかる本(2014年、明日香出版)
- (2) 早わかりロシアビジネス(2008年、日刊工業新聞社)
- (3) ロシア・ビジネスのはじめ方(2012年、東洋書店)
- (4) ロシア極東ハンドブック(2012年、東洋書店)
- (5) ロシアNIS調査月報(各号、ロシアNIS貿易会)
<http://www.rotobo.or.jp/publication/monthly/index.html>
- (6) ロシアNIS経済速報(各号、ロシアNIS貿易会)
<http://www.rotobo.or.jp/publication/quick/index.html>

配布資料 2

中小企業のロシアビジネスの可能性について

プレゼンテーション内容

【自己紹介】

1. 日ロビジネスのポジショニング
2. 日ロ双方のビジネス環境
3. ロシアビジネスにおける「地域特性」
4. ロシアビジネス・フロー
5. 弊社ビジネスマッチング事例
6. トライアルとしてのロシア極東市場
7. ロシアビジネスのKFS



2014年8月22日

テツオ・トレーディング会社
代表取締役 鐵尾 安夫

【自己紹介】

1. 会社プロフィール

- ・ 社名 : テツオ・トレーディング株式会社
- ・ 設立 : 2007年5月15日 (神奈川県大和市)
- ・ 目的 : 日ロ中小企業のビジネスマッチング
- ・ 事業 :
 - 1) 日本企業へのロシアビジネスコンサルタント
 - 2) ロシアNIS貿易会ビジネスマッチング事業のコンサルタント
 - 3) 外務省主催「日本センター訪日研修事業」のセミナー講師
 - 4) JTB LAPITA専任契約アドバイザー、他

2. 主な職歴

1) 日魯漁業株式会社

- ・ 旧ソ連、北米、アジアからの農水産物輸入
- ・ 日ソ漁業協定に基づく「鮭鱒母船操業」へロシア語/英語の通訳官として乗船勤務
- ・ 日ソ漁業交渉サポート (モスクワ駐在時)

2) ソニー株式会社

- ・ 旧ソ連向け放送局/業務用AV機器の輸出、同機器システムのデファクト化推進
- ・ 欧米PC企業向けコンピュータディスプレイの輸出事業統括
- ・ 広報業務、経営監査業務など

1. 日ロビジネスのポジショニング

【2013年度の貿易額とランキング】

(単位: 億ドル)

ランク	日 本	全ロシア	極東ロシア
	(出所: 日本財務省)	(出所: ロシア連邦関税局)	(出所: ロシア極東税関)
1	中国 3,120	中国 888	中国 112
2	アメリカ 2,035	オランダ 760	日本 108
3	韓国 930	ドイツ 749	韓国 96
4	オーストラリア 684	イタリア 539	ベルギー 26
5	台湾 658	ウクライナ 396	アメリカ 9
6	タイ 584	ペラルーシ 336	インド 8
7	サウジアラビア 572	日本 332	イスラエル 5
8	アラブ首長国 514	トルコ 328	ドイツ 3
9	インドネシア 462	ポーランド 279	カナダ 2
10	マレーシア 453	アメリカ 277	ノルウェー 2
14	ロシア 348	.	.
	計 15,585	計 8,442	計 399

- ・日ロ貿易全体は2010年度から44%伸長しており、過去最高となった。
- ・日ロ貿易全体の33%を極東ロシアが占め、同地域の貿易額の80%を日・中・韓が占有。

2. 日ロ双方のビジネス環境

日本のビジネス環境

◆官民一体による取組み

- ①安倍総理ロシア公式訪問(2013年4月)
日露パートナーシップ発展に関する共同声明発表。
- ②日露交流促進官民連絡会議発足(2013年10月)
エネルギー、農業・食品、医療、都市開発・環境、極東開発に関心ある企業、大学などが参加。
- ③第6回日露投資フォーラム開催(2014年3月)
日本企業のロシア市場進出と投資の拡大を目的。
今回は東京で約1,200名の参加登録者で過去最高。

ロシアのビジネス環境

◆投資環境改善への取組み

- ①許認可業務の整理・簡素化
経済発展省リハチョフ次官のメッセージ。
在日大使館や在日通商代表部活用の呼びかけ。
- ②中小企業の支援策強化
中小企業支援銀行によるクレジット供与やヤリース会社を通じた設備導入など。
- ③極東での新型経済特区構想
優遇税制、行政手続きの簡素化など。

日ロトップ主導による経済協力推進



(内閣府資料写真より)

日ロ双方ともにビジネスインフラ整備に向けて積極的なアクションを実践

3. ロシアビジネスにおける「地域特性」

ロシア市場の特性

- ・ 言語がロシア語
- ・ 通関手続きが複雑且つ煩雑
- ・ 適合証明書取得の必要性
- ・ ロシア企業信用調査が困難
- ・ マーケティングデータが乏しい

ロシア企業の特徴

- ・ トップダウンマネジメント
- ・ 会社名よりも人物を重視
- ・ ロジカルな交渉スタイル
- ・ 比較的ストレートな意思表示
- ・ メーカーとの直取引を希望

- ・ 「地域特性」はどの国にもあり、ロシアに限ったことではないことを認識したい。
- ・ マーケット情報など市場の不透明感は否めないが、ビジネスに大きな支障はない。

(参考)日ロ企業双方のビジネスイメージ

日本企業 ⇒ ロシアビジネス

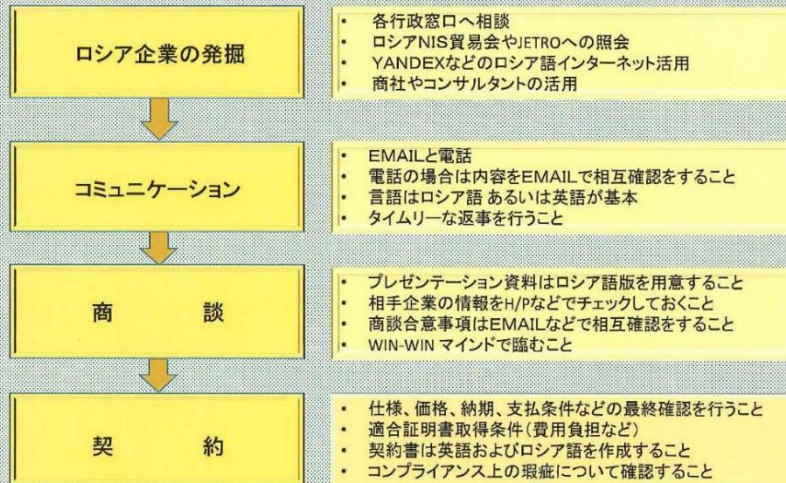
1. アジア、欧米市場と比較すると市場情報が少なく、ロシア市場が見えない。
2. 商慣習がよく分からず、ビジネスリスクがあるのではと危惧する。
3. 現地での通関が複雑らしく、無事に通関ができるのか心配だ。
4. 適合証明書を要求され、余分なコストと時間がかかる。

ロシア企業 ⇒ 日本ビジネス

1. 概して、ロシア企業は日本企業から信用されていないように思う。
2. ロシア取引企業の情報(社員の給料、家賃など)を必要以上に要求する。
3. “NO”と“YES”の真意があいまいで、何を考えているのか理解できない。
4. ビジネス判断が稟議制度の影響で遅い。殆どのロシア企業は日本の稟議制度を知らない。

制度や文化、習慣の違いを超えて、お互いを尊重して理解を深めたい。

4. ロシアビジネス・フロー



ロシア企業とのビジネスが初めての場合、当初はロシアビジネスに習熟している商社やビジネスマッチング・コンサルタントの起用が安全且つ効率的である。

5. 弊社ビジネスマッチング事例

1. ハバロフスク向け台湾産冷凍枝豆輸出案件

動 機	①同ビジネス経験あり	②ロシア人の健康志向に合うと判断
アクション	②展示会での試食会	②成約後もTV や雑誌へのコマーシャル実施
結 果	20フィートコンテナ(約10トン)成約のみで終了	
課 題	①枝豆の味が評価されず	②輸入業者がバーコードの知識なく手間取った

2. モスクワ向け精密機器、部品輸出案件

動 機	①工作機械産業の復活を期待	②ボールねじやカップリングの流通が判明
アクション	①ホテルにて内覧会実施	②メーカー専門家によるプレゼンテーション実施
結 果	複数の代理店候補と面談したが、未成約	
課 題	①ドイツ企業が先行	②価格、納期面で欧州企業に勝てない

3. ウラジオストック向けサイディング輸出案件

動 機	①APEC特需に期待	②ロシア製、中国製、韓国製製品の流通が判明
アクション	①代理店数社訪問	②代理店との展示会共同出展
結 果	20フィートコンテナ1台成約、その後もリピートオーダーあり	
課 題	①中国製低価格品との差別化	②現地製造の検討

4. タタルスタン共和国向け農機輸出案件

動機	①農業支援国家プログラムの存在 ②農機展示会での好評
アクション	レニノゴルスクにてトラクター3台とミニティラー1台のデモ実施
結果	上記デモ機の販売成約
課題	ロシア製農機優遇策があり、現地生産の検討が必要

5. ウラジオストック、ハバロフスク向けディーゼル発電機輸出案件

動機	①欧米製品の流通 ②日本のほうが地理的にコスト面、サービス面でメリット
アクション	ウラジオストック、ハバロフスク、サハリンの代理店約10社にプレゼンテーションを実施
結果	ウラジオストック、ハバロフスクの代理店各1社へ販売、パートナーシップ契約締結
課題	現地在庫を視野に入れた納期短縮

6. ハバロフスク向けコジェネレーションシステム輸出案件

動機	①住宅公共事業分野への参入 ②天然ガス供給インフラの整備
アクション	ハバロフスク郊外の民家に設置し実験中
結果	日本企業とのコンサル契約解消のためフォロー不可
課題	①価格面 ②ガスパイプ接続、電気工事などの認可手続きが複雑

7. ハバロフスク向け植物工場輸出案件

動機	①葉物野菜不足を想定 ②安全な葉物野菜提供
アクション	農業食糧省や大手スーパーマーケットなどへプレゼンテーション実施
結果	①良い評価を受けた ②温度、価格面で条件合わず断念
課題	①オランダ企業との競合 ②-35℃以上の低温下で使用可能な不燃断熱パネルの開発

8. サハリンからの水産加工品輸入案件

動機	現地加工工場への技術指導を前提とした高品質寿司ネタ輸入
アクション	サハリン水産業者協会、水産加工会社数社との打合せ、サハリン州政府への挨拶など
結果	帰国後、日本企業によるフォローアップなく成果なし
課題	日本企業のロシアビジネス推進体制が整っていなかったものと推察

9. ウラジオストック向けダイビングスーツ輸出案件

動機	①ダイビング愛好家が多いこと ②欧米、日本を含むアジアメーカー製品の流通
アクション	ウラジオストック、ユジノサハリンスクの代理店5社へプレゼンテーション実施
結果	ウラジオストックの代理店から受注
課題	ブランド浸透のための積極的な販促活動、経費予算の確保

6. トライアルとしてのロシア極東市場

1) ロシア極東の基本情報

ソース：2012.8.15 産経新聞



項目	内容
面積	622万km ² *ロシア全体の36%
人口	628万人 *ロシア全体の4%
域内総生産	ロシア全体の5.4%
月平均名目賃金	3万ルーブル

2) 主要州の基本情報

ソース：2010年ロシア国勢調査、2011年統計局資料

項目	沿海地方	ハバロフスク地方	サハリン州
人口	196万人	135万人	50万人
面積	17万km ²	80万km ²	9万km ²
平均月収	2.5万ルーブル	3万ルーブル	4万ルーブル
州都	ウラジオストック	ハバロフスク	ユジノサハリンスク
人口	60万人	60万人	18万人
主要産業	水産、石炭、鉱業など	林業、木材、水産など	エネルギー、水産など

3) 極東市場でのビジネスチャンス

【ロシア極東市場のメリット】

- ・ 親日感情が非常に良好 → 日本文化、日本製品への高い関心
- ・ スモールビジネスが可能 → 中小企業が多く、ビジネスチャンス多い
- ・ 地理的に近くアクセスが容易 → 台湾、韓国並の近距離
- ・ コストがモスクワに比較し安価 → 航空運賃、ホテル代、レストラン代など

【ロシア政府の極東戦略方針】

- ・ 居住者生活環境の向上 → 若者の人口流出防止、定着化
- ・ 付加価値産業への脱却 → 水産、木材、エネルギーなどの加工産業
- ・ 輸送インフラの近代化 → 港湾、空港、道路などの整備
- ・ 老朽化設備の更新 → 工場および機械設備、漁船など

出張時の参考情報

ソース 某ロシア専門旅行社

項目	ウラジオストック	ハバロフスク	ユジノサハリンスク	モスクワ
航空運賃	7万円～	7万円～	10万円～	11万円～
運行時間	3時間5分	2時間45分	1.5～2.5時間	10時間15分
運行日	火・水・木・土・日	火・金・日	火・木/水・土	毎日
ホテル代/日	¥15,000	¥14,000	¥13,000	¥18,000

(注意事項) 上記はあくまで目安であり、出張時は各自にて旅行会社へ直接お問い合わせ下さい。

4) ロシア極東市場とのビジネスチャンス

* 弊社へのビジネス引合い案件

産業分野	ビジネス案件	地 域
農 業	優良種子の共同開発(なす、トマト、キュウリ、かぼちゃ、キャベツなど)	ハバロフスク地方
	野菜工場設備(水耕栽培システムの)輸出	ハバロフスク地方、サハリン州
	蜂蜜、ひまわり油の輸入	ハバロフスク地方
水 産	魚処理加工機、魚卵取り出し加工機、乾燥昆布製造機の輸出	サハリン州
	魚残滓物処理機(フィッシュミール、魚油製造機)の輸出	サハリン州
	鮭鱒養殖用資料の輸出	サハリン州
	バイオテックパークへの出資(なまこ、ほたて)	サハリン州
機 械	重機および部品、発電機、ポンプ、農機などの輸出	沿海州、ハバロフスク地方
	廃タイヤ処理設備、その他産業廃遺物処理設備の輸出	沿海州
建 設	サイディング、断熱材、サンドイッチパネルの輸出	沿海州、ハバロフスク地方
消費財	子供服、子供靴、紙おむつ、トイレタリー類の輸出	沿海州
その他	日本食レストランの共同経営	ハバロフスク地方

上記ビジネス案件は一例に過ぎず、あらゆる商材にビジネスチャンスがある。
 早期にロシア企業へアプローチし、ビジネス実現可能性をチェックすることが重要。

7. ロシアビジネスのKFS

信頼できるロシア企業の発掘

- ・ 数多くの企業と会うこと
- ・ トップ同士の相性が良いこと
- ・ 約束を守る企業であること
- ・ 価値観を共有できること

信頼関係の早期構築

- ・ 訪問頻度を増すこと
- ・ 相手のニーズを読むこと
- ・ 意見交換を重ねること
- ・ ディナーをともにすること

ヒト・モノ・カネの確保

- ・ ロシア担当者のアサイン
- ・ 販促用製品などの準備
- ・ 戦略的値引き対応
- ・ 経費予算の確保

ロシア企業に「日本企業とのビジネスメリット」を的確に理解させること

皆様のロシアビジネスのご成功をお祈り申し上げます！



(問合せ先)

テツオ・トレーディング株式会社
 代表取締役 鐵尾 安夫
 TEL : 046-261-3219 (携帯: 080-5180-1952)
 Email : yasuo.tetsuo@nifty.com

(2) ロシアビジネスセミナー in 仙台-ハバロフスク、ウラジオストク訪問を踏まえて-

(2015年2月27日)

配布資料 1

経済制裁、経済危機下のロシアと 日本の経済関係

(2015年2月27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.ロシアをめぐる制裁の推移

・3月～7月中旬 (クリミア併合以降)

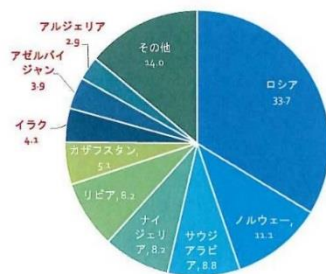
個人、関係特殊企業・銀行対象の制裁、ロシアからも個人対象の制裁など

・7月中旬以降 (マレーシア機撃墜前後、東ウクライナでの戦闘激化) 本格的制裁

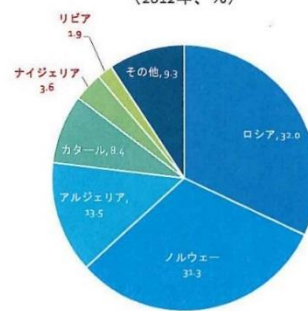
- ①金融制裁 (起債、中期融資の禁止)
- ②エネルギー企業制裁 (先端的原油採掘技術輸出禁止)
- ③軍事企業制裁、転用可能技術輸出規制強化
- ・8月 ロシアからのEUと米国からの食料禁輸

EUの石油ガス輸入状況

EUの原油輸入国構成比
(2012年、%)



EUの天然ガス輸入国別構成比
(2012年、%)



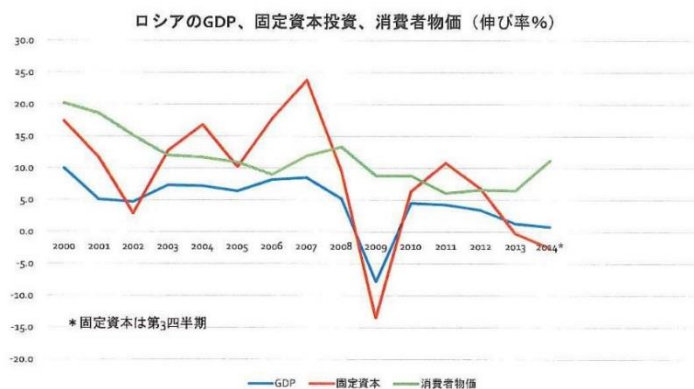
2.ウクライナ危機の本質

- 無謀な財政政策
- アイデンティティ不足
- 中央政府、地方政府、企業等の様々な勢力が群雄割拠

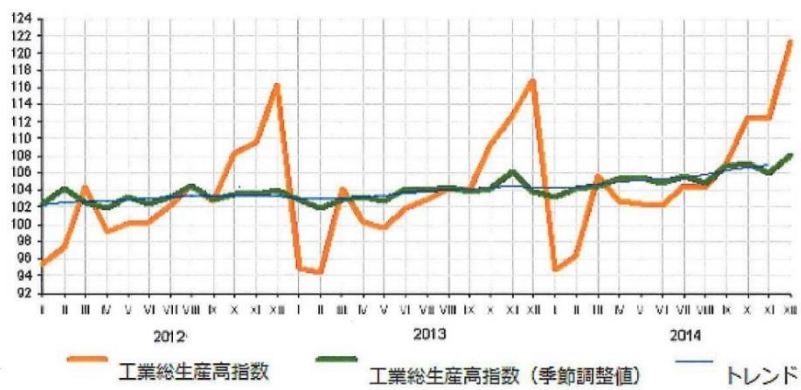
3.ロシア経済の現状と懸念要因

- 成長の鈍化、投資の不調（2015年、-3%?）
- 一層の石油ガス依存のなかの原油価格の下落
- ルーブル安（国内生産を刺激?）
- 民間企業の資金調達
- 海外からの技術輸入
- インフレーション
- S&Pの格付けの投資不適格へのダウングレード
- 比較的好調なのは住宅建設、建材（内向きの経済）

ロシアの主要経済指標推移

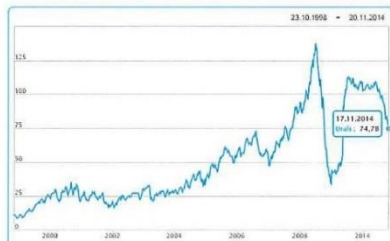


ロシアの月次工業総生産高推移



ロシアの原油価格推移

1998.10~2015.1



2013.9~2015.1



ロシアの対ドル・ルーブルレート推移

1998年1月 - 2015年1月



2014年8月 - 2015年1月



ロシアの対外債務と外貨準備(億ドル)

	1999年初	2014年10月初	2014年初	2015年初
政府系	1,584	649		
企業・銀行	300	6,140		
合計	1,884	6,794		
外貨準備	300	4,783	5,096	3,855

4. 制裁の影響

- ロシア企業は政府あるいは中国等に資金調達を模索、政府の短中期的な財政基盤は盤石
- 自国の技術開発、農産物生産を活性化、制裁国以外への依存増
- ロシアの反対制裁により、世界の食料市場が混乱。ロシアは緩和の方向であるが、国内への影響は迂回ルートもあり、軽微。
- 先進国で最も制裁が弱い日本企業が制裁の影響を蒙る傾向も

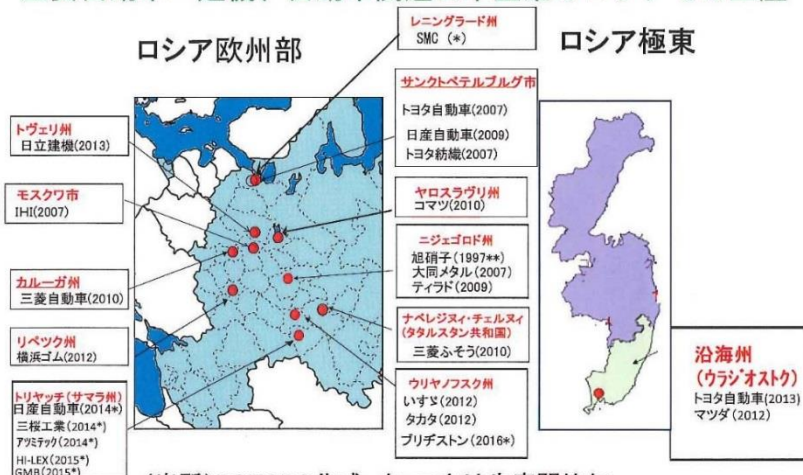
5. 日ロ経済関係の展望

- ロシア経済の減速、ルーブル安で輸出が停滞、石油ガスを主体として輸入増
- 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。厳しい中、日本車は意外に堅調。
- 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、混乱もみられるが、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、日本を視野に入れた優遇措置を検討中。

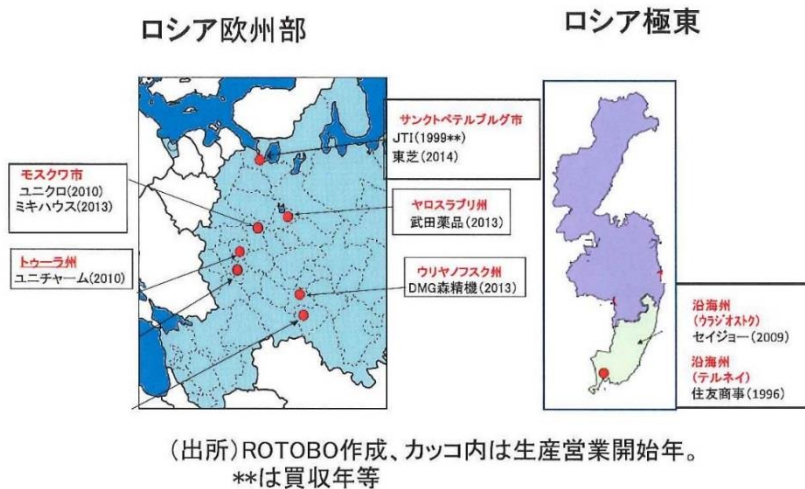
ロシアでのブランド別乗用車販売台数

順位	ブランド	2013	2014	前年比増減率(%)
1	Lada	458,509	387,307	▲ 15.1
2	KIA	198,018	195,691	▲ 1.2
3	Renault	210,099	194,531	▲ 7.4
4	Hyundai	181,153	179,631	▲ 0.8
5	Nissan	146,319	162,010	▲ 10.7
6	Toyota	154,812	161,954	▲ 4.6
7	VW	158,247	128,071	▲ 18.0
8	Chevrolet	174,649	123,175	▲ 29.5
9	Skoda	87,458	84,437	▲ 3.5
10	Mitsubishi	78,747	80,134	▲ 1.8
11	GAZ LCV	82,395	69,388	▲ 15.8
12	Ford	108,734	65,988	▲ 38.2
13	Qaz	81,421	64,985	▲ 20.2
14	Mazda	43,179	50,716	▲ 17.5
15	UAZ	51,824	49,844	▲ 3.8
16	Mercedes-Benz	44,376	49,163	▲ 10.8
17	Daewoo	60,829	37,695	▲ 38.0
18	BMW	42,071	36,504	▲ 13.6
19	Audi	36,150	34,014	▲ 5.9
20	SsangYong	34,055	25,010	▲ 26.5
21	Lifan	27,467	23,019	▲ 14.0
22	Land Rover	21,030	21,148	▲ 0.6
23	Peugeot	33,862	21,102	▲ 37.7
24	Honda	25,741	20,955	▲ 19.5
25	Citroen	28,961	20,075	▲ 30.7
26	Suzuki	27,724	19,931	▲ 28.1
27	Lexus	15,768	18,149	▲ 21.4
28	Geely	27,263	18,928	▲ 30.8
29	Chery	18,855	18,139	▲ 6.0
30	Subaru	16,831	17,957	▲ 6.3
31	Volvo	16,017	16,421	▲ 2.7
32	Great Wall	18,854	15,005	▲ 24.8
33	VW vans	15,915	12,812	▲ 19.8
34	Datsun	-	11,414	-
35	Mercedes-Benz Vans	5,247	11,020	110.0
36	Infiniti	8,677	8,093	▲ 3.5
37	Jeep	8,250	8,221	▲ 0.0
38	FIAT	8,001	8,102	▲ 1.3
39	Porsche	3,790	4,707	▲ 24.2
40	FAW	4,838	2,194	▲ 55.3
41	MINI	2,800	1,750	▲ 37.5
42	SEAT	3,375	1,641	▲ 51.4
43	Jaguar	1,710	1,928	▲ 4.8
44	Cadillac	1,513	1,324	▲ 12.5
45	Changan	-	1,144	-
46	Acura	-	1,106	-
47	BAW	1,594	1,082	▲ 32.4
48	Haima	401	1,009	151.0
49	Brilliance	-	955	-
50	Isuzu	213	766	259.6
-	Total	2,777,547	2,491,404	▲ 10.3

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



自動車関連以外の日本企業の主要生産、店舗展開



6. 最後に (1)

- ロシア経済は原油価格動向が経済を左右し、原油価格下落→成長減、マイナス成長の図式は正しいが、中長期的には、ロシア経済のためにはプラス要因 (1998年危機の経験)
- 政府財政の破綻は1990年代の苦い教訓として、ロシア政府に染み付いており、政府の財政破綻の可能性は低く、国家的重要性のある企業支援は行う。S&Pの投資不適格のダウングレードは客観的には行き過ぎだが、危機感をあおるといふ点では良いこと。大企業であっても、破産あるいは再編は日常茶飯事で、今回の危機を通じて企業再編が進むであろう。この点は注意すべきである。
- インフラ整備は必要であるが、採算を度外視したプロジェクト遂行が目立ってきており、土建国家化していること。2018年ワールドカップに向けて資金を集中できるかがポイント

6. 最後に（2）

- 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
- ロシアのビジネスマンは危機に強く、危機を利用して、伸びてきたところがある
- 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
- ルーブル安で、不動産、賃金、物価は安くなり、危機により、政府、ビジネスマンは外資に対して謙虚になり、中長期的にビジネスを考えている場合は好機となる可能性もある

参考文献

- 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)
- 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）
- 早わかりロシアビジネス（拙著、日刊工業新聞社、2008年）

配布資料 2

中小企業のロシアビジネスの可能性

2015年2月27日

テツオ・トレーディング株式会社
鐵尾 安夫



中小企業のロシアビジネスの可能性

プレゼンテーション内容

1. 自己紹介
2. 日ロビジネスのポジショニング
3. 日ロ双方のビジネス環境
4. ロシアビジネスにおける「地域特性」
5. ロシアビジネスの流れ
6. ロシアビジネスのKFS

【参考情報】

- 1) ロシアにおける日本食品の現状
- 2) 日本食品普及の課題
- 3) 日本食品ビジネスのKFS
- 4) 極東地域の日本食品ビジネス



【自己紹介】

1. 会社プロフィール

- 社名： テツオ・トレーディング株式会社
- 設立： 2007年5月15日（神奈川県大和市）
- 目的： 日ロ中小企業のビジネスマッチング
- 事業： 1) 日本企業へのロシアビジネスコンサルタント
2) ロシアNIS貿易会ビジネスマッチング事業のコンサルタント
3) 外務省主催「在ロシア日本センター訪日研修事業」のセミナー講師
4) JTB LAPITA専任契約ロシアビジネスアドバイザー、他

2. 主な職歴

1) 日魯漁業株式会社

- 旧ソ連、北米、アジアからの農水産物輸入
- 日ソ漁業協定に基づく「鮭鱒母船操業」へロシア語/英語の通訳官として乗船勤務
- 日ソ漁業交渉サポート（モスクワ駐在時）

2) ソニー株式会社

- 旧ソ連向け放送局/業務用AV機器の輸出、同機器システムのデファクト化推進
- 欧米PC企業向けコンピュータディスプレイの輸出事業統括
- 広報業務、経営監査業務など

1. 日ロビジネスのポジショニング

【2013年度の貿易額とランキング】

(単位: 億ドル)

ランク	日本		全ロシア		極東ロシア(参考)	
	(出所: 日本財務省)		(出所: ロシア連邦関税局)		(出所: ロシア極東税関)	
1	中国	3,120	中国	888	中国	112
2	アメリカ	2,035	オランダ	760	日本	108
3	韓国	930	ドイツ	749	韓国	96
4	オーストラリア	684	イタリア	539	ベルギー	26
5	台湾	658	ウクライナ	396	アメリカ	9
6	タイ	584	ベラルーシ	336	インド	8
7	サウジアラビア	572	日本	332	イスラエル	5
8	アラブ首長国	514	トルコ	328	ドイツ	3
9	インドネシア	462	ポーランド	279	カナダ	2
10	マレーシア	453	アメリカ	277	ノルウェー	2
14	ロシア	348				
	計	15,585	計	8,442	計	399

- 日ロ貿易全体は2010年度から44%伸長しており、過去最高となった。
- 日ロ貿易全体の33%を極東ロシアが占め、同地域の貿易額の80%を日・中・韓が占有。

2. 日ロ双方のビジネス環境

日本のビジネス環境

- ①ロシアとの対話推進
安倍総理/プーチン大統領の良好な関係、
ウクライナ問題に関する抑制的な対応
- ②農林水産物・食品輸出の促進(全世界)
水産物、加工食品、青果物、牛肉、日本酒、など
2012年 4,500億円 → 2020年 1兆円*注
- ③日露交流促進民間会議の推進
エネルギー、農業・食品、医療、都市開発・環境、
極東開発に関心ある企業、大学などが参加。

ロシアのビジネス環境

- ①ウクライナ問題による欧米との制裁合戦
欧米の金融制裁に対し、ロシアは食品輸入禁止で
対抗
- ②原油安
ロシア国家予算はUS\$96/バレルを想定しているが、
OPECの減産見送りにより急落傾向
- ③ロシア通貨安
昨秋からほぼ50%下落(対US\$, €)
→ インフレ圧力、消費市場収縮、経済成長鈍化

*注 出所:2013年8月 農林水産省「農林水産物・食品の
国別・品目別輸出戦略」

日ロトップ主導による経済協力推進



2013年4月モスクワ
(内閣府資料写真より)

ロシアは厳しい経済環境下にあるが、好転時に備えてロシア企業との関係構築を進めたい。

3. ロシアビジネスにおける「地域特性」

ロシア市場の特性

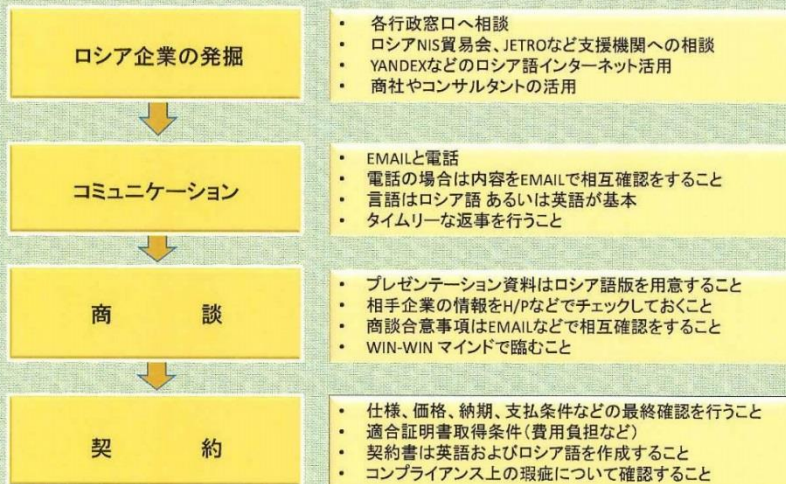
- ・ 言語がロシア語
- ・ 通関手続きが複雑且つ煩雑
- ・ 適合証明書取得の必要性
- ・ ロシア企業信用調査が困難
- ・ マーケティングデータが乏しい

ロシア企業の特性

- ・ トップダウンマネジメント
- ・ 会社名よりも人物を重視
- ・ ロジカルな交渉スタイル
- ・ 比較的ストレートな意思表示
- ・ メーカーとの直取引を希望

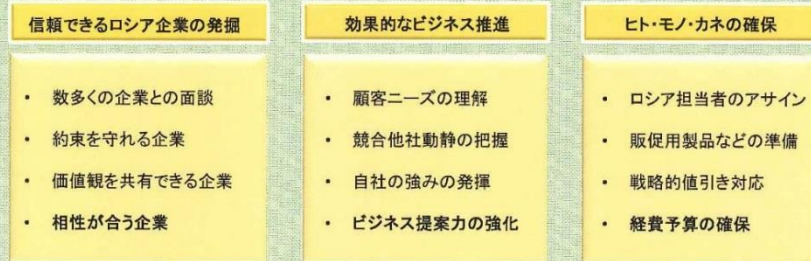
- ・ 「地域特性」はどの国にもあり、ロシアに限ったことではないことを認識したい。
- ・ マーケット情報など市場の不透明感は否めないが、ビジネスに大きな支障はない。

4. ロシアビジネスの流れ



ロシア企業とのビジネスが初めての場合、当初はロシアビジネスに習熟している商社、コンサルタント起用が安全且つ効率的である。

5. ロシアビジネスのKFS



- 短期間での成約は稀であり、少なくとも初商談から半年は必要と考えること
- ロシア企業にビジネスメリットを理解させる提案書を準備すること
- 信頼できる商社、コンサルタント起用も検討すること



(参考情報) 1) ロシアにおける日本食品の現状

<p>A. ロシア向け農林水産物輸出状況</p> <p>●2013年度輸出実績(金額ベース) US\$38百万 *輸出総額US\$10,993百万の0.35%</p> <p>・農林水産物輸出の構成比(単位:US\$百万) 農産物 27 (72%)、林産物 0.4 (1%)、水産物 10 (27%)</p> <p>・農林水産物輸出の上位5品目 (シェア)</p> <table border="1"> <tr> <td>①アルコール飲料</td> <td>US\$8.0百万</td> <td>21.2%</td> </tr> <tr> <td>②さんま(冷凍)</td> <td>5.2</td> <td>13.7</td> </tr> <tr> <td>③メントール</td> <td>3.2</td> <td>8.5</td> </tr> <tr> <td>④インスタントコーヒー</td> <td>2.4</td> <td>6.3</td> </tr> <tr> <td>⑤清涼飲料水</td> <td>2.1</td> <td>5.5</td> </tr> </table>	①アルコール飲料	US\$8.0百万	21.2%	②さんま(冷凍)	5.2	13.7	③メントール	3.2	8.5	④インスタントコーヒー	2.4	6.3	⑤清涼飲料水	2.1	5.5	<p>B. ロシア国内での日本食品販売ルート</p> <p>輸入卸売り業者</p> <ul style="list-style-type: none"> 小売業者 <ul style="list-style-type: none"> 大規模食糧品店 <ul style="list-style-type: none"> 年間R100億以上の企業が25社(2009年度) 高級～中級食料品店が主で、ディスカウント系は殆ど実績なし 和食系レストラン <ul style="list-style-type: none"> 超高級～高級和食店がモスクワで150店 中級～大衆店は同地で738店 ホテル内レストラン向け 非小売業者
①アルコール飲料	US\$8.0百万	21.2%														
②さんま(冷凍)	5.2	13.7														
③メントール	3.2	8.5														
④インスタントコーヒー	2.4	6.3														
⑤清涼飲料水	2.1	5.5														
<p>C. ロシア人の日本食へのイメージと評価</p> <p>・好きな外国料理 非常に僅差でイタリア料理に続く第2位、3位はフランス料理</p> <p>・好きな理由 味、健康、安全性、おしゃれ *価格が高いとの評価もあり</p> <p>・好きな日本料理 寿司、刺身が最も多い</p>	<p>D. 日本食品購入、和食店の状況</p> <p>・食品購入の重要ポイント 味、健康、経済性の3要素が決め手</p> <p>・和食店の売上額とシェア 外食市場R575億のうちR94億で、16.3%を占める</p> <p>・和食店ランク別平均客単価 超高級店:R2,500～、高級店:R1,500～、中級店:R500～</p>															
<p>(出所および参考資料)</p> <p>A. 2014年JETRO「農林水産物・食品 国別マーケティング基礎情報」2014年9月1日農林水産省「ロシアの農林水産概況」 B. 2011年3月JETRO「ロシアにおけるサービス産業基盤調査」、2013年クールジャパン戦略推進事業「日本の料理と食の技・文化ロシア進出プロジェクト」 C. & D. 2014年3月JETRO「日本食品に対する海外消費者アンケート調査(モスクワ編)」</p>																

(参考情報) 2) 日本食品普及の課題

【SWOT分析からの課題抽出】

<p>(強み) Strength</p> <ul style="list-style-type: none"> ☆ 高品質で安全な食品 ☆ 健康志向に合った食品 ☆ エキゾチックでおしゃれな食品 ☆ 味覚が合う食品 	<p>(弱み) Weakness</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ 価格が高い食品 ★ 富裕層向け食品 ★ 取扱店が少ない食品 ★ 味覚が合わない食品
<p>(機会) Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none"> ☆ 日本食ブーム ☆ 好きな外国料理で2位 ☆ 日本食レストランの増加 ☆ 官民による積極的な輸出取組み 	<p>(脅威) Threat</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ 高い物流・流通コスト ★ 長期間の船舶輸送(モスクワ) ★ 小ロット多品種ビジネス ★ 中国、韓国産日本食材の攻勢
<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 日本食購買層を富裕層(高級店)プラス中間層(中級店)へ拡大を図ること ■ 物流・流通コストの低減化を図り、商品価格を下げること ■ 日本産食材と外国産日本食材とのメリット/デメリットを消費者に理解させること 	

(参考情報) 3) 日本食品ビジネスのKFS

流通規模の拡大	店頭価格の低減
<p>■ 中間層の購入促進 (モスクワ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 高所得層 (R96千) 1.2百万人 ・ 中所得層 (R25.3~R96千) 7.2 ・ 低所得層 (~R25.3千) 3.6 <p>平均所得 (R55.6百万) 12.1百万人</p> <p>→ 高所得層だけでなく、全体の60%を占める中所得層攻略が必須である</p> <p>出所：2014年9月4日 ロシアスカヤ・ガゼータ紙 (週刊「ポスト」通信1035号より)</p>	<p>■ 物流コストの削減</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ FCLによるコスト削減 (輸送、通関費用など) ・ 船舶長期輸送に適する食材輸出 → 横浜~モスクワは船で45日~50日 <p>■ 流通コストの削減 (食料品店との交渉)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ リスティングフィー、広告宣伝費 ・ 買取制、或は売残り返品制などの交渉 <p>→ 信頼できるロシア輸入代理店発掘が重要となる</p>
<p>日本食材の効果的且つ継続的なアピール</p>	
<p>■ 日本産食品と外国産日本食品の違いを理解させること より高品質、高い安全性、健康志向などを説明し、日本産の強みを存分にPRすること</p> <p>■ 現地展示会への出品、参加 ロシア人の嗜好の理解、パートナー企業発掘の良い機会となる</p>	
<p>【KFS】 ■ ロシア向け食材輸出経験のある企業の活用 (小ロット多品種輸出を得意とする企業など) ■ ロシア企業へのビジネスメリット説明 (日本食材の特長、外国産との差別化ポイントなど)</p>	

(参考情報) 4) 極東地域の日本食品ビジネス

出所：北海道庁 ロシア極東地域の「食分野」(2012年)

<p>1. 極東連邦管区の食料品輸入状況</p> <p>1) 輸入金額 US\$11億1,350万 → 同管区の輸入総額US\$105億5,480万の10.5%</p> <p>2) 主な輸入食料 食肉(牛、豚肉)、野菜、果物など → 輸入食料品総額の24%を占める</p> <p>3) ポピュラーな日本製食品 インスタントコーヒー、ビール、ソース、ドレッシング、インスタントラーメン、菓子など</p>	<p>2. 日本食品の流通ルート (ウラジオストック、ハバロフスク、ユジノサハリンスクを対象)</p> <pre> graph TD A[日本メーカー 日本商社] --> B[現地輸入業者 兼卸販売業者] C[ウラジオストック 1社] --> B D[ハバロフスク 1社] --> B E[ユジノサハリン 4社] --> B B --> F[食品スーパー 自由市場など] B --> G[日本食レストラン] </pre>																															
<p>3. 現地食品スーパー概要</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>地 域</th> <th>店 名</th> <th>備 考</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">ウラジオストック</td> <td>パルス</td> <td>極東で9店舗、日本食品はみそ、カップ麺、お菓子。ガム等。生鮮は数店舗。</td> </tr> <tr> <td>V. ラーゼル</td> <td>シベリア、極東に約70店舗展開の家電小売店。食品販売にも注力。</td> </tr> <tr> <td>トゥリー・コター</td> <td>ウラジオストック近郊に4店舗展開し、低価格販売が特徴。</td> </tr> <tr> <td>フレッシュ25</td> <td>スーパーマーケットチェーン。</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">ハバロフスク</td> <td>スフェーラ・マーケット</td> <td>スーパーマーケットチェーン。</td> </tr> <tr> <td>サンペリー</td> <td>極東地域に13店舗展開し、全店で日本食品を取り扱う。</td> </tr> <tr> <td>エヌカーシティ</td> <td>ハバロフスク市内に3店舗展開し、高級食品スーパーが入る。</td> </tr> <tr> <td rowspan="4">ユジノサハリンスク</td> <td>トゥリ・トルスチャカ</td> <td>ハバロフスク市内に11店舗展開。</td> </tr> <tr> <td>スター・チュスイ</td> <td>スーパーマーケットチェーン。</td> </tr> <tr> <td>シティ・モール</td> <td>大型ショッピングモール。</td> </tr> <tr> <td>スラビヤンスキー・バザール</td> <td>高級スーパーマーケット。</td> </tr> <tr> <td></td> <td>ベェルヴィ</td> <td>スーパーマーケットチェーン(24時間)</td> </tr> </tbody> </table>		地 域	店 名	備 考	ウラジオストック	パルス	極東で9店舗、日本食品はみそ、カップ麺、お菓子。ガム等。生鮮は数店舗。	V. ラーゼル	シベリア、極東に約70店舗展開の家電小売店。食品販売にも注力。	トゥリー・コター	ウラジオストック近郊に4店舗展開し、低価格販売が特徴。	フレッシュ25	スーパーマーケットチェーン。	ハバロフスク	スフェーラ・マーケット	スーパーマーケットチェーン。	サンペリー	極東地域に13店舗展開し、全店で日本食品を取り扱う。	エヌカーシティ	ハバロフスク市内に3店舗展開し、高級食品スーパーが入る。	ユジノサハリンスク	トゥリ・トルスチャカ	ハバロフスク市内に11店舗展開。	スター・チュスイ	スーパーマーケットチェーン。	シティ・モール	大型ショッピングモール。	スラビヤンスキー・バザール	高級スーパーマーケット。		ベェルヴィ	スーパーマーケットチェーン(24時間)
地 域	店 名	備 考																														
ウラジオストック	パルス	極東で9店舗、日本食品はみそ、カップ麺、お菓子。ガム等。生鮮は数店舗。																														
	V. ラーゼル	シベリア、極東に約70店舗展開の家電小売店。食品販売にも注力。																														
	トゥリー・コター	ウラジオストック近郊に4店舗展開し、低価格販売が特徴。																														
	フレッシュ25	スーパーマーケットチェーン。																														
ハバロフスク	スフェーラ・マーケット	スーパーマーケットチェーン。																														
	サンペリー	極東地域に13店舗展開し、全店で日本食品を取り扱う。																														
	エヌカーシティ	ハバロフスク市内に3店舗展開し、高級食品スーパーが入る。																														
ユジノサハリンスク	トゥリ・トルスチャカ	ハバロフスク市内に11店舗展開。																														
	スター・チュスイ	スーパーマーケットチェーン。																														
	シティ・モール	大型ショッピングモール。																														
	スラビヤンスキー・バザール	高級スーパーマーケット。																														
	ベェルヴィ	スーパーマーケットチェーン(24時間)																														

(参考資料) 2014年11月 ハバロフスク・ウラジオストック出張時に撮影





4. プレゼンテーション・現地訪問時の 報道および写真

4. プレゼンテーション・現地訪問時の報道と写真

(1) 報道

ハバロフスク地方農業食料省でのプレゼンテーション時の紹介
(ハバロフスク地方政府のHPから)

2014/12/12 Информация для размещения на сайте министерства сельского хозяйства и продовольствия Хабаровского края



Министерство сельского хозяйства и продовольствия Хабаровского края

Поставщики сельхозтехники и оборудования из западных стран	ОБЪЯВЛЕН КОНКУРС информационно-просветительских проектов по сельской тематике	АГРОСТРАХОВАНИЕ инструмент смягчения рисков в сельском хозяйстве	Как получить грант? ФОН «Начинающий фермер»	КОНКУРС!!! развитие семейных животноводческих ферм принимать документы с 01 по 27 октября
---	--	--	--	--

Главная ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ Новости

Информация для размещения на сайте министерства сельского хозяйства и продовольствия Хабаровского края

Поиск по сайту...

- ГЛАВНАЯ
- О МИНИСТЕРСТВЕ
- Положение о министерстве
- Руководство
- Структура министерства
- Интернет-приемная
- Коллегиальные и совещательные органы
- Контактная информация
- Документы определяющие политику в отношении обработки персональных данных
- Информация по обращениям граждан
- Сведения о доходах государственных служащих министерства
- ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА
- Государственные программы
- Федеральная гос.поддержка
- Региональная гос.поддержка
- Гос. поддержка в цифрах
- Отчет об исполнении целевых программ
- Продукция из Росрезерва
- Доставка грузов с "нулевым" тарифом
- Оснащение прямо-заготовительных пунктов
- СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО
- Новости
- Растениеводство
- Животноводство
- Ветеринарная служба
- Малые формы хозяйствования
- Экономика
- Сельскохозяйственное страхование
- Сельскохозяйственные организации
- Протоколы агропромышленной комиссии министерства
- ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
- Новости
- Предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности
- Межведомственный совет по качеству
- Технические регламенты таможенного союза
- Нормативно-правовые акты
- Доклад о развитии конкуренции
- Мониторинг цен
- Выставки
- ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК
- Новости
- Внимание, опасный товар!
- Методические рекомендации
- Цены
- Реестры предприятий потребительского рынка по городам и районам
- Лицензирование и декларирование
- Выставки, ярмарки
- Рынки, ярмарки
- Нормативно-правовая база
- Схемы размещения нестационарных торговых объектов
- Субсидирование
- Реестр предприятий производителей
- Реализация Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 года № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"
- НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ
- Федеральное законодательство
- Региональное законодательство
- ПОДВЕДОМСТВЕННЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ
- КГБУ "Центр испытаний пищевых продуктов"
- ИСПОЛНЕНИЕ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА
- Отчет об исполнении краевого бюджета
- Сведения об оценке деятельности министерства
- ВАКАНСИИ, ТРУДОУСТРОЙСТВО
- Информация для граждан, желающих

19 ноября 2014 года в министерстве сельского хозяйства и продовольствия края прошла презентация японской компании проекта «Иновационный упаковочный материал для сохранения свежести «Полеха».



В презентации приняли участие представители министерства сельского хозяйства и продовольствия края, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, потребительского рынка, сельскохозяйственных товаропроизводителей края.

Презентацию представил директор офиса акционерного общества «Эй-Зед» в Токио г-н Канно Джиро, рассказал о составе материала и его преимуществах в использовании для упаковки пищевых продуктов. Участники смогли непосредственно на презентации ознакомиться с внешним видом, дизайном и характеристиками упаковочного материала.

Представители японской стороны ответили на все интересующие вопросы, поблагодарили участников за активное участие в обсуждении проекта, пригласили к взаимовыгодному сотрудничеству.

http://msh.khabkrai.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1295:2014-11-19-06-25-53&catid=86:2014-01-28-02-41-46&Itemid=441

1/3

(前ページの内容は以下の通りである)

2014年11月19日、ハバロフスク地方農業食料省にて、日本企業が鮮度維持資材「ポレハ」のプレゼンテーションを実施した。

プレゼンテーションには、ハバロフスク農業食料省からの代表、食品加工、農産加工、流通業者が参加した。プレゼンテーションは株式会社エーゼットの菅野次郎東京支社長が行い、参加者は、外形、デザイン、特性等について、情報を得た。

菅野氏は、興味深い質問にすべて、答え、積極的な参加に感謝するとともに、今後の相互協力のための依頼を行った。

(2) 写真



ハバロフスクの包装関係業者との面談・プレゼンテーション (1)



ハバロフスクの包装関係業者との面談・プレゼンテーション (2)



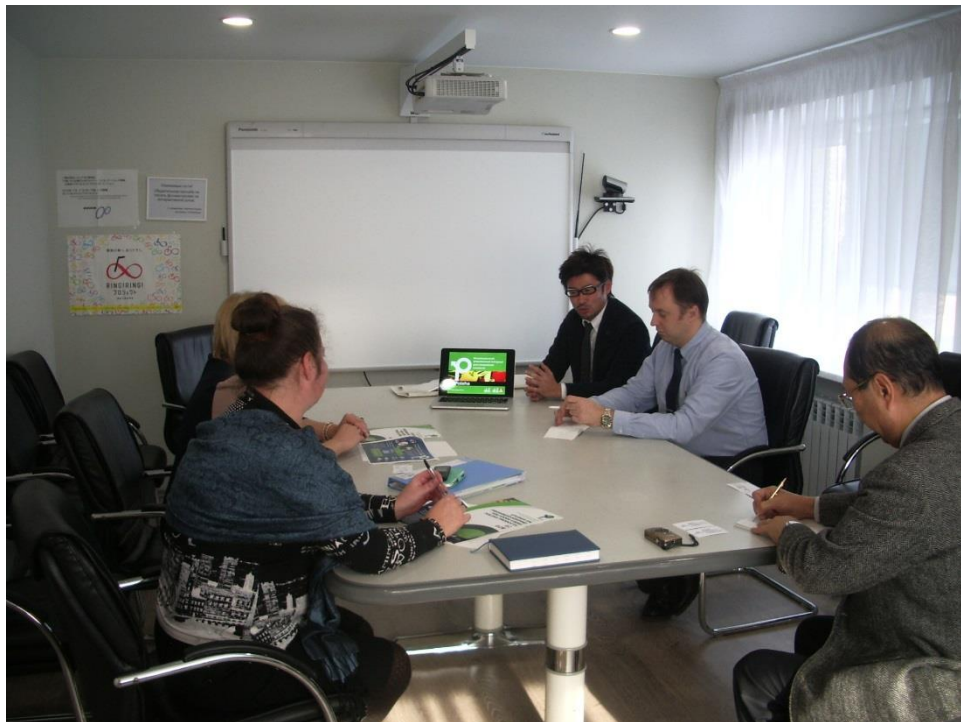
ハバロフスクの包装関係業者との面談・プレゼンテーション（3）



ハバロフスク地方農業食料省でのプレゼンテーション（1）



ハバロフスク地方農業食料省でのプレゼンテーション（２）



ウラジオストクの包装関係業者との面談・プレゼンテーション

5. 参考資料

現地プレゼンテーション配布資料

(2014年11月16日～22日 於：ロシア連邦 ハバロフスク地方、沿海州)

※なお、本参考資料は、ロシアで実施したプレゼンテーション実施時の配布資料であり、ロシア語のものであることご了承いただきたい。

5. 参考資料



Кокреативное исследование
Эксперимент по хранению яблок

Poleha



Изменение содержания сахара



Доля выброса



При хранении в обычных упаковочных материалах пришлось выбросить все за 60 дней, а в пленках «Полеха» практически не было гниения в период хранения за 225 дней и даже содержание сахара увеличилось максимум на 2,5 %.

Что такое Полеха?

Прекрасно, что можно есть свежие продукты в космосе
Космос Вокруг



В 2009 г. Космос Вокруг отправил в космос во время длительной экспедиции на МКС (Международной космической станции) Давид Вольф Кеннигс-Волкмартом (Германия) и Космос Вокруг, которую успешно разработали Государственный Ученый Центр Тиссо и АО «Эксперт». Во время пребывания на МКС он несколько раз доставил лично на пленку и пробовавшего узнать сохранность свежих в космосе. Поскольку на МКС нет привычного холодильника, субимеющиеся продукты, которые хранятся до тех пор, пока не будет произведена доставка. Поэтому, что можно есть свежие продукты в космосе.

Кокреативное исследование
Эксперимент по хранению персиков

Poleha



В обычной гофрировке персики потеряли свою форму под действием *Cladosporium* (Черной плесени). В гофрировке «Полеха» персики во второй неделе еще сохраняют хорошее состояние и не гниют, хотя увеличилась сочность.

Кокреативное исследование
Эксперимент по хранению бананов

Poleha



«Полеха» хорошо показывает свое консервирующее действие в витринной хранении бананов: срок с момента начала розничной продажи (бананы сорта No.4) до момента появления сахарных пятен (черных пятен, означающих ухудшение состояния для продажи) в пакете «Контроль» 5-7 дней (D45-5), а в пакете «Полеха» 6-7 дней (D46-7). Таким образом можно надеяться на увеличение продолжительности складского хранения. Кроме того, существует реальный пример, когда «Полеха» установила режим устойчивого хранения на 16 дней при определенной среде хранения (13°C).

Возможность развития товаров



Сохранение свежести
Используются в качестве для сохранения свежести (фрукты, овощи), мяса, рыбы и др.



Увеличение глубокого вкуса
Используются в качестве для увеличения глубокого вкуса мяса, сохранении сахара во фруктах и др.



Дезодорирующее действие
Можно использовать для увеличения запаха при упаковке: овощей, фруктов, запахов одежды, простыней и др.

1 Гофрокартон «Полеха»
Используются в качестве материала в упаковке для хранения овощей.

2 Пленка «Полеха»
Используются в качестве упаковочного материала для упаковки овощей.

3 Упаковочный материал «Полеха»
Используются в качестве упаковочного материала для упаковки овощей.

4 Ориентированная полипропиленовая пленка (ОПП) «Полеха»
Используются в качестве упаковочного материала.

5 Наносимое «Полеха»
Используются в качестве упаковки в упаковке овощей.

Эксперимент с анализом вкуса говядины

Качественное исследование

Постное мясо



Грудинка



На образцах постного мяса и грудинки смогли подтвердить такую общую тенденцию, что у образца «Полеха» стало больше глубокого вкуса и сильного вкуса (солености).
 «Постное мясо»: у образца «Полеха» глубокий вкус и сильный вкус увеличились на 30%.
 «Грудинка»: у образца «Полеха» глубокий вкус увеличился на 13%.



Полеха

Повысить обеспеченность продуктами питания собственного производства в мире, снизить долю отходов и потери пищевых продуктов при уборке урожая и производстве, и внести вклад в решение мировой продовольственной проблемы.

Патенты

Патент № 4579944 (Япония)
Упаковочные пакеты, пакеты и емкости для хранения овощей и фруктов и способ хранения овощей и фруктов.

Патент № 4503087 (Япония, США, Китай, Малайзия, Сингапур)
Материал и способ по увеличению содержания сахара, регулированию сахарного компонента и регулированию вкуса овощей и фруктов.

Владельцы патентов / изобретателей:
Митору Камно – директор/представитель АО «Эй-Зед»









Спасибо за
внимание !



По

Мы хотим внести вклад в рациональную доставку вкусных пищевых продуктов, российского производства потребителям с помощью технологии «Полеха».



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26年度公益財団法人JKA補助事業

中堅・中小企業のためのセミナー、プレゼンテーションの実施

平成26年度中堅・中小企業のプレゼンテーション等事業

報告書

2015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