

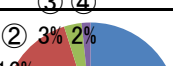
日本センター事業についての質問票

【在ロシア日本企業関係者】

回答数: 64名

質問1	あなたは、日本センターをどのようにして知りましたか。		
	事業名		
①	日本センターのサイトから	11	
②	日本センター職員から	30	
③	外務省、大使館、総領事館職員から	19	
④	外務省以外の省庁、独立行政法人等の関係者から	8	
⑤	その他(右欄に記入して下さい。)	1	

質問2	あなたが日本センターと関係したのはどのような分野ですか。		
	テーマ(分野)		
①	中小企業経営	10	① 10
②	人事労務管理, マネジメント	13	② 13
③	顧客満足	4	③ 4
④	マーケティング	11	④ 11
⑤	カイゼン, 生産性向上, 品質管理	9	⑤ 9
⑥	財務, 会計	3	⑥ 3
⑦	イノベーション事業化(ベンチャー)	2	⑦ 2
⑧	貿易／経済交流実務	21	⑧ 21
⑨	ビジネスプロトコル	3	⑨ 3
⑩	小売業	4	⑩ 4
⑪	運輸, ロジスティクス	7	⑪ 7
⑫	医療	11	⑫ 11
⑬	観光	14	⑬ 14
⑭	農業／食品加工	10	⑭ 10
⑮	環境／ゴミ処理	7	⑮ 7
⑯	建設／都市インフラ	8	⑯ 8
⑰	日本語	19	⑰ 19
⑱	自治体交流	18	⑱ 18
⑲	その他(右欄に記入して下さい。)	0	⑲ 0

質問3	日本センターの活動は、あなたにとり満足できるレベルですか。		
	回答		
①	満足している。	48	
②	やや満足している。	10	
③	あまり満足していない。	2	
④	満足していない。	1	

質問3の2

(あなたが日本センターの活動に満足している(満足していない)点は次の何ですか。)				満足している
	回答	満足して いる	満足して いない	
①	日本センターの講座／研修	19		満足していない ※主な回答 ・進出企業情報の提供で大変お世話になった。 ・ロシア側組織(たとえば大統領プログラムOB会)との繋がりががある。 ・日本センター所長の能力。 ・日本文化紹介。 ※主な回答 ・日本語教育以外の活動の成果が今一つ分かりません。
②	日本センターの日本語教育	19		
③	日本センターが提供するロシア又はロシア企業情報の内容	32		
④	日本センターによるビジネスマッチングの内容	10	2	
⑤	日本センター施設	9		
⑥	その他	6	2	

質問4	日本センターは、あなたのニーズに合っていますか。		③ 0% ④ 3% ② 41% ① 56%
	回答		
①	合っている。	33	
②	やや合っている。	24	
③	あまり合っていない。	0	
④	合っていない。	2	

質問4の2（質問4に3または4と回答した方へ）

あなたのニーズを書いて下さい。

※主な回答（下線は編集時に付記）

- ・日本企業とのビジネスを希望するロシア企業との出会いの機会の創出。
- ・モスクワにある現地旅行代理店（ロシア人向け）に対して、日本の魅力を伝えていきたい。
- ・日本語教育の普及と日本型経営の啓蒙活動。
- ・日本センターを通じて、ジャパンプランドの良さを啓蒙し、我々が展開する日本の医療サービスに関心をもってもらう。
- ・色々な現地の情報を提供してもらえる。
- ・ビジネスを取り巻く環境の情報、現地企業の情報、現地の統計等の入手。
- ・中小企業とのビジネスマッチングに興味あります。
- ・日本センターは領事館とは異なり、官ではあるがより民に近いところ。その地の日本企業をサポートする役割と、現地の人に日本を理解してもらう役割の2つがあり、双方とも頑張ってもらいたい。
- ・日本企業のニーズに合ったロシア企業の情報が豊富である。
- ・ロシア国内での経済動向・情報収集。
- ・ビジネス上、疑問や問題が生じた際の相談相手。

質問5	日本センターは、あなたの活動に役に立ちましたか。		
	回答		
①	役に立った。	46	
②	やや役に立った。	11	
③	あまり役に立たなかった。	2	
④	役に立たなかった。	1	

質問5の2（質問5に1または2と回答した方へ）

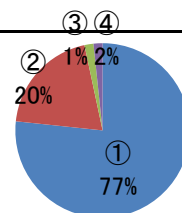
日本センターがあなたの活動にどのように役立ったのか出来るだけ具体的に書いて下さい。

※主な回答（下線は編集時に付記）

- ・所長との交流から、ロシア情勢・ロシア人メンタリティ等々について示唆に富むご意見を伺うことが出来る。
- ・進出日系企業の関連情報提供。
- ・人材の発掘等で貴重な情報を頂戴しました。
- ・ナショナルスタッフ数名が、過去にモスクワ日本センターの日本語講座を受講しており、ナショナルスタッフの語学学習に役立っている。
- ・税法に関するセミナーなど具体的な情報を手に入れることができた。
- ・法律セミナーは勉強になりました。
- ・プロジェクトの引合を日本センターより入手。独力で案件創出は困難。当社にとって、新規分野開拓の好機となった。
- ・日本語講座でアルバイトをさせていただいた経験、ラマーシュカへの参加、カイゼンセミナーへの参加、外国人へのロシア語の試験情報のご提供、その他、現在日系企業で勤務されている方の中にはかつて日本センターで勤務された方もおられ、ビジネス（人材）マッチングも役立っているように思います。
- ・我々（日系旅行会社）が当地の旅行会社に事業紹介をするときに毎回利用させて頂いているが、毎回盛況で大変効果の高いものとなっている。
- ・全く今まで経験のない医療関係のロシア企業などを御紹介いただけ助かりました。
- ・視察旅行の現地セミナーを開催していただきました。（ウラジオストク）
- ・資料を作成した際に、所長より多々アドバイス頂きました。
- ・昨年から、現地で小売事業を展開すべく準備を進めてきた。その際に、現地に事業の一部を外注すべく協力者を探していたところ、日本センターを通じて、適正な事業者と知り合うことができた。
- ・セミナーなどのお知らせを頂き、社員研修もできたので、感謝致しております。
- ・日本センターにコンタクトがあったロシア企業の紹介を受け、一部の企業は現在商談継続中。
- ・日本語教育の提供やカイゼン、日本型マネージメントのセミナーは、スタッフの教育、ロシア人の日本への関心を高める点で役に立っている。現地企業や通訳も紹介してもらった。

- ・当社へ採用を願うもので日本センターの教育受講者が一定の割合でいる。日本での説明会は海外事業活動の理解を深めている。
- ・現地企業をご紹介頂き、ご案内頂きました。
- ・日本語を学びたい現地スタッフへの語学教育、各種講座。
- ・セミナーの参加が有意義であった。地方自治体関係者との設定を持てたこと。
- ・人事労務に関し、必要とする情報が提供された。
- ・当地での情報等が不足している日本企業・地方自治体にとっては、情報収集やセミナー等開催の際の相談窓口となっていた点是非常に役立つと考えます。
- ・昨年商品提案の場を設けていただいた。参加企業が少なかったため、再度セミナーの場を設けていただきたい。
- ・我々は、第2次予防医療の啓蒙活動を展開しており、レクチャーなどでホールを使わせてもらっている。
- ・会社を設立したばかりで、なかなか上手くPR出来ないところを、サポートして頂きました。
- ・視察の際に訪問し、現地の概要をレクチャーしていただいたことで、理解が深まった。取引の可能性のある現地企業を紹介いただいた。
- ・日露の情報を即座に入手できる。日本側の企業とのウラジオストックでの交流・紹介。
- ・日露関係の健全な発展のために、民間ベースの交流は重要であり、日本センターはそれを担う組織として必要。特に日本のシステム(カイゼンなど)を紹介する講座などは有益と考える。
- ・ロシア企業を紹介いただき貿易に結びついた。
- ・ロシア企業の情報を教えていただき、営業戦略を検討する上で一助となった。所長が皆様ロシアでの経験が豊富な方々なので、上記以外にも総合的にアドバイスを頂ける。また、弊社のローカル社員にも格好の研修の機会となっている。
- ・ロシアのお客様が希望する日本でのビジネス研修の実施や、各種ロシア、ロシア顧客情報の提供、又、日本語習得を希望する事務所職員への日本語研修や文化交流などでの施設提供など。
- ・ロシア関連の情報提供のほか、業務上相談にのって頂くこともある。無ければ困る。
- ・ロシア企業の業種・企業内容・情報収集。
- ・当地企業、経済システムに関する情報提供、アドバイスをいただける為。
- ・情報の少ない現地(サハリン)における唯一情報ストック豊富な機関である。
- ・在ハバロフスクの日本企業の駐在者を紹介頂いたこと。
- ・ウラジオストック滞在中に、ロシア人、日本人双方の語学学習となる”会話クラブ”に参加し、多くの人材交流と共にロシア語学習に大いに活用させて頂いた。
- ・ハバロフスクで事業を始める際に、地元パートナー候補を複数紹介して頂き、その中で今回のパートナーに出会いました。また、就労ビザ取得や、人材募集の際には、相談にのってもらいました。
- ・専門外の分野のビジネスについて相談に乗っていただいたり、顧客や同僚がハバロフスクから来た際、広い視野からのお話を聞かせていただきました。

質問6	あなたは、日本センターがロシアと日本との経済交流の促進に寄与していると思いますか。	
	回答	
①	寄与している。	46
②	やや寄与している。	12
③	あまり寄与していない。	1
④	寄与していない。	1



質問6の2

日本センターがロシアと日本との経済交流の促進に寄与している(していない)と思う理由を書いて下さい。
【寄与している】 ※主な回答(下線は編集時に付記) ・言葉は理解の基本であり、日本語教育はそれに資すると思う。 ・ロシアのビジネスマンに日本語の学習機会を与え、同時に日本の文化・魅力についても情報発信しており、将来的に日露間ビジネスを促進するロシア人の育成に寄与している。 ・日本センター主催セミナー受講生(訪日研修生)と出会う機会があるが、日本びいきで、日本とのビジネス関係構築を心より望んでいる。 ・個人的には人材交流の促進のイメージが強いように思います。広い意味では日本語や日本を解するロシア人の育成を通じて、日系企業様とのビジネス、ならびに日露の経済交流の促進にも貢献されているものと思います。 ・お互い情報がない両国において、情報収集と発信において大変寄与していると感じています。 ・我々が日常の業務でカバーできない専門的な情報、草の根的な生の情報を供与いただけるので。 ・セミナーを通じて国際交流に寄与している。 ・サンクトペテルブルクの法人にとって、日本センターはロシア企業との接点を持ちたい際に、適切な企業をご紹介頂ける機関として広く認知されており、日露間の経済交流に寄与しているものと考えております。 ・日系企業・団体において、経済交流の足かせとなるのは情報不足、言葉の問題、文化の違いでありそのサポート、助言はなくてはならないものと思います。 ・先日、医療関連の日本センターOJT事業で訪日したロシア人のお客さんが、私たちの店舗に来店してきました。同氏によると、上記のOJT研修から帰国後、すっかり日本のファンになり、医療だけでなく、日本に関連する様々なイベントや事業に参加し、日本と接点を持ち続けたいとコメントをしていました。

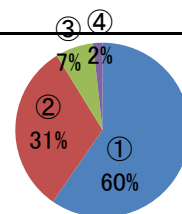
- ・個別案件の発掘及び日本企業への繋ぎに従事している点、ロシア企業人に日本の企業文化等を継続的に伝授している点
- ・セミナーや日本への研修等で日本との経済交流の促進に寄与している。
- ・定期的に日本で開催される日本センター所長による現地経済状況の紹介は、日本本社側の理解を深めている。現地人への日本語教育は日本企業を理解する一助となっている。
- ・ロシアとの取引可能性を探るイベントを開催しているから。
- ・日本及び日本語に関心を持つロシア人との接触を通じて、経済交流の基礎を築いている。
- ・日本の技術や、日本製品のすばらしさを啓蒙し、利害の合致した日口の企業や組織との懸け橋として役割を果たしている。
- ・情報交換ができる集まりには、積極的に参加させて頂いております。
- ・入手困難なロシアの情報がまとめられており、経済活動の助けとなっている。日本との取引を希望する企業の窓口的役割を担っており、高いマッチング力を有している。
- ・各県の代表団との懇親会が持て、日露の情報を聞くことができる。
- ・日本の優れたシステムを紹介するなど、今後も継続して実施して頂きたい。
- ・現地の人を呼び、いろいろなセミナー、講演会、語学研修を通じて日本を知ってもらう活動は地道だが大事と思う。また、語学研修のような定番と、時流に合った講演、セミナーの探索に力を入れてほしい。
- ・お互い情報がない両国において、情報収集と発信において大変寄与していると感じています。
- ・ビジネスマッチング、日本語はじめ日本についての理解深化。
- ・カイゼンの研修を日本で受けさせることで、そのロシア人研修生が勤める企業の品質向上に寄与するのは勿論のこと、日本への良い印象が益々高まっており、それ自体間接的に日本企業の活動をし易くしている。
- ・現地でビジネス、生活をしていると、日本センターの活動を通じて日々日本企業、日本文化に興味を持つロシア企業、ロシア人が増えている。
- ・当社としても独自にロシアとの経済交流には努力しているものの、日本側顧客の希望に合わない、若しくは規模の小さいロシア企業などについては、ロシア企業からの日本顧客の紹介や各種ビジネス知識の提供が難しいこともあるが、日本センターにおいてはそうしたロシア企業にも細かく対応をされている点は特筆すべき点と考えている。
- ・ロシア国内での情報収集において寄与している。
- ・民間企業のビジネスマッチング等に大いに貢献していると思う。
- ・在日企業との連携が密である。
- ・日本語教室を通じてロシア人の方の日本への興味を促進していると思う。たまに街中を歩いている際も声をかけられる。このような事から経済関係に寄与しているものと考え。
- ・文化イベントやセミナー開催を通じて、日本のイメージ向上に大いに貢献していると考え。地域における対日感情の改善は経済交流の基盤となる重要な要因。
- ・ロシア企業、日本企業共に、ビジネスパートナーやビジネスマッチングを公平な観点から求める際に、ジェトロがない町では、頼る機関は日本センター以外にないと思います。
- ・ロシアと日本の文化的経済的架け橋となっている点。
- ・日本とロシアの人的交流の拠点となっているから。

【寄与していない】

※主な回答

・日露の経済交流自身が極めて低レベルにあるとき、日本センターがどんなに努力しても、交流レベルがあがるわけがない。日本センターに近寄るロシア人は、非常に限定されていて、新しい層を開拓する必要がある。

質問7	あなたは、日本センターが日露間の貿易投資活動において日本企業の役に立っていると思いますか。	
	回答	
①	役に立っている。	34
②	やや役に立っている。	18
③	あまり役に立っていない。	4
④	役に立っていない。	1



質問7の2

日本センターが日露間の貿易投資活動において日本企業の役に立っている(立っていない)と思う理由を書いて下さい。

【役に立っている】

※主な回答(下線は編集時に付記)

- ・各種セミナーの開催、ロシア関連の情報提供、ロシア人材の育成など、多くの面で日本企業のお役に立っている。
- ・日本企業との取引を望むロシア企業の存在やニーズ把握は、個別企業ではなかなか手が回らない。特に、地方都市は困難。日本センターは各企業の課題である新規開拓業務を補完する役割を果たしており、相手ロシア企業に関する情報もスクリーニングされており、一定の信頼を持って検討を開始できる。
- ・我々が日常の業務でカバーできない専門的な情報、草の根的な生の情報を供与いただけるので。
- ・貿易投資に関するマクロな情報についてはジェトロから、時々入手している。しかし、次のステップで具体的にパートナー探しや人脈紹介となった場合は、日本センターのほうが個別に対応してくれた感がある。

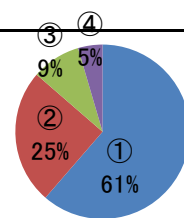
- ・経済交流促進に寄与していると考えるが、他方、マンパワー等の問題で必ずしも組織的な連携が出来ていないように見受けられる。日露貿易投資促進機構の枠内でジェットロ、ROTOBOとも連携していると承知しているが、例えばジェットロの地方事務所も含めた連携があればより一層効果的な日本企業支援の可能性が高まるものと思料。
- ・日本センターがビジネスマッチングを行っていることはあまり知られていない。定期的に活動報告等を発信し、知らしめることが必要。
- ・定期に開催される日本での現地経済状況の紹介は日本本社側の理解を深めている。日系他社企業の活動状況の紹介は日本における投資判断の一助になっている。
- ・日本語を話すロシア人の日本語教育を行い、またそういった人材の紹介を行い、ロシア国内の日本企業の活躍に寄与している。また、日本の企業をロシア側に紹介する等の機能が役に立っている。
- ・依頼すれば必要な情報は提供される。
- ・現地のニーズを調査し、日本企業の求めに応じパートナーを探している。
- ・現地での生きた情報、ロシアならではの情報を日本に提供している。
- ・経済活動、とりわけ貿易を取り巻く環境が目まぐるしく変わる中、最新の情報をもっている。
- ・日本の良いシステムを紹介することを通じ、当地に日本の良さが浸透し、それが結果としては日ロ交流の促進に寄与する考える。
- ・総領事館とは異なるチャンネルで日本企業の要望、問題点、紛争等を聞く事ができる立場を利用してより身近な問題への取り組みができる立場を利用して活動してほしい。以前、露側へのプレゼンテーションに会場を使わせてもらった。地の利が良いのでこのような事をどんどんしてほしい。
- ・経済視察団がまず訪問するのが日本センター。ロシアの状況についてのレクチャーは有意義である。
- ・経済状況等についての情報提供。
- ・拠点があり所長をおいているため、人と人をつなぎつけ、細かい調整にも対応できているから。
- ・日本センターは日本政府機関ということで、我々貿易会社とは違う接点でのロシア企業・組織との関係を有していることも多く、ビジネス・マッチングにおいて協力頂く場面も多々ある。
- ・現地企業の情報提供、商慣習についてアドバイスをいただけるため。
- ・地元企業がロシア(サハリン)とのビジネスマッチングを行おうとする上での拠点となっている(ビジネス関係者団体の商談窓口的機関となっている)。
- ・極東にビジネス基盤が無い会社においては、貿易投資の情報収集にあたり、日本センターを活用できることは非常に有益。
- ・日本の地方自治体からの派遣団がハバロフスクを訪れる際は、必ず日本センターを訪問し、現地情報を収集していくと聞きます。また、毎年、日本の物産展をハバロフスクで開催する際も、日本センターがサポートしています。
- ・現地事情に精通し、色んな事を相談できるから。

【役立っていない】

※主な回答

- ・設立から今迄の活動の成果がよく分かりません。
- ・日本企業で日本センターを通して対ロ貿易投資活動に本気で取り組もうという企業はほとんどないのではないかと。理由として、日本センターの日本での認知度がいまいちであることがあげられる。
- ・詳細を伺ったことがないので「3. あまり役に立っていない」と回答致しました。
- ・日本センターの貿易活動のサポートに関しては、あまり存じ上げておりません。

質問8	あなたは、日本センターが他の日本側関係機関(JETRO, ROTOBO)と連携調整をとっていると思いますか。	
	回答	
①	連携調整をとっている。	27
②	やや連絡調整をとっている。	11
③	あまり連絡調整をとっていない。	4
④	連携調整をとっていない。	2



質問8の2

日本センターが他の日本側関係機関との連絡調整をとっている(とっていない)と思う理由を書いて下さい。

【連絡調整をとっている】

※主な回答(下線は編集時に付記)

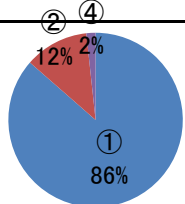
- ・日本企業のロシア進出支援など共通のミッションを掲げる政府機関同士であることから、密に連携調整を図りながら、事業を行っているものと理解。
- ・各々の機関が主催するセミナー会場で、各々の機関代表者が発言されたり、会場でのお姿を拝見する。
- ・サンクトペテルブルク商工会での両機関の連携を見るに、非常に緊密に連絡調整を取っておられるものと認識しております。
- ・地理的にROTOBOはサンクトにないが、日本センターを通じて、ROTOBOの機関誌(月報)などの情報を紹介してもらったりしている。
- ・サンクトペテルブルクにおいては定期的に総領事館、ジェットロとの連絡会を持っているため。
- ・所長が日本商工会の副会長を2期連続務めている(サンクトペテルブルク)。

- ・JETROと同じビルに入居しており、大使館含め定期的な会合を持ち、連絡調整はされているものと思われる。ROTOBOとの連絡調整は不明(サンクトペテルブルク)。
- ・JETROおよび総領事館との連携活動が多々あるから。
- ・JETRO、領事館と連携した各種講座、イベントを開催しているから。
- ・サンクトペテルブルクの日本人商工会の役員の活動を通じて、日本側の関係機関との連絡調整を行っている。
- ・色々な企画・催しなどを実施するに際し連携していると理解。
- ・必ずしも、他の日本にある団体と密になる必要はないが、問題点の共通化、まとまって力を発揮する時はそれなりの団結が望ましいと思う。各々の団体はそれなりにバックがあるのでその目的、要望を追求しがちだが、日本センターは、ある意味、その地域のかけこみ寺のような存在と思う。
- ・特に日本政府系のミッションの来訪において、我々私企業との面談を設定頂く機会などを多く提供頂いている。

【連絡調整をとっていない】

※主な回答

- ・連携の上での結果がよく見えていない為。
- ・連絡調整の結果をジャパクラブにまとめて発表するような体制があってもよいと思う。
- ・詳細を伺ったことがないので「3. あまり連絡調整をとっていない」と回答致しました。
- ・すみませんがこの活動実態についてはよくわかりません。
- ・日本センター及び他の日本側関係機関から纏まった情報が来たことがない。

質問9	あなたは、これからも日本センターをあなたの活動に活用していきたいですか。		③ 0%
	回答		
①	活用していきたい。	51	
②	やや活用していきたい。	7	
③	あまり活用していきたくない。	0	
④	活用していきたくない。	1	

質問9の2

これからも日本センターをあなたの活動に活用していきたい(いきたくない)理由を書いて下さい。

【活用していきたい】

※主な回答(下線は編集時に付記)

- ・豊富なロシアでの経験と知識に基づく興味深い情報を、所長は提供してくれる。
- ・ジャパクラブメンバー同志として情報交換を行って行きたい。
- ・今後とも、ナショナルスタッフにモスクワ日本センターに関する情報を提供し、日本語講座への参加をお勧めしたい。
- ・役立ちそうなセミナーには是非参加したいです。
- ・所長含め、ロシアを知るスタッフが充実している。
- ・日本企業とのビジネス関係構築を希望するロシア企業のニーズ現況把握、並びに、それらの企業との出会いの機会として、日本センターは有難い情報源。当社の様な中小企業にとって、身の丈に合った取り組みやすい規模の話を照会頂くことを期待している。
- ・困った時にご相談に乗っていただけると期待しております。
- ・改善や生産性向上に関する講義などは弊社も取り組んでいることなので、もし機会があれば共同で行えればと考えています。
- ・セミナーを通じて相互理解を深めていただきたい。
- ・今までもサンクトペテルブルク日本センターにご相談をしたことで、案件に合った適切なロシア企業をご紹介いただいたり、アドバイスを頂いたりしてきましたので、今後も活用していきたいと思います。
- ・これまで自社の事業活動に有益な人脈紹介や情報提供をいただいた実績があることから、これからも頼りにしていきたい。
- ・日本企業の当地視察(企業訪問)の事等について、相談にのっていただければ、と思っております。
- ・質の良い情報が集まるため。
- ・日本語教育や日本型経営ノウハウの研修は有益であるから。
- ・海外での企業活動には現地側の正確な情報入手は必須である。
- ・語学(日本語)研修への参加。
- ・個別企業では把握できない、ロシア側の動きなどの情報収集、優れた人材の紹介などの多くの機能があるため。
- ・ロシア独特の労務問題へのアドバイスと市場の情報を共有することでビジネスの拡大に繋がたい。
- ・日系建設企業の進出があるため、今後も情報をいただきたい。
- ・日本センターの知名度や立地を活かし、医療専門家のレクチャーなどで利用したい。
- ・日本センターが持っている繋がり、情報はビジネスをやる上で必要不可欠と感じているからです。
- ・ダイナミックに変化するロシアの情報拠点として機能している日本センター。最新の情報を入手するだけでなく、商流の変化などを知ることのできる貴重な存在。

・日露との貿易に関心ある中小企業の交流活動に活用したい。 ・<u>日露双方の公的機関との連携の取りやすさ。</u> ・日露交流の原点である人と人との繋がりに貢献している。 ・文化活動。 ・現時点では自前での事業が既に確立しているので、日本センターには、変節の多いロシアの現地事情をより精度よく把握する事を期待したい。 ・情報の精度が高く、信頼性が高いので。 ・経済状況などに関する情報提供。地元企業とのビジネスマッチング。人脈拡大。 ・ロシア企業の情報収集面で活用していきたい。 ・<u>ロシア知識全般、並びに地場各種情報によく通じており、商売機会の拡大への支援を得られるため。</u> ・今現在、具体的な活用について明確な回答があるわけではないが、以前にはロシア企業との接触について仲介をお願いしたこともある。 ・日本企業にとって身近な団体であるから。 ・<u>情報提供、アドバイスが大変役に立っている</u>ので、これからも活用したい。 ・我が方の活動におけるベクトルが一緒のため。 ・日本人コミュニティの基盤として、また、情報収集先として大いに活用していきたい。 ・ハバロフスクにおいては、特に日本の地方の中小企業がビジネスマッチングを求めて訪問されるように思います。そのような企業の受け皿となっているのが、日本センターであり、日本センターを通じて紹介された企業にはできる限り支援をしたいと考えております。 ・今後とも私のみならず、顧客や出張者の指南役・相談役になっていただきたいから。 ・不満がないから。
【活用していきたくない】 ・弊社のニーズとセンターの活動の共通項が今は分からない為。

最後に

あなたにとり日本センターを活用する利点は何ですか。思われたことをお書き下さい。
※主な回答(下線は編集時に付記) ・<u>独立非営利法人という立場のため、幅広く日露企業と交流されているため、その中立的な視点でのアドバイスを期待できる。</u> ・ナショナルスタッフの語学学習の場、ロシア人との交流(ラマーシカ)、ロシアに関する情報の収集。 ・(提案)日本センターのビジネス・マッチング業務の存在や実績を正しく理解していない日本企業が多いのではないかと。年に1回ジャパン・クラブ定例会でプレゼンされるなど、情報発信をされるのがよいと考えます。 ・<u>日本語を学習したいロシア人(とくに社会人)にとり、夜間の日本語講座は魅力的だと思います。ロシアで出会う方で日本語に関心のある方、もしくは学ぶ必要性のある方には、まず日本センターのことをお伝えしています。また日本人の方でロシア人との接点をもっともちたい方へも同様に伝えしております。</u> ・<u>ロシアマーケットを開拓していく上で、ロシアの情報を多く持ち、日本企業との橋渡しの役目をさせていただいている事に大変感謝しています。今後もより密な関係を持てるように各種イベントに参加していきたい。</u> ・我々が日常の業務でカバーできない専門的な情報、草の根的な生の情報を供与いただけるので。 ・改善や生産性向上は弊社も取り組んでいることなので、その点で親和性がある。 ・<u>コンタクトの難しいロシア企業との接点を持つ際に、ご相談できること。</u> ・<u>無料で有益な情報が入手できること、同じように現地で頑張っている日系企業の動向を、日本センターを通じて知ることができること。</u> ・<u>情報の蓄積がある、気軽に問い合わせができる。</u> ・ビジネスマッチングに利用できれば尚良いと思う。 ・日本センターを通して現地側および日系企業側の関係各所へ当社の活動理解を広めることができるため。 ・語学研修、各種講座の受講、政治、経済動向の情報取得。 ・繰りかえしになりますが、個別企業では得られない、ロシア側の情報や、優れた人材の紹介。 ・日本センターでレクチャーなどのイベントを実施することにより、我々の医療機関が日本の医療機関であることを強調することが出来る。また、レクチャー出席者にとっては、日本センターの立地は便利である。 ・ビジネスの視野を広げることができることです。 ・<u>日露双方の情報が交差する点として、多種多様な情報が得られる情報と同じように人の集まる点として、人脈を広げる事が出来る。日露ビジネスに経験豊かな人員から得られる経験談やアドバイスはロシアビジネスの教科書。</u> ・ロシアの人たちの多くが経済・文化・教育交流で日本センターを利用されることを望みます。 ・対露の視点で、日本側窓口は限られており、その役割に期待。 ・情報交換の場。 ・その土地の人脈、日系社会とのつながりの紹介、最新事情を聴く事と思っています。 ・常駐している日本センター長から、最新の現地の情報を聞ける。

・我々日本人の経営者からするとロシア経験豊富な先達の知見、指導に触れられること。センターが持つ顧客情報を営業活動に役立てられること。営業面だけでなく、総務全般や企業運営においてのアドバイスも得られること。

・現地情報が豊富であること。

・上述の通り、種々支援を得られることに加え、情報管理も徹底されており、さらには費用負担も発生しない為。

・有ることによる安心感。

・ロシア経済・企業全体の動向を把握するのに、協力できる点。

・日本センターが行うビジネスから日本語教育までの幅広い活動が現地(サハリン)において浸透しつつあり、この流れと連携しておくことは当事務所にとっても大きなプラス効果が様々な形で表れる。

・在ハバロフスクの日本人間の交流。

・日本センターがある事により居住している日本人間のネットワークが生まれる事。また、ロシア人に対する支援・文化活動を通じて、対日感情が向上し、ビジネス環境の改善に繋がっている。

・ビジネス上のしがらみなく、公の立場から企業を支援して頂けるので、相談しやすいことだと思います。

・相談相手に適している点です。