



2025年度

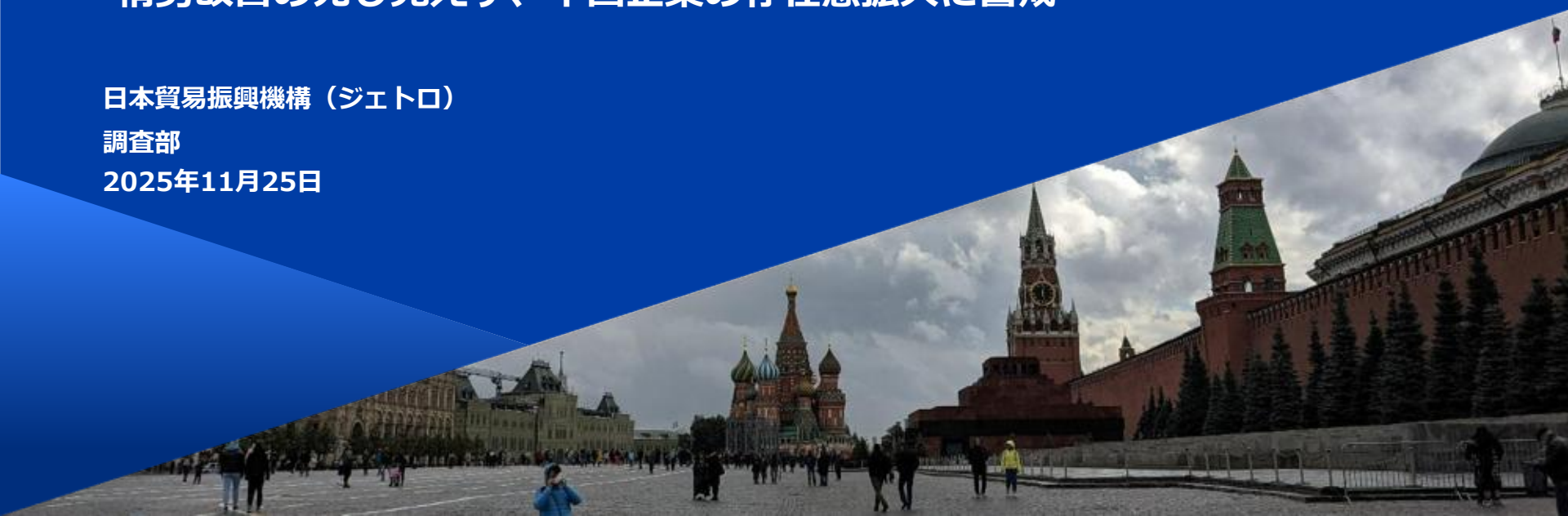
海外進出日系企業実態調査 | ロシア編

-情勢改善の兆し見えず、中国企業の存在感拡大に警戒-

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部

2025年11月25日



目次

調査結果のポイント	2
本年度調査の概要	6
I. 営業利益の見通し	10
II. 今後の事業展開	15
III. 競争環境の変化	18
IV. 経営上の問題点	23
V. 投資環境	34
VI. ロシアで事業を展開する上での問題点	38
VII. 米国の追加関税措置の影響	42

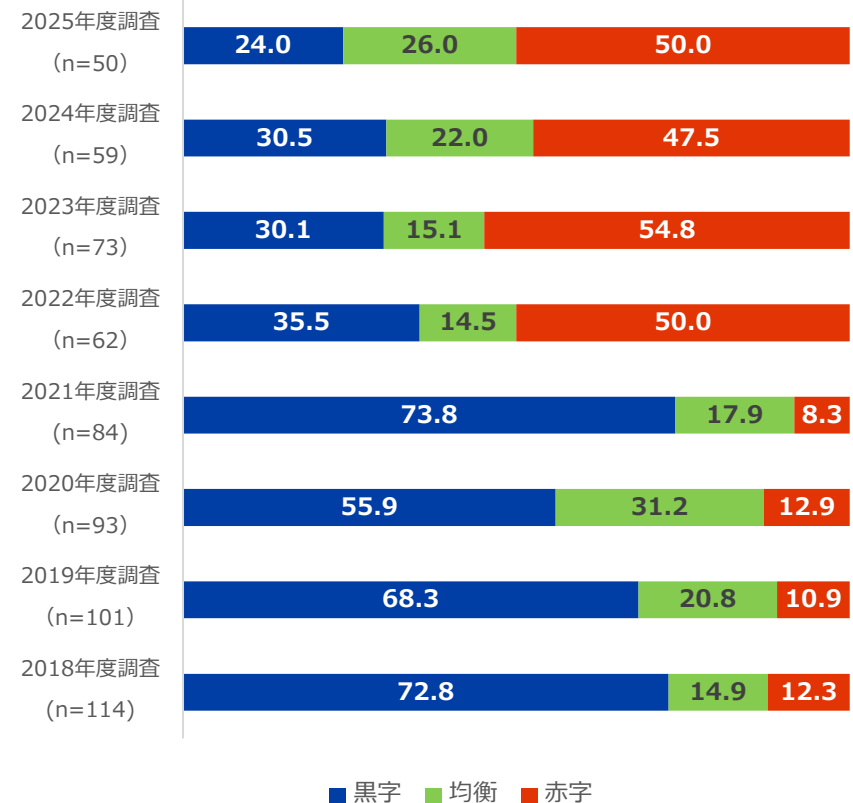
調査結果のポイント（1）

1.【営業利益見通し】「赤字」が4年連続最大、「黒字」が過去最低を記録

- 2025年の営業利益について、「赤字」見込みは前年比2.5ポイント増の50.0%。ウクライナ情勢により「事業停止状態となっているため」、「制裁や規制により輸入販売ができなため」といった声が聞かれた。「黒字」見込みは6.5ポイント減の24.0%。2013年の調査開始以降過去最低の数値となった。
【P.11】
- 2025年の営業利益見込みは、前年と比べ「横ばい」が54.0%で最大。「悪化」は前年比1.9ポイント減で36.0%。対口制裁による調達の制約・在庫減少、ルーブル高騰による外貨建て販売収益の減少などの声が複数聞かれた。【P.12】
- 2026年の営業利益見通しは、「横ばい」が最多で62.0%。「悪化」は26.0%（15.4ポイント減）で、2022年（57.4%）以降過去最低水準となった。【p.14】

2025年営業利益見込みの推移

（単位：％）



調査結果のポイント（2）

2.【今後1～2年の事業展開】事業の縮小や移転・撤退の動きは沈静化

- 「縮小」と「第三国（地域）への移転、撤退」の合計は前年比19.9ポイント減で18.0%に低下。2024年度調査（37.9%）から半減した。【P.16】
- 今後の事業展開を踏まえた現在の状況について、51.0%が「すぐに撤退する計画はないが、情勢を様子見している状態」と回答。「事業継続意欲があり、仮に情勢が悪化しても残留を希望」と回答した企業の割合は、前年比9.5ポイント減少し24.5%となった。【P.17】

3.【競争環境の変化】地場・中国企業が最大の競争相手

- 2024年と比べた競争相手の数は、73.5%が「横ばい」と回答。また、自社の製品・サービスのシェアは、53.1%が「横ばい」、42.9%が「縮小」と回答した。【P.19】
- 最大の競争相手は、地場企業（40.8%）、中国企業（38.8%）の順に挙げた。地場企業とした主な理由は「コスト競争力」、「現地・外国政府による規制の差」、中国企業を挙げた主な理由は「コスト競争力」、「意思決定の早さ（顧客対応や現地市場への適合など）」だった。【P.20～21】

調査結果のポイント（3）

4.【経営上の問題点】 対外送金規制や従業員のモチベーション維持などが課題

- 販売・営業面：「取引先からの発注量の減少」、「競合相手の台頭（コスト面で競合）」がそれぞれ20.0%。【P.26】
- 財務・金融・為替面：「対外送金に関わる規制」が66.0%で最多。次いで、「資金調達・決済に関わる規制」が挙げられた（32.0%）。【P.27】
- 生産面：「特に問題はない」が50.0%で最多。次いで「調達コストの上昇」（40.0%）が挙げられた。【P.28】
- 雇用・労働面：「従業員のモチベーション維持」が60.0%で最多。次いで「従業員の賃金上昇」が挙げられた（52.0%）。【P.29】

5.【投資環境】 西側諸国の新たな制裁、不安定な政治・社会情勢が主要なリスク

- メリット：「特になし」が最多で46.0%。続いて「市場規模／成長性」（44.0%）、「従業員の質の高さ」（10.0%）が挙げられた。【P.35】
- リスク：「日本を含む西側諸国から新たな経済制裁を課されるリスク」が86.0 %で最多、次いで「不安定な政治・社会情勢」、「ロシアが西側諸国の制裁を受けて新たに対抗措置を導入するリスク」が挙げられた（それぞれ78.0%）。【P.36】

調査結果のポイント（4）

6.【ロシアで事業を展開する上での問題点】中国企業の市場支配を懸念

- 対ロシア経済制裁：「影響あり」が98.0%と、2022年以降ほぼすべての企業が影響を受けている状況に変化はない。「日本本社におけるロシアビジネスのプライオリティ低下」、「現地市場での売り上げ減少」などの事象が生じている。【P.39】
- レピュテーションリスクの懸念から一斉に活動を自粛する日系企業に対し、中国企業や非友好国の中でも韓国企業などがしたたかに事業を継続している状況から、将来状況が好転した際に日本企業の立ち位置が劣後することへの懸念の声があった。
- 現地で競合する中国企業の製品がコスト面だけでなく、性能・品質の向上を指摘するコメントがあった。また、低価格の並行輸入品や模造品による価格破壊への懸念の声が聞かれた。
- 第二次トランプ政権下で、戦争終結や対ロ制裁緩和の可能性が一時期期待されたが、現在ではその可能性を感じられず、余計に不透明になったように思えるなど、先行きの見えない状況に身動きが取れない趣旨のコメントが多数見られた。【P.40】

7.【米国の追加関税措置の影響】在ロシア日系企業への影響はほぼなし

- 回答企業の93.3%は（ロシアの現地法人・支店として）米国との取引はないと回答。そのため、第2期トランプ政権による関税引き上げ措置や、その他の地域の報復関税措置は「影響はない」が69.4%。【P.43】

本年度調査の概要（1）

調査目的

- ロシアにおける日系企業活動の実態を把握し、その結果を広く提供することを目的とする。

調査対象

- ロシアに進出する日系企業（日本側による直接、間接の出資比率が10%以上の現地法人または支店。駐在員事務所は対象外）。

調査時期

- 2025年9月4日～9月24日

回収状況

- 78社に回答を依頼し、50社から有効回答を得た（有効回答率64.1%）。

備考

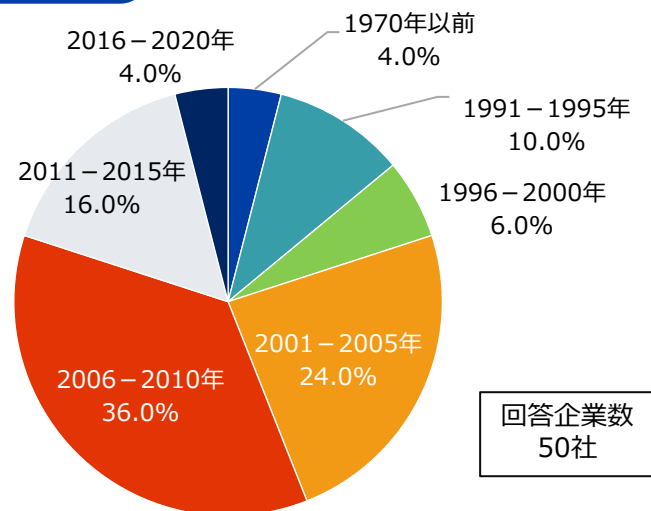
- 調査は2013年度から実施し、本年度は13回目。
- 図表の数値は四捨五入しているため、合計が必ずしも100%とはならない。
- 対象企業アンケート調査フォーム画面を掲載したURLを通知し、記入・返信してもらう、もしくはアンケート用紙をEメールで送付する手法を採用した。
- 一部の設問は任意回答としているため、全ての企業を対象とした設問でも回答企業数が50にならないものがある。
- 自由記述は原文の趣旨を損なわない範囲で加筆・修正している。

進出形態

（単位：％）



回答企業の設立年



本年度調査の概要（2）

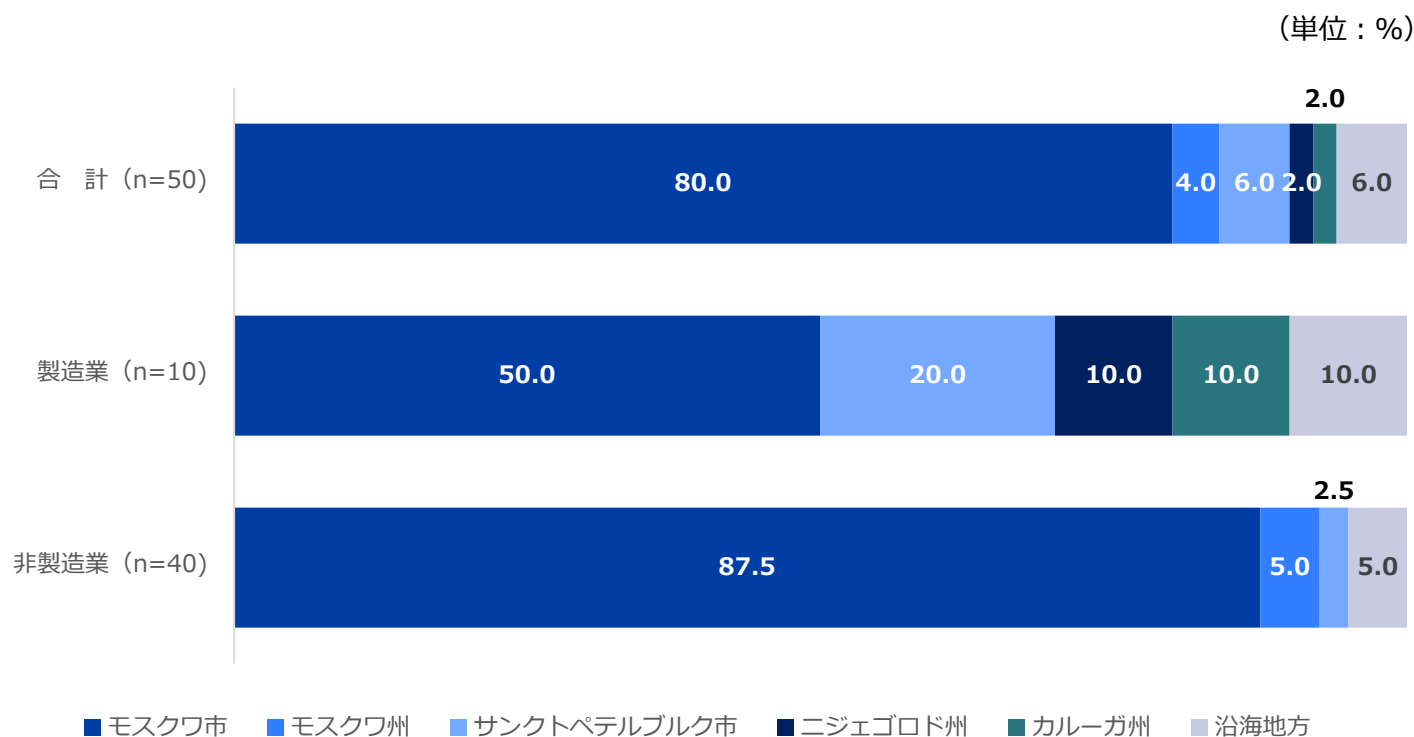
業種一覧

製造業	件数
食品／農水産加工品	2
木材／木製品	1
鉄鋼（鋳鍛造品を含む）	1
一般機械（はん用・生産用・工作機械／農機・建機／金型・機械工具を含む）	1
情報通信機器／事務機器	1
電気・電子機器	1
電気・電子機器部品	1
輸送用機器（自動車／二輪車）	1
輸送用機器部品（自動車／二輪車）	1

非製造業	件数
建設／プラント／エンジニアリング	1
運輸／倉庫	4
通信／IT／ソフトウェア／情報システム／デジタルサービス	1
広告／マーケティング／調査	2
卸売	4
商社	4
販売会社	16
銀行	3
ノンバンク（保険、証券、クレジットカード、リース等）	2
ビル・施設管理／空調／警備／清掃	1
法務・会計・税務等専門サービス	1
人材紹介／人材派遣	1

本年度調査の概要（3）

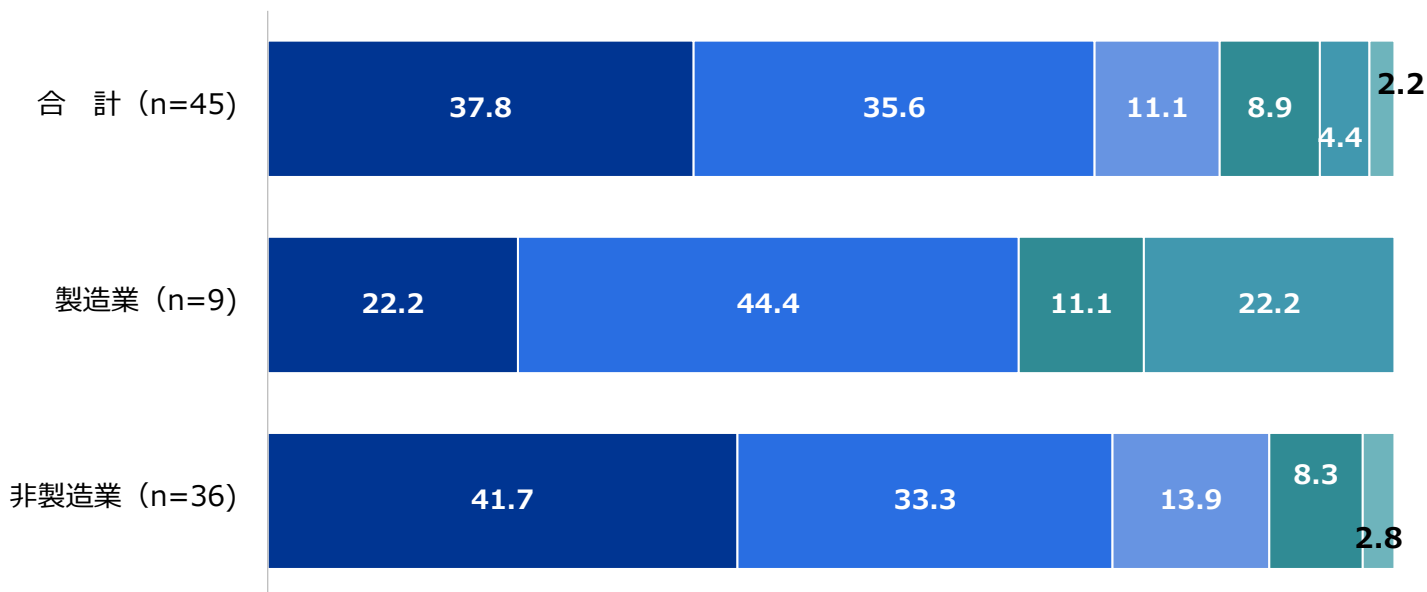
回答企業が所在する連邦構成体



本年度調査の概要（4）

回答企業の従業員数（製造業/非製造業）

（単位：％）



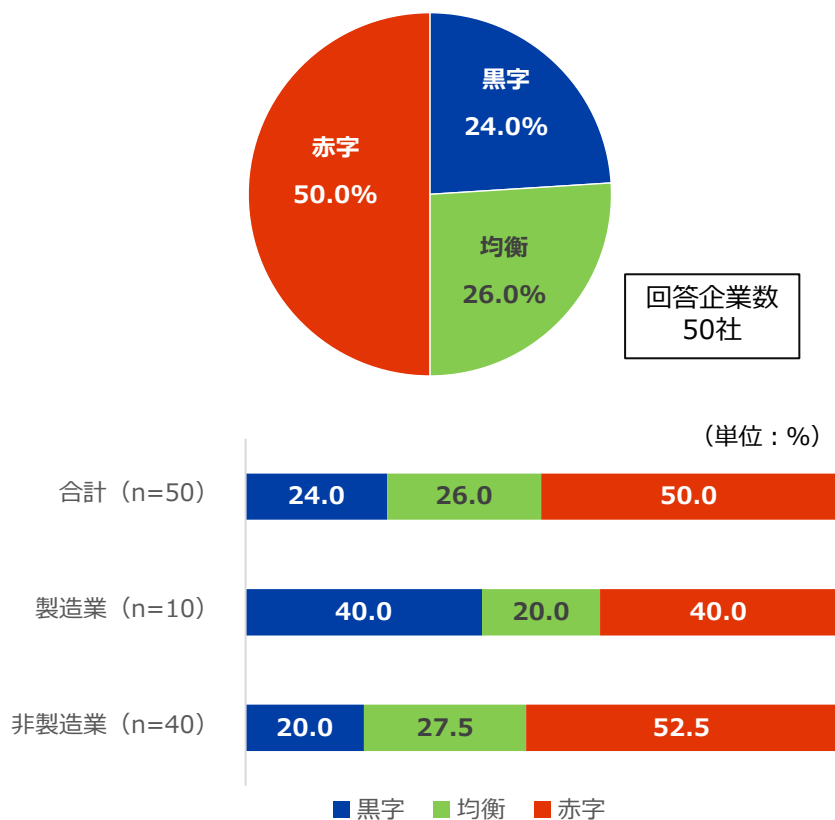
■ 10人以下
 ■ 11～50人
 ■ 51～100人
 ■ 101～300人
 ■ 301～1000人
 ■ 1001～3000人

I. 営業利益の見通し

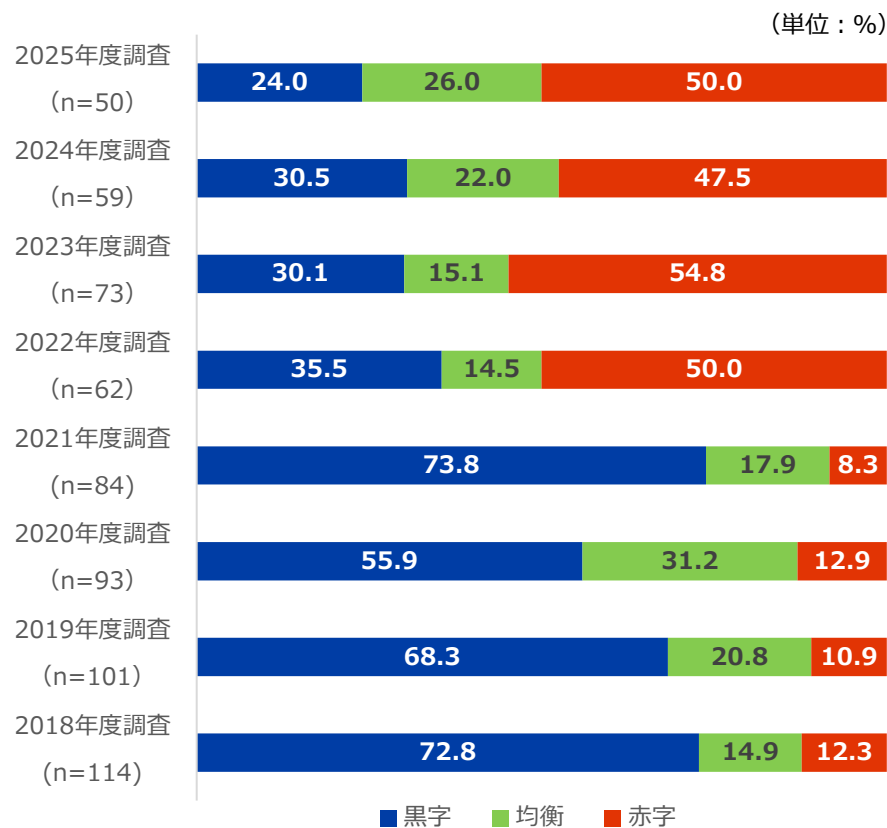
1 | 2025年「赤字」見込みは5割

- 2025年の営業利益見込みについて、「赤字」は2.5ポイント増の50.0%となった。
- ウクライナ情勢を受け、「事業停止状態となっているため」「制裁や規制により輸入販売ができないため」といったコメントが多くみられた。

2025年の営業利益見込み



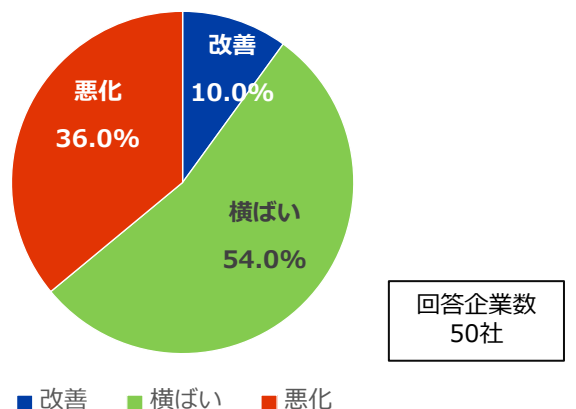
営業利益見込みの推移



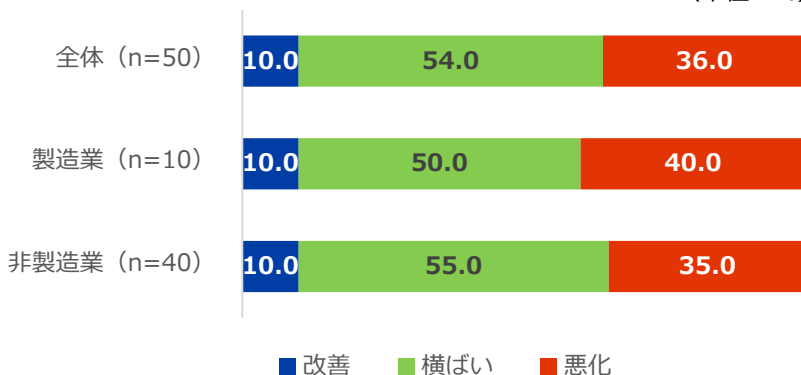
2 | 前年比「横ばい」が過半数、3割以上が「悪化」

- 2024年の営業利益と比べた2025年の見込みは「横ばい」が前年比9.2ポイント増で54.0%。「悪化」は1.9ポイント減で36.0%。
- 「改善」見込みの企業は7.2ポイント減で10.0%にとどまった。

前年と比較した2025年の営業利益見込みの変化

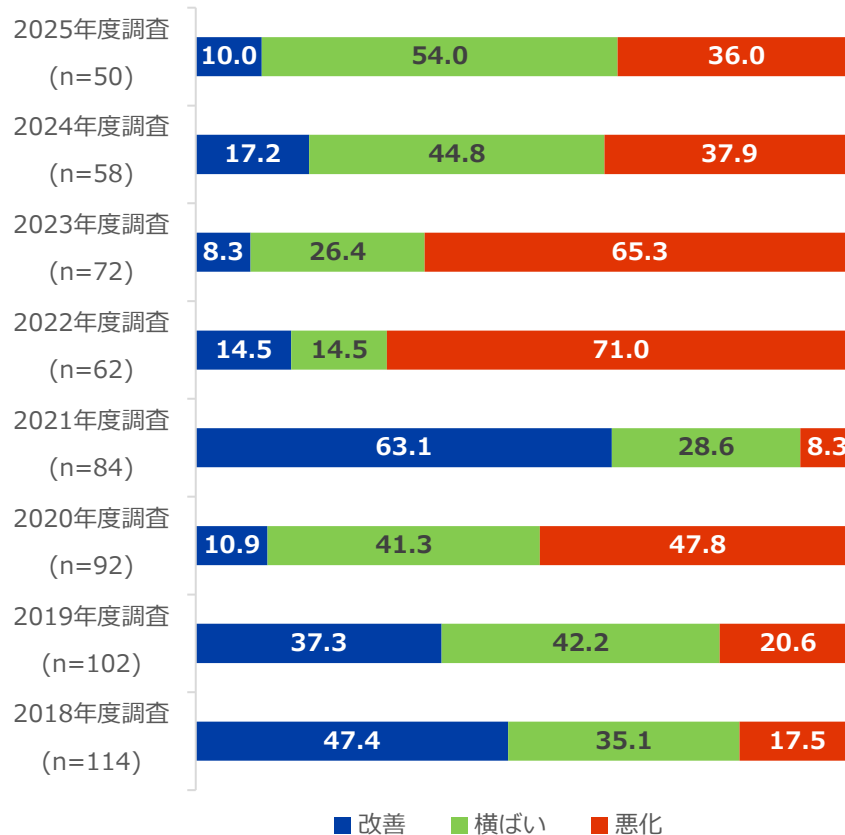


(単位 : %)



営業利益見込み（前年比）の推移

(単位 : %)

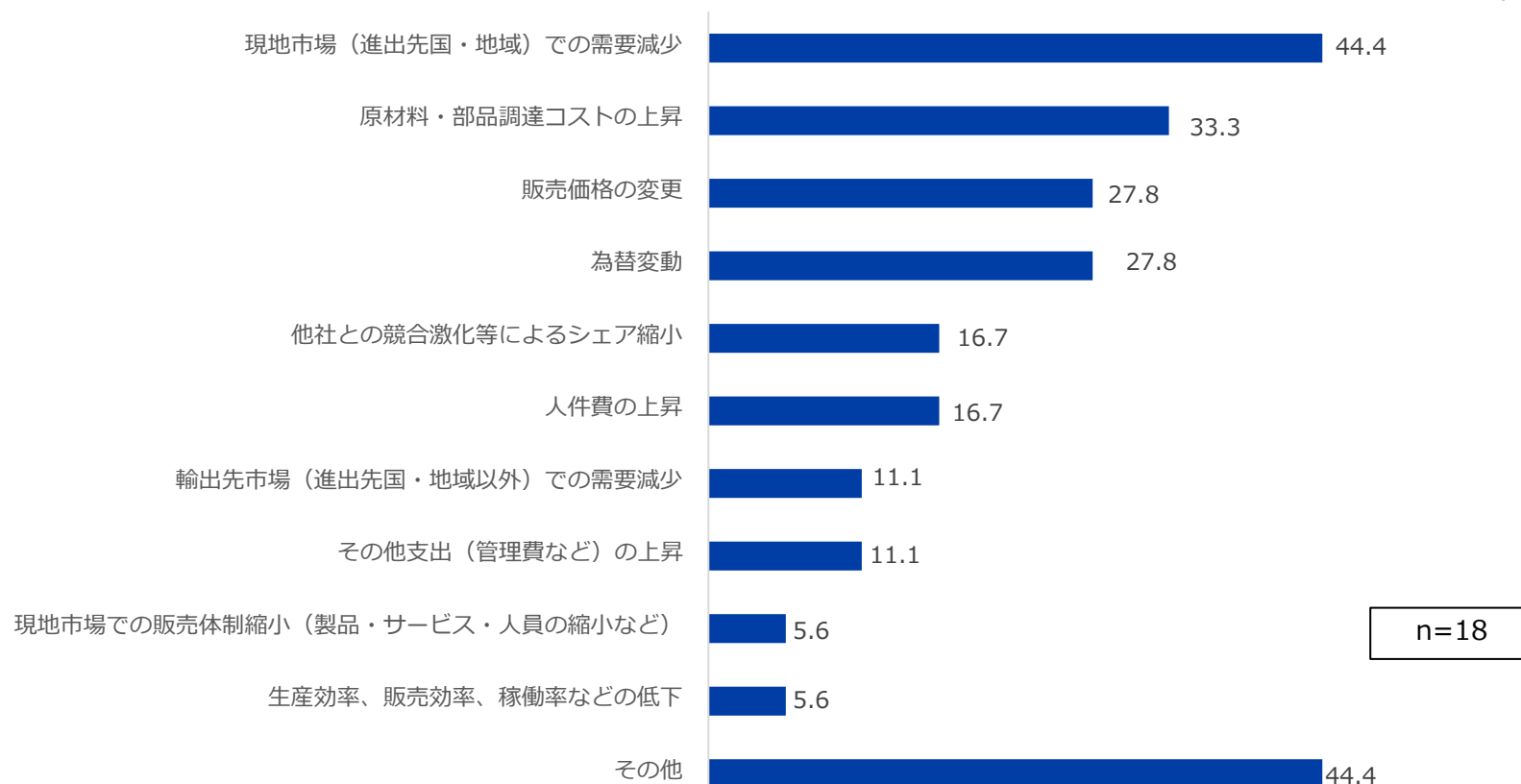


3 | 悪化要因は現地需要の縮小や調達コストの上昇

- 2025年の営業利益が悪化する理由は「現地市場での需要減少」（44.4%）、「原材料・部品調達コストの上昇」（33.3%）が上位に挙げた。
- 「その他」として、「対口制裁による調達の制約・在庫減少」や「安価な中国製品の大量流入による市場価格の低下」などのコメントもみられた。

2025年の営業利益見込みが「悪化」する理由＜複数回答＞

（単位：％）



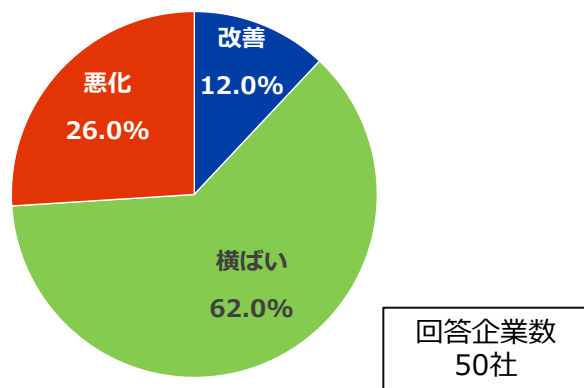
（注1）2024年と比べ2025年の営業利益を「悪化」と回答した企業のみ回答。

（注2）「輸出体制の縮小（製品・サービス・人員の縮小など）」と回答した企業はなし。

4 | 翌年の見通し「悪化」は侵攻後最低水準に

- 2026年の営業利益見通し「悪化」は前年比15.4ポイント減で26.0%。2022年（57.4%）以降最低水準となり、底打ち感が出てきた。
- 「改善」の見通しは約1割にとどまる。

2026年の営業利益見通し



(単位 : %)

全体 (n=50)



製造業 (n=10)



非製造業 (n=40)



■ 改善 ■ 横ばい ■ 悪化

翌年の営業利益見通しの推移

(単位 : %)

2025年度調査

(n=50)



2024年度調査

(n=58)



2023年度調査

(n=70)



2022年度調査

(n=61)



2021年度調査

(n=84)



2020年度調査

(n=93)



2019年度調査

(n=102)



2018年度調査

(n=114)



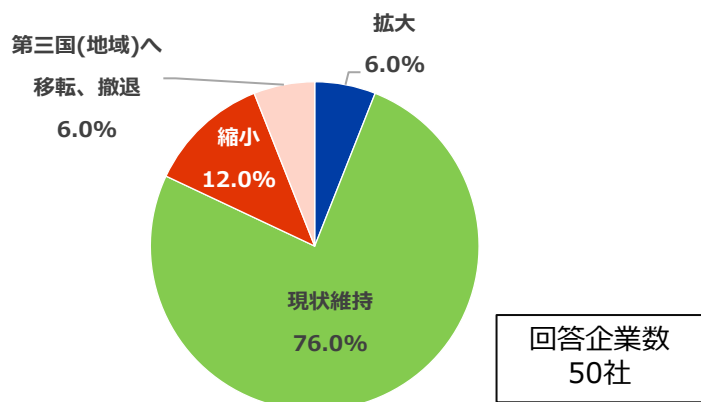
■ 改善 ■ 横ばい ■ 悪化

Ⅱ. 今後の事業展開

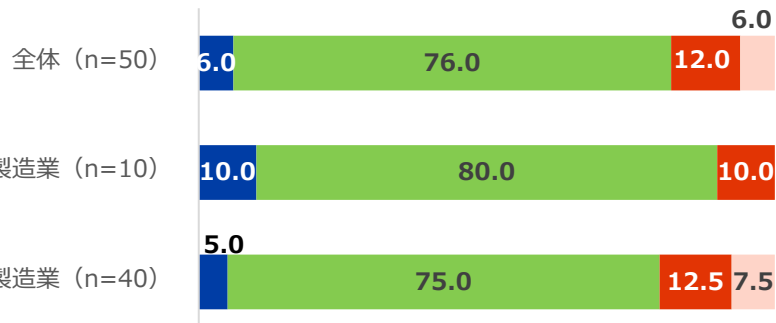
1 | 事業の縮小や撤退の動きは沈静化

- 今後1～2年の事業展開について、「現状維持」は前年から17.4ポイント増で76.0%。
- 「縮小」と「第三国（地域）へ移転、撤退」の合計は19.9ポイント減で18.0%、前年から半減。

今後1～2年の事業展開の方向性



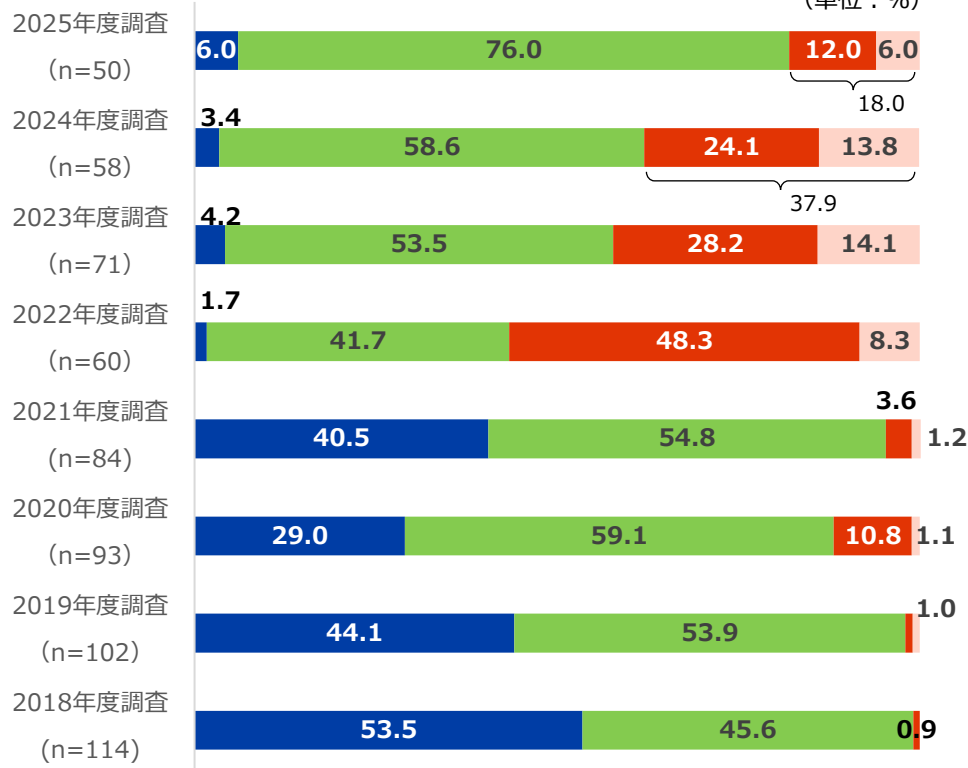
(単位 : %)



■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第三国(地域)へ移転、撤退

今後1～2年の事業展開の方向性の推移

(単位 : %)



■ 拡大 ■ 現状維持 ■ 縮小 ■ 第三国（地域）へ移転、撤退

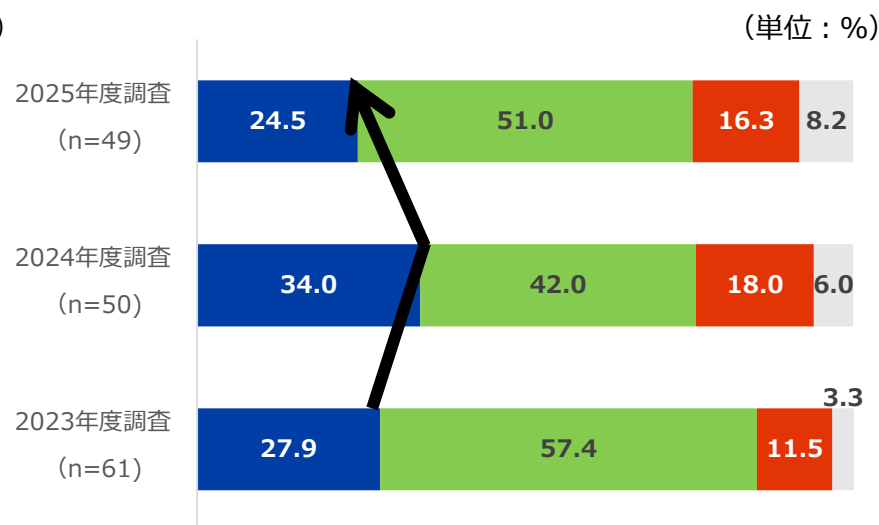
2 | 過半数は「情勢を様子見」

- 今後の事業展開を踏まえた現在の状況について、51.0%の企業が「すぐに撤退する計画はないが、情勢を様子見している状態」と回答（9.0ポイント増）。
- 「事業継続意欲があり、仮に情勢が悪化しても残留を希望」と回答した企業の割合は、9.5ポイント減少し24.5%となった。

現在の状況として最も合致するもの



過去3年間の状況の推移



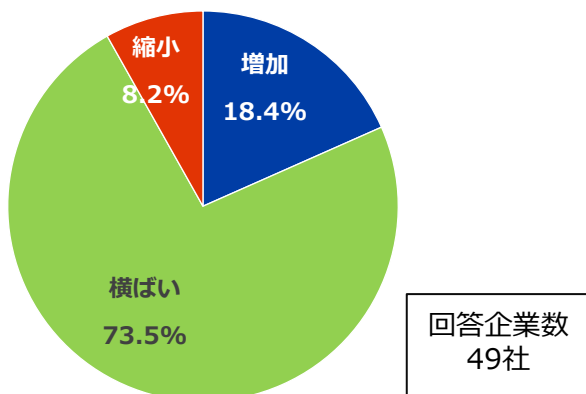
- 事業継続意欲があり、仮に情勢が悪化しても残留を希望
- すぐに撤退する計画はないが、情勢を様子見している状態
- 撤退を検討しているが、現地規制などの制約が大きく残留せざるを得ない状況
- その他

Ⅲ. 競争環境の変化

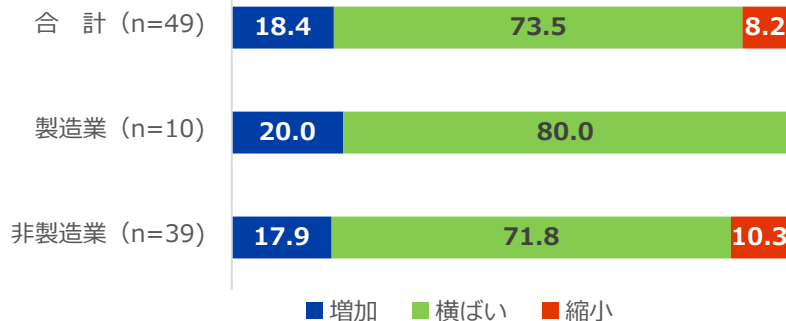
1 | 競争相手の数は前年から横ばい

- 2024年と比較した競争相手の数の変化は、「横ばい」が最多で73.5%。
- 主力製品・サービスのシェアは42.9%が「縮小」。

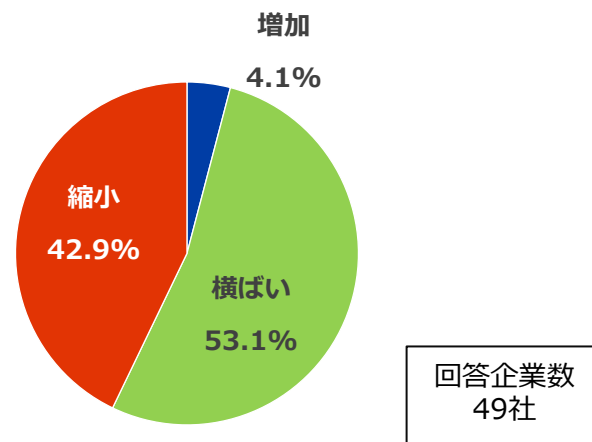
2024年と比較した競争相手の数



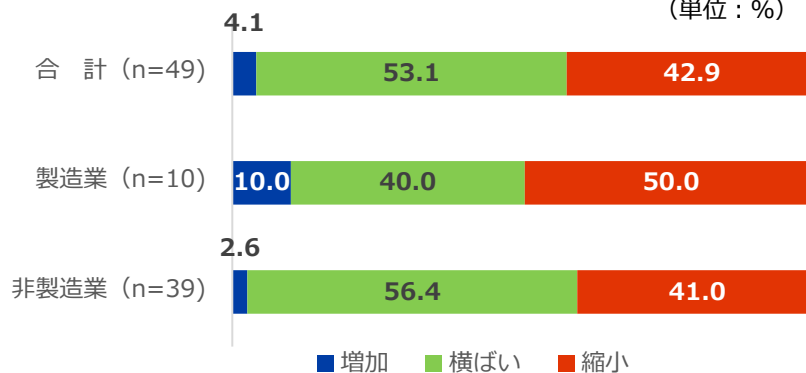
(単位 : %)



2024年と比較した主力製品・サービスのシェア



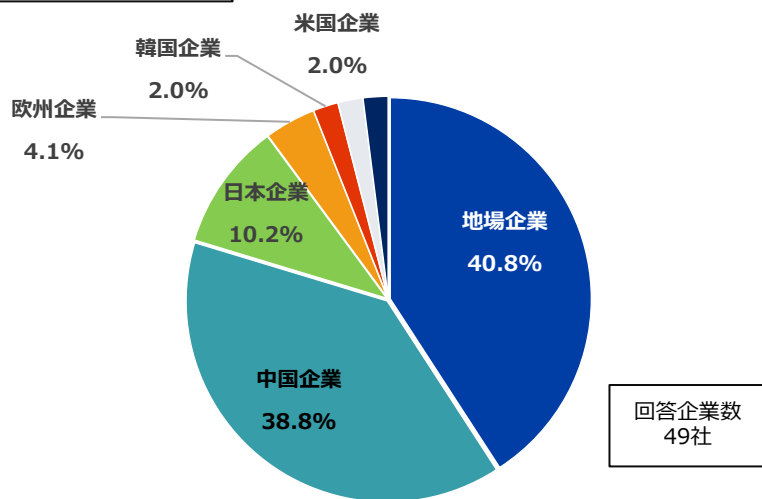
(単位 : %)



2 | 地場企業と中国企業が主要な競争相手

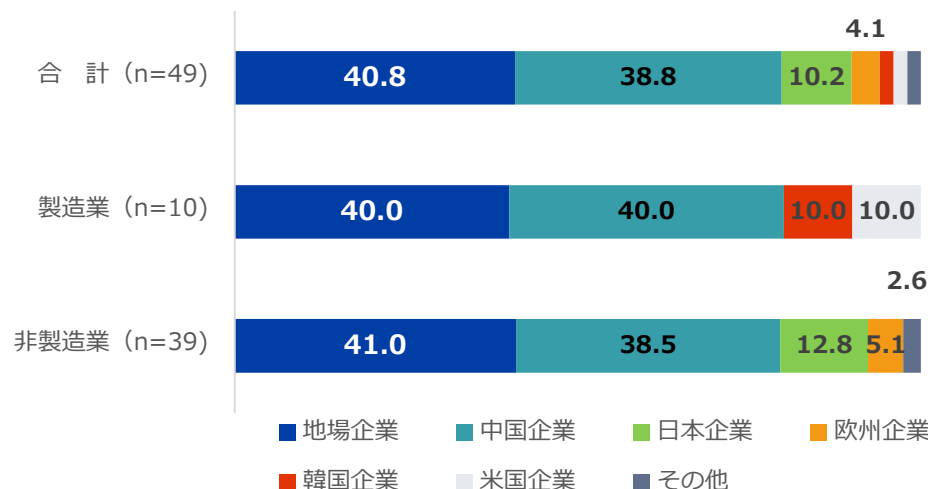
- 進出市場における最大の競争相手は「地場企業」が最多で40.8%、「中国企業」が38.8%。
- 2019年と比較すると「中国企業」との競争が激化。

2025年度調査

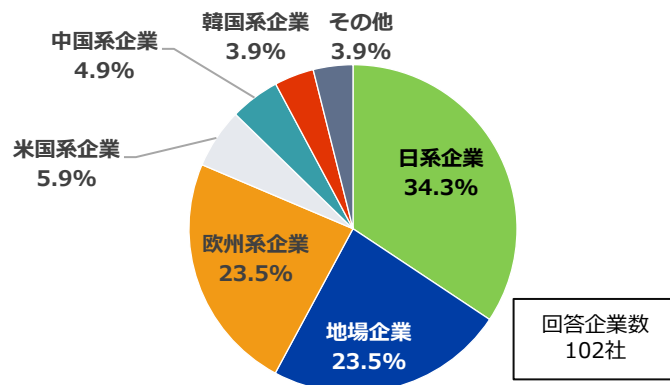


進出市場における最大の競争相手

(単位: %)



2019年度調査



(注) 2019年度調査での選択肢は次のとおり：日系企業、地場企業、米国系企業、ドイツ系企業、その他欧州系企業、中国系企業、韓国系企業、その他アジア系企業、その他、競合なし

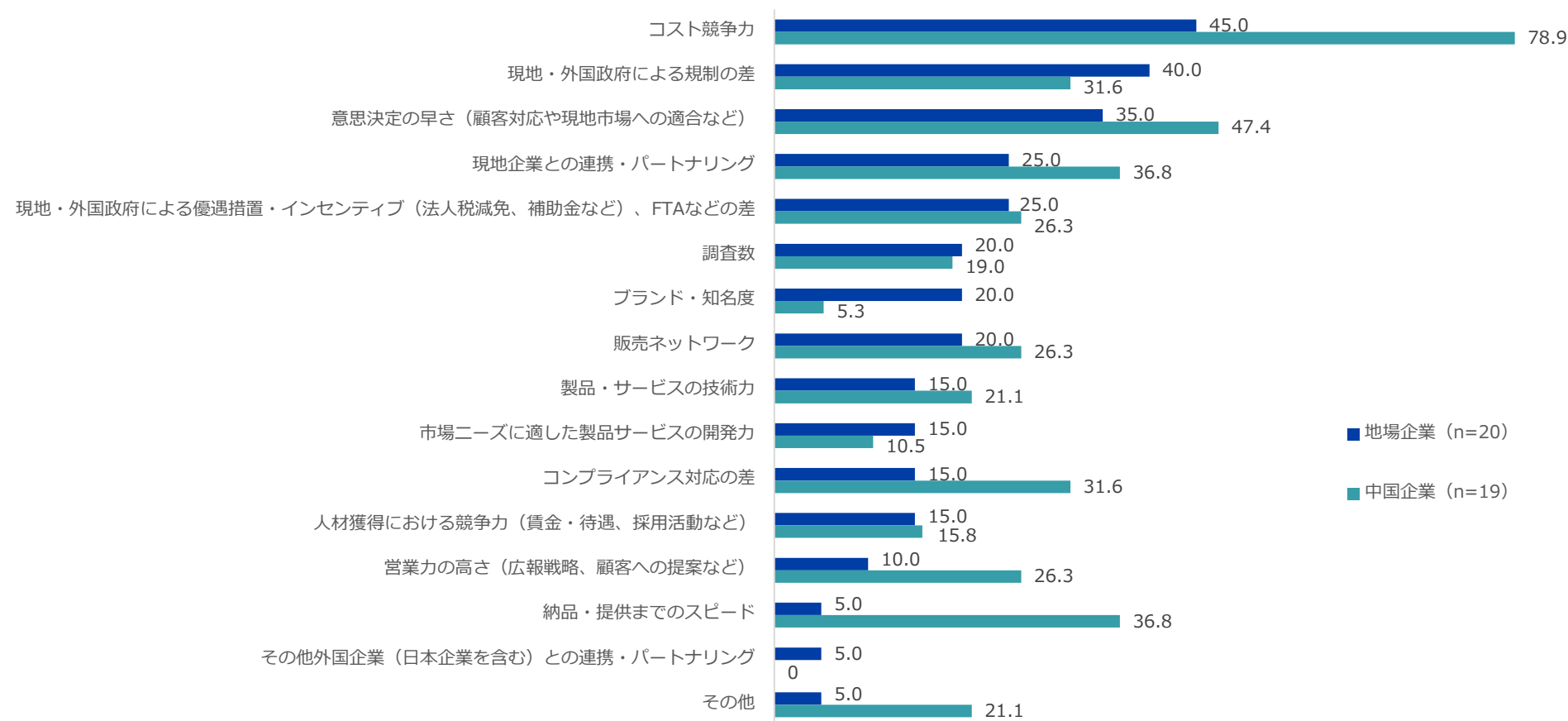
左円グラフでは、ドイツ系企業、その他欧州系企業の合計を「欧州系企業」として集計。その他アジア系企業、その他、競合なしの合計を「その他」として集計した。

3 | 中国企業はコスト競争力、意思決定の早さに強み

- 地場企業を最大の競争相手とする理由は「コスト競争力」（45.0%）や「現地・外国政府による規制の差」（40.0%）の点で、中国企業は「コスト競争力」（78.9%）および「意思決定の早さ」（47.4%）の点で最大の競争相手と位置付けられている。

最大の競争相手と考える理由＜複数回答＞

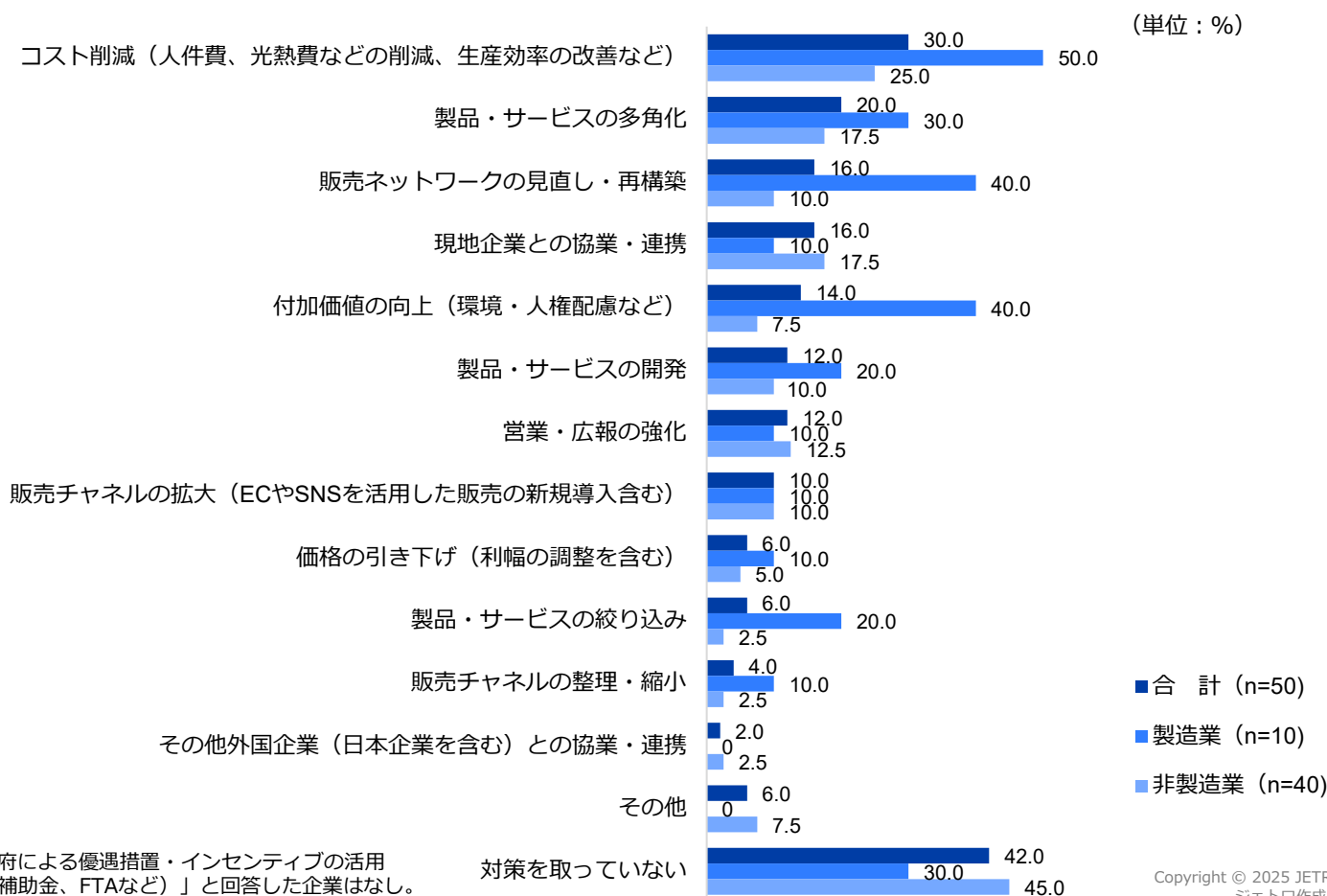
（単位：％）



4 | コスト削減、販売ネットワークの再構築に注力

- 進出先市場での競争において注力している取り組みについて、製造業は「コスト削減」が50.0%、「販売ネットワークの見直し・再構築」と「付加価値の向上（環境・人権配慮など）」がそれぞれ40.0%。
- 非製造業では「対策を取っていない」が最多で45.0%だった。

進出先市場の競争において注力している取り組み＜複数回答＞



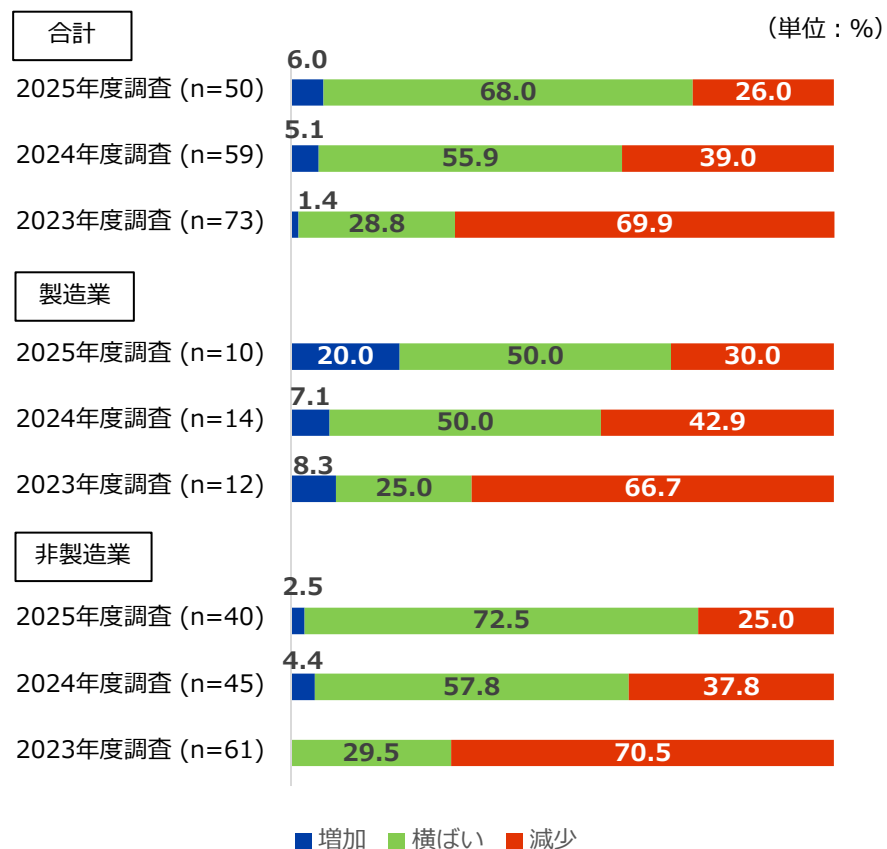
(注) 「現地・外国政府による優遇措置・インセンティブの活用（法人税減免、補助金、FTAなど）」と回答した企業はなし。

IV. 経営上の問題点

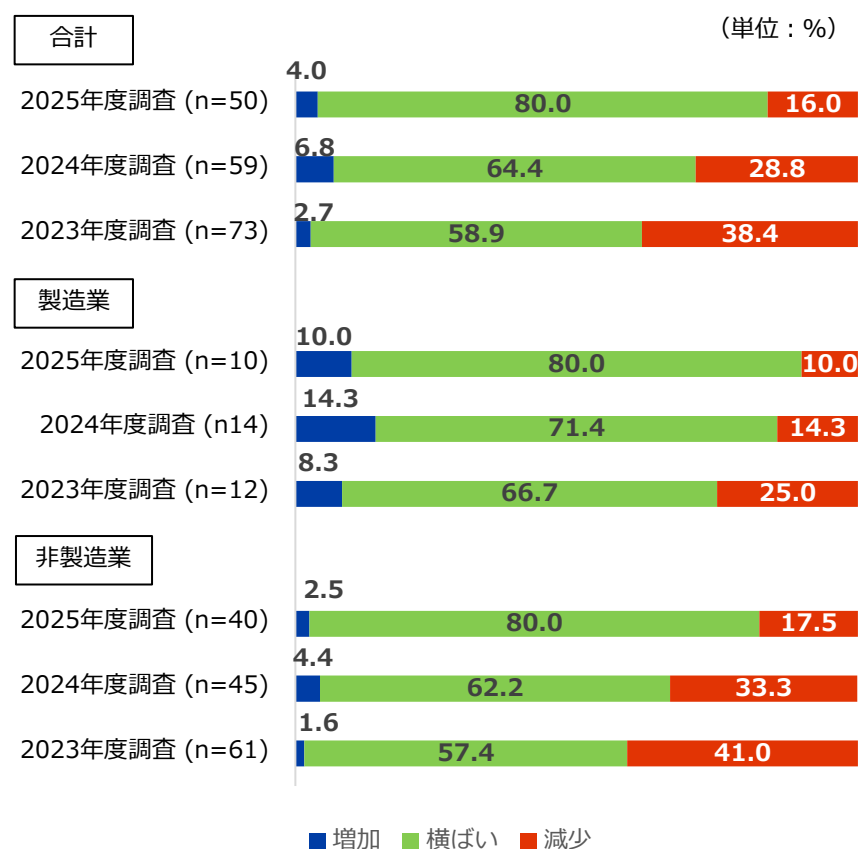
1 現地従業員の削減傾向は収束

- 現地従業員数は、過去1年間の変化および今後の予定の双方において、2023年度調査以降「横ばい」の割合が増加。回答企業の8割が今後も現地従業員数を維持予定。

現地従業員数の過去1年間の変化



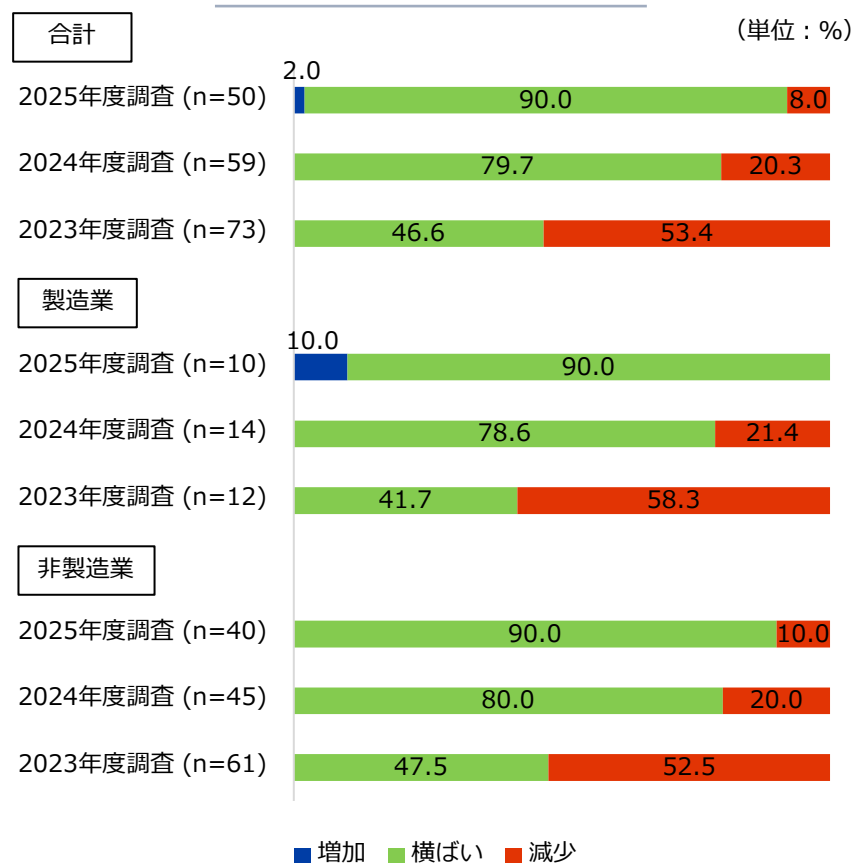
現地従業員数増減に関する今後の予定



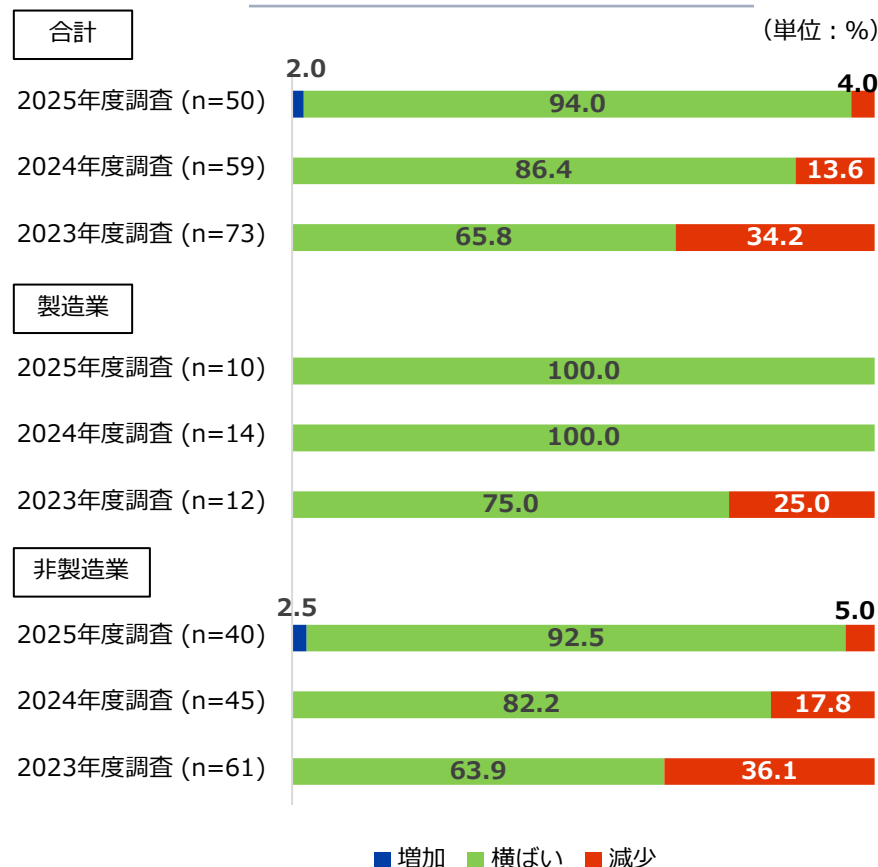
2 | 9割以上は駐在員数を維持

- 駐在員数の増減については、9割以上の回答企業が過去1年間の変化および今後の予定ともに「横ばい」と回答。

駐在員数の過去1年間の変化



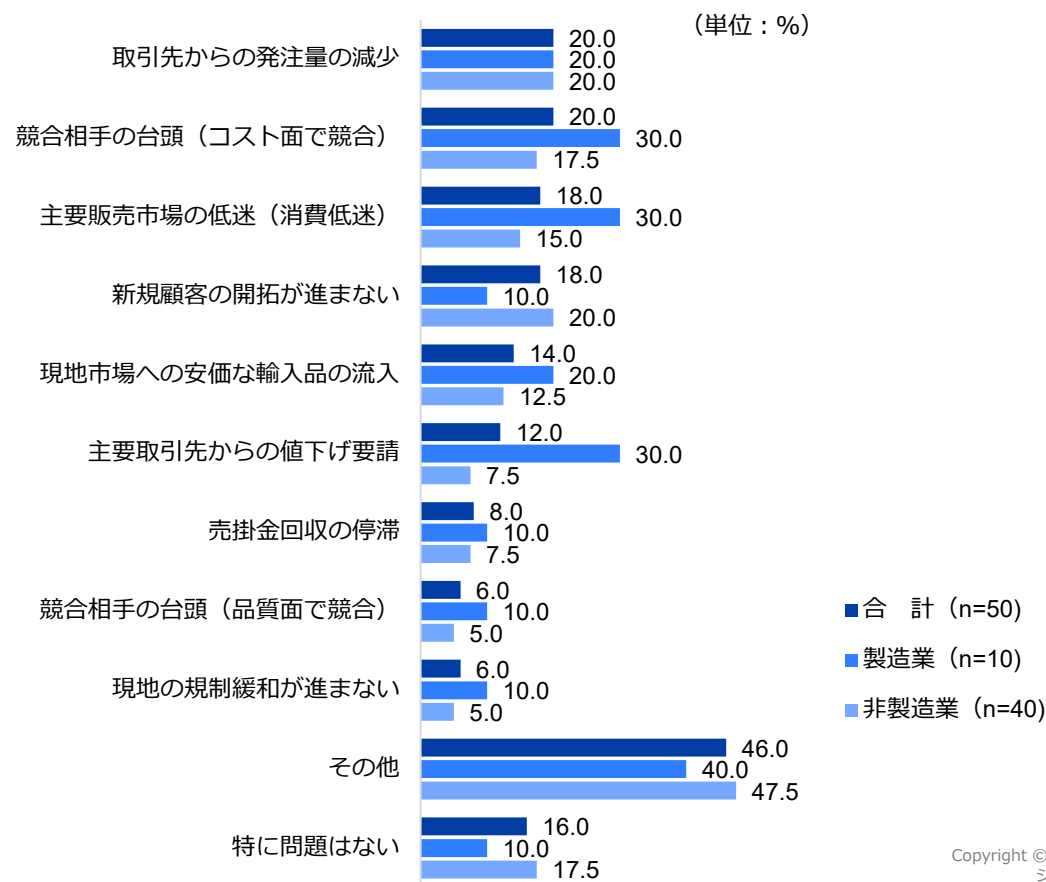
駐在員数増減に関する今後の予定



3 | レピュテーションリスクや対口制裁が障害

- 販売・営業面の問題点として、「取引先からの発注量の減少」、「競合相手の台頭（コスト面で競合）」を挙げた企業がそれぞれ20.0%だった。
- 「その他」としてレピュテーションリスクへの懸念や対口制裁を理由に事業停止しているとの声が多く挙がった。

販売・営業面での問題点＜複数回答＞

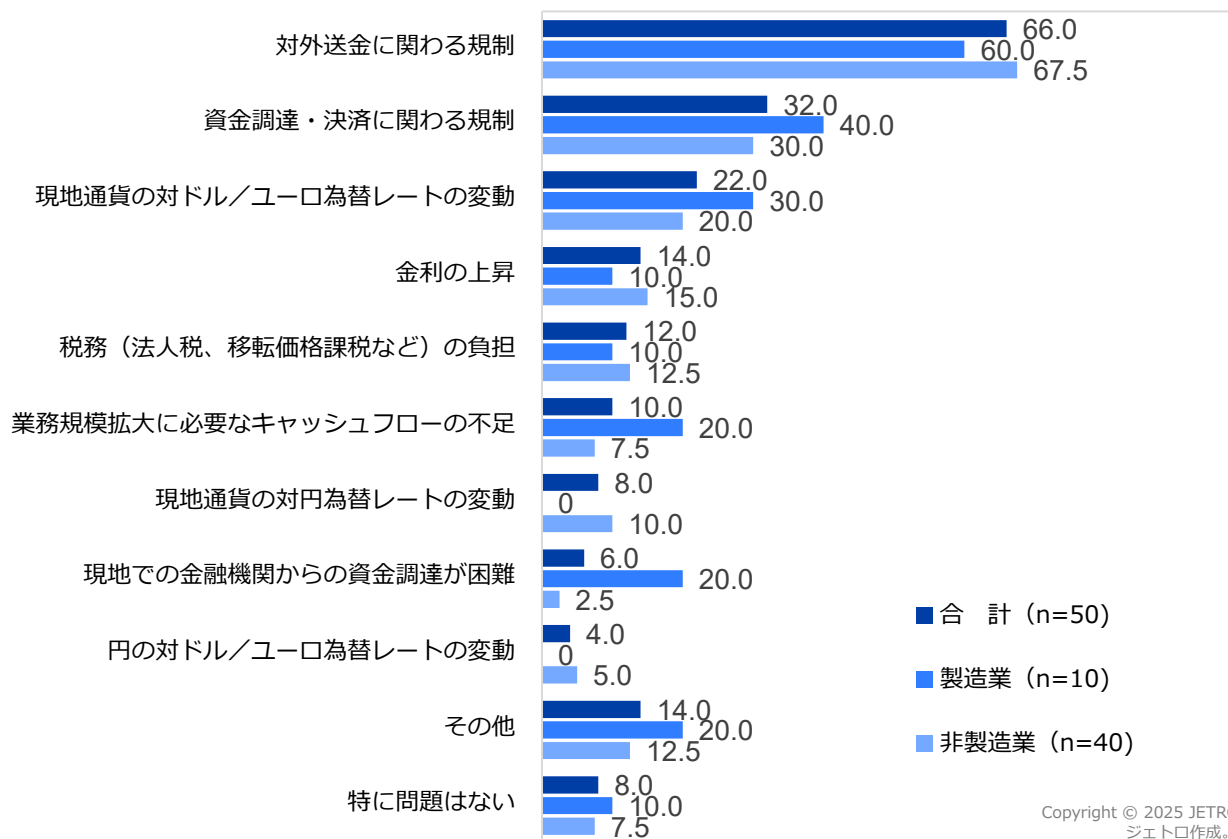


4 | 対外送金に関わる規制が問題

- 財務・金融・為替面での問題点について、「対外送金に関わる規制」が最も多く挙げられた（66.0%）。次に「資金調達・決済に関わる規制」が挙げられた（32.0%）。
- 「その他」では、「預金金利の低下」や「清算手続きの中で日本への送金に制限があること」を指摘するコメントが複数みられた。

財務・金融・為替面での問題点＜複数回答＞

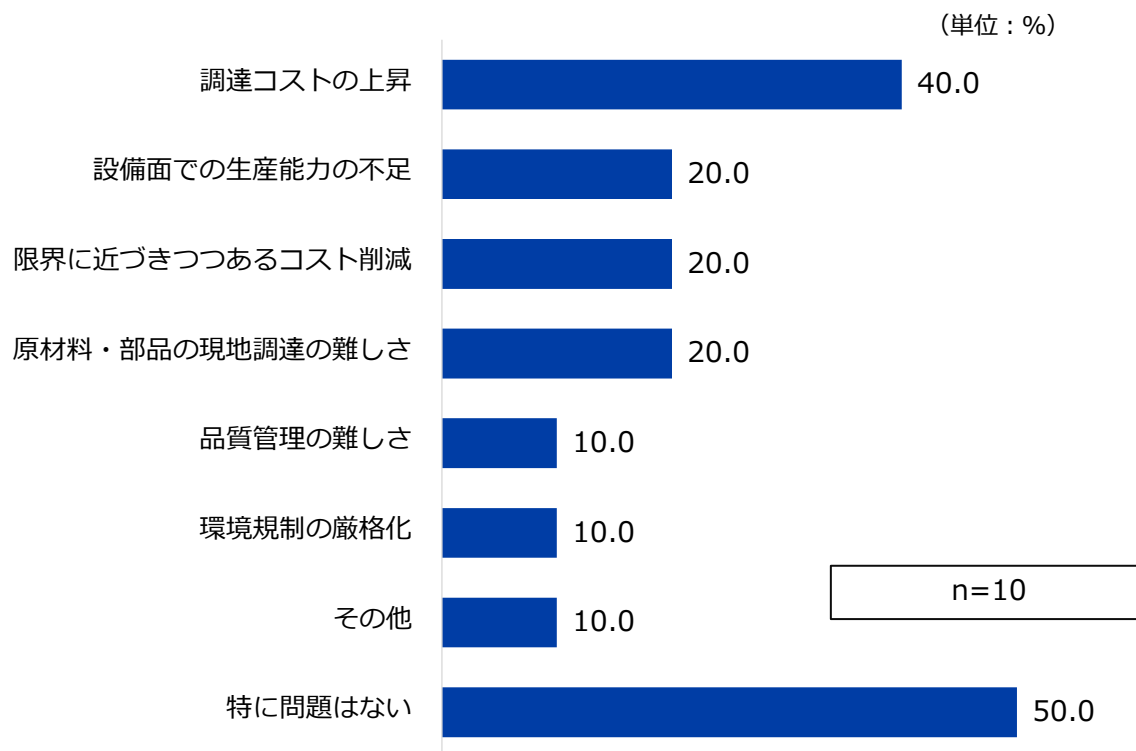
（単位：％）



5 | 製造における調達コストが上昇

- 生産面での問題点について、「特に問題はない」が最多で50.0%だった。次いで、「調達コストの上昇」が40.0%だった（前年比11.4ポイント増）。
- 既存の欧米産設備のメンテナンスができず稼働率が低下しているうえ、現在の制裁下では規制や資金調達面で新規投資ができる状況にないとのコメントがあった。

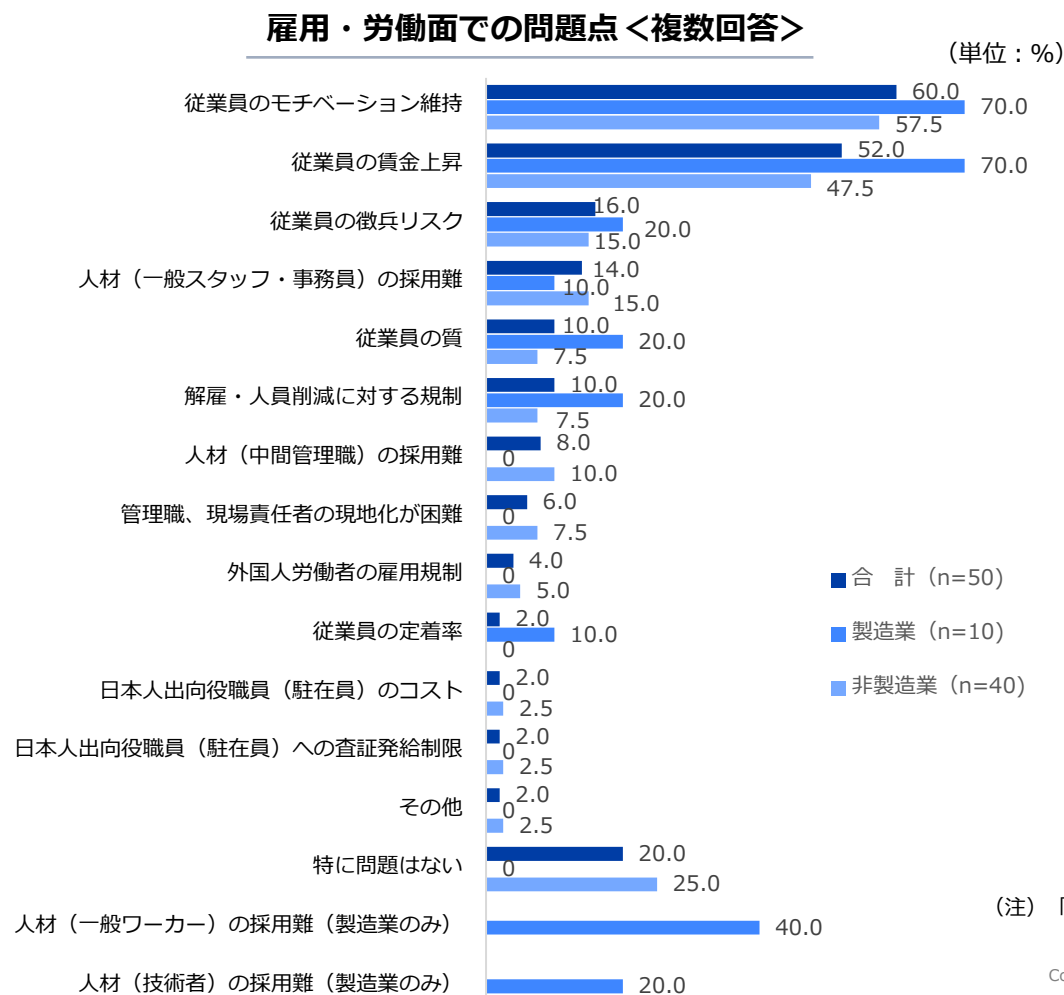
生産面での問題点＜複数回答、製造業のみ＞



(注) 「短期間での生産品目の切り替えが困難」、「資本金・中間財輸入に対する高関税」、「電力不足・停電」、「物流インフラの未整備」と回答した企業はなし。

6 | 従業員のモチベーション維持が主要課題の1つ

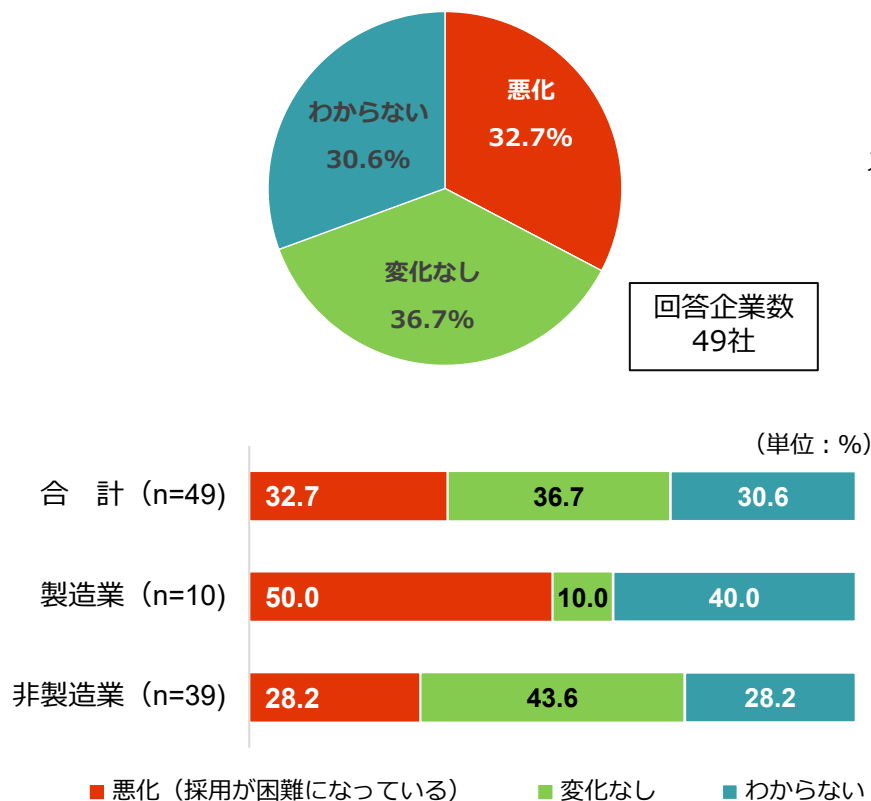
- 雇用・労働面での問題点について、「従業員のモチベーション維持」が最も多く挙げた（60.0%）。
- 「従業員の賃金上昇」は52.0%と、2023年度調査の20.5%から31.5ポイント増加。
- 「徴兵リスク」は2023年度調査で35.6%を占めたが、今年度調査では16.0%まで減少した。



7 | 約3割が採用難を指摘

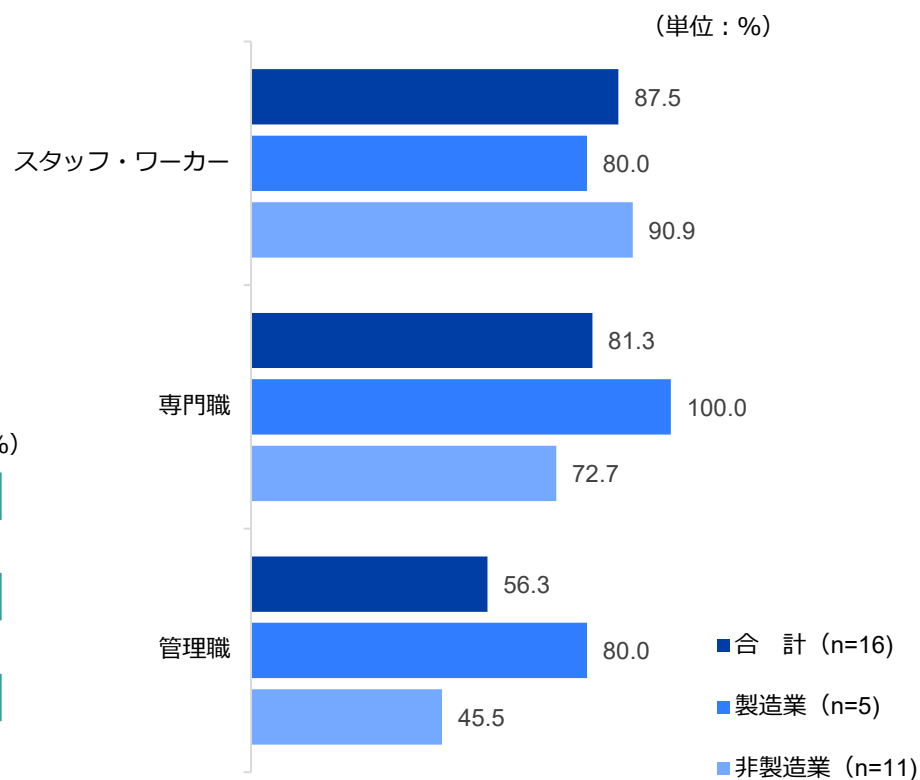
- 直近2年間の人材の確保を巡る状況について、32.7% が「悪化」（採用が困難になっている）と回答。
- 「悪化」と回答した企業は、特に「スタッフ・ワーカー」や「専門職」の職種での採用難を指摘。

直近2年間の人材の確保を巡る状況の変化



(注) 「改善（採用が容易になっている）」と回答した企業はなし。

特に状況が悪化している職種＜複数回答＞



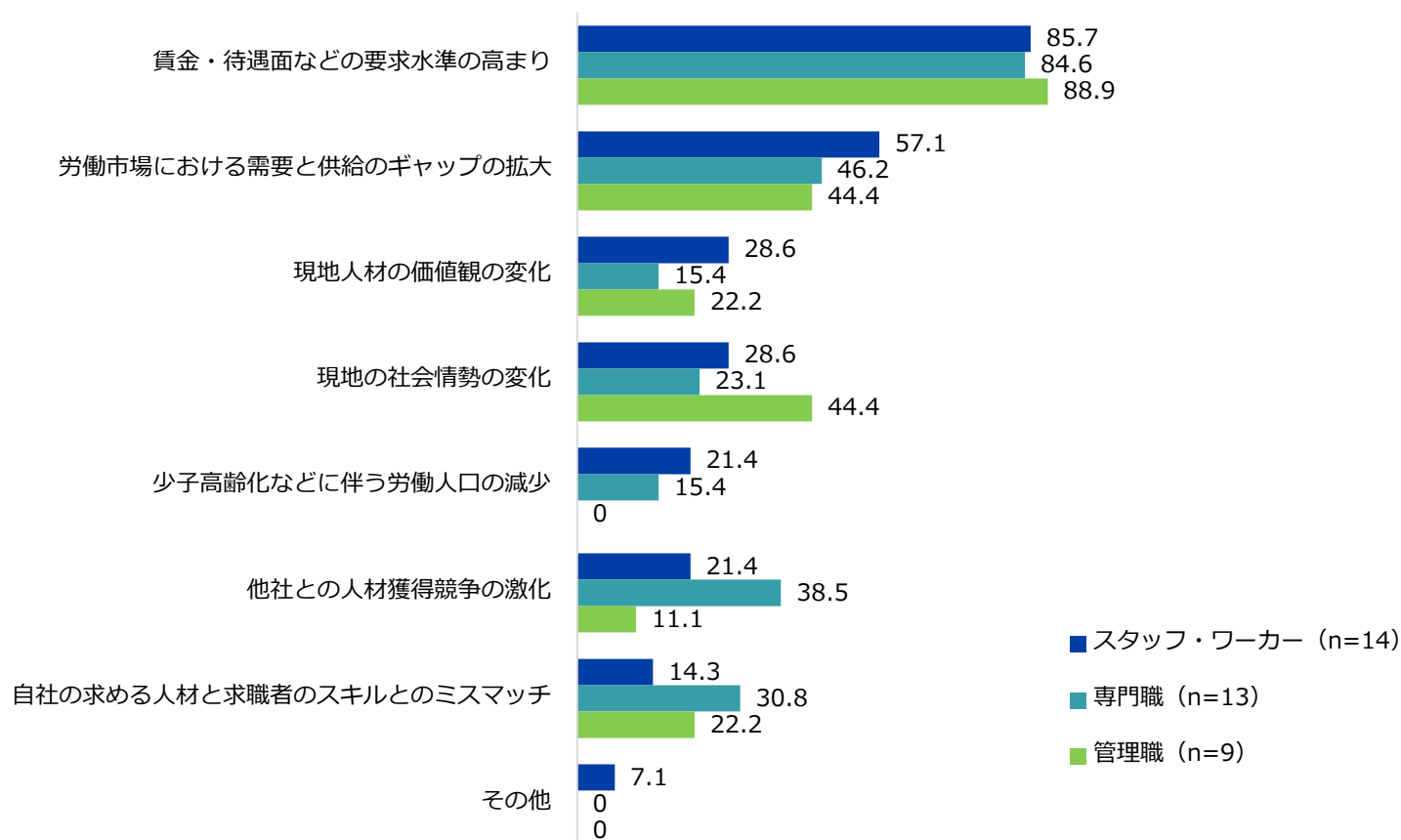
(注) 直近2年間の人材の確保を巡る状況について、「悪化」と回答した企業のみ回答。

8 | 賃金・待遇面などの要求水準の高まりに苦慮

- 人材確保状況を「悪化」と回答した企業に対し、該当する職種とその理由を尋ねたところ、いずれの職種においても「賃金・待遇面などの要求水準の高まり」を挙げた企業が8割を超えた。
- 専門職の採用難を指摘した企業のうち、約4割は「他社との人材獲得競争の激化」を指摘。

人材確保を巡る状況が悪化している理由＜複数回答＞

(単位：%)

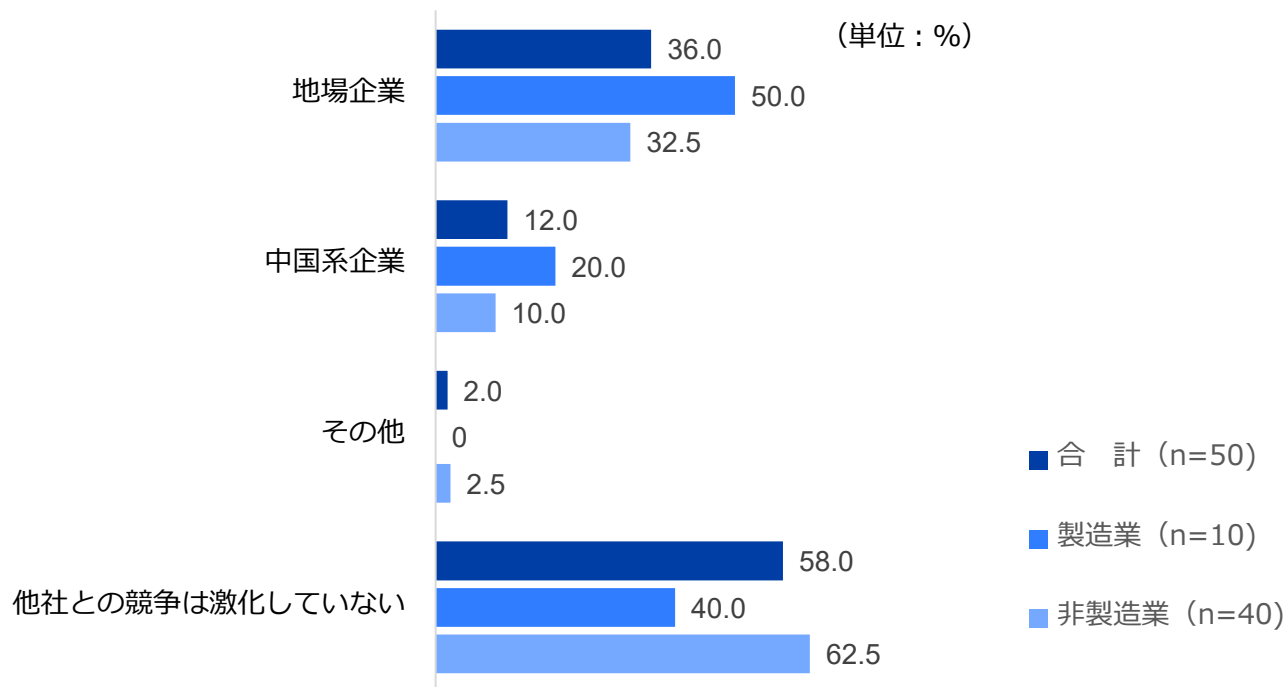


(注) 「採用手法の多様化」と回答した企業はなし。

9 | 約4割が地場企業との人材獲得競争激化を指摘

- 現地での人材獲得競争について、58.0%の企業が「他社との競争は激化していない」と回答した一方、36.0%の企業は「地場企業」との競争激化を指摘。
- 「人材の流動化に伴う賃金の高騰や軍需産業との人材獲得競争にさらされている」とのコメントがあった。

人材獲得競争が激化している相手企業の資本国・地域＜複数回答＞



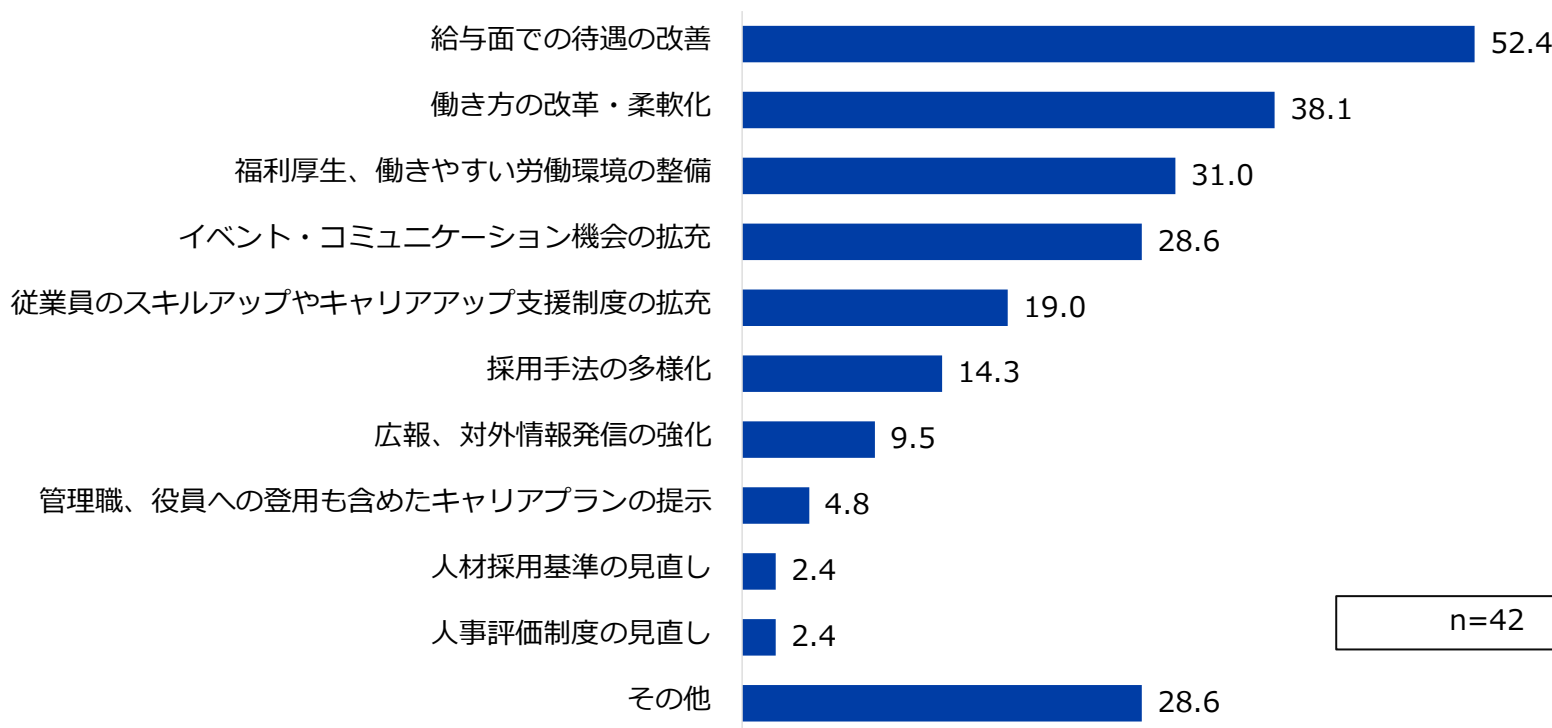
(注) 「台湾系企業」、「米国系企業」、「欧州系企業」、「韓国系企業」、「インド系企業」と回答した企業はなし。

10 | 給与面での待遇改善、働き方改革などを実施

- 人材の採用・定着に関する取り組みについては、52.4%の回答企業が「給与面での待遇の改善」を挙げた。
- 具体的な取り組みとして、「日本などへの出張・研修機会を増やし、モチベーション向上を図っている」などのコメントがあった。

人材の採用・定着に関する取り組み＜複数回答＞

(単位：%)



n=42

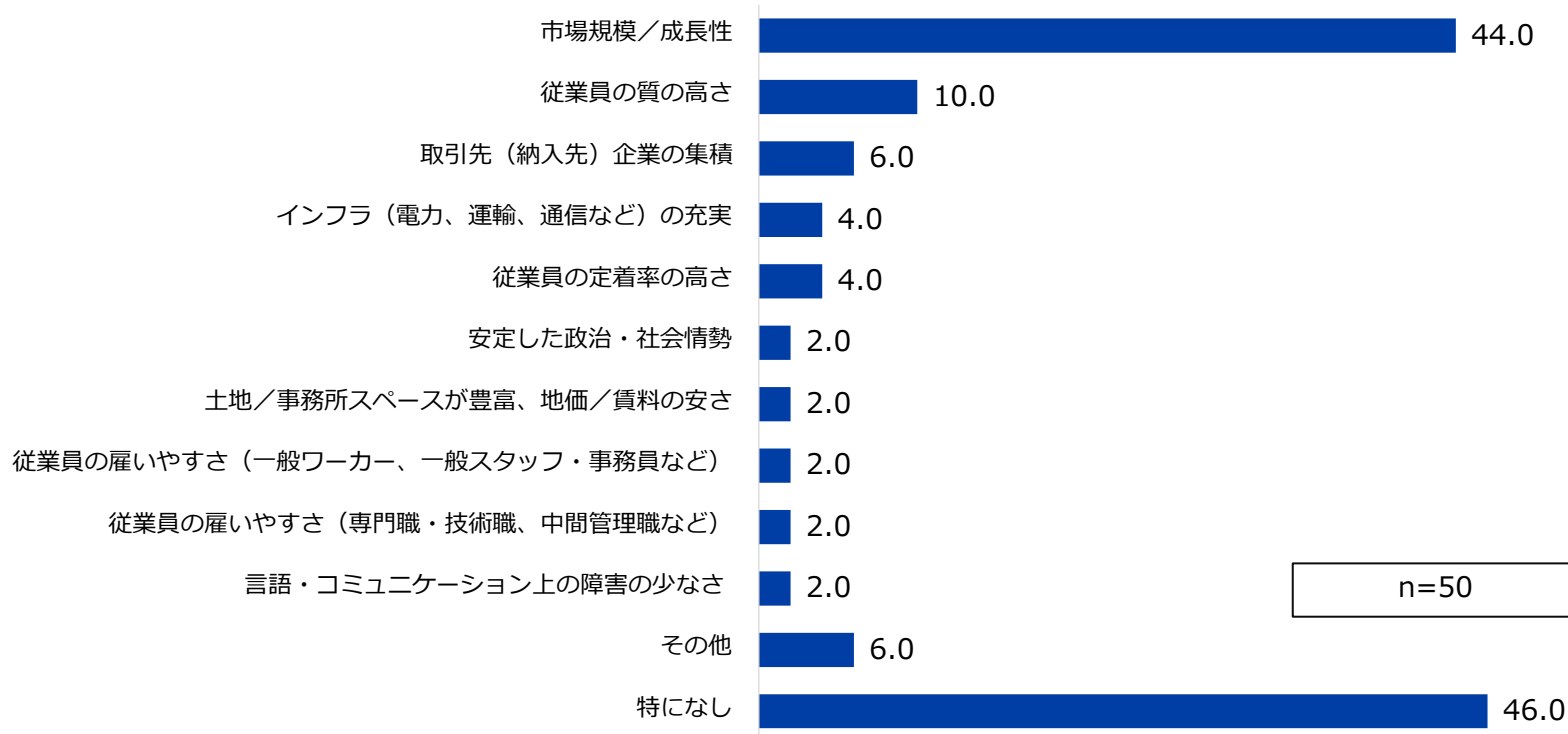
V. 投資環境

1 | 市場規模、成長性を評価

- 投資環境面でのメリットは「特になし」が46.0%で最も多いものの、「市場規模／成長性」を評価する企業は44.0%に上った（前年比15.2ポイント増）。

投資環境面でのメリット（長所）＜複数回答＞

（単位：％）

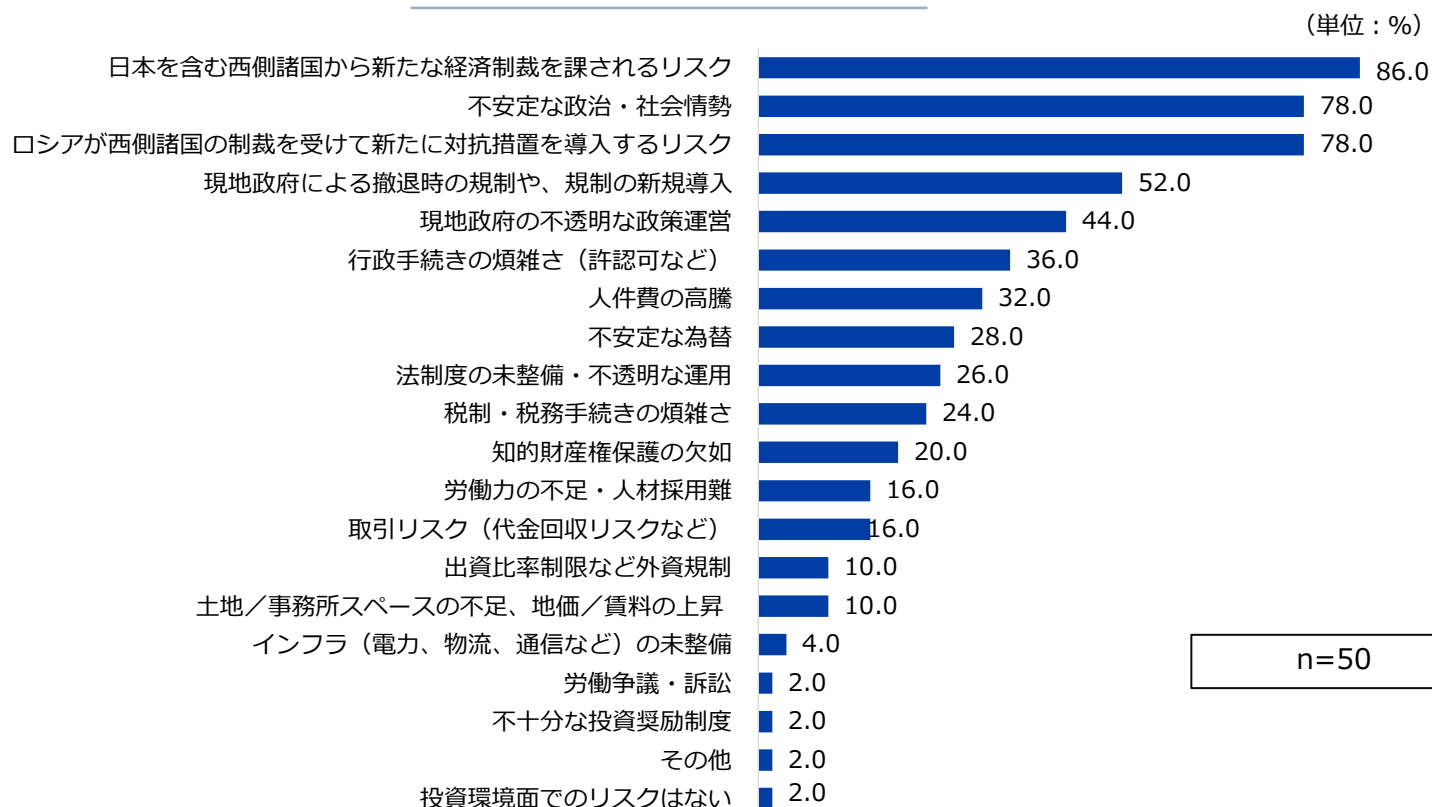


（注）「裾野産業の集積（現地調達が容易）」、「（法人税、輸出入関税など）税制面でのインセンティブ」、「投資奨励制度の充実」、「各種手続きなどが迅速」、「駐在員の生活環境が優れている」を回答した企業はなし。

2 | 対口制裁・対抗措置、不安定な情勢がリスク

- 投資環境面でのリスクについては「日本を含む西側諸国から新たな経済制裁を課されるリスク」が86.0%と最多。次いで、「不安定な政治・社会情勢」、「ロシアが西側諸国の制裁を受けて新たに対抗措置を導入するリスク」が78.0%だった。

投資環境面でのリスク＜複数回答＞

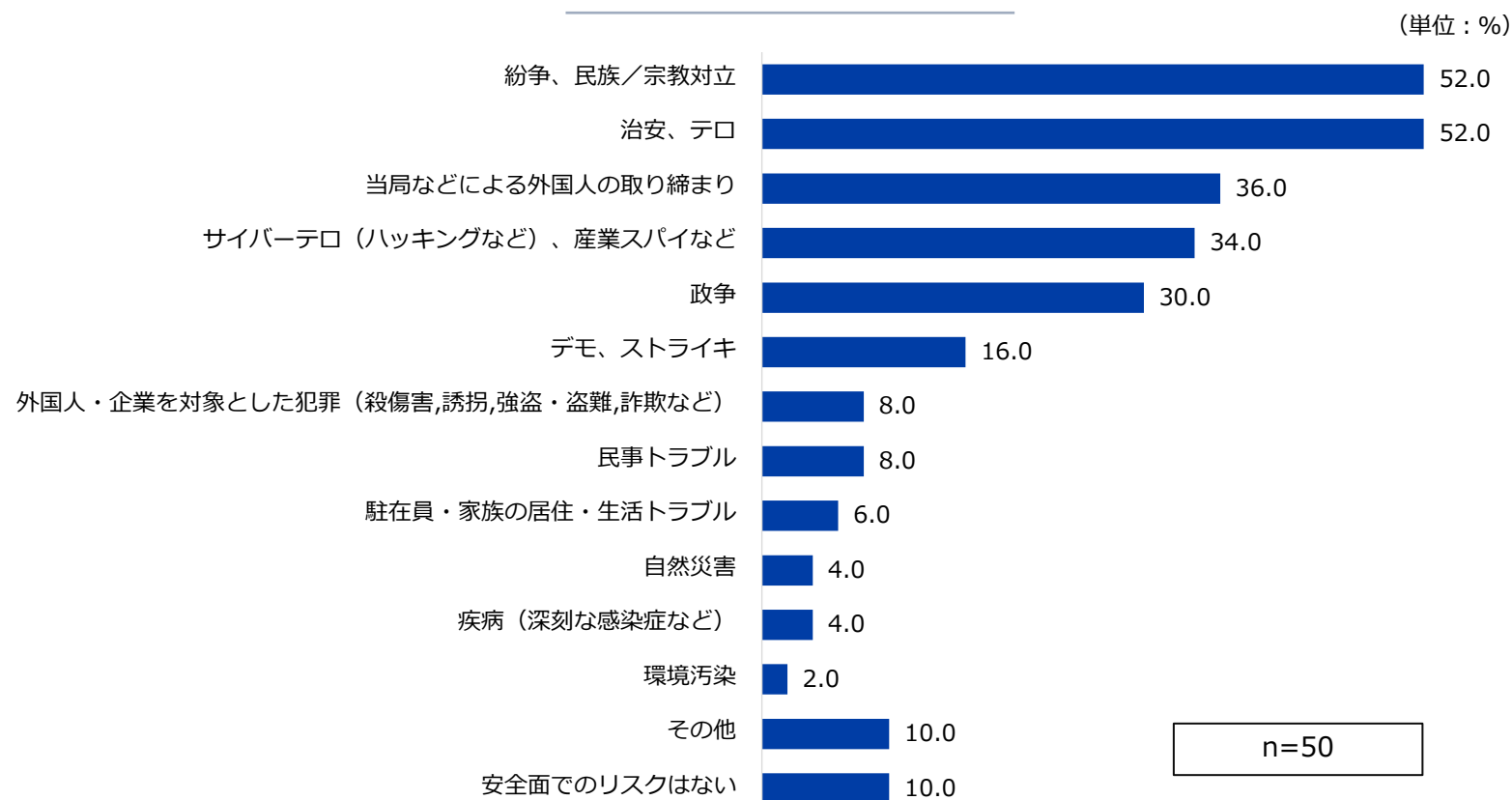


(注) 「関連産業集積の未成熟・未発展」、「消費者運動・排斥運動（不買運動、市民の抗議など）」を回答した企業はなし。

3 | 紛争、治安・テロが主要な安全面のリスク

- 安全面について「紛争、民族／宗教対立」、「治安、テロ」をリスクと捉える企業がそれぞれ52.0%と最多。次いで、「当局などによる外国人の取り締まり」（36.0%）が挙げられた。
- 「その他」では、ロシア・ウクライナ問題の継続、ドローン攻撃など都市部への影響を懸念する声が聞かれた。

安全面でのリスク＜複数回答＞



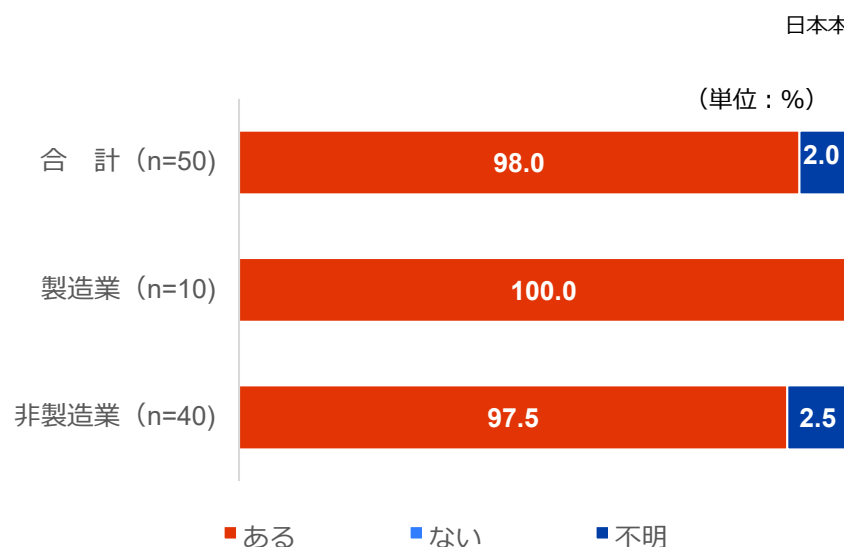
(注) 「外国人が巻き込まれ易い事故の存在」を回答した企業はなし。

VI. ロシアで事業を展開する上での問題点

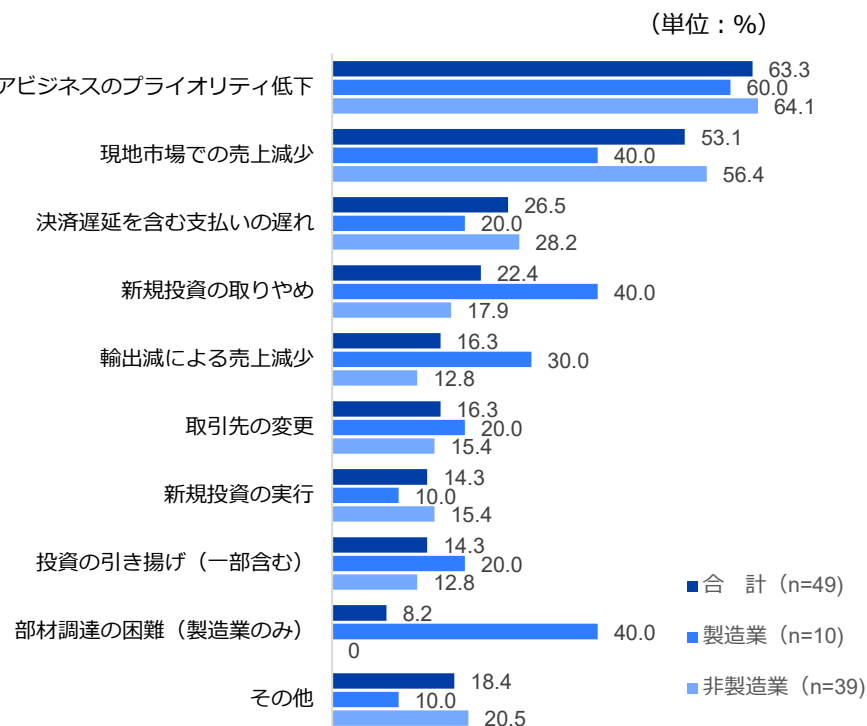
1 | ほとんどの企業が対口制裁の影響を受ける

- 西側諸国による対口制裁およびそれに対するロシアの対抗措置の影響について、98.0%の企業が「影響あり」と回答。2022年度調査以降、ほぼ全ての企業が影響を受けている状況に変わりはない。
- 具体的な影響として、「日本本社におけるロシアビジネスのプライオリティ低下」（63.3%）、「現地市場での売上減少」（53.1%）などが挙げられた。

西側諸国による対口経済制裁および
それに対するロシアの対抗措置の影響有無



具体的な影響 <複数回答>



(注) 「現地市場での売上増加」、「輸出増による売上増加」と回答した企業はなし。

2 | 中国製品の品質向上とシェア拡大に懸念

- 自由記述形式での回答では、先行きの見えない対ロ制裁や輸出規制のために製品の輸入・販売ができないなど、ビジネスへの直接的な影響についてコメントがみられた。
- 欧米や日系企業が撤退・事業停止する中で、価格だけでなく品質の向上も認められる中国製品のシェア拡大や、並行輸入品・模造品との価格競争などへの懸念の声が聞かれた。

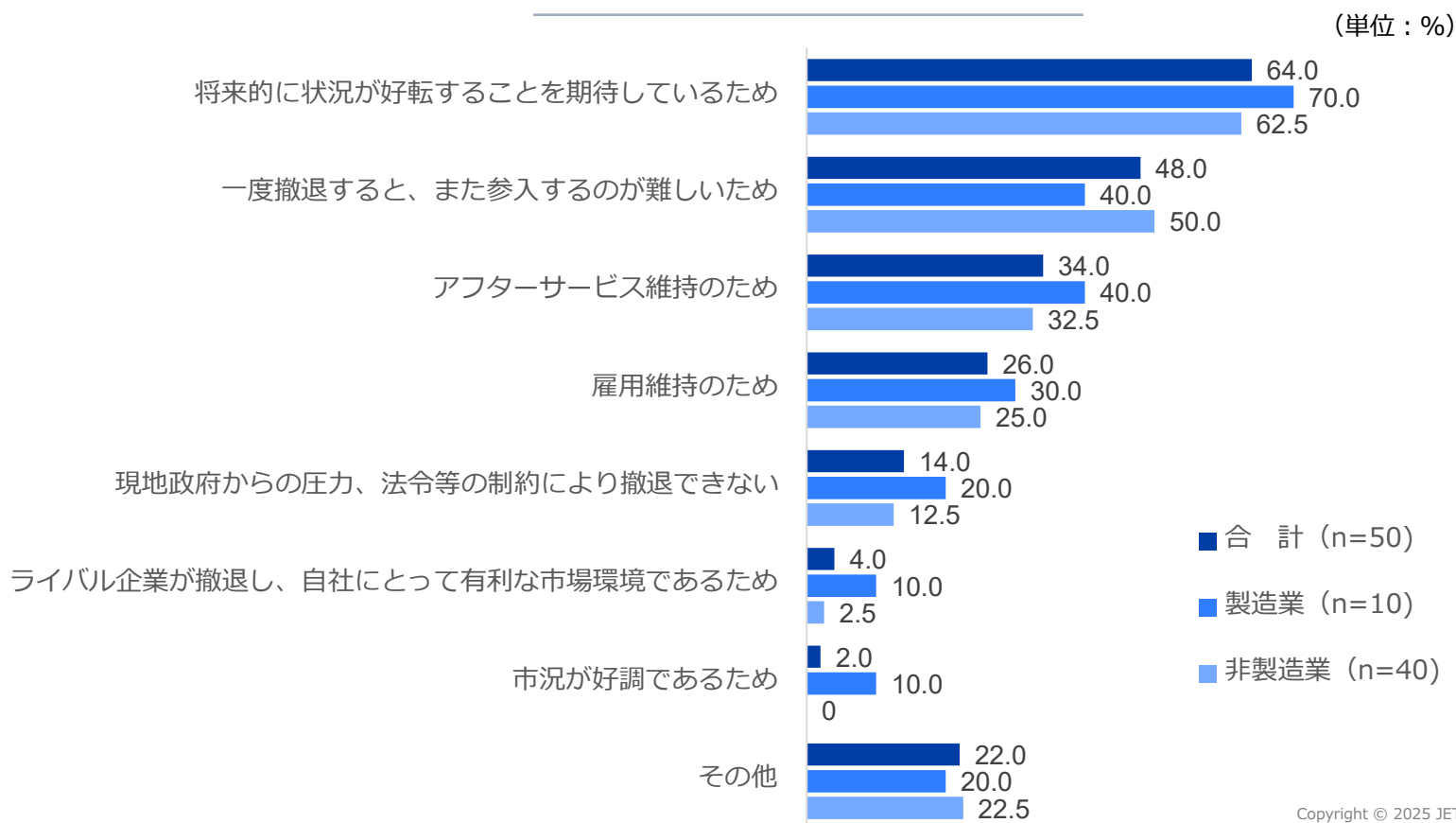
競合環境および投資環境における問題点（自由記述）

業種	コメント
商社	レピュテーションリスクの懸念から一斉自粛の日系企業に対し、中国企業や非友好国の中でも韓国企業等はしたたかに事業を継続していることを考えると、将来的に状況が好転した際に、日系企業の立ち位置が劣後し、競争環境が厳しくなることを危惧。
製造業	中国は対ロシア制裁を行っておらず、中国メーカーは規制を受けることなく生産・営業活動ができており、日系企業は年々シェアを失っている状況。
販売会社	日本・EUの経済制裁により当社並びに欧米企業のデュアルユース品でない製品が禁輸対象となっている一方、同等の製品は中国企業からロシアへ輸出されているという実態であり、西側諸国の経済制裁は自らの首も絞めている。ロシアでの登録商標が3年以上の無使用を理由に取り消されるリスクにもさらされている。
販売会社	現地で競合する中国企業の製品がコスト面で2～3割ほど安い上に、性能・品質向上も著しく、厳しい環境。
販売会社	オンラインでの中国からの個人輸入サイトの低価格商品の流入。密輸業者による商品の低価格化。
販売会社	第二次トランプ政権下で、戦争終結、対ロ制裁緩和の可能性が期待されたが、今日現在ではその可能性を感じられず、余計に不透明になったように思える。
建設/エンジニアリング	当社製品の保守サービスにおいては特に他社との競争はないが、ロシアへの輸出規制により、当社製品の並行輸入品が増加する傾向にある。
食品/農水産加工品	ロシアがアジアとの取引を強化し、ロシア人の日本を含めたアジアへの渡航が急増し、その結果として日本およびアジア関連商品のニーズが上昇しており、特にロシアで関連製品を製造販売している企業にとっては大きな追い風になっている。

3 | 状況の好転を期待し、ロシア事業を継続

- ロシア事業を継続する理由として、「将来的に状況が好転することを期待しているため」が64.0%、次いで、「一度撤退すると、また参入するのが難しいため」が48.0%となった。
- 「その他」として、「対ロ制裁の直接的な影響のない分野で既存事業を有している」、「ポテンシャルの高い市場である」といったコメントがあった。

ロシア事業を継続する理由＜複数回答＞

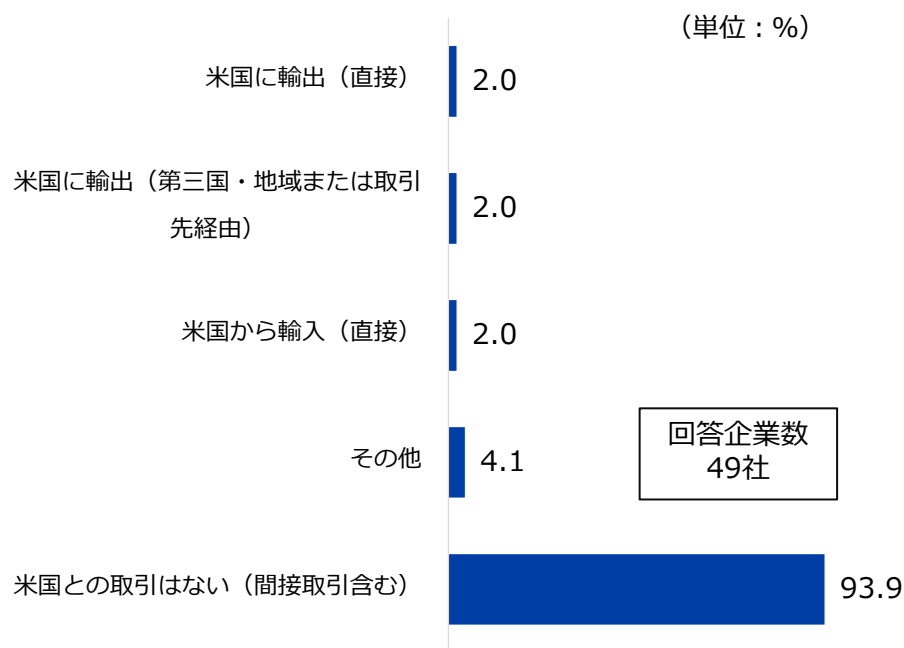


Ⅶ. 米国の追加関税措置の影響

1 | 米国の関税引き上げ措置の影響はほぼなし

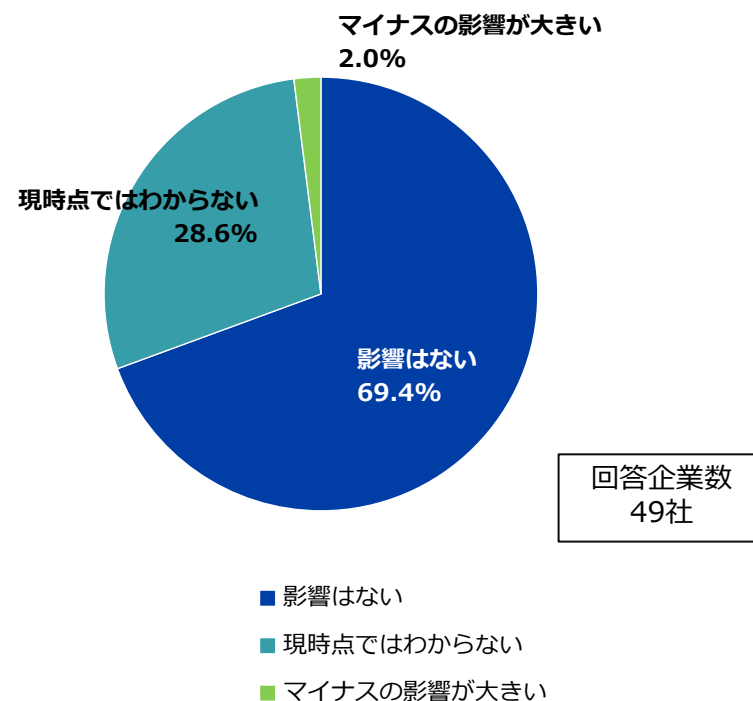
- 回答企業の93.9%は米国との取引はない。そのため、第2期トランプ政権による追加関税措置や、その他の地域の報復関税措置のロシアの日系企業への影響については、69.4%が「影響はない」、28.6%が「現時点ではわからない」と回答。

米国とのビジネス状況 <複数回答>



(注) 「米国から輸入（第三国・地域または取引先経由）」と回答した企業はなし。

米国の関税引き上げや他国の報復措置の影響



(注) 「プラスの影響が大きい」、「マイナスとプラスの影響が同程度」と回答した企業はなし。

レポートをご覧いただいた後、 アンケートにご協力ください。

(所要時間：約1分)

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20250025>



レポートに関するお問い合わせ先

日本貿易振興機構（ジェトロ）

調査部 欧州課ロシアCIS班



03-3582-1890



ORD-RUS@jetro.go.jp



〒107-6006

東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

■ 免責条項

本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

禁無断転載