

カザフスタン起業家ラウンドテーブル

はじめに

2025年7月22日、ROTOBOは、カザフスタンの企業団体「VQ Business Club」による起業家ミッションと日本企業との交流会（ラウンドテーブル）を実施した。

2018年に設立されたVQ Business Clubは、起業家やベンチャー経営者からなるカザフスタン最大のビジネスコミュニティで、会員数は200名超となっている（2025年7月時点）。年間100件以上の会員向けビジネスイベントを実施しており、今回は、大阪・関西万博を訪問するビジネスツアーを企画し、その一環としてカザフスタンに関心を持つ日本企業との交流会が実現した。

ミッション参加者の事業分野は、物流、建設、

保険、医療、美容、教育等、多岐にわたる。

日本とカザフスタンとの間のビジネスは、両国の大企業によるカザフスタン産の資源の日本の輸入、あるいは、日本製の自動車を中心とする機械類のカザフスタンへの輸出が大半を占める。そのため、カザフスタンの中小・ベンチャー企業と交流するという機会は非常に珍しい。

ラウンドテーブルでは、VQ Business Club創設者のカイナザロヴァ氏より同クラブについて、またミッション参加者3名より自身の企業についてご紹介いただいた。

以下では、特別企画「カザフスタン起業家ラウンドテーブル～VQ Business Clubをお迎えして～」の概要について報告する。

カザフスタン起業家ラウンドテーブル プログラム

日本時間	プログラム
14:00-14:05	◆モデレーター開会挨拶及び趣旨説明： 輪島実樹（一社）ROTOBO ロシアNIS 経済研究所副所長兼部長
14:05-14:20	◆キーノートスピーチ： レイラ・カイナザロヴァ「VQ Business Club」創設者兼代表 「起業家、投資家、イノベーターの架け橋を目指して」
14:20-14:50	◆プレゼンテーション ①タチアナ・ミリュチナ MultiModal Logistic 社 創業者 「国際貨物輸送の組織化と物流オペレーションの統合」 ②ミルグリ・イルゲバエヴァ MIRACLE 社 創業者 「建設プロジェクト管理における高度なソリューション」 ③グルミラ・ロジエヴァ Nomad Life 社 共同創業者 「資産の保全と資本の成長：Nomad Life の最新ソリューション」
14:50-15:10	◆日本側コメント： 小川育男 スカイライト コンサルティング(株)リードエキスパート ◆質疑応答
15:10-15:20	◆ネットワーキング／名刺交換

VQ Business Club 訪日ミッション 参加者一覧

1. レイラ・カイナザロヴァ (Leila KAINAZAROVA / Лейла Кайназарова)
役職: VQ Business Club 創設者
分野: 起業、クリエイティブ産業、コンサルティング、コミュニティ構築

2. ディナラ・イゲリコヴァ (Dinara IGEIKOVA / Динара Игеликова)
役職: Confectionery House 創業者
分野: 心理学、製造業

3. タチアナ・ミリュチナ (Tatyana MILYUTINA / Татьяна Милютина)
役職: T O O MultiModal Logistic 創業者
分野: 国際ロジスティクス
サイト: <https://mm-l.kz>

4. ミルグリ・イルゲバエヴァ (Mirgul' IRGEBAYEVA / Миргуль Иргебаева)
役職: MIRACLE 創業者
分野: 建設業、プロジェクト管理
サイト: <https://zhk-miracle.kz>

5. グリミラ・ロジエヴァ (Gulmira ROZIYEVA / Гульмира Розиева)
役職: Nomad Life 共同創業者
分野: 生命保険、投資
サイト: <https://nomadlife.kz>

6. グリミラ・ムカシェヴァ (Gulmira MUKASHEVA / Гульмира Мукашева)
役職: ALT Sound 創業者兼パートナー
分野: イベント用機材のレンタル
サイト: <https://www.altsound.kz>

7. グリミラ・ドゥイセエヴァ (Gulmira DUISEYEVA / Гульмира Дуйсеева)
役職: 「Human and Medicine Kazakhstan」社長兼創業者
分野: 医療教育、出版活動
サイト: <https://chil.kz>

8. アクボタ・アシモヴァ (Akbota ASHIMOVA / Акбота Ашимова)
役職: Beauty Flora スタジオ創業者兼社長
分野: 植物デザイン、インテリア緑化、室内緑化、植物栽培、庭園、植物装飾
サイト: <https://bflora.kz>

9. サウレ・ベクシュイノヴァ (Saula BEKSHUINOVA / Сауле Бекшуинова)
役職: Dosale' Spa 創業者
分野: 健康と美容
サイト: <https://dosale.kz>

10. アリヤ・ババエヴァ (Aliya BABAYEVA / Алия Бабаева)
役職: T O O Creative City 社長
分野: 屋外広告
サイト: <https://creativecity.kz/en>

11. サリマ・バティロヴァ (Salima BATYROVA / Салима Батырова)
役職: Demokrat Dental Clinic 創業者兼社長
分野: 医療、歯科
サイト: <https://demokrat-almaty.kz>

12. アブライハン・カマラディン (Abylaikhan KAMALADIN / Абылайхан Камаладин)
役職: Qamalladin Media 創業者、フィンテック・スタートアップQmeta 創業者
分野: メディア、フィンテック、危機対応 PR ※フォーブス・アンダー30(2022年)
サイト: Qamalladin Media (<https://qamalladin.com>)

13. ディアナ・カマラディン (Diana KAMALADIN / Диана Камаладин)
役職: Qamalladin 大学および慈善基金「Qamalladin Foundation」創業者
分野: 教育、社会プロジェクト ※フォーブス・アンダー30(2022年)参加
サイト: <https://qamalladin.education>

キーノートスピーチ:「起業家、投資家、イノベーターの架け橋を目指して」

VQ Business Club 創設者兼代表
レイラ・カイナザロヴァ

今日は日本に到着して7日目である。今回、大阪・関西万博2025を観覧し、いろいろなところを周った後、長年の夢であった東京訪問を実現でき、非常に感銘を受けている。というのも、70~80代という歳になる私たちの両親は、同じように若い頃には日本に行きたいという夢を見ていた。中には実現できた人もいるかもしれないが、ほとんどが実現できなかった。私たちは今回、夢である日本を訪問することができて大変嬉しく思っている。そして今日、交流させていただくことは名誉なことであり、大変光栄に思っている。

今、世界中で1つのトレンドがある。それは、ビジネスの世界において、ただ単にクライアントやビジネスパートナーが大切というだけでなく、コミュニティを求める傾向があるということだ。この傾向は統計からも明らかである。

その理由として理解できることは、今は不安定な時代であり、お互いを助け合う、サポートし合う、また信頼し合うということが非常に大切となっているということ。そしてそのことによって企業は安定して発展できる。

今現在、カザフスタンにおいては法人格を持つ起業家が約400万人となっており、民間のコミュニティであるVQ Business Clubには、約200人の起業家が会員として参加している。

もちろん、ビジネスの発展が私たちにとって重要な基盤となっているが、その前に大事なこととして人間関係、また共通の価値観があると考えている。

我々の相談役として、協力してくれているカザフスタン人がある。この人は剣道をしていて、日本が大好きで、よく日本にも来ているが、その人から、日本を今後の研究対象として訪問したらどうかと推薦された。

私たちのクラブの名前である「VQ」はVital Quotientの略で、すなわち、「生命力の指数」という意味になる。日本は長寿国で、エネルギーに満ちた国なので、そういった観点からも日本を研究することは非常に有意義だと思う。

また、ビジネスシステムという観点でも日本は長年の経験を持ち、企業の成長についても、様々な角度から学んでいる。

VQ Business Clubの会員は約90%が事業主、10%がトップマネージャーとなっており、会員のビジネス経験年数を合計すると約2000年を超える。

今回、来日しているメンバーは女性が多数だが、会員の約半分を男性が占めている。今回、男性起業家の人たちは訪日できなかったが、次のミッションでは来られると期待している。私たちのクラブは小さい組織ながら、カザフスタンを反映する組織となっており、我々の会員がどのような分野で活動しているかという統計は、カザフスタン全体でどういった分野で起業活動が行われているかという数字を反映している。



Fields of Activity

Trade — 16.1%	IT — 8.3%
Manufacturing — 10.6%	Marketing & Media — 5.5%
Construction — 10.6%	Hospitality & Restaurant — 5.5%
Finance — 10.1%	Healthcare — 5.5%
Business Services — 9.6%	Tourism & Transportation — 2.8%
Education — 9.2%	Leasing — 2.8%



L.カйнаザロヴァ氏

また、私たちは8月にビジネスコミュニティとし、中央アジアでは初の試みとなるアプリケーションをスタートさせる予定もある。

私がパートナーを務める「Community Tech Group」コミュニティテックグループについても紹介する。これは、ビジネスのエコシステムを構築する国際的な組織で、スペイン、米国、カザフスタン、ウクライナなど出身の専門家10名でチームを形成し、約12年間、活動を展開している。そして、各専門家は、企業活動の経験豊かな人たちで、日本の同じようなビジネスコミュニティクラブや起業家の方々と、エコシステム構築やデジタルソリューションといった分野で協力関係を推進できればと思っている。

VQ Business Clubは国内では大きなクラブとなっており、カザフスタンの企業はもちろん、日本の企業に対しても何かサポートできればと思っているので、今後いろいろな形で協力関係を構築し、またミーティングを開催したい。そして、ぜひ、カザフスタンにも招待したい。お互いの文化を尊重すること、人間関係を尊重すること、共通の価値観を持って協力し合う姿勢など、カザフスタンと日本には多くの共通

点があると思っている。

2. プレゼンテーション

(1) 国際貨物輸送の組織化と物流オペレーションの統合

MultiModal Logistic社 創業者

タチアナ・ミリュチナ

MultiModal Logistic社は、国際貨物輸送プロバイダーのリーディングカンパニーとなっており、2013年の設立以来、世界中の様々な大陸において国際貨物輸送や物流の幅広いサービスを提供している。

2024年の売上高は60億テングとなっており、これまでに2,000社のクライアントとビジネスを行ってきた。また、世界中に250のロジスティクスパートナーを抱えており、年間の輸送件数は7,000件を超えている。

弊社はあらゆる貨物に対応可能で、一般貨物、自動車製品、小売向け貨物、家電製品から大型貨物、医療機器などあらゆる貨物の輸送に対応している。

弊社の輸送ルートでは、世界中に貨物を輸送することが可能で、大容量の貨物やコンテナも運ぶことができる。弊社はマルチモーダル輸送・複合一貫輸送をメインとしており、海上輸送、トラック輸送、航空輸送、鉄道輸送など、さまざまな輸送手段に対応している。

弊社が関わったプロジェクトをいくつか紹介したい。とても輸送が難しかったプロジェクトとして、ロシアの石油会社NOVATEKのために輸送のスキームを作り、フロテーションカラム（石油会社用の設備）の輸送を行った。とても大型貨物を成功裏に輸送することができたという例である。

また、大型の車両を輸送した例として、カザフスタンの大手航空会社エア・アスタナ向けの飛行機用の車両を輸送した。この輸送にあたっては、取り扱いに注意が必要で、スケジューリングもとても丁寧に行う必要があった。しかし



T.ミリュテナ氏

ながら、成功裏に輸送を終えることができ、それ以降、定期的にエア・アスタナと取引をしている。

カザフスタンの大手食品メーカーGALANZ Bottlers向けの輸送では、工場を新設する際に設備を輸送した。

アスタナモーターズグループ向けの輸送では、現代の自動車を輸送した。

日本のパートナーとも、強い絆を持っており、日本から、例えば、化粧品や医薬品、エンジンオイル、自動車用のタイヤ、ボート、自動車など、多くの貨物を定期的に請け負って輸送している。最近ではカザフスタンに日本のパートナーが来て、小麦粉の輸送について協議した。

弊社はカザフスタンを代表するフラグシップ企業と協力させていただいており、今後、日本と協力が拡大していくことを期待している。

(2) 建設プロジェクト管理における高度なソリューション

MIRACLE社 創業者 ミルグリ・イルゲバエヴァ

MIRACLE社は、不動産や建設、また投資誘致に関わる仕事に従事している。アルマトイ市で既に実現したプロジェクトについて紹介する。弊社はただ物件を建設しただけではなく、その後の管理や運営も行っている。これは非常に良い経験となった。

このプロジェクトは、非常にユニークで、資産を長期賃貸に出して管理している。ここに住む居住者は24時間、技術的な問題だけでなく、個人的な課題も含めて様々なサービスを受けることができる。例えば、食料の配達、クリーニング、幼稚園・学校への子供たちの送迎。また、面白いイベントがあれば手伝いもするといった形で、居住者に非常に丁寧に対応している。

それから、私たちが建設しているアパートはペットも飼えるようになっており、居住者にとって非常に大事なポイントとなっている。

そして、ありがたいことに、シルクロード経済圏を通じてこの地域のさまざまな可能性が開かれている。弊社がプライオリティを掲げているのが、観光、不動産開発、農業・グリーンエネルギー、教育・ITの4分野で、優先的に投資を進めている。

様々なプロジェクトの中でも、カザフスタンとキルギスで郊外の自然を活用したプロジェクトに取り組んでいる。この地域は、湖や山といった非常に美しい自然があり、また、食に関しても、面白いものを試すことができるので、観光客にとっては非常に魅力的なコースではないかと考えている。

特に取り上げたい具体的なリゾート地域は、アルマトイ市から70km離れたカプチャガイというリゾート地域で、貯水池があり、開発にあたって投資が進められている。中国やシンガポールから投資が入ってきており、街としても発展し、観光も伸びている。

キルギスに関しては「中央アジアの真珠」とも呼ばれるイシク・クリ湖がある。ここは年間最大200万人の観光客を集める地域である。インフラがまだ十分整備されていないが、今後ホテルの建設やスパ、ヨットクラブなど非常に高い需要がある。

今後8年ほどかけて実施していく予定のプロジェクトとして、「ゴルフリゾート・グラン



M.イルゲバエヴァ

ド・イシク・クリ」がある。面積25 ha、210室のホテルもあるリゾート地域である。

ぜひカザフスタンにお越しいただき、お会いできれば光栄である。

(3) 資産の保全と資本の成長: Nomad Lifeの最新ソリューション

Nomad Life社 共同創業者 グルミラ・ロジエヴァ

カザフスタンにおける生命保険についてお話できることをとても嬉しく思う。弊社は、Nomad Lifeというカザフスタンにおける生命保険のリーディングカンパニーの1つである。我が国では、生命保険が社会規範としてまだ定着していない。そのため、任意の生命保険の加入率はわずか10%未満にとどまっている。生命保険が広まらない主な障壁として挙げられるのは、お金を失うのではないかという恐怖心、将来について考えたがらないこと、そして金融機関に対する信頼が低いということがある。私たちの目標は、保険というカルチャーを育てていくということである。

弊社のプロジェクトとして、保険エージェントアカデミーを創設し、生命保険センター成長戦略を開発してきた。このアカデミーを通じて、保険についての情報の普及に取り組んでいる。その目的は、なぜ生命保険が必要なのかという

ことを説明するだけでなく、人々にとって、長期的な思考、長期的なスパンで物事を、人生を考えるとということを学んでもらいたいということもある。また、家族を守るということ、そして資産を形成するという点についても学んでほしい。

私自身、創業からこの会社に関わっており、保険商品の開発にも関わってきたが、成長率はとても高くこの12年間で350%成長している。

弊社の資産、そして保険料収入による収益が伸びている。また、投資の戦略というのは今後の成長を十分にカバーできるものであり、弊社の商品は、通貨を選択することも可能となっている。

弊社はソーシャルプロジェクトとも言える商品を開発しており、そのうちの1つが銀行の預金の代わりにするようなもので、長期にお金を貯蓄することを目的にしている。一般の民間銀行よりも金利が高く設定されていて、投資戦略についても、より積極的なものとなっている。税制面で優遇を受けることもでき、ここに預けている資金については、国あるいは金融機関からの保証を受けることができる。

弊社の投資戦略については、とてもサステナブルな安定した投資戦略を取っていて、どのような金融商品に投資をしているのかということについてもお知らせすることで、顧客の皆様が安心感を抱いてもらえると思っている。

弊社の投資ポートフォリオは、カザフスタン中央銀行が定めている要求規格に沿っているもので、規格をきちんと守って投資を行っている。これにより、顧客の資金を安心して守ることができる。

注目いただきたいのは、弊社の資産である。現在、資産は、4,000億テングを超過している。私が働き始めた頃は2,000億テングだったので、この12~13年でとても大きく成長したということがわかると思う。



G.ロジエヴァ氏

投資を組み組み込んだ保険商品について紹介する。投資を組み込むという事業を展開するにあたって、ライセンスを持っている生命保険会社はカザフスタンでは弊社だけである。この商品を利用することによって顧客は、証券市場・株式市場に投資することができ、また税制的な優遇も受けることができる、そして資産の保護も受けることができる。

弊社が今、一番力を入れている商品がある。2023年9月にトカエフ・カザフスタン大統領が国民向けの年次教書演説で、「国家基金を子供たちへ (National Fund to Children)」というプロジェクトを発表した。これは、我が国が所有している国家基金の投資収益の50%を18歳未満の子供(約800万人)に均等に分配するプロジェクトである。

あわせて、大統領は2025年から子供向けの教育のグラントを段階的に削減し、2040年までに廃止することを発表した。なぜかと言えば、新しいツールをスタートさせていくからである。

その新しいツールというのが、国による子供の教育資金貯蓄制度である。この教育資金貯蓄制度の枠内で保険会社に口座を開設することができるようになり、この保険会社に親が子供のためにお金を積み立てていく、あるいは貯蓄していく。この制度を利用した場合に、国から教育資金のスタート資金というのが提供され

ることになっており、それとあわせて親が貯蓄をしていく。そして貯蓄をしていけば国が奨励金としてボーナスを出すということになっている。2020年以降に生まれた子供たちが5歳になった段階でこのスタート資金が支払われ、それ以降、国家ボーナスとして5~7%の金額が国から支払われることになる。ただし、必ず親が貯蓄をしていくことという条件がある。

この制度を利用したいと考えている親向けに、弊社ではいくつかの商品を提案しており、通貨について、カザフスタン・テングと米ドルを選べるようになっている。

今回、私が日本にきたのは、自分の会社やプロジェクトを紹介するためだけでなく、日本は保険市場がとても成熟した国なので、多くのことを学ばせていただきたいと思ったからである。そして、協力をしていきたいと考えている。

3. 日本側コメント・質疑応答

(1) 日本側コメント

スカイライトコンサルティング(株)

リードエキスパート 小川育男

我々は東京を拠点にして、160名程度のコンサルタントを擁するコンサルティング会社であり、さまざまなプロジェクトを支援している。その中でカイナザロヴァさんがおっしゃったようなコミュニティを作る支援なども取り組んでいる。そして、グローバルトレンドとしてコミュニティを求められているというのは、まさにおっしゃる通りだと思う。ただ、最近の日本の傾向としては、ある分野に限ったようなコミュニティを作る傾向が高くなっている。

我々が支援している中でも、東北の仙台市が行っている防災にまつわるソリューションを集めたコンソーシアムや、ブラインドサッカーというパラリンピックスポーツの協会が取り組んでいる視覚障害にまつわるソリューショ

ンを集めたコンソーシアムなど、そういうコミュニティを作る動きを支援している。

そのため、日本の情報を得たり日本にアクセスしようとする時に、皆さんの行われているビジネスに合ったコミュニティを探したり紹介してもらい、そこから日本の情報を得ていくというのがすごく有益なのではないかと思う。

3社のプレゼンテーションについては、どの分野も日本において大きな課題を抱えている産業である。最近、特に日本の大きな会社も、小さな会社も、さまざまな問題をさまざまな形で解決していこうと、イノベーションを求める傾向がとて強くなっている。それだけ、海外の情報を求めているということでもあると理解している。

個別の事例を見ると、物流では人手不足、トラックの運転手不足というのがとても大きな

課題になっていて、それに対して何らかのソリューションを求めている会社は多い。また、不動産もしくは保険という分野でも人口が減っていく、あるいは高齢化していくという問題に日本が直面しているので、さまざまなイノベーションを求めたいという気持ちを私自身もいろいろな会社から聞いている。

カイナザロヴァさんがおっしゃった日本とカザフスタンの共通点も多くあると思うが、ビジネスをしていく上での前提条件が大きく違うところもある。ただ、違うからこそ日本では気づき得ないようなソリューションがありうると思うので、今後もさまざまな形で情報交換を続けていくとお互いにとって良い結果が生まれてくると思う。

(構成：中馬 瑞貴)

