



2016 July  
Myanmar

参加費無料

ミャンマー地方企業  
CEO商談会&セミナー

東京 7月26日(火)  
秋葉原UDXビル  
4F Gallery

福岡 7月28日(木)  
天神スカイホール  
(西日本新聞会館16F)

## 開催報告



2016年7月、国際協力機構（JICA）が技術協力プロジェクトを通じて支援しているミャンマー日本人材開発センター（MJC）で経営手法などを学んでいるミャンマー地方企業（主にマンダレー）の経営者が来日しました。その機を活かし、中小機構では、東京（7月26日）、福岡（7月28日）で、ミャンマー企業16社と日本企業110社の商談会を開催。239件の商談が行われました。ヤンゴンに次ぐ第二の都市であるマンダレーをはじめとする地方都市の企業経営者に特化したマッチングの場は非常に少なく、貴重な商談の機会となりました。また、各会場では地方都市のビジネス環境や進出に関するセミナー、交流会も開催され、充実した情報交換の機会ともなりました。

ダイナミックな可能性を秘めた  
ミャンマー地方都市の魅力を知ってください



コーディネーター  
ヤンゴン経済大学 日本人材開発センター講師  
ミャンマー経済学者協会事務局次長  
ミャンマー日本社会経済協会顧問  
ミン・サンさん

ミャンマーは東南アジア第二の大国で、好適な地理的ロケーションと豊かで多様な天然資源に恵まれ、高い成長率につながる可能性を秘めています。昨年2015年11月に待望の民主政府が誕生し、12月31日にはAEC（ASEAN 経済共同体）のプログラムがスタート。競争と自由貿易が奨励され、海外直接投資が拡大しています。

さまざまな経済改革のプロセスが進行する中、ミャンマーのGDPは年率7~8%で成長しており、国内には意欲にあふれた若者や経営者が数多く存在しています。私たちは、国際協力機構（JICA）が支援する日本人材開発センター（MJC）において国際的なビジネスに対応できる優秀な人材を育成しており、その卒業生の中から今回はマンダレーなどの企業経営者が来日いたしました。マンダレーは、ヤンゴンに続く第二の都市であり、中国、インド、タイへの交易路上の商業都市として注目が高まっています。ヤンゴンとマンダレーは日本でいえば東京と大阪のような関係で、それぞれの文化や地理的条件を生かしながら相互に補い合って発展していくと考えられています。

ミャンマー経済の中核は今も農業および農業を基盤とした産業で、人口の約7割は農村に住んでいます。そのため、農業関連のビジネスチャンスが数多くあります。また、国内企業の約9割は中小企業で、そのうち7割は食料品です。電気や道路などのインフラ整備も急務で、ここにもビジネスニーズがあるでしょう。金融や観光、通信などのサービス業も、昨年から今年にかけてほぼ倍のペースで伸長しています。現在、ティラワ、ダウエイ、チャオピューなどが経済特別区（SEZ）となっており、ミャンマーの将来的発展に向けた成長潜在力と

なっています。

いま、東南アジアの国でミャンマーほど人口が多い未開拓市場はありません。今回の CEO 商談会を通じて、ダイナミックな可能性を秘めたミャンマー地方都市の魅力を日本企業の皆様にお伝えする機会を得られたことに感謝し、さまざまな分野で有益な商談が実現することを願っています。

## 参加企業の声

---



横関油脂工業株式会社

本社工場 南中郷工場 取締役工場長  
伊藤幸一郎さん（左）

本社工場 製造部 課長代理  
本社営業部 マネージャー  
山形和弘さん（右）

### —優良企業との適切なマッチングに感謝！—

弊社は、食用・化粧品用・工業用油脂の精製・加工をおこなう加工油脂メーカーです。主に海外から原料を仕入れており、新たなりソースの可能性をミャンマーに感じて商談会に参加しました。

残念ながら希望の原料はなかったのですが、先方から思いがけないアイデアによる原料確保の提案があり、思わず身を乗り出しました。こうした海外との商談会は何度も参加しているのですが、ミャンマーの方々は非常に意欲的で誠実な印象ですね。当座の利益よりも長期的な視点でビジネスを考え、そのベースとなる信頼関係を築いて行こうとする真摯な姿勢に感動しました。

こうした有意義な出会いが実現したのも、中小機構のアドバイザーさんによる適切なマッチングとアドバイスがあったからです。海外企業は数え切れないほどありますから、我々だけではとても有望なところを見つけきれません。商談中もアドバイザーと通訳の方が適宜フォローしてくださり、会話が弾みました。

スケジュールも無駄なく組んであり、充実した一日となりました。



光陽電気工事株式会社  
代表取締役社長  
飯村慎一さん

—業界に詳しいアドバイザーと通訳が相互理解の架け橋に—

ミャンマーはこれからの国。私的に何度か訪問する機会があり、国民性も良く、安全で希望を持てる国だと感じていたことから、長年、送電線建設に携わってきた弊社の技術を活かして貢献したいと思っていました。とはいえ、海外とのビジネス経験が一切なかったため、中小機構さんから本商談会の案内をいただき、良いコーディネートをしていただけて非常に助かりました。

やはり発展途上の国は電力が必要です。今回は2社とお会いしましたが、いずれも鉄塔を建てての送電という国の事業とも絡んだ構想や、まだミャンマーでは実現していない高層ビルにおける電気工事の技術支援の相談など、今すぐではなくても将来的に必ずニーズがあるという大規模なチャレンジで、弊社にとっても今後のアジア展開の可能性を模索する有意義な商談となりました。

優秀な通訳と業界に詳しいアドバイザーが同席しているのも、双方の理解がスムーズに進む理由ですね。なかなか会えない現地の方々との交流のきっかけになりますし、今後も積極的に中小機構の商談会を活用したいと考えています。



ファバレー フォーカス  
社長／ディレクター  
チュ チュー（黄慧敏）さん

—これからのミャンマー市場に必要なビジネスに出会えました—

弊社は、オムツや医療用ベッドシート等の輸入販売を行う商社です。日本とミャンマーの架け橋になりたいと思い、8年間の日本留学経験を経て、2011年

に起業しました。

東京の商談会では11社もの日本企業が面談を希望してくださり、私にとってはすばらしく貴重な時間となりました。ミャンマーは発展途上国なのでポテンシャルが高く、マーケットシェアが大きいビジネスが残っています。今後、消費者のリビングスタンダード（生活水準）が一段高くなり、日本製の高品質の商品を使いたいという需要が高まることが予測されますが、今回の商談会ではこれからのミャンマーに必要な商品や設備、新しいビジネスがいくつも見つかりました。

できればミャンマー側からも面談したい日本企業が選べるダブルマッチングだと、さらに効果的ではないでしょうか。また、AEC（アセアン経済共同体）を活用して、すでに他のアジア諸国に進出した日本企業をミャンマー企業に紹介すると、価格面もクリアしやすく、より有意義な商談につながると思います。



有限会社 魚藤  
代表取締役  
鈴木達朗さん

#### —技術提携を具体化するためのアドバイスが欲しい—

私どもは静岡県掛川市のレトルト食品製造販売メーカーです。アジアではインスタント麺などの乾燥物はありますが、レトルト市場は進んでいません。日本製品をミャンマーに輸出するのは価格面からほぼ不可能なのですが、将来の発展に向けて技術協力のお話があればと思い、商談会に参加しました。

ミャンマーの伝統料理を製造販売する食品メーカーなど3社と面談したところ、いずれも高い興味を示されていました。設備面やレトルト袋の調達といった点に課題があるため、実現できるかどうかは未知数なのですが、日本の技術を活かしてミャンマーで生産可能になれば低価格化を実現でき、ミャンマー国内だけでなく、近隣の中華圏への輸出も可能になります。他国への技術者の派遣やライセンス契約に関わる法的問題は私たち中小企業にとっては難易度が高いため、そうした点に関しても専門家からアドバイスをいただけると、さまざま

まな技術提携がより具体化しやすいのではないかと思います。

## **交流会の様子**

---

商談会後に開催された交流会では、ミャンマー企業と日本企業がスムーズに情報交換、商談ができるようにテーブル配置や案内図などを工夫。和気あいあいと活発な交流が行われました。



セミナーの概要は、「[中小企業振興（平成 28 年 8 月 15 日発行）](#)」の 2 面をご覧ください。

主催・お問合せ先

独立行政法人中小企業基盤整備機構 販路支援部

Tel : 03-5470-2375 Email : [ceo-network@smrj.go.jp](mailto:ceo-network@smrj.go.jp)