



Japan External Trade Organization

2019年度ロシア進出日系企業実態調査

2020年1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



本年度調査項目

調査結果のポイント	2
本年度調査の実施概要	4
1. 営業利益見通し	
(1) 2019年の営業利益見込み（2019、2013～2018年度調査）	7
(2) 2019年の営業利益見込み（前年実績との比較）	8
(3) 2019年の営業利益見込みの「改善」・「悪化」理由	9
(4) 2020年の営業利益見通し（2019、2013～2018年度調査）	10
(5) 2020年の営業利益見通しの「改善」・「悪化」理由	11
2. 今後の事業展開	
(1) 今後1～2年の事業展開の方向性（2019、2013～2018年度調査）	12
(2) 今後1～2年の事業展開を「拡大」する理由、「拡大」する機能	13
(3) 従業員の増減	14
3. 経営上の問題点	
(1) 販売・営業面、財務・金融・為替面での問題点	15
(2) 貿易制度面での問題点、ロシア当局の通関制度の改善に関する取り組みの過去1年の状況	16
(3) 雇用・労働面、生産面での問題点	17
4. 投資環境上のメリットとリスク	
(1) 投資環境面でのメリット（長所）とリスク	18
(2) 安全面でのリスク	19
(3) 輸入代替政策	20
(4) 米国による対ロシア経済制裁の強化	21
(5) ロシアのベンチャー、スタートアップ企業との連携	23
(6) 競合関係	24
5. 部品・原材料の調達状況および製品の販売状況	
(1) 部品・原材料の調達先と今後の見通し（製造業のみ）	25
(2) 製品の販売先と今後の見通し	26
6. FTA利用状況	
(1) FTA（輸出）	27
(2) FTA（輸入）	28
7. ロシアで事業を展開する上での問題点	29

調査結果のポイント (1)

マクロ経済の減速も、営業黒字見込みは7割を維持、「儲かる市場」に変わりなし

1. 【2019年の営業利益見通し】「黒字」見込みが3年連続で約7割。好調を維持。

- ✓ 調査を開始した2013年以降の営業利益見通しの推移をみると、2019年を「黒字」と回答した企業の割合は68.3%と、3年連続で約7割を維持した。マクロ経済の減速がみられる中でも、現地市場での売上増加、販売効率の改善などを背景に好調を維持している。【P7】
- ✓ 前年（2018年）と比較した場合の2019年の営業利益見込みについては、「横ばい」が前年比7.1ポイント増の42.2%と過去最大となった。【P8】
- ✓ 製造業では「悪化」と回答した企業が32.1%と「改善」（28.6%）を上回った。主な理由として、「現地市場での売上減少」（55.6%）、「人件費の上昇」（55.6%）、「調達コストの上昇」（44.4%）、「為替変動」（33.3%）などが指摘されている。【P8,9】
- ✓ 2020年の営業利益見通しでも「横ばい」が52.0%（9.0ポイント増）となり、景気減速の中で、黒字は維持するものの、営業利益は「横ばい」とする企業が増加した。製造業では「悪化」と回答した企業が21.4%（6.2ポイント増）となり、上記の理由に加え「販売価格への不十分な転嫁」（33.3%）も挙げた。【P10、11】

2. 【今後1～2年の事業展開】「現状維持」が過去最大。様子見の感が強まる。

- ✓ 「拡大」と回答した企業が44.1%（9.4ポイント減）で、2年連続減少。「拡大」と回答する企業の割合の増減は、当該年の経済成長予測にリンクする傾向がみられている。「縮小」「第三国（地域）へ移転・撤退」はそれぞれ1%に過ぎず、「現状維持」が過去最大の53.9%に達し、様子見の感が強まっている。具体的に「経済・市場規模が大きく成長していないにも関わらず、競合ブランドが乱立している状況下、市場全体の成長見通しが緩やかで、積極的な投資が難しい」、「今後の欧米による対口制裁の行方（次第）」（ともに輸送機器部品製造）といったコメントがみられた。【P12】
- ✓ 「拡大」する理由として、「現地市場での売上増加」（88.9%）と回答する企業が引き続き最多となった。昨年の調査に比べ「成長性・潜在力の高さ」（46.7%）、「輸出拡大による売上増加」（20.0%）、「生産・販売ネットワーク見直し」（20.0%）、「コスト低下」（13.3%）を挙げた企業の割合が増えた。「コスト削減」については、「日本から導入した設備の補修・メンテナンス用部品の調達」（輸送用機器部品製造）といった声があった。【P13】
- ✓ 「拡大」する機能について、80.0%の企業が「販売機能」と回答。製造業では「物流機能」（66.7%）が6割を超え、「生産（汎用品）」（22.2%）も増加した。一方、「生産（高付加価値品）」、「研究開発」を挙げる企業の割合は減少した。【P13】

調査結果のポイント (2)

3. 【経営上の問題点】地場系企業との競合の激化、為替レートの変動、現地調達拡大の困難さなどが引き続き課題。

- ✓ 販売・営業面では、引き続き「競合相手の台頭（コスト面で競合）」が53.5%で最多（2.6ポイント増）で、「国産メーカー優遇の自動車業界で価格面の不利な状況を強いられている」（輸送用機器製造）というコメントがみられた。特に製造業では「主要販売市場の低迷（消費低迷）」、「新規顧客の開拓が進まない」、「主要取引先からの発注量の減少」、「主要取引先からの値下げ要請」、「現地市場への安価な輸入品の流入」が昨年と比べ軒並み増加した。【P15】
- ✓ 財務・金融・為替面では「現地通貨の対ドル/ユーロ為替レートの変動」が前年比13.7ポイント減の45.1%となったが、「為替変動による輸入原材料価格の上昇」（ゴム製品製造）を問題とするコメントがみられるなど、引き続き主要な問題点として指摘されている。加えて、「税務の負担」が9.1ポイント増の28.4%に拡大。2019年1月に実施された付加価値税増税（18%→20%）の影響とみられる。【P15】
- ✓ 貿易制度面では、「通関などの諸手続きが煩雑」（40.0%）の割合が減少（12.6ポイント減）したが、ロシア当局の通関制度改善に関する取り組みの過去1年の変化に関しては、多くの項目で「変化なし」が過半を超えた。【P16】
- ✓ 雇用・労働面では、「従業員の賃金上昇」と「従業員の質」が依然として課題。「賃金上昇」に悩みを抱える企業が増えている。「従業員の質」について「英語のできる現地社員採用が困難」（輸送用機器部品製造）という指摘があった。【P17】
- ✓ 生産面では、「現地調達の難しさ」が過去最大となる56.5%に達し、初めて過半になった。「限界に近付きつつあるコスト削減」が10.9ポイント増となり、「コスト削減」に向け現地調達の拡大などを図るもそれが容易でない状況が浮き彫りとなった。【P17】

4. 【投資環境】不安定な政治・社会情勢、不安定な為替、行政手続きの煩雑さが引き続き主要なリスク要因。

- ✓ メリットは「市場規模／成長性」が67.0%（前年比11.1ポイント減）で7年連続トップ。リスクは「不安定な政治・社会情勢」（61.8%）、「不安定な為替」（60.8%）、「行政手続きの煩雑さ（許認可など）」（57.8%）が引き続きトップ3として指摘されている。「行政手続きの煩雑さ」については「現地パートナー、工場建設におけるインフラ整備、許認可取得、地方政府との交渉が煩雑」（輸送用機器）といったコメントがあった。【P18】
- ✓ 対ロシア経済制裁について「影響あり」と回答した企業が55.4%（7.2ポイント増）となり、「現地市場での売上減少」や「日本本社でのロシアビジネスのプライオリティ低下」、「取引先変更」などの影響が生じている。「継続的なロシア経済制裁の発動が、活動範囲を狭める要因となるだけでなく、マクロ金融環境の悪化にもつながる可能性が高く懸念している」（金融/保険）といった声がみられた。【P21】
- ✓ ロシア政府が推進する輸入代替政策について「影響がある」と回答した企業は37.3%と前年比7.4ポイント減となった。具体的な影響として「顧客の国産品転換による売上減少」が最多（62.2%）だった。製造業では「輸出から現地展開への切り替えによる売上拡大」が36.4%（8.6ポイント増）、「事業計画の見直し（縮小）」も同じく36.4%（30.8ポイント増）となり、プラス・マイナス両方の影響が生じている。【P20】



本年度調査の実施概要 (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

2019年10月3日～11月8日

回収状況

121社に回答を依頼し、102社より有効回答を得た（有効回答率84.3%）。

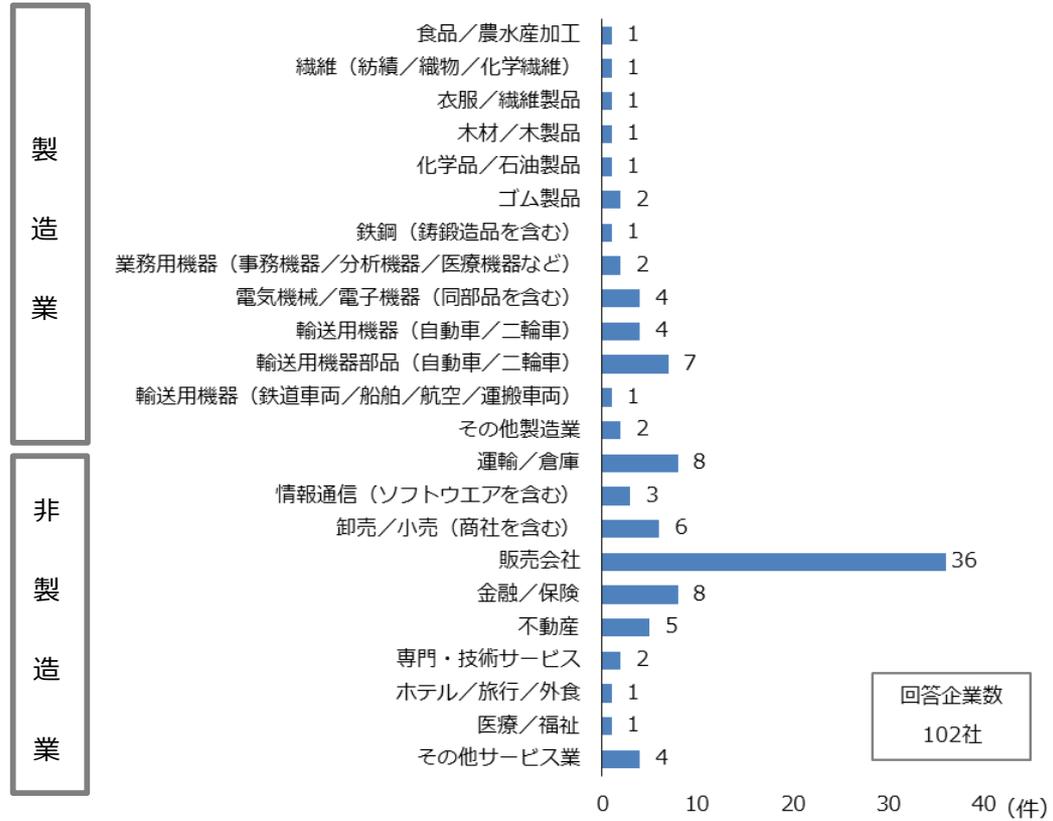
備考

- 調査は2013年度より実施し、本年度は7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。

進出形態

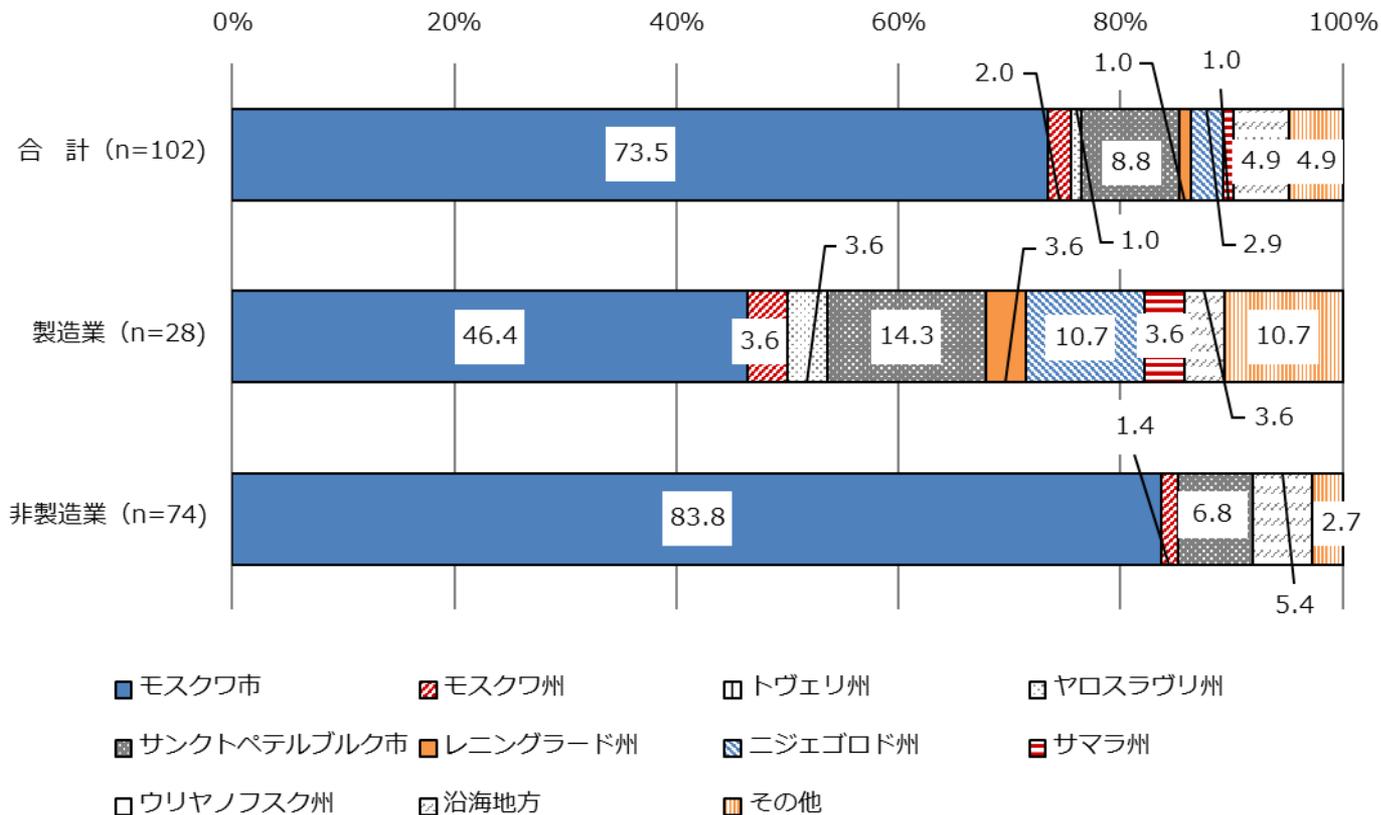
	調査数 (社)	独資または日系企業との合併 (%)	日系企業以外との合併 (%)	支店 (%)	未回答 (%)
合計 (n=102)	102	86.9	7.1	6.1	0.0
製造業 (n=28)	28	85.7	14.3	0.0	0.0
非製造業 (n=74)	74	83.8	4.1	8.1	4.1

業種一覧



本年度調査の実施概要 (2)

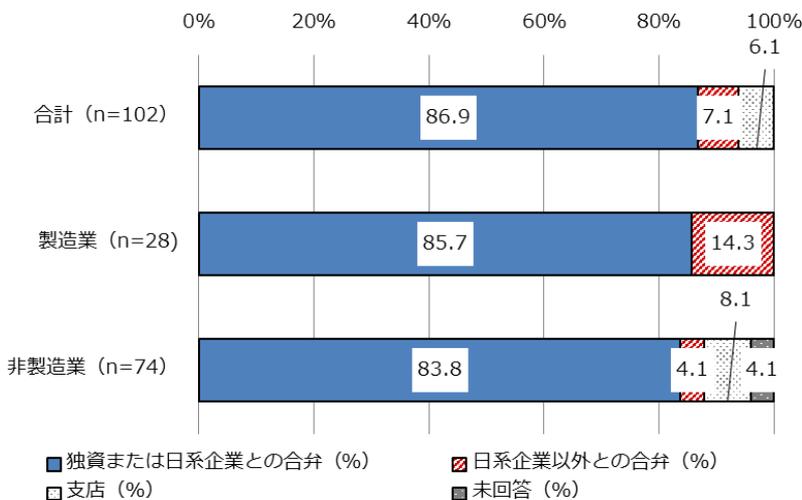
回答企業が所在する連邦構成体



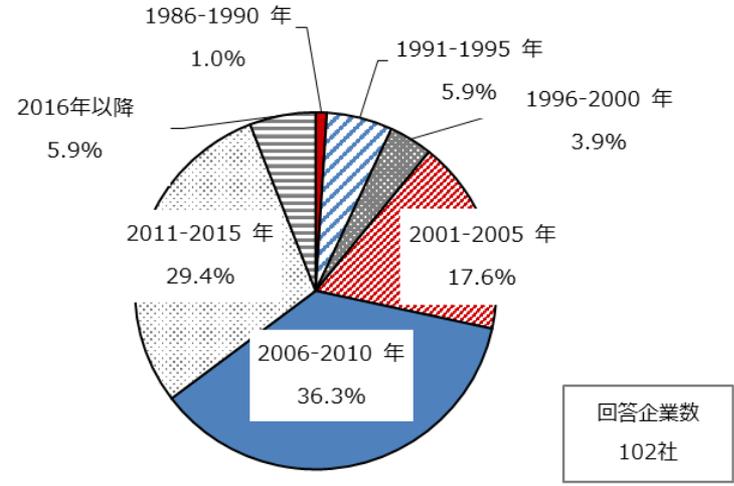


本年度調査の実施概要 (3)

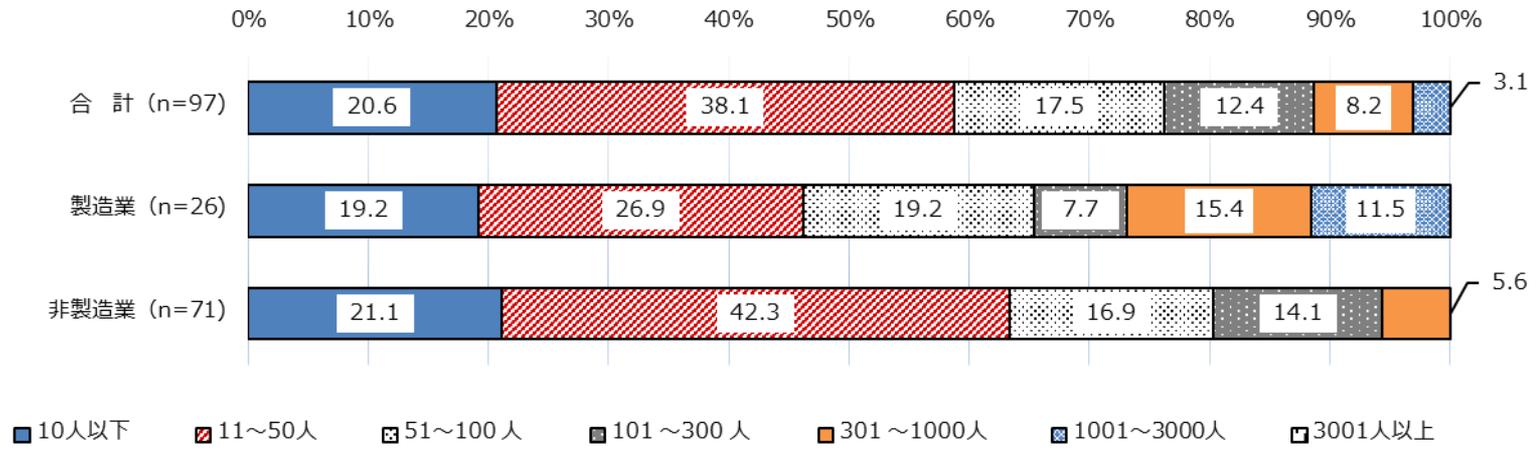
回答企業の進出形態



回答企業の設立年



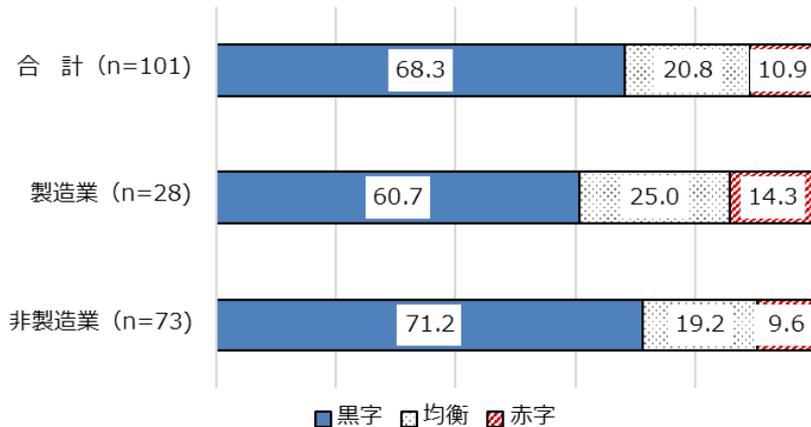
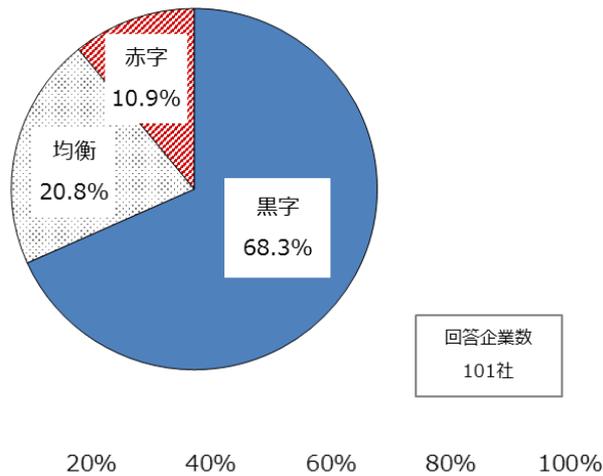
回答企業の従業員数 (製造業/非製造業)



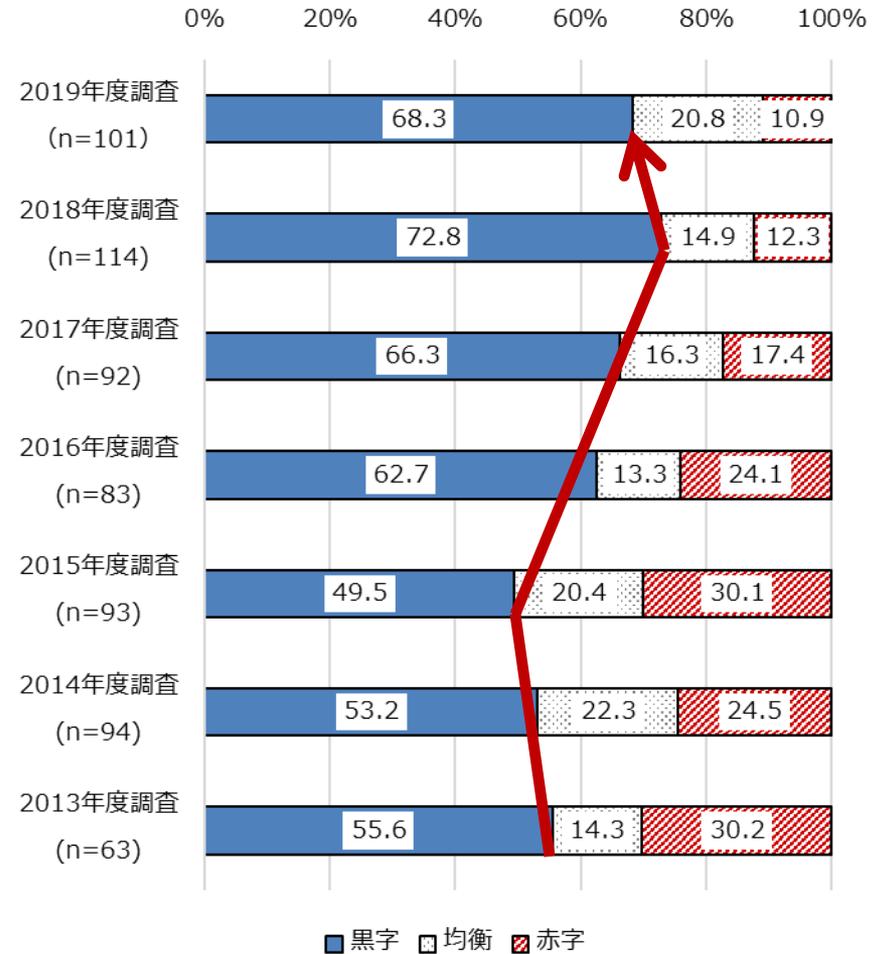
1. 営業利益見通し (1)

■ 過去7年間の営業利益見通しの推移をみると、2019年の在ロシア日系企業で「黒字」と回答した企業の割合は68.3%と、3年連続で約7割を維持した。「均衡」は20.8%と2015年以来となる2割台に拡大。「赤字」見込みは10.9%と過去最低となった。

2019年の営業利益見込み



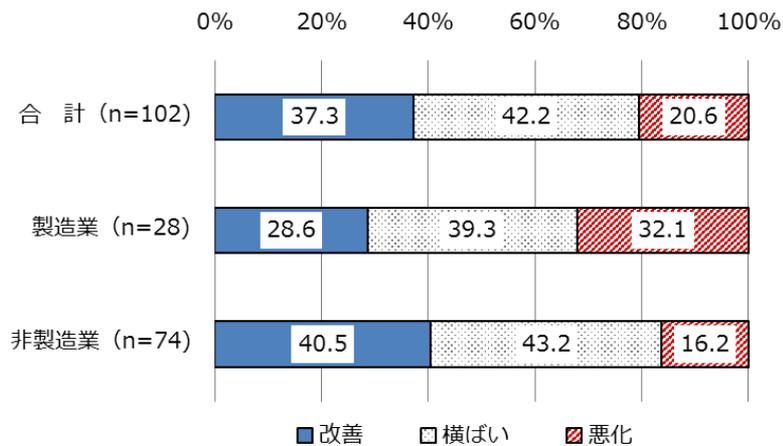
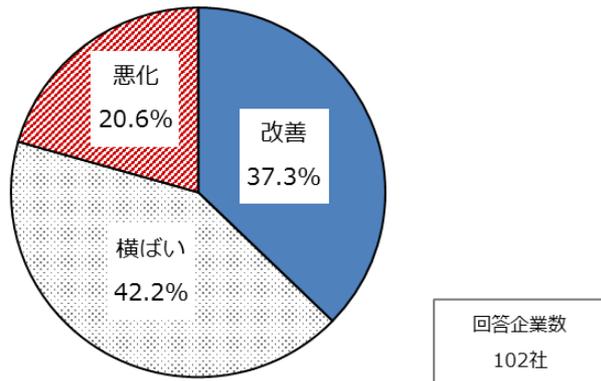
当該年の営業利益見込み



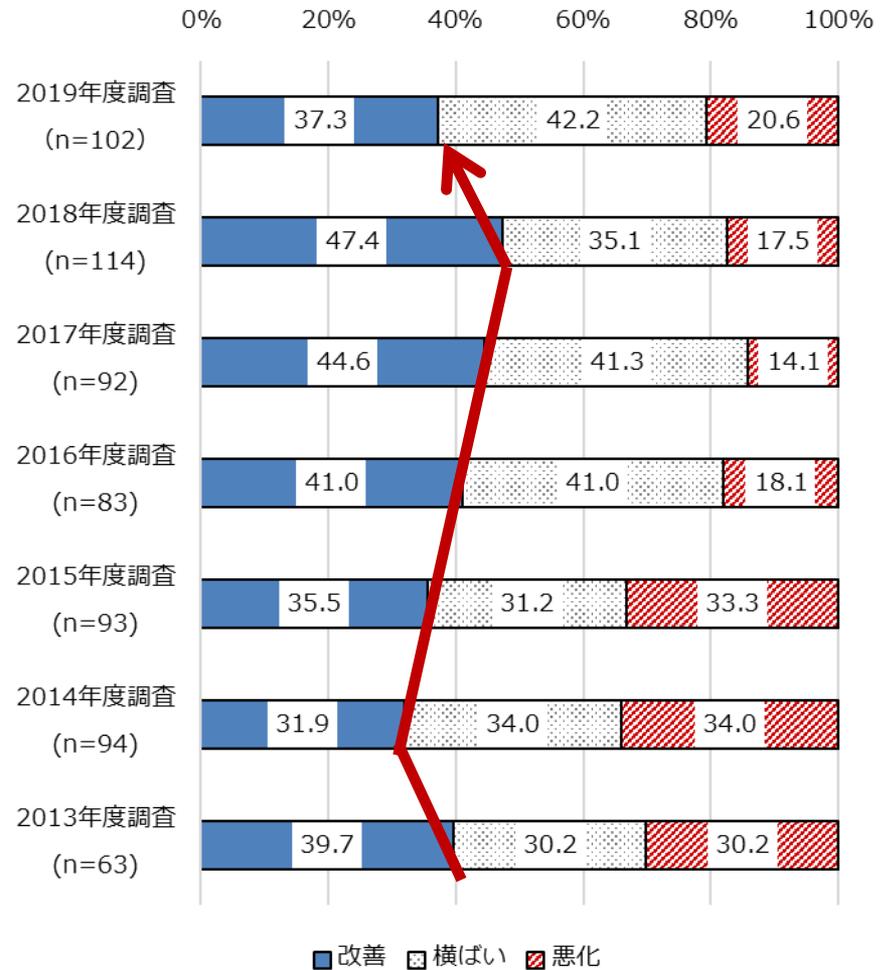
1. 営業利益見通し (2)

■ 前年（2018年）と比較した場合の2019年の影響利益見込みについて、「横ばい」見込みの企業は42.2%と過去最大となった。製造業では「悪化」と回答した企業が32.1%と「改善」（28.6%）を上回った。

2018年実績と比較した2019年の営業利益見込みの変化



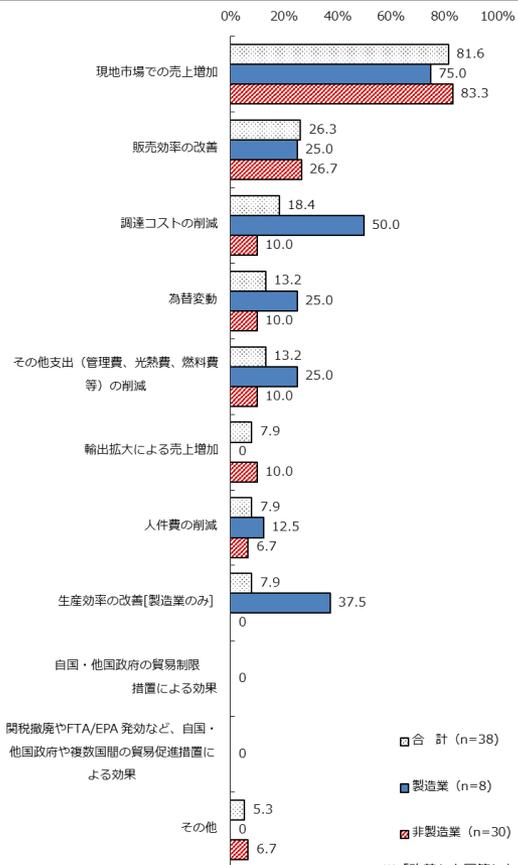
営業利益見込みの推移 (前年比)



1. 営業利益見通し (3)

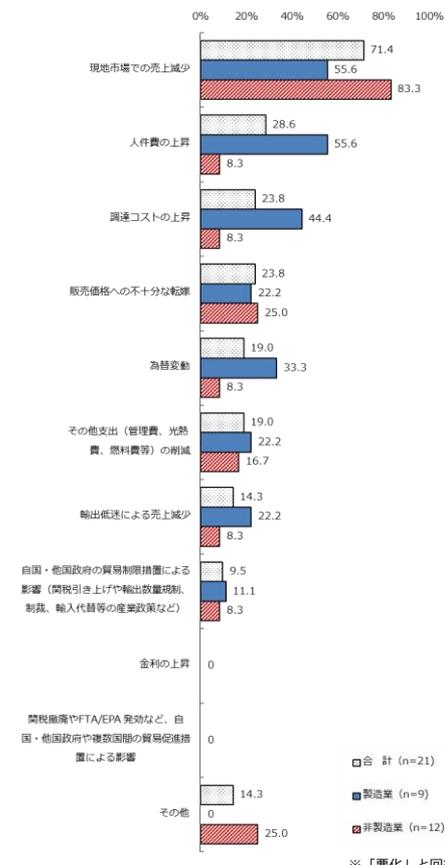
- 2019年の営業利益が前年に比べ改善した要因としては、「現地市場での売上増加」が引き続き最多。製造業では「調達コストの削減」が前回比16.7ポイント増の50.0%、「生産効率の改善」が20.8ポイント増の37.5%となり、前年に引き続き現地調達化と生産効率改善が利益改善に貢献している。
- 2019年の営業利益の悪化要因は「現地市場での売上減少」が2013年に次ぐ71.4%に達した。特に非製造業の販売減が顕著で、83.3%と8割を超えるのは初めて。製造業では半数以上が「人件費の上昇」を指摘。「調達コストの上昇」と回答した企業も4割を超えた。

2019年の営業利益見込みが「改善」する理由
(製造業/非製造業) <複数回答>



※「改善」と回答した企業にのみ質問

2019年の営業利益見込みが「悪化」する理由
(製造業/非製造業) <複数回答>

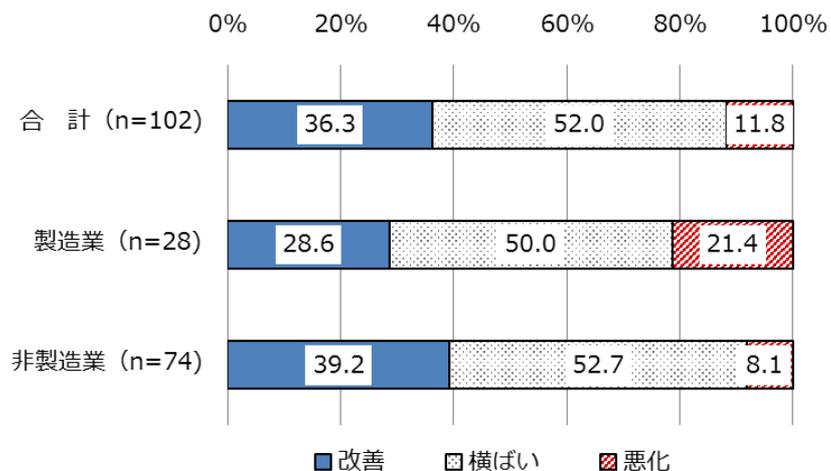
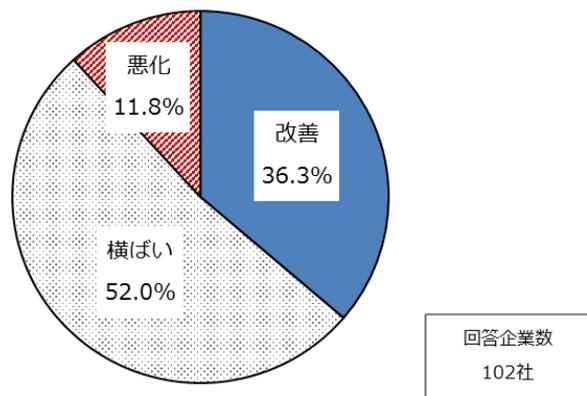


※「悪化」と回答した企業にのみ質問

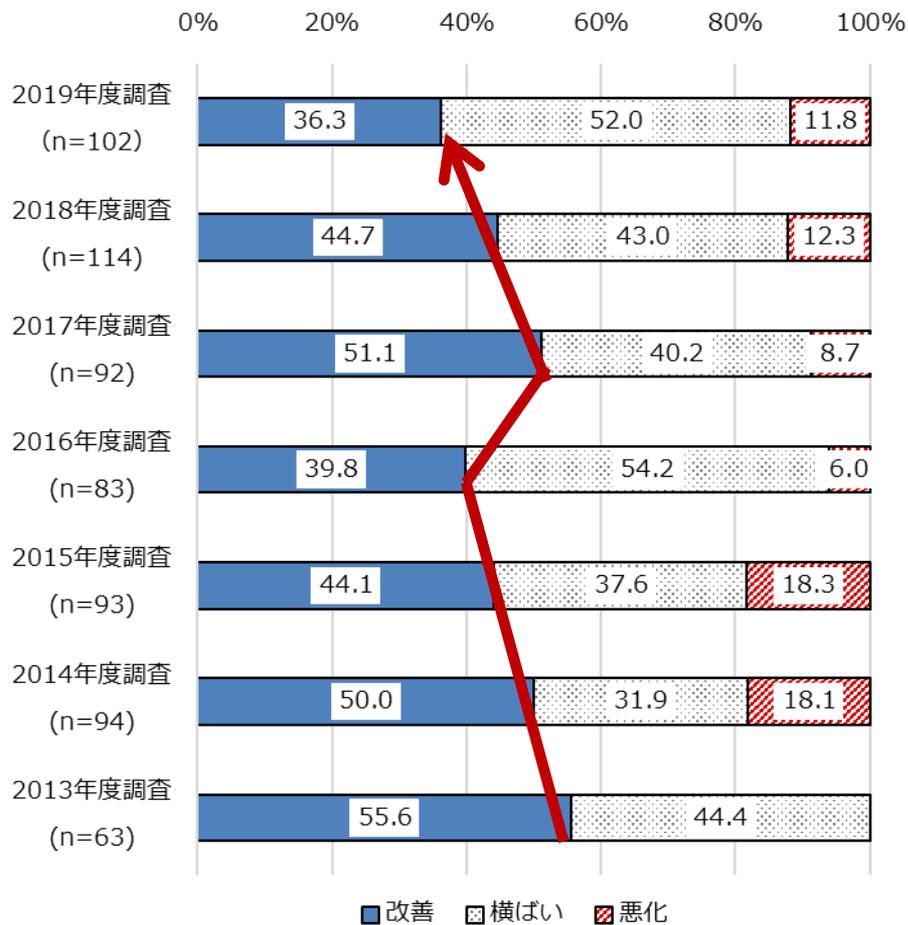
1. 営業利益見通し (4)

■ 2020年の営業利益見通しは「改善」の割合が8.4ポイント減の36.3%と過去最少となった。「横ばい」と回答した企業が昨年より9.0ポイント増加し半数を超えた一方、「悪化」は0.5ポイント減の11.8%となった。

2020年の営業利益見通し



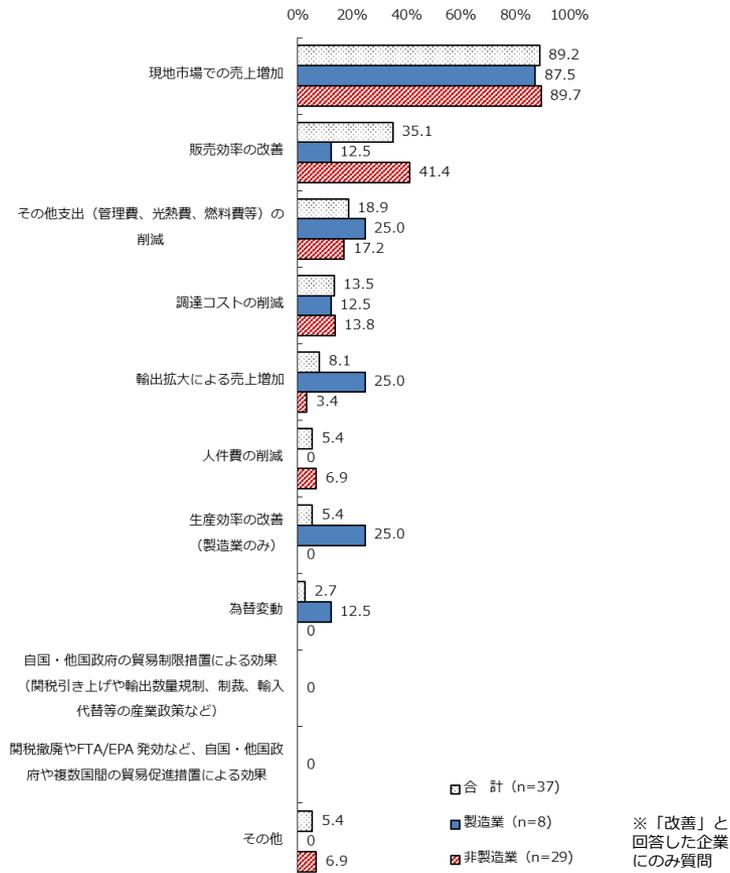
翌年の営業利益見通しの推移



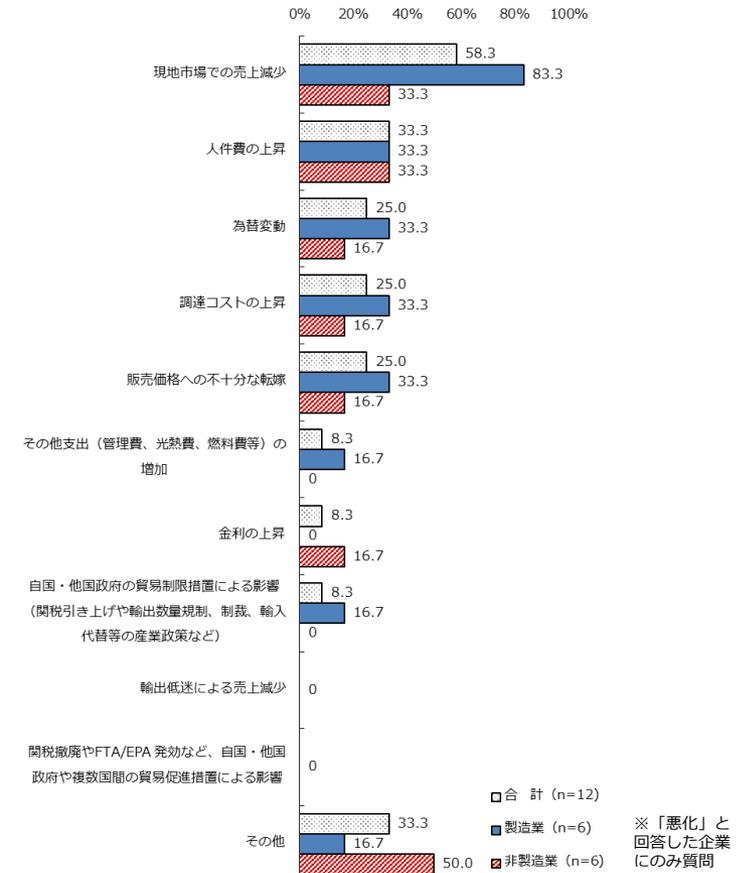
1. 営業利益見通し (5)

- 2020年の営業利益見通しの改善要因は、「現地市場での売上増加」が最も多く、9割近い企業が市場拡大の継続に期待。製造業では「その他支出（管理費、光熱費、燃料費等）の削減」、「生産効率の改善」や「輸出拡大による売上増加」、非製造業では「販売効率の改善」も改善要因として挙がる。
- 悪化要因は「現地市場での売上減少」が最多。「自国・他国政府の貿易制限措置による影響」は8.3%にとどまった。
- 「悪化」が増加した製造業では「人件費の上昇」、「為替変動」、「販売価格への不十分な転嫁」などに加え、「調達コストの上昇」を懸念する声が数多くみられた。

2020年の営業利益見通しが「改善」する理由
(製造業/非製造業) <複数回答>



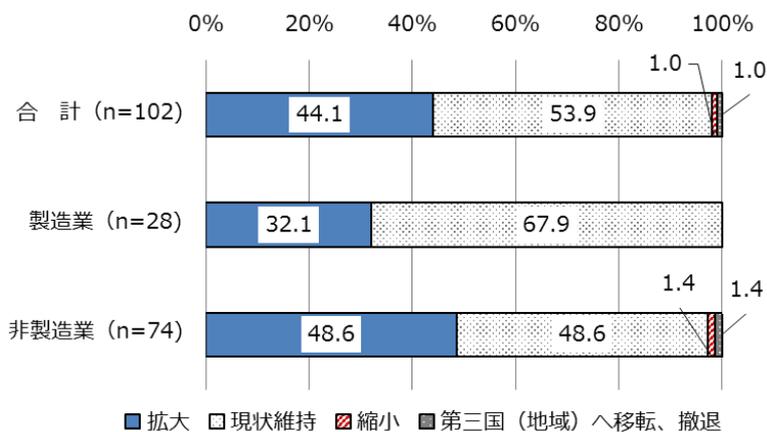
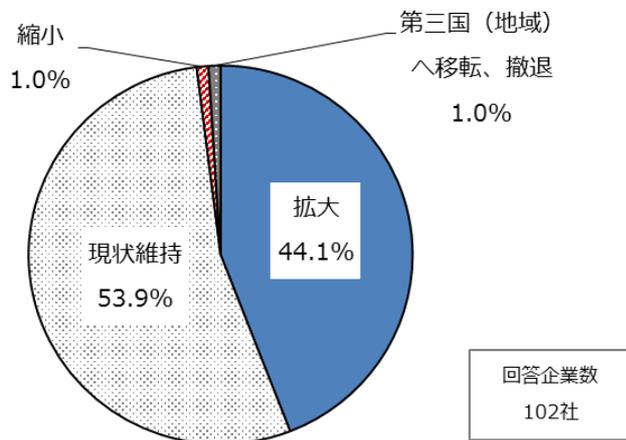
2020年の営業利益見通しが「悪化」する理由
(製造業/非製造業) <複数回答>



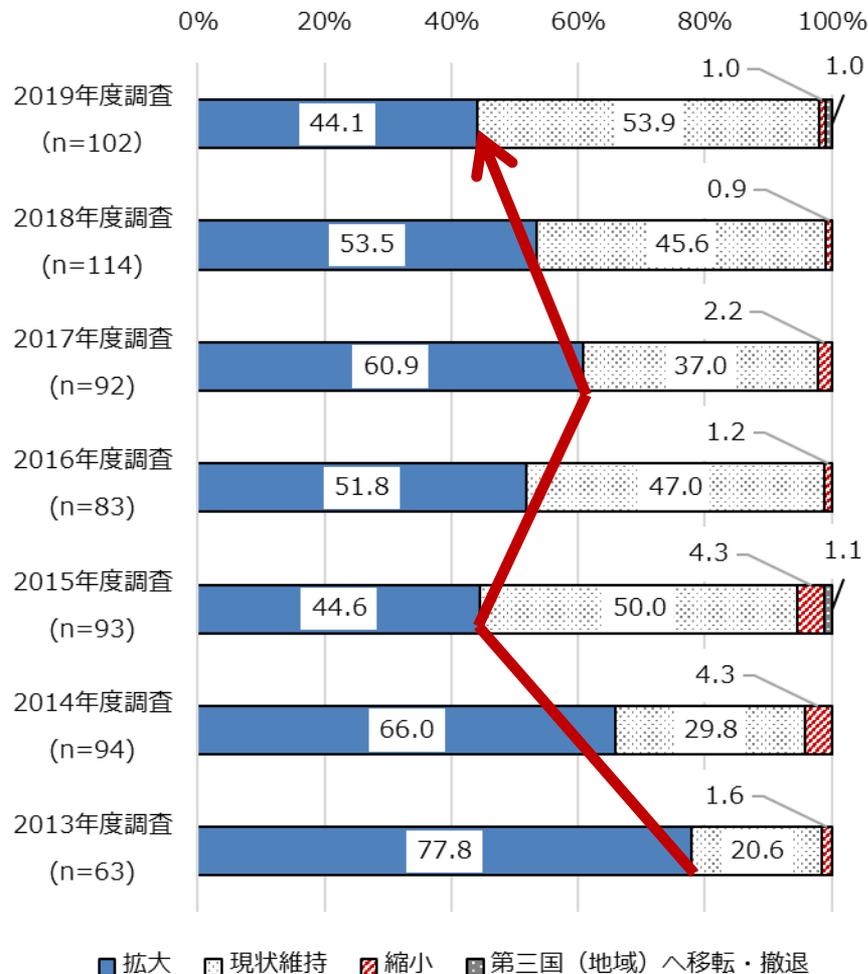
2. 今後の事業展開 (1)

■ 今後1～2年の事業展開を「拡大」と回答した企業は44.1% (9.4ポイント減) で、2年連続減少。他方、「縮小」「第三国(地域)へ移転・撤退」はそれぞれ1%に過ぎず、「現状維持」が過去最大の53.9%に達し、様子見の感が強まっている。

今後1～2年の事業展開の方向性 (2019年度調査)



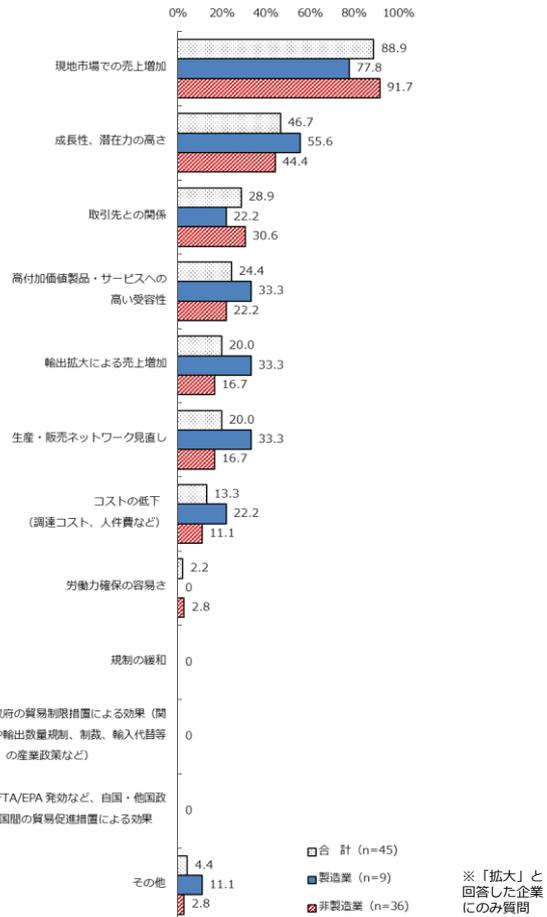
今後1～2年の事業展開の方向性の推移



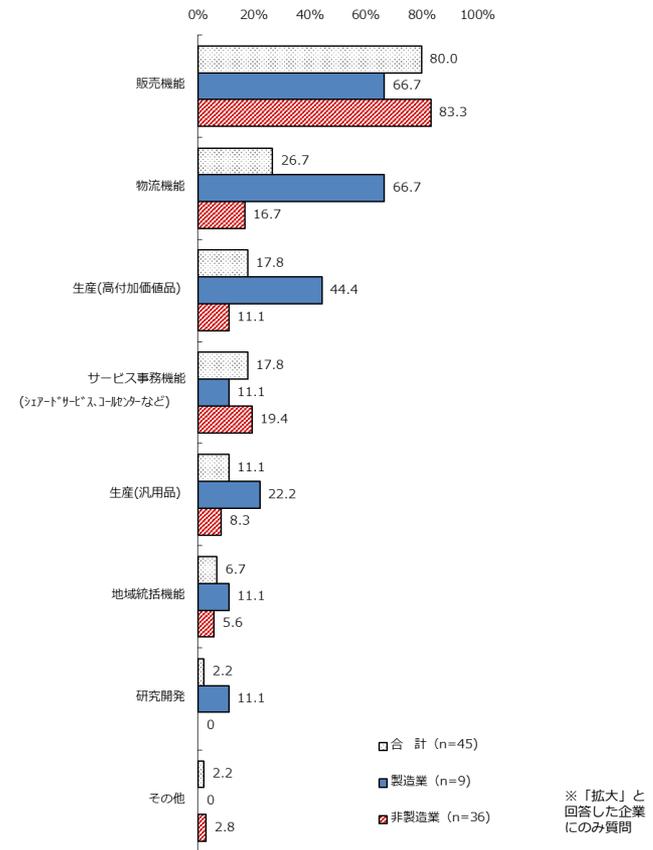
2. 今後の事業展開 (2)

- 今後1～2年間の事業展開の方向性で「拡大」と回答した企業が挙げた要因としては、「売上の増加」が最多。加えて、昨年に比べ「成長性・潜在力の高さ」、「輸出拡大による売上増加」、「生産・販売ネットワーク見直し」、「コスト低下」を挙げた企業の割合が増加。
- 「拡大」する機能について、80.0%の企業が「販売機能」と回答。製造業では「物流機能」（66.7%）が6割を超え、加えて「生産（汎用品）」（22.2%）も増加した。一方、「生産（高付加価値品）」、「研究開発」を挙げる企業の割合は減少。

今後1～2年の事業展開を「拡大」する理由
(製造業/非製造業) <複数回答>



今後1～2年の事業展開で「拡大」する機能
(製造業/非製造業) <複数回答>



※今後1～2年の事業展開を「縮小」「第三国（地域）へ移転、撤退」と回答した企業各1社は、縮小の理由として「成長率、潜在力の低さ」「売上の減少」を挙げた。

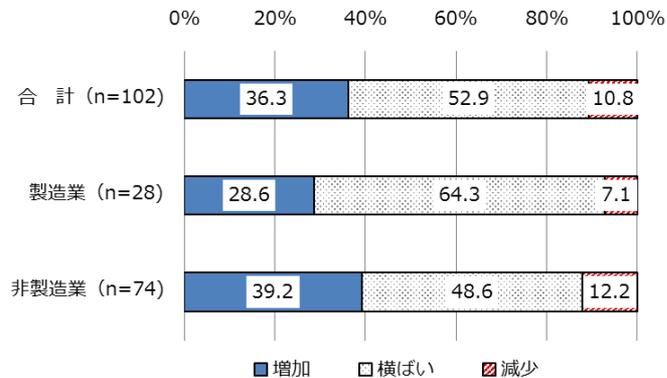
※「拡大」と回答した企業にのみ質問

2. 今後の事業展開 (3)

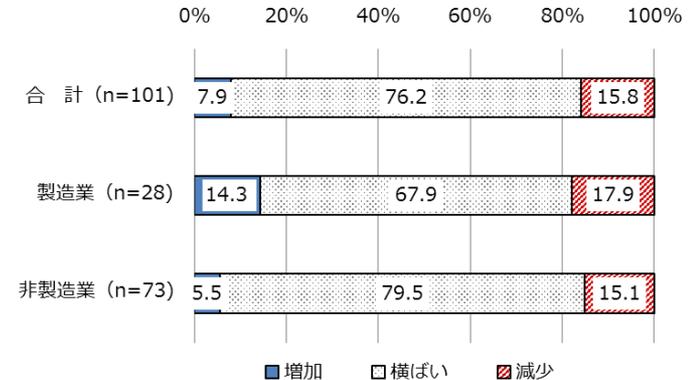
- 過去1年間の現地従業員数の変化について「横ばい」が前回より8.2ポイント増となった一方、「拡大」は5.8ポイント減だった。今後の予定では、「拡大」と回答した割合が6.5ポイント減少した。とりわけ、製造業では20.5ポイント減となった。
- 日本人駐在員は前年に引き続き「横ばい」傾向。今後の予定でも「横ばい」が8割を超えた。製造業では「減少」が11.8ポイント増となった。

従業員の増減

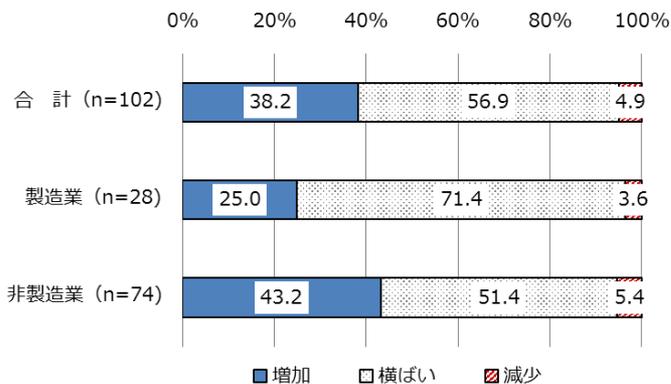
現地従業員数の過去1年間の変化



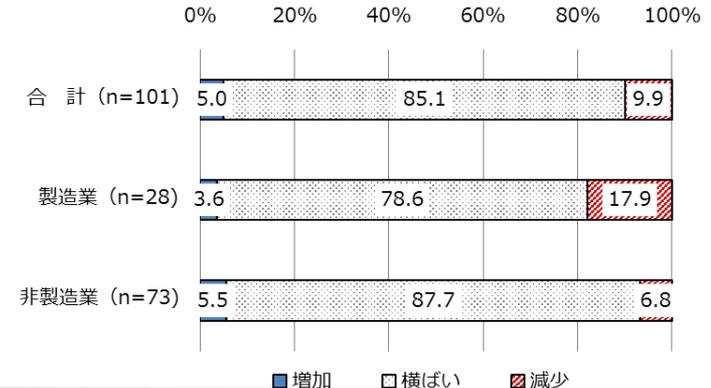
日本人駐在員数の過去1年間の変化



現地従業員数の今後の予定



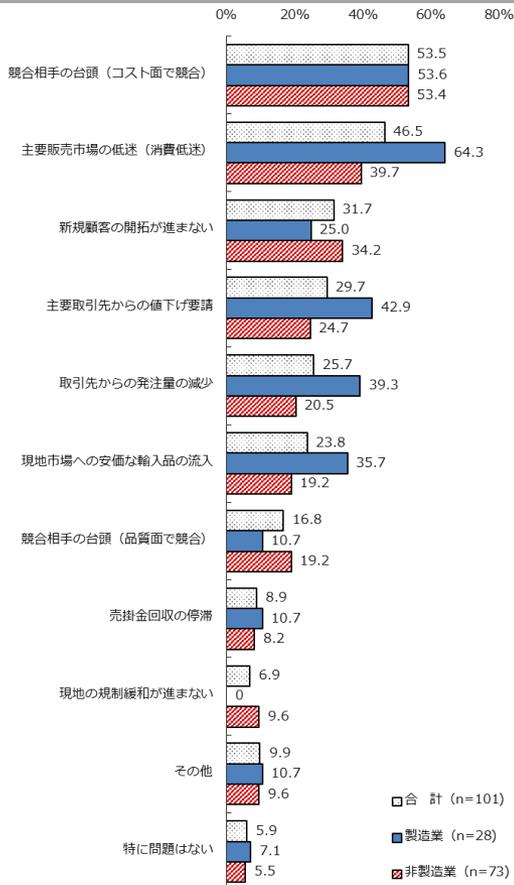
日本人駐在員数の今後の予定



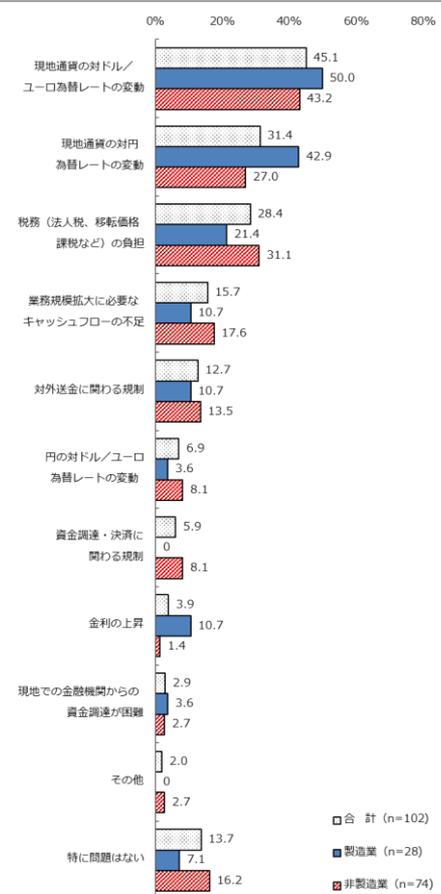
3. 経営上の問題点 (1)

- 販売・営業面では「競合相手の台頭（コスト面で競合）」が前年に引き続き全体で最多で53.5%（前年比2.6ポイント増）。加えて、「主要販売市場の低迷（消費低迷）」、「新規顧客の開拓が進まない」、「主要取引先からの値下げ要請」、「現地市場への安価な輸入品の流入」などが、特に製造業において、前年に比べ軒並み増加した。
- 財務・金融・為替面では「現地通貨の対ドル/ユーロ為替レートの変動」が前年比13.7ポイント減の45.1%となったが、引き続き主要な問題点として指摘されている。加えて、「税務の負担」が9.1ポイント増の28.4%に拡大。2019年1月に実施された付加価値税増税（18%→20%）の影響とみられる。

販売・営業面での問題点（製造業／非製造業）〈複数回答〉



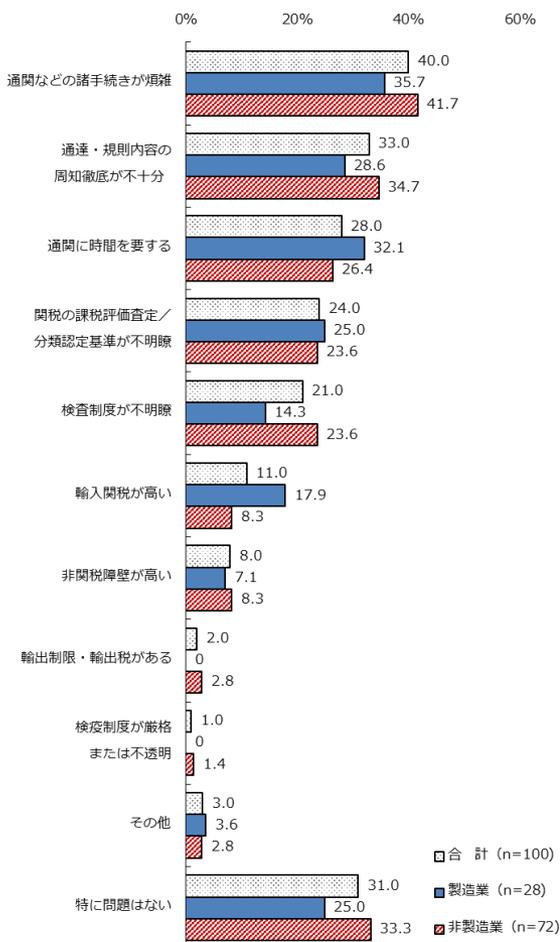
財務・金融・為替面での問題点（製造業／非製造業）〈複数回答〉



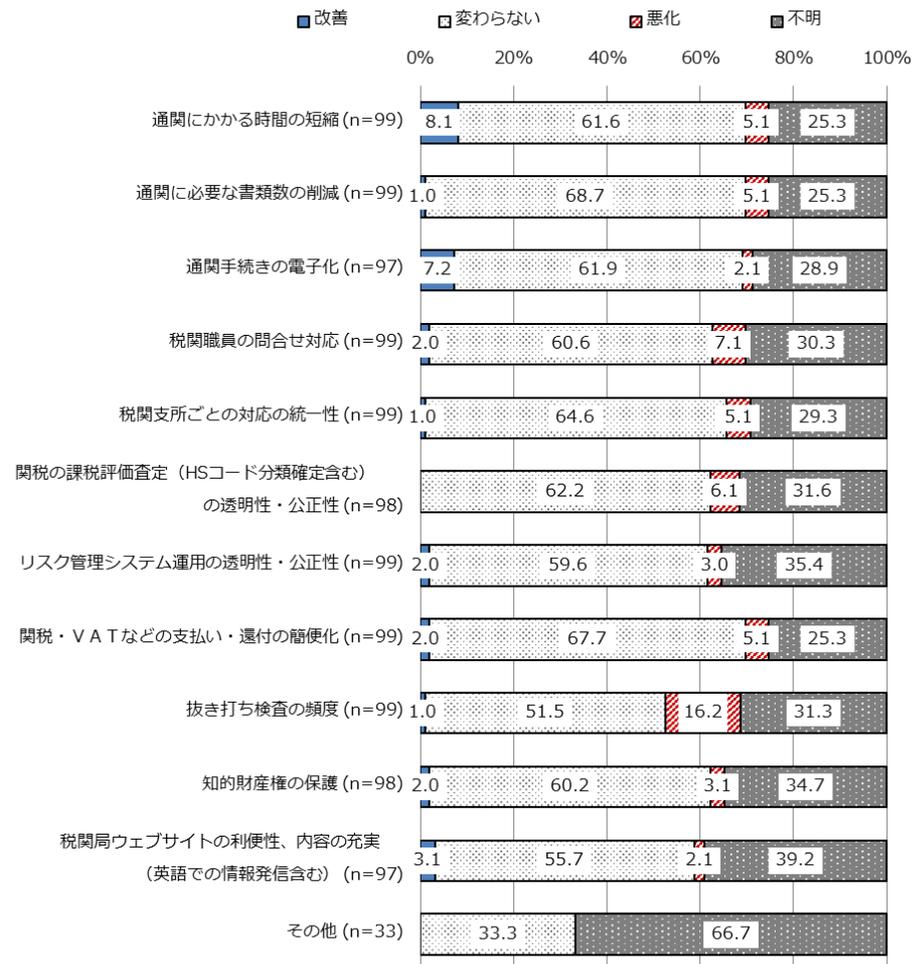
3. 経営上の問題点 (2)

- 貿易制度面では、「通関などの諸手続きが煩雑」を挙げる企業が前年比12.6ポイント減少。特に製造業では27.9ポイント減少。「通関に時間を要する」も6.2ポイント減少し、製造業を中心に通関の煩雑さや時間を問題点と指摘する企業が減った。
- 過去1年間のロシア当局の通関制度改善に関する取り組みに関しては、前年同様「変わらない」がほとんどの項目で過半を占めた。

貿易制度面での問題点（製造業／非製造業）＜複数回答＞



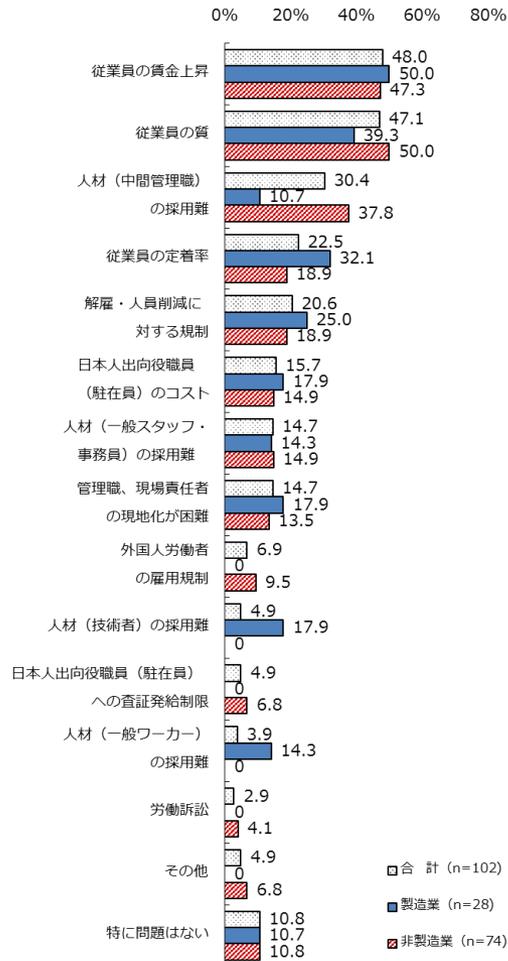
ロシア当局の通関制度改善に関する取り組みの過去1年の状況



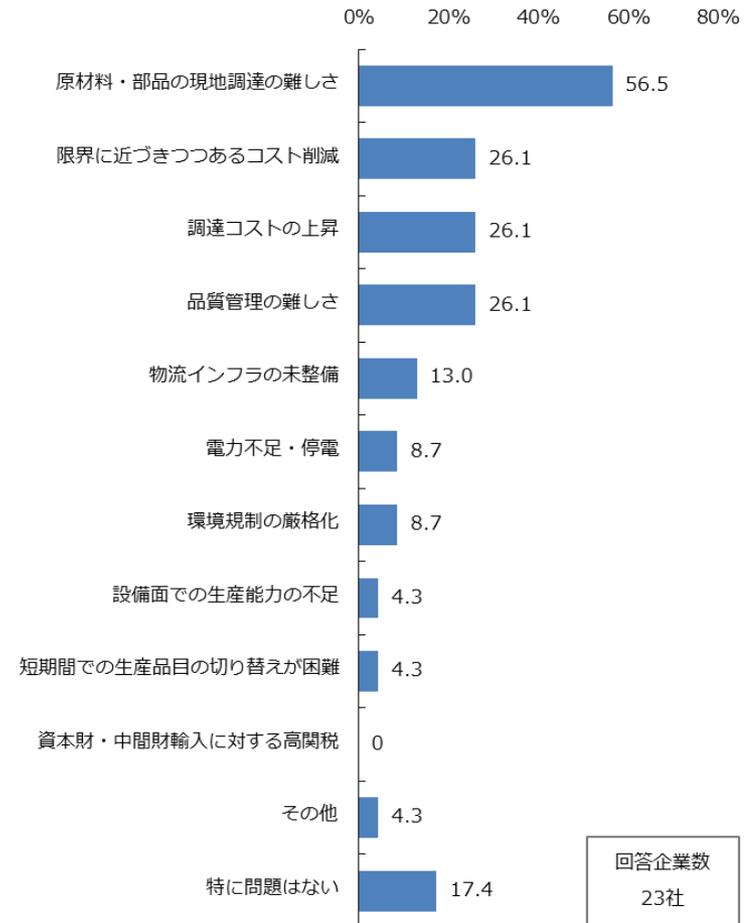
3. 経営上の問題点 (3)

- 雇用・労働面では、「従業員の賃金上昇」と「従業員の質」が依然として課題。景気減速の中、「賃金上昇」に悩みを抱える企業が増えている。
- 生産面では、「現地調達への難しさ」が過去最大となる56.5%に達し、初めて過半に。「限界に近づきつつあるコスト削減」が10.9ポイント増となり、「コスト削減」に向け現地調達の拡大などを図るもそれが容易でない状況が浮き彫りとなった。

雇用・労働面での問題点（製造業／非製造業）＜複数回答＞



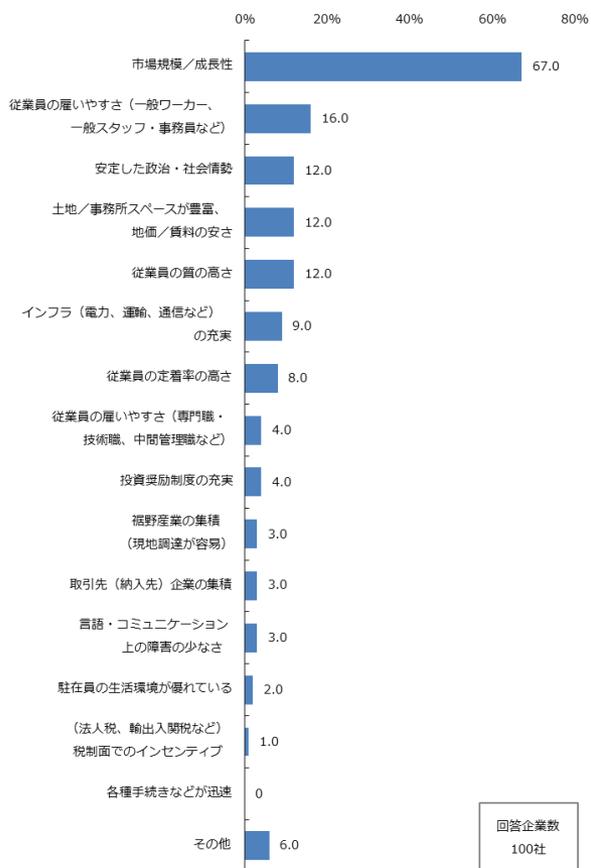
生産面での問題点（製造業）＜複数回答＞



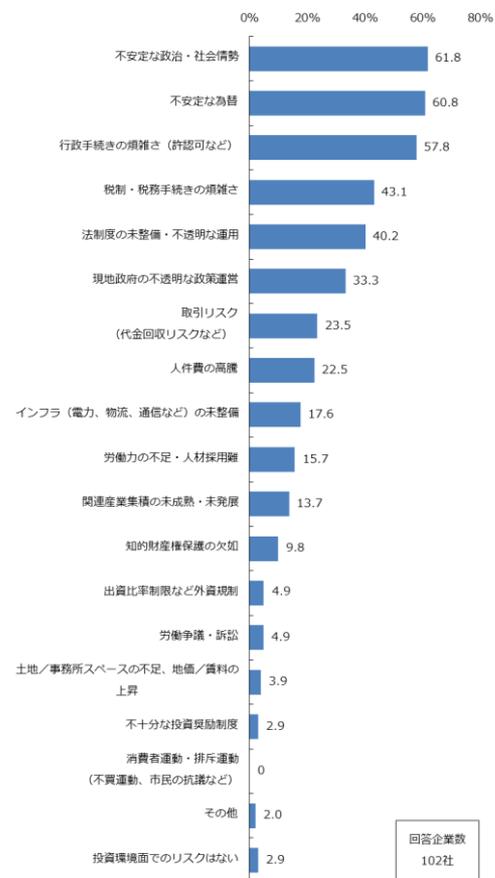
4. 投資環境上のメリットとリスク (1)

- 投資環境面でのメリットは、「市場規模／成長性」を挙げる企業が67.0%。前年比11.1ポイント減少したものの、2013年の調査開始以降、7年連続でトップとなった。そのほか、「従業員の雇いやすさ」、「土地/事務所スペースが豊富、地価/賃料の安さ」、「インフラ（電力、運輸、通信など）の充実」が増加した。
- リスクについては「不安定な政治・社会情勢」（61.8%）、「不安定な為替」（60.8%）、「行政手続きの煩雑さ（許認可など）」（57.8%）が引き続きトップ3となった。

投資環境面でのメリット（長所）＜複数回答＞



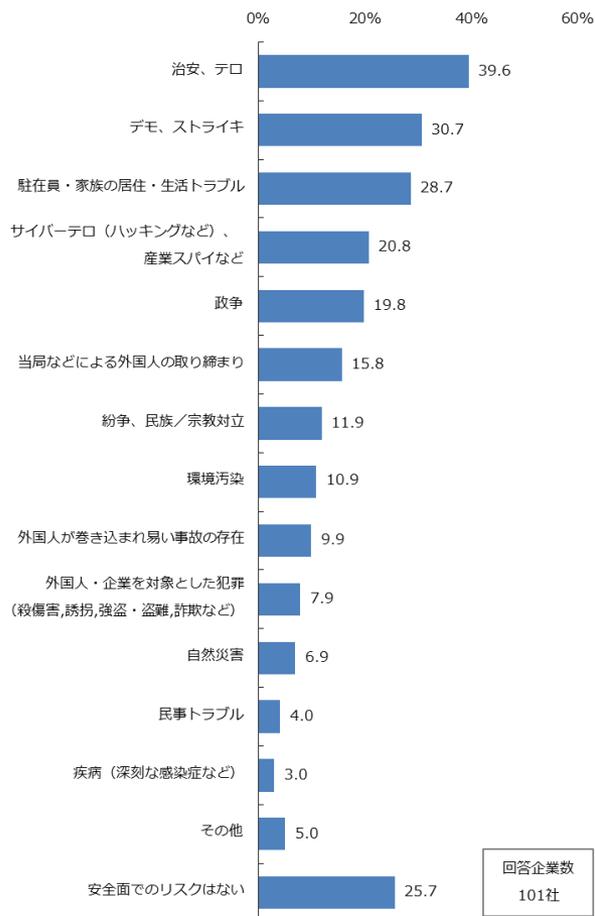
投資環境面でのリスク＜複数回答＞



4. 投資環境上のメリットとリスク (2)

- 「治安、テロ」を一番のリスクと考える企業が依然として多いものの、前年比13.9ポイント減少。一方、「デモ、ストライキ」は前年比15.8ポイント増加した。
- 「安全面でのリスクはない」が前年に比べ3.8ポイント増加。調査開始以降過去最高となった。

安全面でのリスク〈複数回答〉

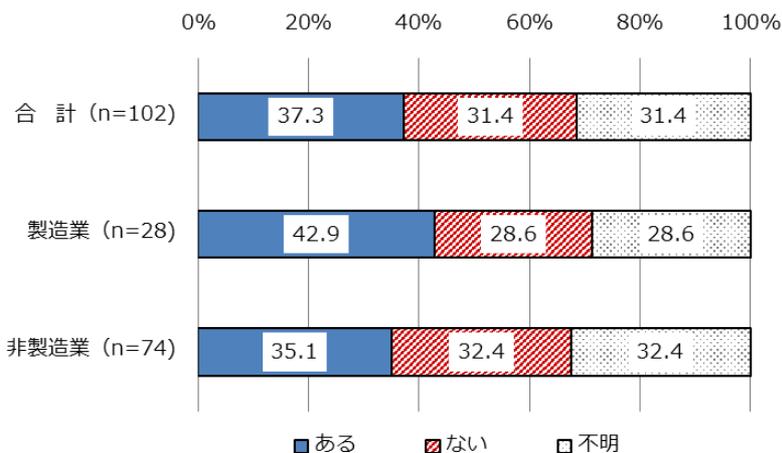


4. 投資環境上のメリットとリスク (3)

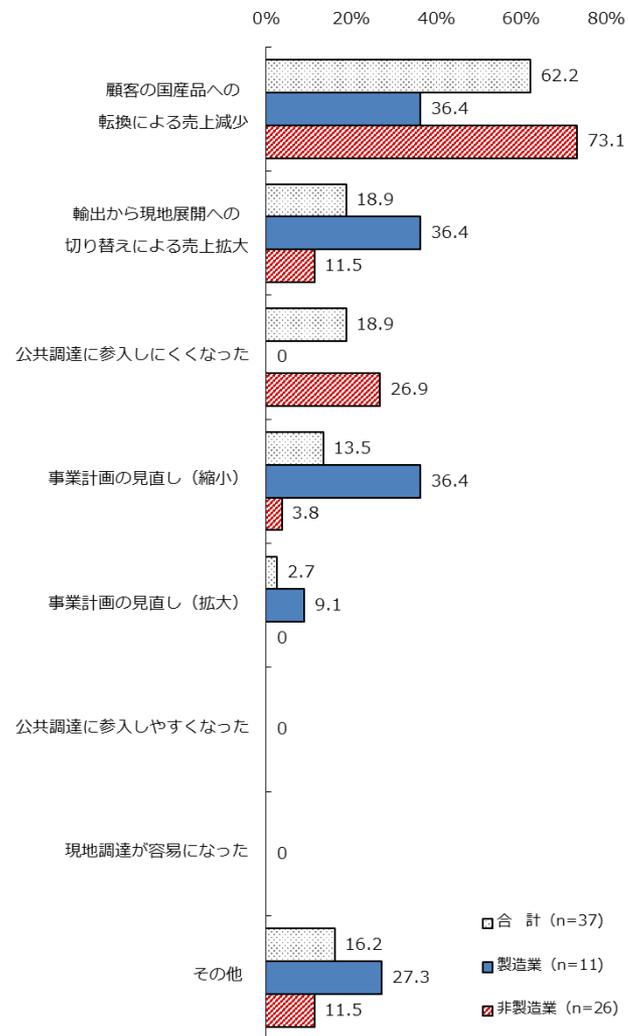
- ロシア政府が推進する輸入代替政策について「影響がある」と回答した企業は37.3%と前年比7.4ポイント減となった。具体的な影響として「顧客の国産品転換による売上減少」が最多（62.2%）だった。
- 製造業では「輸出から現地展開への切り替えによる売上拡大」が36.4%（8.6ポイント増）、「事業計画の見直し（縮小）」も同じく36.4%（30.8ポイント増）となり、プラス・マイナス両方の影響が生じている。

輸入代替政策

輸入代替政策による影響の有無
(製造業/非製造業)



輸入代替政策による具体的な影響
(製造業/非製造業) <複数回答>



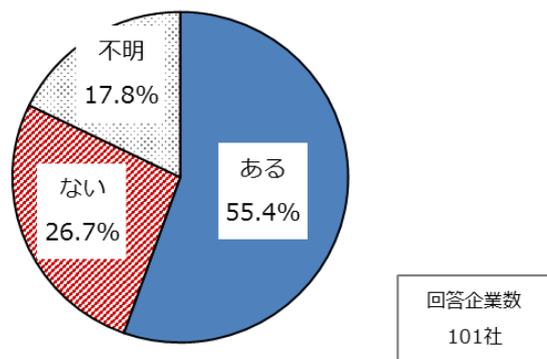
※影響が「ある」と回答した企業にのみ質問

4. 投資環境上のメリットとリスク (4-1)

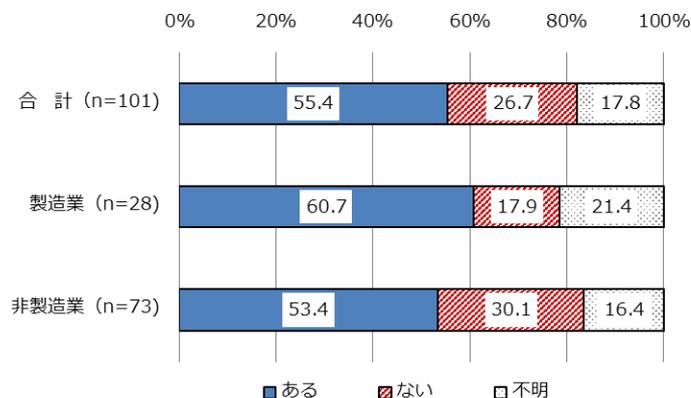
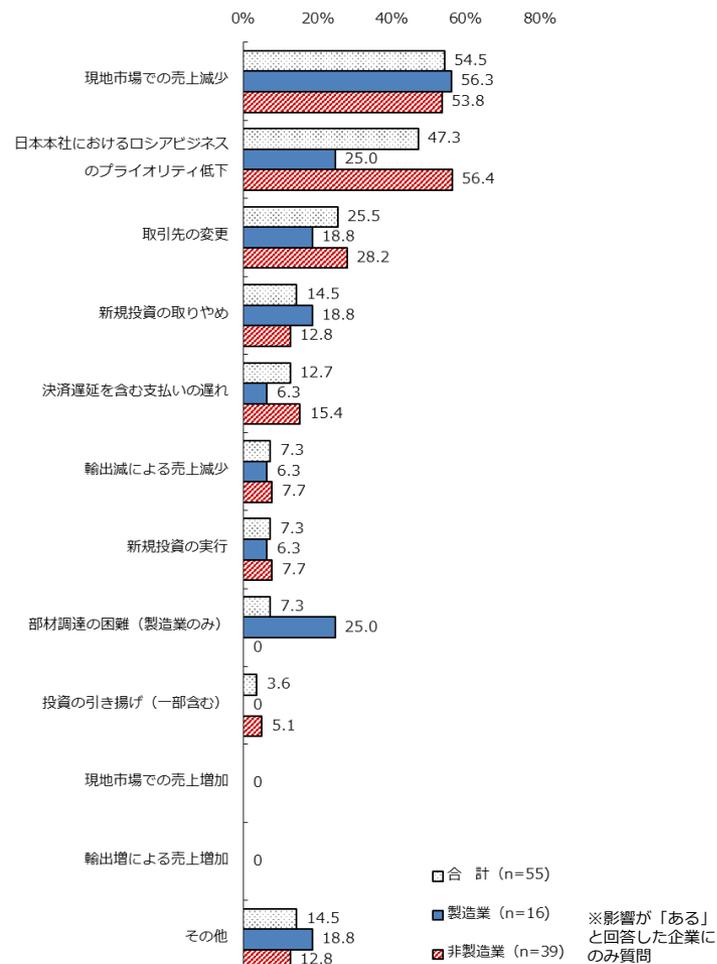
■ 米国による対ロシア経済制裁について「影響あり」と回答した企業が55.4%（7.2ポイント増）となり、「現地市場での売上減少」や「日本本社でのロシアビジネスのプライオリティ低下」、「取引先変更」などの影響が生じている。

米国による対ロシア経済制裁の強化

米国による対ロシア経済制裁強化の影響の有無
(製造業/非製造業)



米国による対ロシア経済制裁強化による具体的な影響
(製造業/非製造業) <複数回答>

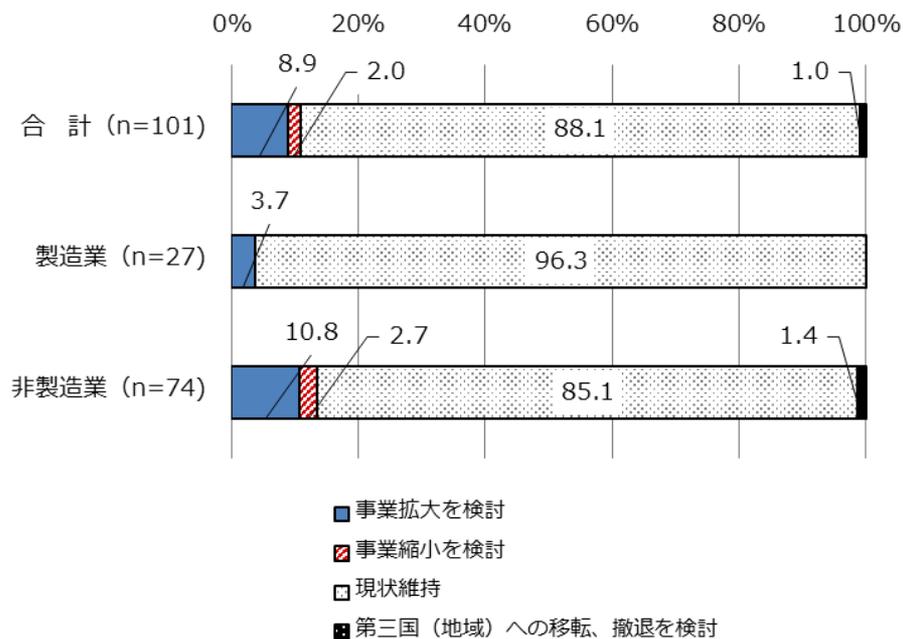
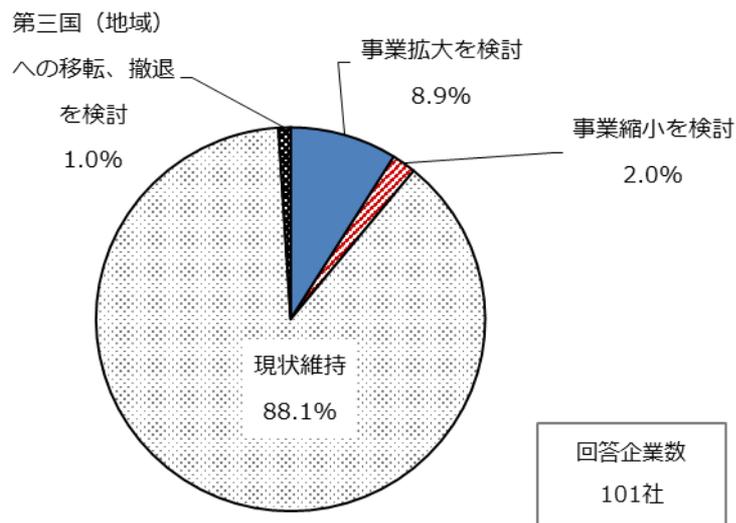


4. 投資環境上のメリットとリスク (4-2)

■ 今後の事業展開の方向性については「現状維持」とする企業が9割近く、制裁の影響や行方を慎重に見極めようとする企業が多数に上った。

米国による対口経済制裁の強化

対口経済制裁の強化とその対抗措置を受けた事業展開の方向性
(製造業/非製造業)

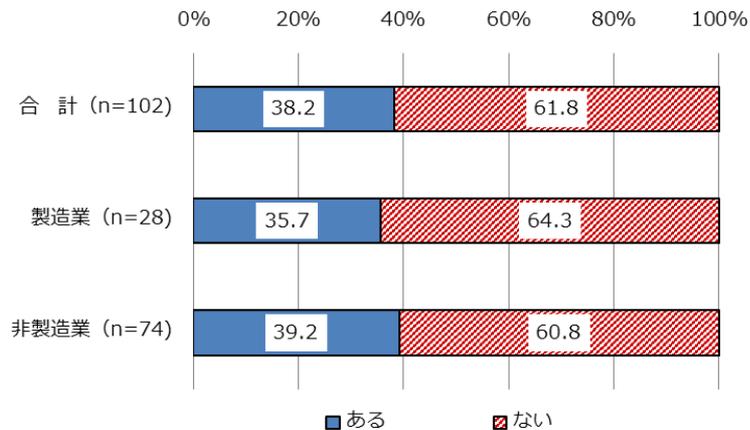
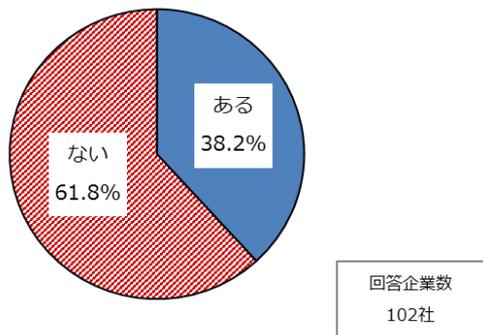


4. 投資環境上のメリットとリスク (5)

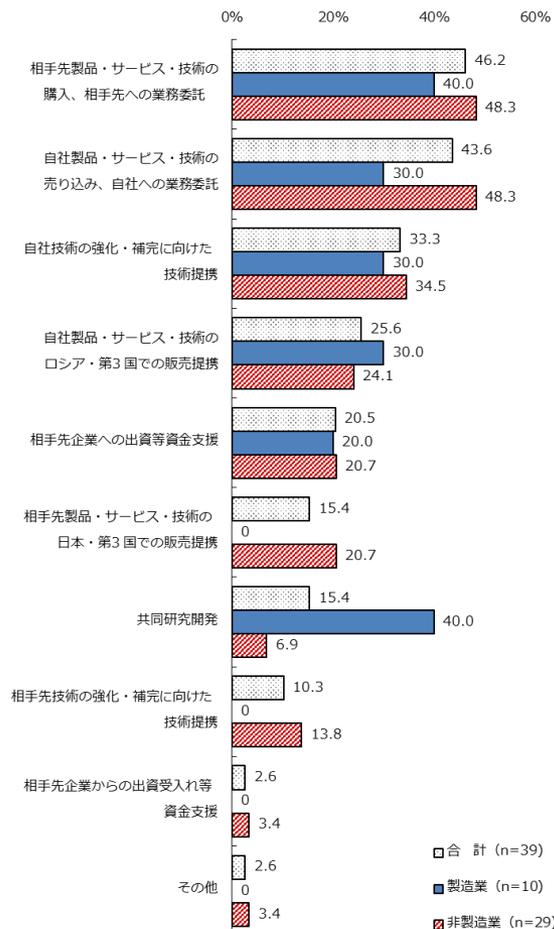
- ロシアのベンチャー、スタートアップ企業との連携に対する関心が「ある」と回答した企業は38.2%。
- 全体では「相手先製品・サービス・技術の購入、相手先への業務委託」と「自社製品・サービス・技術の購入、自社への業務委託」、製造業では加えて「共同研究開発」への関心が高い。

ロシアのベンチャー、スタートアップ企業との連携

連携に対する関心 (製造業/非製造業)



具体的に関心のある連携 (製造業/非製造業) <複数回答>

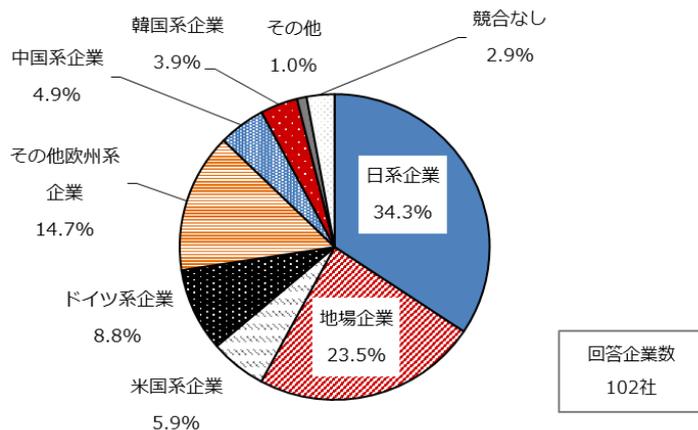


4. 投資環境上のメリットとリスク (6)

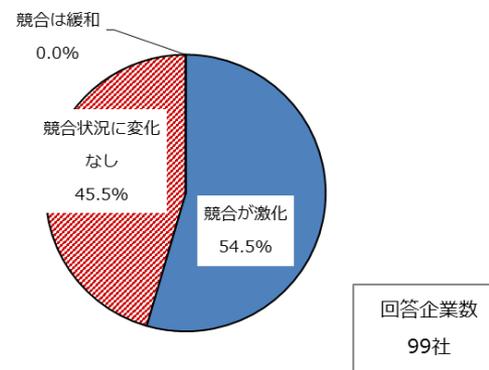
- 最も競合関係にある企業は、日系企業が最多の34.3%。全体では各地域ごとの割合は前年と同様だが、製造業では、地場企業の割合が16.5ポイント増加した。
- 競合関係の変化については、全体で「激化」が5.8ポイント増加、製造業では前回より10.2ポイント増加し、57.1%となった。

競合関係

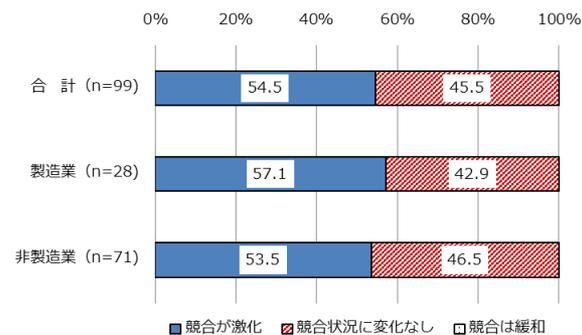
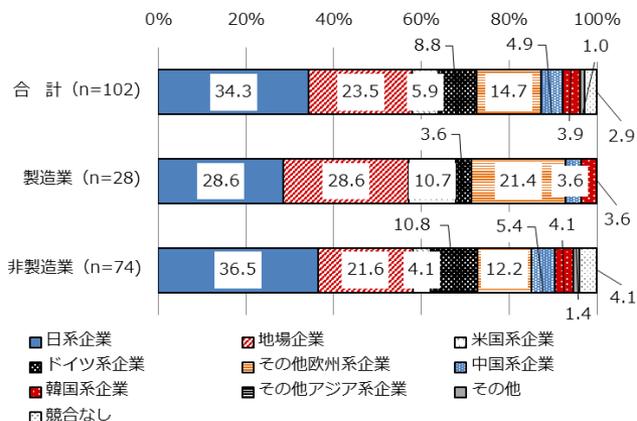
最も競合関係にある企業



過去1年間で最も競合関係がある企業との競合関係の変化



過去1年間で最も競合関係がある企業との競合関係の変化 (製造業/非製造業)

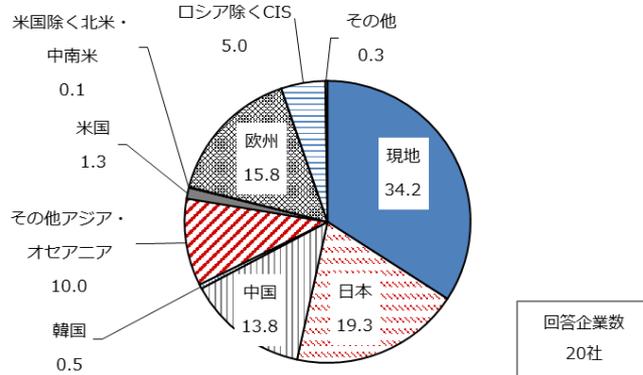


5. 部品・原材料の調達状況および製品の販売状況 (1)

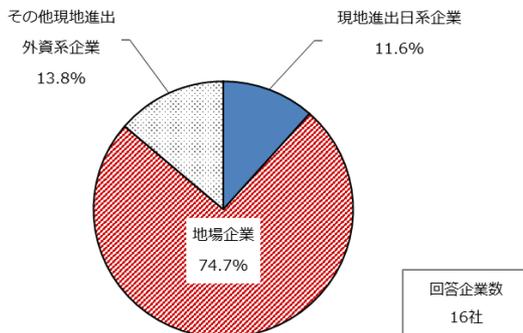
- 部品・原材料の調達先は、前年に引き続き「現地」、「日本」、「欧州」が多い。「中国」が前年比3.0ポイント増加し、今後の調達見通しを拡大予定とする声も挙がった。
- 今後の調達見通しについては、現地企業からの調達を「拡大」が6割を超え、輸送用機器および同部品メーカー中心に地場企業からの調達が進む見込み。

部品・原材料の調達先〈製造業のみ〉

部品・原材料の調達先の内訳 (金額ベース) *



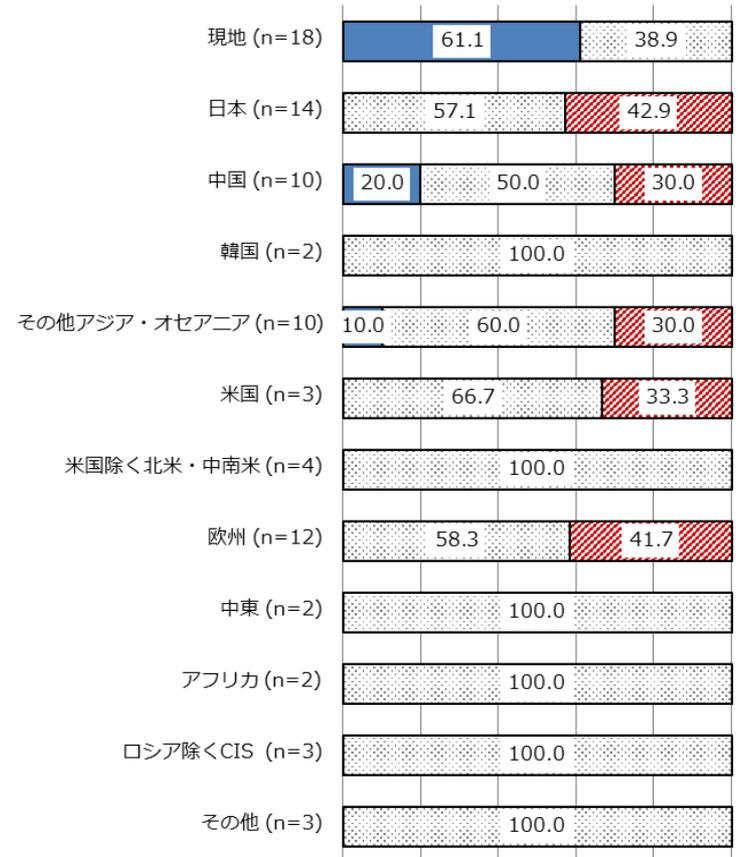
現地での部品・原材料の調達先の内訳 (金額ベース) *



* 各企業が合計が100となるよう回答、その平均を算出したもの。

部品・原材料の今後の調達見通し

■ 拡大 □ 現状維持 ▨ 縮小
0% 20% 40% 60% 80% 100%

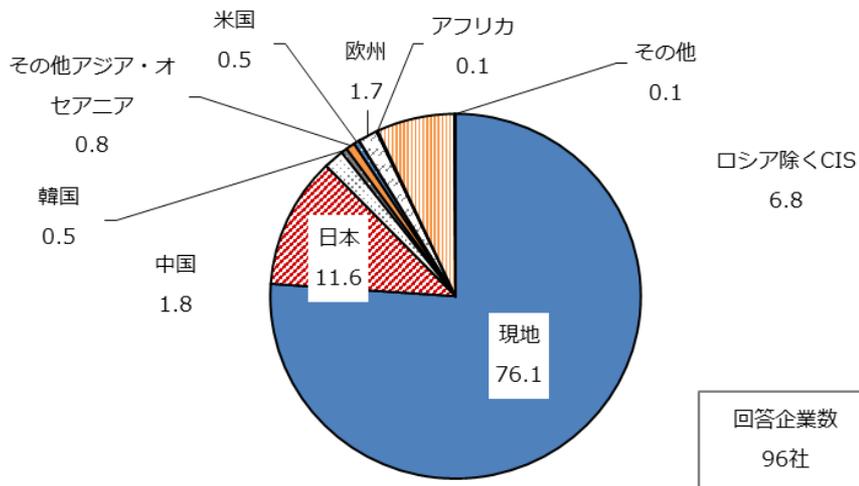


5. 部品・原材料の調達状況および製品の販売状況 (2)

- 製品の販売割合は「現地」が7割を超え、次いで「日本」、「ロシア除くCIS」となった。
- 今後の販売見通しは、「現地」および「ロシア除くCIS」へ「拡大」するとした企業の声が多く挙がった。

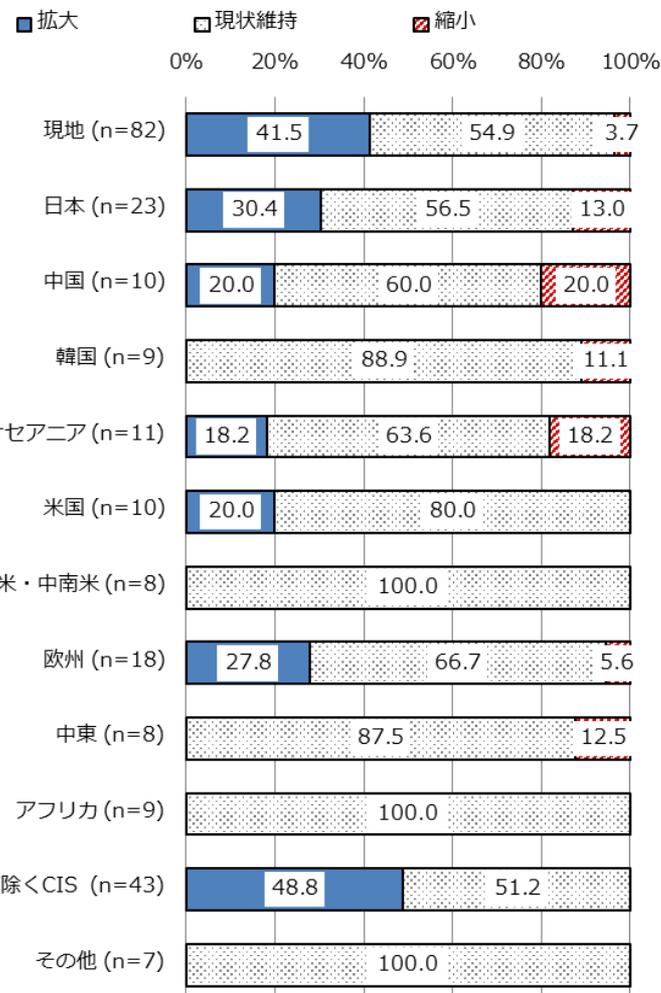
製品の販売先

製品の販売割合 (金額ベース) *



* 各企業が合計が100となるよう回答、その平均を算出したもの。

製品の今後の販売見通し



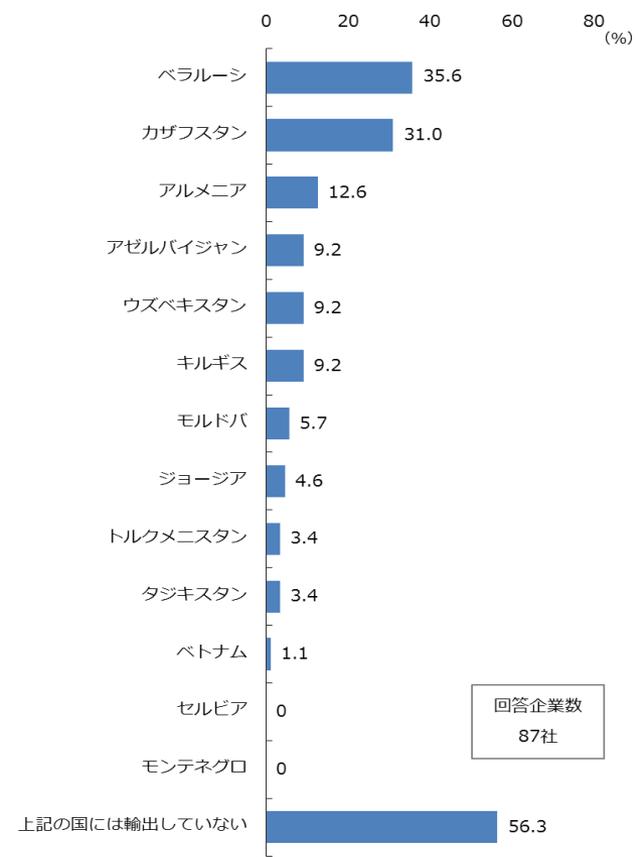


6. FTA利用状況 (1)

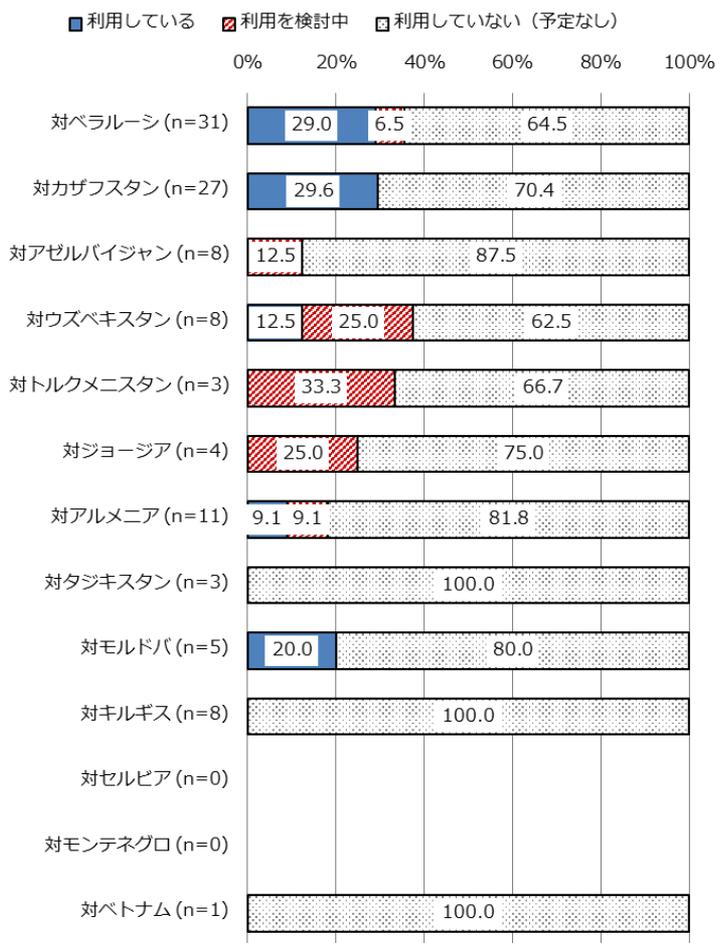
■ FTAを利用した輸出は、ユーラシア経済連合（EEU※）加盟国であるベラルーシ、カザフスタン向けに利用されている。対ウズベキスタン、トルクメニスタン、ジョージアなどでの利用を検討しているという声もみられた。
 ※ロシア、ベラルーシ、カザフスタン、キルギス、アルメニアで構成される地域経済統合に向けた国際枠組み。加盟国間の製品、サービス、資本、労働力の移動の自由だけでなく、共通経済政策の実現を目指している。

FTA (輸出)

ロシアがFTAなどを締結している国々への輸出状況 <複数回答>



輸出に際してのFTAなどの優遇税率の利用状況



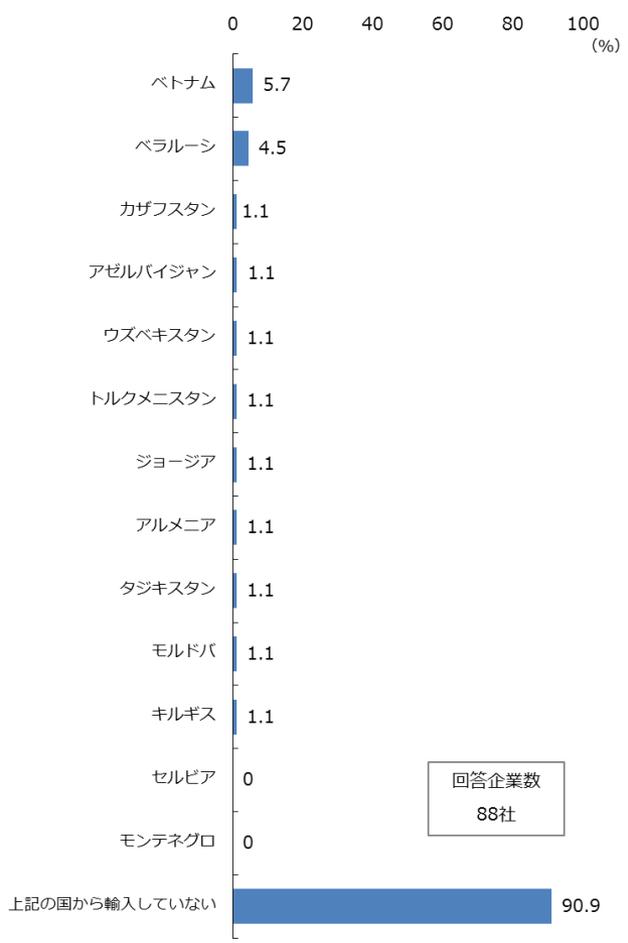


6. FTA利用状況 (2)

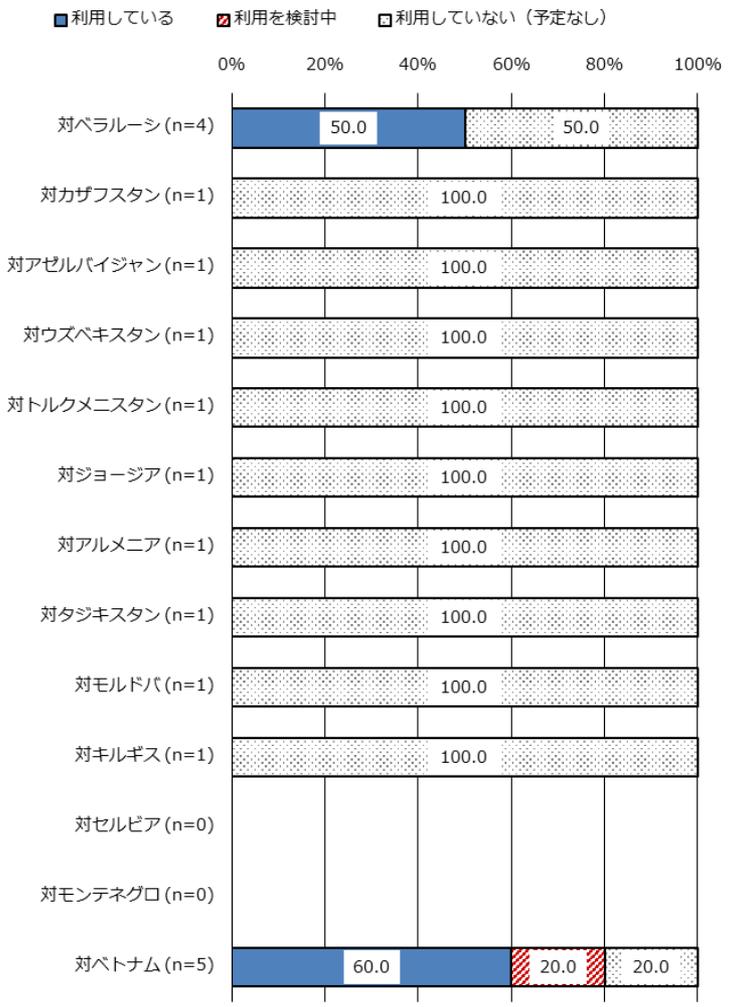
■ FTAを利用した輸入は、引き続き対ベトナムや、EEU加盟国であるベラルーシで利用されている。

FTA (輸入)

ロシアがFTAなどを締結している国々からの輸入状況 <複数回答>



輸入に際してのFTAなどの優遇税率の利用状況





7. ロシアで事業を展開する上での問題点

- 自由記述形式での回答では、製造業・非製造業共通の問題点について、欧米の経済制裁による影響への不安、為替不安定が挙げられた。
- 製造業では、許認可取得、行政との交渉の煩雑さや現地調達への難しさに関する指摘がみられた。
- 非製造業では、人材雇用や育成、通関の煩雑さなどが挙げられた。

製造業

業種	コメント
輸送用機器 (自動車/二輪車)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国産メーカー優遇の自動車業界で、価格面の不利な状況を強いられる。 ・ 現地パートナー、工場建設におけるインフラ整備、許認可取得、地方政府との交渉が煩雑。
輸送用機器部品 (自動車/二輪車)	日本から導入した設備の補修、メンテナンス用部品の現地調達。日本からの調達となるとコストが増加する。
輸送用機器部品 (自動車/二輪車)	英語ができる現地社員採用が困難。
輸送用機器部品 (自動車/二輪車)	今後の欧米による対ロ制裁の行方
輸送用機器部品 (自動車/二輪車)	経済・市場規模が大きく成長していないにもかかわらず競合ブランドが乱立している状況下、市場全体の成長見通しが緩やかで、積極的な投資が難しい。
ゴム製品	為替変動による輸入原材料価格の上昇
電気機械/電子機器 (同部品を含む)	(M&Aに関して) 当事者に国際ルールへの知識はあるが、法整備が必ずしも追いついていない。また、独占禁止法に関する許認可(FAS)に時間がかかる。

非製造業

業種	コメント
販売会社	米国、欧州諸国および日本による制裁。
販売会社	リサイクル税導入による間接的な外資系輸入販売企業の締め出し政策が依然継続しており、自社製品の販売にも影響大きい。
販売会社	通関の煩雑さ・不透明感、為替不安定
販売会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外国資本が入っていると消費税免除の簡易税制が利用できない。中小零細の起業家にとって不利。 ・ 外国資本または外国人雇用主が労働者を解雇する場合、裁判所は内容に関わらず労働者側につくことが多く公平な裁判とならない可能性が高い。したがって外国人雇用主が雇用する場合、解雇に対し大きなリスクが生じる。 ・ 外国人居住者は住所登録を義務付けられるが、自らではできず現地の不動産オーナーにしてもらわなければならない。しかし、実際はほとんどの不動産オーナーがそれに応じないため、多くの外国人が法律を犯すことになってしまう。それ自体がリスクであると共に、これらを回避するために余計なコストがかかるため外国人の事業展開に適さない。
金融/保険	継続的なロシア制裁の発動が、今後も当社の活動範囲を狭める要因となるだけでなく、マクロ金融環境の悪化にもつながる可能性が高く、懸念している。
金融/保険	経済制裁、内向き志向のロシア政府の動向、内需拡大を図る経済方針がない
不動産	社員の育成
その他サービス業	投資先の会社の会計状況が国際基準で行われていないため、時間と労力を要する。

レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約1分)にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20190026>



本レポートに関する問い合わせ先：
日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外調査部 欧州ロシアCIS課
〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32
TEL：03-3582-1890
E-mail：ORD-RUS@jetro.go.jp

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。