

令和2年度海外農業・貿易投資環境調査分析委託事業
（ミャンマー・カンボジアにおける投資拡大に資する調査）

目次

【ミャンマー業務報告書】

	頁
第1章 日系企業が抱える課題や要望の把握	1
1.1 食関連産業の現況及びCOVID-19の影響に係るヒアリングの概要	1
1.2 食関連産業の現況に係る整理・分析	4
1.3 COVID-19の影響に関する情報整理・分析	9
1.4 食関連産業の現況に係る整理・分析	18
1.5 まとめと提言	20
1.6 食関連産業に関する提言	21
第2章 現行FVC工程表レビュー	23
2.1 現行FVC工程表掲載プロジェクトの進捗	23
2.2 FVC構築の優良事例	27
第3章 改訂FVC工程表案	36
3.1 重点化プログラム案	36
3.2 改訂FVC工程表案	38

第1章 日系企業が抱える課題や要望の把握

1.1 既往の資料を通じた、ミャンマーにおける食関連産業の現状の把握

ミャンマーの食関連産業の現状や課題の把握のため、以下の既往の調査報告書、出版物、報道記事等の文献を調べた。使用した既往の調査報告書・出版物は以下の通り。

- ・ Climate-Friendly Agribusiness Value Chains Sector Project (ADB)
- ・ 貧困農家の所得向上及び健康改善のための無農薬ハーブ及び雑穀等生産・販売ビジネス調査 (JICA)
- ・ 加工・梱包技術導入による遠隔地域における高付加価値農産物のバリューチェーン構築に関する普及・実証事業 (JICA)
- ・ シュエボー灌漑地域参加型水管理を通じたコメを基軸にしたアグリビジネス開発プロジェクト (JICA)
- ・ 稚エビ生産技術及び養殖農家支援の案件化調査 (JICA)
- ・ イネ保証種子流通促進プロジェクト (JICA)
- ・ 集約型農業に資する優良種子生産と調製・販売事業案件化調査 (JICA)
- ・ 水分計測トレーサビリティシステムによるコメ水分管理体制構築に関する案件化調査 (JICA)
- ・ バゴー地域西部灌漑農業収益向上プロジェクト (JICA)
- ・ 日ミャンマー農林水産業・食品協力対話 (日本の農林水産省)
- ・ ミャンマーにおける FVC 構築のための工程表 (2016 年～2020 年) (農林水産省 (日本))

なお、報道記事については、特に COVID-19 への影響に関して情報を収集し、主に Myanmar Times を参照した。

上記資料に基づく、ミャンマーの食関連産業の現状を下表に取りまとめる。

表 1.1 既往の資料に基づく現状や課題

工程	分野	現状や課題
生産	米・豆類	・ 種子は自家採種によることが多く、また、種子生産技術は主に親や近隣農家など、より経験豊富な農業者から学ぶことが多く、科学的な根拠がないまま慣行している場合が多い。 ・ 現在、ミャンマーの精米所や農家から直接圃場で粳米を買い取る仲買人らは、水分、破碎米、着色米など、精米歩留率に影響する種々の品質要素に応じて粳米の価格決定をするシステムを採用していない。そして、買取価格は実際の粳米の質に応じたものではなく、これまでの取引価格に準じた低い価格に抑えられてしまっている。そのため、農家は質の低い種子を用いて稲作を行っているのが現状である。 ・ ミャンマー政府は採種事業について、民間企業による CS (イネ優良種子の増殖普及を行い、政府により品質が保証された種子) 生産を促進することが課題と考えている。コメ生産が極めて重要な産業であるミャンマーにとって、莫大な量となる CS の潜在的需要に対応するには民間の関与が不可欠である。 ・ 水管理については、灌漑排水施設の整備は一定程度進展しているものの、水管理組織の設立数が限定的であり、且つ運営能力が不十分で機能していない組織が殆どである点が課題として挙げられる。 ・ コメ以外の収益性が高い栽培作物の多様化も求められているが、既存灌漑施設の多くが、コメの増産を目的に整備が進められてきた経緯があるため、灌漑・水利用局はコメ以外の作物の栽培に必要な灌水量を把握できておらず、また同局が農家による作物の選択について情報を得る体制もないため、結果、農家による多様かつ自由な作物選択に対応した灌漑用水供給が十分にできていない。 ・ マメ類の優良種子の生産や調製、貯蔵に関する知識や技術不足により、農家は優良品種や高品質の種子を入手できていない。優良品種の原種 (登録種子) や保証種子 (販売種子) の育成や生産、調製、貯蔵に関

工程	分野	現状や課題
		する知識や技術が不足しており、現在流通されている種子は、シワ、小粒、ワレ、カビ等が見られ品質が低い上に品種は混ざっている。これらは発芽率が低いため播種量も多く必要であり、その後の収穫量・品質も低位に留まっている。
	畑作物	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	園芸作物	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	畜産	・ 小規模農業生産者では飼料等の投入費用が高く、収益の確保が難しいことが確認された。飼料用トウモロコシやダイズ等の原料価格が上昇しており、飼料業界も停滞している状況である。 ・ FAO/OIE によると、ミャンマーは口蹄疫の重度汚染国であり、ミャンマーからの生体牛輸出は口蹄疫を抑制しようとする国際的努力に反する。ミャンマーでの口蹄疫の管理が不十分な現状を考えると、生体牛輸出は口蹄疫を他国に拡散させてしまう恐れがある。 ・ 国内の豚肉への需要が高まっている中、子豚不足が深刻な問題となっている。不足する子豚はタイからの輸入に頼っているのが実情であり、子豚生産に関する資金援助と並行して、繁殖農家の育成が急務である。
	水産	・ 近年のラカイン州水産局孵化場の合計供給量は 500-1,000 万尾/年であるが、政府推定の潜在需要は現状でも 5 億尾であり、DOF は需要の 50 分の 1 程度しか満たせていない。人工種苗の生産能力が不足するため、現状としてはラカイン州内で漁獲される天然種苗とタイからの輸入種苗に依存している。実際にラカイン州で DOF の孵化場の一つでヒアリングしたところ、孵化場における稚エビの生残率は約 10%で稚エビ生産事業は赤字になっているということであった。
	複数分野／全体	・ 農業生産者は、平均的な農業生産者は経営規模が小さく輸送の手段がない。グループや農業協同組合の組織的な共同販売が行われていないため、主要な産地からまとまった数量の出荷がない。買い手にとって最大の関心事である荷揃えが出来ない。 ・ ミャンマーの気候等で栽培可能であるが、従来栽培されてこなかった作物への需要を、農業生産者が把握していない。 ・ 市場のニーズに合った作物の規格、例えば、ホテルやレストランでは大きいサイズのジャガイモが求められている事等を農業生産者が把握していない、「需要側と供給側のミスマッチ」が起こっている。 ・ 品種登録は、ミャンマーで会社登録をした企業であれば可能とされる。会社登録にかかる日数は申請書提出後 3 日であり、取得上の問題はない。ただし土地の長期リースや税制優遇など外国企業に対する優遇措置を受ける場合には、外国投資法に基づく投資認可が必要となる。この手続きに通常 3～4 ヶ月ほどかかるため、前もった準備が必要である。 ・ The International Food Policy Research Institute (IFPRI)及び Michigan 州立大学 (MSU)の調査によれば、COVID-19 の影響で、調査対象となった農家の 60%が「作物の価格が低下した」と回答した。また、対象農家の 50%が「収入が低下した」と回答した。 ・ 商業省は、農産物の輸出額が産業別で 1 位となったことを考慮し、田畑 1 エーカー（約 4,047 平方メートル）当たり、15 万 MMK のローンを供与している。コロナ禍における農家を継続的に支援する方針。ただし、コメ農家のみを対象としているため、対象を拡大させる動きがある。
加工	米・豆類	・ ミャンマーでは、精米より市場価値が 3 割程下がる破碎米が生産～流通過程で約 50%発生し、付加価値を下げていることが重要な課題となっており、コメの量的損失は最終的に 25～50%まで達している。精米時の破碎米削減には、精米技術に加え脱穀・精米時の籾の水分管理が重要であり、一般的な長粒種の場合、精米に最適な水分は 14～14.5%とされている。14%未満の場合は過乾燥のためコメが破碎し、また 16%以上の水分で保管した場合、その多くが黄ばみ、風味も落ちることから市場価値が下がる。 ・ 精米乾燥時の一般的な水分管理には小型の水分計が用いられるが、ミャンマーでは計測精度の低い中国製が精米業者や輸出業者へ一部流通しているのみであり、精度の高い水分計はほぼ普及していない。通常、農家が精米業者へ籾を売る際、水分が高い時は安値で取引しているが、農家側が水分値を正確に確認できていないことから、取引の公平性が常に保たれていない状況にある。また、前述の通り、精米業者にとっても水分管理を適切に行えないことは破碎率上昇に直結する問題である。
	畑作物	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	園芸作物	・ 加工側の需要は農業生産者に把握されておらず、また多くの加工業者では、適切かつ安定した原材料の調達が困難な状況にある。このため、農業生産者と加工業者等のマッチングが問題解決の 1 つだと考えられる。
	畜産	・ ミャンマーでは屠畜の許可制度が畜産加工業を複雑にし、加工費用の高騰にも繋がっており、早急な改善が必要である。屠畜の許可制度の改善には、政治的に強いリーダーシップが求められる。また、現代的な屠畜場が建設されているマンダレーを除いて、屠畜場の改善は全国的な問題である。

工程	分野	現状や課題
	水産	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	複数分野／全体	・「電力不足・停電」、「物流インフラの未整備」など公共インフラについて挙げている企業が多かった。次いで、「設備面での生産能力の不足」、「調達コストの上昇」、「原材料・部品の現地調達に難しいこと」なども多くの企業から挙げられた。 ・工場生産において、重要な要素となるのが「安定的な電源の調達」である。ソーラーパネルや変圧器等を導入する場合も、ミャンマーは国内でこれら機器を製造しておらず、また輸入関税等の障壁のために、機器の購入コストが非常に高くなってしまふ。
流通（保管含む）	米・豆類	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	畑作物	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	園芸作物	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	畜産	・運搬中の卵の破損が卵卸売業者にとっての大きな課題になっている。平均破損率は1.5%ほどで、道路の路面状態の悪さが破損の主因である。ある大規模卵卸業者の社長によると、現在の課題のひとつは、異常卵の検知や機械洗浄、紫外線による殺菌など、先進国では使われている高等技術がないことであり、その結果、外国の品質基準を満たして輸出することができないことだという。対策としては、流通経路の改善や路面舗装とあわせて、鶏卵パックの導入も有効である。 ・短期的には、精肉の常温流通における食の安全と衛生の改善が必要であり、候補案件を通した生鮮市場での衛生改善のための研修、機材の導入等を想定している。将来的には、豚肉の加工品の冷蔵による消費地への運搬は、輸送効率が格段に高まるため重要である。そのために追加されるコストを吸収できるような、ヤンゴンなど大消費地で販売される高付加価値商品の開発が求められる。
	水産	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	複数分野／全体	・高コストの輸送、農道、地方と都市を結ぶ高速道路、国境の通過、港湾等の輸送インフラが脆弱である。 ・「物流道路の整備」については、支線道路・地方道の改修が計画されている。マンダレーとヤンゴン間では、新規の高速道路が整備されており、老朽化した部分も民間企業によって改修が行われている。しかしながら、生産地と市場を繋ぐ支線道路/地方道の改修は未だ不十分である。 ・農産物の輸送では、圃場或いは農家の庭先から集出荷場までの間はバラ積みで運ぶため、道路が未舗装であれば速度を落として運搬しなければならない。低速で運送しても、道路が未舗装であるために青果類では荷痛みが生じ、出荷ロスに繋がってしまう。また、雨期に冠水してしまう道路の場合は、迂回路を使うことから大幅に走行距離が増えてしまう。このように地方輸送道路の改善では、距離の短縮化と舗装率の向上が課題である。 ・僻地農村部における流通網構築において、最も大きな障害は道路の未整備である。僻地農村部においては、未舗装道路が多く、雨が降ると泥濘により大型トラックの交通はほとんど不可能な状況になってしまう。 ・COVID-19の影響により、2020年1～9月の輸出額は、工業製品では45百万米ドル（昨年196百万米ドル）、鉱業品では17百万米ドル（昨年、132百万米ドル）、農産品では43百万米ドル（昨年、78百万米ドル）、水産品では20.16百万米ドル（昨年27.44米ドル）へといずれも減少した。
販売（輸出、消費含む）	米・豆類	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	畑作物	・2018年5月にミャンマー産の黒ゴマから、アフラトキシン（カビ毒の一種。）が11μg/kg 検出され、輸入者に対して検査命令（輸入届出ごとの全ロットに対する検査の義務づけ）が行われた。ミャンマー産ゴマの輸出における問題の深刻さをうかがえる。
	園芸作物	・一般的に、ミャンマー産果実はタイ産に比べて小さく、果肉が薄く、種が大きい等の課題を抱えている。パイナップル、ランブータン、ブンタン、マンゴスチン、ドラゴンフルーツ、リュウガン（ロンガン）、ライチ、マンゴー、ドリアンといった果物がタイから輸入されている。タイ産果実はミャンマー産果実よりも1～2ヶ月早く市場に出回り、高値で取引されている。例えばタイ産のマンゴーはミャンマー産に先んじて2～3月に市場に出回り、ミャンマー産マンゴーが4月に市場に出回り始めると市場から殆どなくなるという。 ・ホテルで使用する食材の5%は輸入品で、大部分は地元の生鮮市場で調達しているとのことである。但し、このような高級野菜・果実は、同じ地元市場でも異なる（専門の）場所で調達されている。ホテルの調達担当者によると、調理で形が崩れ易い野菜は一般的な生鮮市場で調達され、サラダなどに使用される高級野菜はスーパーマーケットや、輸入品を含めて高級品を扱う市場から調達するとのことであった。海外から輸入される高級野菜を国内で生産し、輸入代替するための農業生産振興は、今後の課題である。

工程	分野	現状や課題
安全・衛生・環境	畜産	・ 小規模の牛乳加工業者は総じて衛生管理技術に不備があるケースが多く、その結果、牛乳が腐りやすくなるという課題を抱えている。パステライゼーションやホモジナイゼーション用の機械は衛生管理水準を高めるのに役立つものの、生産コストの高さが問題となる。
	水産	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	複数分野／全体	・ 貿易制度面での課題を質問した所、「通関手続きに時間がかかること」、「政府の通達・規則の周知が不十分であること」という意見が比較的多かった。 ・ 「政府の証明書発行までに時間がかかること」、「PRA (Pest Risk Analysis) とその結果について政府間での共有がなされていないこと」などを課題とする意見があった。
	米・豆類	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	畑作物	本工程の「複数分野／全体」に同じ。
	園芸作物	・ 各地の産地から市場に集まった青果類は、残留農薬のチェックを受けずに取引されており、国民の食の安全を守ることは困難な状態である。市場の中で残留農薬の検査を行い、検査結果が陽性であれば廃棄処分とし、産地と生産者を特定して改善策が整うまで出荷停止処分とすることが必要である。
安全・衛生・環境	畜産	・ 生きた鳥を輸送するという既存の流通システムでは、生きた鶏は病原菌を保菌していることがあり、それらが卸売市場をはじめとする売買の場で感染、拡散していく問題がある。鶏インフルエンザのような感染症がひとたび発生すれば、現在の流通システムでは対策をとることは極めて難しい。その一方で、多くの消費者は屠畜直後の温かい肉を新鮮な肉の指標としているのが現状である。 ・ 生鮮市場の鶏肉販売店で洗浄に使う水は店の近くで得られず、まな板や包丁を消毒剤で消毒することもない。ヤンゴンで実施されたある調査研究によると、141 の小売店から採取したサンプルの 97.9% がサルモネラ菌に汚染されていた。
	水産	・ 特に上流における排水と下水汚染、金及び他の鉱業活動由来のシアン化合物及び堆積物等の人的要因から内水面の汚染が発生している。マンガレーにある国営淡水魚養殖場は、水源の悪化により、操業の困難に直面している。 ・ 現時点では、内水面の環境モニタリングは組織的に行われていない。水質検査キットを用いた簡単なモニタリングのみ実施されているが、定期的なサンプリングを行うには人員が不十分である。
	複数分野／全体	・ スーパー、卸売市場、流通過程の衛生面の改善が必要である。平成 30 年の調査によれば、分析したうち、ほとんど全ての園芸作物、畜産物から多くの大腸菌・生菌が検出されており、これらの生産物の輸出は難しいと考えられる。 ・ 生鮮市場は古くから市民生活に欠かせない食材流通の中継所として機能してきた。これらの市場では市民の衛生知識が高まるのに伴い、食材の衛生面に注意が払われるようになってきている。このため、市場の上下水道やゴミ処理機能が整った衛生的な市場施設の整備が求められている。 ・ ポストハーベストを含む品質管理手法に基づく生産工程管理が出来ていないため、トレーサビリティの確保が難しく、農産物に対する市場の信頼性が低くなってしまうために、高収益を見込むことができる海外への輸出などに対応が難しい農産物も多い。 ・ 食の安全を確保するために、ミャンマーの分析機関の能力向上が必要である。ミャンマーでは現在、CTQM と PPD のみが残留農薬の検査を実施できるが、分析可能な項目も限られている。

出典：日本工営調査チーム作成

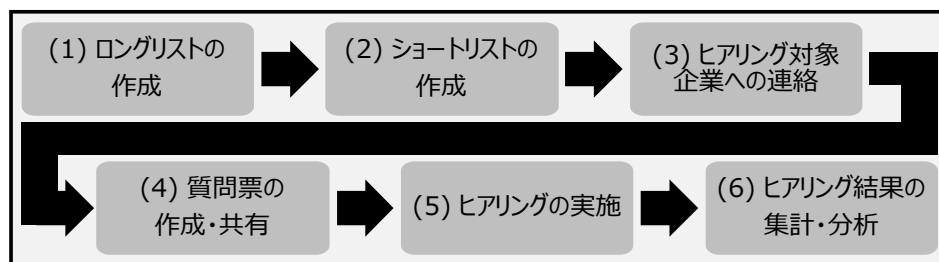
これらの現状や課題と、後述のヒアリングの結果に基づき、「1.5 まとめと提言」に反映する。

1.2 食関連産業の現況及び COVID-19 の影響に係るヒアリングの概要

FVC 工程表に情報を取り入れるため、ミャンマーにおける食関連産業の日系企業（今後、ミャンマーで取組を進めることを検討中の企業等を含む。）を幅広く抽出し、具体的な取組の内容や現時点の進捗状況などについて整理した。なお、ミャンマーの場合、外国企業は土地の取得や十分な金融機関のサービスを受けることが困難であることから、多くの場合、FVC 構築にかかわる事業を実施している日系企業はミャンマー企業と合弁等の提携関係を持っている。そのため、日系企業と提携するミャンマー企業の関連事業についても把握することとした。以下にヒアリング対象企業の選定方法及びヒアリングに用いた調査票の項目を述べる。

1.2.1 ヒアリングの方法・手順

ヒアリングは図 1.1 に示す手順で実施した。これ以降、詳細な方法について述べる。



出典：日本工営調査チーム作成

図 1.1 ヒアリングの手順

(1) ロングリストの作成

ヒアリング対象企業の候補の選定に際しては、「グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会」のメンバーであること、農林水産省新興地域グループ及び独立行政法人国際協力機構（JICA）農業専門家をはじめとする外部支援者の意見をもとに候補を選定し、下表の内容のロングリストを作成した。

表 1.2 ヒアリング対象企業ロングリスト

分野	日系企業		日系以外の企業
稲作 （農業機械含む）	・ 三井物産 ・ 三菱商事 ・ サタケ ・ 大島農機 ・ 丸紅 ・ クボタ ・ ヤンマー	・ ミノル ・ ケイワイノベーション ・ 西村機械製作所 ・ ケット ・ キリン ・ 損保ホールディングス	・ Golden Lace ・ Production and Marketing of rice ・ Minoru-KEIWA-Myanmar ・ Pioneer Agrobiz Co., Ltd. ・ エデン ・ Myo Mya Tho
豆類	・ 三菱商事	・ 大和農園	・ Aventine
油糧作物	・ 三菱商事 ・ 兼松 ・ 伊藤忠	・ カタギ食品 ・ 岩井	・ City Mart ・ Myanmar Belle Shin-Shin Foods Co., Ltd. ・ Myanmar Agri Foods Co., Ltd. ・ Myanmar Nilar Foodstuff Co., Ltd. ・ TCCC Myanmar Limited ・ Sann Thit Oo International Co.Ltd. ・ Marlarmyaing Group ・ Three Star
園芸作物	・ リテールブランディング ・ 京果食品 ・ 新進 ・ イノチオホールディングス ・ 住友商事 ・ 三菱商事 ・ 双日 ・ ミヨシ種苗 ・ タキイ種苗	・ フローラ ・ JALUX ・ ユキオー ・ 旭日産業 ・ 両備 ・ 国分 ・ イオン ・ 青紫蘇農場 ・ ボーダレスジャパン	・ Diamond Star ・ Yoma ・ Snack Mandalay Co.Ltd
水産	・ メリータイムフーズ		・ Yuzana Fisheries
薬用作物	・ アルプス薬品 ・ メディカルグリーン	・ 西田精麦	
畜産	・ ノベルス ・ カミチク	・ ヤクルト	
その他	・ 東洋製罐	・ Myanmar World Sangyo Consulting	

出典：日本工営調査チーム作成

(2) ショートリストの作成・(3) ヒアリング対象企業への連絡

ロングリストに記載された中からヒアリング対象企業の選定し、ショートリストを作成した。その際には、「グローバル・フードバリューチェーン推進官民協議会」のメンバーであることや、ミャンマーでの今後の事業進出・拡大への意欲を持っていることを考慮し、計 18 社を選定した。その後、これらの会社にヒアリングの対応可否について連絡を行った。

(3) 質問票の作成・共有・(5) ヒアリングの実施

ヒアリング対象企業の取組の現況に係る情報収集のため、質問を取りまとめた。また、COVID-19 により顕在化したバリューチェーンの課題の把握のため、COVID-19 による影響や生じた課題、今後の事業動向等についても情報収集を行った。ヒアリングのために整理した質問項目を下表に示す。なお、ミャンマーに既に進出している企業及び進出を検討している企業では、質問の内容はほぼ同じであるが、若干質問文が異なる。

表 1.3 ヒアリングにおける質問項目（既にミャンマーに進出している企業に対して）

分野	質問票中の番号	質問
基礎情報 （結果は「2.1.2」に記載。）	-	日付
	-	会社名
	-	回答者の氏名
	-	事業の拠点
	-	事業分野
	-	事業活動の内容
		事業活動の詳細
	Q1～Q2	種子・苗および作物生産について
	Q3	農業資材・機械、肥料について
	Q4～Q6	加工について
	Q7～Q10	販売・輸出について
	Q11	その他の取組について
食関連産業の現況 （結果は「2.2」に記載。）		ビジネスについて
	Q1	貴社のミャンマーにおける事業の経緯について教えてください
	Q2	事業内容・ビジネス形態について教えてください
	Q3	投資の形態について教えてください
	Q4	どのようなマーケット・消費者をターゲットにしていますか
	Q5	ミャンマーに進出を決めた理由は何ですか？
	Q6	ビジネス拠点の選択に際しては、どのような条件を重視しましたか？
	Q7	現地パートナーはどのように確保しましたか？
	Q8	ミャンマー人人材はどのように確保していますか？
		進出に当たって活用した公的支援・民間支援
	Q9	貴社はミャンマー進出に当たって、日本政府（JICA、JETRO、METI 等）ミャンマー政府、あるいは民間企業からどのような支援を得ましたか？
	Q10	最も役に立った支援は何ですか？なぜですか？
	Q11	JICA の中小企業海外展開支援事業は活用しましたか？利用した・しなかった理由があれば教えてください
		ミャンマー進出・事業展開上の課題
	Q12～Q13	貴社がミャンマー進出に当たって最も苦労した点は何ですか？具体的に教えてください。その課題をどのように克服されましたか？
	Q14～Q15	貴社がミャンマーで事業を展開するに当たって最も苦労している点は何ですか？具体的に教えてください。これらの課題を解決するために、貴社としてどのような対策を講じられていますか？
	Q16	これらの課題を解決するために、どのような支援が必要とお考えですか？
	Q17	人材確保のため、技能実習生制度を活用している、あるいは活用を検討されたことはあ

分野	質問票中の番号	質問
		りますか？ 技能実習生を活用するアイデアについてどう思われますか？
		今後のビジネス展開と課題
	Q18	今後の事業展開計画について可能な範囲で教えてください。
	Q19	今後、国内のマクロ環境（国内政治、社会環境、技術環境、国内市場等）や、国外のマクロ環境（海外市場、国際的な投資環境等）が貴社のビジネスにどのように影響を与えらると思われますか？
	Q20	日本の中小企業のミャンマー進出を考えた際、参入障壁は何だと思われますか？
	Q21	日本の中小企業のミャンマー進出を促進するために、ミャンマー政府・州政府に期待することは何でしょうか？
	Q22	日本の中小企業のミャンマー進出を促進するため、日本政府に期待することは何でしょうか？
COVID-19の影響 (結果は「2.3」に記載。)	Q23	ミャンマーの2020年上半期の景気は、2019年下半期と比べて、COVID-19の影響により、どうなったと感じていますか？
	Q24	ミャンマーの2020年下半期の景気は、2020年上半期と比べて、COVID-19の影響により、どうなると思いますか？
	Q25	COVID-19の影響でどんな現行事業への影響がありましたか？
	Q26	COVID-19の経済への影響が懸念される中、ミャンマー事業の最大のリスクは何だと思えますか？
	Q27	ミャンマー政府のCOVID-19対応は評価できますか？
	Q28	ミャンマー政府がCOVID-19対応で、もっとも力を入れるべき分野は何だと思えますか？

出典: 日本工営調査チーム作成

令和2年8月から令和3年1月にかけて、ヒアリングを行った。ヒアリングの実施前に質問票を事前に作成及び企業に共有し、その内容に沿って企業に対しヒアリングを行った。

(4) ヒアリング結果の集計・分析

ヒアリング実施後、得られた回答を集計し、分析した。これ以降、ヒアリングで得られた情報について記載する。なお、質問に対する回答の数が表によって異なるが、これは以下の理由によるものである。

- ・ あるひとつの企業(企業 A)が、複数の事業を行っている。企業 A に対して複数事業のヒアリングを行ったところ、一部質問で同様の回答が得られたため。
- ・ すでに進出している企業と、未進出の企業に対する質問が異なるため。

1.2.2 ヒアリング対象企業の基礎情報

ヒアリングを実施した企業の事業の拠点を表 1.4 に示す。ヒアリングを実施した企業の半数以上が事業の拠点をヤンゴンとしていた。次点として5社がマンダレーを事業の拠点としていた。事務所や倉庫等が全国に点在している企業も4社見られた。

表 1.4 ヒアリング対象企業の事業の拠点

事業の拠点(本社、生産地、工場、倉庫等の所在地)	
ヤンゴン	10 社
マンダレー	5 社
全国	4 社
ネピドー	3 社
ピンウーリン	2 社
ティラワ	2 社
ヘーホー	2 社
南シャン	2 社
マグウェー	1 社
西バゴー	1 社
イラワディ	1 社
タニンダーリ	1 社
ラカイン	1 社
カヤー	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 17)

ヒアリング対象企業の事業の分野は表 1.5 に示す。ヒアリング対象企業の事業分野のバランスを考慮の上で、ヒアリング対象企業のショートリストを作成したため、事業の分野は分散した。なお、17 社中 6 社が回答した「農作物全般」には農産物の輸送、農業機械の販売、肥料の販売等が含まれている。また、一部、園芸作物と水産品の加工等、複数の分野に関わる事業を行っている企業も見られた。

表 1.5 ヒアリング対象企業の事業の分野

事業の分野	
農作物全般	6 社
野菜・果物	5 社
畜産	4 社
油糧作物	2 社
豆類	2 社
水産	2 社
園芸作物	2 社
稲作	1 社
薬用作物	-
その他	5 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n= 17)

ヒアリング対象企業の事業活動の内容を表 1.6 に示す。農作物の販売・輸出を行っている企業が 17 社中 6 社であり、最も割合が大きかった。6 社が回答した「その他」には、農作物の輸送、ケータリングサービス、畜産品及び水産品の加工が含まれた。

表 1.6 ヒアリング対象企業の事業活動の内容

事業活動の内容	
販売・輸出	6 社
肥料の生産・販売	4 社
作物生産	3 社
加工（例：精米、冷凍野菜生産、油の抽出）	3 社
農業資材・機械の販売	3 社
種子・苗の開発／生産／販売	-
作物保険	-
加工に係る施設の販売	-
その他	6 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n= 17)

各事業における具体的な取組内容や現時点での進捗状況を整理して、下記に示した。なお、企業の特定ができるような情報は除外した。

表 1.7 具体的な事業内容や現時点での進捗状況

ゴマの販売・輸出事業	- 黒ゴマを日本向けに輸出している。日本はゴマを 99%輸入依存している。中国に依存していた。2000 年頃、染ゴマ問題（白ゴマを黒ゴマに塗っていた）が発生した。黒ゴマの安定調達のため、2000 年過ぎに事業を開始した。原料をヤンゴンに移送。その後、選別を実施し、輸送している。 - 戦前からミャンマーで事業を行っている。ゴマ・豆類・米等、ミャンマー産農産品の購入及び日本・ASEAN・中国等への輸出事業を行っている。
肥料の生産・販売事業	高度化成肥料、単肥を袋詰めし、ミャンマー国内での販売を行っている。他国への輸出は行っていない。ミャンマー進出以前は、親会社がミャンマーへの製品の輸出を行っていたが、近年の需要拡大や新規マーケット獲得のため、ミャンマーへの進出を決断した。
農産物生産事業	（未進出だが、ミャンマーへの進出を検討している企業）キャベツ、タマネギ、ネギ、ニンニク、ホギ（花卉）を中心に検討中。業務用キャベツは日本で 1 kg あたり約 40 円だが、ミャンマーではその倍程度で取引されることに注目している。また、カボチャもポテンシャルが高いと認識している。ある大手冷凍食品メーカーはカボチャを、中国から約 8 割、タイから約 2 割の割合で調達しているようだが、その中でミャンマー産のカボチャがシェアを奪える可能性があるのではと考えている。 - ミャンマーにおいて関係会社が農作物の貿易事業を開始した後、これまで食品加工販売で成長してきた。小麦粉や飼料用トウモロコシの加工、ポテトチップスの原料用のジャガイモの生産とその輸出を行っている。
加工事業	- 商社でミャンマー、ベトナム、インドネシア、パキスタン、バングラデシュなどで水産品を扱っていた代表が、ミャンマーの市場のポテンシャルや国民性を考慮し、約 20 年前にミャンマーに進出した。進出の約 5 年後にミャンマーの現地法人（社長はミャンマー人。）を立ち上げ、さらに、その約 3 年後から水産品の加工品を生産している。代表は 1 ヶ月に 1 回ミャンマーを訪問している。 2018 年以前は現地の業者に水産品の生産・調達が委託されていたが、JICA の中小企業支援スキーム

	（案件化調査）を活用して、水産品の生産にも着手し始めているところ。今後は乾燥等、加工の多様化、原材料の生産強化を行いたいと考えている。 ・ミャンマー国産のインゲン、ホウレンソウ、オクラ等の冷凍野菜の生産を行っている。JICAの中小企業支援スキームをきっかけにミャンマーに進出した。農家と契約し、野菜の供給を受けている。最近では、農家支援のためのマイクロファイナンス事業も開始したところ。
農業資材・機械の販売事業	・約5年前からティラワ SEZ 管理委員会から現地法人設立および事業開始の許可を得た。SEZ における事業開始は建物がないと認可されない。そのため、設立許可が降りてから、約9ヶ月で建屋を建築した。その後、農業機械（コメ、豆類、野菜用）の輸入、卸売業を実施している。なお、ティラワ SEZ では卸売しか許可されていない。 - 各農業機械やエンジンはミャンマーの近隣諸国で製造後、輸入している。日本製の農業機械に比べて、サイズや馬力が大きいこと、耐久性を重視している点が特徴である。 - 今後、農業機械の販売台数を伸ばすことを目指す。加えて、ミャンマー国内に事業の拠点を増やすことを検討している。 ・タイの子会社が10年ほど前からミャンマーに機械を輸出していたが、その約5年後、ミャンマーに販売会社を設立することとなった。農業機械、建機の輸入、組み立て、ディーラーへの販売を行っている。需要があれば誰に対しても販売しているので、法人・組合・貸出し業者だけでなく、一般の農家に対してもディーラーを通じて販売している。原料（パーツ）は日本・タイ等から輸入している。 - 機械・機材のメンテナンスサービス（サポート）についてもディーラーから実施される事となっている。そのサービスのテクニカルレベル向上のために全国のディーラーの修理工に対して研修などを実施している。
物流事業	・約10年前にミャンマーに進出した。進出から1年後に現地企業との合弁会社を設立し、低温物流（コールドチェーン）の稼働を開始した。低温保存が可能な物流センターが完成した。約350人の社員がおり、従業員のほとんどがドライバー、または倉庫内作業員である。当初はコールドチェーン専業で始めたが需要があまりなく、常温の飲料を運ぶようになって売上が上がった。今後は建設資材などの一般物流も対象にしようと考えている。また、外資系スーパーマーケットの物流の一部を請け負い、青果、水産、畜産以外の冷凍食品などの配送を行っている。今後は、ミャンマーから中国やシンガポールへの輸送、食品以外のカテゴリーの物品の輸送、大容量トラックを活かした資材の輸送に取り組んでいきたいと考えている。
給食・ケータリング事業	・ティラワ SEZ の労働者に対して、ケータリングサービスを提供している。当初、ミャンマーの SEZ の縫製工場に係る事業で JETRO から1年間支援を受けた。その際に、ある企業から「ティラワ SEZ の労働者のため、食事提供を行ってほしい」との要望を受け、事業を開始した。現在は複数の企業の労働者を対象にケータリングサービスを提供している。工場労働者が仕事を急遽キャンセルする理由が栄養不良による体調不良と気づき、栄養改善の解決を目指して事業を行っている。社長は月に一度現地を訪問し、事業の運営を行っている。

出典：日本工営調査チーム作成

1.3 食関連産業の現況に係る整理・分析

1.3.1 ビジネスについて

事業の拠点、分野、内容についてヒアリングを行った後、(1) ミャンマーにおける事業の経緯・事業内容・投資の形態・マーケット、(2) ミャンマーにおける事業のパートナー及び人材確保について、ヒアリング対象企業に質問を行い、回答を得た。結果を以下に示す。

(1) ミャンマーにおける事業の経緯・事業内容・投資の形態・マーケット

ヒアリング対象企業のミャンマーにおける事業の経緯について質問したところ（表 1.8）、「現地でのパートナー（共同出資者）との関係から」と17社中4社が回答した。現在の主な事業を展開する前に、ミャンマー

表 1.8 ミャンマーにおける事業の経緯

貴社のミャンマーにおける事業の経緯について教えてください	
現地でのパートナーとの関係から	4 社
近隣国での事業の拡大による	3 社
政府の支援・援助から	2 社
対象農作物の生産・原材料調達でのメリットから	1 社
ミャンマーに係る前職での経験から	1 社
人件費でのメリットから	-
その他	5 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n=17)

でのパートナーとの関係を構築し、その関係を通じて事業を展開した例が見られた。なお、「その他」の回答の一例として、「数十年前からミャンマーで業務を行っており、当時の関係者から情報が得られないため、詳細な経緯は不明」といった回答が数社の総合商社から挙げられた。

ミャンマー進出の理由を質問したところ、「市場の成長可能性から」と回答した企業が最も多かった。5000万人の人口を有するミャンマーの市場に対しては期待が向けられていることがわかった。また、「その他」と回答した企業からは、「進出

表 1.9 ミャンマー進出の理由

ミャンマーに進出を決めた理由は何ですか？	
市場の成長可能性から	5 社
現地でのパートナーとの関係から	4 社
政府の支援援助から	1 社
ミャンマーに係る前職での経験から	1 社
対象農作物の生産・原材料調達でのメリットから	-
人件費でのメリットから	-
その他	8 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

が数十年前のため、詳細は不明」、「世界中を事業の対象としているので、ミャンマーに進出した特別な理由はない」、「日本国内の事業で培った、事業の経験をミャンマーで活用できると考えた」等の意見が得られた。

ターゲットとしているマーケット・消費者を質問したところ、17社中 11 社が「ミャンマー国内」と回答した。この中には、「ミャンマー国内」に加えて、「日本」や「アジア」を対象としている企

表 1.10 ミャンマーにおける事業のターゲット

どのようなマーケット・消費者をターゲットにしていますか？	
ミャンマー国内	11 社
日本	6 社
アジア	2 社
アジア以外	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

業が数社見られた。また、ミャンマーで事業を行っているものの、「ミャンマー国内」を主なターゲットとせず、「日本」のみを対象としている企業も複数見られた。

表 1.4 で示した通り、ヒアリング対象企業のうち、半数以上がヤンゴンを拠点としている。ビジネスの拠点の選定に際して重視した条件を質問したところ、17 社中 11 社が「物流の簡

表 1.11 ミャンマーにおける事業の拠点

ビジネス拠点の選択に際しては、どのような条件を重視しましたか？	
物流の簡便性	11 社
制度上の優遇	3 社
インフラの充足	2 社
人の移動の利便さ	1 社
その他の理由	5 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

便性」を重視したと回答した。ヤンゴンにおける農産物の市場や取引先の存在、原材料・加工品の輸送の簡便性からヤンゴンを選択したとの意見があった。また、ミャンマーの比較的良好な電力・インターネット事情もヤンゴンを選定した理由として挙げられた。その他、ティラワ経済特区を拠点としている企業からは、免税措置や簡素化された機材の輸入手続き等がティラワ選定の理由として挙げられた。

ミャンマーにおける事業の投資形態について質問したところ、6 社が「子会社のみ」と回答した（表 1.12）。次点として、4 社が「現地パートナーとの合弁」と回答した。なお、「現地パートナーから出資を受けていない」と回答した企業の中には、

ミャンマーの企業との合弁事業を行った場合、「事業拡大の際に金銭面で進行が遅くなる」、「ミャンマーのパートナーによって制約を受けることを嫌っている」といった回答があった。「その他」と回答した企業には、「現地法人はミャンマー人のパートナーが経営する企業で、業務上の協力をしているのみ」といった回答があった。

(2) ミャンマーにおける事業のパートナー及び人材確保

ミャンマーの事業における現地パートナーの確保方法について質問したところ、個人的なつながりや既存の事業活動によるきっかけ等の回答が得られたが、突出した回答項目はな

かった（表 1.13）。「JICA 等の日本政府の協力で知り合った」と回答した企業が 1 社のみあった。現地のパートナー確保には苦労しているとの声が多く聞かれた。ヒアリングの中で、「現地で良いパートナーに巡り合えるかはご縁としか言いようがない」、「自分は運よくパートナーに恵まれた」等の声が聞かれた。

パートナーの確保においては明確な方法を見つけることが難しい中、ミャンマーの事業におけるミャンマー人従業員の確保については「人材派遣会社・コンサルによる紹介」を多くの企業が活用している傾

向が見られた（表 1.14）。8 社が「人材派遣会社・コンサルによる紹介」を活用していた。また、次点として「パートナーによる紹介や手配」や「地域の訪問による人材情報獲得」と回答した企業が続いていることから、ミャンマー人従業員の確保においても良いパートナーと巡り合うことが重要であると考えられる。「地域の訪問による人材情報獲得」と回答した企業の中からは、近隣の村を訪問して村長との対話を通じて人材の紹介を受けるといった方法が挙げられた。「メディアを通じた公募」と回答したある企業からは Facebook を活用して公募を行っているとの回答が得られた。「教育機関との連携による人材情報獲得」と回答したある企業からは、イエジン農業大学の卒業生を定期的に積極採用しているとの回答があった。

人材確保のため、技能実習生制度を活用している、あるいは活用を検討したことはあるか質問したところ、半数の企業が「技能実習生制度の活用を検討していない」と回答した（表 1.15）。また、当該制度の活用を検討している企業を含め、「当該制度を活用していない」企業は 17 社中 16 社に達した。その理由

表 1.12 ミャンマーにおける事業の投資形態

投資の形態について教えてください		
子会社のみ		6 社
現地パートナーとの合弁		4 社
日系企業との合弁		2 社
現地事務所のみのみ		2 社
現地企業の買収		-
現地事務所＋子会社		-
その他		2 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n= 16)

表 1.13 ミャンマーの事業における現地パートナー確保方法

現地パートナーはどのように確保しましたか？		
個人的なつながり		3 社
事業活動を通じた関係		3 社
マッチングイベント（官・民間わない）		2 社
公募		1 社
その他		5 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n= 16)

表 1.14 ミャンマーの事業におけるミャンマー人人材確保方法

ミャンマー人人材はどのように確保していますか？		
人材派遣会社・コンサルによる紹介		8 社
パートナーによる紹介や手配		3 社
地域の訪問による人材情報獲得		3 社
メディアを通じた公募		2 社
教育機関との連携による人材情報獲得		2 社
現在の社員を通じた人材紹介		1 社
その他		2 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n= 17)

として、「ミャンマー人人材の確保に問題がないため」、「日本とミャンマーの賃金格差が大きく、雇用してもすぐに退職してしまうため」等が挙げられた。

表 1.15 技能実習生制度の活用状況

人材確保のため、技能実習生制度を活用している、あるいは活用を検討されたことはありますか？	
活用も検討もしていない	9 社
制度は活用していないが、検討中	7 社
制度を活用している	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成 (n=17)

1.3.2 公的支援について

ミャンマー進出にあたり、日本政府（JICA、JETRO、経済産業省等）、ミャンマー政府、あるいは民間企業から支援を受けたか質問したところ、半数以上の企業が「支援を検討しなかった・支援の必要がなかった」と回答した（表 1.16）。

表 1.16 日本政府の支援の活用状況

貴社はミャンマー進出に当たって、日本政府（JICA、JETRO、METI等）ミャンマー政府、あるいは民間企業からどのような支援を得ましたか？	
支援を検討しなかった・支援の必要がなかった	9 社
支援を受けた（スキームの使用等）	4 社
情報交換やヒアリングのみ行った	2 社
支援は受けていないが、ODA関連事業を行っている	1 社
支援を検討したが、受けなかった	-

出典: 日本工営調査チーム作成 (n=17)

その理由として、「昔からミャンマーで事業を行っていたため、企業外の組織からの支援を受ける必要がなかった」、「ミャンマーへの進出の上で必要がなかった」等が挙げられた。一方で、何らかの支援を受けた企業は 15 社であった。資金面の支援として、一部の企業は、JICA のスキームである、中小企業・SDGsビジネス支援事業（中小企業支援型）や途上国の課題解決型ビジネス（SDGsビジネス）調査（旧：協力準備調査（BOP ビジネス連携促進））の活用が挙げられた。情報提供や経営支援面の支援として、一部の企業は、川崎市海外ビジネス支援センター（KOBS）や栄養改善事業推進プラットフォーム（NJPPP）を活用した現地情報の提供や経営へのアドバイスを受けたと回答した。

日本政府の支援のうち、最も役に立ったものを質問したところ、「現地情報獲得に係る支援」や「経済的支援」に関する回答が見られた（表 1.17）。「現地情報獲得に係る支援」の具体例として加工食品の生産

表 1.17 最も役に立った日本政府の支援

最も役に立った支援は何ですか？	
該当しない	10 社
現地情報獲得に係る支援	3 社
経済的支援	2 社
人材・パートナー紹介の支援	-
物資面での支援	-
その他	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成 (n=17)

拠点の場所についての助言を JETRO から得た等の回答が得られた。また、「経済的支援」の具体例としては JICA のスキームを活用したことによる資金提供が挙げられた。なお、表 1.16 に示した通り、企業外の組織から支援を受けていない企業が多かったため、「該当しない」と回答した割合が最も大きかった。

次に、JICA の中小企業・SDGs ビジネス支援事業（中小企業支援型）に特定して、本制度を活用したかをヒアリング対象企業に質問した。その結果、80.0%の企業が「支援を検討しなかった・支援の必要がなかった」と回答した。「支援を検討したが、受けなかった」を加えると、当該支援制度を使用していない企業は 17 社中 13 社を占めた（表 1.18）。なお、この中には「支援制度は使用していないものの、JICA 関係者から現地情報を得た」という声もあった。

表 1.18 JICA 中小企業海外展開支援事業の活用状況

JICAの中小企業海外展開支援事業は活用しましたか？	
支援を検討しなかった・支援の必要がなかった	13 社
支援を受けた	2 社
支援を検討したが、受けなかった	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成 (n=17)

1.3.3 ミャンマー進出・事業展開上の課題について

ヒアリング対象企業に最も苦
 労した点を質問したところ、半
 数以上の企業が「行政手続き
 （中央・地方）」に対して最も苦
 労したと回答した（表 1.19）。
 次点として「インフラ」及び「農
 地確保」の割合が高かった。

それぞれの苦労した（してい
 る）点の詳細を下表に示す。

表 1.19 ミャンマー進出にあたって苦労した点

貴社がミャンマー進出に当たって最も苦労した点は何ですか？	
行政手続き（中央・地方）	9 社
インフラ	4 社
農地確保	4 社
人材確保	3 社
物流・流通体制	3 社
生産技術	3 社
認証・検査制度や法規制	2 社
パートナー確保	1 社
資機材確保	1 社
原材料の確保	1 社
残留農薬・食品安全	1 社
契約栽培の実施	1 社
コミュニケーション	-
その他	5 社

出典：日本工営調査チーム作成

(n= 17)

表 1.20 ミャンマー進出時に苦労した（している）点とその詳細

苦労した（している）点	詳細
行政手続き	・ 法人手続き、各種ライセンスの取得に時間がかかる。 ・ 役所の職員の制度の理解が人によって異なり、手続きが属人的になってしまう。 ・ 輸出許可が降りづらい上、輸出税の課税でコストが増加する。 ・ 現状、サービス業としての登録をしているが、サービス業として食品を提供することが認められるのか曖昧である。 ・ 政府からの通達が突然すぎる。
インフラ	・ 食品の熱処理を行う際に電気が必要だが、電気供給が不安定である。これにより、一部の技術の適用を断念せざるをえなかった。 ・ 電気供給が不安定でポンプによる井戸水の汲み上げができず、水が使用できないことがある。 ・ 下水道が未発達で、排水の処理に苦労している。
農地確保	・ 農地用の土地を確保することも難しい上に、そこで家畜を飼養する場合、さらに許可が必要である。こうした手続きに大変時間がかかる。 ・ 不動産の成長が活発なヤンゴンの地価と連動して、地方の地価も上昇している。結果、農地の確保がコスト面で難しくなっている。 ・ 将来の宅地拡大事業のため、近隣の土地の値段が高すぎる。 ・ 不法に当社の農地が占拠されてしまう。
人材確保	・ 中間管理職レベルの人材がいない。軍事政権の影響で、そうしたレベルに相当すると思われる 40 代頃の人材は、十分な教育を受けていなかったり、経験が不足していたりすることが多い。
物流・流通体制	・ 物流・流通体制が未熟で、輸送により作物が痛む。
生産技術	・ ゴマの品質改善。ミャンマーで生産されるゴマの匂いや味等、品質が低下している状況。ミャンマー産ゴマの市場価値は次第に下がっている。
認証・検査制度や法規制	・ 認証・検査制度や法規制に関して、担当職員によって指示が異なるので、正しい情報を得るのに時間がかかる。
パートナー確保	・ 現地で良いパートナーに巡り合えるかとは縁としか言いようがない。縁がなければパートナーの確保は難しい。（表 1.13 に係る質問による。） ・ 常に新しいパートナーを探している。
資機材確保	・ 低温物流センターの建設にあたり、資材等、めばしいものがミャンマーで見つからない。フォークリフトにおいても、タイから輸入したものを使用している。
原材料の確保	詳細なし
残留農薬・食品安全	・ 食品加工を行う際、管理者となる者がいないため、安全性を保つために作業場の面積を制限せざるをえなかった。
契約栽培の実施	・ 農協などの各農家を束ねる組織が存在しない。
コミュニケーション	本項目にかかる問題はなかった。
その他	・ 統計情報が無い中で、農家の収入に基づくミャンマーの購買力を把握する等、市場調査、実態把握、販売ルートの確立に苦労した。 ・ 現地農家への意識改革に苦労した。ミャンマーの人はサイズの大きい農産物を生産すれば売れると思っ

苦勞した(している)点	詳細
	ているが、日本に農産物を輸出する場合、サイズに加え、品質等も大切となる。この意識の違いを統一するのが大変である。

出典: 日本工営調査チーム作成

ミャンマー進出上の課題の克服状況を質問したところ、半数の企業が課題を「克服できておらず、今も対処中」である

表 1.21 ミャンマー進出上の課題の克服状況

ミャンマー進出上の課題を克服しましたか？		
克服した／課題はない		8 社
克服できておらず、今も対処中		8 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 16)

と回答した(表 1.21)。行政手続きに対しては地道に対応することで解決した企業も見られたが、インフラ(特に電力)や資機材確保については企業担当者の対応のみでは解決が難しく、いまだに問題を抱えていると回答された。

次に、ミャンマーに進出後、ミャンマーで事業を展開するにあたって苦勞している点を質問した。表 1.21 で半数の企業が「課題を解決できていない」と回答した通り、「表 1.19 ミャンマーで事業を展開するにあたって苦勞している点」と同様の結果となった。「行政手続き(中央・地方)」と回答した企業の最も割合が大きかった(表 1.22)。次に割合が多かったのは、「インフラ」及び「農地確保」であり、いずれも 17 社中 4 社がこれらの回答をした。ミャンマーへの進出に該当せず、ミャンマーでの事業の展開に特有の苦勞、問題点については下表に示す。

表 1.22 ミャンマーで事業を展開するにあたって苦勞している点

貴社がミャンマーで事業を展開するにあたって最も苦勞している点は何ですか？		
行政手続き(中央・地方)		9 社
インフラ		4 社
農地確保		4 社
人材確保		3 社
物流・流通体制		3 社
生産技術		3 社
認証・検査制度や法規制		2 社
パートナー確保		1 社
資機材確保		1 社
原材料の確保		1 社
残留農薬・食品安全		1 社
契約栽培の実施		1 社
コミュニケーション		-
その他		5 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 17)

表 1.23 ミャンマーでの事業展開時に苦勞した(している)点とその詳細

苦勞した(している)点	詳細
行政手続き	・ ティラワやダウエーのような経済特区で優遇(より簡素な手続きへの移行)が受けられればよいが、入所費用が高く未だ進出していない。 ・ 車両の登録ができないため、購入ができない。SEZ の特例で 5 台(大型の車(バン、エクストラキャブ程度まで))の車両の登録が認められたものの、乗用車の登録が認められない。ミャンマーで走行している中車は、登録の名義を変更せずに利用されているものが多い。 ・ 現地の弁護士の制度の理解が統一されていない。保健省保健局食品・医薬品管理部(FDA)への申請は現地の弁護士から行うが、時間がかかる上、提出した書類も紛失されたことがあり、再提出を求められ、更に時間を要したことがあった。 ・ 農業機械に使用するオイルの販売許可を取得した際に苦勞した。オイルの輸入・販売となると電力エネルギー省の管轄となり、本製品の必要性・優位性の説明をはじめからする必要があったため、理解得るのに時間を要した。 ・ 農業機械のオイルの販売については、輸入したオイルのサイズ(2 リットル缶、4 リットル缶、10 リットル缶等)毎にライセンスの取得が必要となっている。オイルそのものは同じものでも、それぞれの販売許可を取得するのに多くの時間を費やした。
インフラ	表 1.20 に同じ。
農地確保	表 1.20 に同じ。
人材確保	・ 経理に長けた人材の確保が難しい。ミャンマーは単式簿記が主流で、複式簿記で経理を行える人材が少ない。
物流・流通体制	・ 40 フィートトラックの積荷重量の影響で、高速道路を通行することができない。

苦劳した(している)点	詳細
	・ 州・地域を通過するにあたっての交通料(Toll Fee)が高い。明文化された規則もなく、領収書も発行されないため、トラック運転手の言い値で支払いを行っている状況である。 ・ 道路の外灯が少ない。そのため、安全面からトラックのスピードを十分に上げることができない。
生産技術	・ 農家の生産技術が低い。
認証・検査制度や法規制	・ 農業機械のオイルの販売について、品質確認を行うために2万ドル分の製品を試験的に輸入しなければならない等、理解に苦しむ制度があった。
パートナー確保	表 1.20 に同じ。
資機材確保	表 1.20 に同じ。
原材料の確保	表 1.20 に同じ。
残留農薬・食品安全	・ 農薬検査がミャンマー国内ではできず、隣国タイの(日本政府の認めた)オミックのみでしかできないところが非常にコストと時間の面でネックとなっている。
契約栽培の実施	表 1.20 に同じ。
コミュニケーション	本項目にかかる問題はなかった。
その他	・ 今後、ティラワ工場での製造可能量以上に需要が伸びた場合、第2工場の候補地が見当たらない。

注:ミャンマーへの進出時の課題と重複するものは除いた。

出典: 日本工営調査チーム作成

ヒアリング対象企業に対し、ミャンマーの事業展開上の課題を克服したか質問したところ、「克服できておら

表 1.24 ミャンマーでの事業展開上の課題の克服状況

ミャンマーでの事業展開上の課題を克服しましたか？	
克服した／課題はない	4 社
克服できておらず、今も対処中	12 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=16)

ず、今も対処中」と回答した企業が16社中12社を占めた(表 1.22)。特に行政手続きに関する課題に対しては「根気強く対応するしかない」という声が聞かれた。また、ここでの質問で企業からの希望も聞かれた。課題として「ミャンマーでは日本への輸出のために必要な農薬検査ができず、ミャンマー国外で検査をしているため、時間とコストがかかってしまう」と回答した企業が、「日本政府が公認する検査機関をミャンマー国内に設立してほしい」との希望を述べた。

1.3.4 今後のビジネス展開と課題

ヒアリング対象企業に対し、今後、国内のマクロ環境(国内政治、社会環境、技術環境、国内市場等)や、国外のマクロ環境(海外市場、国際的な投資環境等)がビジネスにどのように影響するか質問した。その

表 1.25 ミャンマー国内外のマクロ環境の変化によるビジネスへの影響

今後、国内のマクロ環境(国内政治、社会環境、技術環境、国内市場等)や、国外のマクロ環境(海外市場、国際的な投資環境等)が貴社のビジネスにどのように影響を与えられますか？	
プラス・マイナス両面の影響	6 社
悪い影響	4 社
よい影響	3 社
影響はほぼない	2 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=15)

結果、「プラス・マイナス両面の影響」と回答した企業が15社中6社と最も多かった(表 1.25)。この詳細として以下の意見があった。

- ・ 降雨量と農産物価格、特に穀物価格が弊社の業績に大きく影響を与える。為替レート(MMK/USD)も大きな要因だ。
- ・ 政治では影響を受けやすいのではないかと。例えば、2020年11月の選挙が影響をもたらすと思われる。軍事政権に戻ることはないと思われるが、地方は軍の権力が強いと心配ではある。
- ・ 2020年11月の選挙の結果にもより、なんらかの経済への影響は生じるだろう。万が一、軍政に戻ってしまうと制裁などが加わり、センシティブな対応が求められる。
- ・ 人権問題など、モラルが向上すればその分、従業員の待遇等を検討する必要性が生じるだろう。

その後、「悪い影響」と回答した企業が15社中4社だった。この詳細として、

- ・生産された農産物を買付けの際に MMK・USD 間の為替差が問題になっている。簡単に 5%程度変動してしまう。
- ・COVID-19 流行によって、ティラワ SEZ の企業活動が低迷した。これにより、外食・中食産業は需要が減るため、売上が下がることが予想される。
- ・2020 年 11 月の選挙で政府が大きく変わると、法律が変わり、ライセンスが取りづらくなり、事業を行うのが難しくなるのではという心配がある。

「よい影響」、「影響はほぼない」と回答した企業がそれぞれ 15 社中 3 社、2 社と続いた。「よい影響」の詳細として以下が聞かれた。

- ・①ミャンマーに参入した外資企業による国際基準を満たすための高品質な輸送の需要、②国民の所得向上による食の安全への意識の向上の 2 点の変化から、コールドチェーン等の高品質の輸送サービスの需要が増えると考えられる。
- ・ミャンマーの農家には周辺国に輸出しようと考えている農家もいる。そうした農家の輸出が増えれば、おのずと農業資材の消費量も増え、農業資材の売上が増えるだろう。

日本の中小企業のミャンマー一進出における参入障壁は何だと思いか質問したところ、最も多く回答されたのは「パートナー確保」と「行政手続き」だった(表 1.26)。この点は、表 1.13 や表 1.19 で示された通り、ミャンマーに進出する上で企業が大きな問題と感じていた点である。また、次点として、「インフラの整備」が続いた。特に電力供給が安定しないことが問題として挙げられた。その後、「輸出のための検査」、「外資資本への規制」が挙げられた。

表 1.26 日本の中小企業のミャンマー進出における参入障壁

日本の中小企業のミャンマー進出を考えた際、参入障壁は何だと思われますか？		
パートナー確保		5 社
行政手続き		5 社
インフラの整備(特に電力)		3 社
輸出のための検査		2 社
法律の不透明さ		2 社
外資資本への規制		1 社
言語の違い		1 社
優秀な人材確保		-
その他		5 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

日本の中小企業のミャンマー一進出促進のために中央政府・州政府に期待することを質問したところ、「現地政府職員の再教育」と「制度の明確化」と回答した企業がいずれも 17 社中 6 社だった(表 1.27)。以降、「検査機関の整備」が続いた。

表 1.27 日本の中小企業のミャンマー進出促進のために現地政府に期待すること

日本の中小企業のミャンマー進出を促進するために、ミャンマー政府・州政府に期待することは何でしょうか？		
現地政府職員の再教育		6 社
制度の明確化		6 社
検査機関の整備		2 社
特になし		2 社
農業関連統計の整備		1 社
インフラ(特に電力)整備		1 社
現地の相談窓口設置		-
その他		2 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

日本の中小企業のミャンマー進出促進のために日本政府に期待することを質問したところ、「ミャンマー側の行政手続き支援」、「特になし」がともに17社中4社で最も割合が大きかった(表 1.28)。以降、「検査機関の整備支援」が続いた。

表 1.28 日本の中小企業のミャンマー進出促進のために日本政府に期待すること

日本の中小企業のミャンマー進出を促進するため、日本政府に期待することは何でしょうか？	
特になし	4 社
ミャンマー側の行政手続き支援	3 社
検査機関の整備支援	2 社
輸入の規制緩和	1 社
現地の相談窓口設置	1 社
農業関連統計整備の支援	-
インフラ整備の支援	-
その他	6 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

表 1.27 及び表 1.28 に係る質問で得られた各政府に期待することの詳細を次表に示す。

表 1.29 日本の中小企業のミャンマー進出促進のために各政府に期待することの詳細

分類	ミャンマー政府に対して	日本政府に対して
ミャンマーの行政手続き・制度	・ 日本政府との対話を通して、植物検疫の基準を明確化してほしい。よくある事例として、検疫を待つ間に、適切に保管されていない作物が傷んでしまうことがある。 ・ 政府職員は拘子定規の対応で、柔軟性がない。自国民とともに発展していく姿勢が重要ではないか。私利私欲の為というより、現地の産業発展の為であることを理解して支援してほしい。 ・ 制度及び規定の明確化。これにより属人的な判断を排除してほしい。 ・ 省庁間の連携による、行政手続きのスムーズ化。投資を歓迎するのであれば、その投資先がミャンマーでスムーズに仕事ができるようなシステムを構築してほしい。 ・ 許認可を下す時間が半年かかるので、時間を短縮してほしい。文書管理能力の欠如等、政府のやる気や制度の問題だと考えている。 ・ ライセンスや認証の透明性を確保してほしい。 ・ 以前よりは政府職員の賄賂は少なくなったと感じているが、日本以外の企業は抵抗なく賄賂を渡すこともあるようだ。日本企業として事業を行いづらく感じることもある。	・ 農産生鮮品・畜産品の輸入禁止を早く解くことを期待する。 ・ ミャンマー政府と協議し、植物検疫の基準を明確化してほしい。 ・ 規定の明確化についてミャンマー政府に働きかけてほしい。 ・ ミャンマー政府に投資後の運営に係る許認可のスムーズな手続き(許可)を行ってもらえるように支援してほしい。
検査機関の整備	・ 食品安全のための検査機関の設立とそこで検査を行う人材の育成。	・ 検査機関で業務を行う人材の育成コースやプロジェクトを立上げてほしい。
農業関連統計の整備	・ 情報開示が他国に比べて圧倒的に少なすぎるので、改善してほしい。	-
インフラ整備	・ 電力事情を改善してほしい。	-
現地の相談窓口	-	・ 現地で、身近に相談ができる窓口があればうれしい。
その他	・ 日本の中小企業のミャンマー進出の際のパートナーシップインベストメント。	・ 栄養士の支援。ミャンマーには栄養士の制度自体が存在せず、知識を持った人材もいない。または、栄養改善専門家の派遣や現地大学等との連携による栄養改善の取組。 ・ コールドチェーンにかかる支援。冷凍・冷蔵輸送が未整備である。ドイツのメトロが冷凍車を販売しているものの、価格が高く、普及していない状況である。 ・ 無金利の支援や、リースの受け皿の用意等、ミャンマーを経済的に利する支援をしてほしい。 ・ 地元ビジネスパートナーとのさらなる協力と協働の支援。より良いパートナーシップビジネスの支援。

出典: 日本工営調査チーム作成

また、日本政府に期待することではないが、現状に対する一部の企業からの意見として、以下が挙げられた。

- ・ 従来、Teppan という黒ゴマの品種が栽培されていたが、JICA 事業によって多収品種である Sin Yadaner³ が推奨され、ミャンマー政府により品種登録および奨励がなされた。しかしながら、本品種は食味において Teppan と比較して著しく劣ることから（官能検査でも証明済み。）、需要が少ない。加えて、Teppan（本品種は遺伝的に不安定。そのために品種登録もなされていない。）との交雑が起こり、Teppan 自体の品種低下につながっている。
- ・ 日本政府が農業機械の研修センターの設立を通じた農業機械に係る研修等のプロジェクトを実施する場合があるが、メーカーによって農業機械の使用方法が異なるため、一律的な指導を行ってもあまり意味がないと感じている。
- ・ ある日本政府機関に対し、高品質の輸送（コールドチェーン）に係る申し込みをしたが、受け入れてもらえなかった。品質向上という観点から非常に重要であり、現地のニーズが高いことを理解してほしい。

1.4 COVID-19 の影響に関する情報整理・分析

以下、ヒアリング対象企業の COVID-19 流行による影響及びその流行に対するミャンマー政府の対応について記載する。

1.4.1 COVID-19 の影響

2020 年上半期の景気の実感について質問した。ヒアリング対象企業のうち、ほとんどの企業が景気は「下降した」、あるいは、「緩やかに下降した」と回答した（表 1.30）。その一方で、ミャンマーでの事業の景気

表 1.30 ミャンマーにおける 2020 年上半期の景気実感

ミャンマーの2020年上半期の景気は、2019年下半期と比べて、COVID-19の影響により、どうなったと感じていますか？	
上昇	1 社
緩やかに上昇	-
横ばい	-
緩やかに下降	6 社
下降	9 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 16)

が上昇したと答えた企業が 1 社あった。この企業は、ミャンマーでの事業に新たに参入する予定であったが、COVID-19 の影響により、参入を中断している状況であった。したがって、ミャンマーの事業で景気への悪影響を感じてはならず、その一方で別分野の事業で利益を上げていた。そのため、この企業の意見は、すでにミャンマーに進出をして、事業を展開している企業とは、状況が異なる点に留意が必要である。

COVID-19 による現行事業への影響として、最も多く挙げられたのは、「ターゲットの顧客の需要の低下による売上低下」であり、17 社中 5 社だった（表 1.31）。これらの企業は、COVID-19 の流行により、ミャンマー国内外の中食・外食産業の需要が低迷したと述べた。また、事業分野

表 1.31 COVID-19 による現行事業への影響

COVID-19の影響でどんな現行事業への影響がありましたか？	
ターゲットの顧客の需要の低下による売上低下	5 社
特になし	4 社
原材料不足による生産量の低下	3 社
港湾の閉鎖や物流網の混乱に伴う配達遅れやフードロスの発生	3 社
労働者不足に伴う事業活動の遅れ	2 社
需要急増に対する供給力の不足	-
食料品の不足に伴う価格高騰	-
事業継続又は需要の変化への対応のための資金供給の不足	-
当局による動植物検疫・安全性審査の手続き遅延	-
その他	3 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 17)

の違いによる影響が生じる工程（生産や輸送など）異なりはあったものの、COVID-19 流行によって、「輸送用の車両や船の便数減少による価格上昇やオペレーションの混乱」、「行政手続きの遅延による他国からの部品・製品入庫の遅延やミャンマーからの輸出手続きの遅延」といった影響が挙げられた。

COVID-19 によるこれまでの現状を質問した後、今後のミャンマーにおける 2020 年下半期の景気見通しについても質問を行った。その結果、16 社中 10 社が、景気は「横ばい」と答えた（表

表 1.32 ミャンマーにおける 2020 年下半期の景気見通し

ミャンマーの2020年下半期の景気は、2020年上半期と比べて、COVID-19の影響により、どうなると思いますか？	
上昇	1 社
緩やかに上昇	2 社
横ばい	10 社
緩やかに下降	1 社
下降	2 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 16)

1.32)。理由としては、「現在もクラスターが発生する時がある」、「輸送網の回復が鈍い」、「景気が回復する材料がない」、といった事業面での COVID-19 の影響による理由が多く挙げられた。また「失業者が多くなった結果、治安が悪化することを懸念している」と述べた企業もあった。また、一部、「雨期の少雨による生産面での懸念がある」と COVID-19 ではない影響で事業への懸念を示した企業も見られた。

2020 年下半期の景気は「横ばい」であろうとの回答した企業以外には、景気が「緩やかに下降」・「下降」すると予想した企業が計 3 社、景気は「緩やかに上昇」・「上昇」と回答した企業が合わせて 3 社あった。この回答について、景気が「緩やかに上昇」、あるいは「上昇」と回答した企業は「COVID-19 の影響が改善すると見込まれるため」と答えた。

表 1.33 COVID-19 による影響が考慮される中でのミャンマー事業における最大のリスク

COVID-19の経済への影響が懸念される中、ミャンマー事業の最大のリスクは何だと思いますか？	
特になし	4 社
政府による諸手続きの遅延	3 社
企業の収益悪化	3 社
輸出の先行き	2 社
消費の低迷	2 社
ミャンマー国内外からの投資の低迷	2 社
社会不安の増大や治安の悪化	1 社
雇用の悪化	1 社
ミャンマー国内政治の動向	1 社
デフレ圧力の高まり	1 社
政府財政の悪化	-
国際情勢の動向	-
為替動向	-
その他	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n= 17)

COVID-19 による影響が考慮される中でのミャンマー事業における最大のリスクについて質問したところ、回答は分かれた（表 1.33）。回答数が多い順に、「特になし」、次に、「企業の収益悪化」、「政府による諸手続きの遅延」、次に、「輸出の先行き」、「消費の低迷」、「ミャンマー国内外からの投資の低迷」が挙げられた。また、ある企業では「具体的なリスクが予想できないことに不安を感じている」と答えた企業もあった。こうした回答や、回答が分散したことから今後のリスクに対して見通しを立てることが難しい状況であると考えられる。

1.4.2 COVID-19 に対するミャンマー政府の対応について

ミャンマー政府の COVID-19 への対応について質問したところ、すべての企業が「高く評価できる」、「ある程度評価できる」と答えた（表 1.34）。ミャンマー政府を高く評価する理由として、「市街や空港を迅速に封鎖し、COVID-19 流行を防いだ」ことをほぼすべての企業が挙げた。

表 1.34 ミャンマー政府の COVID-19 対応に係る評価

ミャンマー政府の COVID-19 対応は評価できますか？	
高く評価できる	8 社
ある程度評価できる	9 社
どちらとも言えない	-
あまり評価できない	-
全く評価できない	-

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

その一方、今後ミャンマー政府が COVID-19 対応で最も力を入れるべき分野として、17 社中 7 社が「医療の強化・充実に向けた政策」を挙げた（表 1.35）。医療については、「ミャンマーの病院は野戦病院のよう」、「ミャンマーの病院の医療レベルが低く、バン

表 1.35 ミャンマー政府が COVID-19 対応で最も力を入れるべき分野

ミャンマー政府が COVID-19 対応で、もっとも力を入れるべき分野は何だと思いますか？	
医療の強化・充実に向けた政策	7 社
外国人の入国制限の早期解除	7 社
休業補償など事業者への雇用維持支援	3 社
感染収束に向けたより厳しい取組や第2波、第3波に備えた対策	3 社
ロックダウンなど各種制限の段階的緩和	2 社
失業者など生活困窮者への支援	2 社
低金利融資など事業者への資金繰り支援	2 社
法人税の減税や支払い猶予など税制上の措置	1 社
政府支出拡大や減税などによる消費喚起策	-
衛生意識の向上など生活様式の改革を促す施策	-
その他	1 社

出典: 日本工営調査チーム作成

(n=17)

コクまでいかないと十分な医療が受けられない」、「COVID-19 による移動制限ため、バンコクに行くことも難しい」といった声が聞かれた。また、同じく 17 社中 7 社が「外国人の入国制限の早期解除」が挙げられた。外国人の入国制限については、「ビジネス関係者の入国制限を解除してほしい」、「ロックダウンを少し緩和するべきでは」、「駐在員がミャンマーに戻れず、事業のスピード感が落ちている」等の声が聞かれた。また、「COVID-19 感染者ゼロを目指すより、COVID-19 との共存を目指すべきでは」との意見もあった。

1.5 まとめと提言

ヒアリング結果を以下に取りまとめる。

表 1.36 ヒアリング結果まとめ

事業の拠点、事業の対象	・ 事業の拠点は、輸送網、インフラの面において比較的簡便なヤンゴン、マンダレーを対象としている。行政手続きで優遇措置があるティラワも事業の拠点としている企業も比較的多い。事業対象は、ミャンマー国内向けの事業が多い。なお、事業形態は、子会社や現地パートナーとの合弁が多い。
人材の探し方	・ 現地パートナーの探し方はそれぞれで、明確な傾向がなく、運の要素が大きい。従業員は人材派遣会社やコンサルによる紹介を中心に採用している。
ミャンマーへの進出、事業展開における課題	・ ミャンマーへの進出・ミャンマーでの事業展開の両方において、事業用地確保を含む行政手続き、電力を中心とするインフラ整備が大きな課題として挙げられた。多くの企業が、ミャンマー進出時・事業展開の課題をいまだに解決できていない。また、参入障壁として、行政手続き・インフラ整備に加え、パートナー確保も挙げられた。
ミャンマー・日本両政府に期待される支援	・ ミャンマー政府には、現地政府職員の再教育や制度の明確化が強く期待されている。一方、日本政府には、ミャンマーにおける行政手続き改善の支援が期待されている。 ・ なお、現状、ヒアリング対象のうち、半数以上の企業がミャンマー進出にあたって、いずれの日本の支援制度も利用していない。

COVID-19の影響と 今後期待される対応	・ 2020年上半期、程度の差はあるが、ほとんどの企業が「景気が悪化した」と感じた。また、多くの企業が、2020年下半期も景気は横ばいであると感じている。COVID-19流行による影響として、顧客の需要低下による売上低下が多く挙げられた。 ・ COVID-19に対するミャンマー政府の対応に対しては、全ての企業が評価していた。その上で、医療の強化・充実に向けた政策や外国人の入国制限の早期解除により力を入れてほしいと多くの企業は考えていた。
---------------------------	---

出典：日本工営調査チーム作成

1.6 食関連産業に関する提言

食関連産業における日系企業によるミャンマーへの進出、あるいはミャンマーでの事業展開に向けた提言を以下に示す。本提言は「表 1.1 既往の資料に基づく現状や課題」及び「表 1.36 ヒアリング結果まとめ」に基づく。

期待される分野および 開発の方向性

<生産面>

- ・ 民間企業を巻き込んだ形で、優良種子（特に米・豆類）の生産及び普及が促進されることが望ましい。また、組織的な共同出荷が促進され、まとまった数量を安定的に販売することを目指すことが望まれる。また、農業生産者と市場がうまくマッチングされ、付加価値のついた農産品が適切な価格で売買できる仕組みを構築することが期待される。

<加工・流通>

- ・ 加工においては電力の供給がより重要となることから各国ドナーによるインフラ整備プロジェクトが重要であると共に現地政府職員の能力強化も必要である。
- ・ ヤンゴンやティラワに事業の拠点を置く企業が多いが、土地の利用料が高いことから、零細企業にはハードルが高い。または輸出入に便が良い立地となっているから、農業生産地からは遠い。したがって、農業生産地と流通や消費の中心をつなぐ輸送網の開発が期待される。具体的には、コールドチェーン等の高品質な輸送サービスは、都市部の発展、富裕層の増加、食の安全への意識向上を考慮すると、期待が大きい分野である。

<販売・輸出>

- ・ 通関における手続き等、輸出のために行政手続きを簡便化・円滑化することが求められる。また、政府の通達・規則の周知を十分に行い現地政府職員の業務知識の均一化を目指した再教育が期待される。そのため、行政能力向上に係る支援を行うことが望ましい。

<その他>

- ・ 農産物の輸出には残留農薬の検査を行うことが必須である。そのため、検査機関の整備、検査機関職員の育成が求められる。検査結果によっては農産物を廃棄処分したり、出荷を一時停止処分したりするような規制や制度設計も必要である。

COVID-19 への
現地政府の対応

- ・ 品質管理手法に基づく生産工程管理を推進し、トレーサビリティを確保することが望ましい。前述の農産物検査やトレーサビリティ確保により、信頼性を向上させ、より高収益化を目指す。
- ・ JICA や JETRO 等、日本政府の機関は、民間企業に対して、現地情報の共有をより積極的に実施することが望ましい。特に現地パートナーの情報は乏しく、現地パートナーとの出会いは運の要素が大きくなっていることから、マッチングの機会を作ることが期待される。
- ・ COVID-19 により影響を受けたコメ農家を支援しているが、支援の農家の対象を拡大することが望ましい。
- ・ ミャンマー政府の COVID-19 への対応はおおむね満足できるものであった(令和 3 年 1 月時点)。しかし、医療の強化・充実に向けた政策や外国人の入国制限の早期解除に対して改善が求められる。