

平成26年度

ミャンマー及びインドネシアにおける
官民連携によるフードバリューチェーン構想の策定

報告書

株式会社ブレインワークス

目次

1. 調査概要

2. 官民連携プロジェクト構想の概要

2-1. 官民連携プロジェクト構想とは

2-2. インドネシアにおける官民連携プロジェクト構想案

2-3. ミャンマーにおける官民連携プロジェクト構想案

3. ヒアリング調査結果

3-1. ヒアリング結果総括

3-1-1. 農畜水産物のコールドチェーン構築における障壁

3-1-2. ハラル認証取得と販路開拓における障壁

3-1-3. 現地生産から流通までの仕組み作りにおける障壁

別添. 関連資料

別添1. 調査票について

1. 調査概要

本調査は、ミャンマー及びインドネシアに既に進出済み又は進出を具体的に希望している我が国の食産業（提携又はクロスボーダーM&Aによる進出の様々な事例を含める。）が、既に実施済み及び今後実施を予定している事業や計画を、可能な範囲で、網羅的に情報収集し取りまとめることを目的としている。その上で、フードバリューチェーンを構成する事業者を以下のカテゴリーに分類し、各カテゴリー毎に事業者を抽出した。なお、実際にインタビューへ回答を頂いた企業については別添2に記載している。

No.	事業者分類	該当する事業者の定義
1	農畜水産業事業者	農業、畜産業、水産業などの第一次産業を現地で従事する「食」関連の生産者
2	物流・倉庫事業者	物流業、運輸業、倉庫業に従事する事業者
3	食品加工事業者	加工食品を現地で生産する事業者
4	機器製造事業	農畜水産業向け、または食品メーカー向けの各種機器を提供するメーカー
5	流通・卸売事業者	商社等の貿易卸売事業者、または現地の小売事業者
6	外食事業者	現地の飲食店等の外食サービス事業者
7	IT事業者	農畜水産業向け、食品メーカー向け、流通小売事業者向け、または外食事業者向けに現地でサービスを提供するIT事業者
8	コンサルタント会社	現地の食関連ビジネスを支援するコンサルタント会社

また、ヒアリングにあたっては、以下に示すような幾つかの仮設に沿ったフードバリューチェーンを想定し、そのバリューチェーン構築にかかる取組状況や課題などを把握するため、インドネシア、ミャンマー両国に既に進出済みまたは進出を検討している企業からバリューチェーン構築に向けて想定される障壁に関する実態を聞き取ることが意図して設問項目を設定している。また、上述のようにヒアリング対象となる事業者毎に対象となるビジネスが異なることを踏まえ、ヒアリング項目を事業者分類毎に変更している。なお、具体的な設問項目については別添1に記載している。

No	仮説	確認ポイント
1	農畜水産物のコールドチェーン構築における障壁	・ 輸送時の鮮度管理における現状と課題 ・ 輸送コストと損益分岐点について ・ 低温輸送ニーズについて ・ 陸海空の輸送連結での課題

		・保管に関する課題 ・検疫や品質検査にかかる課題 ・認可取得等の法規制にかかる課題 ・現地での流通における課題
2	ハラール認証取得と販路開拓における障壁（※）	・ハラール認証取得にあたっての課題 ・認証取得／維持コストと損益分岐点について ・認証取得によるメリット ・ハラール認証取得のニーズについて ・ハラール物流における課題 ・ハラール認証取得の判断について ・ハラール認証商品の流通における課題
3	現地生産から流通までの仕組み作りに置ける障壁	・ビジネス実施における法制度での課題 ・現地での従事者採用における課題 ・現地生産での技術や設備導入における課題 ・現地での原料調達における課題 ・品質管理における課題 ・ラベル／パッケージにおける課題 ・輸送経路における課題 ・現地での流通における課題 ・認知度アップ／ブランド化における課題

（※）この仮説はインドネシア向けのみ、適用。

2. 官民連携プロジェクト構想の概要

2-1. 官民連携プロジェクト構想とは

農林水産省では、2014年6月6日付けで「グローバル・フードバリューチェーン戦略」を策定し、今後、海外展開する国内食産業と連携しつつ、官民連携した取組による各国におけるフードバリューチェーン構築を推進していく。この具体的な施策には、各国で事業展開する我が国食関連の民間企業等によるフードバリューチェーン構築に向けた現在の取組状況を十分に把握したうえで、官民連携した取組を通じ実現可能な「プロジェクト」を取りまとめ、関係者で共有することが重要になるため、そのような構想を策定するものである。

2-2. インドネシアにおける官民連携プロジェクト構想案

A. コールドチェーン構築プロジェクト構想

（概要）

日本、もしくはインドネシアの現地で生産した農林水産物やその加工品をインドネシアに輸出し、現地の加工・流通過程を経て、小売事業者などを通じ消費者につなげるフードバリューチェーンを構築する構想。

（本構想を検討する背景）

グローバル・コールドチェーンとして日本からインドネシアへ農畜水産物・加工食品を現地の消費者へ提供するためには、国際物流、およびインドネシア国内物流ともに低温物流や保冷サービスを組み合わせることが可能な状態になっていることが必要。

更には日本産の農畜水産物・加工食品を現地流通させる際の現地ニーズの把握、国際物流をする際に輸入規制や、不透明で煩雑な現地の輸入手続きなどが、日本産品の輸出に対しどのような影響を与えているか把握し、このようなフードバリューチェーンが構築可能か、構築の際の課題は何かを整理する必要がある。

B. ハラル対応に関するプロジェクト構想

（概要）

日本もしくはインドネシアでハラル認証を取得し、現地企業と連携しつつ農産物の生産・加工・流通に対応し消費市場につなげるフードバリューチェーンを構築する構想。イスラム圏の第三国への食品や加工品の輸出も想定。

（本構想を検討する背景）

インドネシア国内で日本企業が農畜水産物・加工食品を現地の多数を占めるムスリム向けに販売を手がけるためには、ハラル認証を取得・維持し、ハラルに対応した流通経路を確立する必要がある。

現地へ輸出するために日本国内でハラル認証を取得するケースと、現地生産・

現地流通させるためにインドネシア国内でハラル認証を取得するケースそれぞれに対し、認証の取得・維持にかかる費用や体制、および販路の確保について、日本の食関連産業にどのような影響を与えているか把握し、このようなフードバリューチェーンが構築可能か、構築の際の課題は何かを整理する必要がある。

C. 現地生産から流通をつなぐプロジェクト構想

（概要）

インドネシアで生産した農林水産物を、現地での加工・流通等で付加価値を高めた上で、更なる加工や流通、消費につないでいくフードバリューチェーンの構築。生産者と連携した産地形成の取組なども含む。

（本構想を検討する背景）

インドネシア国内で日本の食関連産業の参入を促進するためには、外資規制への対応、現地パートナー等との連携、生産性・品質向上の取組など、より付加価値の高い農畜水産物・加工食品を提供できる体制が必要となる。

また、日本の食関連産業事業者にて生産された農畜水産物・加工食品を現地流通させるために欠かせない消費者のニーズを把握し、生産から流通・消費までをつなぐフードバリューチェーンが構築可能か、構築の際の課題は何かを整理する必要がある。

2-3. ミャンマーにおける官民連携プロジェクト構想案

A. コールドチェーン構築プロジェクト構想

（概要）

日本、もしくはミャンマーの現地で生産した農林水産物やその加工品をミャンマーに輸出し、現地の加工・流通過程を経て、小売事業者などを通じ消費者につなげるフードバリューチェーンを構築する構想。

（本構想を検討する背景）

グローバル・コールドチェーンとして日本からミャンマーへ農畜水産物・加工食品を現地の消費者へ提供するためには、国際物流、およびミャンマー国内物流ともに低温物流や保冷サービスを組み合わせることが可能な状態になっていることが必要。

更には日本産の農畜水産物・加工食品を現地流通させる際の現地ニーズの把握、国際物流をする際に輸入規制、や、不透明で煩雑な現地の輸入手続きなどが、日本産品の輸出に対しどのような影響を与えているか把握し、このようなフードバリューチェーンが構築可能か、構築の際の課題は何かを整理する必要がある。

B. 現地生産から流通をつなぐプロジェクト構想

（概要）

ミャンマーで生産した農林水産物を、現地での加工・流通等で付加価値を高めた上で、更なる加工や流通、消費につないでいくフードバリューチェーンの構築。生産者と連携した産地形成の取組なども含む。

（本構想を検討する背景）

ミャンマー国内で日本の食関連産業の参入を促進するためには、外資規制への対応、現地パートナー等との連携、生産性・品質向上の取組など、より付加価値の高い農畜水産物・加工食品を提供できる体制が必要となる。

また、日本の食関連産業事業者にて生産された農畜水産物・加工食品を現地流通させるために欠かせない消費者のニーズを把握し、生産から流通・消費までをつなぐフードバリューチェーンが構築可能か、構築の際の課題は何かを整理する必要がある。

3. ヒアリング調査結果

3-1. ヒアリング結果総括

期間：平成26年11月28日～平成27年3月6日

方法：訪問インタビュー、質問票送付によるインタビュー、電話インタビュー

対象：123社（インドネシア向け84社、ミャンマー向け39社）

回答：37社（インドネシア向け22社、ミャンマー向け15社）

以下、1. にて設定した仮説に基づいたヒアリング結果を総括する。

3-1-1. 農畜水産物のコールドチェーン構築における障壁

A. インドネシア

(1) アンケートの結果（主な意見）

輸送時の鮮度管理における現状と課題	・自社の冷凍倉庫と現地の保冷車サービス事業者を活用して国内での鮮度管理輸送を実施中。（食品加工）
輸送コストと損益分岐点について	・専用保冷コンテナや特殊梱包材を使用する航空便での国際輸送サービスを展開しているが、農畜水産物の定期的な輸送の取扱はない。（物流） ・関税負担は大きいため、ある程度は加工度の高い状態で現地加工してから日本へ輸出するかたちにしないと収益確保できない。（食品加工） ・日本から食品を輸入するとなると、FF店である以上、とてもコストに合わない（外食）
低温輸送ニーズについて	・シームレスなコールドチェーンの早期構築を希望。（物流） ・低温物流網が発展していない（流通・卸） ・インドネシア国内輸送は自社で手配している（食品加工） ・ローカルの保冷車サービスを利用している。（食品加工） ・インドネシア国内の冷凍輸送は比較的問題ない。（外食）
陸海空の輸送連結での課題	・生鮮食品を輸出する場合は安全、安心、信頼性に不安があり、現地生産／現地販売が主流（食品加工）
保管に関する課題	・チルド保管を予定（食品加工）

	・自社で冷凍倉庫を持つ（食品加工）
検疫や品質検査にかかる課題	—
認可取得等の法規制にかかる課題	・日本を含めた海外からの輸入規制が厳しくなる傾向がある。（流通・卸） ・輸入規制が厳しく、品目毎に申請許可が必要で基準もあいまいなため、手続きも煩雑になる。（外食）
現地での流通における課題	・交通渋滞などの道路事情による遅配リスク（食品加工、外食） ・日本の食品を輸出してもコストと現地の嗜好を考えると合わないと感じる。（流通・卸）

※表中「—」は有効な回答を得られていないことを示す。以降の表でも同様。

（２）検討課題ごとの意見

①低温物流等の利用可能性

国際物流として低温物流サービスは提供されているものの、定期的に輸送されるケースはほとんどない状況にある。一方、インドネシア国内における低温物流サービスは主にローカルの事業者を活用していることは確認できたが、個別のオーダーに対するサービス提供に留まっている。例えば小売店舗チェーン向けの定期配送型低温物流サービス等は整備されていない様子が窺えた。なお、保冷倉庫等の機能は事業者自ら整備している例が見受けられた。

②低温物流のニーズ

低温物流が必要になると想定される農畜水産物や食品加工品については、日本から輸出される量は少なく、ニーズが顕在化していない。

③低温物流サービス提供にあたっての障壁

関税や輸送コストを加味した価格で十分に販売できる見通しが立たないことに加え、輸入規制により品目毎に申請許可が必要という手続き上の煩わしさが懸念事項として挙げられている。

（３）意見を踏まえた事業構想のポイント

現地生産・加工された農畜水産物、日本産の食品類ともに現地の消費者までつながるコールドチェーンは、既存のサービスを組み合わせることで提供可能な状況にある。日本の食品類を輸出・流通しやすい環境づくりに向けて、例えば新鮮で安心・安全な農畜水産物や加工食品に対する現地の消費者ニーズを喚起し、インドネシア側から求められる食品類の輸出を推進することが重要になる。新鮮で安

心・安全な農畜水産物や加工食品のニーズが高まることで、多様な低温物流網の整備が進むことも見込まれる。

（４）更なる課題

消費者向けの販売網を持つ流通事業者から得られる現地ニーズを汲み取り、現地に求められる食品類を開発していく必要がある。また、インドネシア政府に対し、日本産の農畜水産物・加工品への輸入規制の緩和、手続きの簡素化、関税率の優遇について、両国政府間で対話を進める必要がある。

B. ミャンマー

（１）アンケートの結果（主な意見）

輸送時の鮮度管理における現状と課題	・タイから牛肉を輸入する際も冷凍車がないためにドライアイスを詰めて輸送している。（外食）
輸送コストと損益分岐点について	・農畜水産物の定期的な輸送の取扱はない。（物流）
低温輸送ニーズについて	・冷凍輸送サービスを利用したくてもほぼ皆無。（外食） ・シームレスなコールドチェーンの早期構築を希望。（物流）
陸海空の輸送連結での課題	・輸入の自由度がなく制限されるため、ほとんどが国内調達せざるを得ない。（外食）
保管に関する課題	・チルド保管を予定（食品加工） ・停電が多く、冷凍保管が心もとないため、随時発注している状況。（外食）
検疫や品質検査にかかる課題	—
認可取得等の法規制にかかる課題	—
現地での流通における課題	・交通渋滞などの道路事情による遅配リスク（食品加工）

（２）検討課題ごとの意見

①低温物流等の利用可能性

国際物流として低温輸送サービスは提供されているものの、定期的に輸送されるケースはほとんどない状況にある。また、ミャンマー国内の低温輸送サービスも発達していない状況にある。

②低温物流のニーズ

低温物流が必要になると想定される農畜水産物や食品加工品については日本から輸出される量が少なく、ニーズは顕在化していない。一方、ミャンマー国内においてはドライアイスを入れて畜産物を輸送している事例もあることから、低温物流サービス網は必要とされている。

③低温物流サービス提供にあたっての障壁

電力供給事情が不安定で、停電が続くことがあることから、リスクを考えて保冷せずに必要最低限の発注に絞ることで対処しているようである。機器製造事業者からは電力供給が安定しないとコールドチェーン自体が発達しないという声もあり、電力インフラの整備が欠かせないと考えられる。

また、国際物流をする際に輸入規制が厳しく、不透明で煩雑な現地の輸入手続きも存在することから、日本から輸出する取り組みに至っていない。

（３）意見を踏まえた事業構想のポイント

日本産の農畜水産物のみならず、現地で生産・加工されたものであっても、現地の消費者までをつなぐコールドチェーン自体が整備されていない状況にある。国内のコールドチェーン網の整備に不可欠な電力の安定供給体制が整う時期を見据えて、冷凍車や保冷倉庫のサービスを担う事業者連携を推進することが重要になる。

（４）更なる課題

コールドチェーンを担う機械メーカーや保冷サービス事業者によるサービスが提供されるには電力を中心としたインフラの整備が必要となる。また、ミャンマー政府に対し、日本産の農畜水産物・加工品への輸入規制の緩和、手続きの簡素化、関税率の優遇について、両国政府間で対話を進める必要がある。

３－１－２．ハラール認証取得と販路開拓における障壁

（１）アンケートの結果（主な意見）

A. インドネシア

ハラール認証取得にあたっての課題	・業種上、取得が困難。（外食） ・取得するハラール認証が輸出相手国に認められるかの確認が必要（コンサルタント） ・インドネシア向けのハラール認証が他のムスリム諸国と相互承認されるわけではない。（コンサルタント） ・認証の維持には食品技術士による監査が必要だ
------------------	--

	が人数不足があり、対応が追いついていない。(コンサルタント) ・豚肉は使わなければよいが、アルコールはしょうゆやみりんなどの和風の味付けに必要な調味料に入っていることがあり、対応が必要となった。(外食) ・工場の殺菌処理にアルコール洗浄が使えず、また店内の食器洗浄でも同様の課題が発生した。(外食)
認証取得／維持コストと損益分岐点について	・原価に含める(食品加工) ・ハラル認証取得の前に販路と輸出国の選定、リサーチを実施することが大切(コンサルタント)
認証取得によるメリット	・販売量拡大、仕入原料として販売できる(食品加工) ・ハラルがないと信仰心が強いムスリムは来店しない(外食) ・ムスリム消費者が一目でハラル性を確認できるため、産業として展望が見込むことができる。(コンサルタント) ・現地生産して流通させる場合は前提条件になるが、現地にて取得する分には大きなコストはかからない(食品加工)
ハラル認証取得のニーズについて	・市場性(食品加工) ・全量日本向け輸出のため、ニーズがない(生産) ・ハラル対象外が顧客、取引先になるが不便は感じない。(外食) ・現地生産して現地流通させる以上は全ての商品で対応する(流通・卸、食品加工) ・ハラルビーフを生産して国内企業に販売して輸出されている(生産) ・海外の代理店からの要請があるため。(流通・卸)
ハラル物流における課題	・現時点では物流業務のハラル認証を取得したマレーシア国内で実績を積み上げることに注力するが、商機を逃している認識はある。(物流) ・インドネシア国内の物流は切り分けされており、ハラル商品の物流に流れれば特に問題はない。(食品加工) ・インドネシアから第三国のムスリム国へ輸出する場合にはインドネシアのハラルが通用しない

	めに荷物自体が相手国に入らないケースがあると聞いている。企業単体で解決できる問題ではなく、物流会社等と連携が必須になる。(食品加工)
ハラール認証取得の判断について	・現時点では販売先から要求がないため、不要と判断している(生産) ・現時点で販売に影響が限定的と考えているため、取得していない。(生産)
ハラール認証商品の流通における課題	—

(2) 検討課題ごとの意見

①ハラール認証の取得判断

日本で生産された農畜水産物に対してハラール認証を取得する取り組み例は少なく、畜産物を日本から輸出をする事業者が取得した例を確認するに留まった。他方、インドネシア国内で生産・加工・調理してムスリム層を顧客として食品類を流通させる取組をしている事業者については、現地でハラール認証を取得しているものの、ほとんどのケースでハラール認証の取得や維持に費用面等の負担の声は聞かれなかった。

②ハラール認証の取得メリット

現地で生産から流通まで手がける事業者のうち、ムスリム向けにサービス提供している事業者については必須条件となり、ハラール認証取得に関して特に課題として認識される事例は見受けられなかった。

他方、現地に進出する一部の事業者ではハラール認証を取得しないケース、または今はしていないが時期を見て取得する、というケースも存在する。前者は非ハラールとして提供しても十分にビジネスになると判断をしており、後者のケースは必要に迫られるまでは他の課題へ取り組むことを優先する判断をしていた。

事業内容や方針によってはハラール認証の有無自体が現地のビジネス推進に影響を及ぼさないケースも見受けられた。

②ハラール認証取得にかかる障壁

日本国内でハラール認証を取得、および維持をするためには食品技術士の資格者が必要になるものの、絶対数が不足しており、監査などがスムーズに進まないケースが見受けられた。また、日本国内でインドネシア向けにハラール認証を取得した場合に、別のムスリム諸国に対する相互承認の問題が発生している。

(3) 意見を踏まえた事業構想のポイント

日本国内でハラール認証を取得する場合、インドネシア向けのハラール認証を取得した事例もあり、既に取り組み可能な状況となっているが、将来的に日本からイ

インドネシア向けの輸出増を視野に入れると、例えば食品技術士など、ハラール認証に必要となる人材を明確にし、新たな人材育成や他業界からの流入を促す取組が行われることが重要になる。なお、インドネシア現地で生産から流通までサービス提供する場合、現地のハラール認証取得はスムーズに進められる。

（４）更なる課題

インドネシアを基点にして第三国のムスリム諸国へ輸出することを視野に入れる場合には認証の相互承認の問題やハラール物流に関する最新情報、実際の物流サービスを組み合わせることで解決できる体制が必要。

３－１－３．現地生産から流通までの仕組み作りにおける障壁

（１）アンケートの結果（主な意見）

A. インドネシア

ビジネス実施における法制度での課題	・現地パートナーとの連携（生産委託、合併、技術指導等）を模索中。（食品加工） ・原則として2000㎡未満の小売事業は100%外資が認められないが、上場企業については制限がない。産業保護の観点で規制強化される懸念はある。（流通・卸） ・農地の確保に苦慮している（生産） ・農業分野での出資制限として、25ha以上の大規模のみ49%までとなっているが、小規模でも独資でできるとよい（生産）
現地での従事者採用における課題	・日本特有の商習慣や風習を指導することが難航したが、現地の日本人採用にて対応を進めている。（生産） ・賃金は上昇傾向にあるが、採用難になるほど枯渇している状況ではない（流通・卸）
現地生産での技術や設備導入における課題	・冷凍機器なので電力インフラが整っていることが現地進出の前提条件。（機器製造） ・日系企業では海外製品を入れても仕様やメンテナンス性等から現地責任者からは自社製品を導入したいという声が出る。（機器製造） ・他社の機械もメンテナンスできるように現地体制構築を進めている。（機器製造） ・水産事業を出来る現地パートナー探しが課題となったが展開済み日系企業や金融機関から紹介頂いた（生産） ・生産設備は輸入に頼っているが故障などの対応

	が疎かになっている（生産） ・設備は日本から輸入している（食品加工） ・原則として現地でまかなえるが、必要なものは都度、日本から調達する。（生産） ・人手の作業が中心のため、高度な設備は投入していない。（食品加工）
現地での原料調達における課題	・日本向け野菜につき、標高の高い場所での栽培をしているが、平地確保が難しく生産効率が低下。（生産） ・ほとんどの食材を現地又は近隣諸国から調達している（外食） ・牛肉も含めて全て現地調達。（外食）
品質管理における課題	・教育が行き届いていないため、日本から人材を派遣して対応している。（生産） ・衛生面の管理に課題がある（食品加工）
ラベル／パッケージにおける課題	—
輸送経路における課題	・日本向け輸出の場合、中国産と比較してコスト面で安くなるわけではない（生産） ・合併先の倉庫を活用（流通・卸） ・道路渋滞がひどい（流通・卸）
現地での流通における課題	・パンフレットや大手スーパーでの店頭で販促活動を実施予定（食品加工） ・現地のミニマートでの販売が好調（流通・卸） ・現地財閥を業務提携して販路開拓網を確保した上で、合併形式で食品加工メーカー等の進出を呼び込む事業を展開している（流通・卸） ・食文化の違いにあわせたメニュー作りが課題。日本と同じメニューに当初はこだわったが受け入れられず、プレート料理など現地ニーズに合わせた商品開発を試行錯誤している。（外食）
認知度アップ／ブランド化における課題	・グローバルに知られたブランドなので好感は得られている（食品加工） ・脱中国を検討している企業には好評。（生産） ・販売員の研修のため現地パートナーの社員を日本へ招聘（流通・卸） ・日本以外の第三国に販路を求めてもその国で展開できる体制がないと難しい（食品加工）

（２）検討課題ごとの意見

①現地進出における課題

農畜水産物の生産に取り組む事業者では、外資規制もあることから現地パートナーの開拓、優良な農地の確保に課題があるという意見が見受けられた。流通においても外資規制があることから現地パートナーとの連携が重要になるという意見が見受けられた。

②調達状況について

食品加工においては原料の調達は国内だけでなく隣国からの調達になるケースも見受けられ、国内の原料調達だけでは十分な品質と量を確保できない状況がある。外食事業者においては国内調達が中心になっているが、展開する規模が数店舗と小規模であることから生産側の規模と釣り合っていないと想定される。また、必要となる機械や機材の調達においては、一部で日本製を含む海外製を活用しているものの、保守メンテナンスへの課題を挙げるケースも見受けられた。

③品質面の課題

品質管理では従業員への教育に課題があり、農畜水産物を取り扱うこともあって特に衛生面についての指導には注意を払っている様子が窺えた。

④流通における課題

現地の流通についてはある程度、販売量を確保できる感触を得られている声が聞かれたことから、マーケットとして十分に拡大できると判断している。流通網としても地元の財閥と業務提携して同社の小売店舗網などを活用する事例もある。ただし、日本との食文化や嗜好の違いには対応が必要となっており、特にムスリムを対象とする外食サービス事業者は現地で試行錯誤を続けて商品を開発している。

（３）意見を踏まえた事業構想のポイント

既にインドネシア国内で日本の事業者が農畜水産物や加工食品の生産を推進している事例は見受けられるものの、外資規制により日本資本１００％というのが難しい分野も多い。そこで、農畜水産物の現地生産や食品加工の分野で進出を促すべく、生産者と加工事業者が近隣地域に結集してバリューチェーンを容易に実現できるようなプラットフォームを構築することが重要になる。現地で生産した農畜水産物・加工食品の集積は現地の流通網にも一括して運搬しやすくなる効果も見込まれ、現地販売網の構築にもつながると考えられる。

（４）更なる課題

日本の食産業関連の進出がスムーズに進むよう、外資規制の緩和や更に必要が

あれば、食関連産業の特区等の設置を推進する必要がある。

B. ミャンマー

(1) アンケートの結果（主な意見）

ビジネス実施における法制度での課題	・現地パートナーとの連携（生産委託、合併、技術指導等）を模索中。（食品加工） ・加工品の輸入が出来ないため、オーストラリア産の牛肉をタイから輸入。（外食） ・不動産契約があいまいで契約の概念が薄く、オープンまでにテナント確保に苦労した。（外食） ・現地の商習慣に慣れた事業パートナーを全面的に頼った（食品加工）
現地での従事者採用における課題	・既存建物を運用してのオペレーションに当たり老朽化した建物の中で製造工程の改善のために中国人技術者を雇用した。（食品加工）
現地生産での技術や設備導入における課題	・インフラなどの事情を鑑みると進出するのは4～5年先になるが、シンガポール支店がカバーするかたちになる。（機器製造）
現地での原料調達における課題	・牛肉以外は現地の卸業者から調達している。（外食） ・輸入の自由度がなく制限されるため、ほとんどが国内調達せざるを得ない。（外食） ・原材料の生産性が低い、苗・肥料・灌漑技術に原因があり、改善課題がある。（食品加工）
品質管理における課題	・既存建物を運用してのオペレーションとなったが建物の老朽化が著しく、2年間かけて改善が必要となった。（食品加工）
ラベル／パッケージにおける課題	—
輸送経路における課題	—
現地での流通における課題	・パンフレットや大手スーパーでの店頭で販促活動を実施予定（食品加工）
認知度アップ／ブランド化における課題	・グローバルに知られたブランドなので好感は得られている（食品加工） ・牛肉を食べる習慣がない中で、認知度を向上させて現地の人に浸透させることが課題。（外食）

(2) 検討課題ごとの意見

①現地進出における課題

現地進出済み企業からは、法制度の整備の遅れ、契約等の商習慣に関する意識の違い、といったビジネスを円滑に進められない点について課題が挙がっていた。また、現地でのオペレーションにあたり、人材面、設備面で不足を補う必要に迫られることもあり、海外から専門人材を連れてきて課題解決しているケースも見受けられた。

②調達状況について

農畜水産物を現地調達する外食事業者のケースでは、ほとんどを現地調達しているとのことであった。ただし、ミャンマーでは食品類を含め多くの品目で輸入規制があるため、例えば日本から輸入したくてもできない現状があるも鑑みると、必ずしも現地調達できるものに対して満足しているわけではないと考えられる。

③品質面の課題

生産性や品質の向上に向けて、専門人材を自社従業員を含めて国外から連れてきて解決に向けた取り組みをされているケースが見受けられた。

④流通における課題

バリューチェーン構築の観点では、農畜水産物の生産活動にかかわる事業者と、消費者向けサービスを提供する事業者ともに数が少なく、事業規模も小さいことから積極的に連携するに至っていないと想定される。

（３）意見を踏まえた事業構想のポイント

ミャンマー国内で日本の事業者が農畜水産物や加工食品の生産を推進するにあたり、生産性や品質面への課題に直面することが想定され、企業の枠を超えて専門人材を現地に送り出して改善の取り組みを行うことや、現地の有望な人材を日本国内で引き受けて指導をする体制は重要になる。同時に、農畜水産物の現地生産や食品加工での進出を増やすために、生産者から物流事業者、機械設備事業者などを含めた各事業者間の連携やサービス提供を促すプラットフォームを構築することも重要になる。現地で生産した農畜水産物・加工食品の集約は現地の流通網にも一括して運びやすくなる効果も見込まれ、現地販売網の構築にもつながると考えられる。

（４）更なる課題

日本の食産業関連の進出がスムーズに進むよう、輸入規制や外資規制の緩和、更に必要があれば、食関連産業の特区等の設置を推進する必要がある。

以上

別添. 関連資料

別添 1. 調査票について

A. 農畜水産事業者／食品加工事業者向け

1. インドネシア、及びミャンマーへの進出状況についてお答えください。

1－1. 現地への事業展開状況（あてはまるものを全て選択してください）

- ①生産・加工拠点として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ②B to Bの流通・卸売拠点として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ③B to Cの流通・小売販売拠点として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ④飲食店として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ⑤駐在員事務所を設置
- ⑥農林水産物・食品を現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ輸出
- ⑦農林水産物・食品を現地企業（日系・外資・ローカル問わず）から輸入
- ⑧農林水産物・食品を生産する現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ技術協力
- ⑨これから事業展開する計画である
（①～⑧のどのような形態か？： ）

1－2. 日本企業が生産する農林水産物・食品の展開状況

（あてはまるものを全て選択してください）

- ①自社拠点で現地生産し、現地の加工業者へ販売
- ②自社拠点で現地生産・加工し、現地の卸売業者／小売業者／飲食店へ販売
- ③自社拠点で現地生産・加工し、消費者へ直接販売
- ④現地企業（日系、または外資系）へ日本（または第三国）から輸出
- ⑤現地企業（ローカル系）へ日本（または第三国）から輸出
- ⑥現地生産（または加工）拠点から日本へ輸出
- ⑦現地生産（または加工）拠点から第三国へ輸出
- ⑧日本から輸入して現地の加工業者へ販売
- ⑨日本から輸入して現地の卸売業者・小売業者・飲食店へ販売
- ⑩日本から輸入して消費者へ直接販売
- ⑪現地生産・加工している企業から仕入し、自社利用
- ⑫現地生産・加工している企業から仕入し、販売

2. インドネシア、及びミャンマーにおけるコールドチェーン構築に関する質問です。

2-1. 1-1で⑥を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

輸出品目	
輸出方法	空輸／海運 常温／低温／冷凍
輸出先の業種	
輸出先の保管状況	
輸出先との取引契機	
輸送費や関税を含めた採算	
損益分岐のポイント	
輸出先での売れ行き、評判	
相手国での販促支援内容	
模倣品対策の実施状況	

2-2. 1-2で⑧、⑨、⑩を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

日本の農林水産物・食品の販売品目	
主な仕入	

先	
仕入先との取引契機	
相手国内での物流方法	陸送／海運 常温／低温／冷凍
販売までの保管状況	
販売先	
売れ行き、評判	
効果のあった販売促進方法	
模倣品対策の実施状況	

2－3. 1－2で⑪、⑫を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

日本企業が現地生産した農林水産物・食品の仕入品目	
主な仕入先	
仕入先との取引契機	
物流方法	陸送／海運 常温／低温／冷凍

保管状況	
利用用途	
評価	
当該品目 取扱量の 増加計画 有無	

2-4. 相手国内で低温輸送が必要な品目を取り扱っている方のみお答えください。

相手国内での低温輸送の状況についてお教えてください。

①相手国内の低温輸送を自社で手配している

②相手国内の輸送は輸入者に手配を任せているが、低温輸送等の手段で適切に温

度管理されており、消費者市場まで適切に管理されていることを確認している。

③現地到着までは適切な温度で保管しているが、荷物引渡後は相手先に依存する。

④相手国内の輸送状況については関知していない。

2-5. 2-4を回答された方で、①を選択された方は、以下をお答えください。

低温輸送サービスとして活用している内容をお教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

提供事業者	
サービス 提供内容	
利用頻度	
当該サービス利用	

にあつて の予算規模	
---------------	--

2－6. 相手国内での低温輸送に関して課題や要望があればお答えください。

3. インドネシア、及びミャンマーにおける日本企業が生産する農林水産物・食品の生産から流通に関連する質問です。

3－1. 1－1で①を回答された方のみ、お答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

生産・加工 品目	
契機	
生産・加工 拠点設立に あつて直面 した課題と 克服方法	
現地人材採用 での課題と 対策	
投資資金の 調達状況	自己資金 / 銀行借入 / 合併 / その他 ()
生産・加工 用設備の調 達状況	現地調達 / 輸入 / その他 ()
生産・加工 用設備の調 達の課題と 要望	
原料調達の 調達状況	現地調達 / 輸入 / その他 ()
原料調達の 調達の課題	

以下はインドネシアに事業展開されている／計画されている事業者のみ、お答えください。

4. インドネシアにおけるハラル認証取得と販路開拓に関連する質問です。

4-1. インドネシアに農畜水産物・食品を輸出又は現地流通するにあたり、ハラル認証の取得状況についてお答えください。

- ①別のイスラム圏への展開実績があり、既に取得済みで新たな認証取得は不要
- ②インドネシア展開にあたり、全ての品目でハラル認証を取得した
- ③インドネシア展開にあたり、一部品目のみハラル認証を取得し、他は未取得のまま展開中
- ④今後、ハラル認証取得の計画がある、もしくは認証取得中である
- ⑤現地展開にあたりハラル認証を取得する計画はない

4-2. 4-1にて①、②、③、④を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ハラル認証の取得する理由	
ハラル認証の取得コストの回収方法	
ハラル認証の維持コストの回収方法	
ハラル認証取得・維持に関する損益分岐のポイント	
ハラル認証取得のメリット・効果	

ハラル物流 の利用状況	
ハラル認証 取得商品の 販売先	
ハラル認証 取得商品の 売れ行き、 評価	
ハラル認証 取得商品の 販売促進に かかる課題	
他のイスラ ム圏への展 開状況	（現在： 後 ） 今：

4－3. 4－1にて⑤を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ハラル認証 の取得しな い理由	
ハラル認証 の取得しな いことによ るデメリッ ト・課題	
ハラル認証 未取得商品 の販売先	
ハラル認証 未取得商品 の 売 れ 行 き、評価	
ハラル認証 未取得商品 の販売促進 にかかる課	

題	
---	--

B. 物流倉庫事業者向け

1. インドネシア、及びミャンマーへの進出状況についてお答えください。

1-1. 現地への事業展開状況（あてはまるものを全て選択してください）

- ①物流業の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ②倉庫業の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ③物流・倉庫以外の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ④駐在員事務所を設置
- ⑤日本から相手国へ農林水産物・食品の輸出を支援
- ⑥相手国から日本へ農林水産物・食品の輸入を支援
- ⑦現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ技術協力
- ⑧これから事業展開する計画である

(①～⑦のどのような形態か? :)

1-2. 日本企業が生産する農林水産物・食品の取扱状況

(あてはまるものを全て選択してください)

- ①現地拠点の自社リソースで国内輸送
- ②現地拠点の現地パートナーリソースで国内輸送
- ③現地拠点の自社リソースで国内保管
- ④現地拠点の現地パートナーリソースで国内保管
- ⑤日本から相手国まで自社リソースで国際輸送
- ⑥日本から相手国までパートナーリソースで国際輸送
- ⑦第三国の自社リソースで一定期間保管
- ⑧第三国のパートナーリソースで一定期間保管
- ⑨上記以外

()

2. インドネシア、及びミャンマーにおけるコールドチェーン構築に関しての質問です。

2-1. 1-2で⑤、⑥を選択された方のみ、お答えください。

日本から相手国への輸出に際して提供する低温物流サービスをお教えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

サービス名	
サービス提供 内容	
利用頻度	
当該サービス 利用にあつて の予算規模	

2-2. 1-2で①、②、③、④を選択された方のみ、お答えください。

相手国内の物流にて提供する低温輸送サービスをお教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

サービス提供 者	
サービス提供 内容	
利用頻度	
当該サービス 利用にあつて の予算規模	

2-3. 低温物流サービスを提供する際に顧客ニーズがあるにもかかわらず、実現できていない／実現困難な内容があれば、内容と理由をお教えてください。

2-4. 低温物流サービスの提供にあつての課題や要望があれば、お教えてください。

3. インドネシア、及びミャンマーにおける農産物の生産から流通に関連する質問です。

3-1. 1-2で①、②、③、④を選択された方のみ、お答えください。

相手国内で提供している物流関連サービスをお教えてください。（複数可）

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

サービス提供者	
サービス提供内容	
利用頻度	
当該サービス利用にあつての予算規模	

3-2. 3-1を回答された方のみ、お答えください。

相手国内物流サービスを提供する際に顧客ニーズがあるにもかかわらず、実現できていない／実現困難な内容があれば、内容と理由をお教えてください。

3-3. 3-1を回答された方のみ、お答えください。

相手国内物流サービスの提供にあつての課題や要望があれば、お答えください。

以下はインドネシアに事業展開されている／計画されている事業者のみ、お答えください。

4. インドネシアにおけるハラール認証取得と販路開拓に関連する質問です。

（物流・倉庫事業者向け）

4-1. インドネシアにおける農畜水産物・食品の物流サービス向けに、ハラール物流の認証取得状況についてお答えください。

- ①別のイスラム圏への展開実績があり、既に取得済みで新たな認証取得は不要
- ②インドネシア展開にあたり、ハラール物流の認証を取得した
- ③今後、ハラール物流での認証取得の計画がある、もしくは認証取得中である

④現地展開にあたりハラル物流の認証を取得する計画はない

4-2. 4-1にて①、②、③を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ハラル物流の認証の取得する理由	
ハラル物流の認証の取得コストの回収方法	
ハラル物流の認証の維持コストの回収方法	
ハラル物流の認証取得・維持に関する損益分岐のポイント	
ハラル物流の認証取得のメリット・効果	
ハラル物流の主な利用先	
ハラル物流サービスの利用状況、評価	
ハラル物流サービスの促進にかかる課題	
他のイスラム圏への展開状況	(現在： 今： 後)

4-3. 4-1にて④を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ハラル物流の認証の取得しない理由	
------------------	--

ハラル物流の認 証の取得しない ことによるデメ リット・課題	
---	--

C. 機器製造事業者向け

1. インドネシア、及びミャンマーへの進出状況についてお答えください。

（あてはまるものを全て選択してください）

- ①製造拠点の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ②販売拠点の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ③駐在員事務所を設置
- ④日本から相手国へ輸出版売
- ⑤第三国から相手国へ輸出版売
- ⑥現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ技術協力
- ⑦現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ販売協力
- ⑧上記以外

（ ）

⑨これから事業展開する計画である

（①～⑦のどのような形態か？： ）

2. インドネシア、及びミャンマーにおけるコールドチェーン構築に関する質問です。

2-1. コールドチェーン向けに提供可能な製品についてお教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

製品名	
製品で実現できる内容	
本製品を企画した契機	
主な販売先	
顧客からの評価	
予算規模	

2-2. コールドチェーンに関連する顧客からニーズがあるにもかかわらず、

実現できていない／実現困難な内容があれば、内容と理由をお教えてください。

3. インドネシア、及びミャンマーにおける農産物の生産から流通に関連する質問です。

3-1. 相手国向けに提供可能な、食品や農産物の流通に関連する製品についてお教えてください。（複数可）

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

製品名	
製品で実現できる内容	
本製品を企画した契機	
主な販売先	
顧客からの評価	
予算規模	

3-2. 食品や農産物に関連する顧客からニーズがあるにもかかわらず、実現できていない／実現困難な内容があれば、内容と理由をお教えてください。

D. 流通卸売事業者向け

1. インドネシア、及びミャンマーへの進出状況についてお答えください。

1-1. 現地への事業展開状況（あてはまるものを全て選択してください）

- ①B to Bの流通・卸売拠点として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ②B to Cの流通・小売販売拠点として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ③飲食店として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ④駐在員事務所を設置
- ⑤農林水産物・食品を現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ輸出
- ⑥農林水産物・食品を現地企業（日系・外資・ローカル問わず）から輸入
- ⑦上記以外
()
- ⑧これから事業展開する計画である
(①～⑦のどのような形態か？：)

1-2. 日本企業が生産する農林水産物・食品の展開状況

(あてはまるものを全て選択してください)

- ①日本から輸入して現地の加工業者へ販売
- ②日本から輸入して現地の卸売業者・小売業者・飲食店へ販売
- ③日本から輸入して消費者へ直接販売
- ④日本（または第三国）から現地企業（日系、または外資系）へ輸出
- ⑤日本（または第三国）から現地企業（ローカル系）へ輸出
- ⑥現地生産・加工している企業から仕入れ、自社利用
- ⑦現地生産・加工している企業から仕入れ、販売
- ⑧上記以外

2. インドネシア、及びミャンマーにおけるコールドチェーン構築に関しての質問です。

2-1. 1-2で①、②、③、④、⑤を回答された方のみ、以下をお答えください。

日本企業が生産する農林水産物・食品の輸入状況を詳しく教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

輸入品目	
輸送方法	空輸／海運 常温／低温／冷凍
輸入先の業種	
輸入後の保管状況	
仕入先との取引契機	
輸送費や関税を含めた採算	
損益分岐のポイント	
売れ行き、評判	
販売促進の内容	
模倣品対策の実施状況	

2-2. 1-2で⑥、⑦を回答された方のみ、以下をお答えください。

日本企業が生産する農林水産物・食品の現地調達状況を詳しく教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

日本企業が現地生産した農林水産物・食品の仕入品目	
主な仕入先	
仕入先との取引契機	
物流方法	陸送／海運 常温／低温／冷凍

保管状況	
売れ行き、評判	
効果のあった 販売促進方法	
模倣品対策の 実施状況	
当該品目取扱 量の増加計画 有無	

2-3. 相手国内で低温輸送が必要な品目を取り扱っている方のみお答えください。

相手国内での低温輸送の状況についてお教えてください。

①相手国内の低温輸送を自社で手配している

②相手国内の輸送は輸入者に手配を任せているが、低温輸送等の手段で適切に温

度管理されており、消費者市場まで適切に管理されていることを確認している。

③現地到着までは適切な温度で保管しているが、荷物引渡後は相手先に依存する。

④相手国内の輸送状況については関知していない。

2-4. 2-3を回答された方で、①を選択された方は、以下をお答えください。

低温輸送サービスとして活用している内容をお教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

提供事業者名	
サービス提供 内容	
利用頻度	

当該サービス 利用にあって の予算規模	
---------------------------	--

2-5. 相手国内での低温輸送に関して課題や要望があればお答えください。

3. インドネシア、及びミャンマーにおける農産物の生産から流通に関連する質問です。

3-1. 1-2で②、③、⑥、⑦を回答された方のみ、以下をお答えください。

日本企業が現地生産した農林水産物・食品の主な購買層についてお教えください。

3-2. 3-1. を回答された方のみ、以下をお答えください。

現地生産された日本人や日本企業が生産した食品や農産物のうち、評判がよいもの、逆に芳しくないものについてお教えください。また、可能であれば考えられる理由もあわせてコメントをお願いいたします。

3-3. 日本人や日本企業が生産する食品や農産物のうち、顧客からニーズがあるにもかかわらず、実現できていない／実現困難なものがあれば、内容と理由をお教えください。

以下はインドネシアに事業展開されている／計画されている事業者のみ、お答えください。

4. インドネシアにおけるハラール認証取得と販路開拓に関連する質問です。

4-1. 現地で販売する日本の（日本企業や日本人が現地生産したものも含む）農畜水産物・食品の販売に当たり、ハラール認証取得商品の取扱状況についてお答えください。

- ①ハラール認証取得商品のみ取り扱っている
- ②ハラール認証取得商品と非ハラール商品をともに取り扱っている
- ③ハラール認証取得商品は取り扱っていない

4-2. 4-1にて①、②を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

取扱する日本の食品のうち、ハラール認証取得商品の割合	
ハラール認証取得商品の顧客層	
ハラール認証取得商品の売れ行き、評価	
ハラール認証取得商品のメリット	
他国商品と比較したときのハラール認証取得状況の差異	
ハラール認証取得商品の取扱における課題	
ハラール物流の利用状況	

4-3. 4-1にて②、③を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

非ハラール商品の顧客層	
非ハラール商品の売れ行き、評価	
非ハラール商品のメリット	
非ハラール商品の取扱における課題	
非ハラール商品のうち、ハラール認証取得が望まれるもの	

E. 外食事業者向け

1. インドネシア、及びミャンマーへの進出状況についてお答えください。

1-1. 現地への事業展開状況（あてはまるものを全て選択してください）

- ①飲食店として現地法人（出資比率問わず）を設立
- ②上記以外の形態で現地法人（出資比率問わず）を設立
（業種： ）
- ③駐在員事務所を設置
- ④現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ技術協力
- ⑤上記以外
（ ）
- ⑥これから事業展開する計画である
（①～⑤のどのような形態か？： ）

1-2. 日本企業が生産する農林水産物・食品の展開状況

(あてはまるものを全て選択してください)

- ①日本から輸入して店舗でそのまま販売
- ②日本から輸入して店舗で調理
- ③第三国から輸入して店舗でそのまま販売
- ④第三国から輸入して店舗で調理
- ⑤現地生産・加工している企業から仕出し、そのまま販売
- ⑥現地生産・加工している企業から仕出して調理
- ⑦上記以外

2. インドネシア、及びミャンマーにおけるコールドチェーン構築に関しての質問です。

2-2. 1-1で①、②、③、④を回答された方のみ、以下をお答えください。
日本企業が生産する農林水産物・食品の輸入状況を詳しく教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

輸入品目	
------	--

輸送方法	空輸／海運 常温／低温／冷凍
輸入先の業種	
輸入後の保管状況	
仕入先との取引契機	
輸送費や関税を含めた採算	
損益分岐のポイント	
輸入品目を利用する料理	
売れ行き、評判	

2－2. 1－2で⑤、⑥を回答された方のみ、以下をお答えください。

日本企業が生産する農林水産物・食品の現地調達状況を詳しく教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

日本企業が現地生産した農林水産物・食品の仕入品目	
主な仕入先	
仕入先との取引契機	
物流方法	陸送／海運 常温／低温／冷凍
保管状況	
仕入品目を利用する料理	

売れ行き、評判	
当該品目取扱量の増加計画有無	

2-3. 相手国内で低温輸送が必要な品目を取り扱っている方のみお答えください。

相手国内での低温輸送の状況についてお教えてください。

①相手国内の低温輸送を自社で手配している

②相手国内の輸送は輸入者に手配を任せているが、低温輸送等の手段で適切に温

度管理されており、消費者市場まで適切に管理されていることを確認している。

③現地到着までは適切な温度で保管しているが、荷物引渡後は相手先に依存する。

④相手国内の輸送状況については関知していない。

2-4. 2-3を回答された方で、①を選択された方は、以下をお答えください。

低温輸送サービスとして活用している内容をお教えてください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

提供事業者名	
サービス提供内容	
利用頻度	
当該サービス利用にあつての予算規模	

2-5. 相手国内での低温輸送に関して課題や要望があればお答えください。

3. インドネシア、及びミャンマーにおける農産物の生産から流通に関連する質問です。

3-1. 1-2で①～⑥を回答された方のみ、以下をお答えください。

日本企業が現地生産した農林水産物・食品を使った料理の主な購買層についてお教えください。

3-2. 3-1. を回答された方のみ、以下をお答えください。

日本企業が現地生産した農林水産物・食品を使った料理のうち、評判がよいもの、逆に芳しくないものについてお教えください。また、可能であれば考えられる理由もあわせてコメントをお願いいたします。

3-3. 日本企業が現地生産した農林水産物・食品を使った料理のうち、顧客からニーズがあるにもかかわらず、実現できていない／実現困難なものがあれば、内容と理由をお教えください。

以下はインドネシアに事業展開されている／計画されている事業者のみ、お答えください。

4. インドネシアにおけるハラル認証取得と販路開拓に関連する質問です。

4-1. インドネシアに農畜水産物・食品を輸出又は現地流通するにあたり、ハラル認証の取得状況についてお答えください。

- ①別のイスラム圏への展開実績があり、既に取得済みで新たな認証取得は不要
- ②インドネシア展開にあたり、全ての品目でハラル認証を取得した
- ③インドネシア展開にあたり、一部品目のみハラル認証を取得し、他は未取得のまま展開中
- ④今後、ハラル認証取得の計画がある、もしくは認証取得中である
- ⑤現地展開にあたりハラル認証を取得する計画はない

4-2. 4-1にて①、②、③、④を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ハラル認証の取得する理由	
ハラル認証の取得コストの回収方法	
ハラル認証の維	

持コストの回収方法	
ハラル認証取得・維持に関する損益分岐のポイント	
ハラル認証取得のメリット・効果	
ハラル物流の利用状況	
ハラル認証取得に対する顧客や取引先の評価	
ハラル認証取得の販売促進への活用での課題	
他のイスラム圏への展開状況	(現在： 今後：)

4-3. 4-1にて⑤を回答された方のみ、以下をお答えください。

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ハラル認証の取得しない理由	
ハラル認証の取得しないことによるデメリット・課題	
ハラル認証未取得に対する顧客や取引先の評価	
ハラル認証未取得時の販売促進にかかる課題	

E. IT事業者向け

1. インドネシア、及びミャンマーへの進出状況についてお答えください。

（あてはまるものを全て選択してください）

- ①製造拠点の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ②販売拠点の現地法人（出資比率問わず）を設立
- ③駐在員事務所を設置
- ④日本から相手国へ輸出版売
- ⑤第三国から相手国へ輸出版売
- ⑥現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ技術協力
- ⑦現地企業（日系・外資・ローカル問わず）へ販売協力
- ⑧上記以外

（ ）

⑨これから事業展開する計画である

（①～⑦のどのような形態か？： ）

2. インドネシア、及びミャンマーにおける農産物の生産から流通に関する質問です。

2-1. 相手国向けに食品や農産物の生産から流通に関連したソリューションがございましたら、お教えてください。（複数可）

※不明なものや、答えづらいものは未回答で差し支えございません。

ソリューション名	
実現できる内容	
ソリューション提供の契機	
主な販売先	
顧客からの評価	
予算規模	

2-2. 食品や農産物の生産から流通に関連する顧客からニーズがあるにもかかわらず、実現できていない／実現困難な内容があれば、内容と理由をお教えてください。

F. コンサルタント会社向け

1. インドネシアにおけるハラル認証取得と販路開拓に関連する質問です。
 - 1－1. インドネシアにおける日本の食品メーカー等のフードバリューチェーンを構成する企業におけるハラル認証の取得状況について、お教えてください。
 - 1－2. ハラル認証の利点と注意点について、お教えてください。
 - 1－3. ハラル認証の取得および維持にかかるコストを回収するために考慮・検討すべき事項について、お教えてください。
 - 1－4. ハラル認証取得および維持にあたり、現地企業とのパートナーシップ構築のメリット、および注意点についてお教えてください。
 - 1－5. 他のイスラム圏への展開にあたっての課題、および注意点についてお教えてください。