

ミャンマー経済・投資セミナー

—アジア最後のフロンティア、「可能性の大地」の現状と将来—

第1部 ミャンマー最新事情

ミャンマー経済・投資センター 理事長 米村 紀幸氏

第2部 ミャンマー投資最前線 = ティラワ経済特別区のいま =

住友商事 株式会社 海外工業団地部 部長 付 和智 聡氏

第3部 ミャンマー進出のビジネス戦略と注意点

— ヤンゴン市における交通信号導入プロジェクトを通して —

株式会社 和幸製作所 取締役副社長 小川 暁氏

第1部

ミャンマー最新事情

ミャンマー経済・投資センター 理事長 米村 紀幸氏

私どもは中堅・中小企業の皆さんのミャンマー進出をお手伝いさせていただくということで2012年ごろから活動をしています。

ミャンマーの概要ですが、人口が約5千万人で、平均年齢27歳と非常に若い人口構成になっております。また識字率が非常に高く、最大都市で経済の中心であるヤンゴン周辺では約90パーセントということです。若い人材が豊富なことは、ミャンマーの一つの特色です。

面積は日本の約1.8倍、公用語はビルマ語、敬虔な仏教徒の国です。日本との関係で言いますと、同じ仏教国であることや太平洋戦争時代からの両国の関係もあり、日本に親近感を持っているミャンマー人はたくさんおります。非常に良好な対日関係であると言って良いでしょう。首都はネピドーで、ヤンゴンから少し内陸に入ったところにあります。経済は年間でGDP成長率が7%程度で推移しているかと思えます。1人当たり年間所得が推定ですが約1,300ドルとなっています。またミャンマーには、多くの少数民族を抱えている地域がありまして、政府にとって一番の課題となっています。現在、約135の民族が居住していると言われております。

今、なぜミャンマーかということでございます。2011年、民主化がスタートしまして、世界中がミャンマーに熱い視線を向けるようになりました。産業については、豊富な天然資源と農産物が特徴です。天然ガス、ルビーをはじめダイヤモンド等々の鉱産物があります。産業の基盤は農業ですから農民人口も多く、海産物も含め資源が豊富であります。主な輸出品は、天然ガスをはじめ1次産品です。言うまでもなく原材料の輸出、工業製品の輸入という典型的な



発展途上国の貿易構造になっております。相手国は、ほとんどが中国、次いでシンガポール、タイとなっております。日本の地位はまだ非常に低いということです。

先ほど申し上げましたように、まだ国民所得は低いのですが、最近の動向を見ますと意外と内需が旺盛です。家電製品などの普及率、自動車の保有率は、ASEAN近隣の諸国に比べても非常に低い状況です。逆にいうと、それだけビジネスチャンスがあると考えていいと思います。最近では消費マーケットを見込む企業が出てきたり、内需を志向している新たな投資も相当多くなってきています。

次の話題として、新投資法の概要をお話します。以前は、内国投資法と外国投資法と二つありました。これを一体化させ統合するかたちで新投資法が、積極的な外資誘致ということで2016年の10月にできました。これに従って投資規則やネガティブリスト(業種毎の外資規制)、投資促進業種、ゾーン分けや地方委任基準などについての告示が2017年2月～4月にかけて、MIC(Myanmar Investment Commission: ミャンマー投資委員会)から出まして、新しい投資法のかたちが整いました。内国投資法と外国投資法の統一ということで、建て前としては内外無差別となっております。しかしながら、これはあくまでも建て前で、実態上はなかなかそうはいかないだろうと思います。なお、外資の定義を定める会社法の改正が終わっていません。外資35%未満が内資とされると投資戦略も大きく変わってくるでしょう。

新投資法の特徴としてはゾーン制を設けたことです。投資する対象地域の発展度合いに応じて優遇措置が、7年、5年、3年と三つのカテゴリーに分けて、細かく地域分けも出来ました。

次は日本企業の動向です。三つほどお話をしたいと思います。一つ目は、“CMP” Cutting、Making、Packingです。要するに材料を持ち込んで賃加工をしてもらうという典型的なスタイルです。これですと原材料の輸入も免税になります。繊維産業はミャンマーの重要産業の一つで、主にこの仕組みがつくられてきました。ところが、最近では繊維産業以外にも医療機器や精密機械などの日本企業にもこの制度を使った投資が出てきています。

次に日本企業の進出状況ですが、2011年ごろの軍政時代は、ヤンゴン日本商工会議所の会員数は、50社ぐらいでずっと横ばいでした。それが民主化以後、急速に拡大し2016年度には350社ぐらいになりました。特に最近では、大手の物流会社や建設会社がたくさん倉庫をつくり進出をしております。将来を見込んで先行投資をしているということではないかと思えます。

三つ目の日系企業の新たな動向としては、ミャンマー人の採用が目立つようになってきました。しかしながら多くのところで、中間管理者など管理職クラスの人材がなかなか育たないという声を聞きます。それは無理もないところで、ミャンマー人にとってみると、自分の親がサラリーマンであったということはないわけです。そういう意味ではワーカークラスから中間管理者クラスまでの人材育成は、これからの進出企業にとっての大きな課題と言えるでしょう。

いずれにせよ、技能実習生、介護人材など全体としてミャンマー人材への期待は大きく、この分野で多くの企業、関係団体の参入があるでしょう。

最後に申し上げたいのは、ミャンマーのソフトインフラ整備についてです。国の経済政策についてもですし、制度設計や技術基準とか製造業にとって最も根拠となるベースのところ、ほとんど整備されてないわけです。スーチー政権になってから、包括的な経済の宣言のようなものが出ましたが、各論はまったく出ていない。要するに各論



をつくっていく政策立案パワーがないと言ったほうがいいかと思います。ソフトインフラの不備というミャンマーが直面している非常に大きな課題です。逆にいうと、日本としては、官民をあげていろいろ協力していけるチャンスだろうと思います。

ミャンマー経済投資センターは、この3月、ヤンゴン、マンダレーでビジネスマッチングを行いました。商談事例をまとめておりますので、ご関心のある方にはご相談させていただきたいと思います。

本日はミャンマー経済の現状、新投資法の概要と日本企業の進出状況を中心にお話をいたしました。ご清聴ありがとうございました。

第2部

ミャンマー投資最前線=ティラワ経済特別区のいま=

住友商事 株式会社 海外工業団地部 部長付 和智 聡 氏

本日はヤンゴン近くのティラワで開発を進めていますティラワ経済特別区についての説明を中心にお話をさせていただきたいと思います。ティラワ経済特別区に工業団地をつくるに当たり、将来のミャンマーの大規模開発のモデルとなるような手法でミャンマーの経済成長を支援すること、そしてミャンマーの民主化の定着と国家の安定に貢献することを考えながら、この事業を始めました。



ティラワ経済特別区についてご説明いたします。立地は、ミャンマー最大の都市ヤンゴンからほぼ南に車で小一時間ぐらい、距離にすると25キロ程度でございます。総面積は2400ヘクタールで皇居が24個分ぐらいの巨大な土地です。ティラワSEZ（Special Economic Zone：経済特別区）の開発・運営会社はMyanmar Japan Thilawa Development社(MJTD社)で、日本とミャンマーの官民が一体となって構成されています。

Zone AとZone Bを合わせた開発面積は約600ヘクタールです。期待される経済効果としましては、まず日系企業を含めました150社程度の外国企業の進出、それに伴い日本円で1,700億円ぐらいの外国投資が見込まれます。この金額はミャンマーの年間外国直接投資額の約20%に相当します。さらには、4万人の雇用を生み出せるのではないかと考えております。そして年間600億円程度の輸出が見込まれます。最終的には、いままで輸入でしか手に入らなかったものをミャンマーの内国製で手に入るようになるということが挙げられます。

Zone Aと呼んでいるのが約400ヘクタールぐらいですが、2014年から販売を開始し、既にほぼ完売、79社と契約をいただいています。そのうち64社の方は着工済みで、25社の方がすでに操業を開始されているという状態です。現在はZone Bの第一期の開発に進んでおります。Zone B第一期は、今年2月に着工、約100ヘクタールですが、既に3社と契約いただいています。

入居企業全82社のお客さまは製造業の方がメインで、日本は41社、ちょうど半分です。あとはタイ、韓国、台湾、シンガポール、マレーシア、アメリカ、オーストラリアなど約17の地域・国から入居頂いています。当初はミャンマーの安い人件費を狙った輸出型の製造業の方が多いのではないかと想像していたんですが、実態は82社のうち49社、約6割の方が国内市場

向けの製造業、いわゆる内需向けの方に多く契約いただいています。また日系企業41社の4割の方はいわゆる中小企業の方です。

大企業だけでなく、中堅・中小企業の皆さんが進出しやすいレンタル工場も整備をしています。1ユニット当たり約1500㎡ですが、半分に切ってというかたちにもできます。

インフラについてですが、地盤は非常に固いですし、ミャンマーの中では、ずば抜けていい電気の質、量を持っています。上水も近くの湖から良質な水を潤沢に取水することができます。通信に関しても、すでに光ファイバーケーブルを敷き詰めています。

次に、ティラワ経済特別区の最大のポイントについて説明します。それは、経済特別区(SEZ、Special Economic Zone)ということです。日本政府がサポートしてティラワ経済特別区だけに適用されるSEZ法という特別の法律を整備して頂きました。ミャンマーはまだ行政手続きがスムーズにいかないのですが、ティラワSEZでは、会社設立、その後にかかる従業員のビザの発行、通関、税金関係全てをティラワSEZ管理委員会というところで、ワンストップサービスでできるようになります。従来では会社設立は1年かけても許可がおりないという状態が常だったんですが、ティラワSEZの中だと2、3週間あれば会社設立の許可が出ます。法人税のインセンティブに関しても、輸出型企業の方であれば7年間免除、その後5年間半減と非常に長くかつ手厚い優遇が受けられます。因みに、新投資法では、ヤンゴン地区であれば法人税のインセンティブは3年間免除のみです。

終わりに、ティラワ経済特別区がなぜ3年間で80社を超えるお客さまに入っていたのかという理由を詳しくご説明させていただくことで、皆さまのご理解の一助になればと思います。

それはひとえにミャンマーの潜在能力だと思います。ミャンマーの輸出品目を見ていただくと、まず4割方が天然ガスです。この国は上質かつ、豊富な天然ガスが採れますが、ほとんど中国とタイに渡してしまっているのが、自国の電力が不足するという非常に悪い循環に陥っています。それ以外の輸出品目は、豆、ヒスイ、あと縫製品がありますけれども、ほとんどが1次産品で国家の生計が成り立っています。若い人も含めて、まだ6割強、約3人に2人は農業に従事しているという状況です。

次に電化率、電気製品がどれくらい普及しているかという割合ですが、ミャンマーに関しては、まだまだ3割ぐらいです。携帯電話普及率は、民主化前までは1-2%でしたが、今は80%、90%ぐらいと急速に広がってきました。さらに最低賃金です。ワーカーの月間賃金は、近隣の他国が200ドル、300ドルになってきたところが、ミャンマーはまだ75ドルぐらいです。人材の潜在能力にも大いに期待できます。ミャンマーの人について、非常にいい人が多いというのがわれわれの肌感覚です。他の東南アジアの国と比較しても全く遜色ないかたちで、作業性という意味では非常に高いポテンシャルを持っていると思います。

ミャンマーは6年前の民主化以降、劇的に変化をしてきました。ミャンマー政府もティラワ経済特別区への対応でもわかりますように、様々な問題を的確に認識し、強い意識をもって改善に取り組んでいます。足元だけをみれば依然として、「まだまだ」かもしれませんが、経済、産業や人材などの潜在能力は大きく、5年後、10年後非常に楽しみな国だと思っています。

ミャンマーへの進出や投資についても前向きにお考えいただければ幸いです。



第3部

ミャンマー進出のビジネス戦略と注意点

－ ヤンゴン市における交通信号導入プロジェクトを通して －

株式会社 和幸製作所 取締役副社長 小川 暁 氏

皆さん、初めまして、和光製作所、小川と申します。本日のお話は、「ミャンマーで交通信号を売れないか?!」、2011年からの民主化の流れに乗ってミャンマーに進出できないかと取り組んだ弊社の経験とそこから得たミャンマーの経済、社会についての考察が主な内容となります。

弊社では、1980年代ミャンマーからの研修生が、交通信号を組み立てるといって仕事をやっておりましたが、軍政が厳しくなったときに強制的に帰らされたという経験がありました。ただその後も、彼らとは「いつか一緒にミャンマーで仕事ができるといいね」と、そんな話をずっとしてきました。

そして2011年にミャンマーが民主化となり、翌2012年首都ネピドーで商務副大臣やヤンゴン商工会議所会頭とお会いする機会がございまして、「弊社は交通信号をやっています。ぜひ、この国のインフラの発展に協力したい」というお話をしました。そうしましたところ非常に前向きな反応を得て帰ってきました。

いま始めるのはすごくいいタイミングだということで、直ぐに2012年9月には現地事務所をつくり始めました。11月にヤンゴン市当局、Yangon City Development Committee (YCDC)、日本でいうと東京都庁のような組織です。そのRoad and Bridge局に直接売り込みをかけ始めました。同時に現地法人の設立も進め、2013年1月に現地法人が正式に認可されました。ところが翌月の2月に突然、YCDCから「信号のサンプルを提供してくれないか」と言われ困っていました。そこに武蔵野銀行の市場国際部から、JICAでODAを活用した中小企業向けの海外支援事業があるというお話をいただいて早速チャレンジしました。5倍を超える競争率でしたが、7月には仮採択されました。感激でした。

プロジェクトの概要は、日本製交通信号機による交通制御の安定と渋滞解消です。ヤンゴン中心部の10交差点に車両用と歩行者用の信号機を入れ、1交差点に1台、たくさんある信号機を制御する交通信号制御器を入れました。それに、超音波式の車両感知器と無停電電源装置も入れました。無停電電源装置は、ミャンマーで頻繁に起こる停電でも信号を止めない装置です。これは弊社のオリジナル製品で、以前から国土交通省に納めさせていただいているものです。信号機だけでなく、これらの製品をセットにしました。

その後、私も月に1回ぐらいミャンマーに行きまして、プラン内容の話を進めていき、2014年1月に契約にこぎつけました。ちょうど現地法人をつくってから1年で契約まで締結いたしました。そこからもろもろの準備をして11月、設置工事を始めて1カ月、荷物が出てくるのを待っているのに時間がかかりまして、実質12月12日に稼働していますので、3週間程度で設置いたしました。ヤンゴン市中心街の10交差点への信号機設置は、非常にうまくいきました。

YCDCのトップ、YCDCのRoad and bridgeの担当官も非常に気に入ってくれました。もともとは中国製品に対して極端な優位性のある機能を維持することや特に渋滞を解消できることを売りに製品戦略を立てました。YCDCさんに「信号機いかがですか」じゃなくて、「渋滞を解



消したいんだったら、うちのを入れてください」というお話の仕方をさせていただきました。

われわれの10交差点が稼働してから8カ月後、ヤンゴン市内150交差点と管制システムに対する国際入札がございました。ヤンゴンの第2期事業として、これを押さえて全土へいきたいというチャレンジだったのです。全世界から54企業が応札しました。2015年8月入札で結果が翌2月という中で、非常に残念なことに中国国鉄（China Railway Construction Corporation Limited：CRCC）に負けました。



現在、私はほぼ2日に1回、日常的に弊社のヤンゴン支店とSkypeというテレビ電話で話しております。最新情報では、先週大雨が降り、CRCCの信号が全部止まったということでございます。非常に悲しい話です。

では、以上の経験からミャンマーでのビジネスの特徴や注意点というところで、もう一回まとめ直します。

□人です。ミャンマー人は命令に対しては、すごく一生懸命やります。命令に従順で真面目ですが、指示待ちです。

□モノです。基本的にいろいろなものがあります。形はあるが、日本では売れないような安いものがほとんど輸入製品で占められる国です。また技術蓄積のスキップです。これは何を言いたいかというと、まさに電話はないけどスマートフォンはある。日本だと例えば、電話線から始まって3G、4Gというステップがあるんですけど、ここの途中が抜けているので、正確な価値判断の話ができないのです。

□お金です。民主化以前は親密国が中国だけだったので資本主義の理解がない。銀行自体のコンセプトが送金所なんです。

□ビジネスネットワークです。これは階級社会のことです。上流社会のネットワークというのがクリアにあります。ある程度のこれらのネットワークを追って、うまく立ち回らないとインフラ整備のような仕事をする企業は壁にぶつかります。

最後に現地進出を考えている皆さんにいくつか申し上げます。

まず第一はパートナーです。当社の場合は、うまくネットワーキングができました。次は現地コンサルタントとのパートナーシップです。また邦人コンサルタントや商社などと、どういうパートナーリングをするかというところが重要です。

それと他国との競合を常に頭に入れておくことです。弊社は、中国勢に残念ながら国際入札では負けました。あと微妙なのが旧イギリス系植民地のネットワークです。

最後にタイミングです。先ほど5年から10年後というお話がありました。

弊社のようなインフラ企業は早め早めに入ろうとするんですけど、業種によってミャンマーに進出するタイミングはいろいろあるので、よくお考えになったほうがよいと思います。

ただ一貫しているのは、ポテンシャルはすごくあるというところで、平均年齢20代というのはすごく魅力的です。これから車も増えるでしょうし、弊社としても、どうかして、また返り咲きたいと、モータリゼーションに乗っかりたいと思っているところでございます。

ちょうどお時間になりました。どうもご清聴ありがとうございました。