

経済産業省 通商政策局

アジア大洋州課 委託

平成24年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業
(ミャンマー進出検討企業等に関する基礎調査)

調査報告書

株式会社 大和総研
平成25年3月

目 次

I 調査概要

1. 調査の目的
2. 調査の内容
3. 調査対象企業の選択方法
4. 調査の方法
5. 調査対象企業の属性(業種、ビジネスモデル)

II アンケート調査結果

1. 進出検討企業
2. 既進出企業
3. 進出検討企業と既進出企業との比較

III ヒアリング調査結果

1. 進出検討企業
2. 既進出企業
 - (1) 日系企業
 - (2) 外資系企業

IV 本調査を通じての考察

V ミャンマーに係る統計情報整理

1. 政府及び国際機関における統計整備状況
2. 統計情報比較
3. 企業のミャンマー関連統計についての見方と
利用実態統計情報比較
4. 2014年の国勢調査に関して

I 調査概要

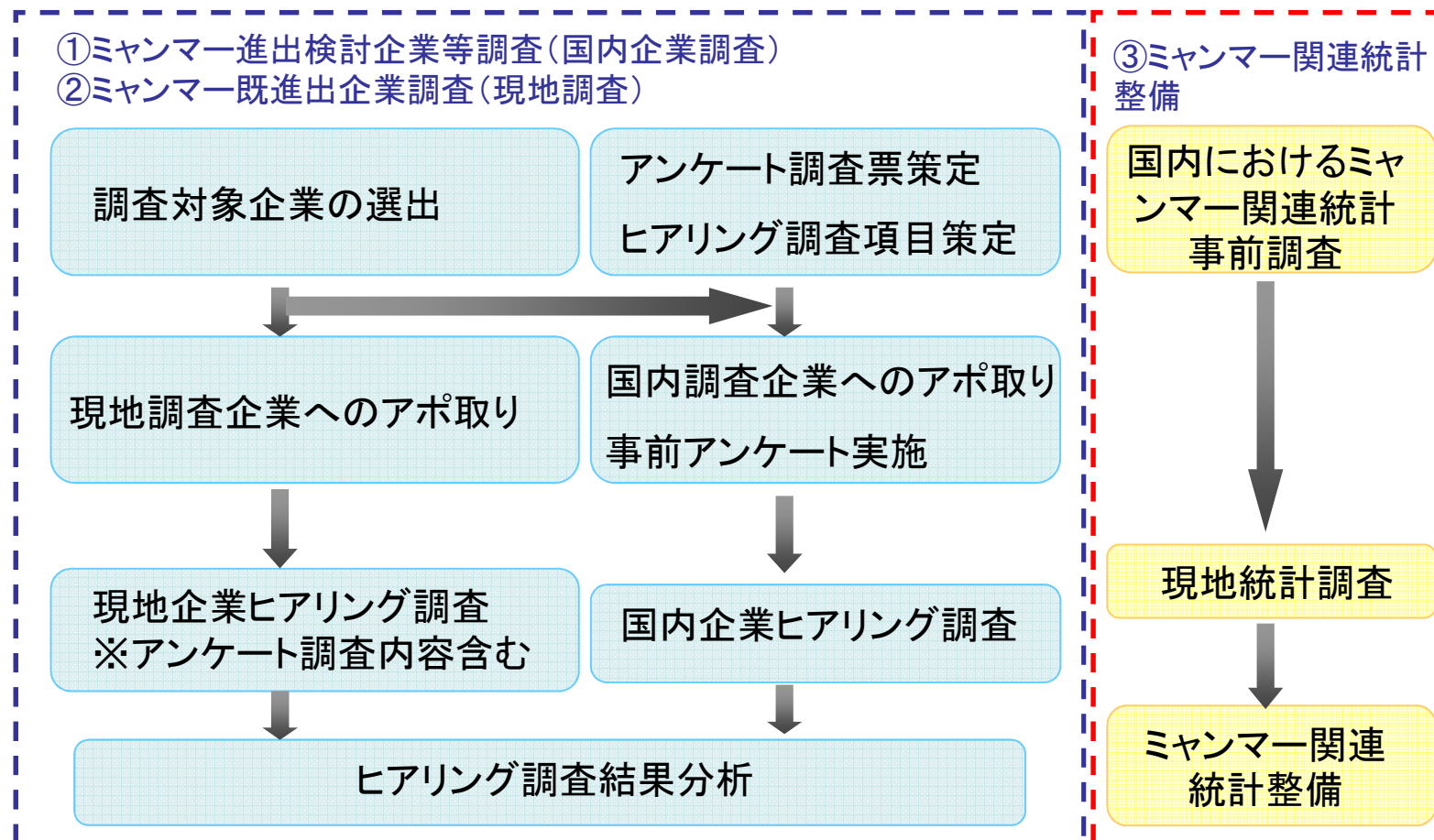
1.調査の目的

- ・2011年3月のテイン・セイン大統領就任に伴い、ミャンマーでは民政移管が実現し、民主化と国民和解が図られ、経済改革の努力も国際社会に認められつつある。これを受けて、欧米の経済制裁が大幅に緩和され、6千万人超の人口と広大な国土、廉価で優秀な人材、豊富な天然資源を持つ「アジア最後のフロンティア」として、日本のみならず各国から熱い視線がミャンマーに注がれている。
- ・ミャンマー進出に関心を寄せる日系企業も急増し、ヤンゴン日本人商工会議所の加盟企業数をみると、2012年12月7日現在で68社と、直近で最も減少した2008年の50社からは回復しているものの、ピーク時の86社(1998年)と比較すると、約8割の水準にとどまっている。さらに、ハノイのベトナム商工会議所の加盟社数465社(2012年8月)や、ホーチミン商工会議所の560社(2012年4月)と比較した場合、圧倒的に少ない状況である。
- ・これは、他のアセアン諸国と比較して、ミャンマー進出に関心をもちながらも、進出する場合の課題や問題点が大きいことや、圧倒的に情報量が少ないことから、「投資環境がよく分らない」或いは、「新外国企業投資法の内容を踏まえて見極めたい」等の理由により検討の段階で立ちどまり、実際に進出に踏み切れずにいる企業が多数を占めているためと思われる。
- ・本調査においては、日系企業がミャンマー進出する上で評価すべき点とボトルネックになっている課題・問題点を浮彫りにするとともに、実際に進出した段階で直面しうる課題や問題点を洗い出すことによって、民間レベルにおいては情報の共有をはかりつつ、政府間ではミャンマー政府へ働きかけを行うことによって、課題や問題点が解決に結びつくよう、現状を整理分析することを目的としている。

I 調査概要

2.調査の内容

本調査は、ミャンマー進出にあたっての課題と問題点を明らかにするため、ミャンマー進出を検討している国内企業50社、既に進出済みの企業（日系25社、外資系20社）へのヒアリング調査と関連統計整備から構成されている。調査フローは下記の通り。



I 調査概要

3.調査対象企業の選択方法

- ・ヒアリング対象先選定にあたっては、対象先が偏在しないように、その業種別・地域別・規模別特性に留意するとともにミャンマー進出を検討中の企業ばかりでなく、現時点ではミャンマー進出を行わない、或いは時期尚早と判断した企業も含めることによって、なぜそのような判断を下したのか、その判断の要因となった課題や問題点は何か、他の東南アジア諸国のほうが魅力的であったのか、或いはその他の理由は何か等についてもヒアリング出来るように配慮した。
- ・ミャンマー進出検討企業50社では20業種以上の企業を対象とし、東京・関西・名古屋のみならず地方企業も含めている。
- ・既進出日系企業は9業種25社、外資系は韓国、シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシア、台湾、印、独、スウェーデンの9カ国12業種の企業等20社を対象としている。

I 調査概要

4.調査の方法

- ・日系企業を対象にしたヒアリング調査を実施するにあたっては、次頁のアンケート調査票を用意し、アポイント依頼時にヒアリング候補先に送付し、予めこのアンケートを回収・分析した上で、ヒアリング調査に臨んだ。アンケート調査の質問項目は、全て5択式の選択とし定量的な分析が可能になるようにした。
- ・アンケート調査に基づきヒアリング調査を実施した。ヒアリング調査ではアンケート調査で浮かび上がった課題について、より具体的な内容把握に努めることとし、下記(P7)のような調査項目にそってヒアリングを実施している。ヒアリング調査は、担当者が直接各社に赴きよりヒアリングを行うことを基本とした。(内国内調査3件のみ電話会議で代替)
- ・また、ミャンマー関連統計整備では、同国の統計情報が極めて未整備であり、その正確性についても疑問視されている状況に鑑み、ヒアリング調査の項目に統計関係に関する項目を加えるとともに、ミャンマー政府関連部局に対する面談調査を別途実施した。
- ・調査実施期間は平成25年1月～3月。内現地調査は2月10日～24日に実施した。このため、外国投資法の施行細則が未だ発表されていない段階でのヒアリングとなっている。また、ヒアリング内容は極力そのまま記載することとした。

～アンケート調査票～

アンケート調査票

アンケートご記入方法:
以下の各項目の重要度と懸念度合につき、該当する番号(1～5)に○をつけてください。
「重要度」とは、御社が海外進出対象国を決定する際に考慮される重要性の強さです。
「懸念度合」とは、ミャンマーに進出される際に現状において懸念されている度合です。

貴社名 _____

	重 要 度					懸 念 度 合				
	最も重要	かなり重要	重要	それほど重要でない	重要でない	懸念していない	あまり懸念していない	どちらとも言えない	やや懸念	非常に懸念
政治リスク										
外国投資法・投資保護協定	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
政權交代(軍政への転換)	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
知的財産権の保護	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
治安・宗教	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
米軍による制裁措置	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
行政・法務規制リスク										
不動産に関する規制	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
法規制の運用の透明性	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
投資インセンティブ	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
進出手続きの透明性	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
事業環境リスク										
合併相手の確保	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
充分な現地の情報・データ取得	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
地場産業の発達	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
工業団地の確保	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
消費市場規模	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
競合環境	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
オフィスの家賃水準等	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
税務・財務等のリスク										
優遇税制	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
徴税システムの整備	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
送金の自由度(ミャンマーや海外)	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
為替リスク	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
通関手続きの簡便性・明確性	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
労務関連リスク										
人材の質	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
英語力	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
従業員の人材の確保	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
幹部候補の人材の確保	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
労使関係	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
インフラ・物流リスク										
原材料の調達	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
電力、ガス、水道の安定供給	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
通信インフラの整備と質	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
道路、鉄道、港湾、	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —
空港(航空ネットワーク)の整備	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —	— 1 —	2 —	3 —	4 —	5 —

以上、ご協力ありがとうございました。

・アンケートは「政治リスク」「行政・法務規制リスク」「事業環境リスク」「税務・財務等のリスク」「労働関連リスク」「インフラ・物流リスク」の6種類のリスクに関して、海外進出を検討する上で重要視する項目と、特にミャンマー進出を検討するにあたって懸念・問題視している項目について、5段階で評価する内容となっている。

・「重要度」とは、海外で事業を円滑に進めていくうえで考慮される重要性の強さ。

・「懸念度合」とは、ミャンマー進出の際に現状において懸念されている度合。
なお、既進出日系企業に関しては、実際に事業展開をされていることから表示方法を「困難度合」としている。

～ヒアリング調査項目～

1. ミャンマーへの進出について

- 1.1 進出理由(他のASEANやアジア諸国と比較して)
- 1.2 パートナーの発掘方法(地場または外資)
- 1.3 主要な取り扱い商品/製品
- 1.4 事業活動内容(情報収集拠点、販売拠点、製造拠点、部品組立拠点、等)
- 1.5 国内向け出荷/海外向け出荷の割合
- 1.6 人材の現地採用(ワーカー、エンジニア、マネージャー)
- 1.7 原材料の調達方法
- 1.8 ASEAN域内のサプライチェーン(物流等)におけるミャンマーの位置づけ

2. 進出に関する課題

- (アンケート調査結果に基づいて質問させていただきます)
- 2.1 アンケート調査項目のうち、特別に懸念する事項やその理由等について
- 2.2 その他、懸念される事項(他のASEANやアジア諸国等と比較して)

3. 政府への期待

- 3.1 ミャンマー政府に対する期待
- 3.2 日本・ミャンマー両国政府に期待すること

4. 統計情報について

- 4.1 進出検討に際し、利用している統計情報(業界データ、市場規模、マーケットシェア等)
- 4.2 上記統計情報の充実性、信頼性
- 4.3 さらに、必要とされる統計情報

・ヒアリングは、調査者によるばらつきが出ないように、予め質問内容を確定し、それに沿ってヒアリングを実施した。

・既進出日系企業に関しては、進出理由や時期やその経緯等も聞くようにし、ビザの取得に関する状況等の質問項目も加えている。

・なお、既進出外資系企業に関しては、左の項目に加え、母国政府からの支援の状況並びに、これから進出する企業へのアドバイスを、質問項目に加えている。

I 調査概要

5. 調査対象企業の属性(業種、ビジネスモデル)

- ・調査対象企業の属性を把握するため、次頁以降①ミャンマー進出検討企業、②ミャンマー既進出日系企業、③ミャンマー進出外資系企業毎に、それぞれ業種別の分類を示している。
- ・また、対象企業の業務内容や進出形態は企業によって大きく異なるため、その業務内容や進出形態に応じて、ミャンマーの廉価で豊富な労働力に注目した①工場進出を前提とした生産モデル、6000万人強の人口を抱える消費市場としてミャンマーを捉えた②サービス業を含む販売モデル、その両方に着目した複合形態である③生産・販売モデル、そして駐在員事務所等の調査を目的にした④その他モデル、の4種類に分類し分析を行っている。尚、進出検討中の企業に関しては、各社が想定しているビジネスプランに応じて分類を行った。

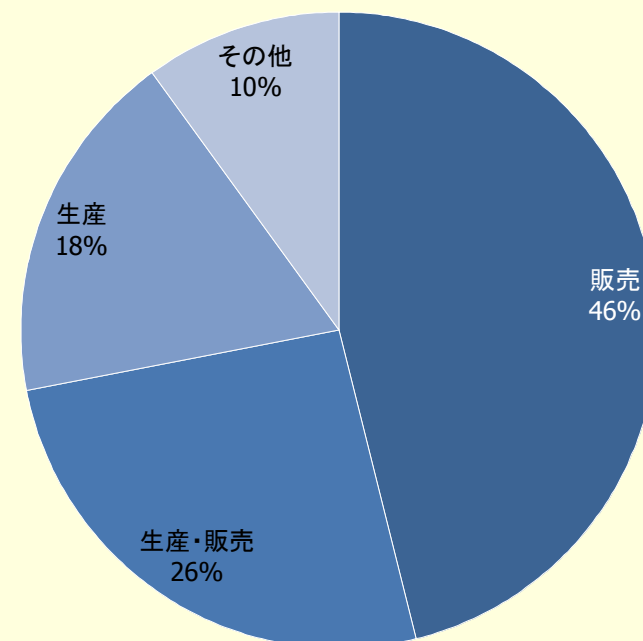
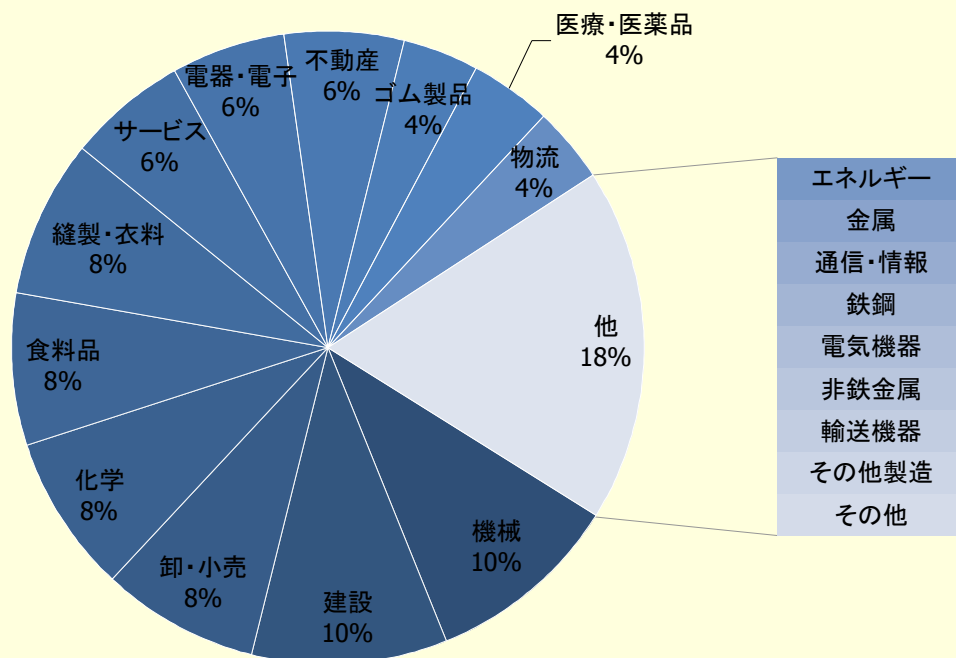
I 調査概要

- 本調査で対象とした進出検討企業を業種別にみると、業種は22業種に及び偏りが無いようバランスをとっている。
- ビジネスモデルでみると、販売型が46%で最も多く、次いで生産・販売型が26%、生産型が18%、駐在員事務所等のその他が10%となっている。新興国への進出に際しては、安価な労働力を活用した生産機能が多いというイメージがあるが、ミャンマーの場合は人口規模が大きいということもあり、市場として捉える企業が多いことが示唆される。

業種

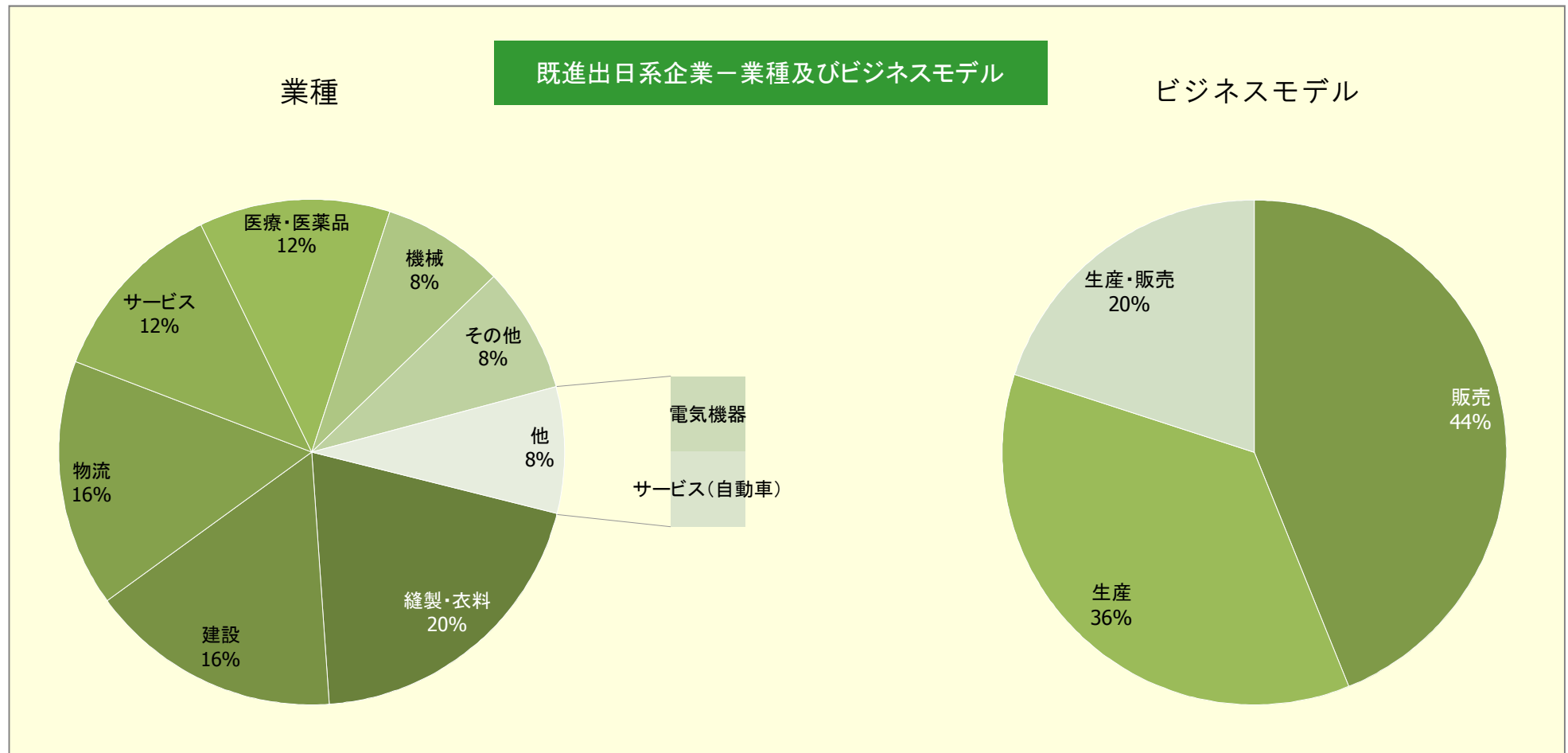
進出検討企業－業種及びビジネスモデル

ビジネスモデル



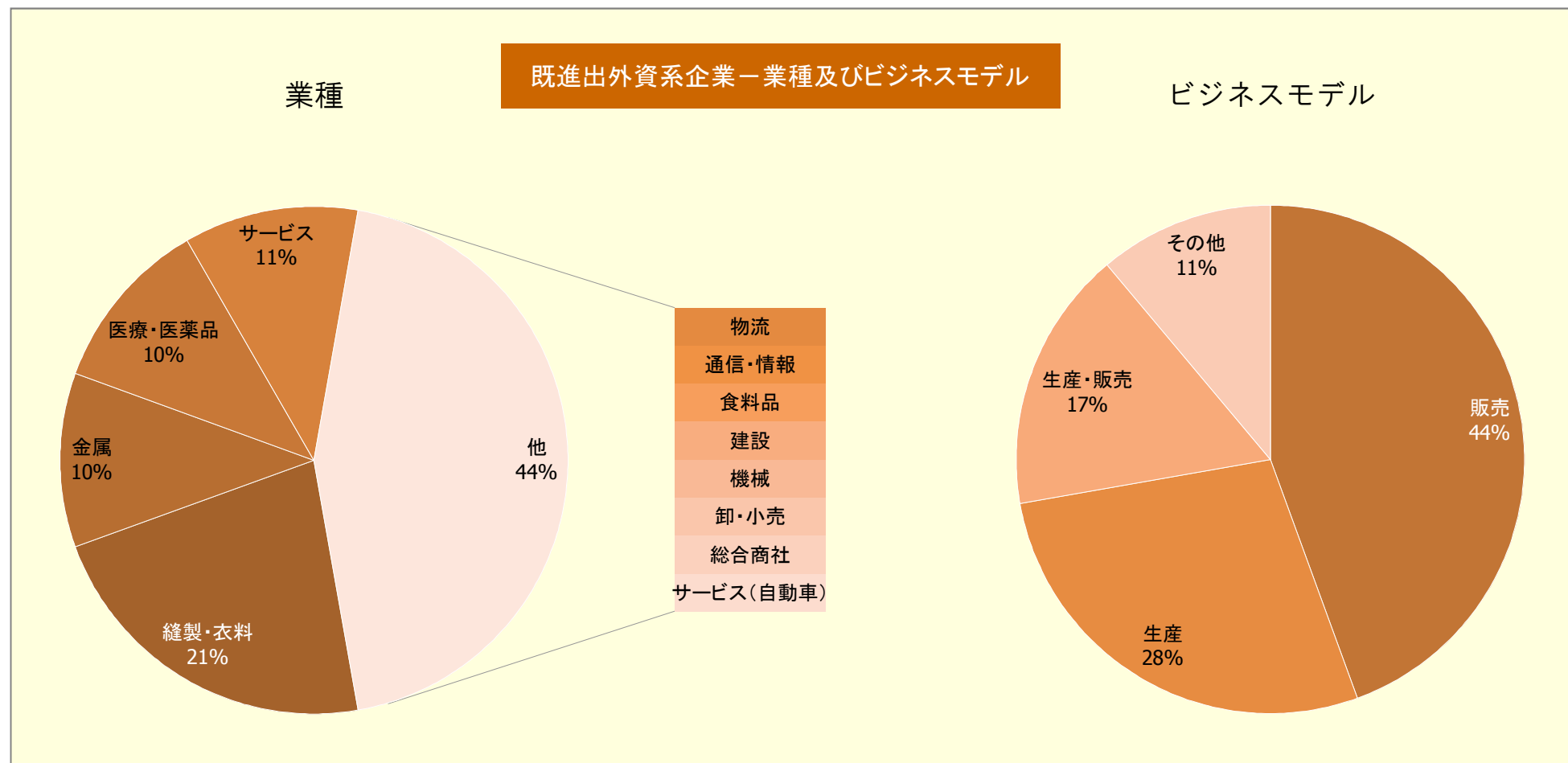
I 調査概要

- ミャンマー進出は初期の段階で現時点で進出している業種に限られることもあり、本調査で対象とした既進出日系企業を業種別にみると縫製・衣料が20%で最も多くなっている。次いで建設、物流、サービス、医療・医薬品など全9業種であり、進出検討企業に比べ製造業が少ない。
- ビジネスモデルでみると、販売型が44%で最も多く、次いで生産型が36%、生産・販売型が20%となっており、進出検討企業に比べ、生産型が多く、生産・販売型とその他が少なくなっている。



I 調査概要

- 本調査で対象とした既進出外資企業を業種別にみると、日系企業と同様、縫製・衣料が21%で最も多くなっている。次いで金属、医療・医薬品、サービスなど全12業種であり、既進出日系企業より多様な業種となっている。
- ビジネスモデルでみると、販売型が44%で最も多く、次いで生産型が28%、生産・販売型が17%、その他11%となっており、既進出日系企業と同様、進出検討企業に比べ、生産型が多く、生産・販売型が少なくなっている。



Ⅱ アンケート調査結果

Ⅱ－１ 進出検討企業調査結果(国内)

- (1)進出検討企業の課題意識
- (2)生産型進出検討企業の課題意識
- (3)販売型進出検討企業の課題意識
- (4)ビジネスモデルによる課題意識の違い

Ⅱ－２ 既進出企業調査結果(現地)

- (1)既進出日系企業の課題意識
- (2)生産型既進出企業の課題意識
- (3)販売型既進出企業の課題意識
- (4)ビジネスモデルによる課題意識の違い

Ⅱ－３ 進出検討企業と既進出企業との比較

- (1)進出の有無による違い(全体)
- (2)進出の有無による違い(生産型)
- (3)進出の有無による違い(販売型)

～アンケートの集計について～

- アンケートは、進出に係る31の項目について、ヒアリング対象企業にその重要度と懸念度または困難度を5段階で評価していただいた(P6「アンケート調査票」参照)。
 - 重要度とは、進出検討企業と既進出日系企業の全てを対象に、海外進出に際し、各項目をどの程度重視しているかを尋ねたもので、「最も重要」を+2、「かなり重要」を+1、「重要」を0、「それほど重要でない」を-1、「重要でない」を-2としてその平均値を計算した。したがってプラスの値が高い項目ほど重要度が高いと認識されていることを表す。
 - 懸念度とは、ミャンマー進出検討企業を対象に、各項目をどの程度懸念しているかを尋ねたもので、「非常に懸念」を+2、「やや懸念」を+1、「どちらとも言えない」を0、「あまり懸念していない」を-1、「懸念していない」を-2としてその平均値を計算した。したがってプラスの値が高い項目ほど懸念され、マイナスの値が大きいほど懸念していないことを表す。
 - 困難度とは、ミャンマー既進出日系企業を対象に、各項目がどの程度困難であるかを尋ねたもので、「とても困っている」を+2、「やや困っている」を+1、「どちらとも言えない」を0、「あまり困っていない」を-1、「困っていない」を-2としてその平均値を計算した。したがってプラスの値が高い項目ほど困難と感じており、マイナスの値が大きいほど困難と感じていないことを表す。
 - 懸念度は進出を検討している段階での予見、困難度は実際にミャンマーに進出し事業を展開する中での実感という違いはあるものの、両者とも課題意識の大きさを表すものである。
 - 課題意識はどのようなビジネスを展開するかにより異なるので、本調査ではミャンマーに対するとらえ方が対照的な生産型と販売型についてその違い等を分析した。
- ①生産型⇒ミャンマーを生産の場と捉え、生産や加工組立を行う事業展開(ミャンマー国内での原材料調達有無は問わない)
- ②販売型⇒ミャンマーをマーケットとして捉え、ミャンマー国内向けの販売やサービス提供を行う事業展開

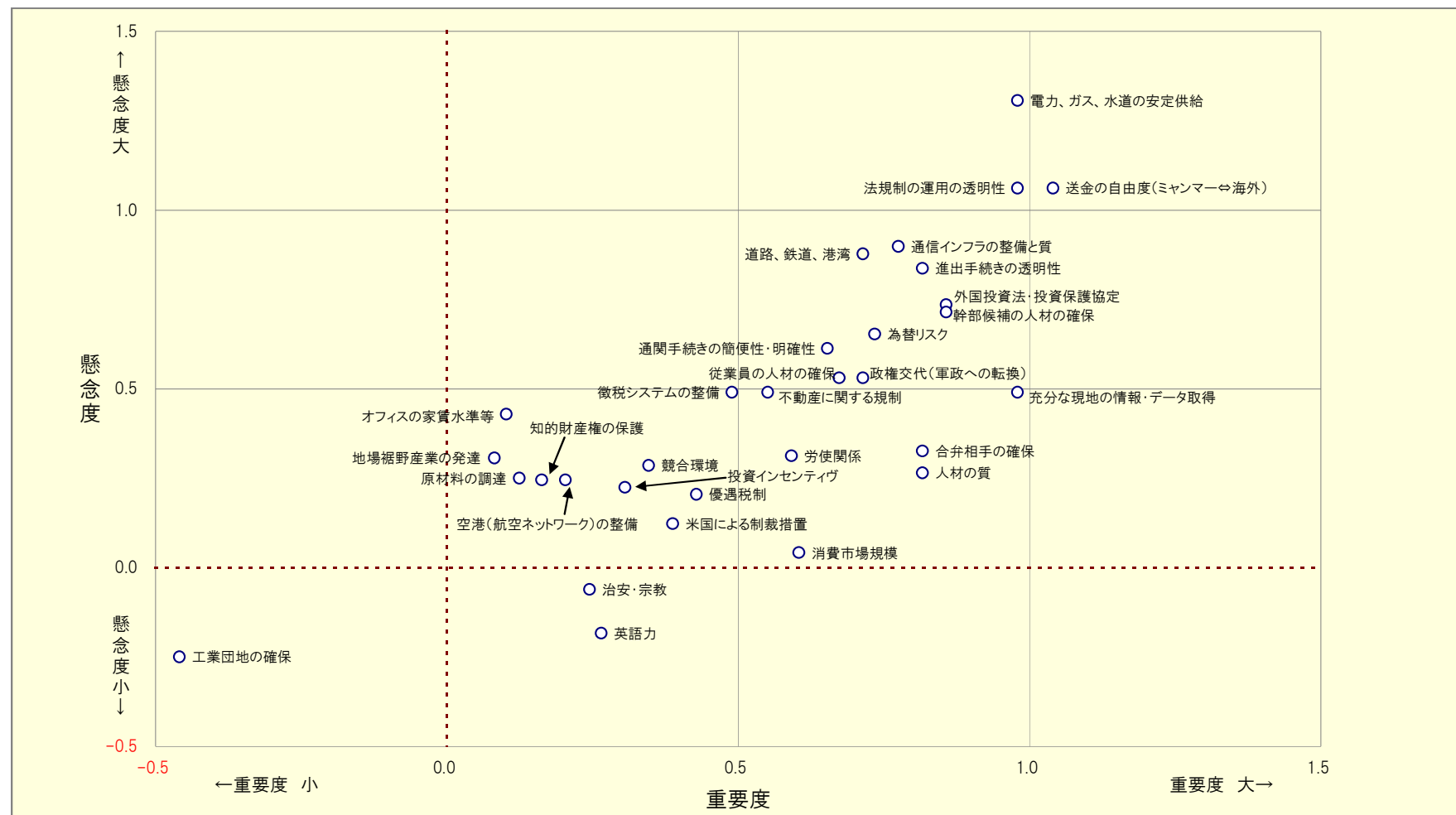
Ⅱ－1(1)進出検討企業の課題意識

進出検討企業

既進出日系企業

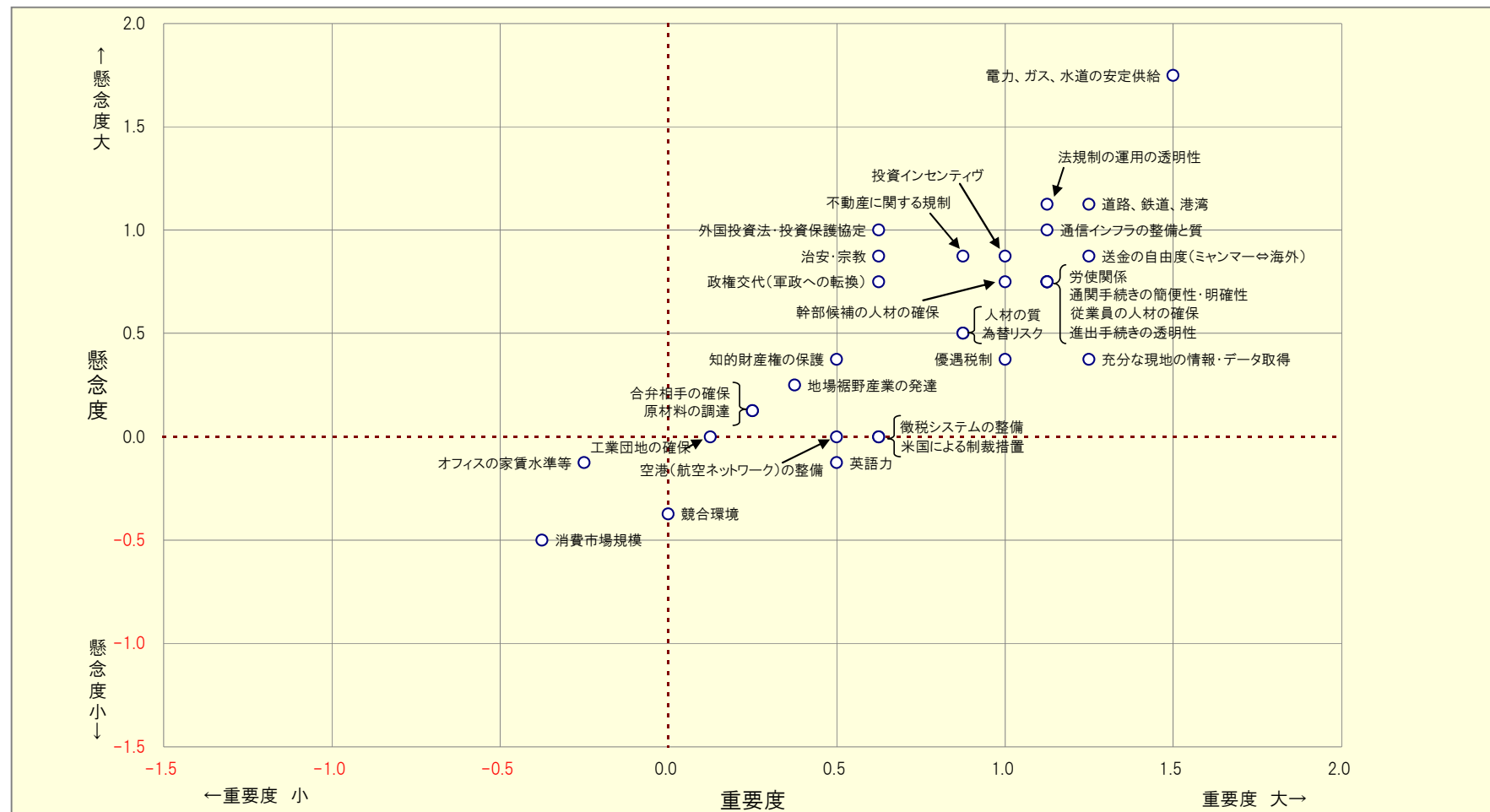
既進出外資系企業

- 重要度と懸念度は概ね比例関係にあり、重要度が高い項目ほど懸念度も高く、課題の優先度が明確になっている。
- 特に優先度が高い課題はグラフ右上の「電力、ガス、水道の安定供給」「送金の自由度」「法規制の運用の透明性」が挙げられる。
- ただ、「工業団地の確保」「英語力」「治安・宗教」を除く項目の懸念度は全てプラスになっており、ほとんどの項目が課題として位置づけられる。



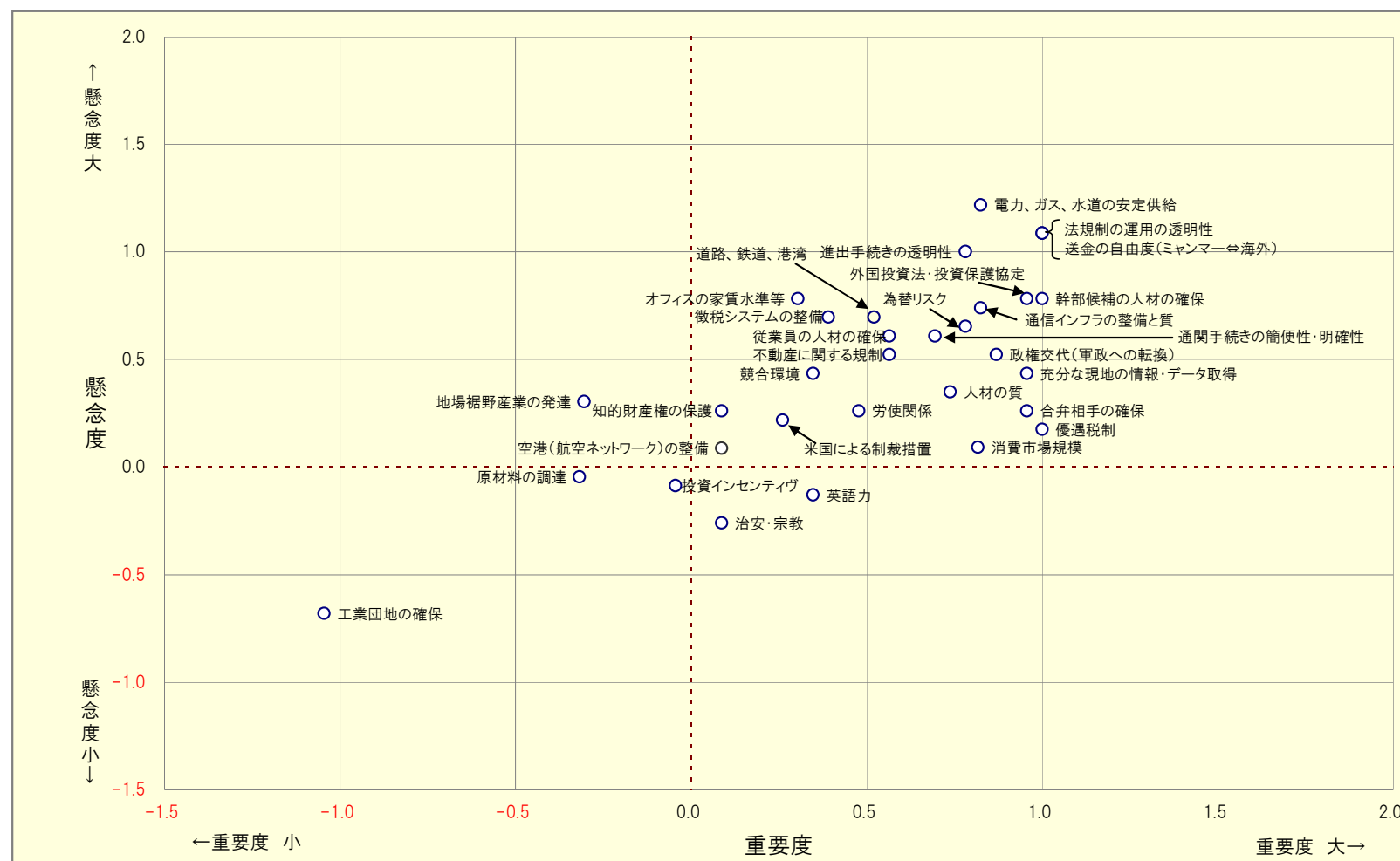
Ⅱ－1(2)生産型進出検討企業の課題意識

- 生産型ビジネスモデル企業(以下、生産型企業)だけを集計すると、検討中企業全体に比べ項目ごとのばらつきが大きい(前頁とのメモリの違いに留意)。
- 優先度の高い課題として、「電気、ガス、水道の安定供給」「法規制の運用の透明性」のほか、「道路、鉄道、港湾」「通信インフラの整備と質」といったインフラ整備が挙がってくる。
- 一方、生産型企業の事業に関係性の低い「消費市場規模」「競合環境」「オフィスの家賃水準等」はマイナスの領域とになっている。



Ⅱ－1(3)販売型進出検討企業の課題意識

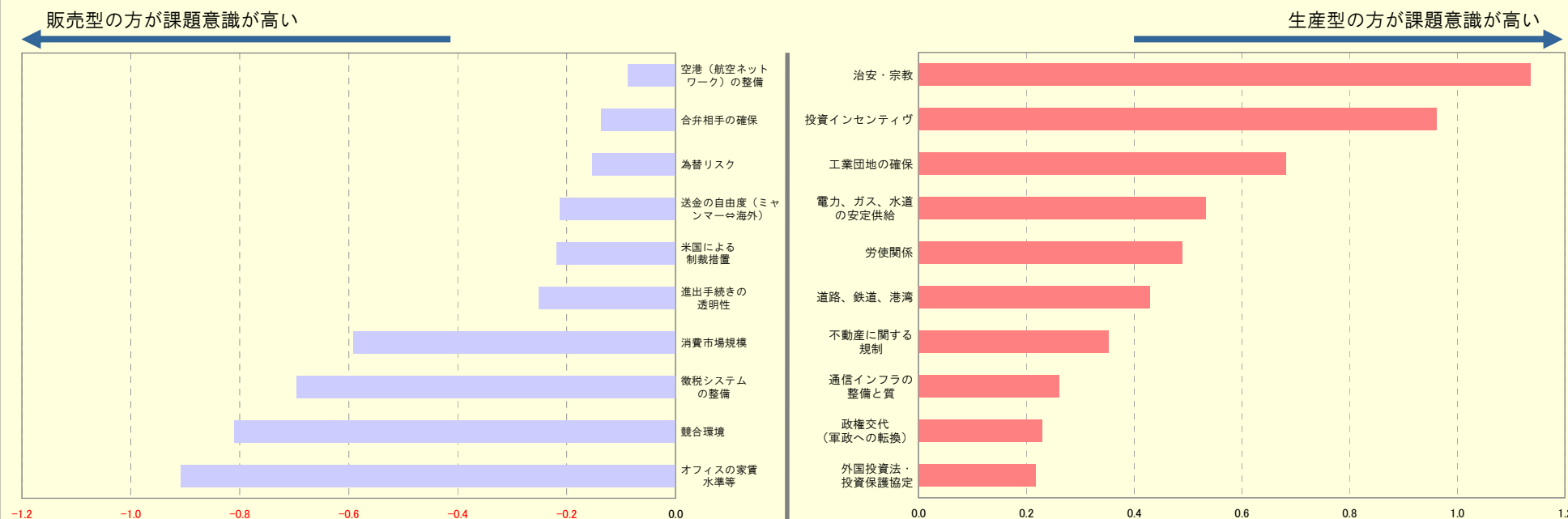
- 販売型ビジネスモデル企業(以下、販売型企业)だけを集計すると、生産型企业と同様、検討中企業全体に比べ項目ごとのばらつきが大きい。
- 優先度の高い課題として、「電気、ガス、水道の安定供給」のほか、「法規制の運用の透明性」「送金の自由度」「進出手続きの透明性」「幹部候補の人材の確保」「外国投資法・投資保護協定」など、インフラよりも事業運営に係る項目が挙げられている。
- 一方、販売型企業の事業に係る性の低い「工業団地の確保」は課題と捉えられていない。



Ⅱ－1(4)ビジネスモデルによる課題意識の違い

- 生産型企業の懸念度と販売型企業の懸念度の差を取り、課題意識の差異を比較した。
- 生産型企業は販売型企業に比べ「治安・宗教」「投資インセンティブ」「工業団地の確保」「電力、ガス、水道の安定供給」などに対する課題意識が高く、雇用やインフラ、進出に係るコストなどに敏感であることが分かる。
- 逆に、販売型企業は生産型企業に比べ「オフィスの家賃水準等」「競合環境」「徴税システムの整備」「消費市場規模」などに対する課題意識が高く、事業環境や事業展開後のランニングコストに係る項目に関心が高い。

※図の値＝(生産型企業の懸念度)－(販売型企業の懸念度)
 プラスが大きいほど、生産型企業の方が課題意識が高く、
 マイナスが大きいほど販売型企業の方が課題意識が高いことを表す。



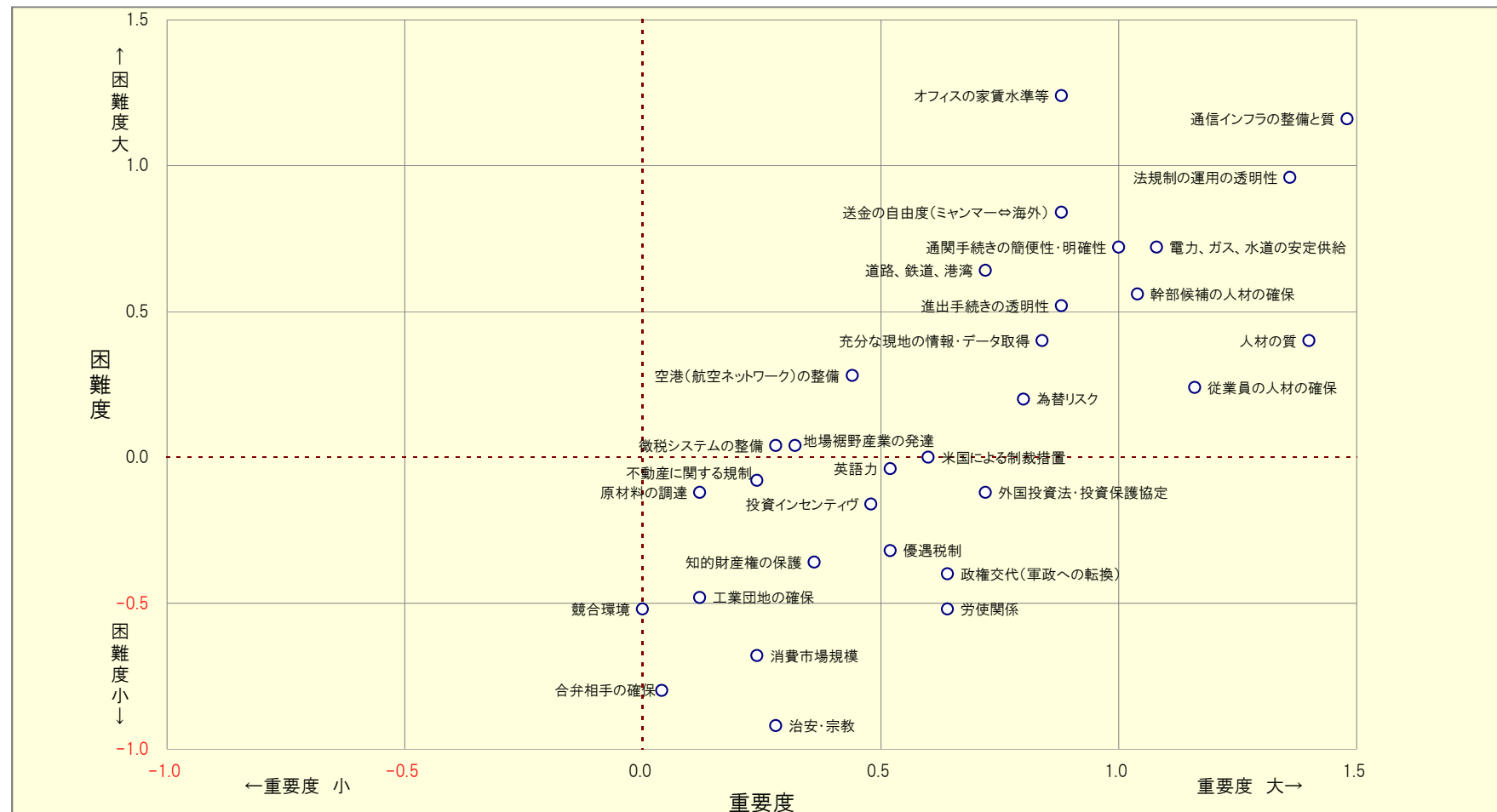
Ⅱ－2(1)既進出日系企業の課題意識

進出検討企業

既進出日系企業

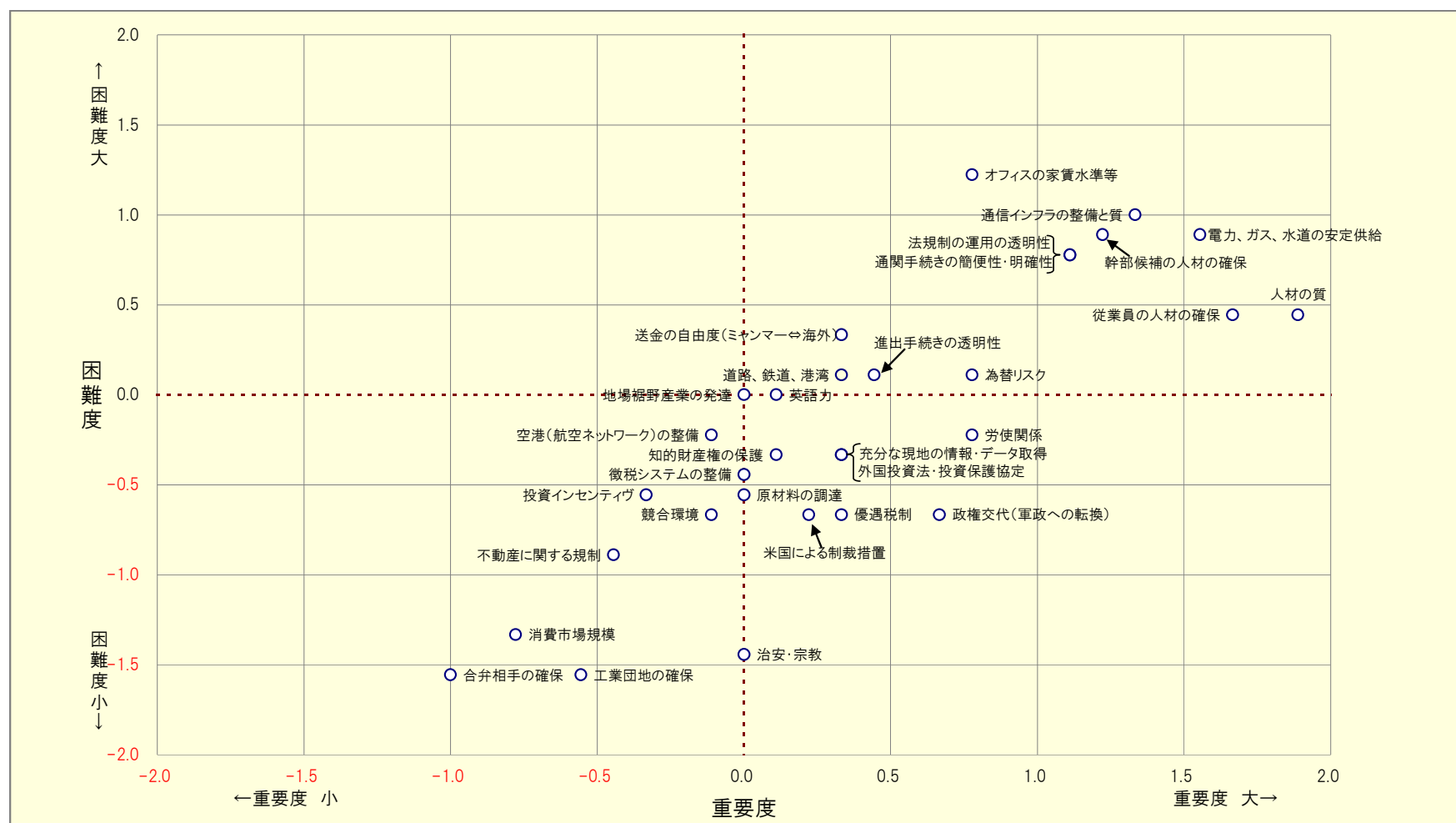
既進出外資系企業

- 既進出日系企業の課題意識を見ると、進出検討企業と同様、重要度と懸念度は概ね比例関係にあるが、困難度が重要度に比べ低くなる傾向にあり、進出検討企業より既進出企業の方が各項目に対し楽観的な見方をしていることがわかる。
- 困難度がマイナス項目(どちらかといえば困っていない項目)が半数弱(31項目中15項目)もあり、進出検討中企業ではわずか3項目(P14)であったのと比べると格段に多いことが特徴となっている。
- 優先度の高い項目として、「オフィスの家賃水準等」「通信インフラの整備と質」「法規制の運用の透明性」が挙げられる。



Ⅱ－2(2)生産型既進出企業の課題意識

- 生産型企业だけを集計すると、優先度の高い課題として、「オフィスの家賃水準等」「電気、ガス、水道の安定供給」「人材の質」「通信インフラの整備と質」「幹部候補の人材の確保」などが挙げられる。全体に比べ人材に関する課題意識が高い。
- 一方、優先度の低い課題として「合併相手の確保」「消費市場規模」「工業団地の確保」などが挙げられる。困難度、重要度共0以下の項目（課題と認識されていない項目）が11項目あり、全体的に課題意識はそれほど深刻でない。



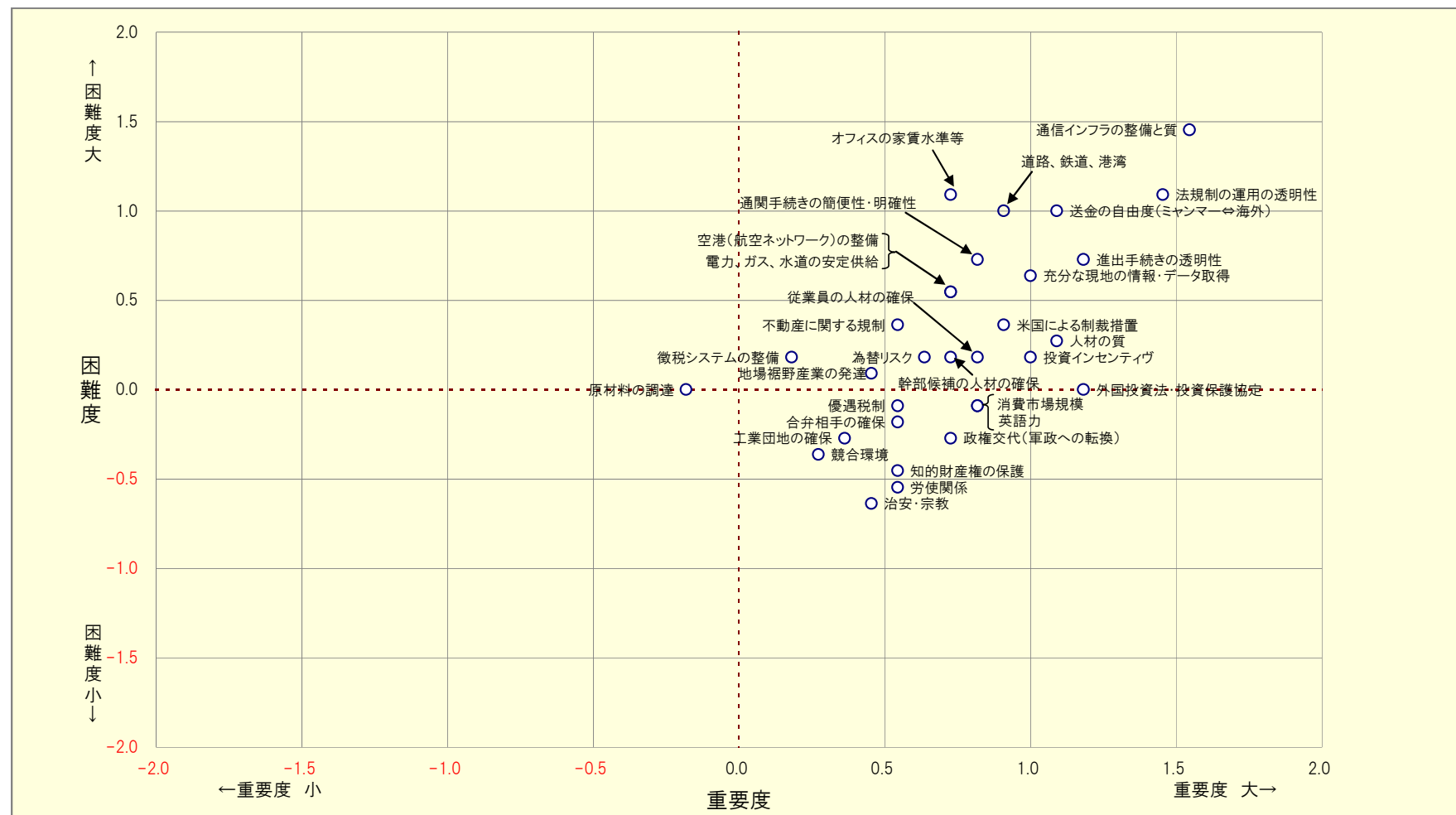
Ⅱ－2(3)販売型既進出企業の課題意識

進出検討企業

既進出日系企業

既進出外資系企業

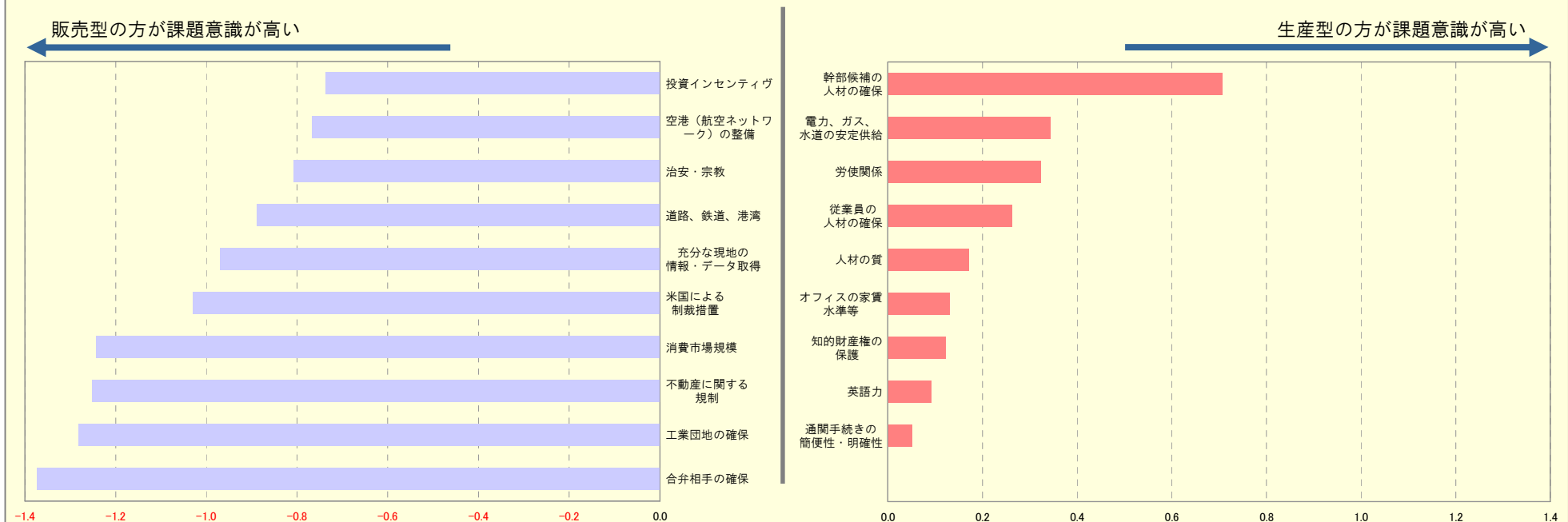
- 販売型企业だけを集計すると、優先度の高い課題として、「通信インフラの整備と質」「法規制の運用の透明性」「送金の自由度」「オフィスの家賃水準等」「道路、鉄道、港湾」などが挙げられる。事業運営に関わる項目に対する課題意識が高い。
- 一方、困難度、重要度共0以下の優先度の低い項目は無く、生産型企业に比べ全体的に課題意識が高くなっている。



Ⅱ－2(4)ビジネスモデルによる課題意識の違い

- 生産型企業の困難度と販売型企業の困難度の差を取り、課題意識の差異を比較した。生産型企業が販売型企業より課題意識が強かったのは全31項目中9項目のみであり、全体的に販売型企業の方が課題意識が強い特徴がある。
- 生産型企業は販売型企業に比べ「幹部候補の人材の確保」「電力、ガス、水道の安定供給」「労使関係」「従業員の人材の確保」「人材の質」などの値が高く、特に雇用に関わる課題意識が高い。
- 逆に、販売型企業は生産型企業に比べ「合弁相手の確保」「工業団地の確保」「不動産に関する規制」「消費市場規模」などの値が高いが、このうち「合弁相手の確保」「工業団地の確保」については、生産型企業が既に手当てが済んでいるため困難でないという回答が多かったため差が大きく表示されており、表示ほど販売型企業の課題意識が高いわけではないと思われる。

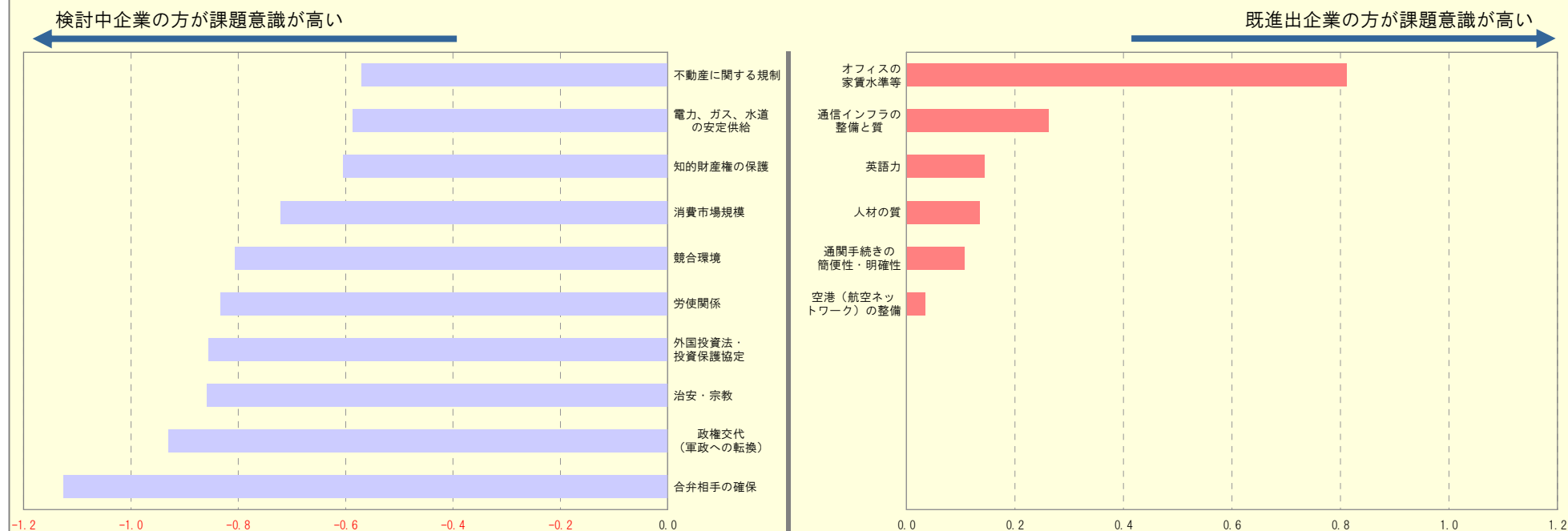
※図の値＝(生産型企業の困難度)－(販売型企業の困難度)
プラスが大きいほど、生産型企業の方が課題意識が高く、
マイナスが大きいほど販売型企業の方が課題意識が高いことを表す。



Ⅱ－3(1)進出の有無による違い(全体)

- 検討中企業と既進出企業の懸念度・困難度の差を取り、進出前と進出後の課題意識の差異をみた。既進出企業が検討中企業より課題意識が強かったのは全31項目中6項目のみであり、実際に進出してみると想像していたほど課題が大きいとの意識が伺える。
- ただ、「オフィスの家賃水準等」については既進出企業の方が非常に高く、想像以上に課題意識が大きい。また、「通信インフラの整備と質」についても同様の傾向がある。(P106の「本調査を通じての考察」参照)

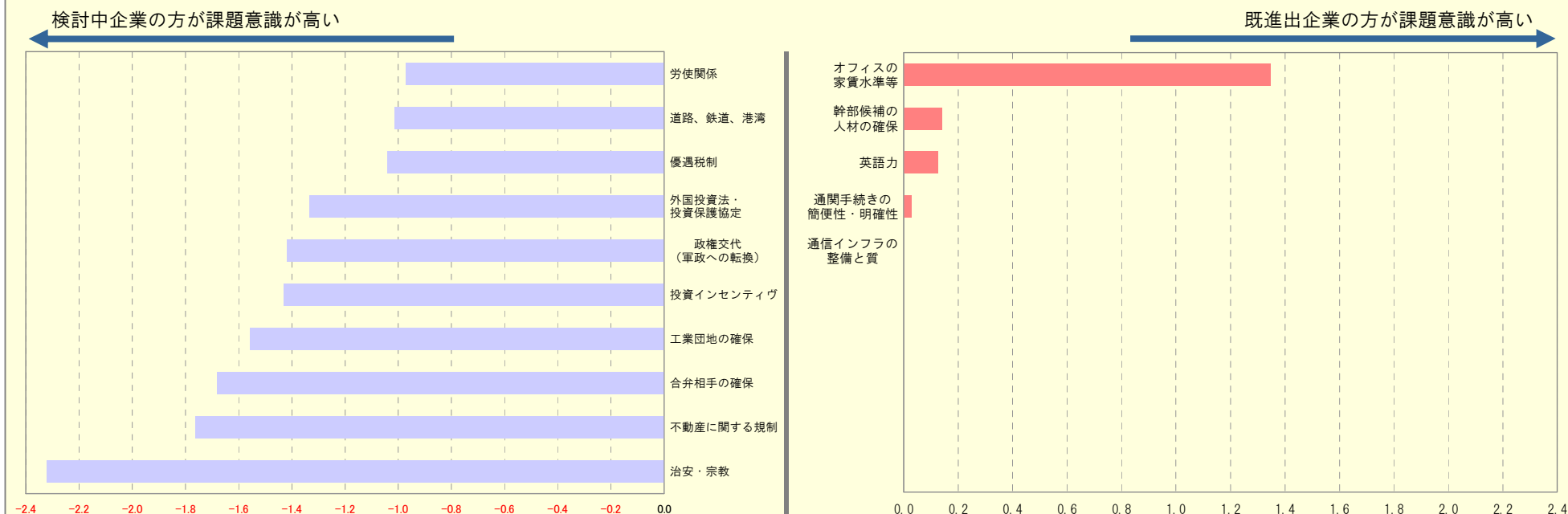
※図の値＝(既進出企業の困難度)－(検討中企業の懸念度)
プラスが大きいほど、既進出企業の方が課題意識が高く、
マイナスが大きいほど検討中企業の方が課題意識が高いことを表す。



Ⅱ－3(2)進出の有無による違い(生産型)

- 生産型企业だけで比較すると、既進出企業が検討中企業より課題意識が強かったのは全31項目中4項目のみであり、非常に大きなギャップがある(既進出企業の方が課題意識が低い)。
- 実際に進出してみると「オフィスの家賃水準等」については想像以上に課題が大きい、その他は総じて想像していたほど課題意識は深刻ではない。特に「治安・宗教」「不動産に関する規制」「合併相手の確保」などの項目はその傾向が強い。

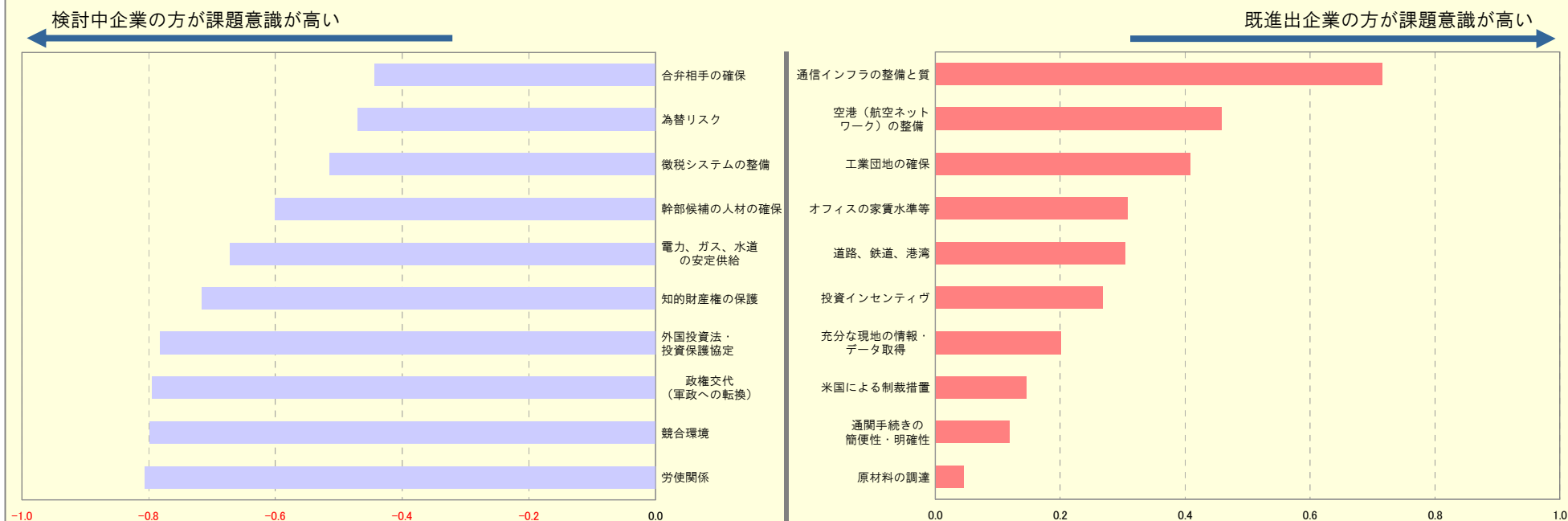
※図の値＝(既進出企業の困難度)－(検討中企業の懸念度)
プラスが大きいほど、既進出企業の方が課題意識が高く、
マイナスが大きいほど検討中企業の方が課題意識が高いことを表す。



Ⅱ－3(3)進出の有無による違い(販売型)

- 販売型企业だけで比較すると、生産型企业とは異なり、既進出企業が検討中企業より課題意識が強かったのは全31項目中11項目とそれほど大きなギャップは無い。
- 実際に進出してみて想像以上に課題が大きい項目は、「通信インフラの整備と質」「空港の整備」「工業団地の確保」「オフィスの家賃水準等」などであるが、「工業団地の確保」についてはどちらかといえば懸念していない水準であり、課題意識そのものは高くない。また、検討中企業の方が課題意識が高い項目として、「労使関係」「競合環境」「政権交代」「外国投資法・投資保護協定」などが挙げられる。

※図の値＝(既進出企業の困難度)－(検討中企業の懸念度)
プラスが大きいほど、既進出企業の方が課題意識が高く、
マイナスが大きいほど検討中企業の方が課題意識が高いことを表す。



Ⅲ ヒアリング調査結果

Ⅲ－１ 進出検討企業調査結果（国内）

- （１）ミャンマー進出について
- （２）進出に関する課題
- （３）政府に対する要望

Ⅲ－２ 既進出企業調査結果（現地）

Ⅲ－２－１ 日系企業現地調査結果

- （１）ミャンマー進出について
- （２）事業活動を継続するうえでの課題
- （３）政府に対する要望

Ⅲ－２－２ 外資系企業現地調査結果

- （１）ミャンマー進出について
- （２）事業活動を継続するうえでの課題
- （３）政府に対する要望
- （４）母国政府からの支援

Ⅲ-1(1) ミャンマー進出について

①進出理由

進出理由は多様であるが、以下のような理由に集約される。市場の潜在性がある(8社)、日系企業などの顧客が進出するタイミングで自社も進出する(6社)、自社商品に対する需要が見込める(5社)、安価な労働コストを活用して製品を輸出する(3社)、過度の中国依存度の是正、チャイナプラスワン、タイ工場が飽和状態(3社)、ODA案件による需要が見込める(3社)、先行者利益の享受、または将来の橋頭堡の確保(3社)、天然資源の確保(2社)

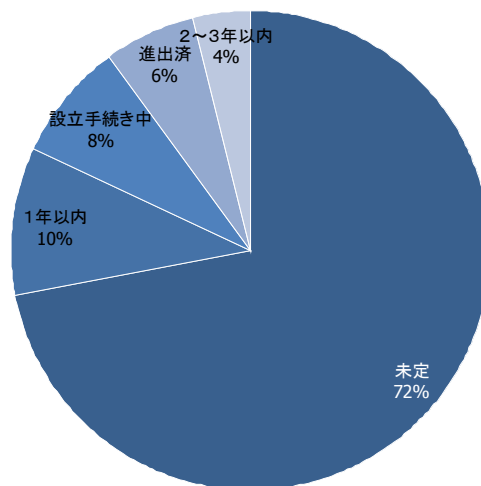
主な意見として以下が挙げられた。

- 現在、現地の代理店経由で販売しており、順調に拡大しているが、顧客層の拡大、地域の拡大等を踏まえると、自社の拠点の必要性も感じている。
- 競争相手が少なく、先行者利益を期待できる。
- 人口の多さ、経済環境の向上などからミャンマーの市場としての将来性に着目し販売拠点として進出を検討中。
- 市場の状況からみて、本来進出は時期尚早とも言えるが、まずは進出して橋頭堡を確保することが大事であると考えている。
- 国民性が良い点が気に入っている。
- 今後日系企業の進出が望まれ、注目しているところであるが、現時点ではクライアントが少ない。
- 地産地消のビジネスモデルを考えているが、現時点ではミャンマー国内での需要はなく、長期的な視点での関心でしかない。
- 製品にもよるが、ミャンマーで販売できそうな製品の場合、一人当たりGDP3,000ドルを進出の目安としている。しかし、ミャンマーの場合は、まだそこまで行っていない。

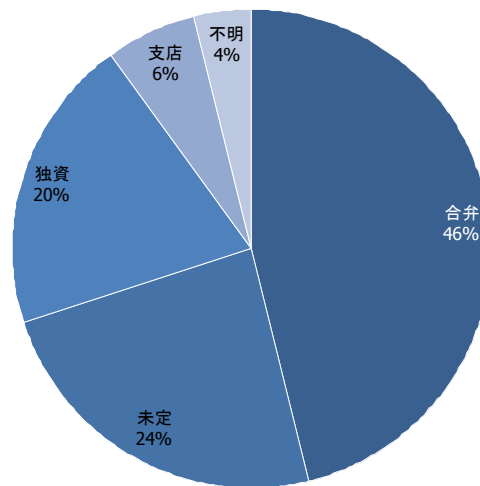
Ⅲ-1(1) ミャンマー進出について

- 進出時期については、全体の72%が未定との回答である。未定と回答した企業では、検討を始めたばかりの企業から、事業投資環境調査は済んでいるが進出に踏み切れていない企業まで様々である。
- 進出形態については、合併と回答した企業46%を占めた。合併を希望する理由として、「新外国投資法」の規制に起因するものや、よき合併相手を見つけて進出した方がビジネスが円滑に進むであろう、との意見が多く見られる。また、独資でも合併でもあまりこだわらず、実際の進出時期に選択すればよいと考えている意見も散見された。
- 進出規模(従業員数)については、進出形態等が決まらないと進出規模も決められないとの理由から、未定と回答する企業が48%を占めた。

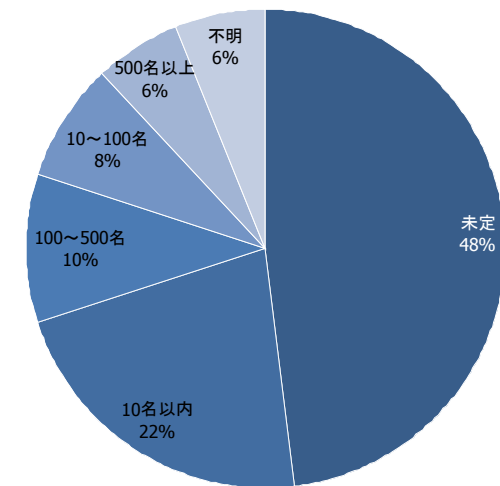
②進出時期



③進出形態



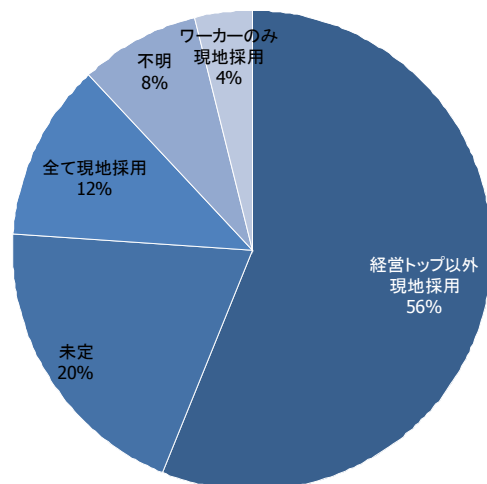
④進出規模



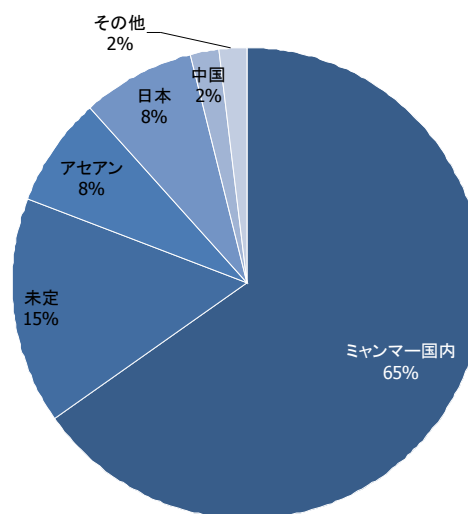
Ⅲ-1(1) ミャンマー進出について

- 現地での雇用については「経営トップ以外は現地採用」との回答が56%と過半を占めた。理由として、「人件費を抑制したい」、「最終的には現地化を望んでいるが、経営幹部を育て、経営が軌道に乗るまでは外国人をトップに置く」という意見が多かった。経営トップには、日本の本社からのほか、アジア地区を統括する幹部を配置する場合もある。
- 原材料調達先については、現地で調達できるものは原則現地で調達するが、それが可能でない場合は、業種により、ASEAN(アセアン)諸国、中国、日本からの調達を考えている企業が多かった。
- 製品の出荷先については、日本と回答する企業が27%で最も多く、ASEAN諸国の21%がそれに続く。また19%の企業がミャンマーを市場と捉えたビジネスを考えている、との回答であった。

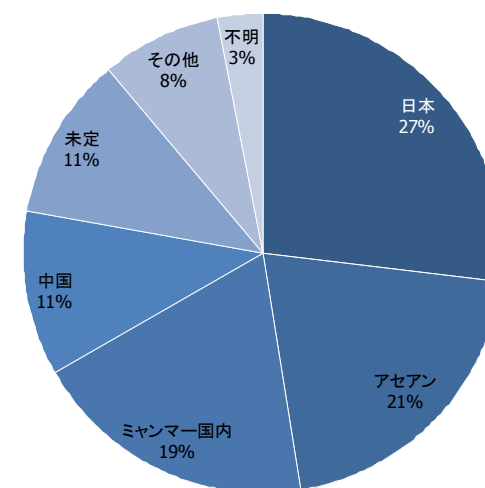
⑤現地での雇用



⑥原材料調達先



⑦製品出荷先



Ⅲ-1(1) ミャンマー進出について

⑧パートナーの発掘方法

■ 商社など、日本国内の関係先による紹介(6社)が多いほか、ミャンマーの事情に比較的詳しい周辺国の外資企業と組んで情報を得ている企業(4社)もある。また、取引先からの紹介を期待するケースもある(3社)。さらに、現地では、同業者(3社)や流通網を持つ企業(3社)を基準にパートナーを選定すると答えた企業があった。一方で、独資や支店で進出すると答えた企業もある(4社)。

主な意見として以下が挙げられた。

- シンガポール現地法人とシンガポール政府・国営企業との長年の良好な関係を生かして、パートナーとしてシンガポール国営企業を選び、さらにローカルパートナー探しではシンガポール政府機関の全面的なバックアップを受けている。
- 現地に密着した販売ルートを持った代理店と提携することになるだろう。
- 在日ミャンマー人コンサルタントの紹介。
- 経営者が信用するに値するかどうかである。経営者が優秀であれば工場も良い。優秀な経営者の工場は、清掃できていて、きちっとしており、活気がある。
- まず駐在事務所を出し、ローカルの同業他社を調べ、パートナー候補を探す。
- パートナーに求めることは流通力。
- 当局に対する許可等が必要になるであろうから、当局と関係の深い企業が望ましい。
- パートナーを発掘するのは難しいと感じている。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

■ ヒアリングした内容は、下記のように5分野16項目に分類してまとめている。なお、既進出外資系企業に関しては、これに加えて「銀行システムの未発達」「進出検討企業へのアドバイス」と「母国政府からの支援」を加えている。

<インフラ> ①電力、ガス、水道の安定供給 ②道路、鉄道、港湾 ③通信インフラの整備と質 ④オフィスの家賃水準等 <法規制> ⑤政権交代(軍政復活) ⑥法規制の運用の透明性 ⑦外国投資法・投資保護協定 ⑧進出手続きの透明性 ⑨通関手続きの簡便性・明確性	<金融> ⑩送金の自由度 <パートナー・人材> ⑪合弁相手の確保 ⑫従業員・人材の確保 ⑬人材の質 <その他> ⑭統計情報 ⑮その他特記コメント ⑯最も懸念すべき課題
--	--

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【電力、ガス、水道の安定供給】

- 電力の安定供給に懸念があるとする企業は50社中33社と最も多かった。水は5社。
- 軽工業の場合は、少々の瞬停、停電は自家発電で補えれば問題ないが、重工業や精密工業の場合は、電力の安定供給は不可欠であり、製造拠点として進出のための前提条件とされている。

主な意見として以下が挙げられた。

- 電力と水道は事業上不可欠。特に電力が心配。安定供給を懸念している。ビジネス展開に欠かせない。(33社)
- 1日2～3時間程度の停電ならば許容できる。自家発電で補える程度なら問題ない。停電はいいが、電力がないとバックアップができない。瞬間電力が落ちるとダメというレベルではない。作業は電力がないとできないし、ジェネレーターではコスト高になる。
- 特に電力が重要。電力市場が悪いとオフィス業務に支障が出るほか、客先での製品のトラブルが多くなりメンテナンスコストがかさむ。10-15分の停電ならよいが、電力の停止が長引いたり、自家発電の使用時間が長くなると、利益が減る。まだ電力の供給率は50%と聞いており、自家発電によるコストアップが課題。電力が不安定になると工場の機械の調子にも影響する。電力に関しては、ジェネレータコストがコスト増要因。
- 瞬時の停電でも製品は破損。瞬停もこまる。瞬間的な停電でも、設備の再立ち上げに時間がかかるため、許容できない。自家発電で補完できるかどうかより、瞬間的な停電でも損害を受ける工程がある。計画生産により、24時間体制で生産している。電力を多く消費するのに加え、瞬間的な停電も生産に大きな影響及ぼす産業であり、特に電力の安定供給が重要になる。とにかく電力。
- 現在は躊躇するレベルではあるが、店舗設置が3年計画なので、その時期にはなんとかなっているだろう。
- 大量の水、排水処理が不可欠であり、それらが整備されている工業団地が整備されているかを懸念している。工程には、冷却水と電力が必要となる。冷却水をつくるには、水と電力が必要。安定的なエネルギー供給が望まれる。発塵(ほこり)の除去や生活するためにも水は必要。(3社)

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【道路、鉄道、港湾】

- 製造系を中心に、道路・港湾に関する物流環境に懸念があるとする企業は25社。
- ヤンゴン港に関する懸念とヤンゴン以外の道路状況に対する懸念が強い。タイとを結ぶ道路整備への期待は高い。

主な意見として以下が挙げられた。

- 港や物流インフラも未整備。物流環境について懸念している。特に、港湾の能力や港～事業所、事業所～需要地の物流環境が大きなポイントとなる。(9社)インフラがないと日系企業は進出しない。特に港湾。道路、鉄道。
- ヤンゴン河川港は浅いと聞いている。大きな船が入れないと、シンガポールで積み替えが発生し、物量や輸送期間に大きく影響する。砂が細かく、たえず砂を掘る必要がある。また、干満の差が激しく、1日に6m当りの差が出るので、かなり潮の影響が大きい。ヤンゴン港以外の港湾には荷役のクレーンが無いため、船にクレーンを積んで行かなければならない。モーラミヤインは外洋から入った場所にあるので、整備すれば、荷卸しでき、河川を使って荷物を運べるので、良いのではないか。
- まずは道路整備が重要。製品が運べなければアウトである。コンテナが通れるかどうかは大きな疑問。雨季には道路が非常に悪くなり、荷崩れなど輸送への影響を懸念している。陸送がメインなので、道路整備をしっかりと欲しい。
- 道路改善は不可欠。ヤンゴン以外の道路の舗装状況は悪く、振動があると、荷崩、ペットボトルがつぶれるなどのリスクが増大する。そのリスクを低減するためには市場の近くに工場を立てなければならず(地産地消)、コストアップ要因。物流コストが心配。タイとの陸路が改善されれば、そちらを使った物流を進めたい。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【通信インフラの整備と質】

- 通信インフラの整備と質に懸念があるとする企業は50社中、9社とそれ程多くなかった。
- 勿論、現在のレベルで満足している訳ではなく、通信インフラ整備は不可欠だが、他のインフラニーズと比べて、何とかやり繰りしている状況。

主な意見として以下が挙げられた。

- 通信回線の確保。ビジネス展開に欠かせない。メール、電話、繋がってないと商売できない。インターネット、メールは不可欠なので改善が必要。(9社)
- 携帯電話の通信環境が良くない。電話のローミングはまだまだである。
- 通信に関してはもう少しWi-Fiが繋がるようになればいい。現在のレベルでは困る。通信だけでなく、広い範囲でインフラがない。今は不安。3年あればよくなると思う。
- 日々のデータのアップデートはビジネスを行う上での大前提。現法と支店とのやりとりに通信インフラの整備は欠かせない。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【オフィスの家賃水準等】

- オフィスの家賃水準等、不動産価格や物件の確保に懸念があるとする企業は14社。進出検討出来るギリギリの水準との声も多かった。
- 価格ばかりでなく、不動産リースの仕組みや不動産関連データを望む声もあった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 地価の高騰。家賃がどこまで上がるか心配。特に人口が密集しているヤンゴン近郊での地価の高騰は限界に来ている。
- ヤンゴンの土地代は、現時点で当社の進出の基準額ギリギリである。地価の高騰が続くと予算が立てられない。家賃が年に5回も改定されたケースを聞いている。土地の価格が上がりすぎている。土地リース料高騰が心配。家賃の高騰はかなりひどい。また、建物も老朽化しており、リノベーションで出店できるかも不安。物件の確保や賃料の高騰が懸念材料である。土地(リース)は現在価格が高く、仮に確保できたとしても、それが良い条件なのかどうか判断できない。(14社)
- 時期を待つというより、不動産取得は難しいと感じている。現在も情報交換は続けているが、ヤンゴン市内に適地が見つからない。いくつかの開発案件が持ち込まれているが、不動産価格の高騰によりなかなかまとまらない。
- 拠点を出す際の土地リースの仕組みがよくわからない。不動産関係のデータがない(マーケティングに必要)。
- 工場のための土地取得において、外国人の所有禁止条件や土壌環境などが懸念。当社の場合大規模装置産業なので土地所有は必須。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【政権交代(軍政復活)】

- 政権交代(軍政復活)に関する懸念を挙げた企業は27社。このうち、現政権の安定性についての懸念、軍政転換へのリスクなどについて13社が言及している。また、政権交代による政策変更が、ビジネスやその契約に与える影響を懸念する意見が4社からあった。一方、民主化の後戻りや軍政復活の懸念はないと断言した会社も2社あった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 民主化が継続するかどうか、また軍事政権に転換するのではないかと、以前に軍事政権が約束した民政移管を反故にしたことから、再び軍事政権に戻る懸念がある。
- 軍が発言力をもっており、軍事政権に戻った場合、どの程度のやり戻しがあるかは気になるが、現時点では読めない。
- 一般論として、政権交代による政策変更のリスクは懸念される。一つの契約の期間は最短1年から3、4年に亘ることから、その間に政権交代で法制度などが変わるとリスクが大きい。
- ティン・セイン大統領はバランス感覚を持って進めているが、中国の影響力は一筋縄でいかない。一方で地域格差の問題などもある。持続性があるのか、後継がどうなるかは懸念される。
- 前政権時代のなごりで外国語を教えている大学教授や生徒との接触規制があるので、政府の認可や理解がなければ、コンタクトすることも出来ない。
- 地場企業も軍とつながっていないかどうか不安。
- 社会経済体制の安定が第一であり、次に国内の法制度を注目したい。米国の経済制裁でドル送金など自由にできない。
- 軍政から民主政権になり、安定していくと思う。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【法規制の運用の透明性】

- 法規制の運用の透明性に関する懸念を挙げた企業は27社。制度と運用に整合性がない、法規制が明文化されていない、または英語での翻訳がない、制度運用が明確ではない、といった懸念が多く挙げられている。

主な意見として以下が挙げられた。

- 法と運用が統一的になされるようにしてほしい。
- ルール及びそのルールに則った正しい運用がなされるか懸念している。
- 手続きの透明性確保（規制の明文化、英語化など）と運用面の明確化をしてもらいたい。（以上10社）
- ルールが不明確。ウラで動く国。ただそれを変える動きはある。
- 欧米コンサルの入知恵によってルールが曲がる可能性もある。
- 法制度が良くわからない状況。とくに、税制、優遇制度等が不明瞭で初期投資額が検討し難い。
- 環境に関する法整備は確認事項。
- 輸入販売に関する法規制やその運用について懸念。
- 商品には税が課せられているが、現地企業は税金を支払っていないとの情報がある。その分商品価格が安く設定されていると競争上著しく不利になる。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【外国投資法・投資保護協定】

- 外国投資法・投資保護協定に関する懸念を挙げた企業が32社に上った。外国投資法および同細則が不透明であることと、それらが恣意的に運用されることに対する懸念が圧倒的に多い。
- なお、本調査は2月に行われたため、外国投資法の施行細則がミャンマー語でしか公表されていない段階でのヒアリングであることに留意。

主な意見として以下が挙げられた。

- まずルールが法律として文面化されていること、次にその法律の運用が安定的である(突然変わらない)ことが非常に重要。
- 法律でしっかり書かれており、条例があるならばいいが、不透明であり、非常に懸念。徐々に整備されてくるだろうから、それを見ながら進出を検討する。法律に則った進出ができないリスクが高い。
- 「新外国投資法」の運用細則が不明確であり、進出可否の判断ができない。特に農業分野はどのような規制がでてくるのか不透明。(以上11社)
- 突然法規制やその運用が変わることを懸念。法規制の安定性を重視している。
- 外資に対して製品や部品の輸入販売が認められなければビジネスとして成り立たない。
- 投資に対する優遇措置があるといい。
- 装置産業は投資が大きい。投資に対するキャッシュバック(例えば助成金など)が欲しい。また、政府による引き受けコミットメントなどがあると面白い
- ミャンマー投資委員会(MIC)の裁量が大きいと認識している。その場合、逆に労力がかかるリスクになるのではないかと懸念している。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【進出手続きの透明性】

- 進出手続きの透明性に関する懸念を挙げた企業は27社。手続きの透明性確保、明文化、英語翻訳の必須化といった懸念が挙げられている。

主な意見として以下が挙げられた。

- 法と運用が統一的になされるのか、或いはルール及びそのルールに則った正しい運用がなされるか懸念している。
- 手続きの透明性確保(規制の明文化、英語化など)と運用面の明確化をしてもらいたい。(以上4社)
- ミャンマー語の情報は理解できない。
- MICの委員は15名いるが、メンバーが揃わないなど、委員会自体がいろいろな都合でなかなか開催されない。これでは認可も遅れる。
- 必要書類が、所管部署の違いなどにより一度に処理できず、品川の大使館にも何度も足を運ばなければならない。ミャンマーの申請担当事務員も足りない。
- 法律事務所、会計事務所に訊いても、投資認可が下りるまでに要する期間に対する答えがバラバラで不透明。何かコネ等が効いているのか？
- 新興国では賄賂を求められる可能性がある。
- 手続きにかかる時間が大きな問題。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【通関手続きの簡便性・明確性】

- 通関に関する懸念を挙げた企業は20社。このうち、通関手続きの不透明性や属人性に懸念があるとする企業は、9社と最も多かった。
- システムや保税倉庫を整備することによって簡素化、迅速化が図られることを望む意見も見られた。

主な意見として以下が挙げられた。

- 通関手続きも不透明でありNon-Standard。(9社)要求書類すら属人的で、法(ルール)も浸透していない。通関手続きの透明性が懸念される。(賄賂の問題や規制の運用など)
- 通関コードの解釈が、同じ国でも、どの地域の通関をとるかにより異なる。同じ製品でもバーゼル規制にかかる、かからない等の違いがある。
- 特にタイとの国境でのスムーズな通関手続きがポイント。現在は積み替えする必要があるが、カンボジア・タイ間ではナンバーを付け替えるだけで良いシステムとなっている。
- 保税倉庫を定めて通関を簡素化することを非常に望んでいる。
- システム(IT)がない。リードタイムが長いようだ。迅速化して欲しい。
- 税制が不透明であるのではないかと懸念している。租税条約も結ばれておらず、税の取り扱いが不明確。
- 通関のルールで、中央銀行での入金済証明がないと手続きも承認されない。
- 建築機械の調達では、例えばミャンマーで建設に使った機械は使った後に国外へ持っていく。これを輸入扱いにはしない、といったルールがあればいい。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【送金の自由度】

- 送金の自由度に懸念があるとする企業は50社中26社。法律面ばかりでなく運用面での不透明さや米国経済制裁措置を懸念する声も多かった。
- 為替レートの安定を望む声も。

主な意見として以下が挙げられた。

- 現地の金融市場が発達するまでは、海外から資金調達する必要がある。そのためには、日本の本社から融資してもらおうとしても、送金の自由度は不可欠である。ミャンマー⇄日本の双方向において自由でないと困る。自由に送金ができるか否かが心配である。特にミャンマーから日本への送金を懸念。利益配当として日本に送金できるかがポイント。配当が送金できるかどうかは、最も懸念する点。日本企業なので、日本に送金できなければ問題。(26社)
- 米国の経済制裁の影響で送金できなくなるのは問題。中東の経験から送金できなくなるなど、懸念がある。米国の経済制裁でドル送金など自由にできない。
- 法律で書かれていても、実は利益が送金できなかったり、スムーズでないのではないかと心配。利益送金をしたいが、基準が不透明で社内に説明できない。現地で獲得した利益を日本に配当送金するなどの際、明確な基準がないので不安。必要書類が何か、利益送金はあるのか心配。法律が明確になり、きちんと運用されてからのこと。過去の事例もあり不安が残る。現地の銀行もあてにはできない。
- メガバンクは送金できるようになったとされているが、地方にあるメガバンクはミャンマーへの送金実績がなく、調査中である。やっと外貨送金ができるようになってきた(ドル送金)、これから利便性はあがってくると思う。
- 送金はそれほど気にしていないがシンガポールから日本へ送金する場合、為替が多少気になる。為替変動リスクは、燃料代にもかかってくるため、大きい。10円違うとかなり大きな影響がある。通貨の安定性はビジネスをする上での大きな要件。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【合併相手の確保】

- ミャンマー進出に当たって、パートナーを望む企業は25社。一方単独進出を検討している企業は3社。
- 特に、米国経済制裁措置とのからみの中で、合併相手先の選択には苦労している様子が伺われる。

主な意見として以下が挙げられた。

- 適切なパートナーと組めるかが事業の成否を左右する。合併相手は必ず必要。政治リスクもあり単独では出にくく、パートナーは必須。最初に進出する時は現地の企業と合併するのが基本。基本的に現地のメーカーをパートナーとしている。現地のワーカーの確保、商習慣などの点で必要。(20社)
- 進出にあたっては最初から多店舗展開を想定しているので、どうしても不動産確保の面でローカルパートナーの手助けが必要となる。業種によっては現地パートナーと組む必要があるが、その場合、その企業がどのような会社なのか(信用調査等)調べられない。長期的なパートナーシップができる相手が必要。最も気になるのは、パートナーの氏素性。見極める能力が必要。パートナーを見つけるのに苦労している。
- 国営企業ならパートナーとして望ましいが、民営化された方が、物事がスムーズに進みやすくなるのではないかと。政府系のパートナー会社の場合、当方側の自由度が制限されることや、会社を取り上げられる(接收される)リスクを感じている。
- 米国の経済制裁はパートナー選びにかかわってくる。財閥系で闇の仕事をしていたり、制裁リストにある企業と付き合いと、欧米諸国とのビジネスができなくなる。
- 原則は自社独資。進出するとすれば、基本は単独進出。合併は想定していない。まず独自で駐在員事務所または現法設立となろう。(3社)規制がなければ100%自力で進出したいが、小売りの場合各国毎に規制があり、なかなかそうも行かないのでローカルパートナーを探さざるを得ない。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【従業員・人材の確保】

- 労働力豊富なミャンマーだが、人材の確保に懸念があるとする企業は23社。パートナーに期待する声も多い。
- 大量採用の可能性、熟練工や幹部候補等の優秀な人材の取り合い、離職率に対する懸念や人材のデータベースやエージェントの必要性を望む声もあった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 募集をかけると大挙してやってくるため採用方法は検討しなければならない。1箇所に1000人集められるかが不安材料。人が集まらなないと工場は成り立たない。ヤンゴン近郊50-60kmではバス 6、7台を使って人を運んでいる。熟練工や幹部候補の確保はかなり厳しいと認識している。韓国や台湾系企業との取り合いになるだろう。昼夜稼働(シフト稼働)ができるかも気になる。人材に関しては、優秀な人からいなくなり取り合いになるであろう。当社は3Kの業種であるので特に気にしている。(23社)
- 現場作業員は現地人を採用する。過去の経験から、現地人は長続きしそう。人材はあまり問題ない。若い人材は豊富。マネジャーは不足していると思う。プライドが高い。現地では幹部候補の確保は難しいと感じている。
- パートナー企業と相談する。まずはパートナー確保が第一。採用はその後。人の採用もまだ手についていない。通常パートナーに紹介してもらうケースが多いため、現在のところ見えておらず、調査が必要。
- 原則、ローカルで雇用する。ワーカーの帰属性、流動性が気にかかる。離職率が高いことが気になる。事務職のジョブホッピングはあまり心配していない。
- 現地の採用を考えた場合、どんな人材がどこにいるのか、どうやってマッチングさせていけばよいかの情報がない。個々の日系企業が探していたのでは労力が大きく、採算にあわない。人材データベースがあるとよい。リクルートのマッチングをしてくれるエージェントがあればいい。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【人材の質】

- 進出検討中の企業の間では、ミャンマーの人材の質を評価する声もある反面、マネージメントを含め優秀な人材の確保が課題と認識している企業も多かった。
- 工業系の技術や英語の能力、技能資格制度の欠落を懸念する声も聞かれた。

主な意見として以下が挙げられた。

- 仏教国で穏やかなのが良い。まじめな印象を持っている。識字率も高く、企業の成長に従って徐々にスキルはあがっていくと思われる。ワーカーだけでなく、マネージャーレベルでもいい人はいる。(9社)
- ミャンマーの人材のイメージについては、労働力があり、エンジニア、事務職であっても、出稼ぎミャンマーの人を含めて、ある程度の能力の人間はいると思う。ただ、実際に探して採用するとすると、別の話になる。
- 高卒以上の基礎的教育を受けていること。学習して覚える能力が必要。なじめる国民性が必要。求める人材はエンジニア。工業がないので、良い人材が集まることが出来ないのではないか。経営幹部としてマネージメントができる人材も欲しい。幹部の人材に関してはすぐには期待できないので、育てるしかない。少数精鋭を目指しており、有能な人材の確保が大きな課題。
- 優秀な人材は少ないので賃金もあがり、取り合いになっている。採用する際に基準となるような技術、技能の資格制度がない。特殊技能が要求される仕事は他国の経験者(日本人とは限らない)を使う。
- 人材については、英語圏でないこと、約束が守れる国民性かどうか、船積みの仕方が解っているかどうか等、懸念がある。英語力は懸念。ワーカーのチーム長は英語力が求められる。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【統計情報】

- 事業展開を検討する上で、統計情報取得の困難さを指摘する声も多かった。
- 取得できる情報は基礎情報に限られ、市場規模や地域情報、日系進出企業の状況等、英語での開示要望も聞かれた。

主な意見として以下が挙げられた。

- 現地での正確な情報収集は非常に困難。日本ASEANセンター、JETROは使っている。(4社)
- GDPなどの公表された基礎情報に加え、個別調査を実施しているが、その内容そのものの信頼性が低く、まあ参考にする程度。経済関係データよりも、エリア毎の人口や年齢構成、その増加率などの基礎データを拡充してもらいたい。ヤンゴン・ネピドー・マンダレーの情報しかなく、地方の情報が欲しい。
- マーケットデータは欲しいが、日本が発展し過ぎているとされていて、ある程度あきらめている。生活レベルは肌で感じるもの。ただ、地域人口や所得水準などの基礎データは把握したい。データはとっているが、実際に進出するとなった時に参考にする程度。データよりも、実際の感覚が大切。
- 正確な物価指数がほしい。これは、契約が長期に亘るため物価変動を盛り込む必要があるため。日系の工場がどのような場所に進出しているのか、細かな情報が欲しい。法改正情報。業界、ローカル企業、組合の名簿などの情報があるとよい。インドネシアの「ハロー・インドネシア」というような外資企業向けの情報本が欲しい。
- 銀行の民間貸出量、預金量とそれらの推移。中央銀行が把握しているのであれば良いが、中央銀行のホームページを見てもデータがない。多分、データがないのであろう。経済関係データよりも、エリア毎の人口や年齢構成、その増加率などの基礎データを拡充してもらいたい。
- 英語での積極的な情報提供をお願いしたい。日本大使館も十分把握できておらず、信頼できる数字がない。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【その他特記コメント】

- その他特記コメントは多岐に亘るが、米国経済制裁に絡む懸念があるとする企業が10社。特にパートナーが対象に含まれていないかペナルティーの内容を危惧している様子が伺われる。
- ミャンマーの治安(7社)や居住環境(3社)、内需(5社)や国内(裾野)産業(4社)の狭さ、物価上昇(3社)や土地取得(4社)への懸念もあった。
- 知的財産保護(3社)や債権回収リスク(2社)。変わったところではクレジットカードが使えないことや、為替リスク(2社)、ホテル(2社)や国内航空線の未整備状況(4社)等。工業団地の整備を望む(4社)声もあった。

主な意見として以下が挙げられた。(その1)

- 最終的な米国の経済制裁が解除がされていない。軍政に戻ると復活しかねないところは懸念している。制裁処置が突然変わる可能性がある。また、輸出管理規制対象となる製品もあるため、そのリスク管理が重要。制裁リストに載っている企業と付き合いがあった場合の風評は気になる。
- パートナーを選別する際、米国の制裁対象リストに載っているかが気になる。載っている企業とのビジネスを考えた場合、経営層からのGOサインは得にくい。現地の合弁相手候補が制裁リストに載っておりドル送金できない。場合によっては相手を変える必要もある。本社による合弁相手のコンプライアンスチェックは厳しすぎる。
- 米制裁の緩和傾向については逆流がないと考え、あまり心配していないが、米制裁に違反した場合のペナルティーがわからない。下手をすると致命傷になりかねない。米国が最大の販売先なので米国を意識した事業活動が重要となる。制裁措置が発動されれば、送金などに大きな影響を与える。一方で制裁緩和が進むと対米輸送需要が大きくなり日本向け輸送が減るリスクがある(日本よりも米国は要求品質が低いため)。よって制裁の動きは両刃の剣である。(10社)
- 治安は最も重要度が高く、非常に懸念している。多民族国家という印象が強い。部族間の争いなど、治安がよくないのは問題。現在のミャンマーの状況は少数民族問題などもあり、政情が安定したとは言い難い。特に少数民族紛争の影響を懸念している。経済が発展すると治安が悪化するのが常。貧富の格差が出てきて、犯罪が増えるのが心配。(7社)

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【その他特記コメント】

主な意見として以下が挙げられた。(その2)

- 外国人の居住環境。駐在員の生活環境も懸念事項の一つ。病院等、駐在員の住環境問題も心配。(3社)
- 人口6,000万人は期待できるが、所得水準が低いことが懸念。消費者の所得があがってこない、需要が増加しない。ある程度のボリュームがでてこない、本格進出できない。十分な消費市場があることが大前提。(5社)
- 材料が生産されていることが進出の大前提。ミャンマーで調達できるが大きな懸念事項。中国、タイでも調達できるが、アジアの南、タイあたりで材料が調達できれば良い。消耗品やダンボール等もミャンマーで調達できず苦労している。商品調達は大きな課題。地場産業がなく、タイやベトナムからの輸入に頼らざるを得ない。(4社)
- 物価の上昇は懸念材料。労働争議や賃上げ圧力を懸念。経済の発展レベルを考えると、他国に比べ労働者が権利を主張し始めるのが早い印象があり、今後更に拡大していくことが特に懸念される。景気が良くなりすぎるとコスト高になり、現地生産する意味がない。(3社)
- 土地転がしのため、地価が上昇する一方で、開発が進まないことを懸念している。新外国投資法でも、政府から土地を借りるルールが残っている。しかし、政府から土地を借りる際の窓口がない。不動産(農地)もリース期間や価格の明確な基準がない。(4社)
- 現金取引のため、クレジットカードが使えない(3社)ホテル(2社)や国内線フライトの不足。航空機の安全性に懸念有り。(4社)
- 工業団地がない。オフィスなども整備されていない。工業団地が確保されないと日系企業の進出が進まずニーズが伸びない。ティラワは縫製業等の軽工業なら大丈夫であろうが、重工業を想定するなら、地盤に杭を何本も打ち込み地盤を強固にする必要有り。(4社)
- 現地人で幹部を育てたいが、当社で日本の技術を学ぶと転職してしまう。技術を教えても、技術を個人のものとして囲い込み、チーム全体に伝授しようとしていない。

Ⅲ-1(2) 進出に関する課題

【最も懸念すべき課題】

- 最も懸念すべき課題では、多岐に亘ったものの電力・道路等のインフラ関係(インフラ9社、電力7社、道路5社)と規制・手続きの明確化を挙げる企業(規制10社、透明性13社)が多かった。内需の拡大や、将来に向けての開発計画、政府の方針をあげる企業もあった。
- 物流規制や保税制度の明確化。スムーズな通関の整備。租税条約の締結(5社)。外資企業への輸入販売権の付与(2社)。外国投資に関する政府の規制(3社)。ルールの明確化(9社)。法規制の整備(4社)。
- 人材の確保。人材の質の見極め。定着率の向上(3社)。人口の集積とある程度の市場規模(6社)。日系進出企業の増加(2社)。
- 土地の高騰(4社)。社会・経済体制の安定(4社)。国土開発、道路開発の計画青写真(2社)。
- パートナーの発掘(5社)。為替レートの安定と日本への利益送金(4社)。

主な意見として以下が挙げられた。

- 最も根本的な課題は、ミャンマーで内販できる需要があり、販売体制が構築できるか。如何にして現地の事情に詳しく、販売ルートを持っている現地パートナーと組めるか、現地に適した販売方法を見つけられるかがポイントであり、これらの課題をクリアできれば進出の可能性が高まる。
- 5－10年先の国土開発や開発計画の青写真。国の方針が明確でないこと。そのため、マーケティングや事業戦略策定ができない。特に経済政策や保健・医療・福祉政策が明確になれば、事業戦略・計画が立てやすい。

Ⅲ-1(3) 政府への要望

【ミャンマー政府への要望】

- 法制度の整備、ルールの明確化および透明性の確保(12社)が最も多く、道路を中心としたインフラ整備(6社)、長期計画、経済政策、産業政策、など国家の方針の明確化(6社)、通関の改善(5社)、政治体制(現政権を含む)、経済・社会の安定(3社)、外資系企業への輸入販売権の付与(2社)がこれに続く

主な意見として以下が挙げられた。

- 不動産関係の法律・規制の明確化。不動産価格の価格適正化、正常化。国有地を適正な値段で放出してもらいたい。撤退などによる売却時の規制緩和。(12社)
- インフラの整備(道路、通信、港湾)。せめて日中だけでも通信状態がよいと助かる。(10社)
- 産業について、国としての位置づけや育成方針、ローカル企業保護のバランスを明確にしてほしい(6社)
- 当業界ではシンガポール、中国、韓国との戦いとなっており、日本企業が出て行く上においては、関税や法人税上の免税措置のレベル+(手続き面を含めた)明文化が必要で、ミャンマーにおいてこのようなものが具体的に出るのかが鍵。(6社)
- 輸入時の全量検査も簡素化してくれないとスピードアップできない。(5社)
- ミャンマー政府はインフラや先進的企業の誘致を目指しているが、労働集約型の企業を誘致すれば、付随して中小企業も出ていくことを認識して欲しい。雇用を生み出すことが必要で、中国式で先進的な外資を呼び込むという方法を考えているようだが、準備が整っていない。
- 政権が元に戻らないで欲しい。(民主化、為替統一など)ロードマップ(中長期での具体的になにをやりたいかのシナリオ)やどんな国にしたいのか大きなビジョンを出して欲しい。

Ⅲ-1(3) 政府への要望

【日本政府への要望】

- 要望は多岐に渡り、分類するのが困難であるが、「中国・韓国などに勝つための、日本製品や日本文化の売り込み強化」(5社)が切実な要望として挙げられている。このほか、ティラワ工業団地の早期整備を望む声(4社)があったほか、租税条約や投資協定の締結(2社)、港湾の整備(2社)などが目に付いた。

主な意見として以下が挙げられた。(その1)

- アジア各国の親日度を高めて行くような対応をしてもらいたい。中国や韓国、欧米相手に熾烈な競争をしている身にとっては、日本文化への理解や憧れをもってもらうことが何よりも重要で、例えばTV番組にしても韓国語放送はミャンマー語の字幕スーパーをつけているため人気が高いが、日本の衛星放送は一部の例外を除き、日本人駐在員を対象にしているとしか思えない。地道な努力が必要と思うが今のままだと手遅れになってしまう気がする。(5社)
- ティラワの整備において、早く進めるだけではなく、いつまでにどのインフラがどの程度できるのか(河川浚渫、架橋等)、工程表などの情報が欲しい。(4社)
- 中国やベトナムに比べると民間投資はしやすいと考えているが、将来的には租税条約や投資協定を締結してほしい。(2社)
- 港湾の整備(水深20mは必要)と日系企業の集積をセットで整備してほしい。(2社)
- 友好関係の継続・促進をお願いしたい。(2社)

＜その他の日本政府への要望＞

- 縦割り行政をやめて欲しい。各省庁が同じようなミャンマーのセミナーをおこなっている。難しいのかも知れないが、総合力でやった方が効率的である。

Ⅲ-1(3) 政府への要望

主な意見として以下が挙げられた。(その2)

- 判断が遅い。判断しない。日系企業の現地進出支援に関して、もっと柔軟に対応して欲しい。例えば、現地パートナーへの紹介状を書くとか、進出に関する道先案内をすとか、そういった個別企業へのサポートについて、日本大使館は「特別扱いになる」等の理由で柔軟性がない。欧米の大使館を見習って欲しい。経産省から出向している人が動いてもらうだけでも随分ちがうだろう。民間企業は商業上のリスクは自分達で取るものであり、政府に頼って危険を避けるようなことはしない。
- 円借款でも国際入札になってしまうが、もっと日本の支援をアピールすべき。
- 政権交代にかかわらず安定した法規制の運用をするよう政府から働きかけてほしい。(フィリピンが良い反面教師になる)
- 日緬関係における日本の位置づけや何をやりたいのかスタンスをはっきりさせてほしい。今一つスタンスがはっきりしない。それをベースにしないと単なるバラマキになりかねない。
- ミャンマー政府による制度運用の不透明性を改善してほしい。外国企業との付き合いに慣れていないことはわかるが、場当たりの、担当者や役所によって、判断が違うのは困る。
- ミャンマー政府が好ましくない方向性を出してきたら、修正するようミャンマー政府をサポートして欲しい(円借款の件もからめて)。
- 顧客の日系企業が出ていけば、進出しやすいので、進出を促進するような仕組みが必要。
- ODAによる入札で、内容を仕込んでおいても、他国企業にとられるのであれば意味がない。もっと特色を出すなりして、着実に日本企業が落札できる工夫をすべき。

Ⅲ ヒアリング調査結果

Ⅲ－２－１ 日系企業現地調査結果

Ⅲ-2-1(1) ミャンマー進出について

①進出理由

- 既進出企業の進出時期は、1990年代半の1次ブームの時期と2011年3月以降の民政化に伴う2次ブームに二分される。
- 低賃金を背景とした製造拠点進出だけでなく、マーケットの側面から販売拠点として捉える企業も散見された。
- 他の進出先候補国との比較では、低賃金に加えて、仏教徒であり勤勉な国民性などを評価した企業もあった。

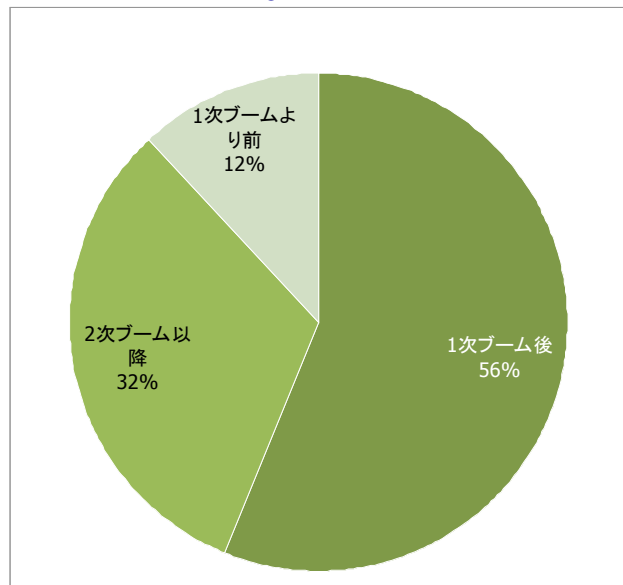
主な意見として以下が挙げられた。

- 1次ブームのときでもあり、成長性が見込まれ、利益が出ると判断。
- 2011年の民政化に伴い、ビジネスチャンスの拡大があると判断。
- 中国の生産拠点での人件費高騰により、いわゆるチャイナプラスワンの取り組みとして進出。
- 同種の事業者が少ないことから、リスクはあるものの先行優位があると判断した。
- 人件費が安い製造拠点という側面に加えて、6200万の人口を抱える消費市場としての期待。
- 仏教徒であり誠実な国民性に好感がもてた。
- ASEAN物流の拡大(陸路の開拓)として、ミャンマーは地政学的にも戦略的にも重要な位置にある。
- 日本ブランドの信頼をビジネスにできるのではないかと考えていたところ、ミャンマービジネスのパートナーとなる人物を紹介してもらい決断。
- 豊富な天然ガスに注目し、エネルギービジネスに機会があると判断。
- オフショア開発によるコスト削減。

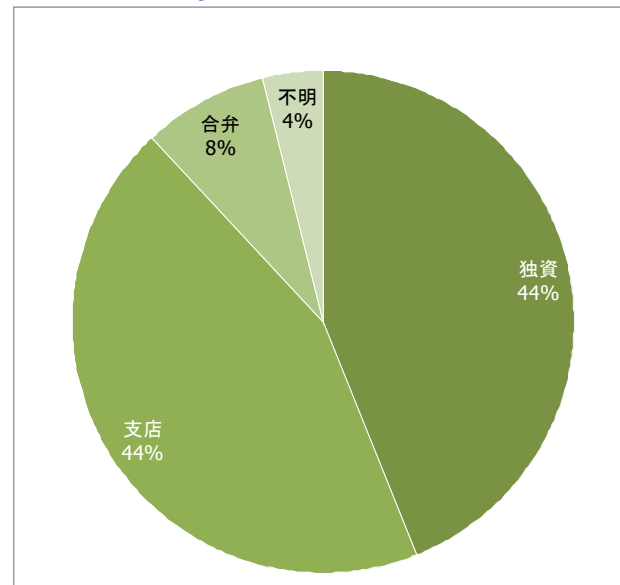
Ⅲ-2-1(1) ミャンマー進出について

- 進出時期については、1990年代半のいわゆる1次ブームと呼ばれる時期に進出した企業が56%を占めているが、実際には、その後のアジア通貨危機、米国の制裁発動などにより、実質的な活動は休止し、その後の2011年からの2次ブーム後にあらためて活動を本格再開した企業が多く見受けられた。
- 進出形態については、現地法人の場合、製造業を中心に独資での設立が大半を占めているが、進出企業全体でみた場合、約半数の44%が支店（駐在員事務所）の形態となっている。
- 従業員数では、10名位以内のほとんどが支店（駐在員事務所）形式の進出であり、100名以上の場合は工場での操業を行う企業が大半を占めている。

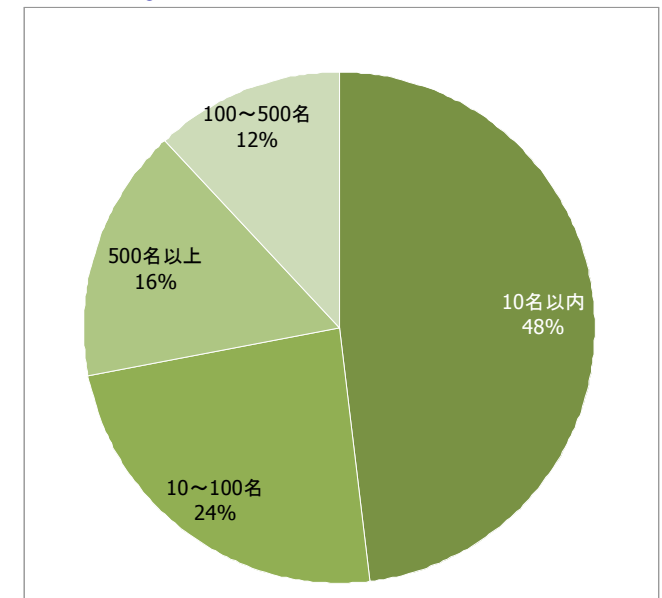
②進出時期



③進出形態



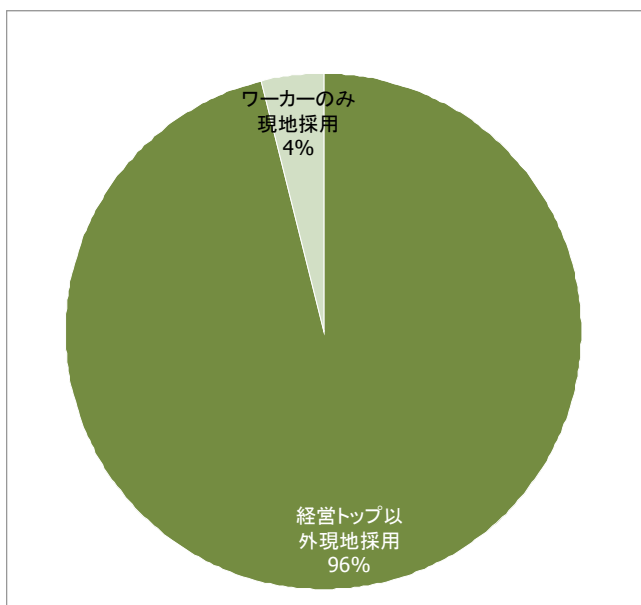
④従業員数



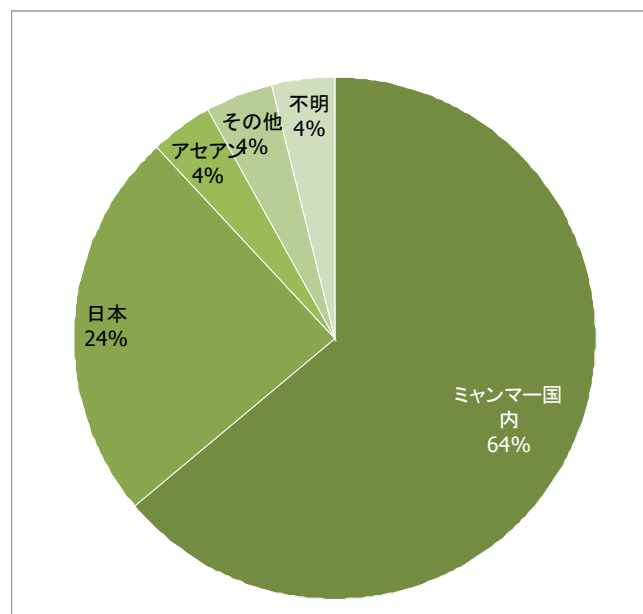
Ⅲ-2-1(1) ミャンマー進出について

- 現地での雇用については、経営トップ以外は現地採用が96%と大半を占めている。経営トップには、日本の本社からのほか、ASEANを統括するシンガポール拠点やバンコク拠点の幹部人材を出向させている例もある。なお、総じて経営幹部を現地で確保し、現地化を進めたいとする企業も多かった。
- 製品の出荷先については、サービス業におけるサービスや建設における建物も製品として扱っているため、ミャンマー国内向けが多くなっている。
- 原材料調達先については、日本からの調達が大半を占め、次いで中国からの調達が多かった。

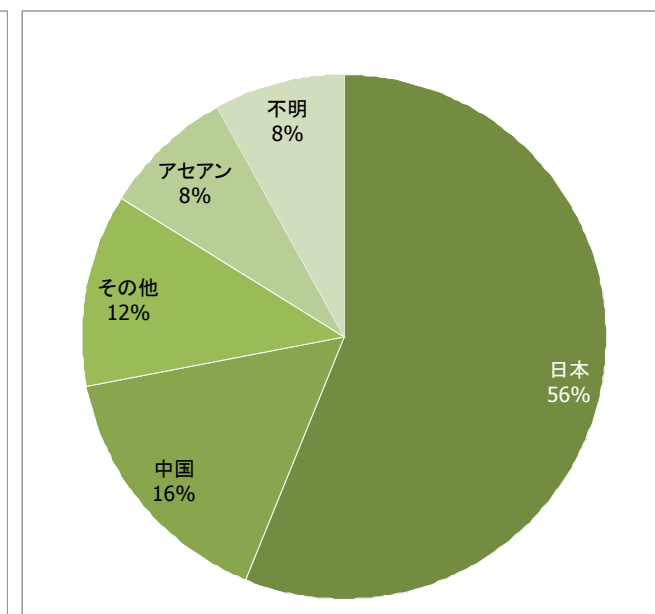
⑤現地での雇用



⑥製品出荷先



⑦原材料調達先



Ⅲ-2-1(1) ミャンマー進出について

⑧パートナーの発掘方法

- 現地でのパートナー探しは、企業情報がないこと、大手企業が少ないこと、信用情報が乏しいことから難しい。
- パートナーは委託先や取引先から見つける、または人脈を活かして紹介を得る、との答えが多かった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 特に大きな人脈もなく、適当なパートナーを見つけるのは難しい。
- 自社業務の現地パートナーは、大手企業が極めて少ないことから、各業務を1社に集約しつつある。案件ごとに探しては、追いつかないためである。
- 合併設立に向けて探したパートナーではなく、10年以上前に日本で業務を行っていたところからの取引先を合併相手とした。
- 社長の個人的なネットワークからの紹介。
- 委託業務から始めて、いろいろな取引先も広がり、信頼できるパートナーを探すことができた。
- 取引先の信用情報は、通常財務諸表を入手するが、ミャンマーでは情報が不十分。第三者機関からの情報が必要だが、ミャンマー同業他社からの裏付けをとるしかない。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【電力の安定供給】

- 電力の安定供給がなく、停電が頻発するため、自家発電を強いられる。
- 特に製造業では、自家発電によるコストが大きく、経営に大きく影響を与えている。

主な意見として以下が挙げられた。

- 電力は何とかしてほしい。自家発電にかかるコストが非常に大きい。よいときには9割ぐらいが送電で賄えるが、乾季の終わりの5月の送電率が3割という年もある。
- 乾季には半日停電のこともあり、全体では3～4割を自家発電で賄っている。
- 電力に関して、現在7割程度は送電で賄えているが、去年は1か月以上供給が停まったこともあったので年間で見ると5割程度ではないだろうか。
- 送電による買電コストと自家発電による燃料コストを過去3年間月別にグラフ化しているが、ほとんど改善が見られない状態。
- 停電は1日実際14～15回ある。7時～12時の時間帯または12時～17時の時間帯で計画停電がある。17時～翌朝5時までは電気が来ない。
- 電力は必須なのでジェネレーターを当然用意しなければならない。
- ジェネレーターによる自家発電は通常の電気代の3倍程度コストがかかる。
- ミャンマーの電力事情では冷凍倉庫などのニーズには応えられない。
- 地方では電気が通じていない。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【道路、鉄道、港湾】

- 港湾・道路に関して課題に挙げる企業も多い。

主な意見として以下が挙げられた。

- 港、道路の整備は重要。陸路においては渋滞がひどく、輸送期間にも影響する。
- 資材は船での輸送だが、本来はバンコクから陸路で輸入したい。
- 道路の整備状況が悪く、振動があるので、工業製品の陸送は無理。
- 港においては、ヤンゴン港は河川港なので浅く、大型船が停泊できない。掘っても埋まってしまう。
- リードタイムも長い。原材料を上海からミャンマーに輸入するのにシンガポール積み替えで1か月、製品をヤンゴンから日本に届けるために1か月かかる。
- 地方での仕事では道路の未整備もあり、現場へのアクセスが悪い。船を乗り継ぎ、バイクで移動するしか方法がないこともある。
- 建機の部品を現場まで輸送し、そこで組み立てている。イワラジ川での輸送では、乾季には水量がなく運べない。
- 通関の遅さの問題からであろうか、港では留め置きの中古車が多い。
- 国内線の飛行機移動では、主要都市以外、外国人はパスポート、イミグレーションが必要。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【通信インフラの整備と質】

- インターネット、メールが繋がらなかったり、遅いことによる業務の支障がある、との意見が多かった。
- 電話、携帯電話もつながらないときがある。国際通信費用が高いことも大きな課題。

主な意見として以下が挙げられた。

- インターネットが重い。ツールのダウンロードなどで支障が出る。地方の現場との情報のやりとりにも影響。
- 通信速度が遅い、また切れてしまうこともあり安定していない。地方ではインターネットが使えない。
- インターネットは朝のみ、昼、夕方はつながらない。
- インターネット環境が悪く、日中つながらない時があるので早朝に起きてメールをチェックしている。
- 国内でもメールが届かないことがしばしばある。
- ミンガラドンは有線回線ではなく衛星無線回線であるため、非常に不安定で、縫製のパターンデータなどをやり取りする際の影響が大きい。
- 社屋は有線がきておらず衛星無線のため、電力の低下により通信事情が悪化する。
- 電話も通じない時がある。「電力の課題」よりも「通信の課題」の方がビジネスに影響大。
- 通信においてもローミングが不十分で通信費が高い。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【オフィスの家賃水準等】

- オフィス家賃の高騰に伴い、駐在員の住居となるサービスアパートもオフィス同様不足がちで値段の高騰が懸念材料。

主な意見として以下が挙げられた。

- 家賃引き上げにより、オフィスの引っ越しを余儀なくされた。契約更新時に70%アップの家賃改定要求があった。
- オフィス家賃の高騰が困る。契約1年更新のオフィス賃料が、前年比80%アップの価格で交渉がきた。
- 家賃が高騰している。1年契約なので更新後の賃料が心配。
- オフィス賃料も高く、平米100－150ドルかかる。オフィスビルが新規に増えるまであと2－3年かかるであろう。
- 土地の高騰は深刻。家賃も700ドルだったものが5年間で2000ドルになった。
- ヤンゴンの土地が値上がりし過ぎて、不動産家賃を2－3倍にしても採算ベースには乗らない。
- 不動産価格の高騰は電力不足などよりも頭が痛い問題。ここ1年で2～3倍になっており、シンガポールと同水準のビルがある。ただし、これは一部の富裕層による投機によるもので、空港周辺に広がる軍保有地を放出すれば、価格は一気に下がる。
- 駐在員の住居も同様。ヤンゴン市内のサービスアパートでは50㎡で月額2600ドルと聞いている。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【政権交代(軍政への転換)】

- 2015年に予定される次期大統領選挙を契機に、政治の流れが大きく変わることを懸念。

主な意見として以下が挙げられた。

- 2015年の大統領選挙に向けた政変が懸念事項。
- 軍事政権への揺り戻しがあると、米国による送金規制が厳しくなる。
- 今まで軍が締めていたので保たれていた治安が、今後の民政化により統制力がなくなることによって、悪くなることを懸念している。
- 政権は、軍事政権に戻ることはないにしろ、次期大統領が誰になるかによってどう政治が変わっていくのかが不安である。急に法改正などが起こってしまうと困る。
- 次期選挙でアウン・サン・スー・チー氏が大統領になったら今の民政化の流れが変わるのでないかという心配がある。
- 一般論として、政権交代による政策変更のリスクは懸念される。一つの契約の期間は最短1年から3、4年に亘ることから、その間に法制度などが変わるとリスクが大きい。
- 政府の民主化方針の変更などの政治リスク。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【法規制の運用の透明性】

- 法の運用に関しては窓口とのやり取りも含め透明化や判断の迅速化を期待する声強い。
- 徴税に関してはルールがはっきりわからず、常に不安がつきまとう、との意見が多かった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 法律の情報に関しては、文字になっているもの(根拠)がなかなかみつからない。
- あいまい(白、黒だけでなくグレーが多い)なところは相変わらず改善されていない。常に役所の窓口とキャッチボールをしないと進まない。
- 法律や行政窓口がよく変わり、しかも変更通知がないので困ることがよくある。
- 課税申告を行う場合に、当社の申告額と省庁が把握している数字が異なる場合があり、時間がかかる。
- 徴税において、不明点が多い。日本との連結処理も必要で、国際基準の適用などについても不明確。
- 知財において、今後ミャンマー国内で販売を始めると模倣品などが出回る懸念がある。
- 倉庫業は建設省住宅局の管轄、運送業は運輸省の管轄というように、複数の官庁にまたがっているので複雑。省によっても判断基準が違っていたりする。正規ルート外から仕入れた商品販売、いわゆる違法販売に対しどこまで規制がかかるかが不明。
- 裁判では、裁判長にお金を裏からいくら包むかで裁判の内容が変わってくる。
- 労働法の制定も併せて注目している。4月には最低賃金法が定められるが、大きな注目点。
- 外資企業は直接輸入できないので、できるようになるとよい

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【外国投資法・投資保護協定】

- 「新外国投資法」施行細則を見ても、具体的な運用は不透明であり懸念材料。
- （注）本件現地ヒアリングは「新外国投資法」施行細則がミャンマー語でしか公表されていない段階でヒアリング調査を実施している。

主な意見として以下が挙げられた。

- 施行細則はまだグレー。その状況で日系企業がどこまで進出できるか懸念している。
- 建設業界における規制の有無を現在調査中。ここが一番の論点。
- 新旧を比較すると、建築基準の部分が厳しくなっており、工場においても材料は原則現地調達となっている。
- 1%でも外国人が資本を持つと輸入業務ができず困る。
- 従業員の解雇条件が気になる点。
- 外資が入っていると、自分の製造品しか売れないとされている。当社としては自社製品に限らず、一部は輸入販売したいと考えているので、それができないとなると営業戦略を立て直す必要が出てくる。
- 外資に対しては、不動産、車の所有禁止/制限などの規制もある。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【進出手続きの透明性】

- 申請手続きは予想以上に時間がかかる。時間がかかる理由を聞いても明確な回答はない。
- 手続きにおいては、担当者によって回答が異なり、窓口もよく変更されるため、そのつど確認。時間と労力がいる。

主な意見として以下が挙げられた。

- 当社設立の際も、当初は2週間で設立できると聞いたが、結局2か月以上かかった。
- 予想より設立に時間がかかった(6か月)。
- 政府への申請書手続きで時間がかかる際、問い合わせても明確な回答が返ってこない、理由もよくわからない。
- 手続きにおいて、人によって言うことが違う。
- 手続きがどこまで進んでいるかといった状況がまったくつかめない。
- 通知もなくいきなり制度が変更されることがある。ビザ発給において窓口が変更になっており、従来の窓口である商務省で受け付けてもらえなかったことがあった。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【通関手続きの簡便性・明確性】

- 通関、関税のルールが不明確。時間もかかる。
- 外資企業は現状、輸入業務ができないため、現地企業を通じて行っており、手間であり、コスト高になる。

主な意見として以下が挙げられた。

- 税・通関に関する情報(ルール、規制)は明文化してほしい。
- 日数がかかる。手続きに加え全量検査。また、人によって要求事項が異なることも問題点。
- 出荷時の製品が品目により複数の管轄省庁になる場合、輸出許可まで相当時間がかかることがある。
- 税関では、IT(e-Custom)導入といっているが、ITと人手のダブルワークになっていて、コンピューター上のデータと人手のペーパーワークの数字が合わないなど、中途半端なIT導入でかえって処理に時間がかかっている。また停電などで入力したデータが飛んでしまうと振り出しにもどることもある。
- 輸入する材料が小口多種だが、大口輸入が優先される決まりになっているため、当社の処理は後回しにされる。
- 関税のリストにないような商品は、監督省に申請した通りの金額で処理をしようとしても、税関で高い金額に修正され、修正後の金額をベースにして課税された。
- 外資企業は商業目的の輸出入ができない。どこの商社でもローカルパートナーを使うしかない。商社が、自分で輸出入業務ができないのは困る。
- 機器が故障した際、故障部品検査のための理由があっても、その部品を国外へ出すことができない。このため故障原因が特定できないまま海外から部品を調達するケースなどがある。
- 輸入無税枠があるが事前申請した計画の消化率を70%以上達成しないと次回原材料(生地)を輸入できない。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【送金の自由度】

- ミャンマーから国外への送金業務は手続きだけで半日以上、時には1日仕事になり大きな負担である。
- 日本への利益送金は時間と手間がかかりすぎているため、現在行っている企業は見つけれなかった。

主な意見として以下が挙げられた。

- ミャンマーから日本向けの送金は、手続きも多く、時間がかかる。
- 現在は大手民間銀行を利用しているが、利益の送金は難しい。
- 為替について、L/Cやドル決済はシンガポール経由でコストがかかる。ドル為替については上限金額があり、不便。
- 日本への送金のために現地民間銀行で口座を作ったが、引出回数週2回、1回1000ドル迄等の制限もあり、あまり利用していない。送金上限もある。
- 送金業務は半日仕事で時間がかかる。日本からの円をドルに換え、その後チャットに換える。手数料もばかにならない。
- 現状利益送金できないので、送金できる環境が必要。
- 日本への利益送金に時間と手間がかかる。4月に決算処理し、税務申告し、確定し、送金のための株主総会決議、取締役会の議事録をそろえて、MIC(ミャンマー投資委員会)の認可を得て、中央銀行の送金許可を待っていると1年弱の時間が必要である。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【合併相手の確保】

- 既進出企業は既に合併相手を見つけているケースも多く、懸念対象にあげた社数は多くないものの、日系企業が望むような適当な現地合併相手の絶対数が少なく、候補が見つかって米国の経済制裁対象企業であったり、信用情報がとれず、前に進めないとの声が聞かれた。

主な意見として以下が挙げられた。

- 以前から協力関係のあったパートナーを合併相手に選んだので課題は少ない。
- 大手企業が少ないことから、合併相手の選択肢が少ない。
- パートナー候補となる民間大会社は米国の制裁リストに載っているような企業が多く、よきパートナーを探すのは難しい。
- 米国の制裁リストや欧州の制裁リストに載っていない先を合併相手として探す必要があるため制約が大きい。
- 合併相手の信用情報が取れず、実態がよくわからない。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【従業員の人材の確保】

- ワーカーの採用に関しては、人材募集はあるものの優秀な人材の確保と定着には苦労している企業が多い。
- 幹部候補の採用は売り手市場であり、採用できても対応をしないと流出してしまう懸念を述べる企業が多い。

主な意見として以下が挙げられた。

- ワーカーの募集では会社の門に張り紙を出せば集まる。いつも倍率は10倍程度。
- ワーカーの採用は、マネジャークラスをまず採用し、その人たちがワーカー採用を行っている。
- 従業員の採用はパートナーに任せている。
- ワーカーはまず、現地の労働局から募集を行う(ヤンゴン郊外の企業)。
- 従業員の採用では売り手市場であり、採用が簡単ではない。
- 幹部候補の採用は苦労している。人材紹介会社に頼んだこともあったが当たり外れが大きい。
- 年間10～15%給与を引き上げて募集しても、なかなか思うような人材が得られない。
- 高い給与を支払う企業も増えており、人材が流出しやすい環境。優秀な人材は奪い合い。
- 定着率はよく、10年勤続者が50名おり、7-9年も50名、3-4年勤続者までで300名近くいる。
- 定着率が悪い。離職率は月間5%で少し高め。
- 離職率は月間5-10%。月間100人離職していたが、2012年11月から月間50人くらいに半減した。残業による加算給支給、食事手当を支給して定着率が改善した。
- 幹部を育ててもある程度の力がつくと独立や転職をしてしまう。英語のできるエンジニアは海外へ転職してしまう。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【人材の質】

- ワーカーは採用できても、生産効率は近隣アジア諸国と比べても高いほうではない。一方、英語を話せる幹部クラスの人材確保は難しく、採用に苦勞する。採用後の転職防止も必要である。優秀な人材はシンガポール・タイなど海外へ流出してしまう。幹部候補は自社で育成するしかないのが実情。

主な意見として以下が挙げられた。

- 幹部候補となるレベルの高い人は海外へ流出している。そういう人はミャンマーに戻ってくると人件費が高い。
- 30代、40代の英語力は低い。そのため、英語ができるマネージャークラスの人材確保が難しい状況。
- 軍時代、大学教育は実質崩壊し、若い世代によい人材が少ないため、優秀な人材はトレーニングして育成するしかない。
- 大学の卒業証明書はあてにならない。情報大学卒でもPCが扱えない者もいた。
- 生産効率はよくない。中国を10すると、ベトナムは8、ミャンマーは6ー7程度。
- 勤勉な国民性であるが、自分で考える教育を受けていないことが課題。
- 外国人に対してはあまり本音をみせようとしない。また、部下に追い越されるのが怖いのか、自分の知識・ノウハウを下の者に教えようとしない。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【統計情報】

- 輸出入等、貿易統計に関するデータが不足。英語での統計情報が増えることを期待する声が多かった。
- 現在公表されている統計情報は少なく、あっても実態からかけ離れているため参考程度にしか見ていないとの意見があった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 輸出入における統計情報がない。過去からの推移までとはいわないが、せめて直近分だけでも欲しい。
- 他国におけるミャンマーへの輸送状況のデーターがないので、つかみたい。
- 地方行政の境界線がわかる地図、村単位での人口や労働人口分布データがないので、ぜひ欲しい。
- 民間企業の給与水準のデータが欲しい。できれば地域別の賃金水準などがあると採用の際、目安になる。
- 不動産関係の取引価格情報はミャンマー語ではあるようだが、英語版で欲しい。
- 保険料率を算定するデータもないし、アクチュアリー(保険数理人)もいない。数理的な計算根拠がなく、困っている。自然災害(地震、サイクロン等)のマクロデータが欲しい。
- 機械の国別、品番別、スペック別(馬力等)の貿易統計が現在ないが、データーとして欲しい。
- 民間企業の与信調査データ(企業の生い立ちまで含めた信用調査データ)がほとんどないので、欲しい。
- ミャンマーにはデータがない、とよく言われているが内部では個々のデータを持っている。外人がアクセスできないだけ。全体としてのデータを取りまとめようとすると1年~2年かかってしまう。
- 2011年からCPIが一桁に落ち着いているが、物価上昇幅が大きく、実感とかけ離れている。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【その他特記コメント】

- 「その他特記コメント」は多岐の分野にわたるが、米国の経済制裁に関する意見は6社、Under-the-table Moneyに関する意見も6社、少数民族問題や国境周辺の治安を不安視する意見が4社、労働争議や人件費高騰などの労務管理に関する意見が4社あった。

主な意見として以下が挙げられた(その1)。

- ローカルの民間企業を対象として、新規開拓したい場合、与信情報を取ることができない。
- 手続き、物流、製造など全ての分野においてワンストップになっていない。
- 工業団地の情報がないと進出が進まない。地価も投資目的や転売目的の人を規制するようにしてほしい。
- 外国企業にも輸出入を認めてほしい。
- 不動産については不透明。名義変更の事務が煩雑であり、手数料もかかるなどの理由で名義変更手続きが進んでおらず、本当の土地の所有者がわからない。
- 約6割が米国から売上のため、米国の経済制裁により、米国との取引ができなくなることを非常に心配している。
- カチン州にも機械製品を納品しているが、治安が悪化しており現在は操業停止中。機器も損傷を受けたりしており、報道されている以上に危険な状態である。このような情報は現地にいるものからしか入手できない。
- ミャンマーを理解するうえでは、経済と仏教は車の両輪であり、両方の交流を理解していないと本当の交流はできない。
- 新興財閥の台頭。ある財閥からコンタクトがあったが、後ろには「軍」があり、こういった企業には気を付けている。
- 日本語教育のための人材の不足。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【その他特記コメント】 主な意見として以下が挙げられた(その2)。

- 昨年のような工場での労働争議は懸念材料である。
- 最低賃金が56700チャットとのルールができると言われているが、この額の考え方が不明確(基本給ベースなのか、給与総額なのか)。
- 現地通貨チャットの為替レートの変動は事業に大きく影響する。
- 金融関係ではクレジットカードが使えない。振込、振替も銀行に行く必要があり、半日仕事なので非生産的な時間が多く、効率化を図る必要がある。
- 資材の輸入関税が不透明なことや、どこまでの原材料を現地調達できるかが不明確などから建設費用が正しく積算できない。
- 税金を支払うと申し出ても、企業の担当者が決まらないので待つて欲しいといわれた。結果、2～3年待たされて担当者が決まったら、今度は申告遅れということで10%ペナルティ課税を支払わされた。
- 税務では直近分の追徴税請求がきた。計算根拠はなく、追徴額の提示のみで、恣意的なものを感じた。
- 今後ミャンマー開発が進むにつれ、コンペティターの増加が懸念される。
- ヤンゴンの発展が懸念材料。不便だからこそ進出メリットがある。便利になり進出が加速すれば競争が発生する。
- 当地では裾野産業が未発達で糸や布地ばかりでなく、紙や梱包材等の消耗品もなかなか手に入らないのが難点。地場裾野産業が発達しないと部品調達で苦労する。
- 担当省庁への照会も、Under-the-table Money次第。通関では袖の下がある。袖の下はベトナムほどではない。
- 情報管理があまい。調査レポートを関係者の許可を得ることなく第三者に配布してしまうことがある。
- 現地で使用している米国製ソフトのライセンスが確認できていない。米国が急にライセンス監視を強化する懸念。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

【最も懸念すべき課題】

■「最大の課題」は「法律・税・行政・通関・労務管理」等々、非常に多岐の分野にわたるが、行き着くところは、現地でのビジネスをいかに円滑に進めて、その結果利益をあげる経営ができるか、という点である。

最も懸念すべき課題として、以下が挙げられた(その1)。

- ビジネスに関するあらゆる問題が生じた際に、日本・ミャンマー両政府から人材を出し合って解決支援を行う相談窓口を設置して欲しい。
- 仕組みが不透明な税関係は個々の企業が会計事務所に相談するのではなく、公的な相談窓口を設置してほしい。現状、窓口に行っても職員が実務を知らないことも多い。
- 土地価格、不動産価格の動向。
- 法規制の運用透明性、ルールの明文化。
- 販売店舗をローカルにいくつもてるか、販売チャネルの開拓が課題。
- 政府との交渉や労務管理において、パートナーの良し悪しは非常に重要である。
- オフィスの家賃上昇(急激な上昇率、どこまで上昇していくのか不安)。
- 現地日本人スタッフの住環境、気候が厳しいので健康管理面で国のサポートが欲しい。
- 保税制度がないこと。
- 外為のリスク。具体的には①利益配当送金、②変動幅、③FECの兌換準備高である。

Ⅲ-2-1(2) 事業活動を継続する上での課題

最も懸念すべき課題として、以下が挙げられた(その2)。

- ヤンゴンの発展(人件費高騰、コスト構造アップ)が非常に大きな懸念材料である。
- 人材の育成では「働くこと」の意義を教えないといけない。食料自給率が高いのが災い。自立、自覚の指導必要。
- 労務管理では、人件費の高騰、製造ワーカーの人材確保、優秀な専門職人材の確保。
- コスト面では電力の整備、業務面では通信(インターネット)環境の改善。
- 電力事情の改善。せめて8~9割程度は送電で賄いたい。
- インフラの遅れが進出を妨げる最大の理由。特に電力。インターネットも重いデータだと時間がかかる。
- 輸入通関に時間がかかりすぎる。輸出は問題ない。輸送ルートの整備。タイ向けの道路(特にタイのメーソート、ミャンマー・ミャワディの陸路整備)。
- 陸揚げ設備の整備。陸揚げから通関までがスムーズに進められれば(1~2日)、顧客へも提案がしやすい。
- 行政手続き全般が最大の問題。電力不足などといった問題では決していない。行政における意思決定の遅さ、複雑さ、紙の多さ、上下関係など問題がありすぎる。
- 品質の高いものが生産できるか否かであり、そのためには、生産性と定着率のよい工場が重要。
- 政府の入札で結果を公表するなどの公平なシステム導入をしてほしい(入札できたところだけ呼ばれるのでは、次の準備にいかせない)。
- 機械類はまだまだミャンマーでは高価なので、一括販売は難しい。ローン制度などの仕組みがあるとよい。
- 商社が、自分で輸出入業務ができず、そこから手数料が上がらないのは、困る。改善してほしい。

Ⅲ-2-1(3) 政府への要望

【ミャンマー政府への要望】

- 「ミャンマー政府への要望」は非常に多岐の分野にわたる。政治体制、軍への要望、インフラ(特に電力、道路、物流)、法律の運用整備に関する意見が多かった。

主な意見として以下が挙げられた(その1)。

- テインセイン大統領を評価している。このままの政治を進めて欲しい。有事時には国軍が主導権を握れる状態だからこそ安心して民主化を進めることができる。
- 国境の少数民族問題を抑えるためにも、軍の統制はまだ必要。民政への移行(軍のシステム改革)をあまり急いでやらないで欲しい。
- 軍保有地の開放。
- トップの意思(外資の積極導入)と現場の意思(自分の利益優先)を統一しなければ進まない。
- 優秀なテクノクラートが少ないので育成が必要。政府高官もマンパワー不足なので優先順位をつけてほしい。
- 道路、港湾のインフラ整備の推進。特にタイ・メーソート、ミャンマー・ミャワディの陸路整備。これができるとう海を大きく迂回する必要がなくなる。
- イラワジ川の南北水路の有効活用もしてほしい。北部の農作物はマンダレーをハブにした河川の港湾設備充実が望ましい。貨物用のバージ、ガントリークレーンも主要都市に作ってほしい。
- 通勤ができる公共手段がない。地元住民の住環境を改善してほしい。

Ⅲ-2-1(3) 政府への要望

主な意見として以下が挙げられた(その2)。

- 上水設備などインフラは長期にわたるものなので、総合的なコストの判断基準を考慮してどの国に頼むのか決めてほしい。
- 法律、窓口が変わりすぎる。ルールを明確にできないのであれば、問い合わせ窓口を設けてほしい。
- 許認可申請はネピドーであるので、ヤンゴンに出張所を作ってほしい。各省庁を回るのは大変なので、合同庁舎をつくり、手続きは1か所で済むようにしてほしい。
- 日緬での税制協定が結べないか。
- 水産物は、ミャンマー沖で水揚げしてもミャンマーから輸出すると輸出税がとられ、タイから輸出すると報奨金があるのでミャンマー沖で取れてもタイからの輸出扱いをしている。法の見直しして外貨を稼いだほうが得策。
- 送金(日本⇄ミャンマー)に関する整備を進めてほしい。
- クレジットカードが使えるようにしてほしい。
- 通関の規制緩和。古い規則で細かいものが多く、これらの規制が緩和されなければ企業進出が進まない。
- 家族ビザがおりにくい。基準は省ごとに異なるのではなく、一元化、簡素化して欲しい。
- 外資の保険業務開放は時期尚早。保険市場が未成熟の段階で開放すると混乱が起こったりして、保険への不信が生まれる。健全な保険料率の算定環境が整ってから外資に解放しても遅くない。
- 約束したことは守ってほしい。ロビー活動へのコミットが覆されるケースがある。
- 公務員には袖の下があるので定期的に摘発して欲しい。

Ⅲ-2-1(3) 政府への要望

【日本政府への要望】

- 特に韓国、中国の台頭が目立つので、日本政府も日本のよさを積極的に売り込むべき、との声が多かった。
- 日系企業進出促進のためにも、日本政府主導でティラワを早期に開発することに期待が集まっている。

主な意見として以下が挙げられた(その1)。

- 日本の強いリーダーシップが必要。特に経済産業省の官僚が強い発言力をもって推進して欲しい。国内で業界をまとめる力、バーゲニングパワーを行使するなど。他国(韓国、中国)に負けない動きをしてほしい。
- 日本の動きは、決断が遅い。昨年、ビジネスで話を進めたのは中国、韓国の間ばかりだった。
- 韓国ドラマの影響で韓国製品に人気がある。日本の番組もミャンマーでもっと流してほしい。個人的にはNHK番組「プロジェクトX」のように、日本の品質の高さをアピールできる番組がよい、と考えている。
- テクノクラートの能力が十分でない。資金援助だけでなく、技術移転も含めて援助をして欲しい。
- ODAの推進速度を上げて欲しい。国の動きが先行しないと、各企業が全体を考えずに勝手に動いてしまう。
- 日本が行っているミャンマーへの通関支援に期待している。
- 日本の資金援助であるのに、国際競争入札の結果、価格の点で中国製品をミャンマーに提供することがあった。日本の税金を使いながら他の国の製品を購入して提供することもおかしいし、安い製品で故障等のトラブルが発生した場合、日本の責任にもなってしまう。援助の条件や国際調達方法などの仕組みを是非変えて欲しい。

Ⅲ-2-1(3) 政府への要望

主な意見として以下が挙げられた(その2)。

- 日系企業の進出を促進するためには、工業団地内の電力供給を十分に作る等、インフラを整え、投資する際の各種手続きの支援もするなど、受け皿を整備してあげて欲しい。
- ミャンマー政府に働きかけて、パートナーともめごとが生じた時のために、調停委員会を作って仲裁してくれるシステムが必要。
- 工業団地内に保税倉庫をつくる。ノウハウは日本政府が教えてあげてほしい。
- ティラワの開発に期待している。場所的にもイラワジデルタの人口が多い場所であり、仕事があれば人が集まるであろう。
- ティラワでは日系企業が進出しやすいように、日系進出企業向けの申請手続きのサポートをするワンストップ窓口をつくるべき。
- ティラワを輸出入の港ととらえた場合、各工業団地を結ぶ鉄道の整備も行ってほしい。
- 大型船輸送を考えた場合、ティラワ港はまだ浅い。干潮時で水深14mまで掘ってもらいたい。関門橋のように掘った土は埋め立てに使うなどの活用方法がある。
- 500億の円借款をティラワ開発よりも現状の電力事情(放電、盗電)改善のために使ってほしい。古い送電設備で大きなロスが発生している電力事情の改善。せめて8～9割程度は送電で賄いたい。
- 法の明確化、軍保有地の解放などの政府間の交渉を進めて欲しい。
- 日本の金融システムや保険システムのよいところを導入してほしい。

Ⅲ ヒアリング調査結果

Ⅲ－２－２ 外資系企業現地調査結果

Ⅲ-2-2(1) ミャンマーへの進出について

①進出理由

- 製造業の場合、安い労働賃金を求めて中国やベトナムから製造拠点を移してきている。労働賃金の安さと国民性の良さをミャンマー進出の主な理由にあげる企業が多い。一方、ミャンマーを市場として進出した場合、自社製品の需要を見出したり、市場開拓のためや顧客メーカーに追随して進出しているケースが多い。1次ブーム前後で進出した企業は、外資による製品や部品輸入の禁止に伴い、マーケティングやメンテナンスのみを行っているケースもある。
- なお、利益目的だけではなく、ミャンマーの雇用創出や社会貢献を目指して進出したという意見も聞かれた。

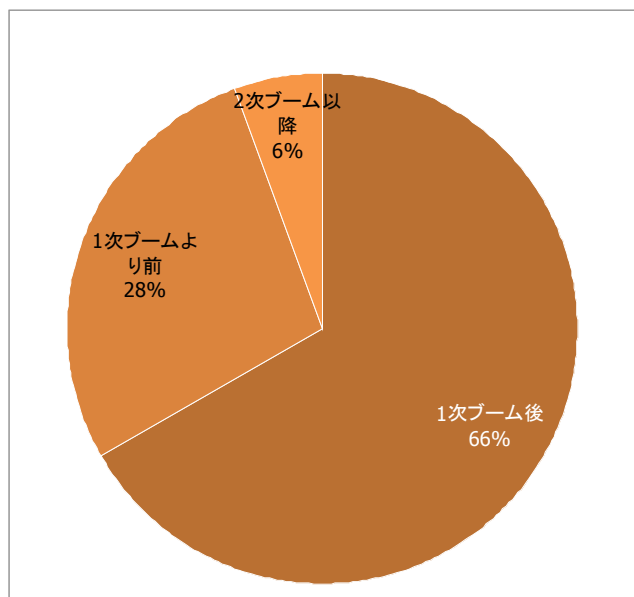
主な意見として以下が挙げられた。

- 1995年の1次ブームの時に、日本の総合商社のようにエネルギー等多分野での新規ビジネス開拓を目的とし、ミャンマーに進出。
- アジアの発展のなかで、自社製品に需要を見出したから（亜鉛メッキ鋼板（住宅屋根）、セメント・化学）
- 自社の医薬品の市場をミャンマーで開拓するため。
- 土地が肥沃なこと、広大な土地があること、水もあり、農業に適していることと、ミャンマーで農業生産量を増やして、ミャンマーを食料製品の輸出国にすることに貢献するために進出。
- 物流ネットワークの拡大のため、民間企業向けの物流サービスを1992年から本格運営。
- 顧客機械メーカーに追随してマレーシアからミャンマーに進出。
- 安い労働賃金を求めて、韓国→中国→ベトナム→インドネシア→ミャンマーと縫製業の加工拠点を戦略的に移してきた。
- ベトナムに進出し、縫製業の生産を始めたが、生産容量が限定的で賃金も上昇したため、日本向け市場においては、競争力がなくなった。このため、安い労働力と大規模生産を求めて、1995年にミャンマーに進出。
- 中国で縫製業の生産をしていたが、低価格競争のなか、労働賃金高、原材料高となったため、中国から撤退。インドネシアとミャンマーを比較検討したが、ミャンマーの方が労働賃金が安く人柄も良いため、ミャンマーに進出した。労働賃金の低さの他、社長のミャンマーの雇用を創出したい、技術移転をしてミャンマー人の能力を高めたい、ミャンマーでNo.1になりたいという志がある。
- 1995年にミャンマーでバス事業のビジネスチャンスがあることを知り、バスの運営と自動車の輸入とメンテナンスサービスの会社を設立。米国の経済制裁以降は、自動車のメンテナンス事業に徹している。
- 精密製品を製造しているが、製造工程の労働集約型部分を労働賃金の安いミャンマーで行うために進出。

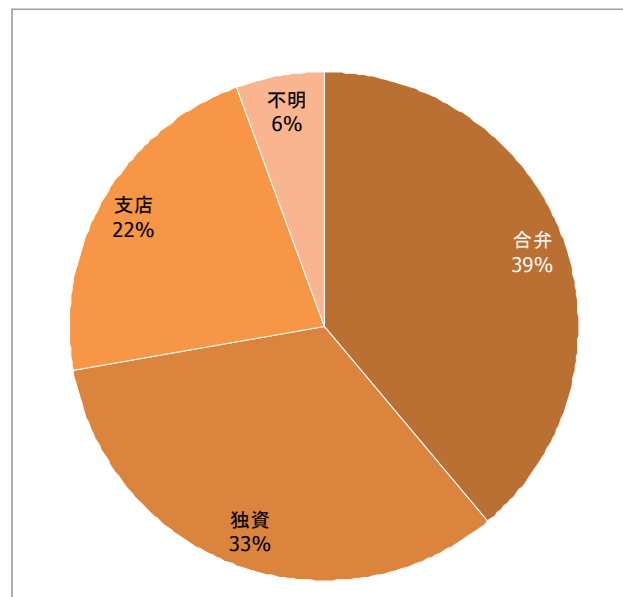
Ⅲ-2-2(1) ミャンマーへの進出について

- 進出時期については、1990年代半の1次ブーム後が7割弱を占め、経済開放をビジネスチャンスと捉えて進出した向きが多い。
- 進出形態については、政府系企業や現地企業との合併が約4割、独資は3割であった。最初は現地法人を設立していても、外資による輸入が禁じられたことから、支店としての機能しか果たしていない企業が散見された。
- 従業員数については、外資による輸入が禁じられているため、機械等の補修サービス、販売(マーケティング)に徹している事業者は概して小規模である。販売拠点でも営業マンを雇用している場合は、50名～500名程度、製造拠点の場合は、450名～4800名の規模であった。

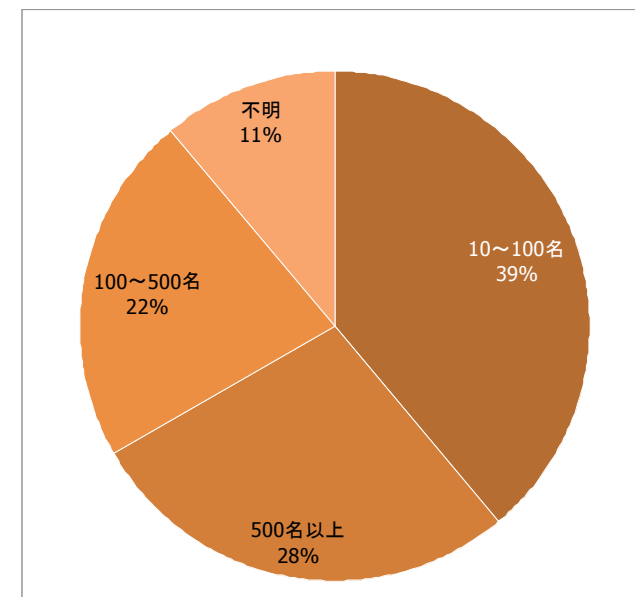
②進出時期



③進出形態



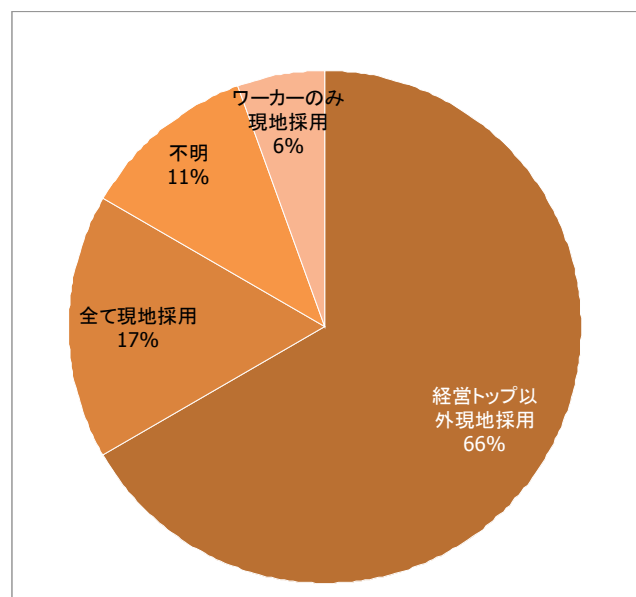
④従業員数



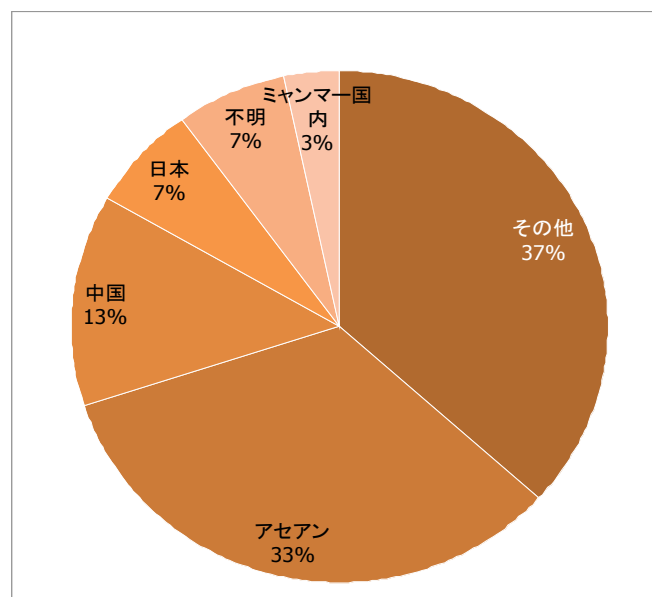
Ⅲ-2-2(1) ミャンマーへの進出について

- 現地での雇用については、経営トップ以外は現地採用が7割弱を占めた。経営トップには、本国からの派遣が多い。マネージャークラスは現地化が進んでいる。
- 原材料調達先については、現地で調達できるものは原則現地で調達するが、その割合は非常に少ない。業種により異なるが、ASEAN諸国からの調達が多く、中国や韓国、特殊材料の一部につき日本からも調達している。販売拠点である場合は、母国や欧米の製品を取り扱っているため、その他の比率が高くなった。
- 製品出荷先については、ミャンマー国内が46%と約半数を占め、ミャンマーを消費市場として活動している企業が多かった。

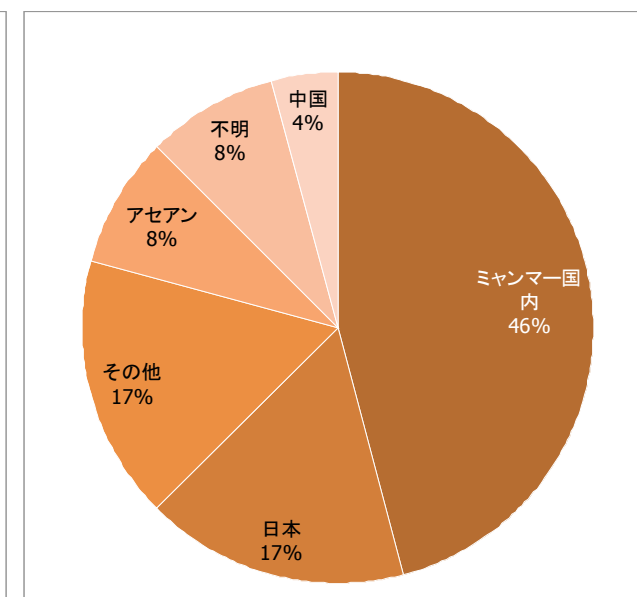
⑤現地での雇用



⑥原材料調達先



⑦製品出荷先



Ⅲ-2-2(1) ミャンマーへの進出について

⑧パートナーの発掘方法

- 外資による土地所有の禁止等の規制があるため、ミャンマーの現地企業や政府系企業と合併会社を設立するケースが散見された。一方、ミャンマーの現地企業は資金調達のために、外資と合併をする傾向にある。
- パートナーの発掘方法は、ビジネス関係上のネットワークや個人的繋がりが多かった。
- なお、自社の経営方針を維持するために、独資の場合も多い。

主な意見として以下が挙げられた。

- 現地法人化するため、当社49%、ミャンマー政府 51%の合併で会社設立。民間企業向けのサービスを古くからしていたことから、ビジネスを促進していく人間関係ができていた。
- MEHL (Myanmar Economic Holdings Ltd.: 退役軍人の持株会社で、軍人の年金運用をしている) との合併 (3社)
- 仕事上の関係から付き合いがあったミャンマー人と起業。
- 個人的繋がりから、ミャンマーの現地企業と合併で現地法人を設立した。
- 韓国の個人が66%出資、残りをミャンマーの起業家が出資。日本からの投資は歓迎。日本や他国からの投資は大歓迎であるが、西洋の国は低価格で量産することを望むため、歓迎しない。
- 独資で投資したのは、マネジメントがしやすく、当社の経営方針で経営するためである。独資現地法人でも、今のところ不便は無い。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【電力の安定供給】

- 電力不足は、多くの企業にわたり、重要な問題とされた。政府は工場に対して計画停電をしており、24時間操業ができない工場が多い。これに加え、停電も頻繁におこるので、どの工場も自家発電で補っているのが実情であり、自家発電の燃料代が高く、コスト高となっている。
- 縫製業の場合は、製品に致命的な問題とはなっていないが、機械にダメージがある。他の製造業では一瞬の停電でも製品にダメージがあり、不良品が出てしまう業種もある。また、電圧が不安定なことを課題とする声もあった。

主な意見として以下が挙げられた。(その1)

- 一日8時間しか電気が来ないため、1交代制(1シフト)でしか運営できない。24時間操業が理想。計画停電のほか、時々、数時間止まることもあり、自家発電で補っている。自家発電はコストがかかる。(自家発電であるため、コスト高となるとする企業が大勢であった)
- 電気代が高い。電気代は韓国の3倍、ASEAN諸国の1.5倍。電気料金の割引制度もない。
- 政府は電力が足りなくなると、工業団地への供給を停止し、民間の生活の方へ回している。電力は計画停電のほか、1、2時間の停電が発生する。
- 自家発電で補っており、今のところ、縫製業(当社)において、電力不足は致命的な問題ではない。
- 昨日は5時間しか電力供給なし。ミンガラドンでも9時から5時までしかで電気が来ない。自家発電はディーゼル、電力供給が少ないと、大きな負担になる。たとえば、上記のような一日5時間供給。過去4年間には、24時間自家発電を使っていたこともあり、この2年ほどは全体としては改善しているが、ここ最近また悪化している。配電に問題があると思っている。国民の生活水準の向上で、電力需要が増加していることも一因。電力供給が止まると、モーターが徐々にダメージを受ける。
- 電力不足。停電時、自家発電に切り替えると、一瞬の隙に製品にダメージがある。現在でも1日2回。以前は1日10回であった。電圧が不安定。これも原因で、不良品が出てしまう。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

主な意見として以下が挙げられた。(その2)

- 電力供給が不安定であり、水力発電の比重が大きいため、とくに乾季は停電がひどい。どの工場でも自家発電を利用するため、コスト高となる。ディーゼルオイルを使用するため、環境にも悪い。家庭でも自家発電を利用している。工場を運営するなら、電力は24時間供給されることが望ましい。
- ミンガラドンにある工場(工場団地外)に電力供給が全く無いため、自家発電を利用している。このため、コスト高となる。
- 小売店の棚に商品を並べて、ライトアップするが、バッテリーがすぐに切れる。都心部のみではなく、地方でも商売しているが、バッテリー交換など煩わしいことが頻繁に起こる。
- 常時20%は自家発電でカバーしていることから、コストが高い。3~5月はとくに電力供給悪く、24時間電力供給がないこともある。1回5~15分の停電が少なくとも1日2回、多い時には7回ある。
- 停電は1日2回から5回。最近は5-7時間停電しており、自家発電を用いている。停電は製品の品質には影響はないが、機械に対するダメージはある。マシンは機械一つ一つに電圧器をつけて、380ボルトで利用できるようにしている。
- インフラの中で最悪なのは、電力の問題。ミャンマーには1800メガワットの出力しかなく、電力不足は製造業については論外の話であろう。それでも、95年頃は6時間しか電気がこず、道路には発電機が並んでいたことを考えれば、はるかによくなった。停電も1日1~2回ですむようになり、今では夜中でも自家発電等で電気があるようになった。但し先月より時間制限がまた始まった。
- 商品を配達するために、道路整備と電力(信号、街灯)は必要。
- 電力や道路、ロジスティックのコストが高すぎる。現地市場向けなら良いが、輸出向けはコスト高となり問題。日本はODA等の支援を約束しており、将来はインフラも良くなるだろうが、今は問題。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【道路、鉄道、港湾等の問題】

- 道路の整備事情が悪いことと、交通渋滞から、輸送時間に多くの時間を要する。
- 上記に加え、ガソリン代やトラック価格の高騰、輸送手段が限定的であることから、物流コストが高い。

主な意見として以下が挙げられた。

- 道路事情が悪いことと、マンダレーにセメント工場が集中しているため、一般的にセメントの輸送コストは製品価格の50%~60%にもなる。
- 輸送手段が限られている。河を利用する方法は雨季に限られる。鉄道はワゴンを獲得する手続きが煩雑。
- 道路は整備されておらず、異常に時間がかかる(例えば、350マイル輸送するのに3~4日かかる)。こういう状態であるため、あまり遠くへは運べない。
- トラックで製品をミャンマー国内の都市部の小売店やスーパー・マーケットに陸送しているが、道路事情が悪いこと、トラックの価格が高いこと、燃料費が高いこと、ガソリンスタンドが少ないことが大きな問題。
- 外資企業は政府から一定量の購入権をもらってトラックを自由に買えるようになったが、トラックの絶対数が足りないため、トラックの価格は高騰しており、コスト高になっている。しかも、現金で購入している。トラックを借りる場合にもなかなか手配できない。
- トラックの燃料であるディーゼルオイル代が高く(タイよりも10%高い)、ガソリンスタンドも少ないのは問題。
- 電力コストと、輸送コストが高いことから、ミャンマーでの製品原価はタイよりも高くなっているのが悩み。
- 道路の渋滞でパフォーマンスが落ちる。タイでは都市交通機関が発展している。ミャンマーではバスや鉄道、地下鉄といった公共交通機関が整備されていない。これが道路の渋滞の一要因である。
- 最も重要な問題は輸入する時に、航路が限定されていること。特にマレーシアや日本からの輸入。
- ロジスティックコストが高い。道路事情が悪いから、港湾から持ってきた方が良いが、ヤンゴンリバーは大きな船が通ることができない。
- 港湾からのコンテナ輸送費も負担が重い。
- 航空輸送が輸出入の90%を占めているが、空港には近いが、航空競争が少ないので航空運賃が高い。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【通信インフラの整備と質】

- 電話が繋がらない、インターネットの速度も遅いなど、特にサービス業者や卸・小売り業者で問題であるとされた。

主な意見として以下が挙げられた。

- 通信が繋がらない、インターネットが遅いなど通信事情が悪い。
- 通信事情の質が問題。携帯電話が通じなかったり、インターネットが遅いと仕事に支障が出る。
- 電話が通じにくく、コストも高い。
- 商品の輸入、配送や販売には通信やインターネットが欠かせない。
- 出荷時にバーコード読み取りのスキャナーが必ずしも使えない。(スキャナーは使うが、オフィスでコンピューターに繋げてデータを連動させることができないと業務の効率化が図れない)

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【オフィス家賃等の高騰】

- 土地の高騰、家賃の高騰については、多くの企業が重要課題として挙げた。
- 土地や家賃の高騰は投機による模様。土地や家賃のみではなく、全体的に物価が高騰しており、それに伴い労働賃金も上昇しつつある。

主な意見として以下が挙げられた。

- 土地も高すぎるし、建築費も平米当り180ドルから240ドルまで高騰した。カンボジアやバングラディッシュより高い。投資回収できるか懸念。
- 入居しているミンガラドン工業団地の場合、半年前に1平米あたり38ドル→58ドルに値上げされた。これは社長がミンガラドンの経営者であることから、安いほうで、他は1年間で2～3倍になったところが多く、中国(1平米100ドルくらい)よりも高くなっている。
- 不動産コストが高騰している。とくに、ヤンゴンでは、政商たちが転売を繰り返すことで、リース価格が異常に高騰している。当社が入居している工業団地の不動産リース料は、中国の兄弟会社が入居している工業団地より単位面積当たり50%高い。これでは、直接投資の阻害要因になりかねない。
- 不動産コストが高すぎて、ビジネスができないケースが出てきている。たとえば、ごく普通のレストランの値段がタイやマレーシアより高い。家賃も給料もマレーシアやタイより高い。限られた金持ちがキャッシュでスペキュレーションをしていることと、コンドミニアムの供給が不足しているのが原因。
- ヤンゴン中心部のオフィス家賃は1平米あたり605ドル、シンガポールと同水準。昨年から倍増。アパートの家賃も2ベッドルームで月5000ドル。
- 土地のリース価格が高騰しているが、工場は軍との長期契約で借りているため毎年10%上昇にとどまっている。また、本社敷地は民間から借りているが、2012年には30%の上昇にとどまった。他で聞くような2～3倍ではない。
- 過去2年間で2倍からそれ以上に労働コストが上昇している。引抜きよりも生活コストが上昇していることが主因。中央統計局の統計数字は、CPIが落ち着いているなど、信じられない。
- ガソリン代も高騰している。昔は政府が補助金を出して安価にしていたが、今は補助金はない。
- ワーカーの送迎にかかる交通費(送迎バス16台)。燃料代が上昇しているから、バス運営費にコストがかかる。
- 他のASEAN諸国、ベトナムやインドネシアと比較して低いのは賃金だけ。それも上昇しつつある。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【政権交代(軍政への転換)】

- 新政権については、期待する声が多かったが、既得権者に対する懸念の声もあった。

主な意見として以下が挙げられた。

- これまでは政治の改革が主な課題であったが、新政権が動き出したので、良くなっていくだろうと期待している。
- 新しい制度を整備してクリーンな政府を目指しているのは評価する。
- 新政府は外国からの直接投資を促進したい考えだが、野党は人権を掲げて反発している。野党の攻撃で、国会では議員の私有財産の公開までした。
- 新政権は開放的な方針をとっているので、将来に対する期待は高い。しかし、新政権は2年前に発足したばかり。軍事政権の支援のもとに大きな集団(society)があり、彼らが利権を得ており、産業サイドにとっては良くないことである。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【法規制の運用の透明性】

- 法規制の運用が透明でないことから、不法輸入が発生するなど、ビジネスに大きな影響を与えている。
- 法規制の変更が頻繁におこなわれ、透明性がない。また、税法についても変更時に説明が不足していたなど混乱を招いた模様である。

主な意見として以下が挙げられた。

- 以前は100ドルの製品を輸入するのに20ドル(20%)のライセンス料を支払わなければならない、真正直にしていたのではビジネスにならないので、密輸が増加した。今は転換期なので、スピードは遅いが改革されつつある。適切な規制がなされ、透明性があれば、公明正大に競争できビジネスできる。従って、透明性が非常に重要であるとする。
- タイと中国との陸路での国境貿易には密輸が多い。そもそも、ミャンマー政府は国内産業を保護するという方針が無い。不法な輸入品を許しているのは、大きな問題である。輸入品のほうが、生産コストが安い。特に中国は非常に低コストで生産している。
- 当社製品の国内市場全体のシェアは、輸入品の低価格に加えて、ミャンマー国内での生産コストが高いこともあり、減少傾向にある。
- 新しい法律ができて、リリースされるまで判らないし、政府と関係あるものが利益を得ている。透明性がないのが問題。
- 施行規則が事前予告も無しに突然変更される。例えば、車の輸入については、9か月間に8~9つの新規制があるなど、規制変更が頻繁に有り過ぎる。
- 以前は売上に対して税金がかかっていたが、今は利益に対して税金がかかる。(政府による説明が不足していたため、)これを理解できない人が多かった。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【外国投資法・投資保護協定】

- 新外国投資法については、まだ不明な点が多く、外資にとり十分なものとは言えない。特に、外資による輸入規制や土地購入の禁止が残っていること、MICの裁量で決められる余地、合併に係る制限、送金のプロセスについて課題を残している。※本ヒアリングは施行細則が発表された2月末以前に実施したものである。

主な意見として以下が挙げられた。

- 新外国法やその細則は玉虫色で、MICの裁量で決められるようになっている。それを制御するためには、もう一つの機関が必要である。昔はMICの傘下の認可機関があり、そこは汚職をしていた。
- 外国投資法はまだ多くの不明点がある。例えば、次のようなことを明確にして欲しい。「合併の資本金の上限額」、「MICに許可される事業活動の内容」、「投資を許可されても、投資資金の回収が可能か」、「どのようなプロセスで母国への送金が可能になるのか」、等。
- 外資企業が満足いくようなものではない。政府は再検討し、どのように運営していくかについても検討するべきだろう。心配なのは、合併に関すること。ミャンマー政府は国内企業を保護しすぎようとしているのではないか。保護しすぎると、ある企業にとってはメリットかもしれないが、ある企業にとっては脅威となりデメリットになる。リスクをとって多額の投資をする外資に自由に事業活動させることが必要。
- 外資は補修部品を輸入することが出来ず、パートナーである現地企業が輸入する部品を買うことになり、コストが高くなり、エンドユーザーへのサービス価格が高くなる。当社では時々顧客が直接補修部品を輸入している。
- 最も問題なのは、外資による外国製品の輸入の禁止。これがなければ、商売が拡大する。合併でも1%でも株式が外資であれば、輸入できない。
- 外資が輸入できないので、サプライ・チェーン(輸入)が第3者経由になるため、コスト高となる。メンテナンスや修理に必要なスペア・パーツ(部品)は、顧客である現地企業が当社のマレーシア本社から購入し、輸入する。
- 輸入機器などは、輸出できない。マレーシアやシンガポールでは、輸入した機器を中古で貧しい国に輸出できるが、ミャンマーでは輸入品の再輸出を禁止している。このため、中古品で需要がなければ、スクラップするしかない。再輸出を禁止しているのはミャンマーだけである。ただし、政府のプロジェクトで必要な機械を輸入した場合に限り、輸出できるようになっている。
- 外資が土地を買えないのは問題。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【通関手続きの簡便性・明確性】

- 通関手続きも透明性がなく、煩雑であり、手続きに要する時間が長いことが大きな課題である。

主な意見として以下が挙げられた。

- 輸入手続きがクリアではなく、煩雑である。
- 機械がスムーズに輸入できないこと。工場の操業に当たり、機械類やマシンは日本、韓国、中国から輸入したが、申請手続きに時間がかかり、3月に輸入できる予定が、実際は9月まで約半年伸びた。また、申請のために長く並ばなくてはならなかった。
- 自動車の部品を輸入できたとしても、部品の内容と部品番号まで記載しなければならず、一つ一つの部品ごとにライセンスを取得しなければならない。例えば、スプーンとフォークを一つのライセンスで輸入できず、包括的なカテゴリーで輸入できない。自動車部品も包括的なライセンスを取得して輸入できるようになれば、輸入しやすくなる。
- 通関手続きについて、政府の多くの部署にオリジナルの書類を用意しなければならない。オリジナルの書類を何度も作るのは面倒であり、手続きに要する期間も長い。

【Under the Table Money】

- 賄賂は横行している模様であり、適切な法規制とその運用の透明性が求められる。

- 輸出入だけではなく、全てにおいて賄賂がまかり通る世界。
- 賄賂を申請書の下に隠して出すと、すぐ処理してくれるという(賄賂の額は数十万円)。日本では考えられない世界。
- 賄賂としてダウンジャケットを4枚要求されたので、渡したケースもある。
- 規制はあるが、賄賂を渡せば許される。(規制に反した場合の)ペナルティーは無い。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【送金の自由度】

- ドル送金はシンガポール等経由となることから、コストがかかる。また、L/Cの開設も容易ではない模様。
- その他、ドルの送金額と、換金額に上限があることについての不満の声もあった。

主な意見として以下が挙げられた。

- ドル送金は、シンガポールACU経由になるため、コストもかさむ。
- 米国の経済制裁の影響はある。ドル決済が解除されていない。シンガポールでDBSやUOB、マレーシアのメイバンク等を通じてドル決済をする。ミャンマーからは前払いとなり、2週間程度かかる上に人の手を介し、書類も必要となり、銀行も絡むためコスト増となる。これは大変迷惑である。
- 給与、福利厚生費用については、シンガポールからドル送金しており、決済は全てシンガポール経由であり、手数料がかさむ。
- ミャンマーからシンガポール経由で韓国の本社と決済しなければならず、決済サービスで手数料を取られるため、コスト高となる。殆どの会社がシンガポールに口座を持っているが、持っていない顧客に対しては当社がこの決済機能をサービスとして提供している。今でも送金は自由ではない。ユーロなら問題ないがUS\$なら上限があり自由ではない。
- 決済が問題。輸入品の決済は米ドルで、シンガポールのオフィスを通してシンガポールの銀行で行っている。コストはかかる。
- L/C開設が現金ベースなので、非常に面倒
- ドルが送金できない。L/Cを使っている。
- L/Cは困難。輸入のみではImport Creditを買うと高い。
- 外国為替に限度額がある(銀行により異なる)ことは、タイでは考えられない。現在でもブラックマーケットを活用している。
- 外国人が持てるドルには上限があり、闇の両替商はまだ存在している。彼らはサービスが良く、プライバシーが守られる。この件は、海外から銀行が進出してくる中で、やがて解消されるだろう。
- 換金コストは2倍になった。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【銀行システムの未発達】

- ミャンマーでは、銀行からローンを組む際には、不動産担保が必要となるが、外資は不動産を購入することができないため、ローンを組むことが非常に困難である。
- 銀行の各種機能(取引関係に関する換金システム等、ヘッジ機能)が無いことに対する不満の声も聞かれた。

主な意見として以下が挙げられた。

- 銀行機能が未発達。とくに、L/C開設にクレジットラインが使えず、今でも現金が必要で、袋に入れて銀行支店に運び込む。
- 銀行の当座貸し越しやローンがないこと。現地企業は銀行から借りることができるが、外資が借りるには、実質難しい。
- 現地の銀行システムは未整備。ローンを借りようとしたが、利率が高い(貸出金利:13%、預蓄金利:8%)。ローンを借りるには、不動産担保が必要で、銀行理事会の決済を受けなければならない。これには6か月がかかる。以前、ミャンマー国内の銀行からのローンを試みたが、あまりに大変だったため、やめた。
- 取引関係に関する換金システム等の機能がないこと。
- 銀行のヘッジ機能がないこと。
- 政府はすでに農家への支援ローンを用意しているようだが、足りない。ローンの充実が必要。
- 中小企業向け優遇ローンが必要。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【従業員の人材の確保】

- ワーカーの獲得は出来るが、工場が増えていることもあり、高い賃金を求め離職率が高いための対応が必要となつて来ている点、及びエンジニアや技術職が取り合いになっており、熟練工や優秀な人物はシンガポールへ流出、マネジメントレベルの人材の確保が難しい状況が伺われる。幹部候補は育成するしかないのが実情である。

主な意見として以下が挙げられた。

- ワーカーの獲得は簡単だが、離職率は10%/月と高い。賃金は他よりも高く払っているが、残業しないと食べていけないため、積極的に残業する者もいる。残業代は通常賃金の2倍相当。
- 当社のワーカーの賃金レベルは平均よりかなり高く、離職率は3%程度。一般的に、縫製業界では月間5%程度の離職率で、年間にすると50%程度となるが、離職する人は1年も経っていない入社間もない人が中心。福利厚生も充実させているが、先進国の情報が入ってきているので、縫製工場で働きたがらないのが問題。
- ワーカーの月間離職率が5-15%に達することから、頭が痛い。外資による直接投資の増加によって、賃金が高い外資の工場に行くケースが多い。この工場では、自分達のやり方で製造したいため、他で訓練された労働者は好まない。非熟練労働者を採用し2-3か月のトレーニング期間を設けている。しかし、2、3ヶ月後に他の工場に引き抜かれるため、離職率が高い。
- ワーカーの募集は、自社のワーカーの紹介や口コミなど自社によるリクルートに加え、労働局がリクルートを助けてくれることもある。
- 技術者は不足している。熟練された人は少なく、取り合いである。直接投資増加も一因だが、教育の質が悪い。
- 高い給料を支払わないと、熟練工は維持できない。今は高い給料を支払っているため、定着率が高いが、辞めていく者もいる。
- 採用は、多くの履歴書から選択して、インタビューする。営業力が必要で、英語力は流暢でなくてもコミュニケーションできるレベルは要求されるため、なかなか適切な人材を見つけるのは難しい。
- 大卒を採用している。縁故、売り込みを含めて様々なルートで採用を試みるが、適切な人材が乏しい。
- 優秀な人材や熟練工は高い賃金を求めてシンガポールへ行く。
- 幹部候補は、管理層から、タイに年間5-10名程度派遣し、タイの大学で修士号を取得させている。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【人材の質】

- 国民性は良いが、生産性が低いのが特徴である。なお、大学の教育水準が低いため、卸・小売り業やサービス業で技術者やマネジャーになるには、相当の訓練が必要とされる。一方、一部の企業からは人材の質には満足しているという意見もあった。
- 英語教育が不十分とされる一方で、英語の潜在能力としてはカンボジアやラオス、ベトナム、タイよりも高いとする意見があった。

主な意見として以下が挙げられた。(その1)

- プレッシャーに弱く、プレッシャーをかけると辞めてしまう。
- 生産性が低い。縫製業では、生産性は中国のワーカーが10とすると、インドネシアは7、ベトナムは6、ミャンマーは4程度のレベル。
- 生産性が低い理由は、国民性とゆったりした環境にある。危機感がないこと。マネジャーレベルの人でも、すぐに休みたがる。仕事をそもそもしたがらない、効率的に仕事をもっと多くの仕事量をこなそうという気持ちがない。インセンティブを設けても機能しない。2つのラインで競争させて勝った方が賞金をもらえるということを試みたが、不公平だと文句が出て、賞金を皆で均等割りすることになった。
- 複数のものを頼むと忘れてしまう。1つのことしか同時に頼めない。縫製のさまざまな工程によるが、熟練工になるには1年程度かかる。
- 部品組立や作業の生産性は低いが、中国人に比べてミャンマー人の方が管理が容易。
- 大卒でも理解が遅い。ミャンマーの教育システムは良くなく、レベルが低い。雇用してから、倉庫管理、営業、マーケティングの訓練をおこなう。外部講師による研修もする。
- メカニックに関する教育レベルが限定的で、政府の技術大学(GIT)を卒業した者を雇い、1年かけて当社で訓練して仕事につける。仕事をする能力が不足がちで、熟練するまでは2-3年かかる。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

主な意見として以下が挙げられた。(その2)

- 薬学部や理系人材もいるが、インドネシアの水準にはるかに及ばない。様々な新規事業展開の話がきているが、適切な水準の人材がいらないため、進まないのが悩み。
- 大卒を雇用しているが、営業力、英語力が必要になるため、適切な人材は少ない。
- 最近の自動車は電気系統やエンジン系統など非常に複雑にできており、技術大学を出たメカニカル・エンジニアを雇用しているが、相当の訓練が必要になる。車のメンテナンス・マニュアルは全て英語であるため、英語を読み書きできることは必須条件であり、ミャンマーでは英語教育も不十分である。
- 実際に雇用してから、仕事ができるようになるまでの訓練の時間がマレーシアよりずっとかかる。エンジニアとして10年前に6～8人GIT(Government Institute of Technology、全国に7校ある工学系短期が大学)から採用したが、一人前にするため半年から1年かかった。仕事の方法まで細かく教えないといけない。仕事の目標を与えても、どのように達成するか教えなければ判らない。部下は指示待ち状態にあり、指示しないと動かない。
- 管理職レベルの人材の質は非常に低く、訓練が多分に必要であり、深刻な問題である。
- 若い世代の人たちは英語能力が低い。マレーシアのように、英語を使う機会が少ない。E-mailを受信すれば、理解は出来ても書くことは出来ず返信はできない。大学卒の人材は読み書きはできる。但し、英語の潜在能力としてはシンガポールやフィリピンよりも劣るが、カンボジアやラオス、ベトナム、タイよりも高い。
- ミャンマー人はきちんと処遇すればロイヤリティが高い。
- 食料品業では、人材のレベルは低いとは思わない。彼らは育成可能な十分な素質を有し、学ぶことに前向きである。同じ仏教徒であるため、人柄も良い。
- 縫製業での生産性は低いが訓練で良くなる。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【その他特記コメント】

- その他の懸念事項として、為替レートが不安定であること、保険制度がないこと、医療水準が低い等が挙げられた。
- ビザについては、1年毎のビザの更新は不便であるとする意見が殆どであった。
- 労使関係は概ね良好であるとする企業が多かったが、ミンガラドン工業団地でのストライキについて懸念の声があった。
- 米国の経済制裁を懸念する声は殆どなかった。

主な意見として以下が挙げられた。

- チャット高による経営難。ミャンマーでの事業コストはすべてチャットで払っているため、1ドル1000チャットであれば商売になるが、今は850チャットまでチャットの価値が上がっており、厳しい状況。
- 保険制度がなく、トラックで搬送中に事故をおこしても、何の保障もされない。
- 医療水準が低いため、投入できる処方箋薬が限定されてしまう。
- 殆どの幹部社員はビザの有効期間よりも長くミャンマーに滞在するため、ビザの有効期間が2年程度になれば有り難い。1年毎のビザの更新は不便である。
- ビザは1年間で特別不便には感じないが、有効期間が長ければ長いほど手間が省けて有り難い。
- ビザが1年であるのは不便。中国なみに2年くらいの期間のビザが必要。今でも滞在は70日、中国は90日と中国に比べて短い。
- ビジネス・ビザは、有効期間は10週間であるが、もし、4週間以内に出国すれば、出国書(Departure Form)は不要であるが、4週間過ぎてから一度出国しようとする、出国書を申請する必要がある。昔はなんらかの理由で必要であったのだろうが、現在は不要だと思う規制がある。
- ミンガラドン工業団地で組織的なストライキがあり、労働賃金を月間3万チャット上げるよう要求し、暴力事件にまで発展した。労働組合ストライキ法もあり、違反したら、罰せられることになっているが、警察は何も関与してこない。このため、閉鎖した工場もある。これは、一部の者が周囲の労働者を煽って起こったこと。米国の労働環境基準をそのまま適用することを要求したが、それは発展途上段階にあるこの国では無理である。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【最も懸念すべき課題】

- 最大の課題として、電力や道路の整備ができておらず、電力コストや物流コストが高いこと(10社)、適切な人材の確保が難しいこと(7社)、明確な法規制とその運用の透明性が確保できておらず、賄賂や密輸が横行していること(5社)、外資による輸入規制があること(3社)や、土地の高騰や物価高等(3社)が挙げられ、ミャンマーでの事業活動は容易でないことが伺えた。
- 製造業においては、土地代(家賃)の高騰、電力コストや物流コストが高く、安いのは賃金だけで、それも上昇しつつあるため、ミャンマーで生産する意味がなくなるという意見が聞かれた。

主な意見として以下が挙げられた。(その1)

- 最も大きな問題はミャンマー政府に資金が無いことで、ミャンマー政府には資金的支援が必要である。インフラコスト(電力、道路、ロジスティックス)が高いこと。
- 電力問題の解決と中小企業支援の不足。
- 電力・インフラの整備、農業再生、教育レベルの向上、外資が進出しやすい制度設計、日系企業の進出を促進するための道先案内(日本大使館に対して)。
- 電力不足、電圧不安定、不動産リース料高騰、密輸入の防止。
- 電力の供給範囲の拡大、道路の整備、ガソリンスタンド数の拡大。
- インフラストラクチャー、道路、通信、電力、全て。道路のマネジメントも必要。
- 電力の供給不足、チャット高、燃料費(自家発電用、送迎バス用)の高騰、賄賂の横行。
- 電力供給不足で自家発電機利用によりコスト高となること、航空輸送に係る物流コストが高いこと、土地代が高騰していること。
- 教育レベルの向上、インフラ(電力、道路)の整備。
- 自社製品を自社で輸入できないこと、ロジスティック・コストが高いこと、投資するには、外国投資法がまだ不透明なこと、電力や道路等のインフラが整備できていないこと。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

主な意見として以下が挙げられた。(その2)

- 外資が自由に貿易できること。土地が購入できること。
- 自動車や自動車補修部品の輸入制限や規制の緩和。自動車修理工の育成、英語教育の向上。
- 賃金の上昇、物価の上昇等の事業環境の急激な変化。人々が縫製業で働きたがらないこと。他の産業に移ってしまうこと。
- 機械関係の輸入手続きを迅速にして欲しい。輸入申請手続きの透明性確保。賄賂をなくすこと。輸入申請に際し、外国人専門のレーンをつくり、並ばなくてもいいようにして欲しい。
- 崩壊した教育システムを再興して人材育成を図ること。規制がクリアで透明性が維持されること。
- 高等教育のレベル向上。
- 低レベルの小規模農家が農業を事業化するための基金やローンが不足している。彼らは資金もなく、価格変動リスクにも耐えられない。我々はミャンマーの小規模農家を支援しているが、我々だけでは支えられない。ミャンマーが豊かになるには、農業を発展させ、農産物の輸出もできるようになることだと考えている。

Ⅲ-2-2(2) 事業活動を継続する上での課題

【進出検討企業へのアドバイス】

- 慎重に考えること、我慢強くあること、覚悟が必要であること等の意見が多く、既進出企業は苦労しながらも事業を継続していることが伺える。
- また、製造業からは、土地代や物価が高騰しており、賃金水準も上昇しつつあるため、投資回収できるかどうか、慎重な経営判断が必要であるという意見があった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 未だ法律や細則に不透明な部分が多いが、改善されていくだろう。進出する際には、法律や規則を明確に勉強してから進出することが肝要。
- ミャンマーはタフな世界。法規制の透明性も低い。進出しても競争が激しく、販売網を構築するのも容易ではない。打たれ強さとアグレッシブさが必要。
- まず、駐在員事務所を置き、現状を見ること。人材は、訓練を要することを肝に銘じておくこと。早く出た方が市場を押さえやすいので、やるなら早く始めたほうがよい。
- 慎重に考えて欲しい。需要が上昇しているので、バングラディッシュより安く製品が入手できると思って視察に来るバイヤーが多いが、工場の原価（建築費、土地）や賃金の高さに驚く人は多い。
- 地方でも要求する賃金レベルは高い。ヤンゴン（ミャンマー）で生産し、日本に輸出するのがビジネスモデルなので、あまりに高い賃金レベルでは、当社もミャンマーから撤退することもありうる。
- 不動産コスト高騰で投資を見合わせるケースも多いと聞く。半製品では中国生産とコストは同じ。一貫生産にしないとコストは安くない。
- この国で事業をおこなうのは、容易ではない。電話が繋がらなかったり、インターネットが遅かったり、母国で通常であることが、ここでは通常ではない。覚悟が必要。
- インフラ等の問題はあるが、リスクを取り先行者利益を得ようとするか、先延ばしにするかは企業次第である。

Ⅲ-2-2(3) 政府への要望

【ミャンマー政府への要望】

- ミャンマー政府への要望は多岐に亘るが、「法規制の運用の透明性」、「教育システムの整備、レベルの向上」、「外資に対する貿易の自由化」に関する要望が多かった。

主な意見として以下が挙げられた。(その1)

- SEZをきちんと整備して、日系からの工場、下請け企業等、関連事業者が全て進出できるようにして欲しい。例えば、輸入税など税金に係る部分はすべてなくすこと。
- 進出のためのワンストップサービスの機関が必要。カンボジアは外国企業の投資に対してあらゆるサービスをし、サポートしており、外資に対して寛容で1か所で進出手続きが済むのに対して、ミャンマー政府は保守的で、全てを審査する。
- 密輸入品を禁止して欲しい。
- 外資に対する貿易の自由化。新外国投資法では、Whole Saleの定義には、貿易が含まれないと理解している。現大統領は自由化に向けて検討しているので、期待している。
- 教育システムの整備、レベルの向上。
- インフラの整備。
- 法改正やルールの変更についての透明性の確保。透明性が維持されなければビジネスにならない。
- 法律は一貫性を持たせること。
- 外資企業を現地企業と平等にして欲しい。新政権はその方向で動いているので、期待している。
- 経営的に厳しい状況にあり、継続的な受注が必須。中小企業向けの優遇ローンの提供や外資からの出資が必要。ミャンマー政府も日本政府ももっと中小企業に目を向けて欲しい。

Ⅲ-2-2(3) 政府への要望

主な意見として以下が挙げられた。(その2)

- (農業再生)国民の半分以上が農民。土地は900万ヘクタールあるのに、生産性はベトナムの3分の1しかない。これは、長年にわたり、土地が放置されてきたこと、品種改良できなかったこと、機械化は勿論、種子やこやしを買う金もなかったことが原因である。10年以上前からマレーシアへの出稼ぎが始まっている。出稼ぎ労働者は20万人から40万人に増えた。尤も、タイにはこの10倍以上の人数が出稼ぎに行っている。農民の所得向上が最大の課題で農業再生が必要である。収穫後の精米からの処理ができていない。粳穀をどうするのか、輸出までもっていく工程ができていない。成功したモデルケースがないから、皆が協力し合おうとしない。成功例がでてきたら、軌道に乗るだろう。ミャンマーでは米と豆、ゴマやひまわりを生産できる。特に米と豆の2毛作には最適の組み合わせで、豆の栽培には肥料も必要ない。豆や米は国内では満たされているので、輸出するしかないが、貯蔵施設が必要。

Ⅲ-2-2(3) 政府への要望

【日本政府への要望】

- 日本政府への要望は多岐に亘るが、人材育成に対する支援を要望する声が多い。なお、電力供給さえ整えば、ティラワへの移転を検討したいという意見もあった。
- また、中小企業向け優遇ローンや、農業育成のための小規模農家向けの支援ローンの要望もあった。

主な意見として以下が挙げられた。

- 日本の製造業の技術者が、定年後に人材育成に来て、ミャンマーの製造業を育てることを提案したい。政府としてではなく、民間企業レベルで、そのようなことが出来れば望ましい。
- GITや民間セクターと協働して、人材のスキル向上を図ってほしい。それが状況を改善する早道。インフラは比較的短期間に改善する。人材の問題解決には長い時間かかる。日本による投資は、インフラや人材の問題解決に役立つと考えている。
- 高等教育を受けた人材の不足をなんとかしてほしい。
- 人材育成。ぜひ、日本の企業に来ていただいて、化粧品セールの方法を教育して欲しい。
- 日本企業は日本人しか信じない傾向があるが、外人が入れるようにしてほしい。日本企業にローカル企業家を育ててもらいたい。
- 政府が医療予算増やしているものの、ドクターのレベルは低く、質向上に取り組んで欲しい。
- 他国の大使館は商業的な問題にまで突っ込んで自国企業進出の促進をしている。
- 拡張投資を行う場合、電力供給さえ保障されれば、ティラワへの移転を検討したい。
- 商工会議所のメンバーとして言えることは、中小企業向けのローンも投資も必要。ティラワもダウェイもよいが現存する産業にも目を向けてほしい。同時並行的にやらなければならないはず。この工場の現状を見て欲しい。ミャンマー政府も日本政府ももっと中小企業に目を向けて欲しい。”Trust you. Trust me. We can work together.”
- 不動産(リース)価格、家賃の抑制をお願いしたい。このまま、高水準の不動産価格が続けば、直接投資が入らなくなるおそれがある。現在入居している人も出ていくだろう。

Ⅲ-2-2(3) 政府への要望

主な意見として以下が挙げられた。

- 養鶏のノウハウと技術をミャンマーに輸入し、小規模農家に対して、どのように養鶏するか見せて、訓練している。ミャンマー政府からの要請もあり、低所得層の農家がビジネスとして事業を営めるように支援している。当社は養鶏をする農家に対して、ひよこを売り、農家は成長した鶏を市場で売却するか、当社に買い取ってもらうか、自由である。当社は公正価格で買い取るようにしており、価格変動リスクを当社が負っている。小規模農家は資金力がない。農業製品の価格変動は激しいことから、農家は次期作物を植える資金を失って困窮するケースが多い。政府はすでに農家への支援ローンを用意しているようだが、それだけでは足りない。我々はミャンマーの小規模農家を支援しているが、我々だけでは支えられない。ミャンマーが豊かになるには、農業を発展させ、農産物の輸出もできるようになることだと考えている。低レベルの小規模農家が農業を事業化するための基金やローンが必要。

Ⅲ-2-2(4) 母国政府からの支援

- ほとんどの外資系企業において母国政府からの支援はないとの回答であったが、台湾籍香港企業向けに中国大使館が輸出入ライセンス取得を交渉したり、韓国やシンガポールでは日本のJETROに相当する機関が、タイではタイ大使館がビジネス・マッチングを行っている。米国大使館でもビジネス・マッチングを行っている模様であるが、明言はされなかった。但し、米国企業が一社のみ進出する場合には本国の許可を取得の上、大使館として全面的にサポートする旨断言していた。

主な意見として以下が挙げられた。

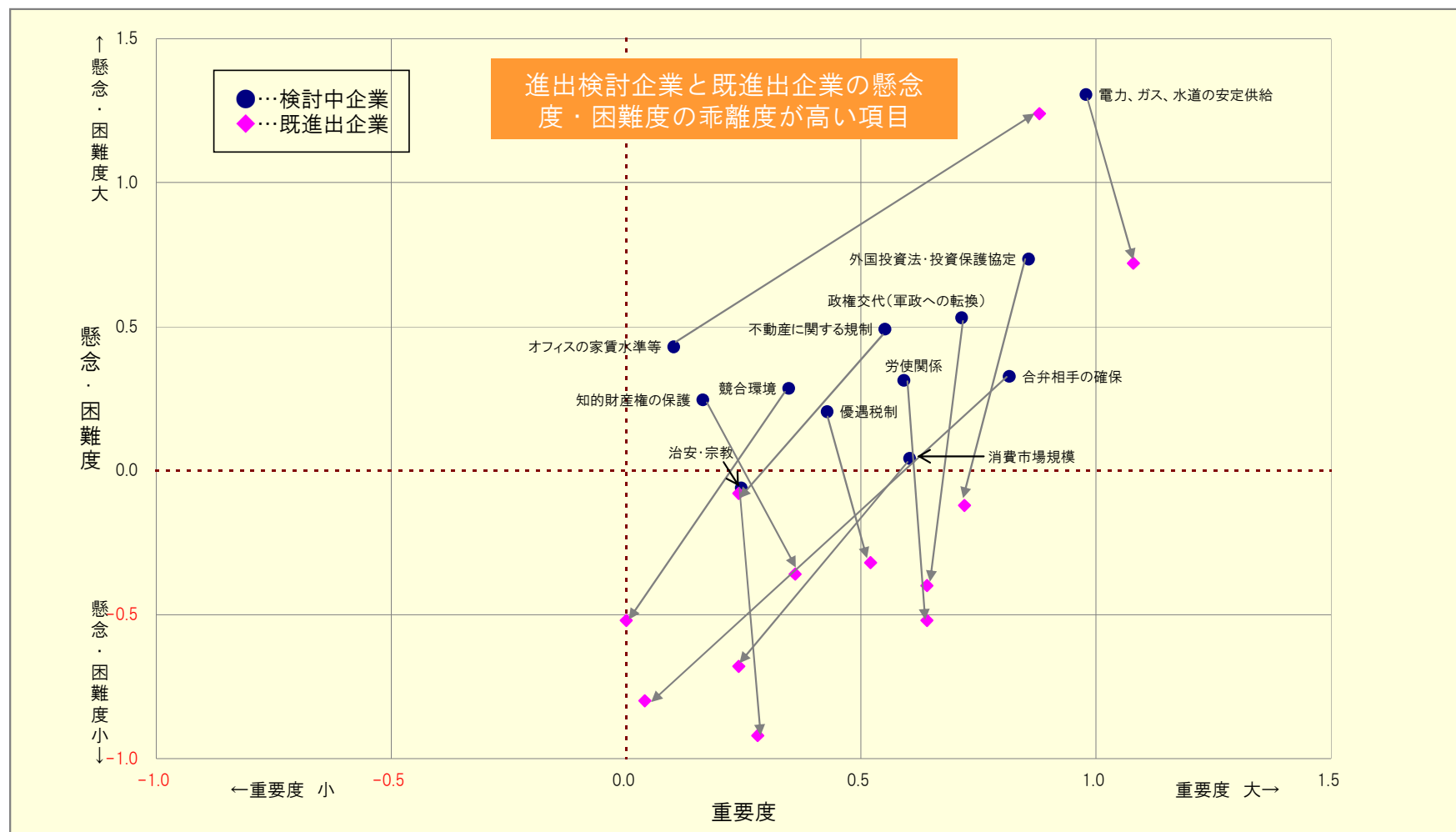
- 中国大使館が、輸出入ライセンス取得を、自分たちに代わって交渉してくれた。
- KOICA(韓国国際協力団)はミャンマー政府をととても積極的に支援している。韓国政府からの支援額は30億ドルを下回る程度。KOTRA(大韓貿易投資振興公社)は、韓国系企業のビジネス・プロモーションをサポートしている。ビジネス・パートナーとの面談も設定する。
- タイ大使館による新しい法律や規則についての情報提供やミャンマー政府への各種手続き等の道先案内。
- 商業省担当官がタイ大使館に駐在しており、年に3～4回程度、ミャンマー企業(ミャンマー商工会議所)とタイ企業とのビジネス・マッチングを実施している。
- I.E.シンガポールでは、情報提供やパートナー紹介、特定産業のビジネスツアーの企画(ビジネスマッチングを含む)、ミャンマー政府の大臣を紹介することで非公式に進出の後押しをすることもある。
- 米国大使館としては、進出や入札等の際に米国企業が一社しかない場合は、本省の許可を得た上で大使館として全面的にサポートを行う。

IV 本調査を通じての考察

- ・次頁のグラフに見られるように、進出検討中企業と既進出企業との間では、総じて進出検討中企業の懸念度合いの方が高い傾向が見られた。（図表上で上→下の矢印）これは既進出企業が実際にこれらの懸念事項に直面し、既に解決しているという側面がある一方で、進出してみれば、「案ずるより産むが易し」でそれ程の懸念材料ではなかったという側面もあると思われる。
- ・ミャンマーの場合、あらゆる領域の制度が整備中で、現状どうなっているのか分からない領域が非常に多い。このため分からないことそのものがリスク要因として捕らえられ、分からないから説明できない、検討できない、判断ができないとつながり結果として進出に否定的になってしまうという悪循環が生じている部分も大きいと思われる。
- ・この意味で、既進出企業の多くが進出理由として「経営者の鶴の一声」や「リスク、課題が多いからこそ、同業他社進出前に先行優位をとれる」をあげて、積極的にリスクを取りに行っている点と好対照をなしているとも言える。逆に言えば、懸念事項をあげてリスクを検討しては、なかなか進出に踏み切れず、積極的にリスクを取りに行っている企業のみが進出出来ているのが実情とも言える。
- ・同時に、ミャンマーの現状ではインフラ、行政手続きなど根本的解決には時間がかかる課題が多く見受けられ、いくらミャンマーのことを調べつくしてもなかなかリスクはゼロにできない。「法律の解釈が100%クリアにならないと進出できない」と株主への説明責任やコンプライアンスの要求水準が高まる中では理解できるものの、解決を待つのではなく、まず進出した上で、長期的観点に立ち事業を軌道に載せるプロセスを踏むのも必要と思われる。

IV 本調査を通じての考察

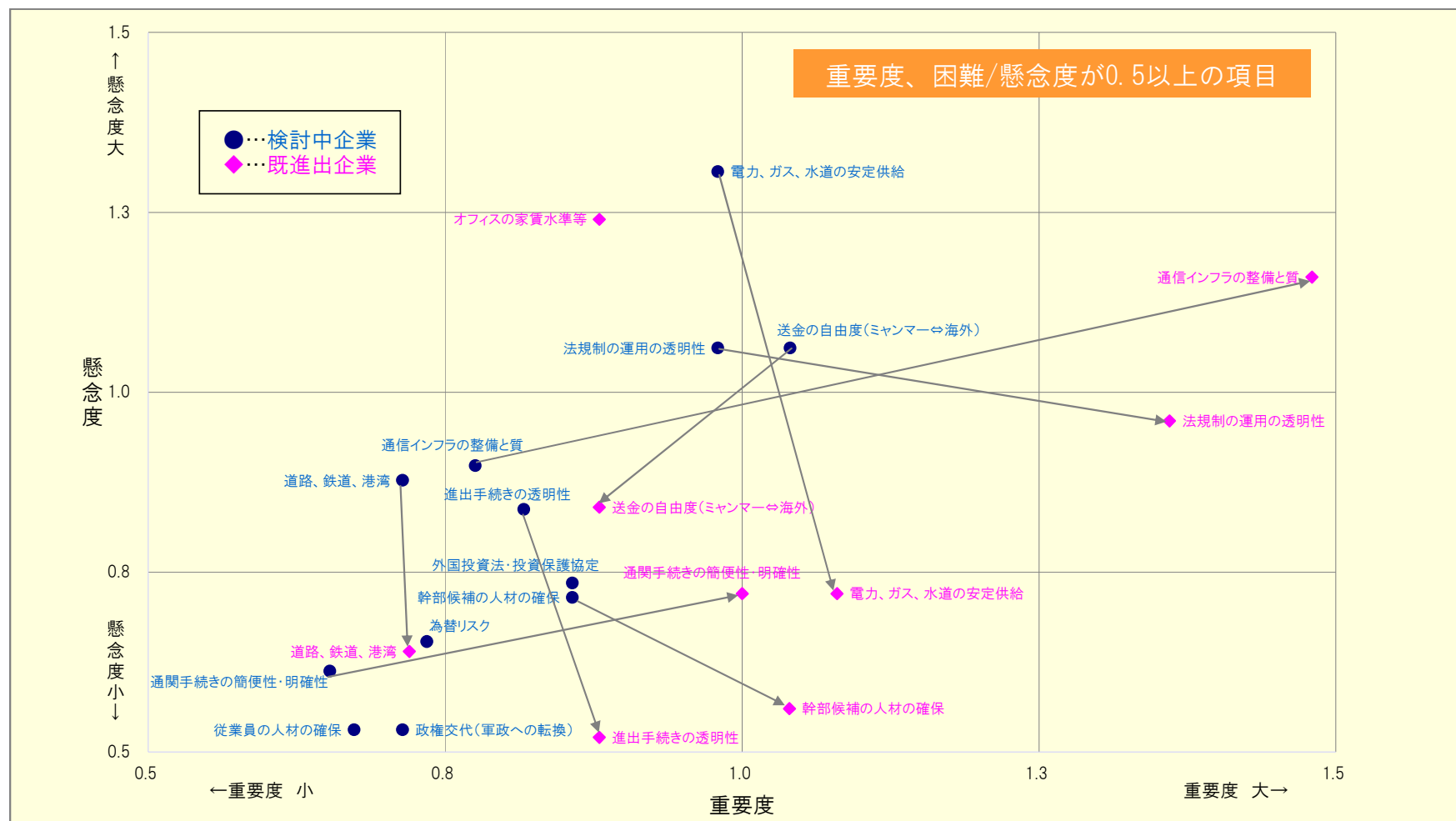
- 進出検討企業と既進出企業の懸念度・困難度が乖離しているものを表示。総じて既進出企業の困難度の方が低く、多くの点で想像していたよりも問題が小さいと感じている姿が伺われる。
- 但し、「オフィスの家賃水準等」については、既進出企業の間では想像以上に重要度が高いと認識されている。



IV 本調査を通じての考察

■進出検討企業と既進出企業の重要度・困難度の高い(0.5以上)項目を表示した。

■「電力、ガス、水道の安定供給」「道路、港湾、鉄道」「進出手続きの透明性」「幹部候補人材の確保」「送金の自由度」のように懸念度が低下するものと「通信インフラの整備と質」「法規制の運用の透明性」「通関手続きの透明性」のように重要度が増加するものに二分されている。



IV 本調査を通じての考察

- ・一方、既進出日系企業の間では①オフィスの家賃水準等の物価上昇、②法律や手続き面での不透明さ、③質・量両面における人材採用の困難さ、④工業団地の取得の困難さを指摘する度合いが強かった。(図表上で左→右の矢印) これは、進出検討中企業と既進出日系企業との間の距離感の違いに帰因すると思われる、ここ直近の急激な地価の上昇や労働者採用の切迫感が日本には十分反映されていない可能性が高いと思われる。
- ・外資系企業の間では、ヤンゴン中心部のオフィスビルの家賃が2～3倍に上昇し、シンガポールと同様の水準にまで達していることに加え、電力(自家発電コストを含む)、物流等のインフラコストも嵩むことから、製造コストが製品によってはタイ、中国、ベトナムよりも高いとの意見も聞かれた。上記既進出日系企業の意見と符合する結果となっている。さらに、オフィス家賃急騰の要因として、既進出日系企業の間では、地元の富裕層による投機に加え、ヤンゴン周辺の広大な土地を軍が所有していて市場に出てこないため、これらの土地を早期に民間に放出して開発を促進すれば状況は一気に解決するとの声も聞かれた。
- ・欧米企業は現在のところ、米国やEUの経済制裁もあり、日本やアセアン諸国の企業に比べ目立った進出事例は多くないものの、水面下では積極的に動いている気配が感じられ、日本勢としてもいつまで現状の優位性を維持できるか不透明な状況である。一方、韓国企業に関してもミャンマー在住韓国人の数は約2,000名と積極的に進出を進めている。特に現地テレビ局では韓国ドラマをミャンマー語の字幕スーパー付きで放映しており、若い女性を中心に人気が高いことから、韓国製品に対する認識度も飛躍的に高まっているものと思われる。一方、中国企業に関しては、政治情勢もあってヒアリング調査が叶わなかったものの、マンダレー等の北部地域を中心に進出展開を行っており、その人数も韓国企業の数倍と言われており予断を許さない状況となっている。
- ・経済制裁に関しては、解除される方向で動いていることは間違いないものの、パートナーを選択する上で、どこまで制裁の範囲が及ぶのか、或いは、そのペナルティがどのような形になるのか、どこまで及ぶのか極めて不明確なことから、特に日系企業の間では苦慮している姿が伺われた。

IV 本調査を通じての考察

- ・工業団地に関しては、昨今の進出企業拡大を背景に、その量・質両面において逼迫しており、早急なティラワ開発を望む声が日系のみならず、外資系企業からも聞かれた。開発にあたっては、これから進出する企業が同じ苦勞をすることが無いよう、政府側にワンストップセンターの設置を求めるとともに、進出支援事業を行う事務所を設立するなどの支援体制作りを求める声も多かった。
- ・外資系企業に対する製品や部品の輸入禁止規定は、ミャンマーを消費市場として考える事業者の大きな足かせになっている。外資系企業とローカル企業も公平に扱わなければ、外資による直接投資は進まない。このため外資による輸入規制の緩和・撤廃を進めてもらいたいとの意見は強かった。
- ・ヒアリングで不満が強かった手続きの不透明性や手続きに時間がかかることに関しては、ミャンマー政府内で優秀なテクノクラートが圧倒的に不足していることに加え、官僚組織において権限委譲が十分に行われていないことに起因している部分も大きいと思われる。とくに、テクノクラートの不足に関しては、一部の優秀な官僚に仕事が集集中、ここがボトルネックとなっている模様である。統計整備調査の過程でヒアリングを行った商業省や移民・人口省の幹部が自ら人材の育成や研修・教育の重要性を指摘しており、日本政府として積極的な研修生の受け入れや技術・資金支援が望まれる。一方、権限委譲の不十分さに関しては、「ほとんど全ての案件で局長認可がない限り前に進まない。」、或いは「何でも大統領府の認可が必要と言われる。」ような状況にあることから、些細なことでも現場で判断ができず、時間を要する大きな要因になっている。ミャンマー政府全体としての権限規程を整備すること等によって、より迅速な意思決定や判断が行われる体制を構築することが切に望まれる。

IV 本調査を通じての考察

- ・日本政府に対する様々な要望があるなかで、日系企業の間では、韓国、中国等のアジア企業との競争についての危機感が強いことから、競争に勝つためには、オールジャパンでの対応を含む強力なリーダーシップが必要との認識が広がっており、とくに経済産業省への期待は大きい。具体的には、他国に対するバーゲニングパワーの行使、国内で業界をまとめる役割、日本製品や日本文化の売り込み強化などについての要望があった。更に、製品販売やサービス提供を行う上でも、これらの製品やサービスが提供されている背景、文化まで含めた日本を積極的にアピールすることによって日本への憧れを形成してゆくことが必要との声も強かった。前述のように、現地では韓国語放送がミャンマー語の字幕スーパー付きで放映されて人気が高いことから、日本としてもこのような文化面も含めた親日度の向上策が必要との指摘もあった。
- ・統計情報の面では、公開されている情報量が十分ではなく、公開されている情報も信頼感に欠けるとの意見が多かった。但し、ヒアリングを実施した企業の中には独自のルートを通じて情報を入手している企業もみられる。中央統計局(Central Statistical Organization:CSO)や商業省とのヒアリング調査によれば各省庁では内部情報として集計している統計もある。

V ミャンマーに係る統計情報整理

1. 政府及び国際機関における統計整備状況

- ・ミャンマーにおける統計情報は極めて限定的であり、公表されている統計としてはCSOが発表する年報(Statistical Yearbook)と月報(Selected Monthly Economic Indicators)があるが、そのカバーする範囲も限られているのが現状。
- ・各種統計の基礎となるセンサスそのものが1983年以来実施されておらず、人口だけでもIMFの4834万人(2011年推定)とADBの6040万人(同年推定)では1200万人強の差がある。(次回の国勢調査は2014年実施予定。詳しくは後述)
- ・このため、本調査においても統計について信頼できる、或いは十分利用できると答えた企業は皆無。現地進出日系企業の間では、物価統計をはじめとする各種の政府公表データが実感とかけ離れているという指摘も複数あった。
- ・特に、進出を検討するにあたり、まず最初に必要となる各産業の市場規模が、ほとんど入手不可能な状況を指摘する声が大きく、唯一、CSOが国有企業(State Economic Enterprise)の生産高を発表しているが、この中には民間企業分が含まれておらず、市場規模を類推するには不十分な状況である。CSOもミャンマー商工会議所(UMFCCI)と情報交換を始めているとのことであるが、早急な改善が望まれる。
- ・なお、CSOと商業省とのヒアリングによれば、CSOで把握しているよりも詳しい統計情報を各省庁は集計しているものの、内部利用に留まっている模様である。

V ミャンマーに係る統計情報整理

2 統計情報比較

	国連人口統計	中央統計局	世界銀行	IMF	ADB
	2011年央	2010/2011 会計年度末(3月末)	2011年末	2011年末	2011年末
総人口(千人)	60,384	②59,780	48,337	①48,340	②60,400
人口増加率	1.00%	1.10%	0.78%	0.79%	②1.00%
労働人口(百万人)		31.4	-----	⑩27.0	②30.9
都市人口(百万人)		18.3	15.8	-----	②⑤18.6
GDP(10億チャット)		39,847	-----	③39,719	④40,508
GDP成長率		⑤10.2%	-----	③5.5%	⑨4.2%
消費者物価上昇率		8.2%	5.0%	5.0%	5.0%
歳入/GDP		⑤14.3%	-----	-----	14.0%
歳出/GDP		⑤18.8%	-----	-----	18.5%
税收/GDP		⑤3.2%	-----	-----	3.2%
財政収支/GDP		⑤-4.6%	-----	-----	-4.5%
経常収支(百万ドル)		⑥14,967	-1,423	-1,424	-1,685
輸出(fob)(百万ドル)		8,861	8,799	7,699	8,260
輸入(fob)(百万ドル)		⑦6,413	9,010	7,491	7,988
直接投資(流入超)(百万ドル)		⑧5,372	1,001	1,001	999
公式為替レート		-----	-----	5.62	5.55

①年央値、②10月1日、③IMFスタッフ推定、④4月1日、

⑤上記出典の数字より大和総研算出、⑥百万チャット、⑦CIF(通関)ベース

⑧流入額(流入超額と同じ、百万チャット)⑨2010年、上記出典の数字より大和総研算出、⑩2010年末

V ミャンマーに係る統計情報整理

3. 企業のミャンマー関連統計についての見方と利用実態

- ・ヒアリングした企業の統計入手先は、JETROのWebサイト及び、邦銀、シンクタンクなどのセミナー資料、邦銀の法人向けサービスなどがメインであり、政府統計や、国際機関の統計をみている、と答えた企業は極めて稀であった。これはミャンマー政府のみならず、ADBや世銀、IMFといった国際機関がどんな数字を出しているか、体系的に網羅した資料がないため、一般企業にとって利用しづらいということが大きな要因と思われる。このため、本調査の一環として上記の3機関とCSOがどのような数字を出しているのかまとめた。
- ・一方、各分野でトップシェアを持つ外資系企業の中には、独自にデータを収集したり、スタッフが定期的にデータ収集のため各分野の官庁と接触してデータを入手しているところもある。これらの各省庁が持つ内部情報に関しては、より積極的な情報開示を行うことによって、ミャンマーの実態を示して開発に繋げてゆく姿勢が望まれる。
- ・他方、ミャンマー政府に多様な統計情報を望むのは困難であり、むしろ人口等の基礎情報や地方の情報に注力すべきとの意見もあった。

V ミャンマーに係る統計情報整理

4. 2014年国勢調査に関して

- ・1983年以来30年ぶりとなる2014年国勢調査(2014 Population & Housing Census)は、2014年3月29～30日時点をもって実施予定。本年4月10日には、20のTownshipで15,000家庭を対象にパイロット調査を実施する。所管は移民・人口省。
- ・調査項目は別紙のとおり41項目で、家族構成、年齢、教育、職業、居住家屋、住所、電力、トイレ等。所得関係は含まない。
- ・調査員には、教育省の協力の下、3月半ば以降5月まで夏休みに入っている公立学校の教師を起用、面談方式で実施する。1調査員が125家族を担当し、5人の調査員を1名のスーパーバイザーが監督する体制。一家族30分程度、調査員ひとりあたり1日10家族程度を予定している。
- ・前回集計作業に2年かかったが、今回はスキャナーを導入することで速報値を2015年初めに公表出来る見込み。
- ・1972年国勢調査法改正案は大統領府の承認を得て、現在議会審議中で、収集した情報を国勢調査以外の目的で使用しないことを保証する。
- ・推定コストは5,870万ドルで、政府予算から1,500万ドル拠出され、UNFPAが500万ドル援助するが、残り3,870万ドルの調達目途が立っていない。移民・人口省としては、調査員3,000チャット、スーパーバイザー4,000チャットの日当も出来ればもう少しアップしたいと考えている。

V ミャンマーに係る統計情報整理

2014 国勢調査の項目

- | |
|---|
| ▪ Location/Institution/Type of residence |
| ▪ Demographic Characteristics (Age, sex,) |
| ▪ Migration |
| ▪ Education |
| ▪ Labour Force |
| ▪ Fertility/Mortality |
| ▪ Ownership/Electricity/Source of Water |
| ▪ Cooking Fuel/ Toilet/ Household access |
| ▪ Household members abroad |
| ▪ Mortality/ MMR |



大和総研

Daiwa Institute of Research