

# 2014 年度在ロシア日系企業実態調査

2015 年 3 月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外調査部欧州ロシア CIS 課

本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）  
海外調査部欧州ロシア CIS 課（ロシア CIS 班）  
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32  
Tel : 03-3582-1890 E メール : ord-rus@jetro.go.jp

**【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ください。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、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

禁無断転載

アンケート返送先 FAX : 03-3587-2485 E-mail : ord-rus@jetro.go.jp  
日本貿易振興機構 海外調査部 欧州ロシア CIS 課 (ロシア CIS 班) 宛

● アンケート ●

調査レポート：2014 年度在ロシア日系企業実態調査

今般、ジェトロでは、標記調査を実施いたしました。調査レポートをお読みになった感想について、是非アンケートにご協力をお願い致します。今後の調査テーマ選定などの参考にさせていただきます。

■質問 1 : 今回、本調査レポートの内容について、どのように思われましたでしょうか？  
(○をひとつ)

4 : 役に立った 3 : まあ役に立った 2 : あまり役に立たなかった 1 : 役に立たなかった

■質問 2 : ①使用用途、②上記のように判断された理由、③その他、本調査レポートに関するご感想をご記入下さい。

--

■質問 3 : 今後のジェトロの調査テーマについてご希望等をご記入願います。

--

■お客様の会社名等をご記入ください (任意記入)。

ご所属	<input type="checkbox"/> 企業・団体	会社・団体名
	<input type="checkbox"/> 個人	部署名

※ご提供頂いたお客様の情報については、ジェトロ個人情報保護方針 (<http://www.jetro.go.jp/privacy/>) に基づき、適正に管理運用させていただきます。また、上記のアンケートにご記載いただいた内容については、ジェトロの事業活動の評価及び業務改善、事業フォローアップのために利用いたします。

～ご協力有難うございました～

はじめに

ジェトロは2014年10～11月、ロシアに進出している日系企業に対し、経営実態に関するアンケート調査を実施した。在ロシア日系企業を対象とする調査は、昨年度に続いて今年度が2度目となる。

調査に当たっては、在ロシア日系企業にご協力をいただいた。ここに深く感謝の意を表す。本報告書がロシアでの事業展開に関心を持つ方々の参考になれば幸いである。

2015年3月

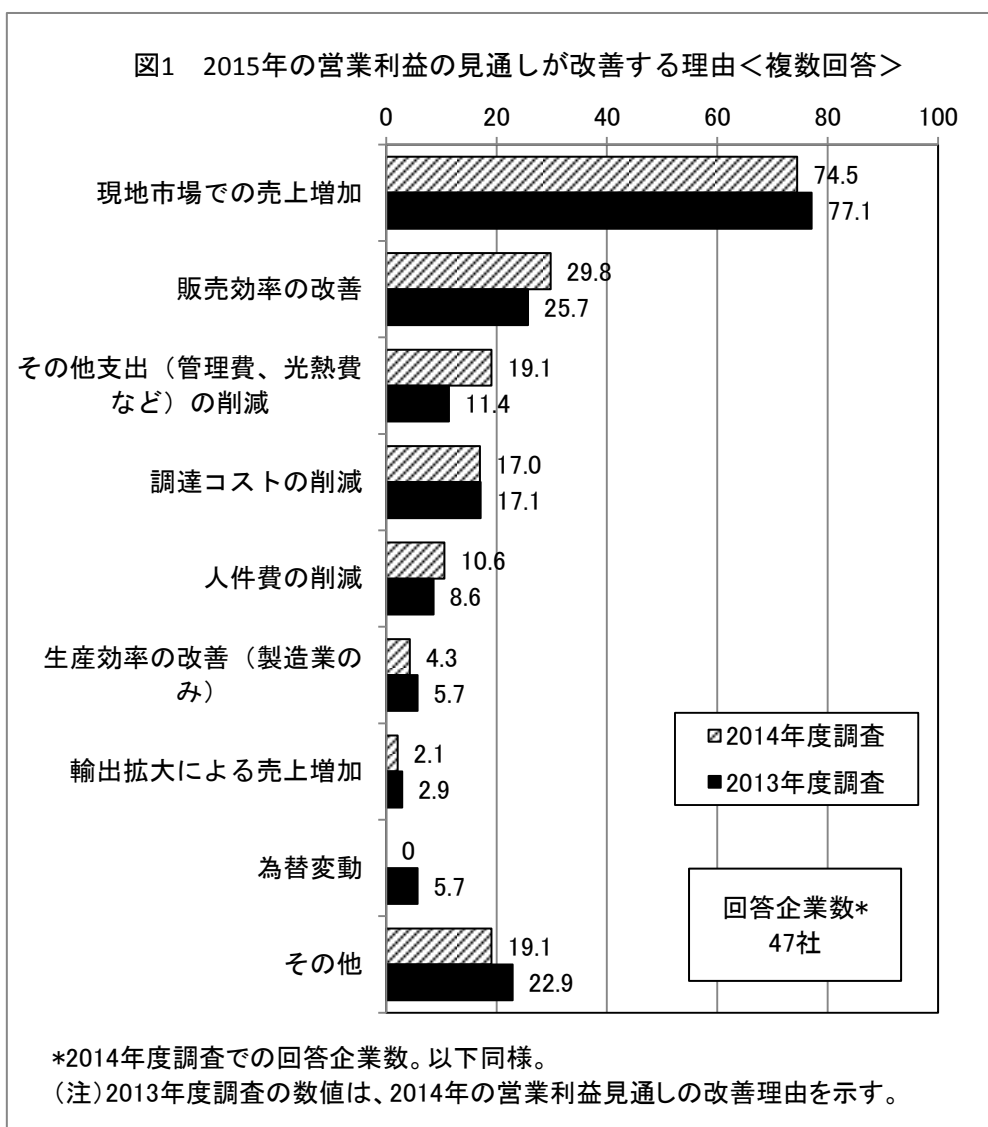
日本貿易振興機構（ジェトロ）  
海外調査部欧州ロシア CIS 課

## 目次

調査結果のポイント .....	1
1. 調査の目的と実施概要 .....	5
1-1. 調査目的.....	5
1-2. 調査対象.....	5
1-3. 調査方法.....	5
1-4. 調査期間.....	5
1-5. 回収状況.....	5
1-6. 調査結果に関する留意点 .....	5
2. 回答企業のプロフィール.....	6
2-1. 回答企業の所在地 .....	6
2-2. 回答企業の業種別割合 .....	7
2-3. 回答企業の進出形態.....	7
2-4. 回答企業の設立年 .....	8
2-5. 回答企業の従業員数.....	9
3. 調査結果 .....	10
3-1. 営業見通し .....	10
3-2. 経営上の問題点.....	26
3-3. 投資環境上のメリットとリスク .....	35
3-4. 現地での原材料・部品の調達状況.....	45
3-5. WTO／FTA の利用状況 .....	47
3-6. ロシアで事業を展開する上での問題点など .....	52

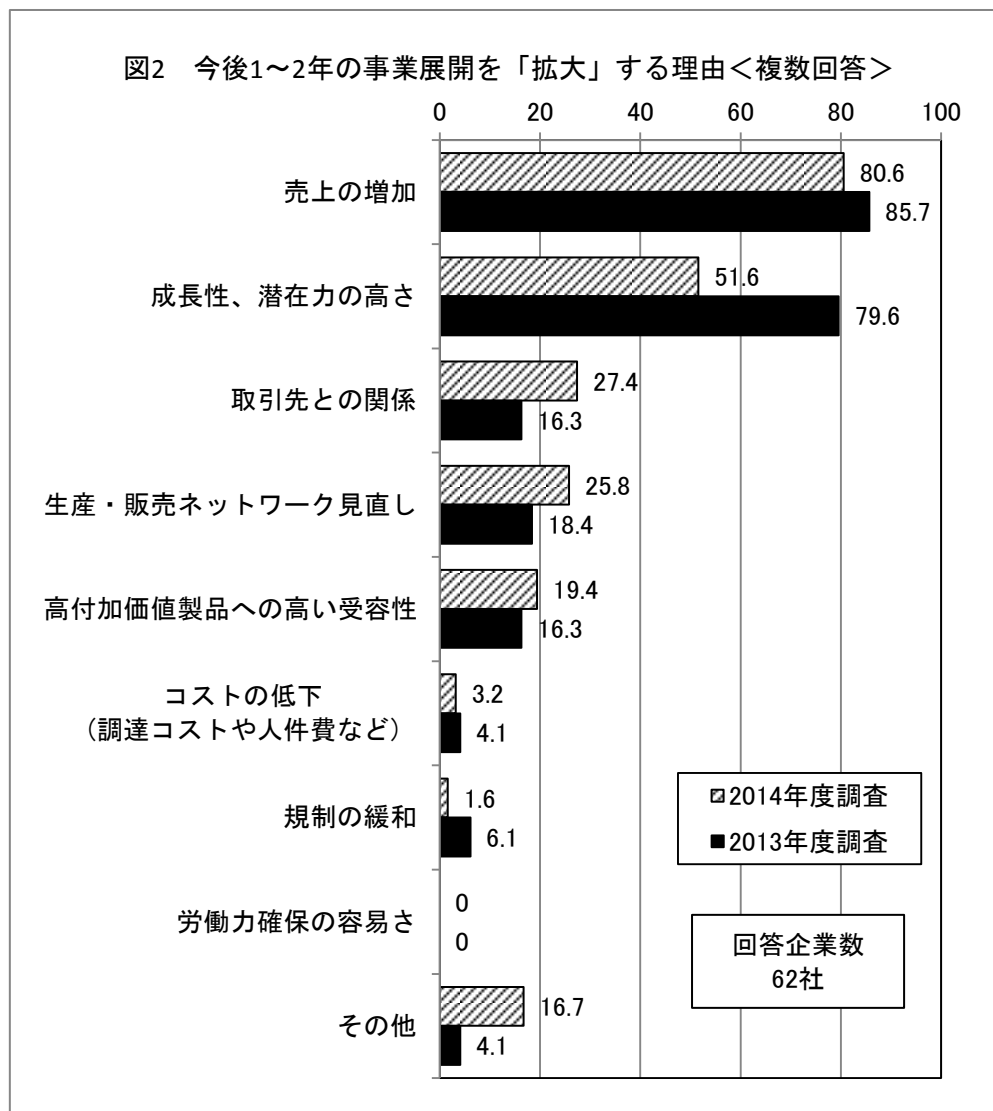
調査結果のポイント

- ① 2014年は53.2%の企業が営業黒字、2015年は半数の企業が業績改善の見通し
- ・ 2014年の営業利益見込みは「黒字」が最も多く53.2%で、前年度調査（55.6%）と比較して2.4ポイント減となった。「赤字」も前年度調査（30.2%）から5.7ポイント減の24.5%となる一方、「均衡」が前年度調査での14.3%から22.3%に拡大した。
  - ・ 2015年の営業利益は2014年と比べて「改善」（50.0%）と回答する企業が最も多かったが、前年度調査で0%だった「悪化」の回答も18.1%に拡大した。「改善」の要因として、「現地市場での売上増加」（74.5%）に対する期待が大きい一方（図1）、「悪化」の要因として、「現地市場での売上減少」（75.0%）が挙げられた。



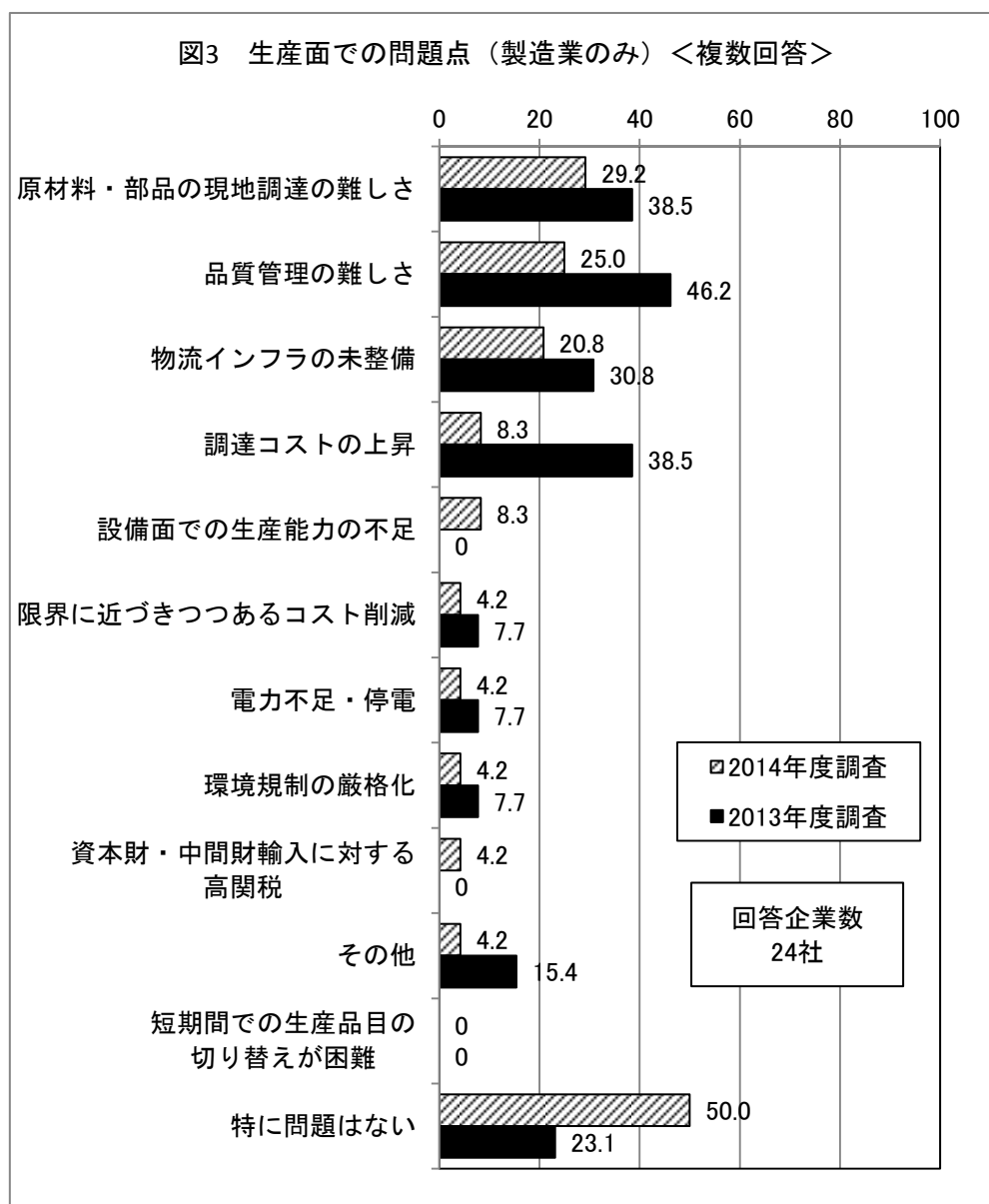
② 今後の事業展開は、約3分の2の企業が「拡大」と回答

- ・ 今後1～2年の事業展開の方向性を「拡大」と回答した企業は66.0%と、前年度調査の77.8%より11.8ポイント減となる一方、「現状維持」は29.8%となり、前年度調査の20.6%から9.2ポイント増となった。
- ・ 拡大の理由は、「売上の増加」が最多の80.6%で、「成長性、潜在力の高さ」(51.6%)、「取引先との関係」(27.4%)が続いた(図2)。前年度調査で79.6%の企業が拡大理由にあげた「成長性、潜在力の高さ」は28.0ポイント減となった。縮小の理由としては「売上の減少」や「コストの増加(調達コストや人件費など)」、「規制の強化」が挙げられた。



③ ロシア市場の成長に引き続き高い期待があるも、リスクとして不安定な為替、政治・社会情勢が顕著

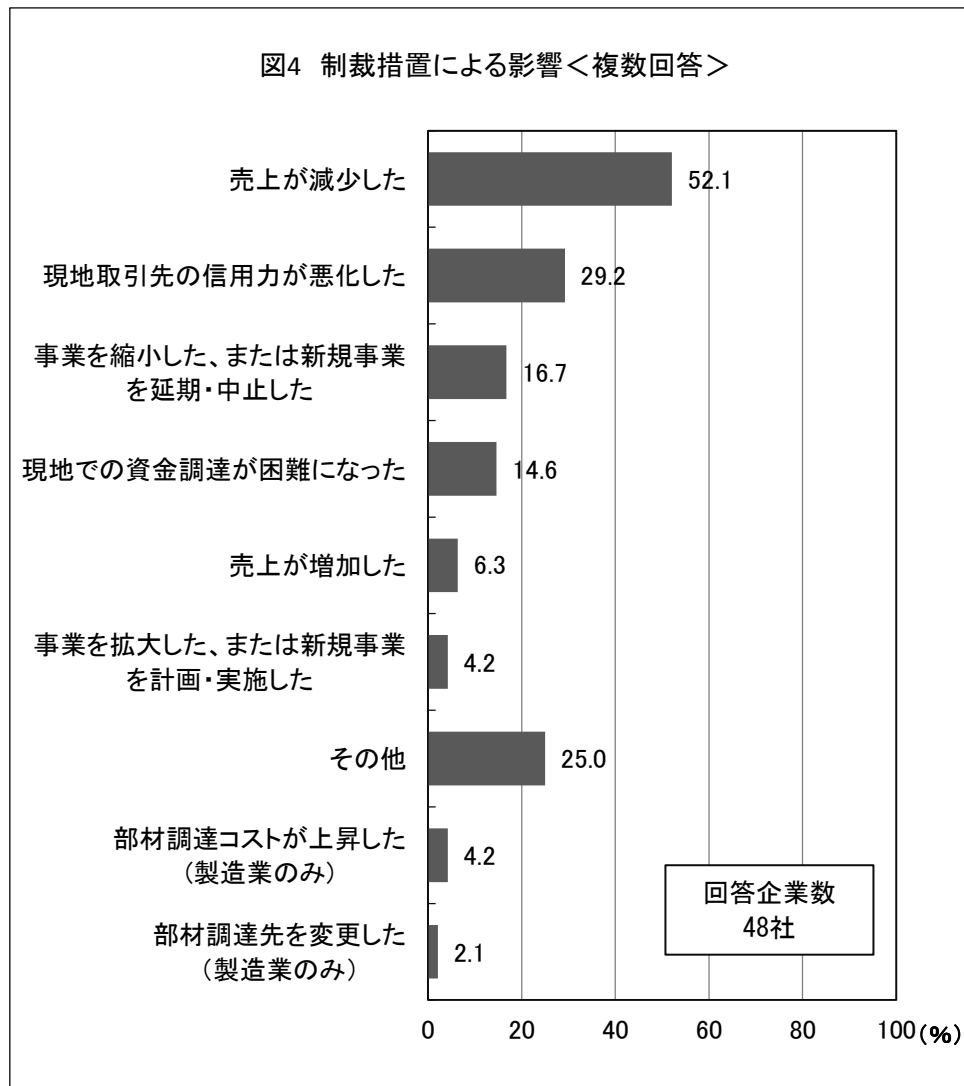
- ・ 投資のメリットとして、「市場規模／成長性」の回答（83.9%）が最も多かった。
- ・ 投資のリスクとして、「不安定な為替」の回答が最も多く78.5%（前回48.4%）であった。それに「不安定な政治・社会情勢」（74.2%、前回37.1%）が続き、ルーブル安の進行やウクライナ情勢に伴う影響を反映する結果となった。
- ・ 現地生産の課題として、「原材料・部品の現地調達への難しさ」（29.2%）の回答が最も多く、次いで「品質管理の難しさ」（25.0%）が挙げられたが、前年度調査と比べてそれぞれ9.3ポイント、21.2ポイント低下した（図3）。「特に問題はない」と回答した企業が50.0%となり、前年度調査（23.1%）より26.9ポイント増となった。





④ 約6割の企業が欧米などによる制裁措置の影響を受ける

- ・ ウクライナ情勢の緊迫化に伴う欧米などによる制裁措置及びロシアによる対抗制裁措置の影響が「ある」と回答した企業は55.9%に上り、「ない」は22.6%であった。
- ・ 影響としては、売上の減少(52.1%)、現地取引先の信用力の悪化(29.2%)、事業の縮小または新規事業の延期・中止(16.7%)などが挙げられた(図4)。



## 1. 調査の目的と実施概要

### 1-1. 調査目的

ロシアに進出している日系企業の活動実態をアンケート形式で調査し、その集計・分析を通じて進出企業の経営実態や、業績に直接影響を与える経営上の課題などを明らかにすることで、日系企業の海外事業戦略や関連機関の施策の立案に資することを目的とする。

### 1-2. 調査対象

ロシアに進出する、直接出資および間接出資を含めて日本からの出資比率が10%以上の日系現地法人または支店。ロシアあるいは第三国に進出する日系企業によって設立された企業（孫会社）も含む。駐在員事務所や現地で日本人が起業した法人は対象外である。

### 1-3. 調査方法

ウェブサイトを通じたアンケート形式。回答者にアンケート調査票を掲載したインターネット・アドレス（URL）を通知し、同ページ上で直接回答いただいた。

### 1-4. 調査期間

2014年10月9日～11月7日

### 1-5. 回収状況

在ロシア日系企業103社にアンケートを送付し、94社から回答を得た（有効回答率91.3%）。

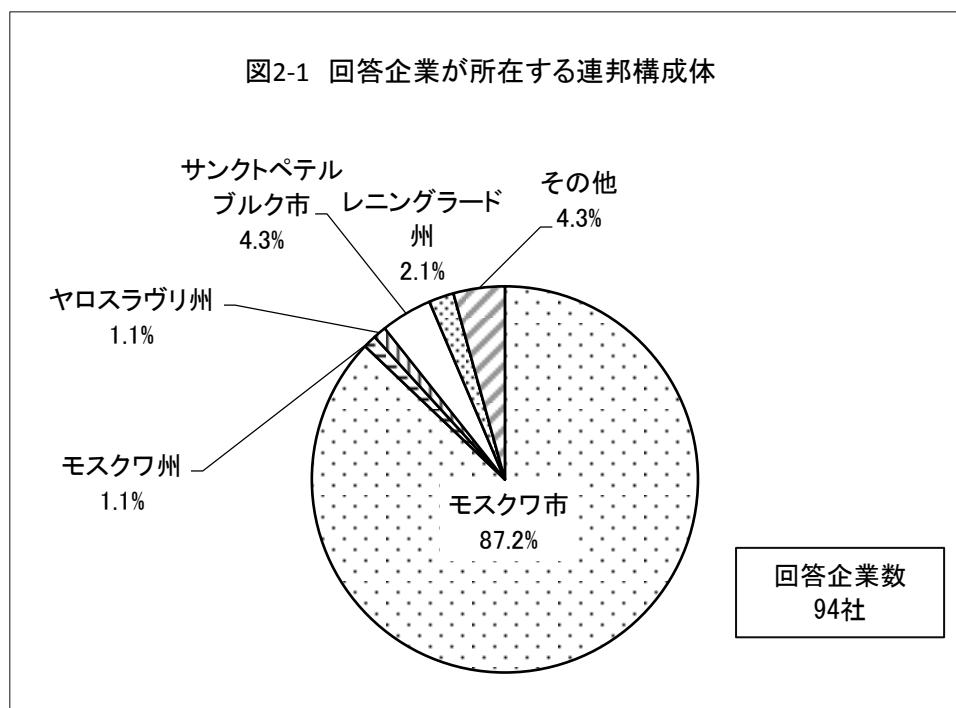
### 1-6. 調査結果に関する留意点

- アンケートに回答した企業が、各設問に全て回答したわけではない。各設問選択肢の回答比率は、有効回答企業に対する値を示す。
- 設問が複数回答の場合は、回答比率合計は100%にならない。
- アンケート調査は、主にモスクワ・ジャパクラブ加盟企業の協力のもと行われた。したがってアンケート送付先企業数103社が、在ロシア日系企業数を表しているわけではない。
- 各選択肢の回答企業数が5社に満たない業種や選択肢のうち、個別企業が特定される恐れのあるものは掲載していない。

## 2. 回答企業のプロフィール

### 2-1. 回答企業の所在地

回答企業のうち、所在地をモスクワとする企業が87.2%（82社）で大半を占めた。

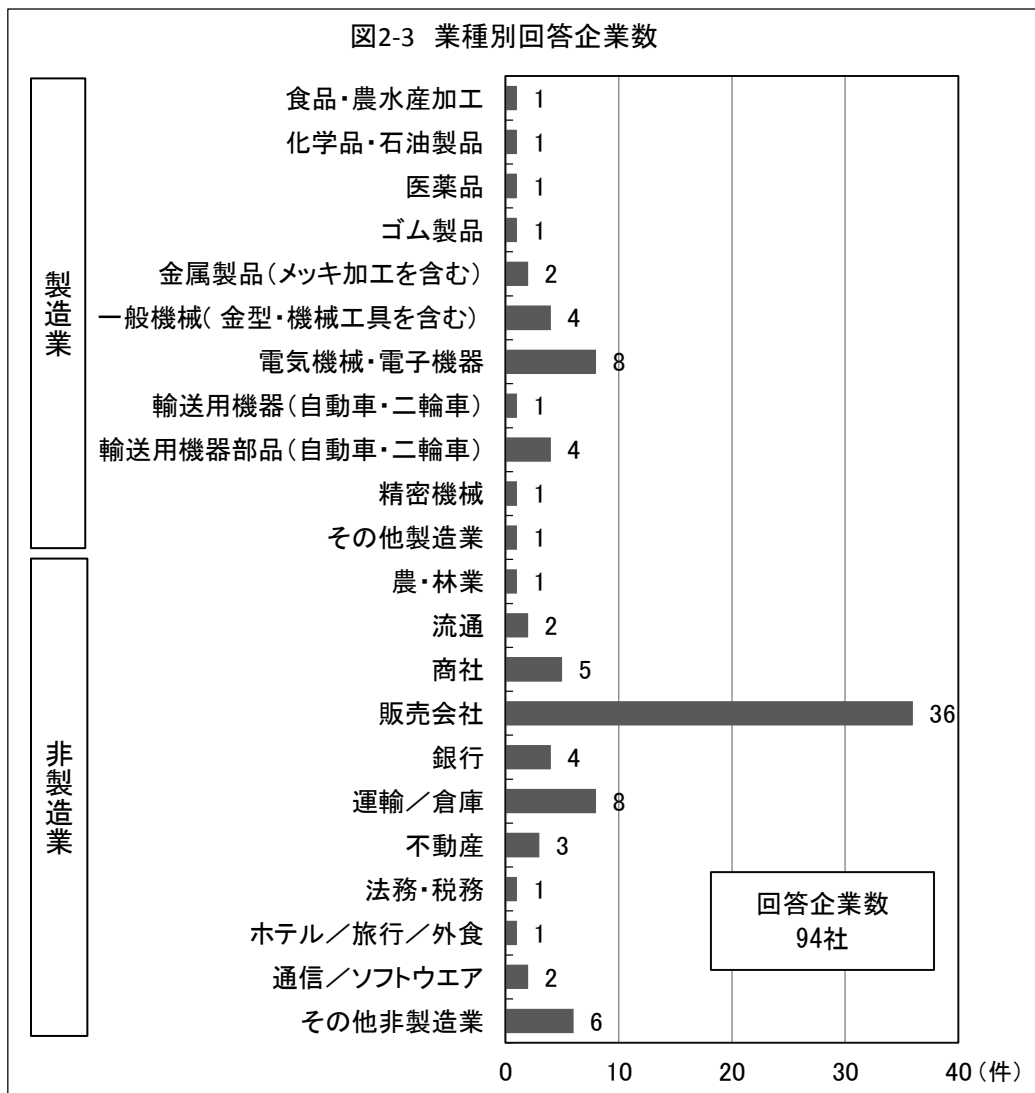
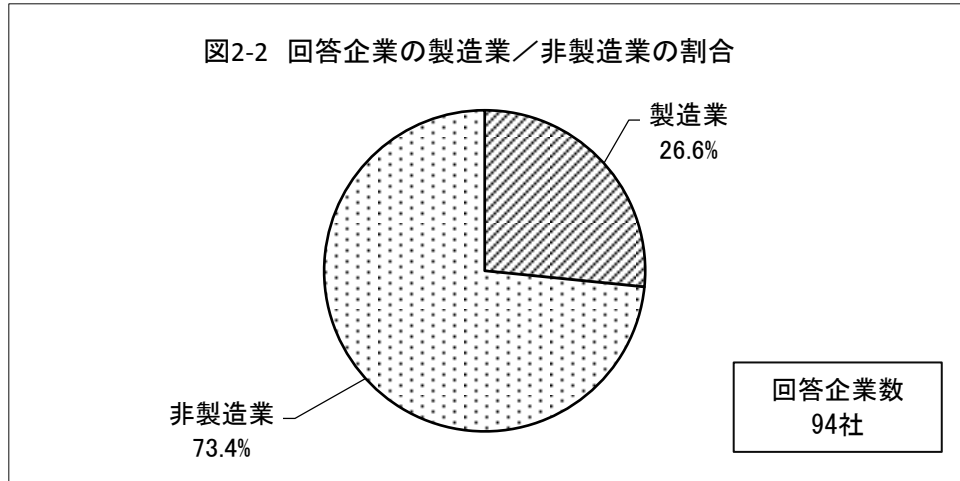


所在地別業種別の回答企業数は下記表のとおり。また、回答企業の日本における本社の規模は83社が大企業、10社が中小企業だった。

	合計	有効回答	モスクワ市	モスクワ州	ヤロスラヴリ州	サンクトペテルブルク市	レニングラード州	その他
総数	94	94	82	1	1	4	2	4
	100.0	100.0	87.2	1.1	1.1	4.3	2.1	4.3
業種								
製造業 計	25	25	18	-	1	1	1	4
	100.0	100.0	72.0	-	4.0	4.0	4.0	16.0
非製造業 計	69	69	64	1	-	3	1	-
	100.0	100.0	92.8	1.4	-	4.3	1.4	-
不明	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-
企業規模								
大企業	83	83	73	-	1	3	2	4
	100.0	100.0	88.0	-	1.2	3.6	2.4	4.8
中小企業	10	10	8	1	-	1	-	-
	100.0	100.0	80.0	10.0	-	10.0	-	-
不明	1	1	1	-	-	-	-	-
	100.0	100.0	100.0	-	-	-	-	-

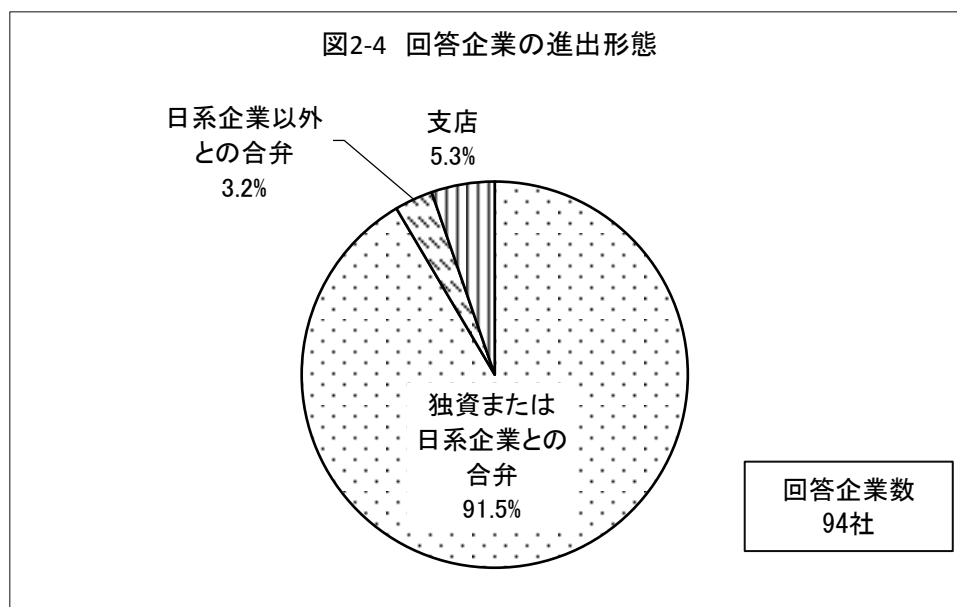
2-2. 回答企業の業種別割合

回答企業のうち、26.6%が製造業、73.4%が非製造業だった。



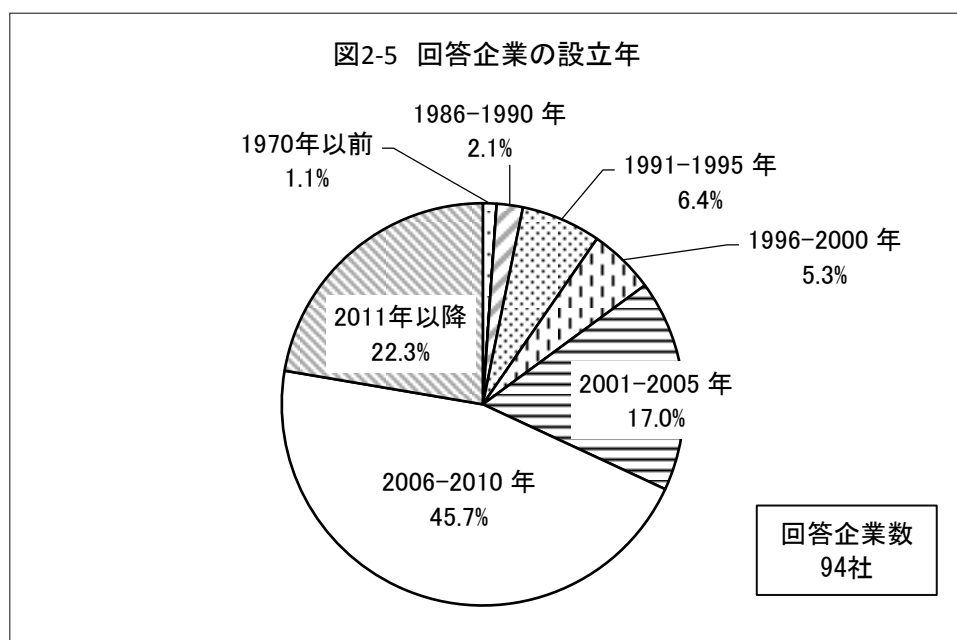
### 2-3. 回答企業の進出形態

91.5%の企業（86社）が独資または日系企業との合弁会社であった。日系企業以外との合弁も含めた、いわゆる現地法人の割合は全体の94.7%（89社）であった。



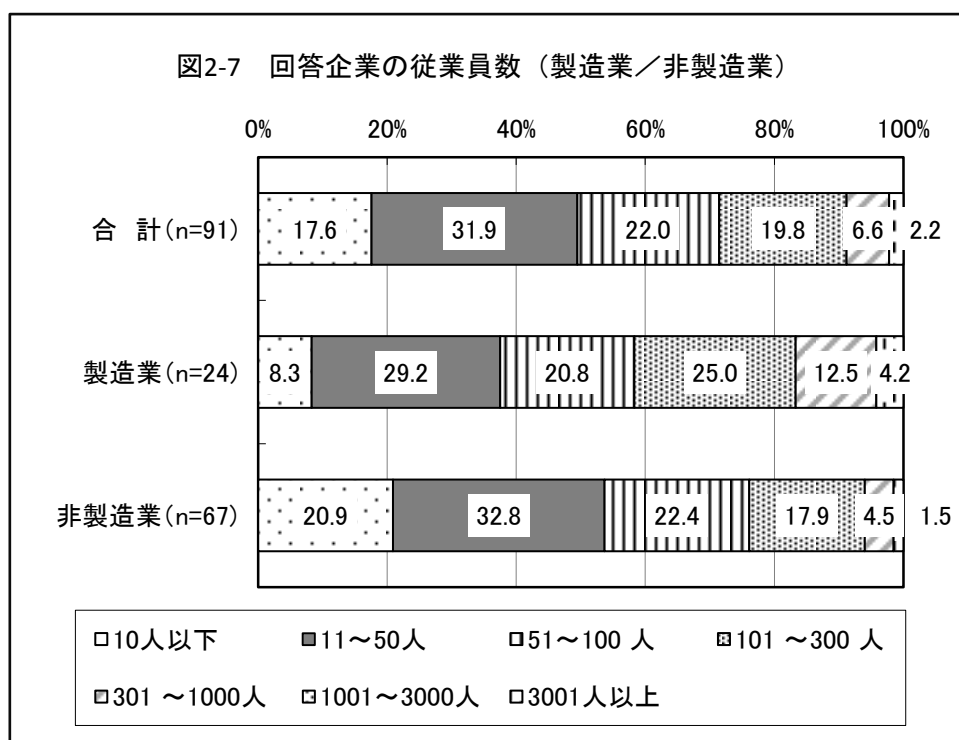
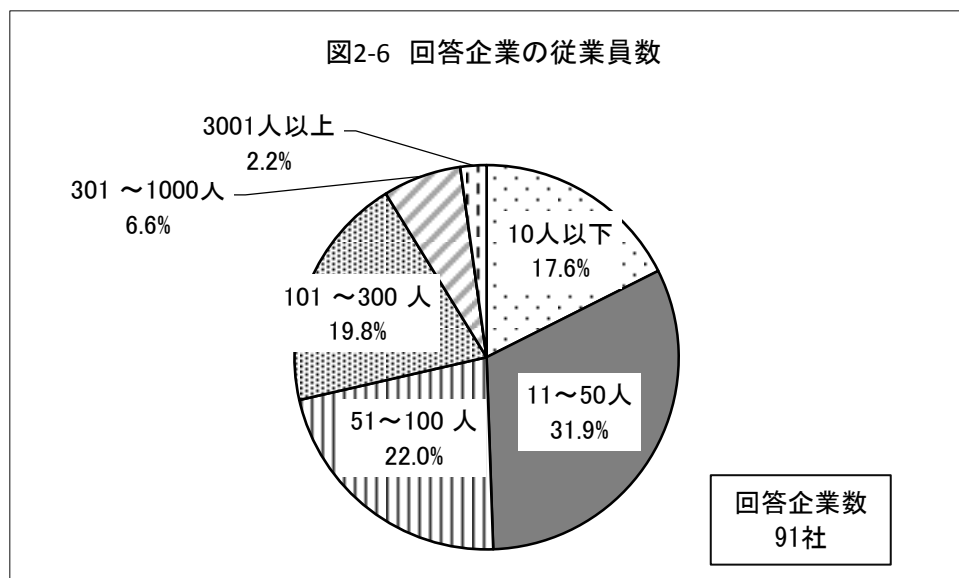
### 2-4. 回答企業の設立年

2011年以降に設立された回答企業が全体の85.0%（80社）を占めている。1971～1985年に設立された回答企業はなかった。



## 2-5. 回答企業の従業員数

回答企業（全業種）のうち従業員数が「11～50人」の企業が最も多かった（31.9%、29社）。製造業・非製造業別でも「11～50人」が最も多く、それぞれ29.2%、32.8%だった。

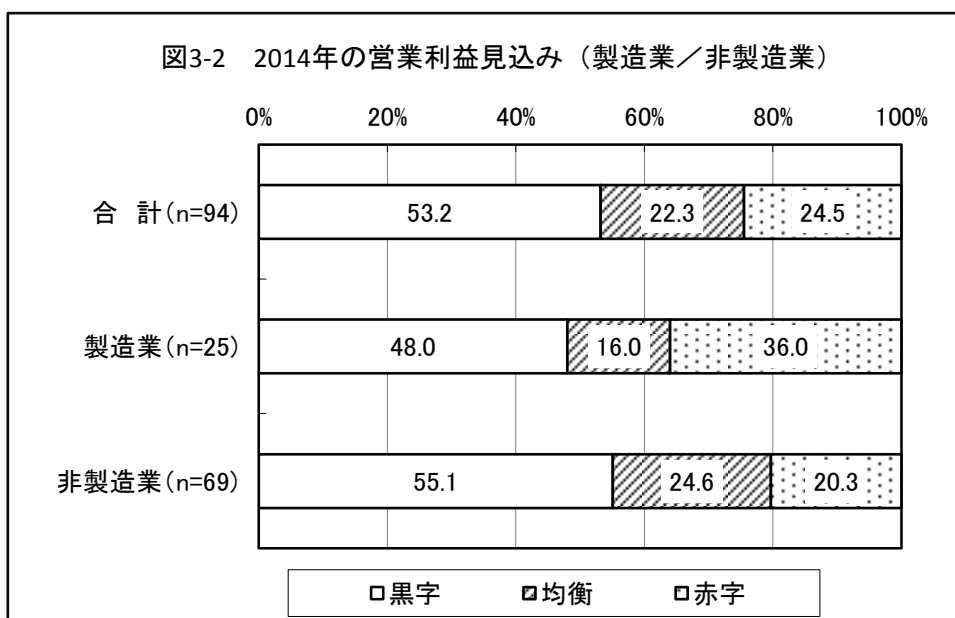
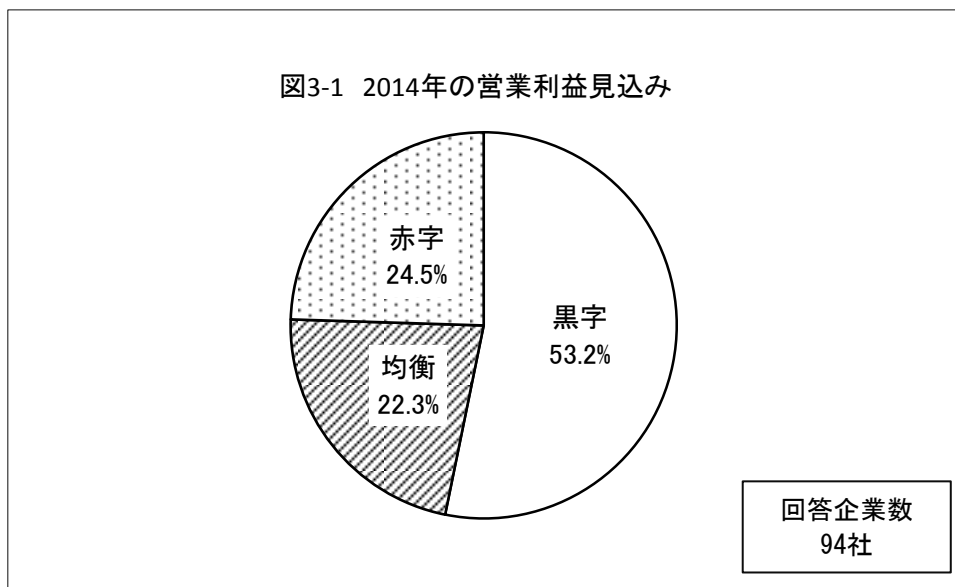


### 3. 調査結果

#### 3-1. 営業見通し

##### 3-1-1. 2014年の営業利益

回答企業の半数超となる53.2%が「黒字」と回答した。業種別でみると、非製造業の黒字の割合（55.1%）が製造業（48.0%）に比べて高い。



2013年の営業利益と比べて「横ばい」、「悪化」と回答した企業がともに34.0%となり、「改善」(31.9%)を上回った。業種別でみると、製造業では「悪化」と回答した企業の割合が最も多く40.0%となり、非製造業では「横ばい」(37.7%)と回答した企業が最も多かった。

図3-3 2013年実績と比較した2014年の営業利益見込みの変化

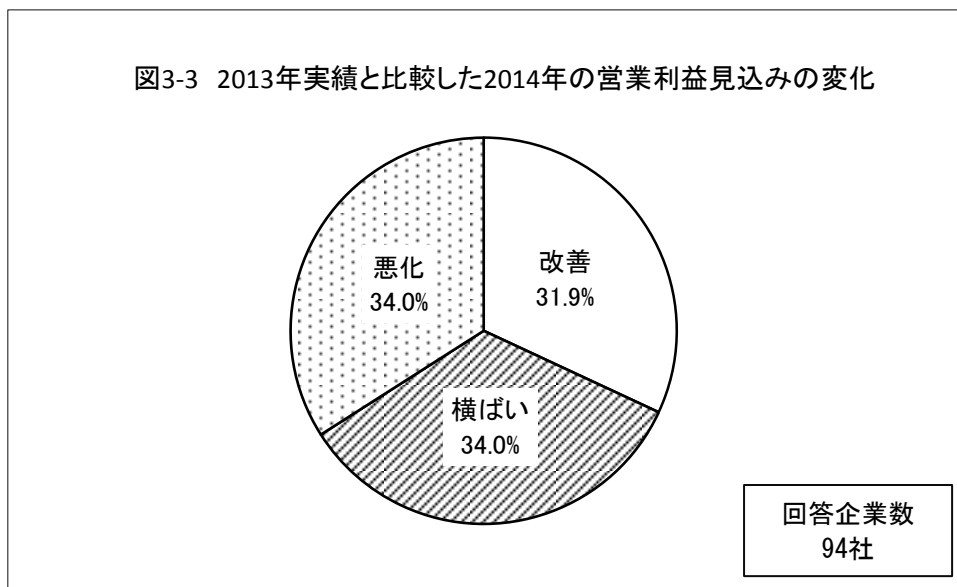
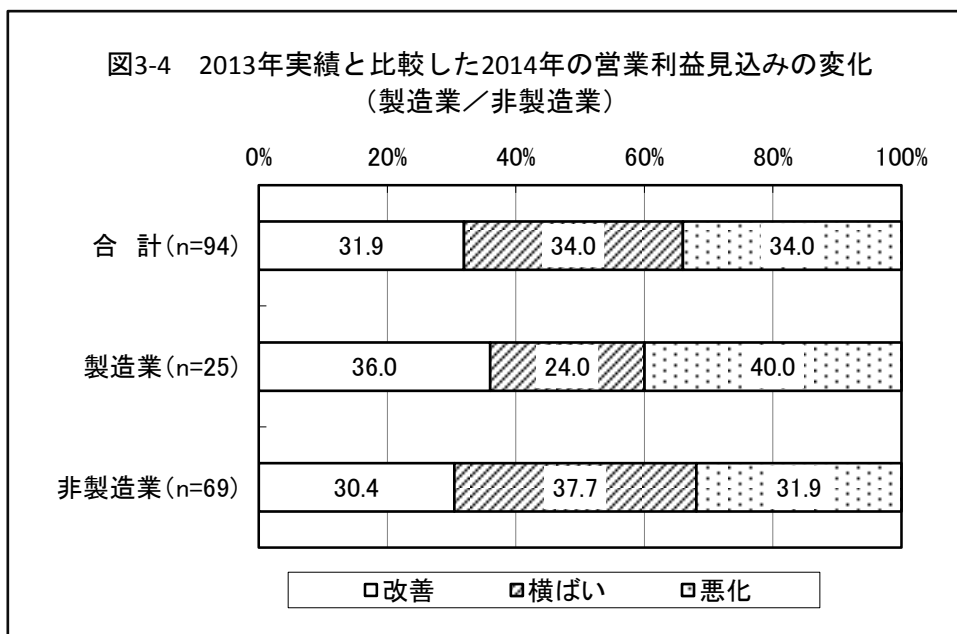
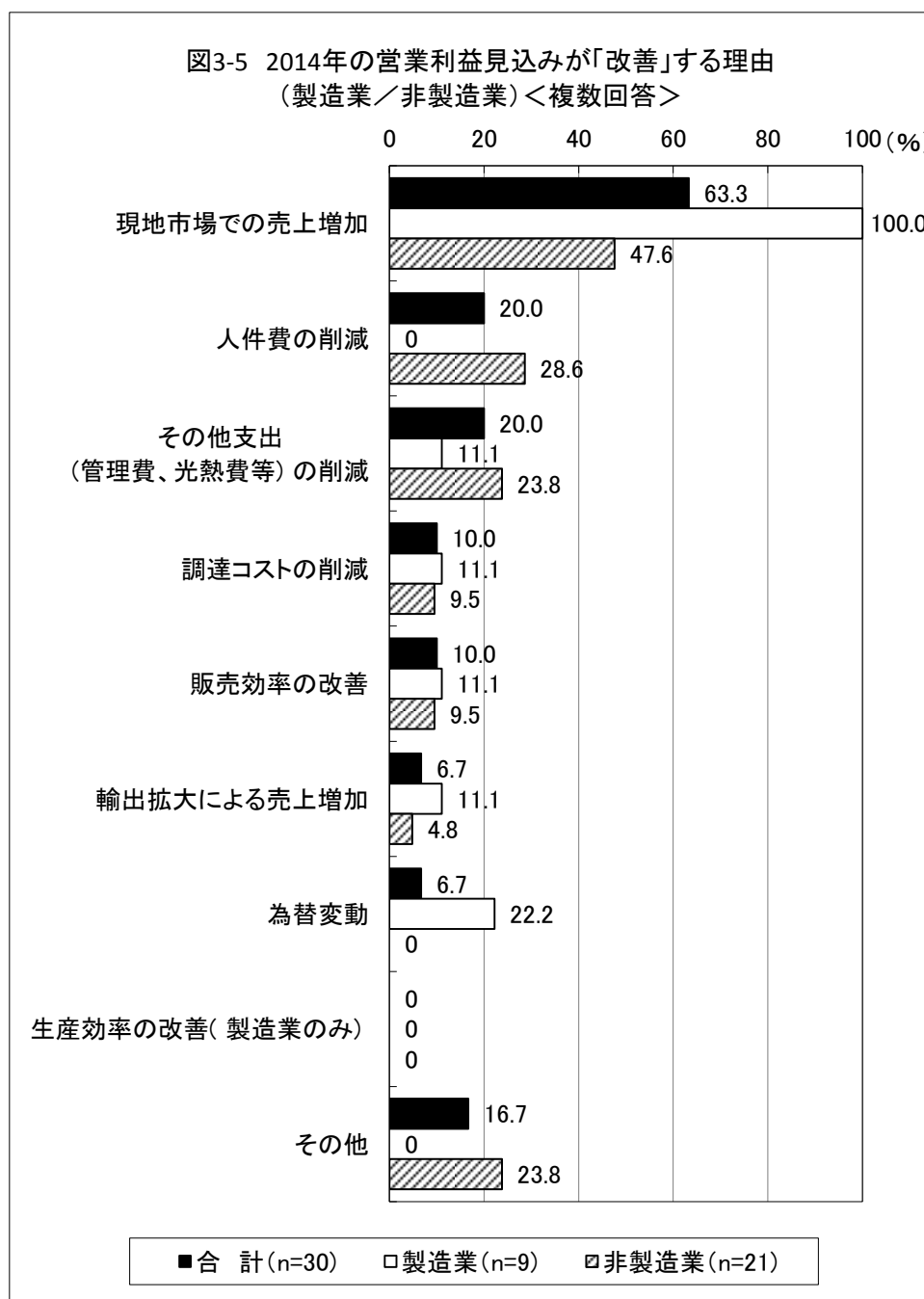


図3-4 2013年実績と比較した2014年の営業利益見込みの変化  
(製造業／非製造業)

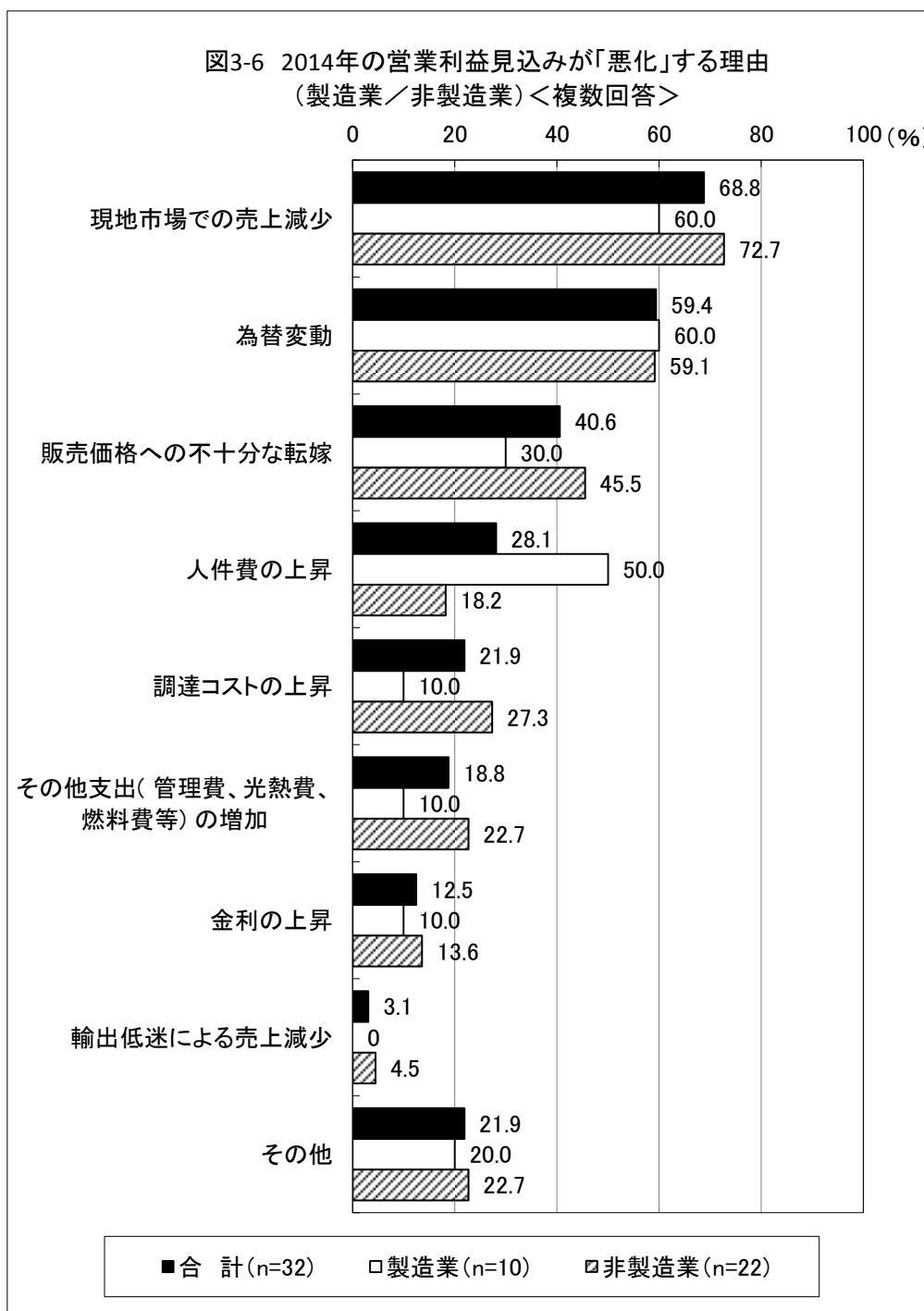




2014年の営業利益が前年と比べ「改善」と回答した企業に対し要因を聞いたところ、「現地市場での売上増加」（63.3%）が最も多かった。それ以外では、製造業では「為替変動」（22.2%）、非製造業では「人件費の削減」（28.6%）が要因として多く挙げられた。

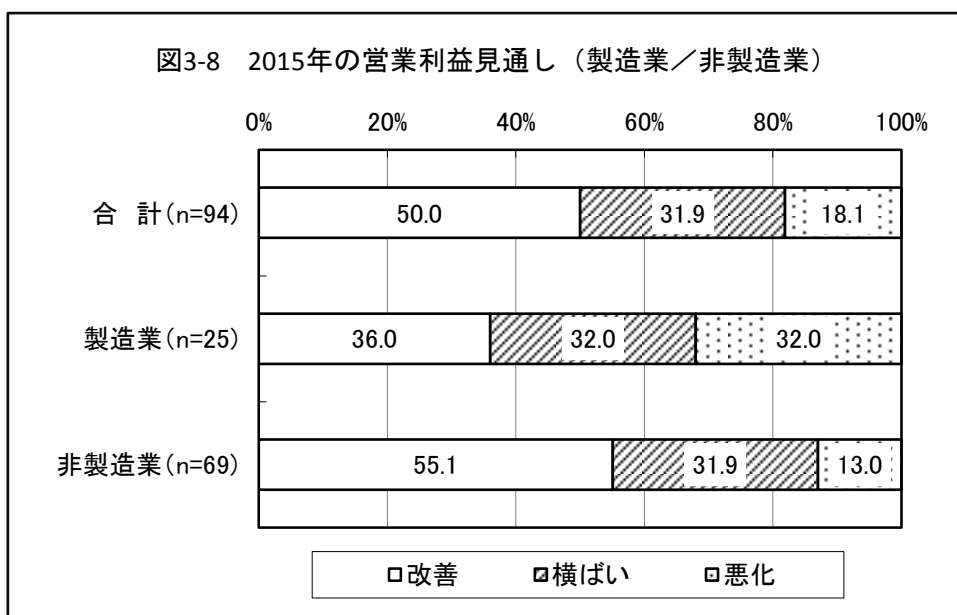
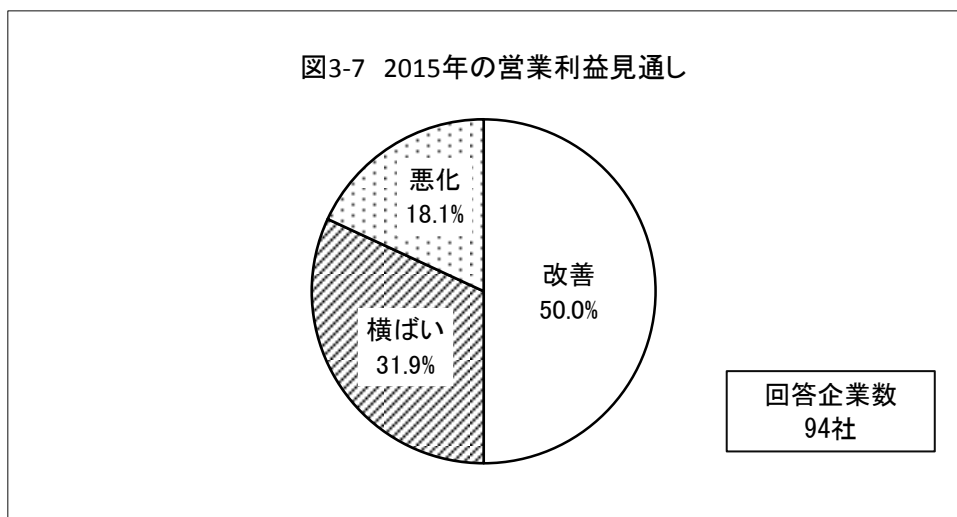


2014年の営業利益が前年と比べ「悪化」と回答した企業に対し要因を聞いたところ、「現地市場での売上減少」(68.8%)が最も多かった。それ以外では、製造業、非製造業ともに「為替変動」(それぞれ60.0%、59.1%)を要因とする回答が多かった。

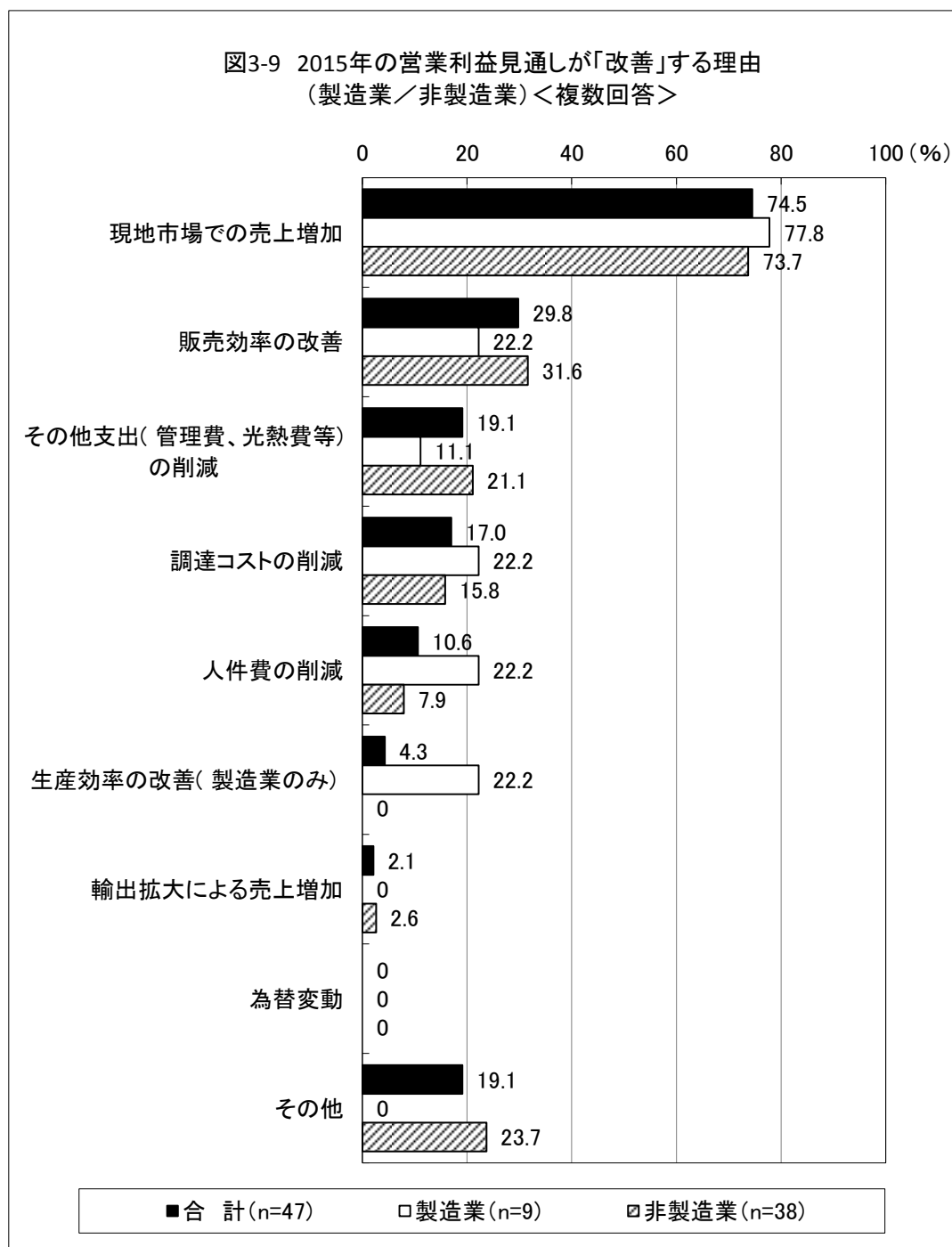


### 3-1-2. 2015年の営業利益

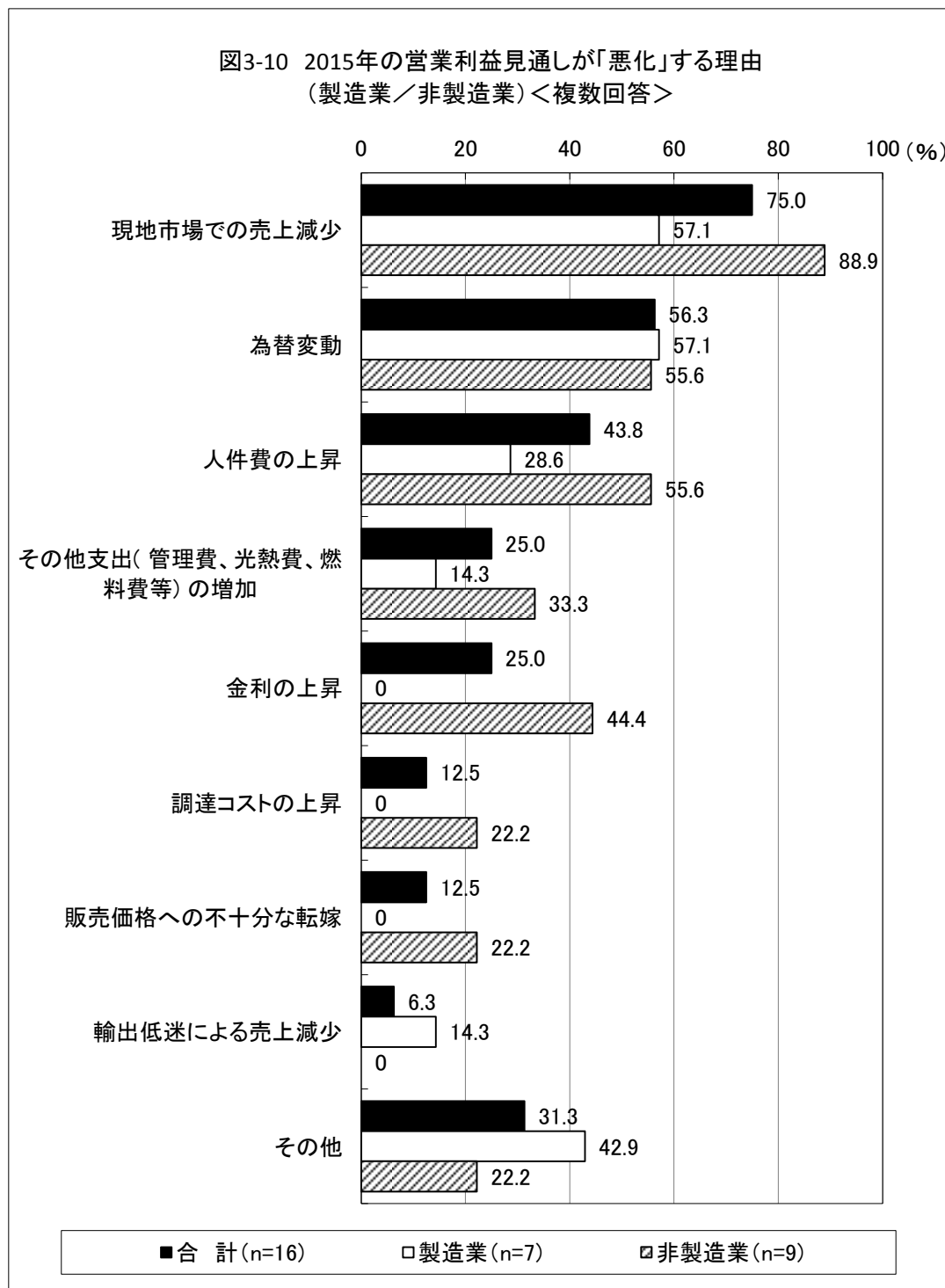
2015年の営業利益が2014年と比較して「改善」すると回答した企業は50.0%だった。前年度調査でゼロであった「悪化」の回答は18.1%となった。特に製造業で「悪化」と回答した企業の割合が32.0%と非製造業（13.0%）に比べ高かった。



2015年の営業利益が前年と比べ「改善」と回答した企業が、要因として最も多く挙げたのは「現地市場での売上増加」(74.5%)だった。それ以外では、製造業では「調達コストの削減」(22.2%)など、非製造業では「販売効率の改善」(31.6%)が多く挙げられた。「その他」では、「価格の引き上げ」(販売会社)、「事業のスタート」(商社)などの回答がみられた。

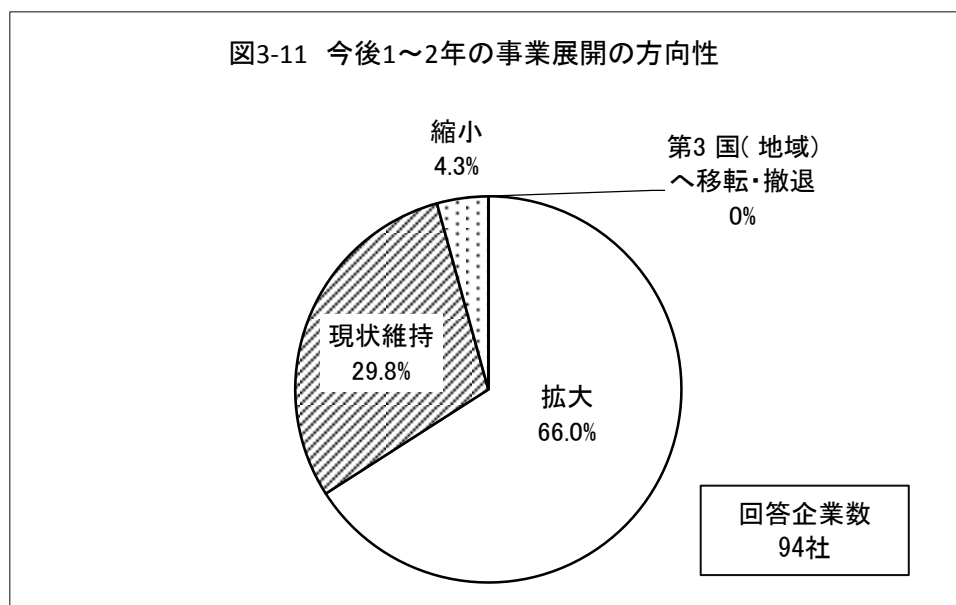


2015年の営業利益が前年と比べ「悪化」と回答した企業が、要因として最も多く挙げたのは「現地市場での売上減少」(75.0%)だった。それに「為替変動」(56.3%)が続いたが、非製造業では「人件費の上昇」(55.6%)を挙げる声も多かった。「その他」では、「生産開始に係る特別費用の発生」、「設備投資による償却負担増」(ともに輸送用機器部品)などの声が聞かれた。

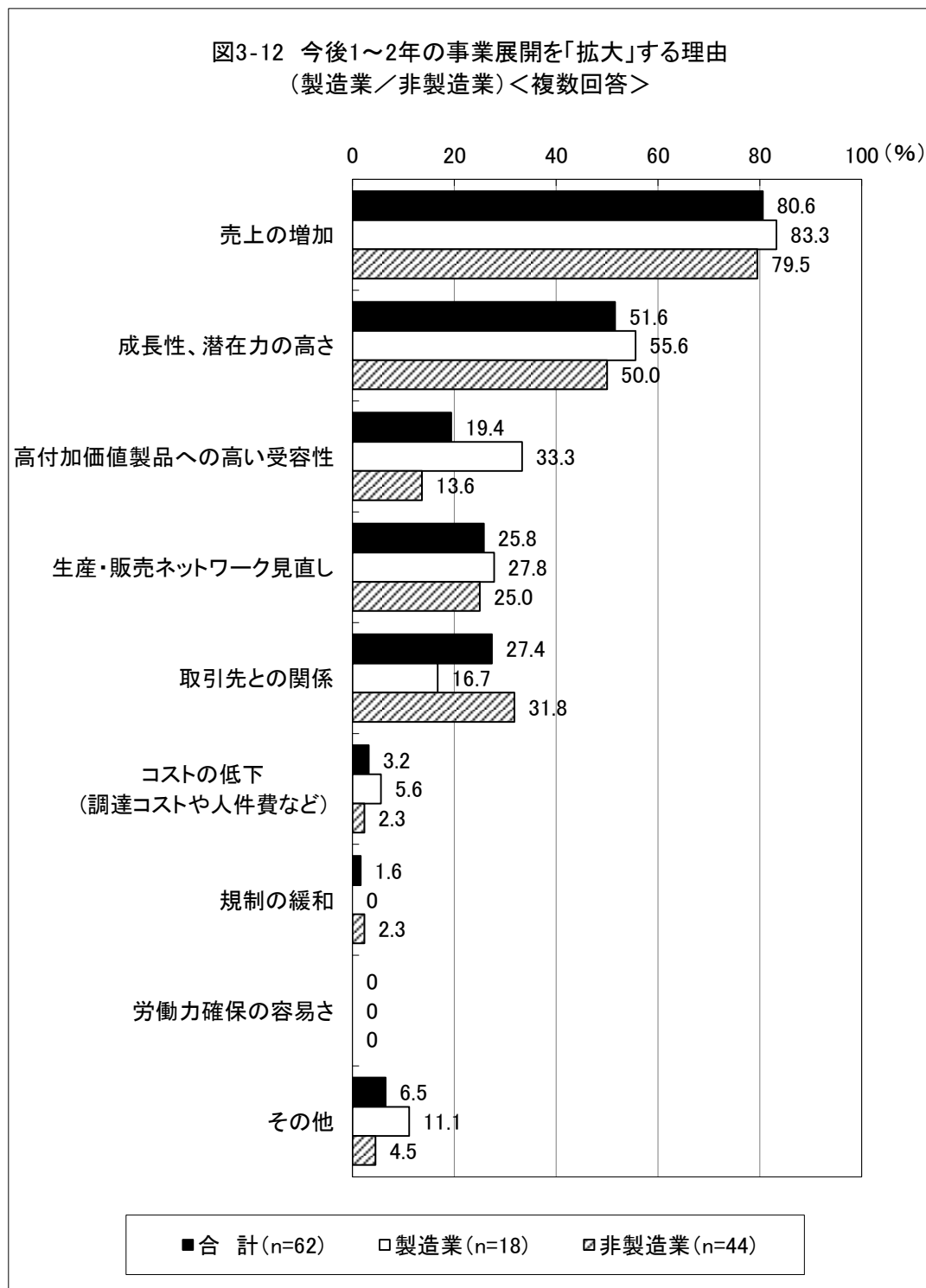


### 3-1-3. 今後の事業展開

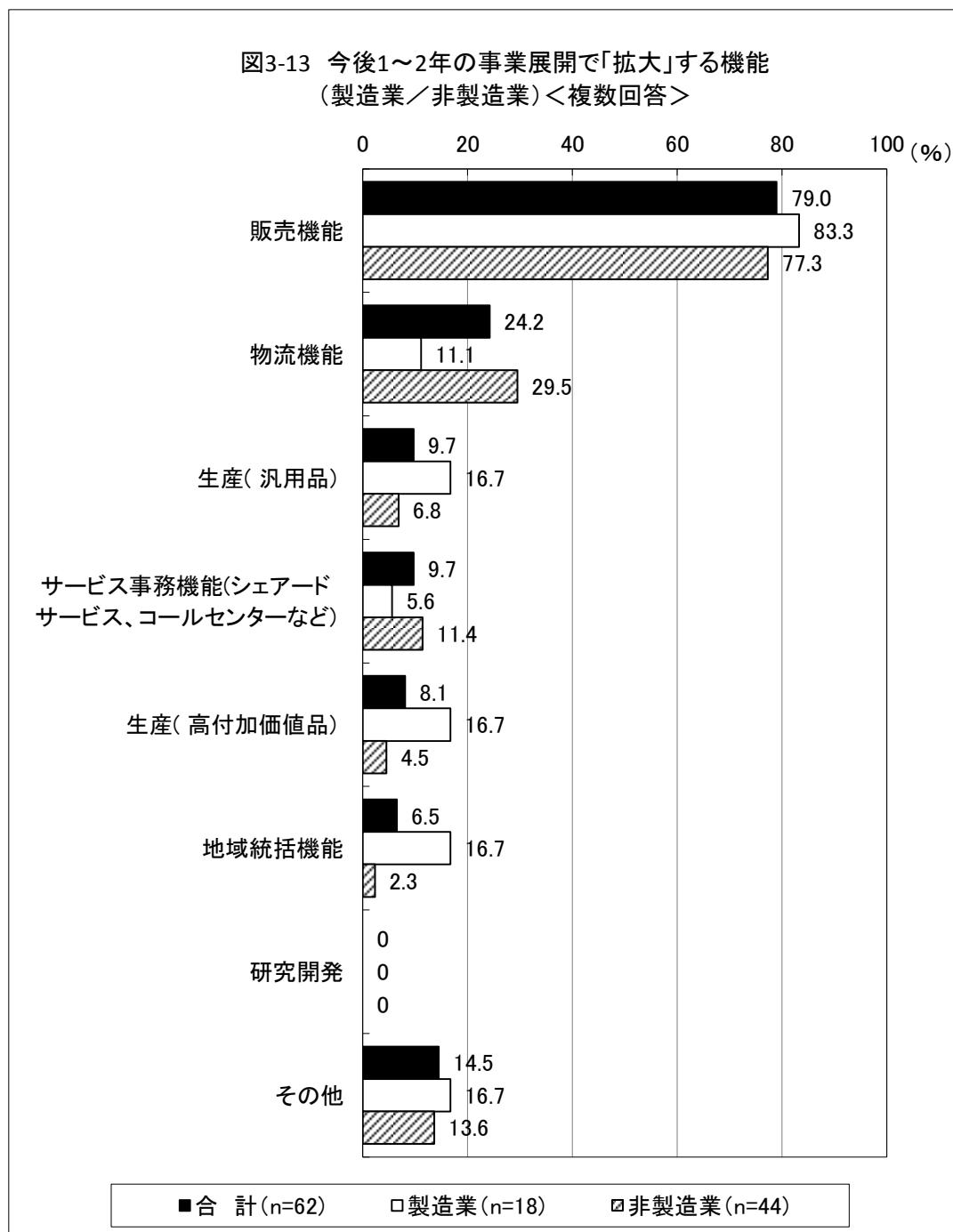
今後1～2年の事業展開を「拡大」と回答した企業は66.0%に上った。前年度調査で20.6%だった「現状維持」が29.8%に、1.6%だった「縮小」が4.3%となった。



今後の事業展開を「拡大」と回答した企業が、理由として最も多かったのは「売上の増加」(80.6%)で、「成長性、潜在力の高さ」(51.6%)がそれに続いた。業種別でもこれらの要素が最も高かった。

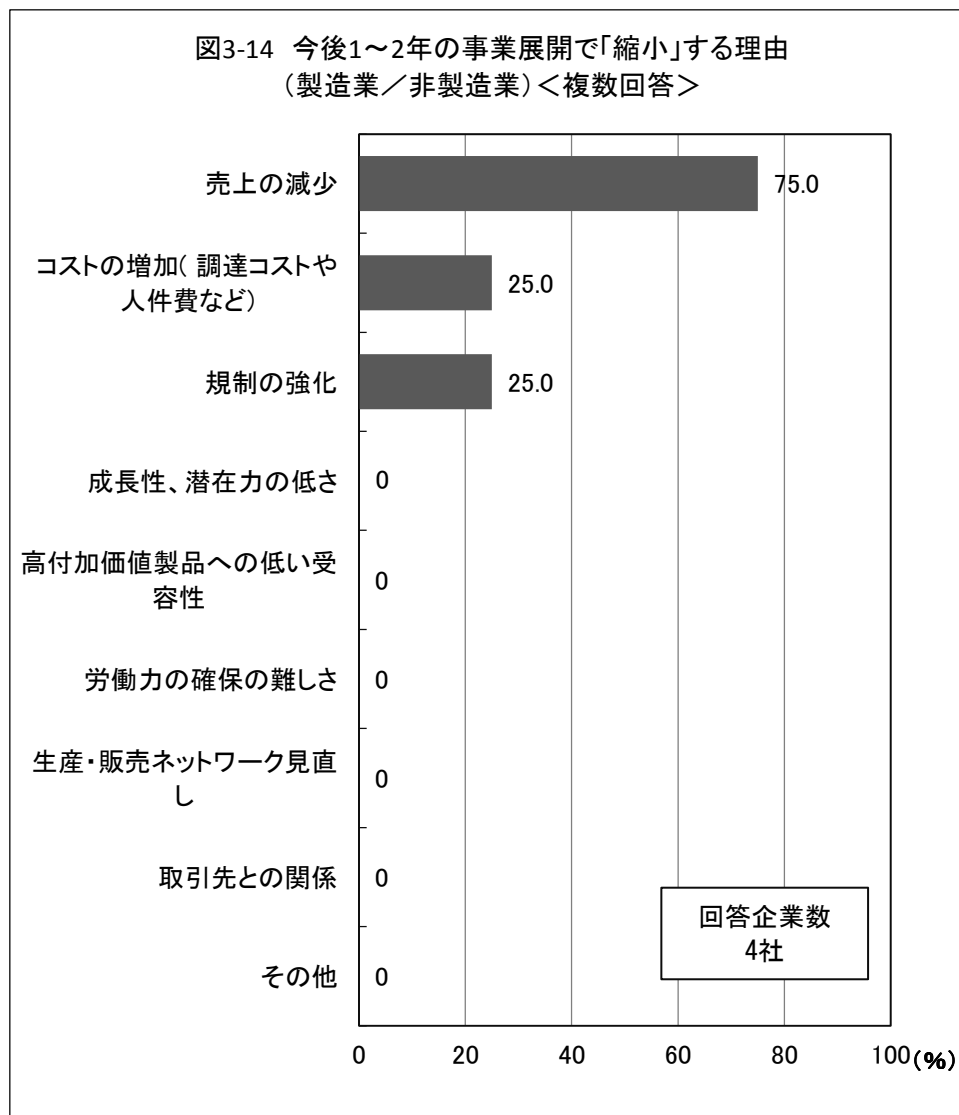


今後の事業展開を「拡大」と回答した企業が拡大する機能として挙げたのは、「販売機能」(79.0%)が最も多く、「物流機能」(24.2%)がそれに続いた。「その他」では、「アフターサービスの増強」(一般機械)や「専門的人材の拡充」(サービス業)などの回答がみられた。



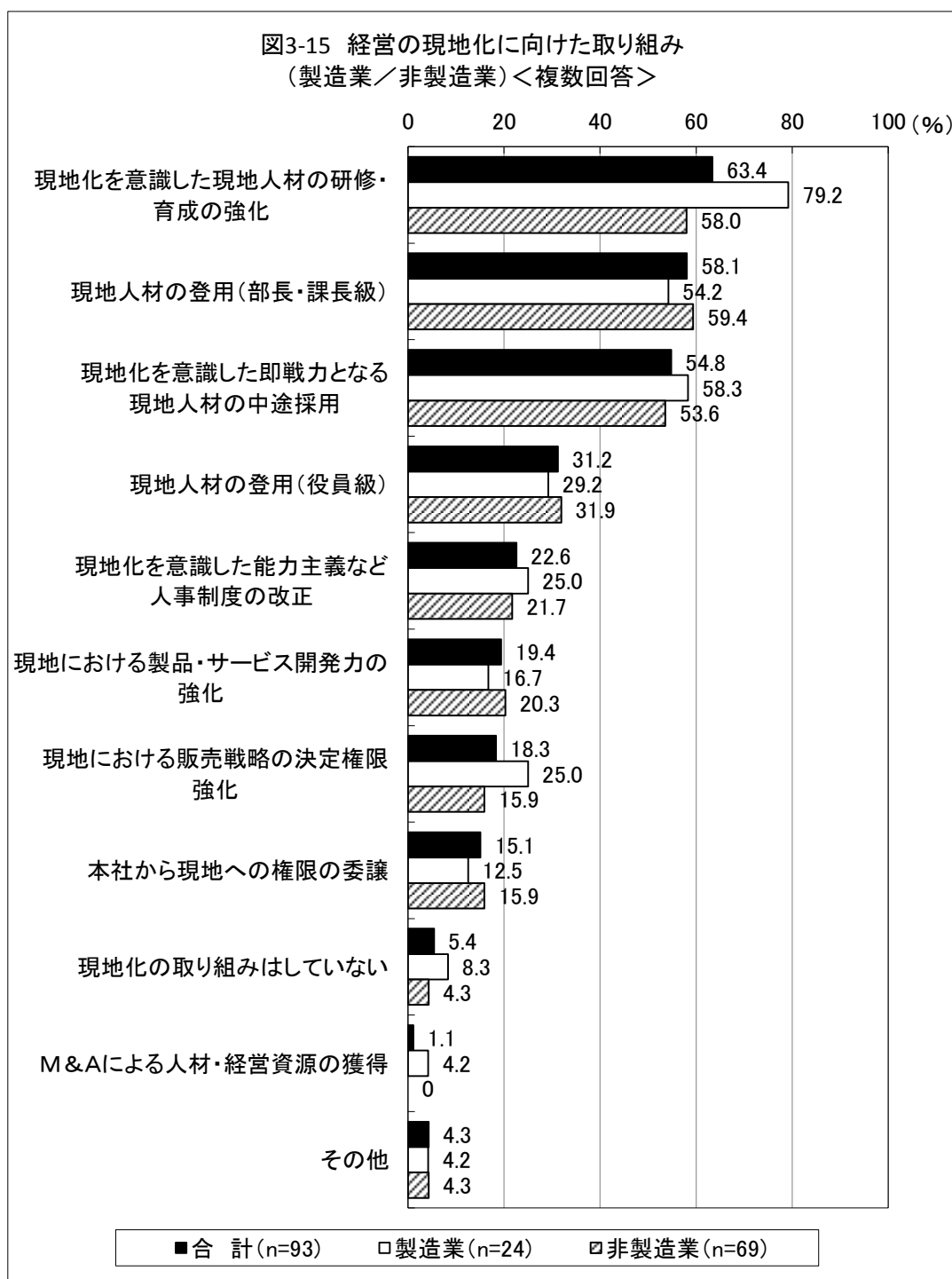


「縮小」と回答した企業（4社）の理由で最も多かったのは「売上の減少」（75.0%）だった。



### 3-1-4. 経営の現地化の取り組み

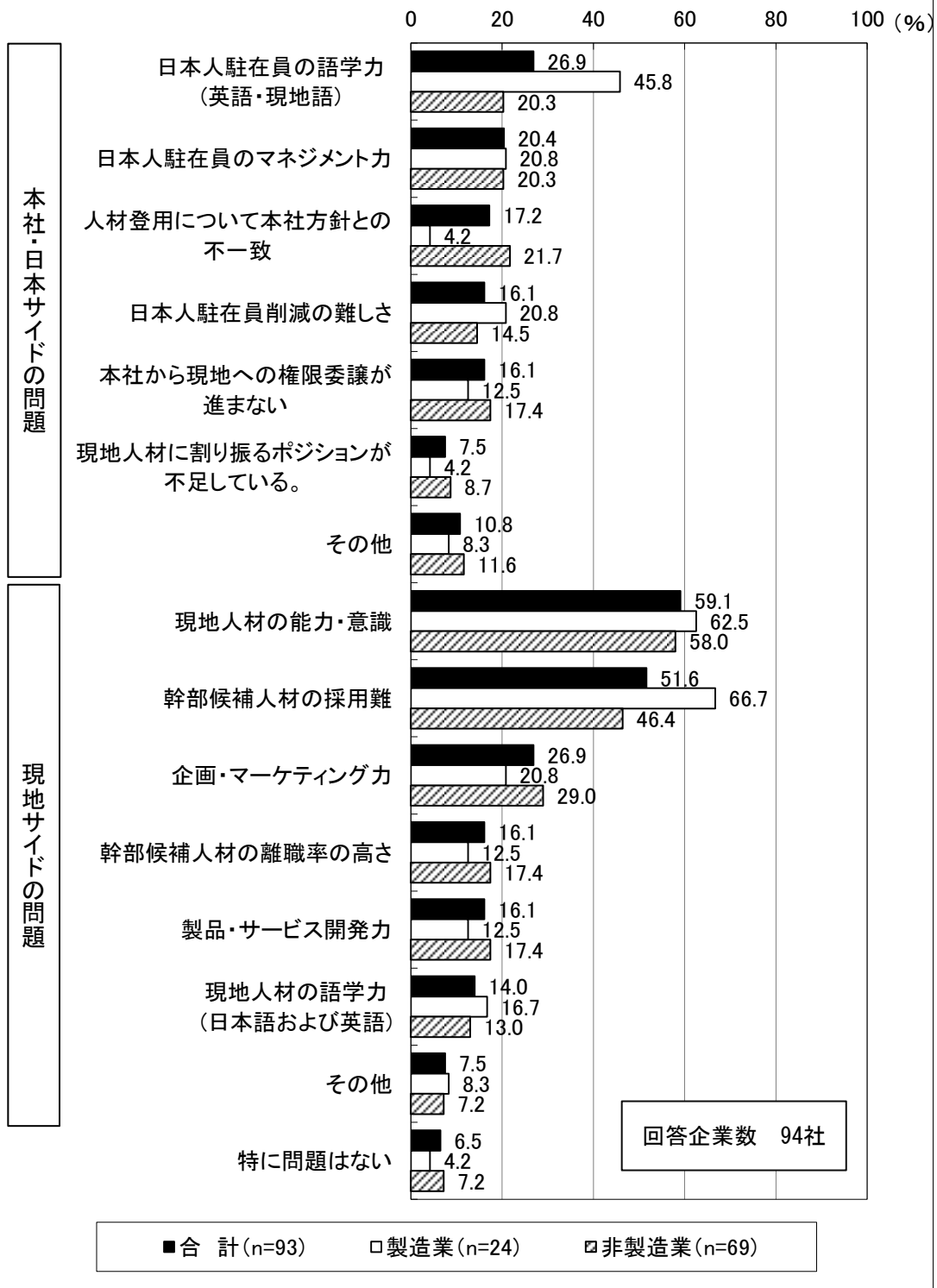
経営の現地化の取り組みとして、「現地化を意識した現地人材の研修・育成の強化」(63.4%)、「現地人材の登用(部長・課長級)」(58.1%)、「現地化を意識した即戦力となる現地人材の中途採用」(54.8%)が多く挙げられた。「その他」では「現地パートナーの充実」(サービス業)や「日本人技術者の派遣」(金属製品)などの声が聞かれた。



経営の現地化を進める（今後進めていく）うえでの問題点として、全業種で最も多く挙げられたのは「現地人材の能力・意識」（59.1%）で、「幹部候補人材の採用難」（51.6%）がそれに続いた。製造業では「日本人駐在員の語学力（英語・現地語）」（45.8%）についても多くの企業が問題と考えている。

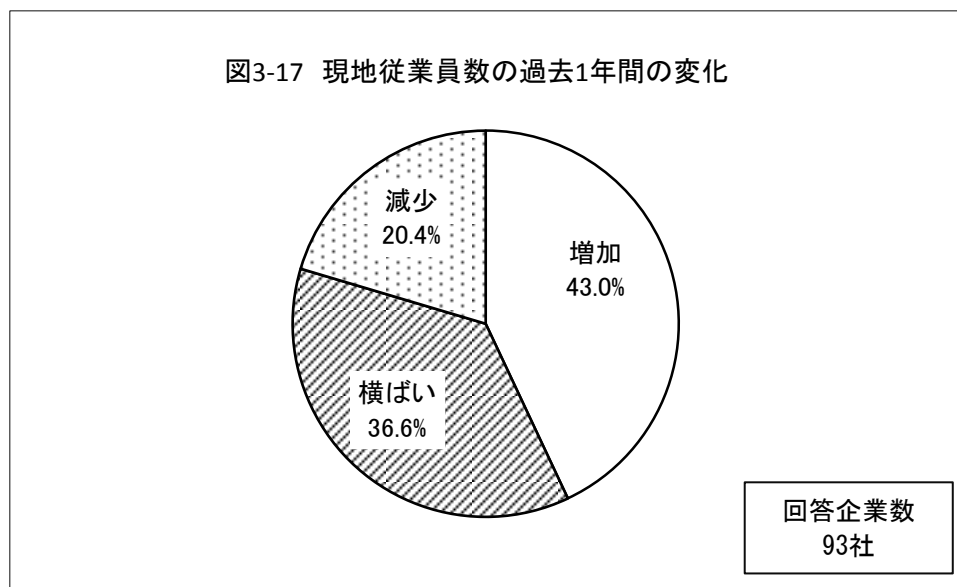
「その他」では、「本社側がロシア側事情をよく把握していない」（運輸／倉庫）や「ロシアに対する関心の低さ」（通信／ソフトウェア）、「（現地側の）コンプライアンス面での意識の低さ」（販売会社）、「現地人材の日本特有な文化に対する理解と対処スキル」（販売会社）などの回答が見られた。

図3-16 経営の現地化を進める(今後進めていく)に当たっての問題点  
(製造業/非製造業) <複数回答>

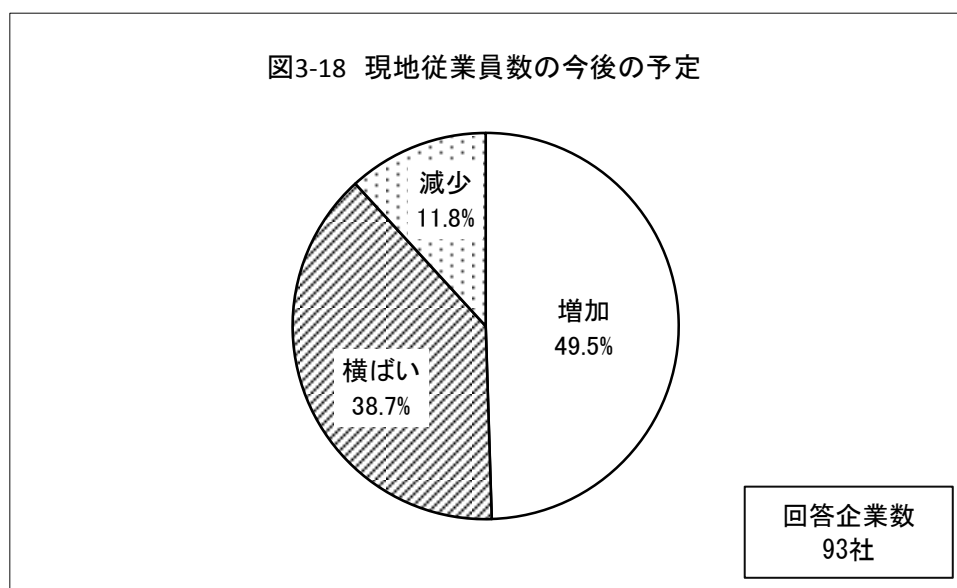


### 3-1-5. 従業員数の現状と見通し

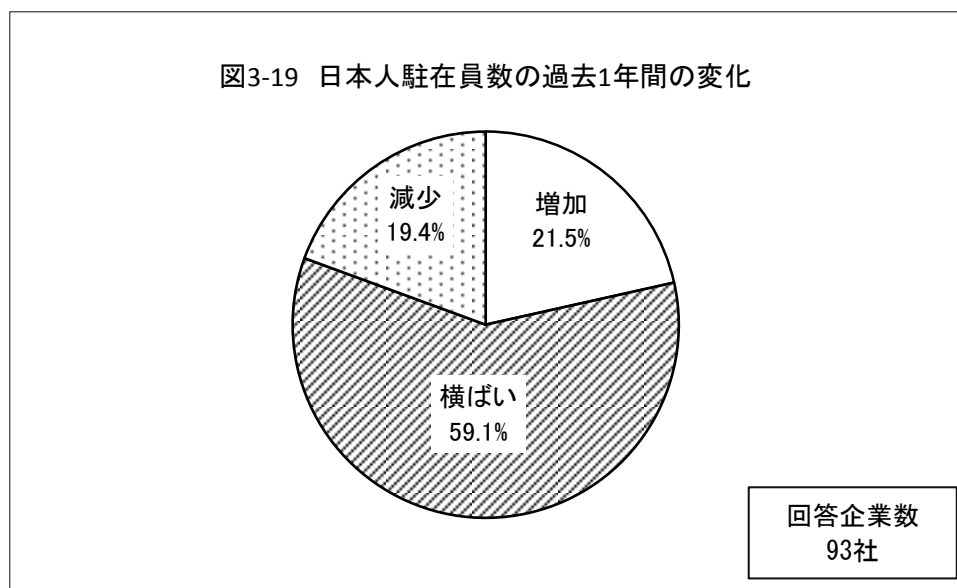
現地従業員数の過去1年間の変化について、43.0%の企業が「増加」と回答した。前年度調査で4.8%にとどまった「減少」と回答した企業は20.4%となった。



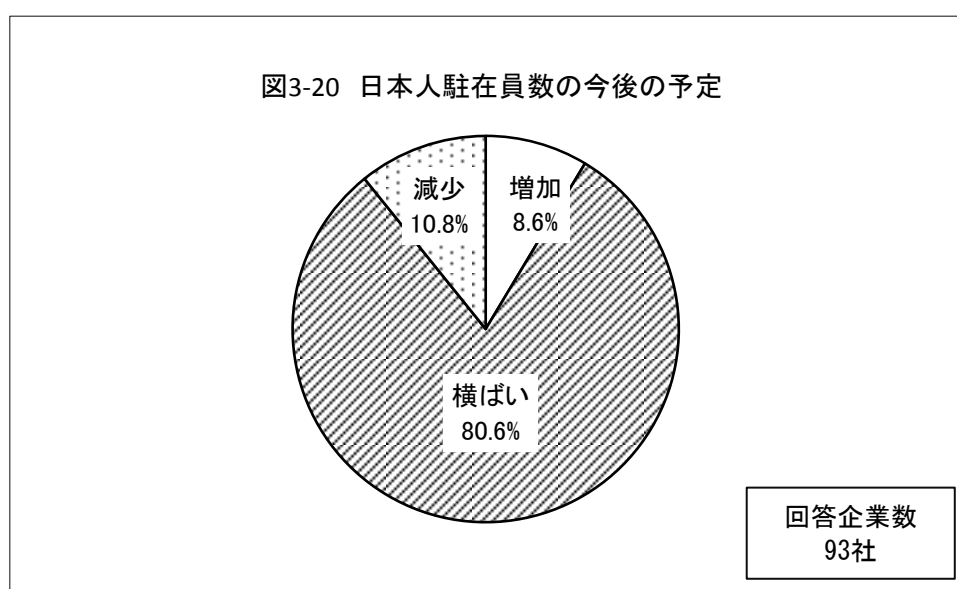
現地従業員数の今後の予定について、49.5%の企業が「増加」と回答した。前問の過去1年の動向と比べて6.5ポイント高い。また、「減少」(11.8%)と回答した企業は過去1年間の変化と比べて8.6ポイント減であることから、現地従業員数の拡大基調がみられる。



日本人駐在員数の過去1年間の変化について、59.1%の企業が「横ばい」と回答した。



日本人駐在員数の今後の予定について、80.6%の企業が「横ばい」と回答した。前問の過去1年間の変化と比べて、「増加」(8.6%)と「減少」(10.8%)はそれぞれ12.9ポイント、8.6ポイント低かった。多くの企業は日本人駐在員数を現状維持しつつ、現地従業員数を増やす方向にあり、経営の現地化を進める考えが表れたとみられる。



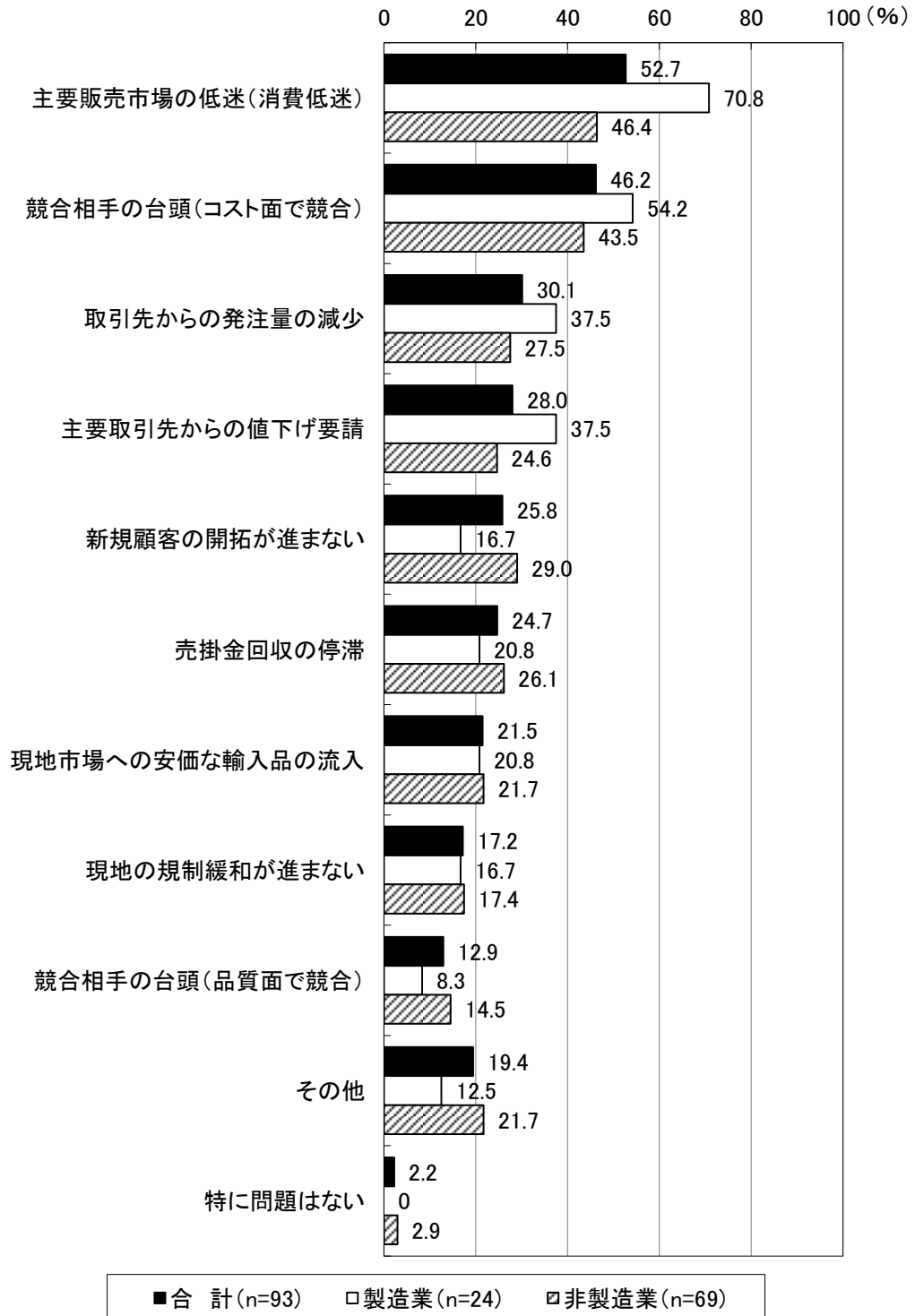
### 3-2. 経営上の問題点

#### 3-2-1. 販売・営業

52.7%の回答企業が「主要販売市場の低迷（消費低迷）」を挙げ、「競合相手の台頭（コスト面で競合）」（46.2%）がそれに続いた。これ以外に、製造業では「取引先からの発注量の減少」や「主要取引先からの値下げ要請」（ともに 37.5%）、非製造業では「新規顧客の開拓が進まない」（29.0%）が挙げられた。

その他の販売・営業面での問題点として、「顧客からルール建て契約への圧力」（販売会社）、「産業を取り巻く規制の強化」（食品／農水産加工）、「顧客との深い関係構築・ネットワークづくり」（サービス業）などが挙げられた。

図3-21 販売・営業面での問題点(製造業/非製造業)＜複数回答＞



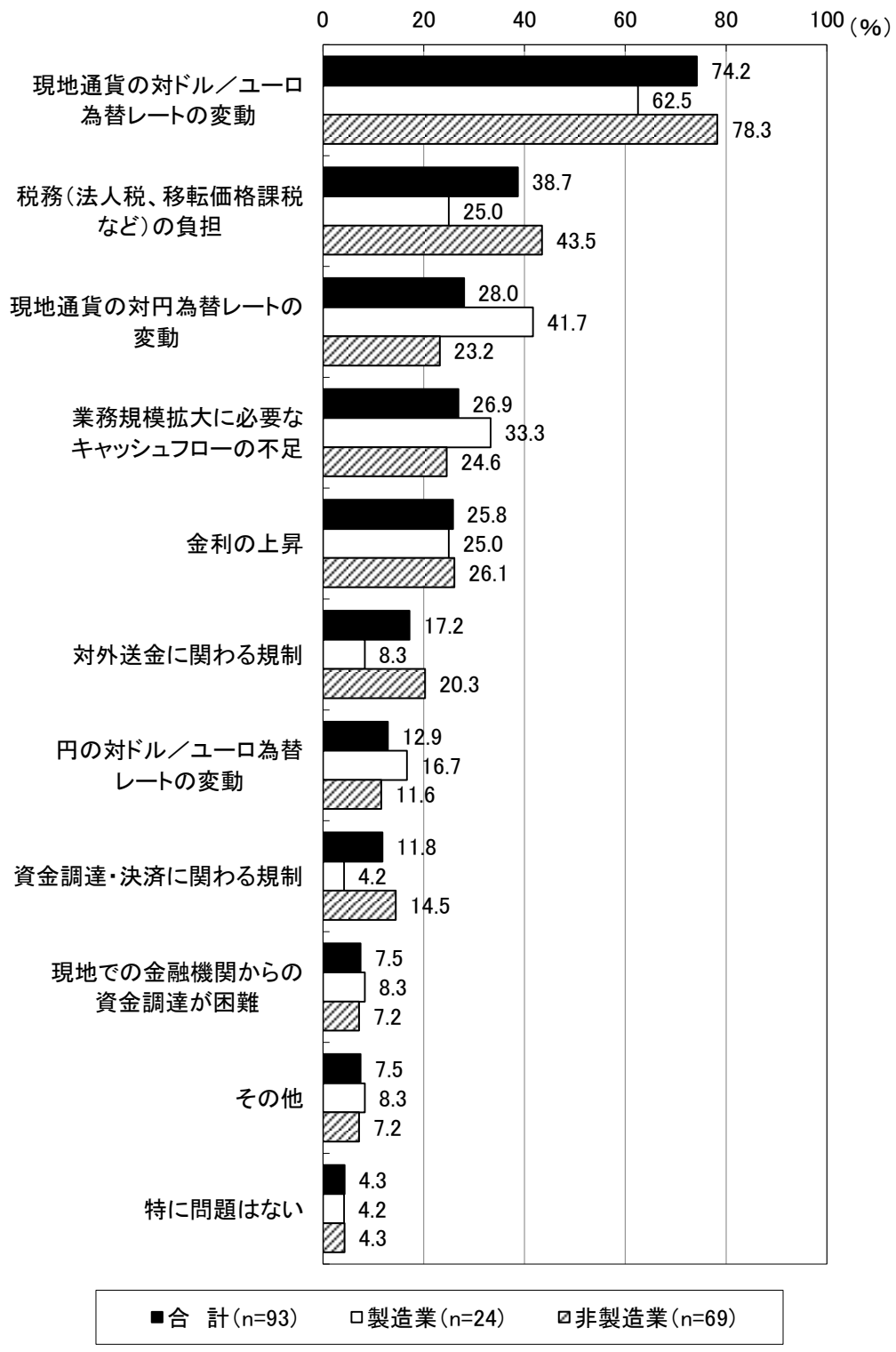


### 3-2-2. 財務・金融・為替

財務・金融・為替の問題として、74.2%の企業が「現地通貨の対ドル/ユーロ為替レートの変動」を挙げ、ルーブル安の進行を反映している。また、製造業では「現地通貨の対円為替レートの変動」(41.7%)や「業務規模拡大に必要なキャッシュフローの不足」(33.3%)なども多く挙げた。非製造業では「税務(法人税、移転価格課税など)の負担」(43.5%)を問題視する企業の割合が多かった。

「その他」では、「金融制裁による規制や市況変化」(銀行)や「現地銀行と日系銀行の外貨預金金利の差が異常に大きいこと」(一般機械)などが問題として指摘された。

図3-22 財務・金融・為替面での問題点(製造業/非製造業)〈複数回答〉

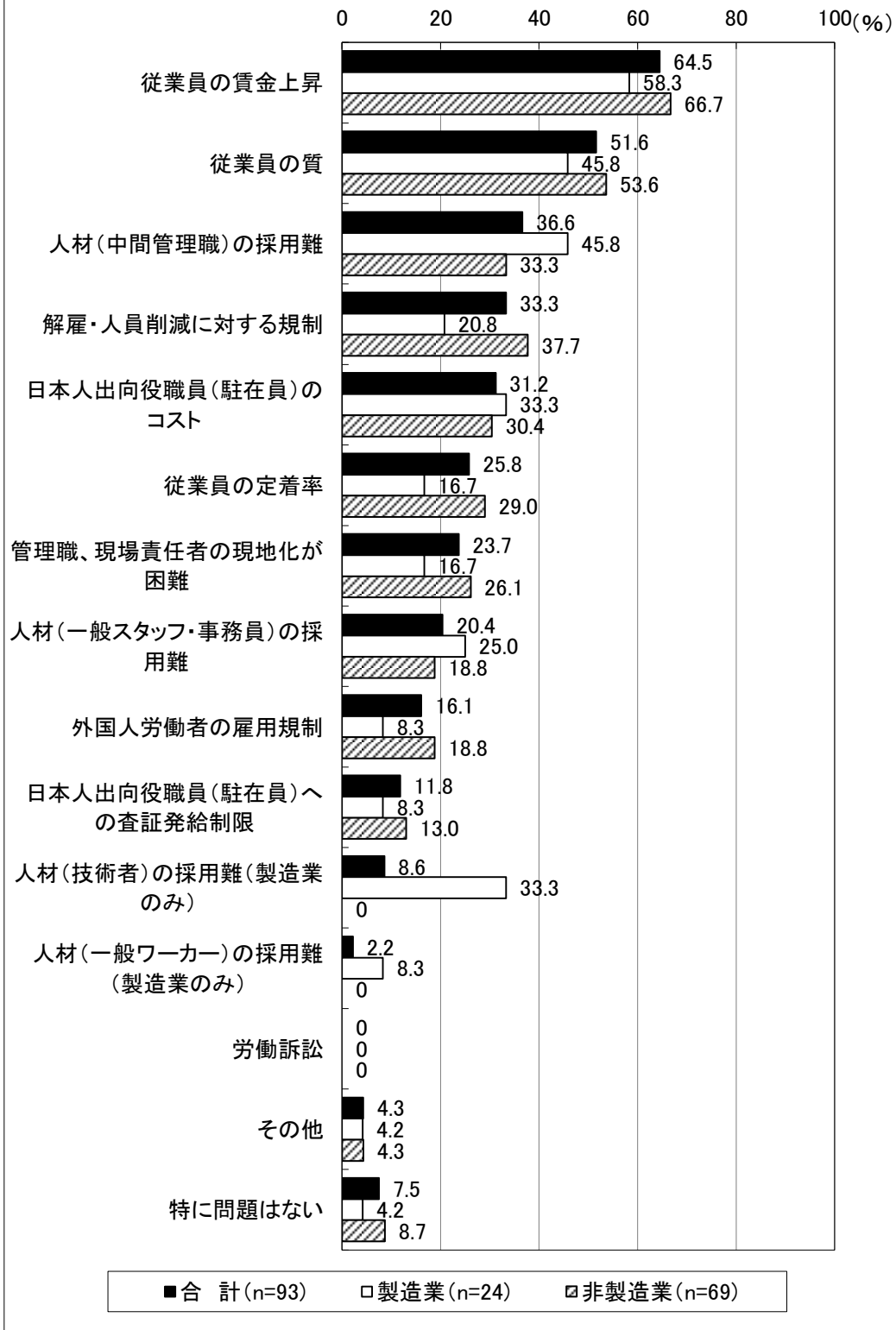


### 3-2-3. 雇用・労働

全業種で64.5%の企業が「従業員の賃金上昇」を挙げた。製造業では「従業員の質」や「人材(中間管理職)の採用難」(ともに45.8%)などが、非製造業では「従業員の質」(53.6%)が続いた。

「その他」では、「外国人労働者に対する厳しい法律(交通違反歴により再入国できなくなるなど)」(サービス業)や「40代以降よりも30代までの給与水準が高いため若い人材を雇用しづらい」(販売会社)という回答がみられた。

図3-23 雇用・労働面での問題点(製造業／非製造業)＜複数回答＞

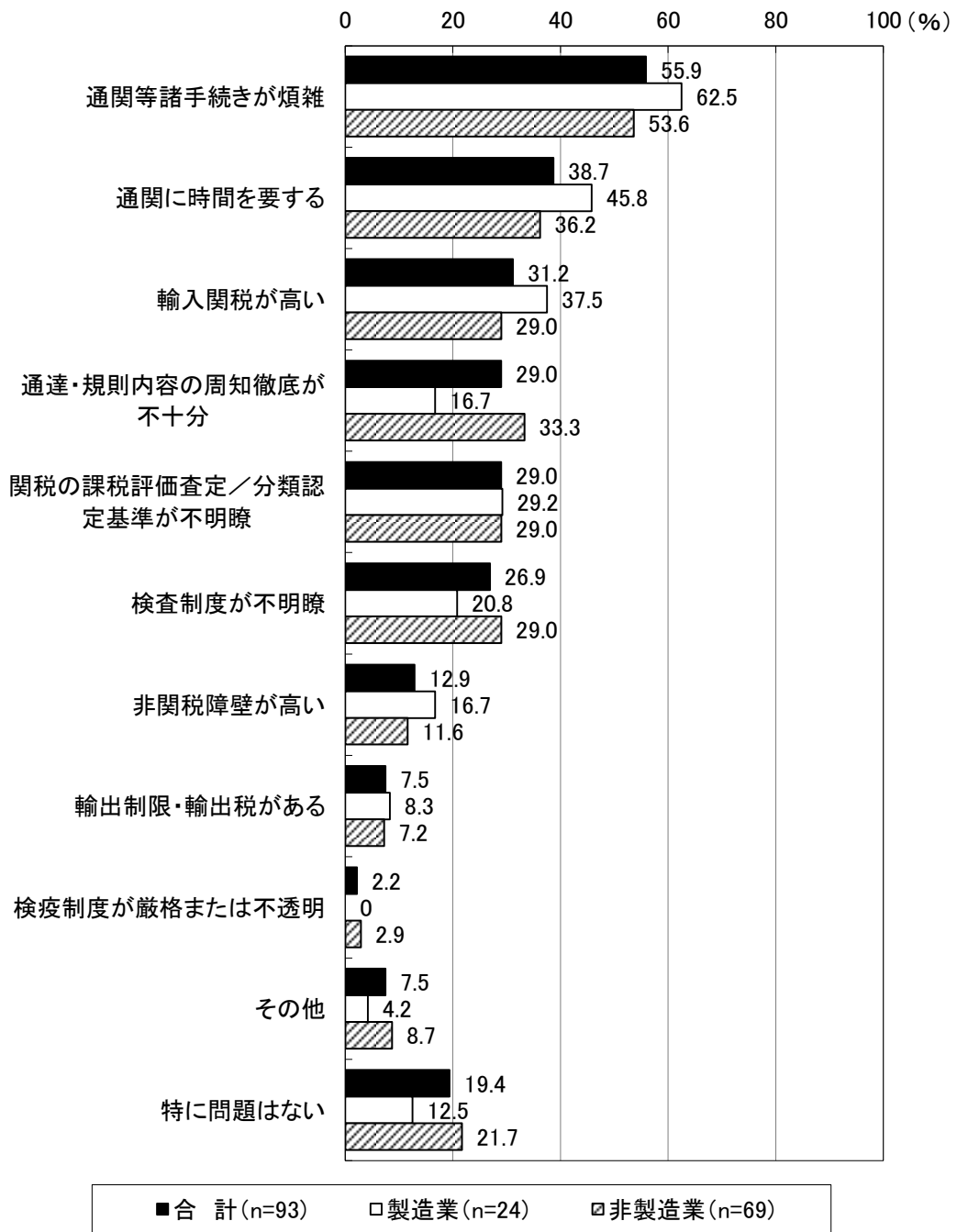


#### 3-2-4. 貿易制度

全業種で 55.9%の企業が「通関など諸手続きが煩雑」を貿易制度面の問題と挙げたが、前年度調査との比較では 23.1 ポイント減となった。「通関に時間を要する」(38.7%) がそれに続いたが、同様に前年度調査からは 11.3 ポイント減となった。

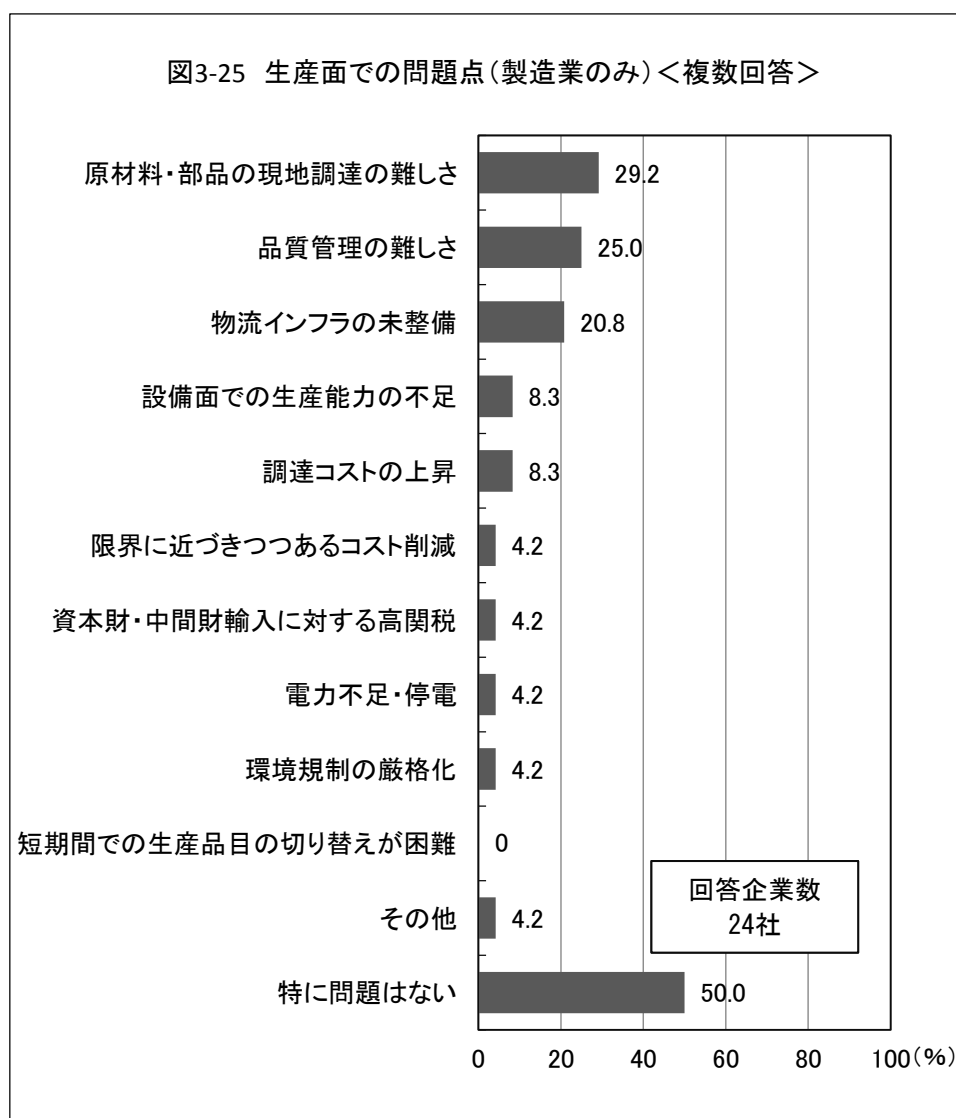
「その他」では、「修理のための一時輸出及び再輸入の手続きが煩雑を極めていること」(一般機械) や「無償の商品見本が関税／輸入消費税対象となること」(販売会社) などの回答があった。

図3-24 貿易制度面での問題点（製造業／非製造業）＜複数回答＞



### 3-2-5. 生産

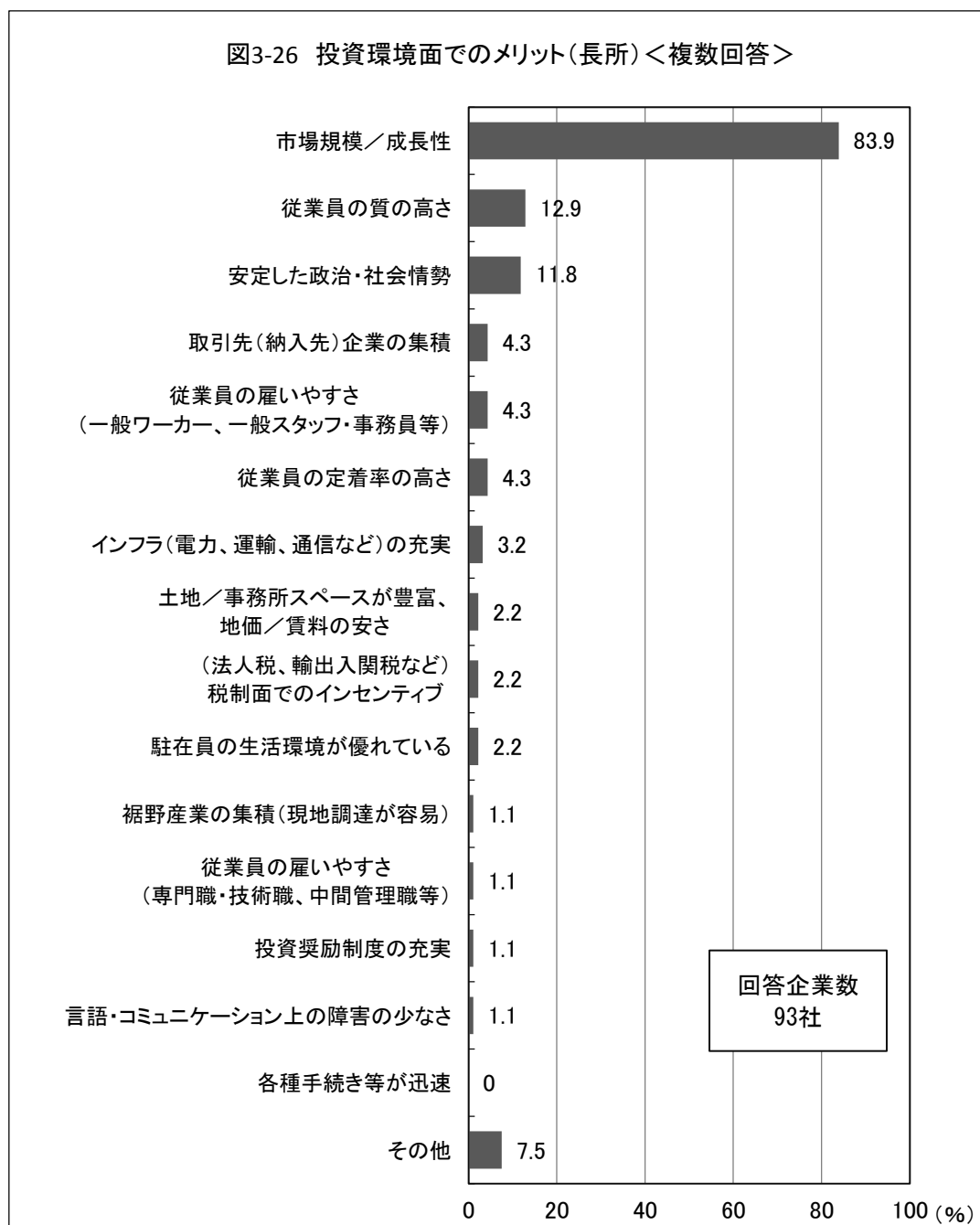
回答企業のうち製造業企業のみ聞いたところ、「特に問題はない」が50.0%で最も多くなり、前年度調査から26.9ポイント増となった。問題点のなかでは「原材料・部品の現地調達への難しさ」(29.2%)が最も多く挙げられたが、前年度調査からは9.3ポイント減であった。さらに、前年度調査で約半数の企業が問題と指摘した「品質管理の難しさ」も21.1ポイント減の25.0%となった。



### 3-3. 投資環境上のメリットとリスク

#### 3-3-1. 投資環境面でのメリット（長所）

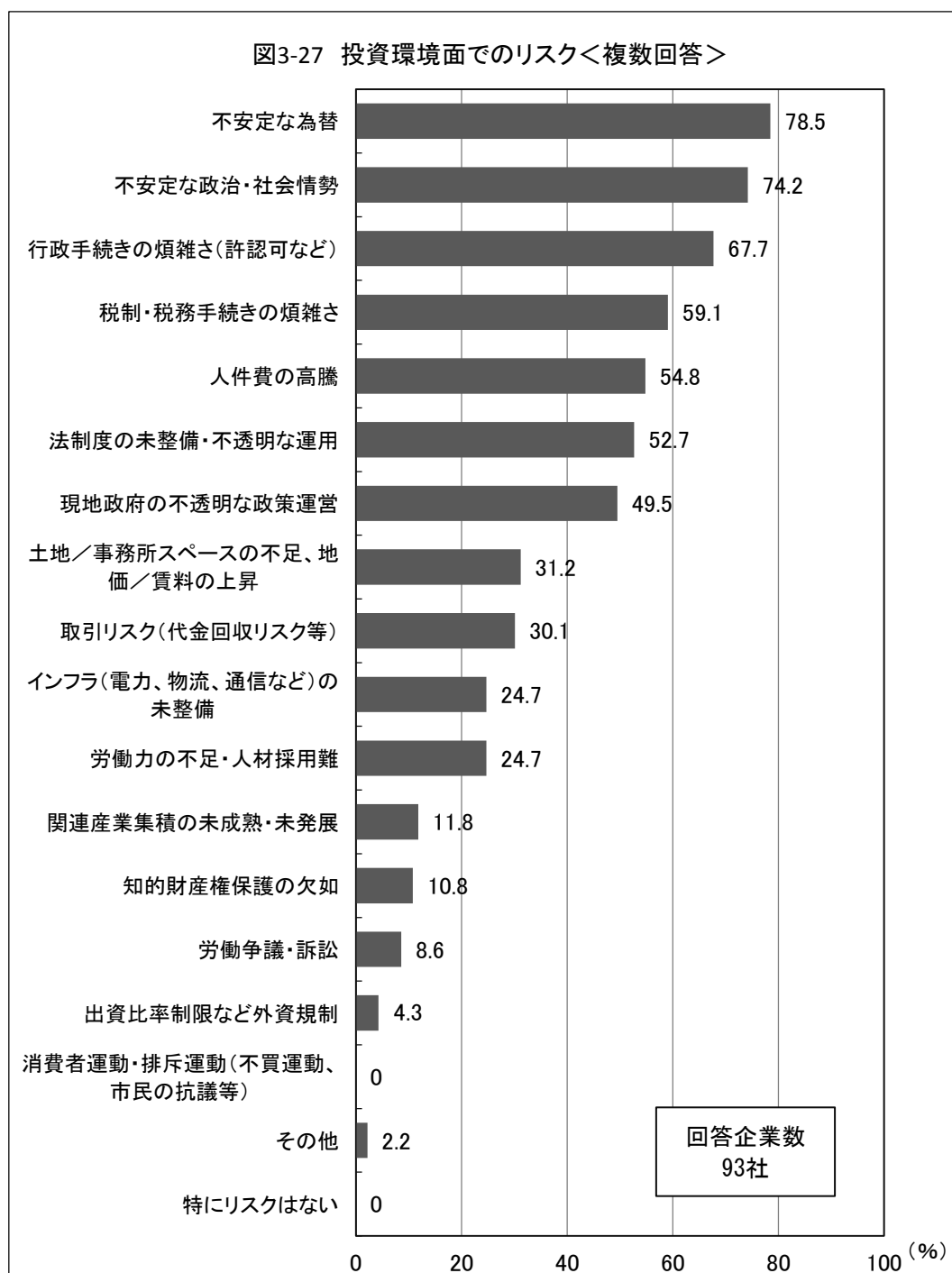
「市場規模／成長性」（83.9%）が最も多く挙がり、「その他」では「地政学面から国際社会において重視すべき国」という声もあった。「各種手続きなどが迅速」は前年度調査に引き続きメリットとして挙げられなかった。





### 3-3-2. 投資環境面でのリスク

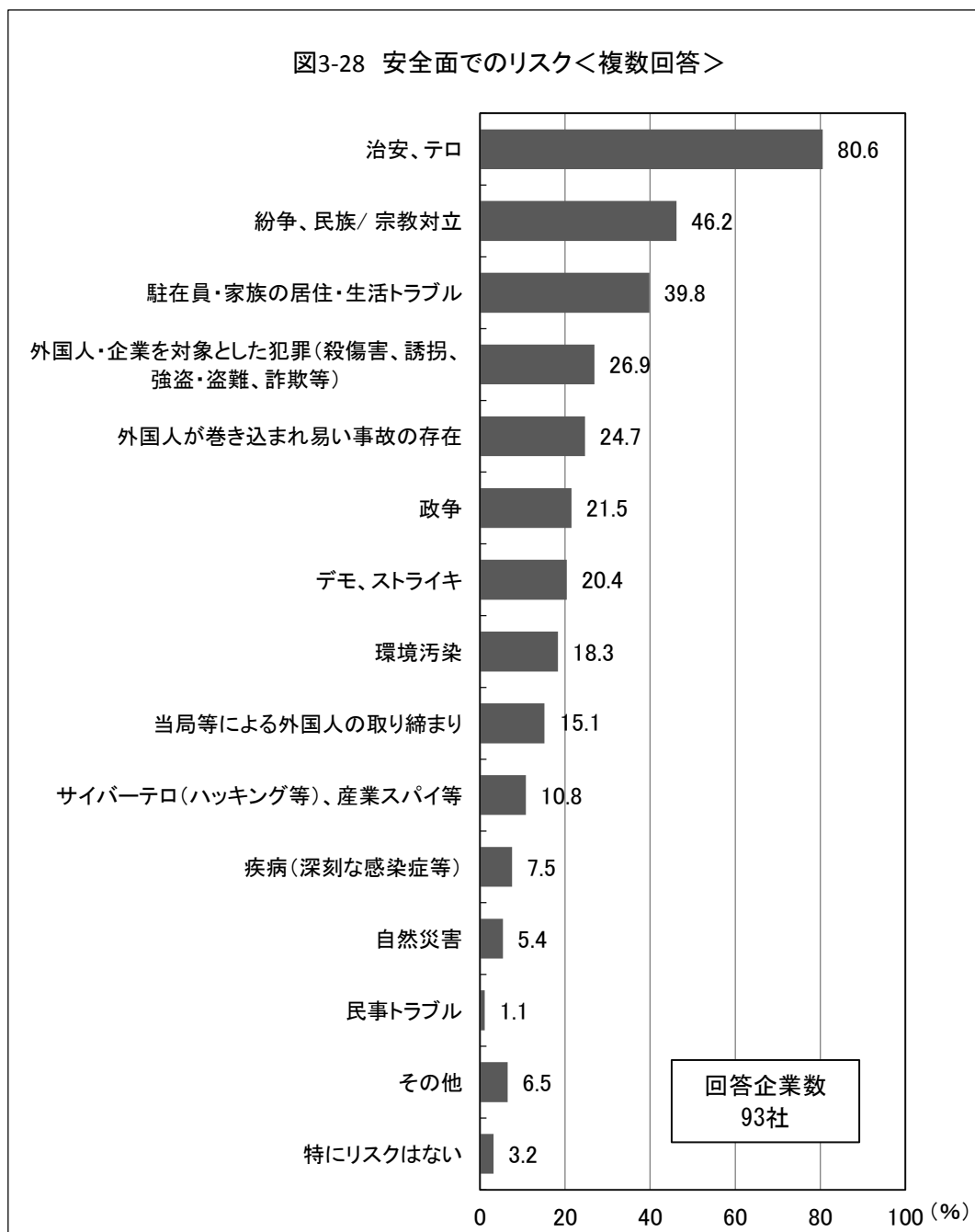
「不安定な為替」をリスクと挙げる企業が最も多く78.5%（前回48.4%）であった。それに「不安定な政治・社会情勢」（74.2%、前回37.1%）が続き、ルーブル安の進行やウクライナ情勢に伴う影響を反映する結果となった。そのほか、「行政手続きの煩雑さ（許認可など）」（67.7%）や「税制・税務手続きの煩雑さ」（59.1%）などが挙げられた。



### 3-3-3. 安全面でのリスク

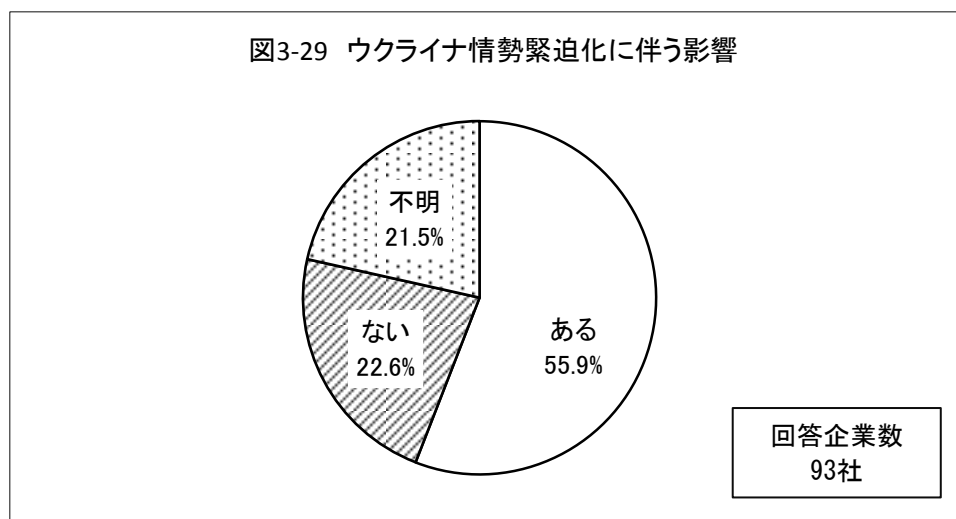
「治安・テロ」(80.6%)が最も多く挙げられた。次いで、この要因となりうる「紛争、民族／宗教対立」(46.2%)が挙げられた。「民事トラブル」(1.1%)は、安全面でのリスクとしてほとんど挙げられなかった。

「その他」では、「交通事故」(食品／農水産加工、販売会社3社)をリスクと考える声が複数聞かれた。

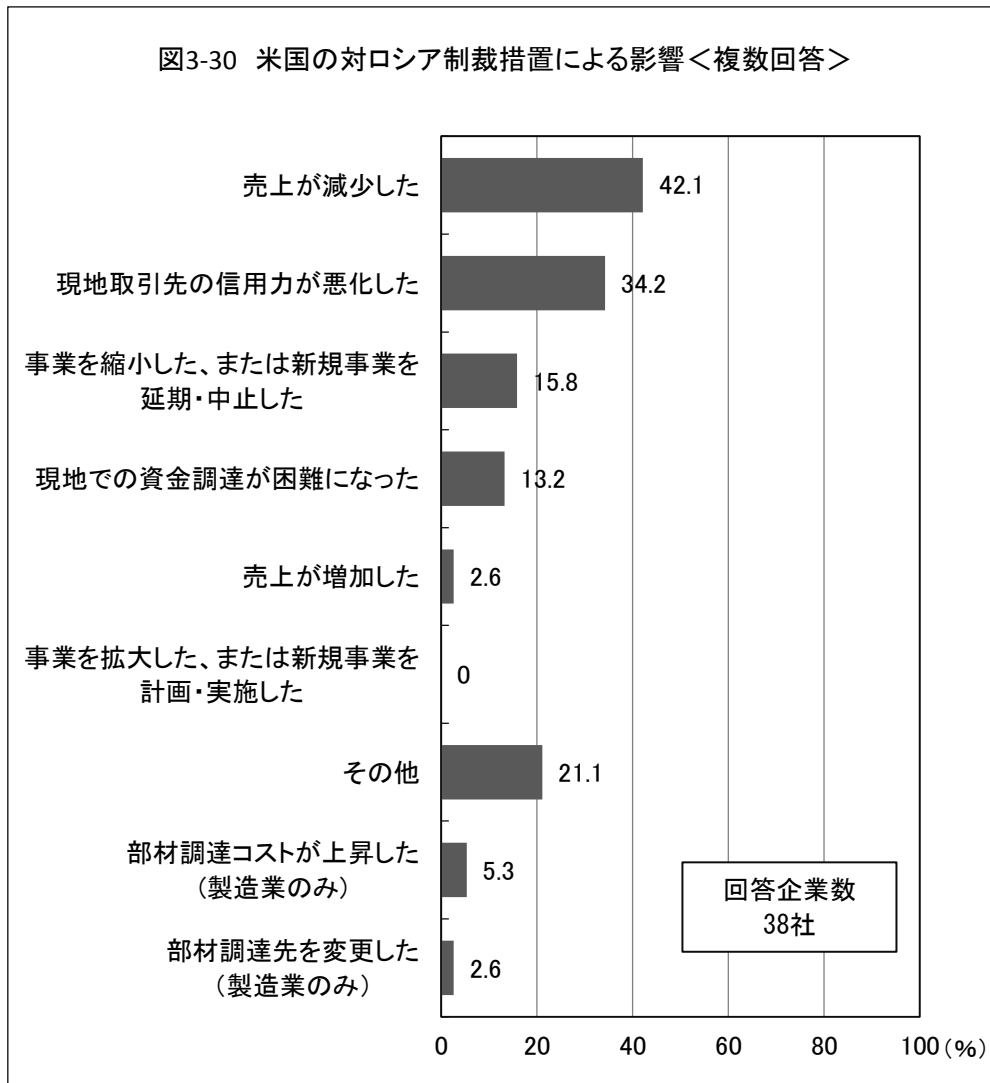


### 3-3-4. ウクライナ情勢緊迫化に伴う影響

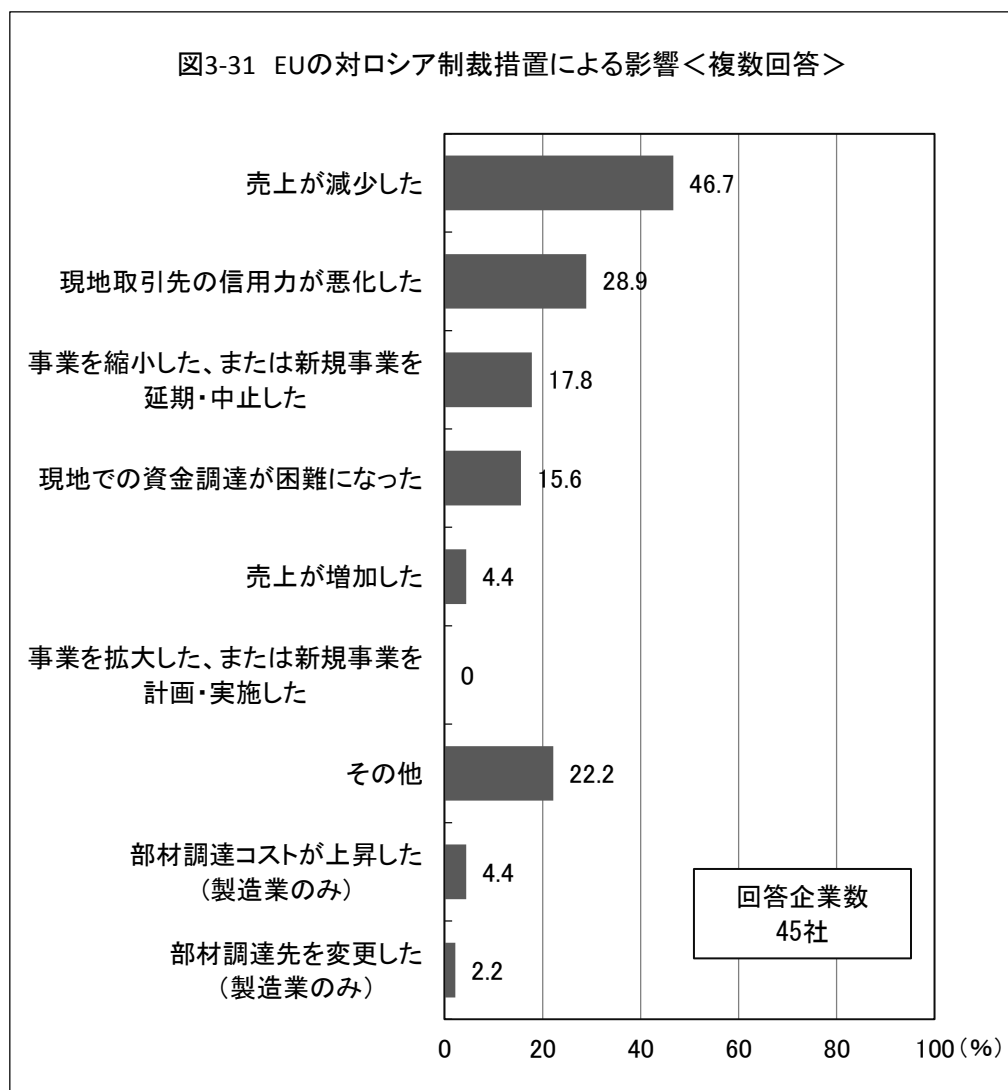
ウクライナ情勢の緊迫化に伴う欧米などによる制裁措置及びロシアによる対抗制裁措置の影響が「ある」と回答した企業は55.9%に上り、「ない」は22.6%であった。



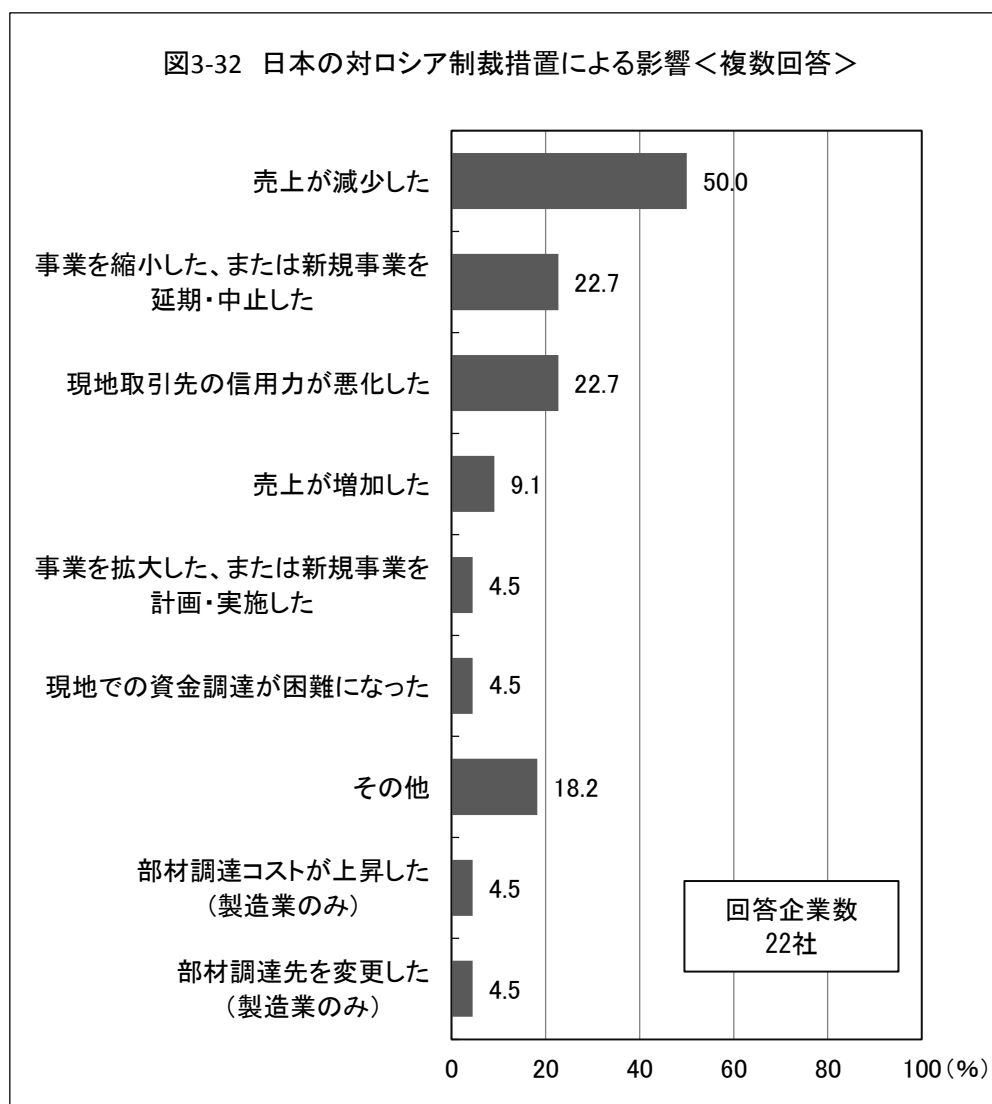
米国の対ロシア制裁措置による影響については、「売上が減少した」(42.1%)や「現地取引先の信用力が悪化した」(34.2%)が多く挙げたが、「顧客からの代金回収への支障」(販売会社)や「市場環境の悪化、為替の悪化につながっている」(販売会社)などの回答もみられた。



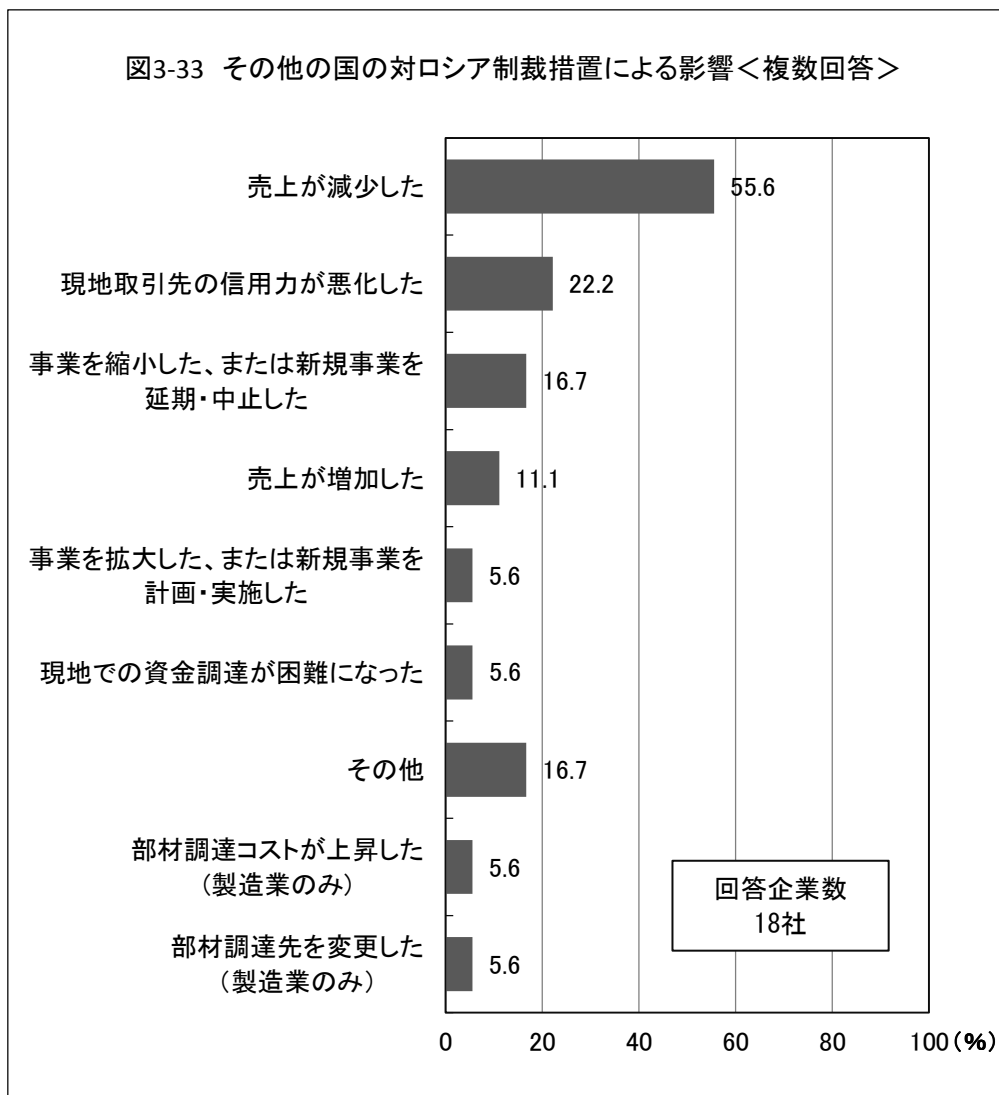
EU の対ロシア制裁措置による影響として、46.7%の企業が「売上が減少した」を挙げた。また、「輸出手続きの煩雑化」（販売会社）や「為替悪化による利益性悪化、消費停滞」（販売会社）などの回答もみられた。



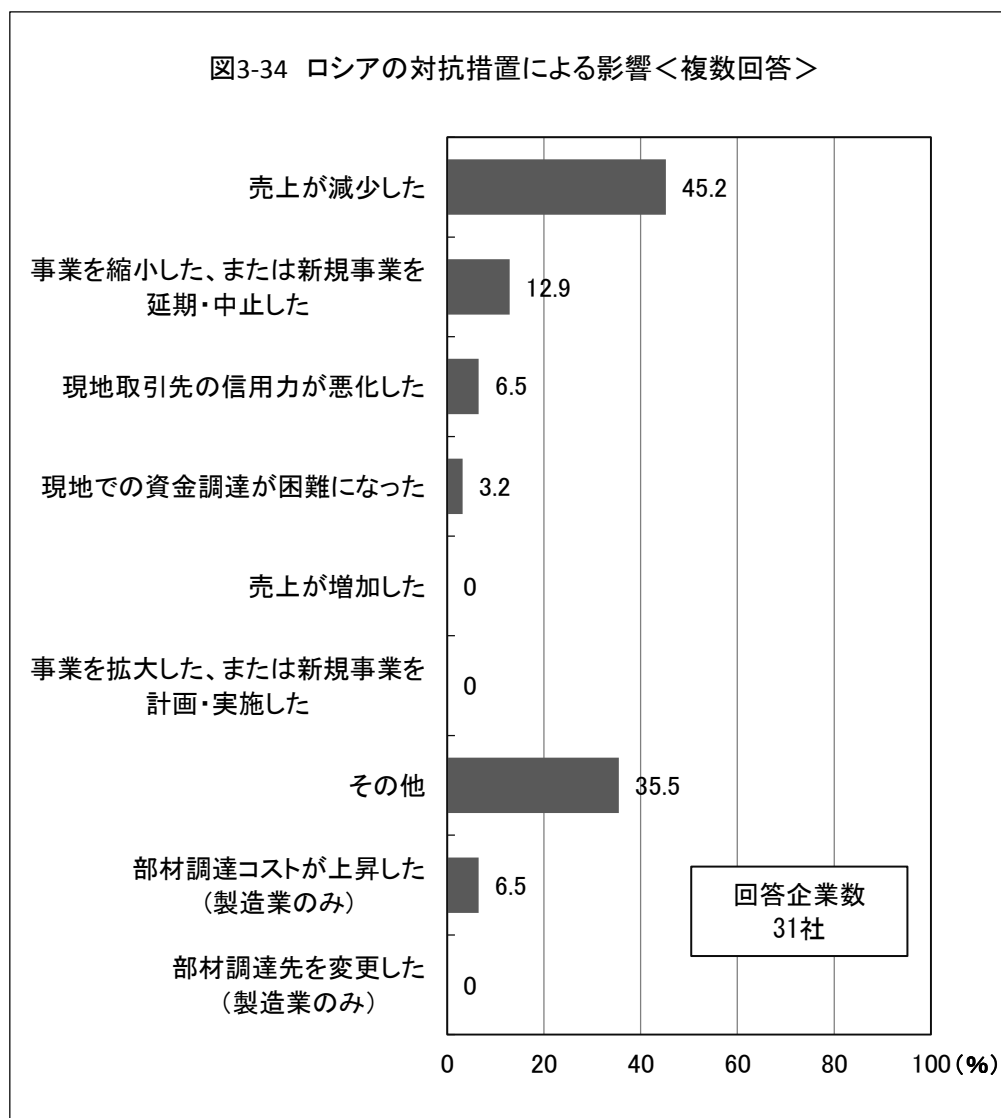
日本の対ロシア制裁措置による影響については、「売上が減少した」(50.0%) 以外に「日本からの機械輸出が難しくなった」(商社) や「中国への傾倒」(電気機械/電子機器) などの回答もみられた。



その他の国の対ロシア制裁措置の影響については、「売上が減少した」(55.6%)のほか、「市場環境の悪化、為替の悪化につながっている」(販売会社)や「一部ロシアの銀行との決済を拒否された」(商社)などの回答もみられた。



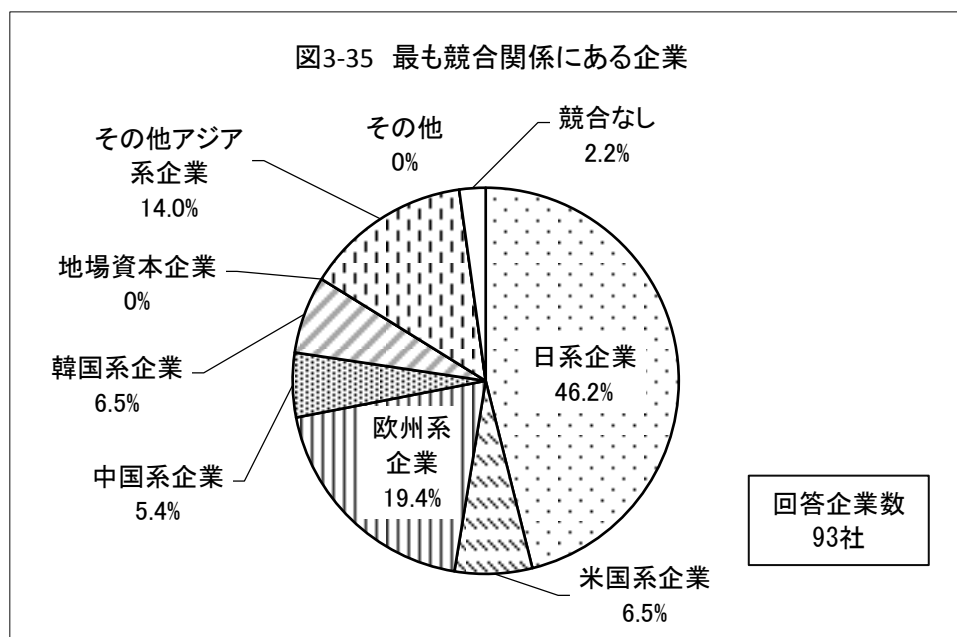
ロシアの対抗措置による影響においても、「売上が減少した」(45.2%)が最も大きな影響として挙げられた。「その他」では、「物価上昇」(電機機械/電子機器)や「送金遅延」(販売会社)、「生活面での質悪化」(銀行)、「輸入通関の際、チェックが増えた」(商社)などの回答もみられた。



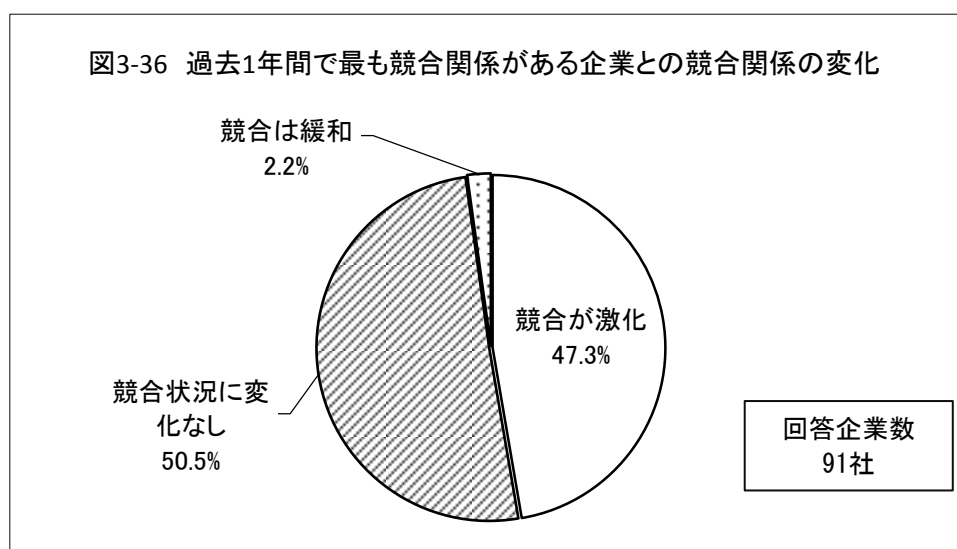


### 3-3-5. 競合関係

ロシア市場での競合相手として最も多く挙げたのは日系企業（46.2%）で、それに欧州系企業が続いた（19.4%）。その他アジア系企業が前年度調査から 12.4 ポイント増の 14.0% となった。

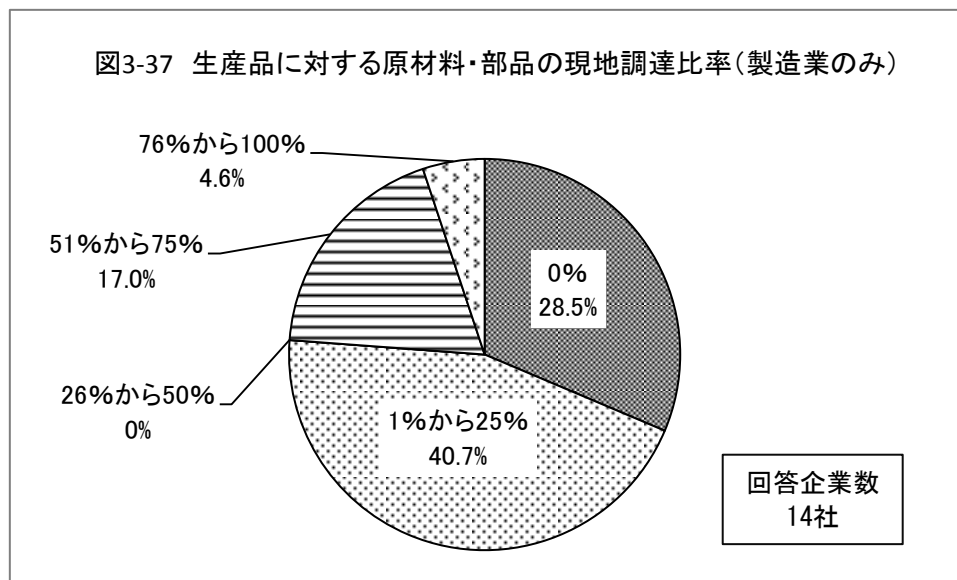


ロシア市場における競合状況について、50.5%の企業が「競合状況に変化なし」と回答し、「競合が激化」と回答した企業は前年度調査から 14.0 ポイント減の 47.3%となった。

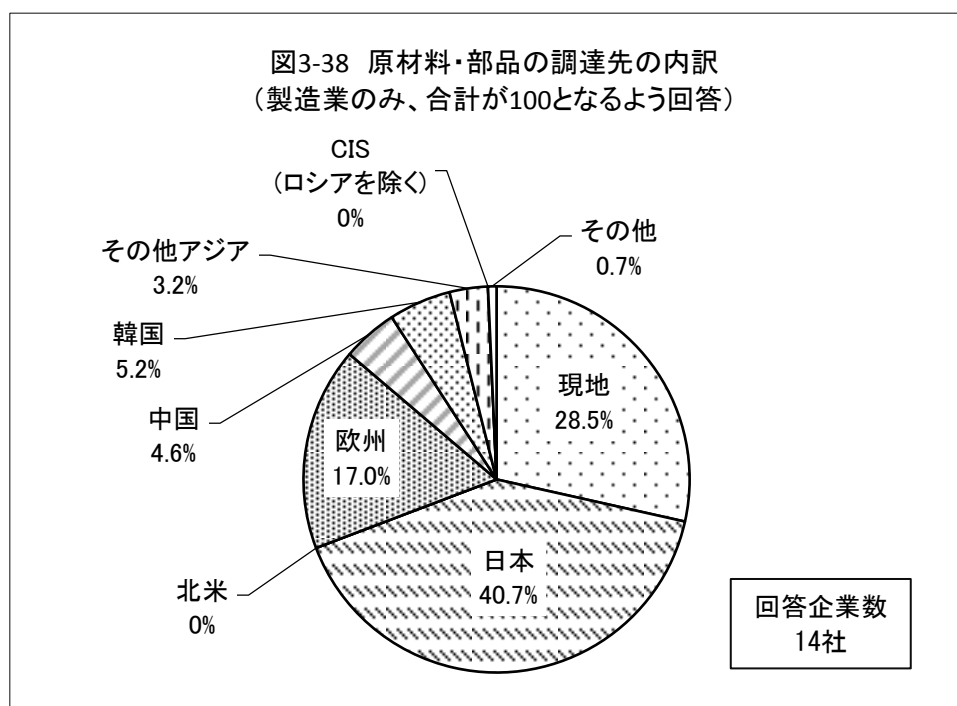


### 3-4. 現地での原材料・部品の調達状況

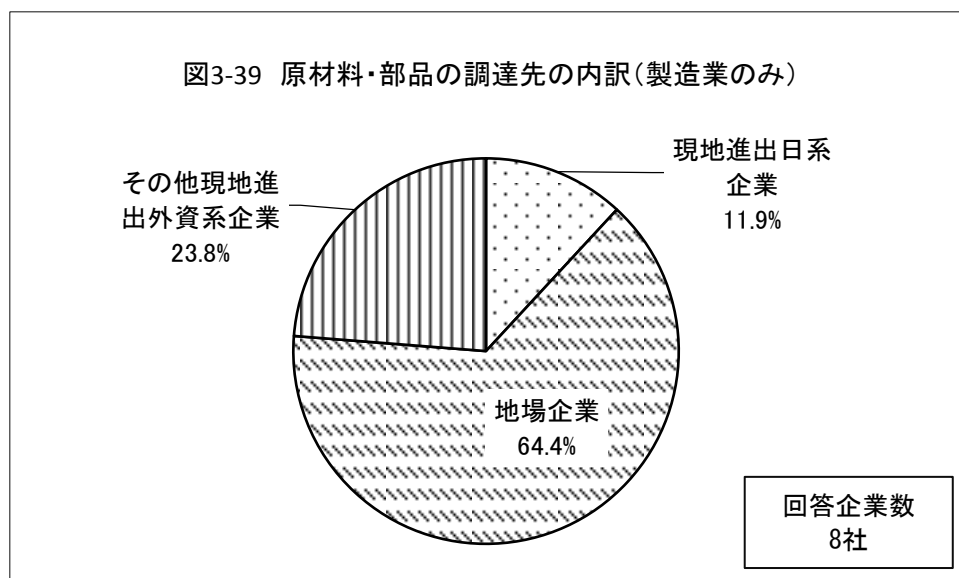
回答企業のうち製造業の企業のみで現地調達比率を聞いたところ、25%以下が合わせて69.2%だった。



原材料・部品の調達先の内訳を聞いたところ、日本が最も多く(40.7%)、現地(28.5%)、欧州(17.0%)が続いた。



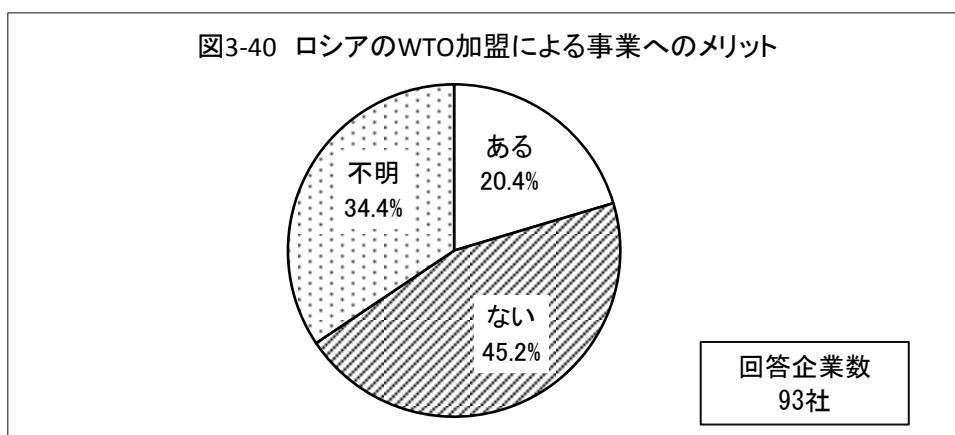
「現地」での調達先の内訳については、地場企業が64.4%と最も多かった。



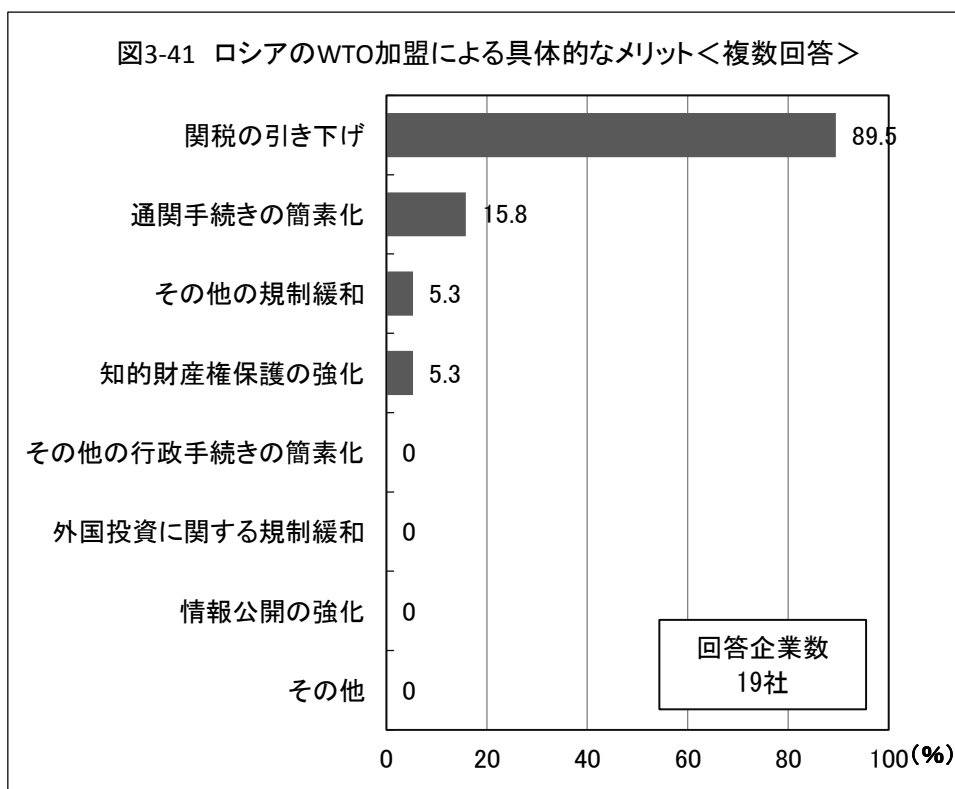
### 3-5. WTO/FTA の利用状況

#### 3-5-1. WTO 加盟の影響

ロシアの WTO 加盟（2012 年 8 月）によって最近 1 年の事業にメリットが「ある」と回答した企業は 20.4%にとどまり、「ない」と回答した企業が 45.2%と前回調査から 6.5 ポイント増となった。

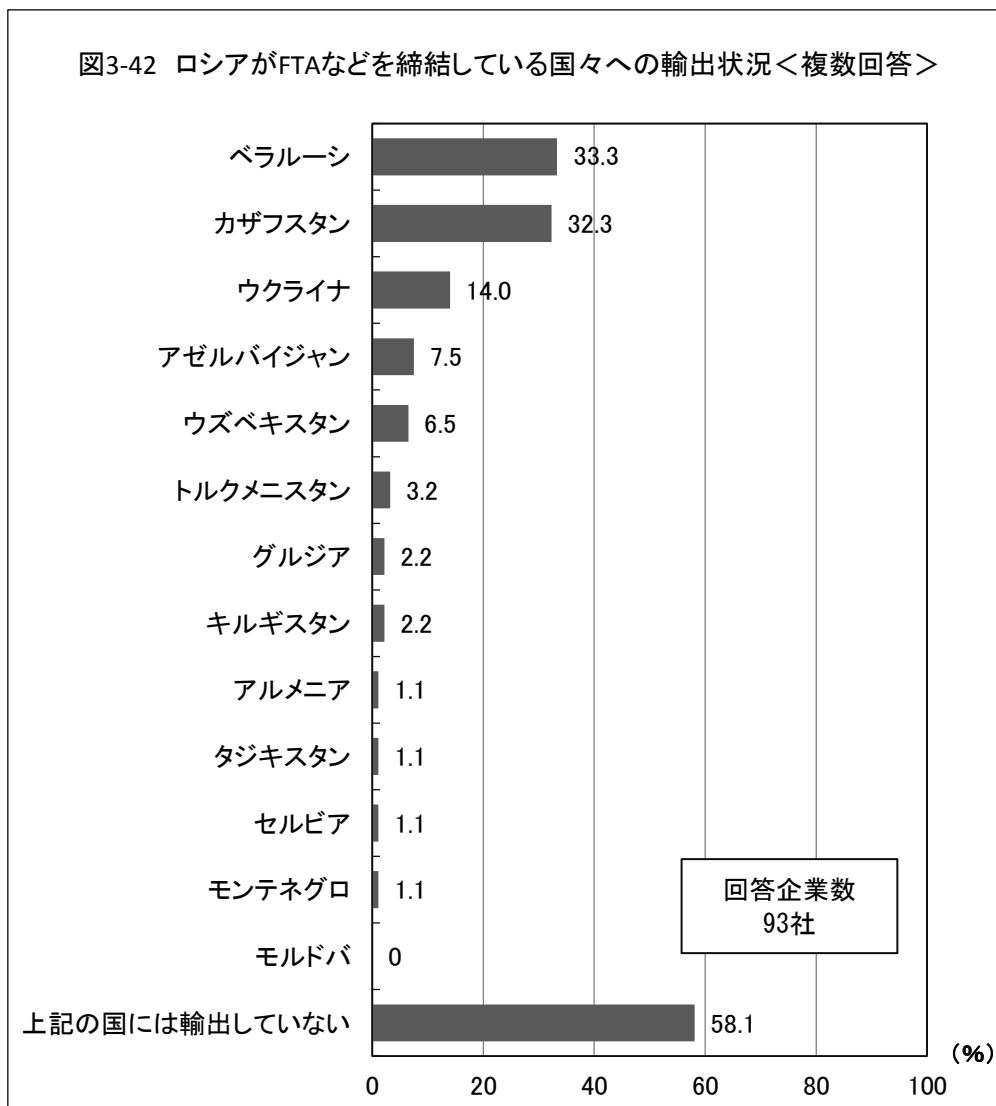


ロシアの WTO 加盟で事業にメリットが「ある」と回答企業が挙げた具体的なメリットとして最も多く挙げたのは「関税の引き下げ」（89.5%）だった。

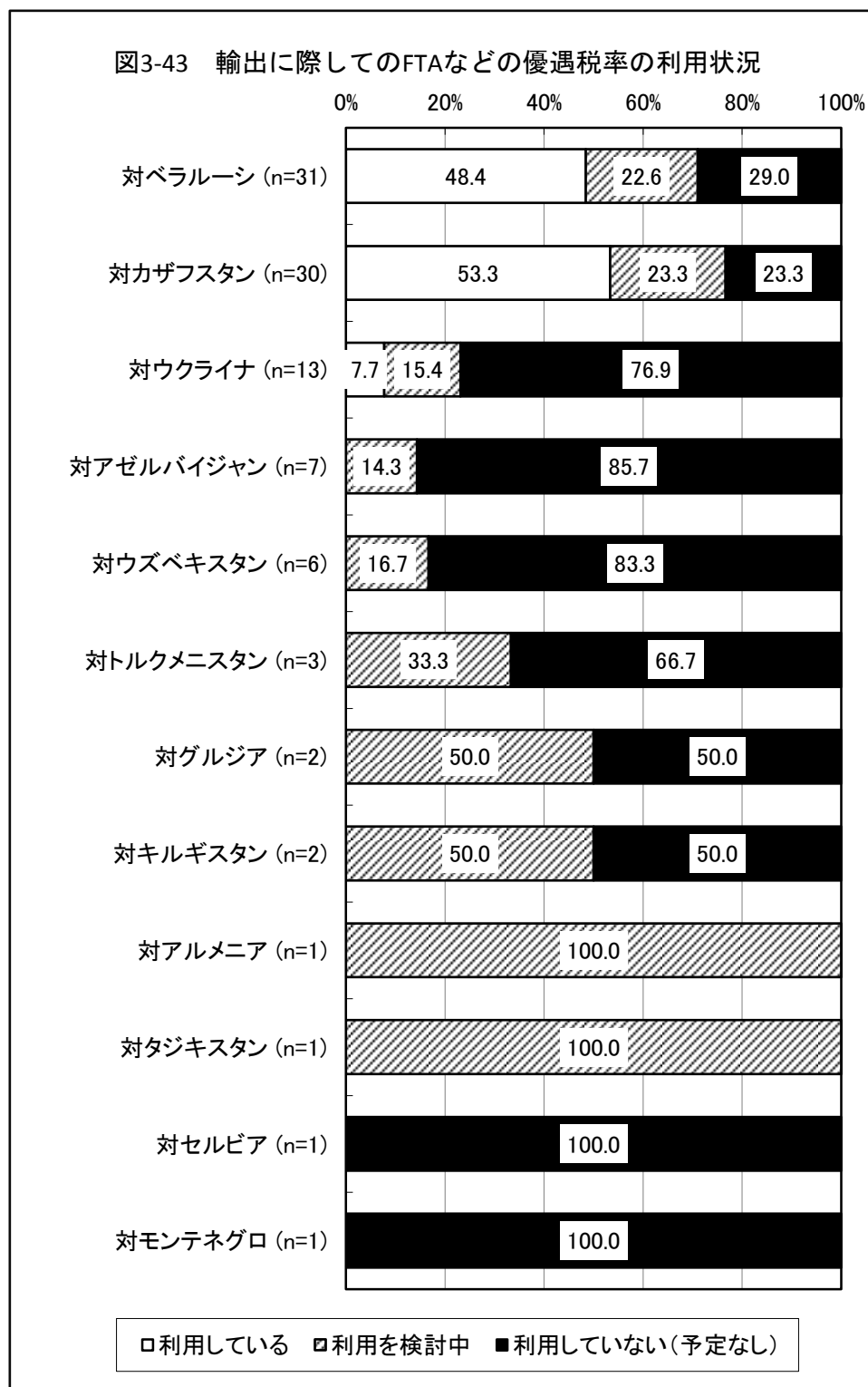


### 3-5-2. 2国間／多国間 FTA の利用状況

ロシアが関税同盟や FTA を締結している国々のうち、在ロシア日系企業の輸出先として最も多いのはベラルーシ（33.3%）で、カザフスタン（32.3%）がそれに続いた。



ベラルーシに輸出している日系企業のうち、48.4%の企業が輸出に際して FTA の優遇税率を「利用している」という回答だった。カザフスタン向け輸出では、53.3%の企業が FTA の優遇税率を利用している。



在ロシア日系企業が、ロシアが関税同盟や FTA を締結している国々から輸入している企業はほとんどなく、95.7%の企業が「輸入していない」と回答した。

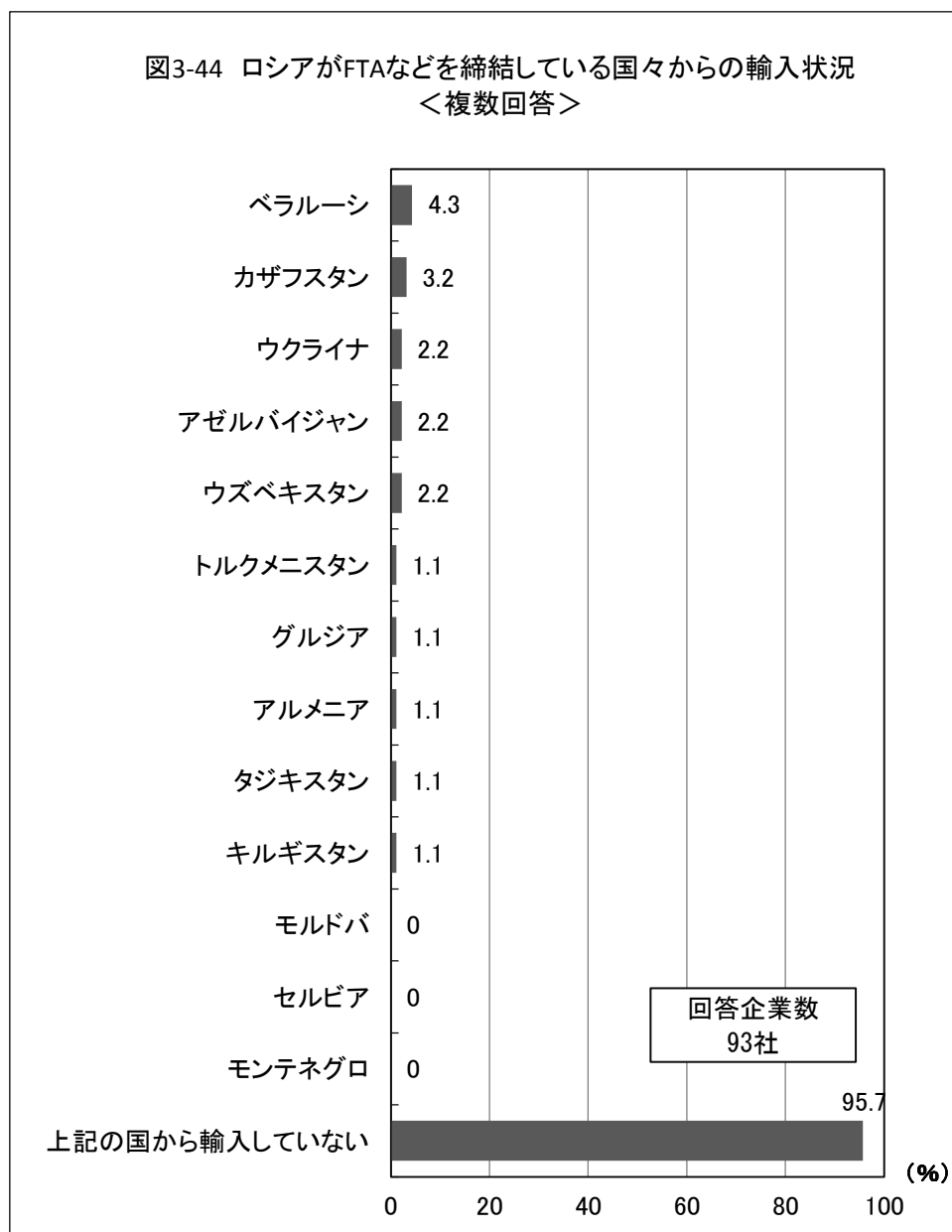
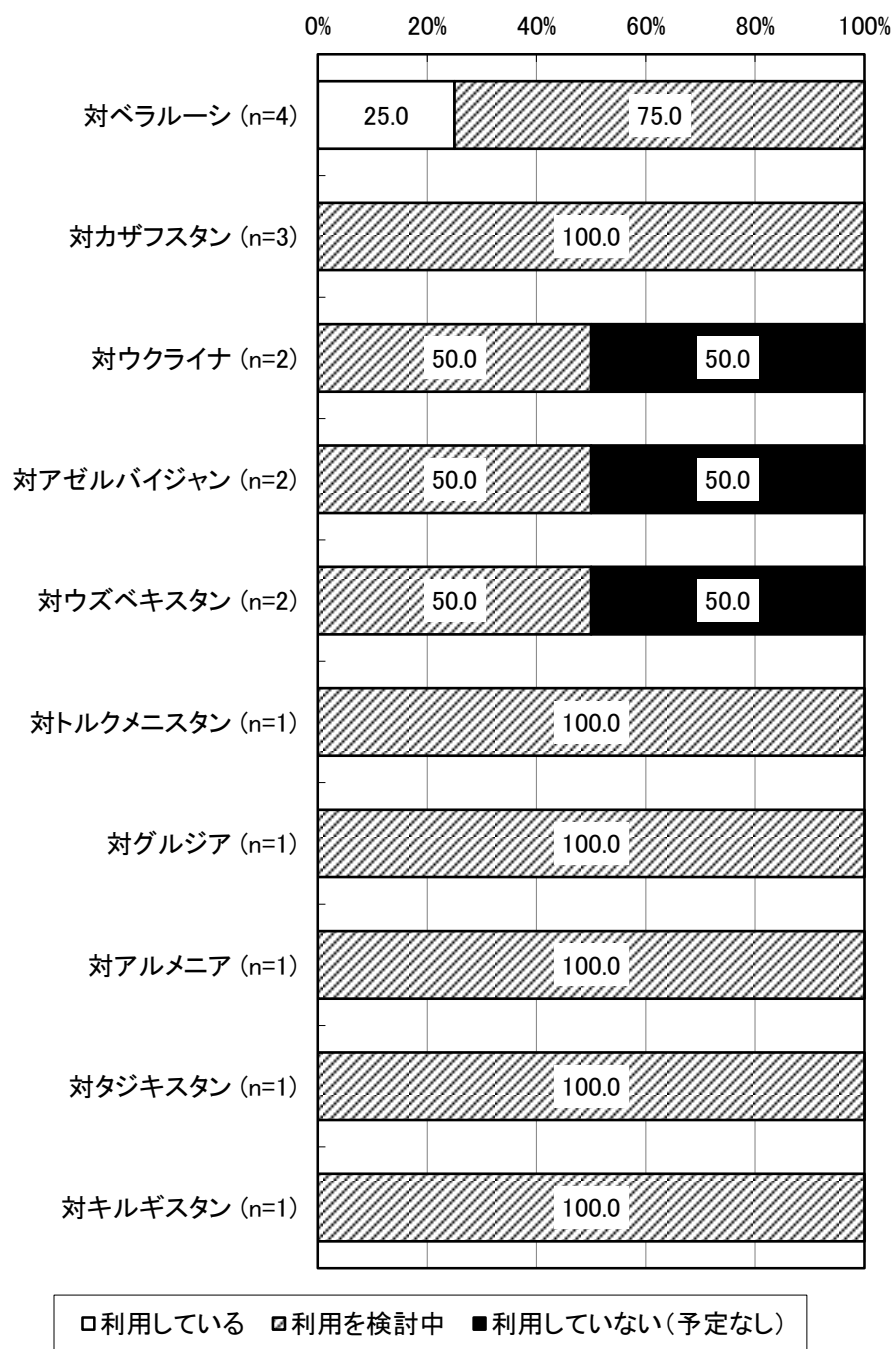


図3-45 輸入に際してのFTAなどの優遇税率の利用状況





### 3-6. ロシアで事業を展開する上での問題点など

ロシアでの事業展開上の問題点を自由記述形式で聞いたところ、下記の回答があった。

製造業、非製造業共通の問題点として、不安定な為替レートや法制度の頻繁な改正が指摘された。また、製造業では部材・部品の現地調達化の難しさや物価上昇を問題視する声が複数聞かれ、非製造業ではロシアや市場に対する日本の本社側の認知・理解の低さから投資が進まないという意見があった。このほか、煩雑な諸手続きや工場や倉庫のリース費用の高さなどが問題点として挙げられた。

＜製造業＞	
業種	コメント
輸送用機器部品(自動車／二輪車)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・煩雑な輸入通関手続き</li> <li>・高額な工場建設コストと煩雑な許認可手続き</li> <li>・高額な工場、倉庫リースコスト</li> <li>・専門職スタッフの人件費高騰</li> <li>・困難な部材、部品の現地調達化</li> <li>・期間従業員の確保</li> </ul>
一般機械(金型／機械工具を含む)	<p>工作機械産業の現地化を連邦政府が進めたい意向だが、地方政府に具体的な誘致、優遇をまかせている。そのため、実質的にはカバーをつける程度の組立でお茶を濁しているにもかかわらず、地方政府が過大に成果を連邦政府にアピールして済ませている。連邦政府も多少は気づいているようだが、連邦政府が直接乗り出して、各地方に分散して存在している、数少ない資材供給の可能性のある企業を掘り起こさないと、実のある機械生産の現地化は困難と考える</p>
電気機械／電子機器	<p>危機的な為替悪化、金利・物価上昇と財政難による景気減速の長期化が懸念されており、積極的な投資回収が描けない</p>
電気機械／電子機器	<p>日系民間銀行は日本企業の50%未満出資の合併企業への資金融資に積極的でない。高金利の現地銀行からの資金融資を検討せざるを得ない状況は日系民間企業の資本投下による経済交流発展に逆行していると思う</p>
電気機械／電子機器	<p>コンプライアンス(不正)、法制度改正の頻度、物価の高さ。不正防止や法制度改正に対応にはコストがかかるが、常にリスクを最小化し会社運営するように努めている</p>
一般機械(金型／機械工具を含む)	<p>2015年の問題は為替レート</p>
電気機械／電子機器	<p>政府の資源エネルギー政策の動向、国産化政策の動向</p>

<非製造業>	
業種	コメント
販売会社	ユーロ、ドルに対してルーブルが安定する事
販売会社	ビザ制度が人材交流に影響あり
流通	邦銀・金融機関の活動が日系企業に偏重している事
販売会社	メディアによる常にネガティブな報道が市場性の評価にバイアスを加えている
その他サービス業	ロシアと言う国及びロシア市場に対する、日本サイドの認知・理解の低さ。無知から来るロシアへの投資に対するためらいが強い
商社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社会保険料などの税務上の変更が頻繁で費用が高む傾向にある</li> <li>・今後正規導入予定のロシア語他の試験は投資に冷や水の恐れがある</li> <li>・投資があれば地域発展、雇用創出に繋がるのは分かるが、その前段階でのインフラ整備(住環境、学校、病院含めて)が伴っている地域が非常に少ない</li> </ul>
通信／ソフトウェア	本社のロシアに対する理解、関心、優先度の低さ
商社	ヒューマン・インフラの拡充
法務／税務	政治レベルを含めた日ロ間のマクロ経済環境の改善
販売会社	<p>極度な形式主義・文書主義によりあらゆる事務手続きが煩雑であり、トップマネジメントが本来の役割に集中できない。各企業内の文書形式や細かな手続き(例えば出張に関する文書)にまでいちいち国が口を挟むべきでない。それは各企業が管理すべきものである。国民全体が中身よりも形式を優先することに洗脳されており、税務・法務・会計などの専門家と原理原則に基づいた論理的な議論ができない。一方で、まったくルールを守らない企業・個人も多すぎる。他の新興国・後進国でも同じような状況かもしれないが、ロシアのような教育水準の高い大国でこのような状態であることは非常に残念かつ不愉快である。中小企業では人数的に他の職員への権限委譲もしづらく、立ち上げ当初や規模の小さな企業にとってロシアの投資環境は不利であるように思える。大企業の子会社であっても、ロシア国内の規模が小さいのであれば、各種の簡素化措置を利用できるようにしてもらいたい</p>
農／林業	為替リスク