

第4章

輸出振興マスタープラン

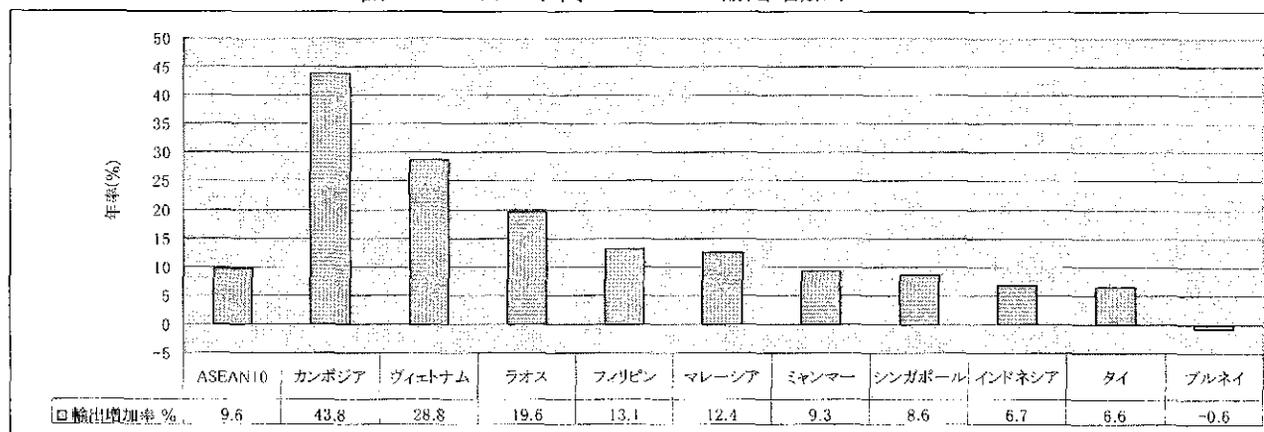
4. 輸出振興マスタープラン

輸出振興の重要性については、これまでに述べてきた。本章では、輸出振興のマスタープランについて提する。まず、ミャンマーの輸出動向を中心にミャンマーの輸出促進上の主要課題を概観する。次いで、4.1 で主に輸出関連政策面での分析と提案を記述し、4.2 で、個別の輸出品目分析の結果とそこからの政策提案についてまとめた。

IMF の統計によれば、2000 年の世界の貿易額は、FOB ベースの輸出額で 6 兆 4000 億ドルであり、1990 年代に年率 6.5% で増加した。アジアの貿易額は同じく 1 兆 5000 億ドルで、年率 8.6% で増加した。アジア通貨危機の経済混乱により、アジアの世界貿易に占めるシェアは 1996 年までは増加基調に有り、24.4% まで増加したものの、アジア通貨危機以降、増加率が低くなった為、1998 年には 19.9% まで減少した。その後回復の兆しが見え、2000 年のシェアは 22.9% まで回復した。

アジアにおいては、地域分散化の傾向にある。日本の輸出増化率が中国・香港や ASEAN10 と比較し低下した為、日本のアジアに占める輸出シェアは 1993 年以降、ASEAN10、及び、中国・香港を下回った。これは、日本等先進国の製造業のアジア生産シフト等によると考えられるものの、その原因は地域の生産性の向上やグローバルに見た価格競争力の向上である。

図 4-1 1990 年代 ASEAN10 輸出増化率



出所) 世界銀行等の資料より JICA 調査団作成

さらに、ASEAN10 の各国輸出増化率では、1990 年代と通して、カンボジア、ヴェトナム、ラオスなどインドシナ 3 国の輸出増化率がきわめて高い。カンボジアのように 1990 年代初頭の貿易量が少なかった為増加率が極めて大きくなっているケースがあるものの、これまで、ASEAN10 で経済を牽引してきたタイ、インドネシア、シンガポールなどに比較して、新たに地域経済に組み込まれた地域の輸出が急増している。コスト競争力が有ることは確かである為、輸出促進の為の環境整備が行われれば、先行 ASEAN 各国と同様の経済発展が期待できる。

ミャンマーは年率9.3%で増加しているものの、カンボジア、ヴィエトナム、ラオスなど遅行 ASEAN 各国との比較では増加率が半分以下である。これは、主としてミャンマーの輸出環境の未整備によるところが大きいと考えられる為、早急な輸出促進策の整備が求められる。

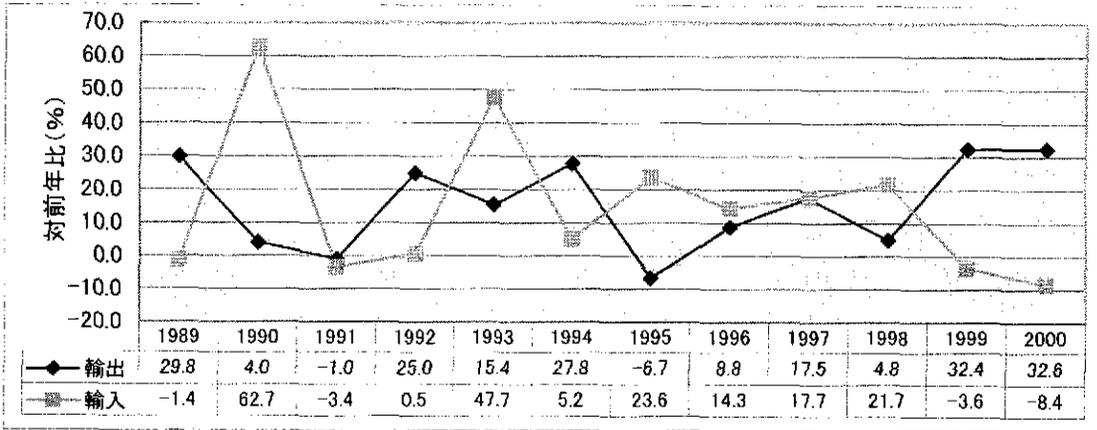
ミャンマーは 1886 年から 1948 年まで英国領であり、当時からミャンマーの主要輸出品は、米、淡水魚、エビ、海産物、豆類、胡麻、ジュート、チークなどの硬木、竹、ゴム、宝石、銅、鉛、錫などの鉱物と言った自然資源である。また、北の中国、西のインドという二大市場があり、食料や木材の大きな市場であった。1962 年にミャンマーは社会主義国家となり、自給自足的な中央計画経済政策がとられた。1988 年に現体制に移行し、「open door policy」と「market oriented economy」が導入された。経済政策・改革としては次の 14 項目が実施された。このうち、輸出に直接関わる改革は第 14 項目の「現行輸出入手続きの効率化による輸出の促進、新製品開発による輸出製品の多様化」である。

このような政策の結果、アジアの経済成長などとあいまって、1998 年から 2000 年にかけてミャンマーの輸出はチャットベースで平均年率 15%の増加を示した（前述の IMF 統計におけるドルベースの輸出増加率は 1990 年から 2000 年で年率 9.3%）。これは輸入の年率 13%を上回った。しかし、貿易赤字は続いており、2000 年において 3036 百万チャットにのぼる。1990、91 年には、貿易赤字額が輸出総額を上回った。これは、「import first policy」や機械・原材料などの輸入が増加したものである。また、1995 年から 1998 年にかけても貿易赤字額が輸出総額を上回った。これは、ヴィエトナム・ミャンマーブーム時に経済の過熱化に伴って輸入が急増したことによる。現在のミャンマーでは輸出環境の整備が十分とは言えず、輸入需要が強く、輸入代替産業も十分ではない為、貿易赤字となる傾向が非常に強い。

輸出入主要相手地域構造は大きく変化しており、1980 年と 1999 年における地域変化は、東南アジアからの輸入の急増、東南アジア以外のアジアへの輸出の増加、アジア以外の地域との貿易の急減の 3 点が指摘できる。経済のグローバル化よりも経済の地域統合化の流れに乗っているのが現状である。ミャンマーのように輸出手段の脆弱な地域は周辺の輸出先進国からの輸出を受け入れる割には輸出が伴わずに貿易収支がなかなか改善していない。

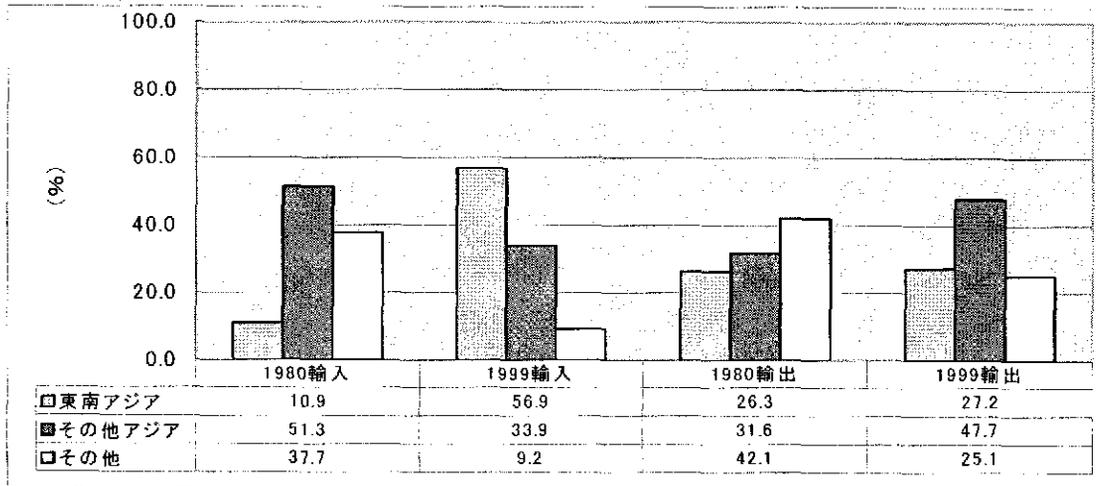
主要輸出品目も 1980 年代と 1990 年代では大きく異なる。1980 年における主要輸出品目は米及び米製品であり 42%を占めていた。次いで、木材関連、鉱物、豆類などが続く。これら 4 品目で約 80%を占めていた。これに対して、1999 年における主要輸出品目はこれまで首位であった米が大幅に減少し 0.7%を占めるに過ぎず、木材も 25%から 10%弱へ、更に鉱物は 6%から 3%へ減少した。一方、豆類、海産物が構成比を増やしており、1980 年にはゼロであった衣服類が 9%を占めている。また、これまでの主要輸出品目ではなかった品目が増加している。米、胡麻のようにミャンマーの輸出競争力の高い品目の輸出減少は貿易収支の悪化に直結している。新規品目の輸出は重要であるものの、これまでの主要輸出品目の輸出の再活性化が重要な課題である。

図 4-2 ミャンマー輸出入増加率



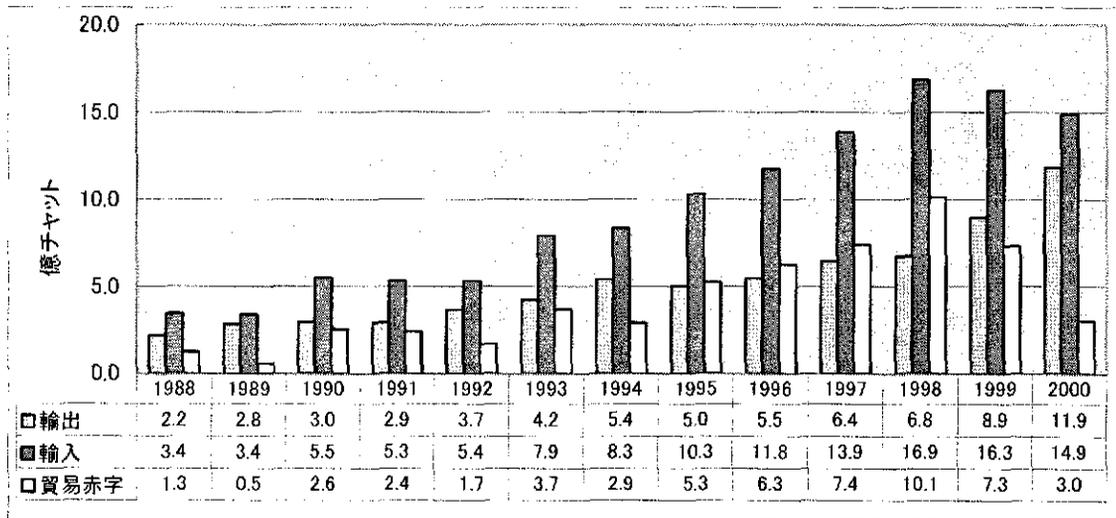
出所) 世界銀行等の資料より JICA 調査団作成

図 4-3 ミャンマー輸出入相手地域変化



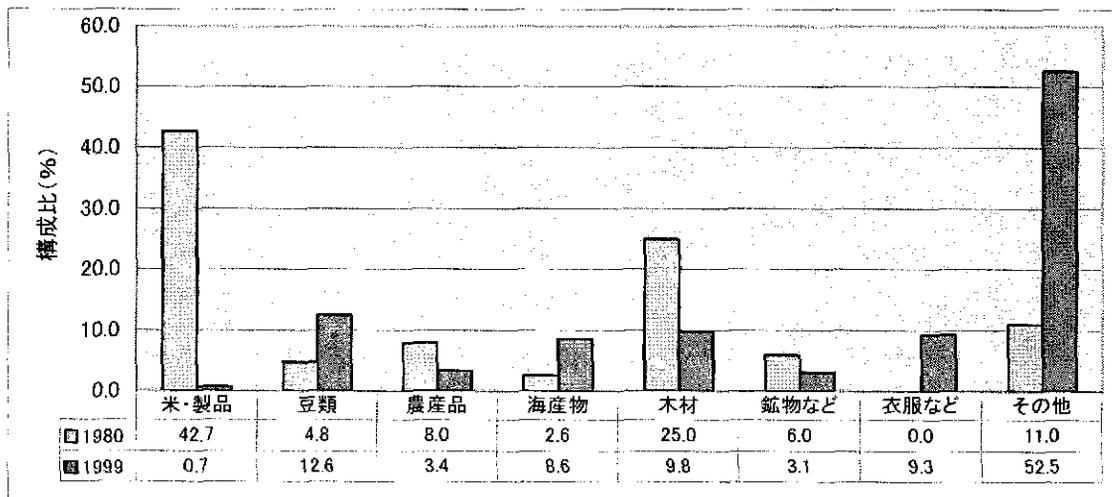
出所) 世界銀行資料、アジア開発銀行等の資料より JICA 調査団作成

図 4-4 貿易収支の動向



出所) ミャンマー政府資料等より JICA 調査団作成

図 4-5 ミャンマーの主要輸出品目の変化



出所) ミャンマー政府資料等より JICA 調査団作成

4-1. 輸出促進のための制度・政策面での分析と提案

4-1-1. ミャンマーの基本的な貿易政策

ミャンマーの主要な貿易政策は次ぎの諸点である。

これらの政策が、環境変化に対して迅速な対応を求められる輸出入業務の円滑化と輸出入業務の振興を阻害している。

- ① 輸入代替政策と輸出促進政策がミャンマー貿易政策の基本である。
- ② 民間企業は、輸出入に関する規則と規制に沿って貿易事業に従事することが出来る。
- ③ 民間企業の場合には輸出第一主義「Export First」が求められる。具体的には、輸出により得たドル枠内で輸入が可能である。主として国内における食料管理の観点から、

国営企業にのみ輸出可能であると規定されている米や米製品などの 32 品目（一般的に 31 品目、国境貿易が 1 品目）の規制品目を除いて全ての商品の輸出が認められている。

- ④ 輸出入業者は毎回の輸出入業務毎に輸出入ライセンスを得る必要がある。
- ⑤ 農業機械、農具、肥料、食用油、工業原材料、機械・設備、建設用品、建材などは最優先の輸出品目（エッセンシャルグッズ）である。
- ⑥ 民間企業は毎回の輸入業務ごとにエッセンシャルグッズを 80%以上輸入する必要がある。

これらのほか次のような課題が存在する。

- ① 輸出には商業税 8% プラス所得税 2%、合計 10%の通称輸出税と呼ばれている税金がドルベースで課税される。
- ② 海外への渡航、海外の情報収集などが制約されており、貿易業務の障害となっている。
- ③ 品質水準の低い加工品が多く輸出競争力がない。

4-1-2. ミャンマーの輸出促進の基本施策

輸出促進はそれぞれの輸出業務が円滑に行われ、輸出に伴う収益を確保することが基本である。現在のミャンマーにおいては輸出業務の円滑化と収益を確保する上で、多くの問題があり、これを解決することが輸出促進の基本政策である。また、問題の根源性の視点からこれらの基本施策間の優先順位を示す。

輸出促進のために海外情報収集は必要であることは確かであるが、実質的に規制されている品目が多ければ、いくら情報を集めても輸出することはできない。輸出規制が無ければ、海外情報があるに越したことは無いものの、既存のネットワークを活用してでも輸出は可能である。そのため、輸出規制を海外情報収集よりも優先度を高くした。

ライセンスシステムの改良や輸出規制のあとに海外情報収集に焦点を当てるべきである。ベトナムにおいても、輸出入ライセンスの規制廃止のあとに VIETRADE が設立されている。

また、輸出インセンティブは重要であるものの、多くの輸出インセンティブが与えられたとしても実質的に規制されている品目が多ければ、輸出することはできない。あるいは、優先的な有望輸出品目に対して例外的に規制緩和し、輸出インセンティブを与えれば輸出インセンティブは有効となる。

優先順位の高い施策は短期的に導入すべきである。第一優先順位は緊急 2,3 年以内の実施が必要であり、第二、第三優先順位は中長期的に対応すべきものである。

表 4-1 輸出促進の為の優先課題

基本課題	基本施策	優先課題 ①第一優先順位 ②第二優先順位 ③第三優先順位	官民の役割
1. 海外情報と海外情報アクセス手段の欠如	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易関連情報センターと信用情報提供サービスや各種輸出支援サービスを行う貿易サービスセンターとが一体的となった輸出促進センター (METRO) の整備 ・貿易業務に関連した人材の育成 	③事業基盤に影響は無いものの輸出促進に必要である。	この機能は、MOC等の行政とUMFCCIなどの民間により設立・運営することが期待されている。
2. 困難なビジネスパスポートの入手と硬直的な出入国	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスパスポートの優先的で迅速な発行 	③事業基盤に影響は無いものの輸出促進に必要である。	行政の規制緩和と民間のルール尊重が必要である。
3. 貿易業務に精通した人材の不足	<ul style="list-style-type: none"> ・官民による貿易研修プログラムの作成と普及 ・タイやフィリピンなどの貿易研修センターなどの導入 	①あらゆる手段を講じてでも輸出業務に通じた人材がいなければ輸出促進にはつながらない	この機能は、MOC等の行政とUMFCCIなどの民間により設立・運営することが期待されている。
4. 民間企業の事業活動を制限する輸出規制品目	<ul style="list-style-type: none"> ・近年輸出規制品目となった品目、輸出奨励品目、別途検討が進んでいる輸出有望産業などから順次輸出規制を緩和 ・関連分野の民営化促進 	①事業基盤が制約されており、早急な見なおしが必要	行政の規制緩和と民間による輸出奨励品目の事業化が求められる。
5. 輸出税課税 (商業税8%プラス所得税2%)による輸出競争力の低下	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出税の削減 ・輸出奨励品目、輸出有望産業などの品目に対する優先的輸出税の削減 ・輸入関税の強化 ・ドルベースでの輸入関税の徴収 ・特別輸出ゾーンの整備 	①事業収益と国際競争力に直接影響するため	行政による税率の見なおしと民間によるアンダーバリューなどの不正行為に対する監督・罰則強化、並びに、民間のルール尊重が必要である。
6. 輸入規制品目と輸入数量規制	<ul style="list-style-type: none"> ・ノンエッセンシャルグッズとエッセンシャルグッズの区別の廃止とノンエッセンシャルグッズに対する量的規制から高関税化 	①事業基盤に直接的な影響は無いものの貿易業務の効率化に必要である。	行政の規制緩和と民間のルール尊重が必要である。
7. 政策・制度の頻繁な変更と突然の通達	<ul style="list-style-type: none"> ・定期的且つ公式な官民による輸出振興実行委員会の設立 ・現行輸出関連制度の見直し ・整合性の取れた輸出促進プログラム ・UMFCCIによる官民交流の強化と民間ネットワークの充実 ・主要産品に関する統計の充実 	①事業計画が建てられないとともに対外的な信用が失墜するため、早急な見なおしが必要	行政主導による官民交流の促進とUMFCCI主導による民間ネットワークの充実
8. 関税課税登録価格による硬直的な通関業務と闇取引の助長	<ul style="list-style-type: none"> ・関税課税登録価格の廃止 ・不正申告に対する抜打ち検査と罰則の強化 	②事業基盤に直接的な影響は無いものの輸出業務の効率化に必要である。	行政の規制緩和と民間のルール尊重が必要である。

基本課題	基本施策	優先課題 ①第一優先順位 ②第二優先順位 ③第三優先順位	官民の役割
9. 煩雑で不効率な輸出入手続き	<ul style="list-style-type: none"> 輸出入規制品目以外の品目に関しては、通関手続きにより輸出できる仕組みに変更 輸出入ライセンス、通関業務等に関する貿易業務に対する BPR (Trade Business Process Re-engineering) の導入 	②事業基盤に直接的な影響は無いものの輸出業務の効率化に必要である。	行政主導による業務改善
10. 不効率で統一性の無い検査・通関手続き	<ul style="list-style-type: none"> 担当者の教育・訓練機能の充実 行政サービスの評価、利用者満足評価など革新的な評価システムを導入 ヤンゴン等における港湾施設、通関関連施設の充実 	②事業基盤に直接的な影響は無いものの輸出業務の効率化に必要である。	行政主導による業務改善
11. 不効率な輸出入金融と輸出入金融サービスの欠如	<ul style="list-style-type: none"> ドル管理施策と合わせた民間金融機関に対する輸出入金融業務の再開 MFTB と MICB、MEB におけるスタッフの教育訓練 MFTB と MICB、MEB における業務改善、コンピューター化 輸出金融サービスの導入 	②事業基盤に直接的な影響は無いものの輸出業務の効率化に必要である。	行政主導による業務改善と規制緩和
12. 不十分な輸出インセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> 輸出奨励品目、輸出有望産業などに対する輸出税の低減 輸出金融サービスの導入 モデル企業報奨制度 	③事業基盤に影響は無いものの輸出促進に必要である。	行政主導による業務改善と規制緩和
13. 日本など先進国に受け入れられない品質(木材加工、食品加工等)・低付加価値製品の輸出	<ul style="list-style-type: none"> 輸出奨励品目・輸出有望製品などに関する品質向上の為の訓練機会の充実 (輸出製品技術力向上訓練センター) 設備機材輸入の為の金融支援 外資の活用 	①事業基盤に直接影響し、輸出促進のキーファクターの一つである。	官民一体的な技術向上施策の実施
14. 数多くの複雑な制度・関係者	<ul style="list-style-type: none"> 特別輸出加工区の導入 (煩雑な手続きなどを削減する。輸出インセンティブなどを与える) 	①輸出促進の成功事例を作るための例外措置として重要	実験的に優先的に導入する
15. 数多くの複雑な制度・関係者	<ul style="list-style-type: none"> 優先的輸出奨励品目の導入 (煩雑な手続きなどを削減する。輸出インセンティブなどを与える) 	①輸出促進の成功事例を作るための例外措置として重要	実験的に優先的に導入する

出所) JICA 調査団作成

4-1-3. 短期輸出促進策のための具体化計画

短期的に重要な点は、政府が国内外に対して貿易の自由化促進を進めることをアナウンスする政策を提示し、輸出重視のシグナルを送ることである。また、財政能力に依存した輸出促進策は現在のミャンマーにおいては具体性がないと考えられるために、輸出産業への負担を削減する方向としてのディスインセンティブの削減を最優先することが望ましい。これまでに述べてきたことを要約すると、短期的には特に、貿易活動の原則自由化のシグナリングとネガティブリストとしての規制の導入が重要である。

(1) 首相主催官民輸出促進共同委員会の設立

日本・韓国などにおける最高貿易会議、ベトナムにおける輸出促進意見交換会、タイにおける輸出ステアリングコミッティーなど、「首相が主催する官民輸出促進共同委員会」の設立する。

想定されるメンバーは以下である。

Secretary-1, Secretari-2, Secretary-3, 商業省大臣、財務省大臣、国家計画経済開発省大臣、第1工業省大臣、第2工業省大臣、農業省、水産省、林業省、UMFCCI 会長、UMFCCI 貿易担当責任者、(必要に応じて外国商工会議所)

当面の議題は本プロジェクトの次に示す短期輸出促進策の具体化とする。

また、首相主催官民輸出促進共同委員会の第1回開催を2003年度とする。

(2) 通称輸出税（商業税と所得税）の撤廃と輸入課徴金・輸入課徴金特別会計の暫定導入

民間貿易業者の指摘する輸出ビジネスへの負担の一つに通称輸出税がある。通称輸出税を撤廃し輸出競争力を高め、輸出促進することは重要であるものの、ミャンマー政府にとっては重要な外貨収入であるため、それに代わる、外貨収入が必要である。一方、輸入関税は AFTA などへの対応のため非常に低く抑えられているとともに、関税評価の際の適用為替レートが市場価格と大きく乖離して低いため輸入関税の徴収が十分にできておらず、ドルベースでの通称輸出税と考え合わせると、実質的に輸出促進というよりは輸入促進となっている。これらの施策が輸出促進という観点からするとバランスにかけている面があると考えられる。現在のミャンマーの経済が緊急事態であることを考えると、それに対応した緊急措置が重要である。

現行の通称輸出税額を補う、ドルベースの輸入課徴金を徴収するには、平均5%の輸入課徴金が必要となる。逆に、輸入課徴金を一律5%徴収すれば、通称輸出税を徴収する必要はなくなる。輸入課徴金の適用は一律にすることが望ましい。一律にしない場合には、税率適応に関する利権が発生し、効果を薄くする恐れがある。

また、徴収した輸入超過金は特別会計で管理し、その用途を明確にすべきである。これらの措置は当面3年から5年の暫定期間の措置として導入し、暫定期間後は廃止するように課徴金率を漸減する。

(適応の例：2003年度具体化検討期間、2004年度5%、2005年度3%、2006年度1%、

2007年度0%)

(3) 胡麻からはじめる輸出業務の民間への開放

現在、商業省により輸出奨励されている品目には次のものがある。

①Rice & Rice products,②Pulses & Beans,③Marines & Fisheries,④Value Added Timber Products,⑤Handicrafts,⑥Jade, Gems & Jewelry,⑦Garment & Textile,⑧Household Goods,⑨Furniture made of timber and cane.これらに加えて、輸出競争力のある次の品目を輸出奨励品目として、民間主導の輸出体制にする必要がある。

⑩Agricultural Products(Sesame Seeds, Sesame Oils, Cotton and Cotton Products, Kenaf),⑪Minerals(Copper cathodes),⑫Industrial products(Castings),⑬ Teak.

上記の輸出品目は輸出競争力のある品目であり、輸出増加が見込まれるとともに、それにより、貿易収支の改善効果が大きく見込まれる。

豆類は、民間業者が輸出できる品目であり、世界の有数な輸出国となっている。今後も輸出増加が見込まれ、今後長期的に年率8%成長が見込まれる。

表 4-2 豆類の将来生産・輸出の展望

	2001	2005	2020
生産量(万トン)	103	140	440
輸出額(億ドル)	2.8	3.8	12

出所) ミャンマー政府資料等により JICA 調査団作成

豆類と同様に、米、胡麻も同様に輸出競争力があるため、以前のように、主要な輸出品目となる事は確実である。

特に、米、胡麻の輸出を早急に民間開放し、政府のメッセージを明確に示す。これらの輸出促進により、ミャンマーの貿易収支の大幅な改善が期待される。胡麻を例にとると、これまでも述べたように、パーム油輸入代替としての胡麻油生産のために胡麻の輸出規制が行われているといわれている。

しかし、次のように胡麻油の輸出規制により多額の輸出損失が生じている。

- ① パーム油1トンの輸入価格 (400US\$/t)
- ② 胡麻1トンの輸出価格 (500US\$/t)
- ③ 胡麻油1トンの生産に必要な胡麻(2トン)を輸出した場合の輸出額 (1000US\$)

これによれば、パーム油1トンの輸入代替を胡麻油で行うごとに、600US\$/tの輸出損失額が発生している。つまり、胡麻を2トン輸出して1,000ドル受け取り、パーム油を1トン輸入して400ドル支払えば、600ドルの差益が出る仕組みを活用していない。1999年時点での胡麻の生産量は25万トンであった。仮に全量輸出した場合には、1.25億ドルの輸出額になる。これは、1999年全輸出額の約8%に相当する。また、これを全量胡麻油としてパーム油の輸入代替とした場合には、パーム油12.5万トンの輸入に相当するため、7500万ドルの輸出損失額とみなすことができる。胡麻の輸出を促進した場合には、輸出貢献度8%、

貿易収支貢献度は 10%と推定される。米なども同様な期待が見込まれるため、食糧確保との調整はあるものの、米輸出大国の経験を生かした輸出振興を行う。

表 4-3 ゴマとパーム油にみるトレードバランス

胡麻		パーム油	
1999年胡麻生産量	25万トン	1999年胡麻油生産可能量に同等のパーム油輸入量	12.5万トン
全量輸出の場合の輸出可能額	1.25億ドル	パーム油相当輸入額	0.5億ドル

1999年輸出額（ドルベース）	15.05億ドル
1999年輸入額（ドルベース）	24.43億ドル
1999年貿易収支（ドルベース）	-9.38億ドル
胡麻輸出貢献度 胡麻輸出可能額 / (輸出額 + 胡麻輸出可能額)	$1.25 / (15.05 + 1.25) = 8\%$
胡麻貿易収支貢献度 (胡麻輸出可能額 - パーム油相当輸入額) / ((輸出額 + 胡麻輸出可能額) - (輸入額 - パーム油相当輸入額))	$(1.25 - 0.5) / ((15.05 + 1.25) - (24.43 - 0.5)) = 10\%$

出所) JICA 調査団

さらに、貿易業務は国内市場と海外市場双方の情報が必要となる。海外商品・市場情報に関して、現在のミャンマーの民間企業、及び、国営企業の情報収集力が多国籍企業の情報収集力より優れているとは考えにくい。多国籍企業のネットワークを活用するため、現在、ミャンマー企業の許可されている貿易業務の開放を行う。

2003年度には、胡麻輸出の民間開放と貿易業務の外資開放（出資率制限は有効）を実現し、2004年、2005年にかけて上記品目の民間開放を行う。

(4) 輸出入ライセンスの廃止と例外的なネガティブリストの導入

現行の毎回の輸出入ライセンス取得は貿易業務を煩雑、かつ、非効率にしている。ドル不足のミャンマーにとってドルを管理するために必要との意見もあるが、現行の輸出入手続きを改善する必要がある。

「毎回の輸出入ライセンスの取得」から「年間輸出入計画の承認」とすることで大幅に官民双方の事務手続きが効率化されると考えられる。この作業は、現行の手続き作業を圧縮することで対応可能と考えられる。これにより、年間のドル需要などの推計が可能となり、ドルの管理にも資する面がある。一方、民間企業にとっては事務量の削減ができマイナス面は少ないと考えられる。商品の需給変化などから年間計画が大きく変化した場合に

は、当初計画を変更する必要があることから、四半期に一度、見直しをすることが考えられる。

さらに、社会正義や希少資源確保の観点から輸出入管理すべき品目に関してはネガティブリストとして明示し、ネガティブリスト以外は原則自由とすることが必要である。

2003年度には「年間輸出入計画の承認」とネガティブリストの導入のための準備に入り2004年に制度改革を行い2005年に導入する。

これらの措置はあくまでも暫定的な措置であり、3年から5年にかけて輸出入ライセンスの完全廃止を目指す。現行の輸出入関連職員は不法取締りに配置転換することが望ましい。

(5) 「Export First」でも「Import First」でもない「Trade First」のための漸進的な輸入ドル枠の廃止と暫定的な外貨割当制度の導入

ミャンマーではアジア通貨危機以前、ミャンマー政府は輸出資金手当てのための輸入促進を図る「Import First」政策をとっていた。これは、当時、輸出業者の資金不足を解消する為に考えられた。民間企業の輸出事業資金の手当てをする為に、ミャンマー企業がまず輸入し、輸入製品の国内販売で得た資金により、国内製品を購入し、海外企業に輸出する仕組みであった。輸出までの期間は半年であり、1企業あたり同時に3企業設立迄認められた。しかし、現実には、計画していた輸出製品の輸出が円滑にいかず、国内販売で得た金額を送金してしまうケースが相継いだ。また、1企業3件までという制限があったため、ペーパーカンパニーを次々設立し、輸入業を行ってしまうケースもあり、輸出振興につながらなかった。

そのため、輸出によるドル枠の中で輸入を認める「Export First」政策に切り替えた。しかし、多重為替構造の中でこの仕組みは輸出ファーストにより輸入シフトを起こす仕組みとなっている。

現在、輸出で得たドルをチャットに変えることは出来ず、FECに交換してFEC用途として使用するかFECをチャットに交換して使用する。FECの交換レートは公式には450kyat/\$、マーケットでは775kyat/\$である(2002年2月)。例えば、100US\$の輸出により得られるチャットは45,000kyatから77,500kyatである。ちなみに、FECのマーケットレートは735/\$である。しかし、マーケットはあくまで闇であり、発覚した場合には罰則を受けなければならない。一方、輸出によるドル枠を活用して輸入した場合、現実にはドル枠100%まで輸入が許可されることはないものの、輸入製品に固有の問題が無ければ、市場価格による77,500kyat以上の取引が出来ると考えられる。特に、ミャンマーの輸入関税税率は低いためなおさらである。輸入代行業務の場合には79,000kyatから81,000kyatの取引が成り立つ。2,000kyat以上がサービスフィーとして収入となる。

このような構造のもとでは、輸出ファーストにより輸入シフトが起こされているということが出来る。

表 4-4 輸出ドル枠の活用比較（収益率は考慮しない）

輸出ドル枠をチャットと交換する場合	輸出ドル枠で輸入を行う場合
1. 輸出ドル枠 100\$	1. 100 ドルの輸入を行う
2. FEC100\$に変換	2. 100 ドル分の輸入製品は市場価格で販売できる。75,000kyat 以上は期待できる。これは闇ではない。全体的に輸入関税が低い。
3. FEC 公式レートでチャットと交換 - 45,000kyat	3. 100 ドル分の輸入代行業務を行うことにより 79,000kyat あるいは 81,000 kyat 以上は期待できる。これも闇ではない。
4. FEC マーケットレートでチャットと交換 - 73,500kyat（これはあくまで闇取引で発覚すれば罰則を受ける）	
5. ドルキャッシュレートでチャットと交換 - 775,000 kyat	

出所) 各種インタビューにより JICA 調査団作成

これらの教訓は、「Import First」政策、「Export First」政策といった仕組みが輸出促進に結びついていないということである。

また、輸出によるドル枠の中で輸入を認める「Export First」政策であるのに、貿易収支が赤字となる点に現在のミャンマーの大きな問題がある。

本来、ミャンマーには輸出競争力のある品目があり、これらの品目を海外ネットワークを活用して積極的に輸出することが喫緊の課題である。そのために必要な原材料は積極的に輸入しなければならない。輸出入に時期的なずれが生じたりすることは当然である。また、不要不急品とそれ以外の品目が継続的に一定割合必要となることもありえない。

このような、輸出入とドルの管理のために、暫定的な外貨割当制度の導入と漸進的な輸入ドル枠の廃止が必要と考えられる。

日本においても、戦後高度成長期に至るまでは外貨割当制度が導入されていた。これは、生活必需品、生産活動に必要なエネルギー・原材料に対して優先的に外貨を割り当てるものである。現行のエッセンシャルグッズのうち生活必需品など特に優先的に輸入されるべき品目、及び、輸出製品製造のための輸入品目に優先的に外貨を割り当てる。外貨割当は年初に計画し、半年後に見直すことが考えられる。

以上の施策により、外貨を確保した後に、輸入ドル枠を廃止する。

2003 年を導入準備期間とし、2004 年に制度改革を行い 2005 年に導入する。

(6) 特別輸出加工区の先行的な導入

フィリピンなど東南アジアで導入されている特別経済区などにおける輸出企業に対する恩典には次のものがある。下記はフィリピンの PEZA 認定企業への優遇措置である。

- ① 輸入された資本財・部品・原材料への関税の免除
- ② 所得税の免除
- ③ 埠頭税、輸出税、賦課金、手続き税などの免除
- ④ 国内調達資本財に対する税額控除
- ⑤ 教育訓練費用の税額控除
- ⑥ 損失分の繰越特典
- ⑦ 外国人の雇用
- ⑧ 外国人投資家とその家族に対する永住権の付与
- ⑨ 中央銀行の許可無しで可能な国外利益送金
- ⑩ 通関手続きの簡素化

ミャンマーの場合には、さらに次の措置が重要と考えられる。

- ① 輸出入ライセンスの免除
- ② ミンガラドン等の既存工業団地を特別輸出加工区に指定することによる即効性の確保

これらに示されるように、輸出企業が輸出を促進する上での人・物・金の自由化を保障する。

フィリピンの PEZA を参考に申請の仕組みを想定する。

①上記のインセンティブの利用を希望する者は、特別輸出加工区に事業を設立し、ミャンマー経済特区局（仮称：Myanmar Economic Zone Authority : MEZA）への登録を申請しなければならない。所定の申請書 3 部に下記の書類を添えて、MEZA に提出しなければならない。

- プロジェクト実現可能性調査
- 基本定款・付属定款の写し
- 申請書の提出を許可する申請者の取締役会の決議、取締役・主要役員・大株主のリスト（経歴を含む）
- 使用する機械・設備のリスト（それらの能力・所有者・調達方法を明記）
- 会社概要と製品の写真またはいずれか一方
- 申請者の事業の性質や事業組織の種類に応じて MEZA が要求するその他の付属書類・文書・許可証

②登録手続きは以下のとおり。

1. 申請書は、対応する出願料を支払って MEZA に提出するものとする。
2. 申請の承認は、MEZA 理事会の決議によるものとする。
3. 以下の条件に従い、MEZA と申請者が登録契約を締結すれば、登録証明書を発行する。

- a. 申請者が予備登録要件をすべて満たしていること。
- b. 申請承認通知を受領し、登録条件案を正式に受け入れてから 20 日（暦日）以内に登録手続きを提出していること。
- c. 登録料を支払っていること。

このような特別措置は地元への還元が少ないという意見もあるが、それは地元企業と外資企業との協力体制に依存する。

当然のことながら、これらの輸出企業は多くの雇用機会を創出するとともに、物流需要、インフラ需要を生み出す。また、外国企業の現地調達比率の向上はますます重要となっており、これまで以上に現地調達する仕組みを検討している。そのため、アセンブリメーカーなどの本体部品の供給は当初無理であるものの、修繕部品、維持部品、自工具、消耗品などに関しては地元産業との連携が可能となる。これらの分野から徐々に技術力を上げることが重要である。

さらに、内陸部においても、保税倉庫の導入を行う。

特別輸出加工区や保税倉庫などにおける保税管理は、利権と結びつき贈収賄の温床となりやすいことから、税関の常駐とともに、警備体制を併せ持つ必要がある。警備が独立して製品の搬出入を管理する必要がある。

2003 年を対象地域の選定、フィジビリティースタディー期間とし 2004 年に制度変更を行い、2005 年に第 1 号を導入する。

4-2. 輸出品目の分析と輸出拡大施策の提案

輸出の振興をはかるため、1988 年以降それまで国家が独占していた外国貿易の取り扱いに民間業者や協同組合が参入できるようになった。米、チーク材、原油、天然ガス、真珠、宝石等指定品目を除くすべての商品の自由な取引が民間に認められるようになり、民間企業の取り扱いシェアは増えてきた。

既に 2000/2001 年度の民間企業の輸出取扱額は、86 億 9,300 万チャット(シェア 69.7%)であり、国営企業の 37 億 7,500 万チャット(シェア 30.3%)を上回っている。市場経済化に伴い民間部門の活動は広範な分野で活発化し、輸出に占める取り扱いシェアも国営企業をかなり凌いでいる。

しかし、輸出企業 36 社へのアンケート調査では、大半の会社（貿易会社）が売上/利益の数値を公開しないが、数名から 20 名の小規模会社が大半である。民間企業では、縫製工場、工業品工場、木工品工場、農産品会社の一部に大企業がある(12 社平均 雇用者約 630 名)が、年間 1 億チャット以上の売上の会社は僅かに 4 社のみである。この事からも、現在のミャンマーの企業の取引額が如何に小さいかが判る。

4-2-1. 輸出拡大有望品目の選定と有望品目の特徴

本調査では、比較的短期で輸出拡大の可能性が高いと想定される 5~6 品目を抽出し、その

品目を対象に、輸出に関する現在の課題の指摘、今後の輸出拡大のための条件—とりわけ政府の各種の支援、現在の施策の改善すべき事項、輸出における国際競争力強化のための改善事項—を分析することがミャンマーの今後の輸出マスタープラン策定の一環として位置づけられている。しかし、数多い輸出品目の中から、特定の数品目を選定するのは容易ではない。このため、実際の調査では、輸出拡大の可能性分析を少しでも広い範囲で捉えることも狙って、10品目程度を選出することを心がけた。また、現在の主要輸出品目でかつ輸出拡大の可能性が高い品目（既存輸出品目）、現在の輸出量は微々たるものかあるいは全くないか、輸出努力を開始し輸出拡大すべき品目（新規輸出品目）とを各々、5品目程度、抽出することにした。抽出基準は、概ね以下の通り。

- ・タスクメンバーであるUMFCCIを中心とするミャンマー側の意見・要望（UMFCCIは選定に際し、政府機関とも協議）
- ・輸出成長性/拡大の可能性が高いと考えられる品目、輸出規模（既存品目）が一定程度（量）あるもの、ミャンマー国内の天然資源・人的資源等等 resource 活用の面から有望と考えられる品目（新規品目）
- ・比較的短期で対日輸出拡大が可能と考えられるもの

より具体的にはまず、次の6点から24品目への絞り込みを行った。

- ・過去10年程度の輸出実績で金額の大きいもの
- ・長年輸出が継続しているもの
- ・成長性/規模/競争力あるもの
- ・ミャンマー国内でも良品を容易に入手出来るルートがすでに存在するもの
- ・ミャンマー人もその取扱いに経験がある（品物の知識がある）もの
- ・新規の輸出品目として潜在的に有望なもの

これから更に絞り込み、既存品目から10品目を選んだ。この基準は次の通りである。

- ・金額が大きい。
- ・今後も成長性がある。
- ・将来更に長続きする可能性がある。
- ・ミャンマーに一定の技術がある。
- ・出来るだけ各分野より代表的な1品目を選んだ。

表 4-5 品目別輸出高順位

A:非常に強い C:普通
B:強い D:弱い
(単位:Million Kyat)

順位	品目	過去5年間 平均 (FY95-99)	99/00 輸出高	有望品	成長性	規模	競争力
1	豆類	1,269.4	1,179	◎	A	A	A
2	縫製品	497.2	877	◎	B	A	A
3	チーク	764.6	727	○	C	B	A
4	えび	524.8	529	◎	A	A	A
5	精製銅	0	289	◎	A	A	A
6	魚類	240.6	229	○	B	C	A
7	宝石・真珠	174.2	217	○	A	A	A
8	合板	62.2	101		C	D	C
9	ゴマ	159.8	82	○	A	B	A
10	ゴム	132.0	75		C	C	B
11	履物	0.0	69	◎	A	B	A
12	米	167.2	65	○	A	A	D

出所) ミャンマー政府及びJETRO 資料により調査団作成

◎印の5品目が既存輸出品からの、今後の詳細調査対策5品目である。エビ、精製銅、履物、豆類、衣料の5つである。エビは、過去5年間の年平均輸出成長率が横ばいであるが、規模も大きく、また、天然モノに対する今後の成長が見込まれると判断し選定した。これら5品目の対日輸出シェアは、約75%である。

なお○印は、既存品目からの改善品目であり、本調査のインタビュー調査等で判り得た範囲で、成長性、競争力等について適宜、本レポートや付属資料で紹介している。

また、新規有望品目の選定は以下の通りである。

新規有望品目としては、既存輸出品以外には砂糖、糖蜜、茶、コーヒー、漬物、生姜、枝豆、こんにゃく、ビール、そば、乾燥冷凍野菜や加工野菜、ウコン、モラシス、米粉、食用酢、ラタン、草木染め等が想定されるが、今回のミャンマー国営公社及び民間企業に対する調査結果にもとづき、選定基準として次の4点を重視した。

- ・ 原料がミャンマーでとれる。
- ・ 産業として未発達である。
- ・ 大規模投資を必要としない。
- ・ 商業規模として、100万ドル以上の年間輸出が見込まれる。

この結果以下の5品目を選定した。

1. ケナフ (Kenaf)
2. 鋳物部品
3. ゴム古木活用プロジェクト
4. 集成材
5. 電子部品組立

以上の既存輸出品からの5つの有望品と新規有望品5つの合計の10品目にいくつかの規模の大きい品目を加えて、対日の輸出の伸びを、民間主導と政府介入の視点から見たのが図である。横軸は、過去5年間の対日輸出成長率を示す。縦軸は、数値がなく多少イメージ的ではあるが、調査団のインタビュー調査等から、政府の関与の程度を表現した。輸出の成長性と政府の関与の程度がトレードオフの関係にあるということを推察させる結果となっている。即ち、民間主導品目と政府介入品目とでは、輸出成長性に大きな差があったということである。

政府の介入は、輸出統制、価格コントロール、為替規制などである。ゴマや衣料は、為替規制の是正、即ち輸出業者からみれば、輸出ディスインセンティブの解消をすれば、輸出の拡大が多いに期待できる品目ということになる。

また、この図は、「ミャンマーからの輸出を促進するためには、民間主導品目を増やし、政府介入品目を減らすための検討が政府部内で必要ではないのか」という、調査結果を示していることになる。

また、表には、衣料、コメ、ゴマの3品目について、輸出におけるディスインセンティブの状況と解決のための政策オプションの案を示した。

特に、衣料品は、ミャンマーの今後の重要戦略産業の一つと考えらる。為替レートの是正による輸出業者のインセンティブ向上策と共に、米国依存度を減らし、輸出市場の分散戦略、一層の育成戦略が重要だと考えられる。台湾ディーラーからだけでなく、欧州市場に強い香港、シンガポールのディーラーからの受注開拓、日本向けに品質向上がその中でも重要かと考えられる。技術訓練センターの設置、元請支援の仕組みの開発などが制度面での課題である。

図 4-6 輸出における民間主導と政府介入のトレード・オフ関係（過去5年間の対日輸出）

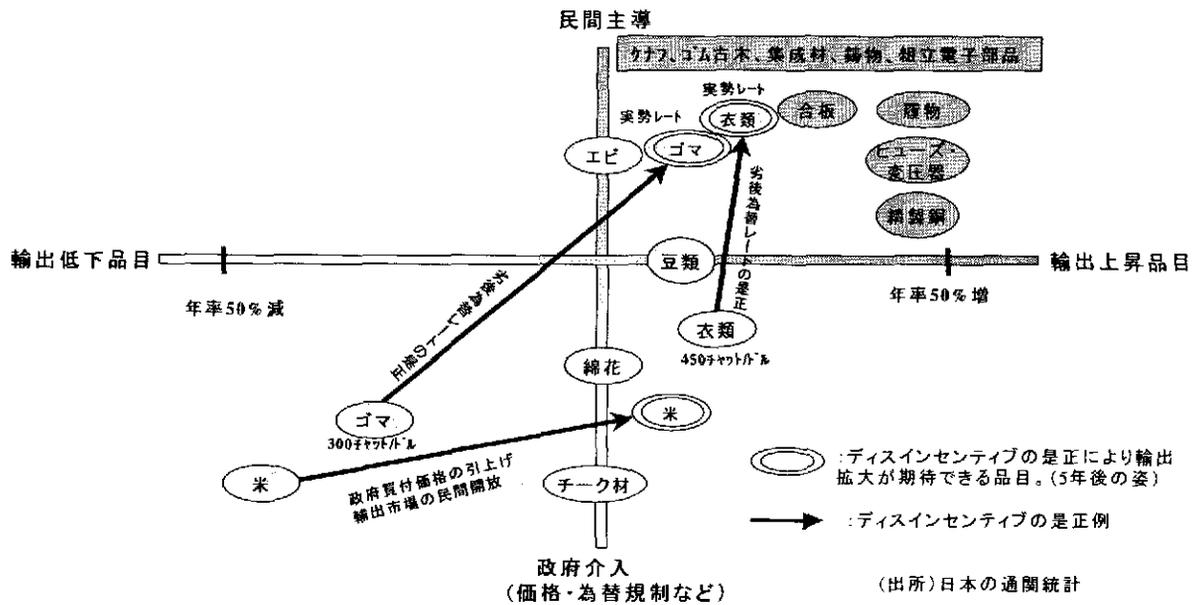


表 4-6 輸出におけるディスインセンティブの状況例と解決のための政策オプション

品目	状況	政策オプション
Garment	<ul style="list-style-type: none"> 2001年8月からCMP輸出で得た外貨収入に対し、劣後レート(450チャット/ドル)の適用、3割の為替差損が発生 米国での対緬禁輸法案の審議で米国からの受注急減 	<ul style="list-style-type: none"> 経済封鎖を受けている米国依存度(約80%)を削減し、輸出市場の分散化が必要。それには、米国市場のみに特化した台湾ディーラからだけでなく、欧州に足場をもつ香港やシンガポールディーラからの受注開拓が重要。また、日本向けには品質向上に向けた技術習得が必要で、技術訓練センターの設置や元請支援制度の導入が有効。
米	<ul style="list-style-type: none"> コメの政府買入価格が農家の生産コストギリギリ水準に放置、国内販売価格も低い 輸出は政府が独占利益(買入価格20ドル/トンを120ドル/トンで輸出)を享受 	<ul style="list-style-type: none"> 米農家に対する狭み状況差を徐々に是正するために、政府買入価格の引上げ、農村が農機具や肥料の購入に必要な貸付け限度額(現状は1農家半年に30ドル)の引上げが必要。 生産性向上のためのハイブリッド種の輸入ないし合弁開発 輸出市場の漸次民間開放
ゴマ	<ul style="list-style-type: none"> 1999年からゴマ精製油輸出の目的で、民間企業のゴマ輸出で得た外貨収入に対し、劣後レート(300チャット/ドル)の適用、5割の為替差損が発生。ゴマ油精製事業も採算割れ。 	<ul style="list-style-type: none"> ゴマ輸出市場の民間開放。ゴマ精製油は歩留まりや劣化の問題で事業化困難な見込み。

出所) JICA 調査団

4-2-2. 品目別輸出拡大策

別報告書に品目別にその輸出状況、輸出先市場の動向、輸出拡大への条件整備、輸出拡大施策について述べている。詳細を参照して頂きたい。

これらの品目別の輸出拡大策を大まかにまとめると、輸出ライセンス取得の簡素化、輸出税を中心とする輸出ディスインセンティブの改善、原材料輸入における外貨規制の改善など、輸出品目の多くに共通的な施策の実施が必要であることが判る。これら共通の課題についても、別報告書にまとめているが、ここでは、各品目に比較的固有の輸出拡大策を整理した。

表 4-7 品目別輸出拡大策

	基本戦略	方策
豆類	<ul style="list-style-type: none"> ・対中国産競争力の強化 ・市場情報の収集・対応力獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・品質改善と歩留り向上、エマスクリーン選別技術導入 ・日本市場向け SQ 品生産拡大 ・海外市場動向、競争者動向、価格動向等主に海外情報の収集と分析能力
ゴマ	<ul style="list-style-type: none"> ・政府の対民間輸出規制の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・設備更新・歩留り向上（ゴマ油）
エビ	<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマー産の天然物・養殖物を区別させる対消費者戦略 ・養殖物の安全性向上と安定供給 	<ul style="list-style-type: none"> ・日本市場での知名度向上諸方策 ・消費者、養殖業者、加工業者間での情報ネットワーク化と安定供給 ・市場への安全性アピール ・エビ養殖池の拡大投資
銅力ソード	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の SX-EW 生産方式ですでに競争力は高い。国際的品質水準にある ・日本、近隣国への輸出拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・電力供給能力依存 ・生産能力拡大への大型投資
ケナフ	<ul style="list-style-type: none"> ・現在の5ヶ年計画の推進 ・自動車内装材繊維等用途開発の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外からの技術者の招へい ・小規模ケナフプラントの建設と着実な規模拡大
鋳物	<ul style="list-style-type: none"> ・日本への輸出拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産設備の一部のリハビリテーション ・付加価値向上のための型製作設備(木型、アルミ型)必要
集成材	<ul style="list-style-type: none"> ・ミャンマーチーク材の大口需要団（タイ、シンガポール）のチーク材市場情報収集と、ミャンマー産の高付加価値化の推進 ・加工技術センターの設置等関連教育の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・情報収集能力の強化 ・加工技術、設備の海外からの導入 ・海外企業との JV による新たな集成材加工企業の育成
ゴム古木	<ul style="list-style-type: none"> ・集成材原材料として輸出開拓(マレーシア、タイ、ベトナム) 	<ul style="list-style-type: none"> ・品質及び納期の保障体制 ・設備投資及び技術教育

出所) JICA 調査団作成

4-2-3. 特定2品目の輸出拡大アクションプラン

輸出有望10品目の中から、事例的に、既存輸出品目の代表的1つである豆類、新規輸出品目として、チーク材等の加工付加価値向上を目的とした集成材事業の開発の2品目について、短期的なアクションを可能とすべく、輸出拡大計画を策定した。以下にその要点を示す。

4-2-3-1. 豆類 (Pulses and Beans) 輸出拡大アクションプラン

- 豆類の輸出は民間企業の参入が認められるようになってから飛躍的に伸びた。2001-02年度では、103万トンと100万トンの大台を突破した。その中で、もやし豆は世界第一位、豆類全体では豪州を抜きカナダに次ぐ世界第二位の輸出国となった。ミャンマー政府はすでに豆類の増産と輸出の拡大を政策目標の一つとしており、広大な土地資源、豊かな水、労働力に加え農産品の各品種の耕作に適した気象条件などの資源ポテンシャルにより、後述のような様々な輸出阻害要因はあるものの、政府の政策改善などにより、一層の輸出拡大が期待できる。

(参考：政府は、農産物関連では米の増産、食用油自給の達成、豆類の増産及び輸出増進の政策をかかげている。一方、食料管理の観点から「米、白糖、茶糖、黒糖、落花生、落花生油、ゴマ、ゴマ油、綿花、綿糸」を輸出規制品目に指定しているが、豆類は自由品目である。)

現在ミャンマーには、年間1万トン以上取り扱う豆類輸出民間業者が約20社ある。主たる輸出先はインドで、同国向けはFAQ (Fair Average Quality)以下の品質品である。日本向けは高い品質SQ (Special Quality)品 (3.5mmの“ふるい”に掛けたサイズの大きいもの)を要求されるので、日本向けを取扱う民間企業は、そのための選別設備を所有している。

表 4-8 豆類の生産・輸出の推移 (Q'ty : Ton in Thousand)

	品種		85/86	96/97	97/98	98/99	99/00	00/01
1	もやし豆	生産	93	323	413	437	421	523
		輸出	0	209	308	279	235	274
2	緑豆	生産	30	328	442	457	471	511
		輸出	0	128	121	174	145	186
3	その他豆類	生産	491	658	686	704	823	1078
		輸出	89	258	340	169	181	371
	合計	生産	614	1309	1641	1598	1715	2112
		輸出	89	595	769	622	561	831

出所) ミャンマー政府資料により JICA 調査団作成

2001-02年度では輸出額は2.8億ドル、輸出数量は103万トンで、輸出先国はインドが輸出数量80万トン シェア77.4%、金額2.1億ドル74.7%を占める。次いでパキスタン、インドネシア、シンガポール、日本である。日本向けはもやし豆4,818トン(前年比△11.1%)、バターピーン他8,952トン(△16.4%) 合計13,740トン(△15.0%)である。

(1) 輸出拡大の基本戦略

中国産との競争力強化がまず必要である。

- ・日本のもやし豆輸入は、シェア80%以上中国産緑豆が占め、ミャンマー産、タイ産より品質、歩留まりなどの点で優位にある。近年、輸入量に占める中国産の割合が増加傾向にある。ミャンマーはシェアアップのために、品質・歩留まり向上の戦略を早急にとるべきである。具体的には、豆類選別工場の増設/強化であり、品種改良も手掛ける必要がある。
- ・雑豆では、ミャンマーの日本向けいんげん豆(白あん製造用)は、常にシアン含有が問題となっている。絶対基準値(500ppm)以下に抑えるよう常に注意と管理が必要である(500ppmを超えると廃棄処分)。最近中国の「赤あん」の日本への輸出が大きく伸びており、ミャンマーがシアンで問題を起こせば、輸出ストップとなり、ミャンマーのシェアが食いつぶされる。

次いで、海外市場情報収集・情報開示システムの構築が重要な施策である。

- ・「農業市場開発室」(仮称)(Agricultural Marketing Office)の創設

海外での価格・需要変動は国内取引にも直ちに大きなインパクトを与える。多くの貿易業者や大農家は輸出の可能性、近隣諸国の価格・需要の動き、マージンの動き、ヤンゴン・マンダレイでの卸売り“Crop Exchange Centre”の値段、政府政策(輸出禁止令や国境貿易政策など)に対し極めて大きな関心を持っている。しかし、政府の政策変更は民間には伝達されず、大きな問題を起こすケースがしばしばある。これら情報はラジオ、TV、新聞/公報で一般にも直ちに伝達されるべきである。

海外市場情報収集と民間への開示を一体化し、農産物市場開発や貿易政策に関する政府向け提言機能をもつ「農業市場開発室」(仮称)といった組織を農業灌漑省に創設し、インターネット閲覧も可能な近代的情報システムの構築を行う必要がある。メンバーにはUMFCCIや民間有識経験も参加を認める。

- ・貿易振興・情報機関の設立

取引の引き合いの紹介、マーケティング調査・情報の交換、国内外の見本市への参加促進、取引先信用情報の交換、新規輸出先の紹介などを主業務とする機関を東京・ヤンゴン双方に設立する。

(2) 輸出拡大の目標とアクションプラン

下記に示すような輸出目標の実現性があり、そのための施策はこの通りである。

表 4-9 輸出拡大目標

	2001/02	2005/06	2020/21
生産 (万トン)	103 万トン	140 万トン	440 万トン
輸出 (億ドル)	2.8 億ドル	3.8 億ドル	12 億ドル

(註) 1US\$=公定 6.6 チャット換算

出所) JICA 調査団作成

表 4-10 短期(2003~05) 緊急施策 (特に日本向輸出拡大施策)

	基本課題	具体的施策(政府宛提言)
1	品質・歩留まりの向上	選別工場の増設・強化・ 設備機材購入のための金融支援
2	海外市場情報収集と情報開示	① 「農業市場開発室」(仮称)の創設 海外市場情報収集と開示、官民協力 ② 貿易振興・情報機関の設立
3	輸出優遇策(輸出インセンティブ)	豆類を国家輸出奨励品と指定し、輸出 者に優先的に輸出税の軽減措置をとる
4	特別輸出加工区の設立	FDIによる新企画の実現 (有機栽培)
5	外資企業に対する貿易禁止令	早急な解除
6	明確な通商政策の確立(透明性)と 許認可・貿易手続きの簡素化	政策・措置の改善
7	輸出金融サービスの導入	農民に対する農業・地方開発銀行によ る融資枠の拡大と民間銀行による低利 融資制度の承認
8	ビジネスパスポートの発行	民間企業人への優先的発行

出所) JICA 調査団作成

表 4-11 中長期(2006~2020) 施策

	基本課題	具体的施策
1	短期施策上の貿易促進・阻害要因の諸問題	短期施策のフォローアップ
2	国営企業の民営化	民営化、独立株式化の検討促進

出所) JICA 調査団作成

短期(2003~05)で年間140万トン輸出ベースを達成し、更に引き続き中長期(2006~2020)では諸施策推進により生産・輸出共に年率8%成長を目標とし、2020年度では年間440万トン輸出ベース達成を目指す。

4-2-3-2. 集成材事業の育成と輸出拡大アクションプラン

ミャンマーの木材はチーク材、その他ハードウッド材、ソフトウッド材の三つに大別される。このうち、チーク材は耐久性、強度、美観に優れており更に加工性も良く、建築、船舶、家具等に高級材として使用される。ミャンマー産チーク材は世界的にも有名でミャンマー林産物の中で唯一海外市場を独占している。

その他ハードウッド材はPyinkadou, Padauk, Tamalanなどで夫々特徴があり、チーク材と同様の用途に使用されるがチーク材より品質面で評価が低い。一方ソフトウッド材は強度が無く又変色腐朽し易い等で建築構造材として使用は不适当であり、現在、合板、梱包材、など強度を要求しない用途で使われている。しかし伐木出材等の費用はチーク材と同様である。また加工付加価値がつけ難いことから、原木コストが高すぎて十分な活用がされていない。

最近ミャンマーの木材加工業界では特にチーク材が供給不足である。丸太材の輸出増加が大きな原因であるが、ミャンマーの木材加工業界はこれを防ぐ技術を有していない。加工技術の不足が丸太材輸出を多くしている。ミャンマーの木材加工産業は高性能な加工設備の導入と加工技術の向上を図り品質歩留を向上させ付加価値の高い商品を作らなければ、今後も輸出の拡大は期待できない。

木材加工業界の現状から、対策は早期に必要である。投資の規模、加工製品の市場性等を考えると集成材加工の導入が具体的プランとしては最も適当と思われる。更に集成材加工はソフトウッド材の開発にも繋がる。民間企業にはこの状況を認識し集成材加工設備の導入を計画している企業もある。また木材公社(MTE)も集成材加工導入の必要性を認めている。

(1) ミャンマーにおける集成材加工の現状

集成材加工の現状と加工事業の利点に関し、主要5社へのインタビュー調査結果からまとめたものが次表である。

表 4-12 集成材加工の現状

・生產品目	フローリング (80%以上)、船デッキ、天板、造作材、家具等	
・輸出品目	フローリング (90%以上)、船デッキ、家具の半製品等	
・輸出国	フランス、イタリア、ドイツ、アメリカ、韓国、日本等	
・売上高 (月平均/社)	輸出 (86.3%)	平均約 US\$200,000 (100,00~500,000)
	国内 (13.7%)	US\$30,000 (5,000~100,000)
	計 (100.0%)	US\$230,000 (100,000~600,000)
・現状	<ul style="list-style-type: none"> ・集成材加工を手動設備と手加工の組み合わせで実施 ・集成材の加工設備を発注済、納入待ち1社 (日本製中古設備) 	
・事業の方向性	<ul style="list-style-type: none"> ・集成材設備強化 ・集成材設備外国合弁導入 ・ソフトウッド材の商品開発 ・チーク間伐材利用開発 	
・問題点	<ul style="list-style-type: none"> ・技術不足 ・資金不足 ・原木高騰入手困難 ・電力不足 ・輸出許可取得困難 ・輸出税撤廃 	

出所) JICA 調査団

表 4-13 集成材事業導入の効果

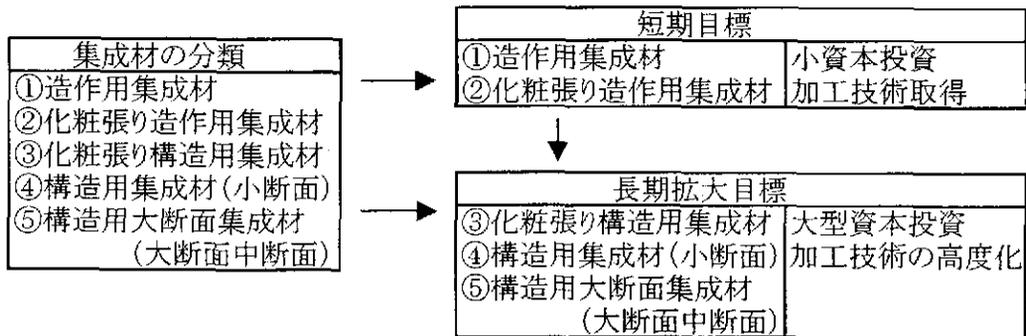
輸出 拡大 ・ 収益性 向上	・付加価値向上	チーク材の木材商品拡大 ソフトウッド材の活用	大形木材の生産 狂い割れのない木材生産
	・歩留向上	製材の端材 (2cm×5cm×30cm 以上) 活用	
	・生産管理技術向上	品質、加工技術、数量納期、資材、設備、労務、原価、	
	・未利用木材活用	チーク材、ハードウッド材と組み合わせ活用 ソフトウッド材単独の集成材化活用	
	・チーク間伐材活用	間伐材の狂い防止	他樹種との組み合わせ活用

出所) JICA 調査

(2) 集成材加工による輸出拡大の基本的考え方

集成材の分類と輸出拡大の進め方および現状と短期アクションプラン、長期拡大目標、輸出拡大へのキーファクターを以下にまとめる。

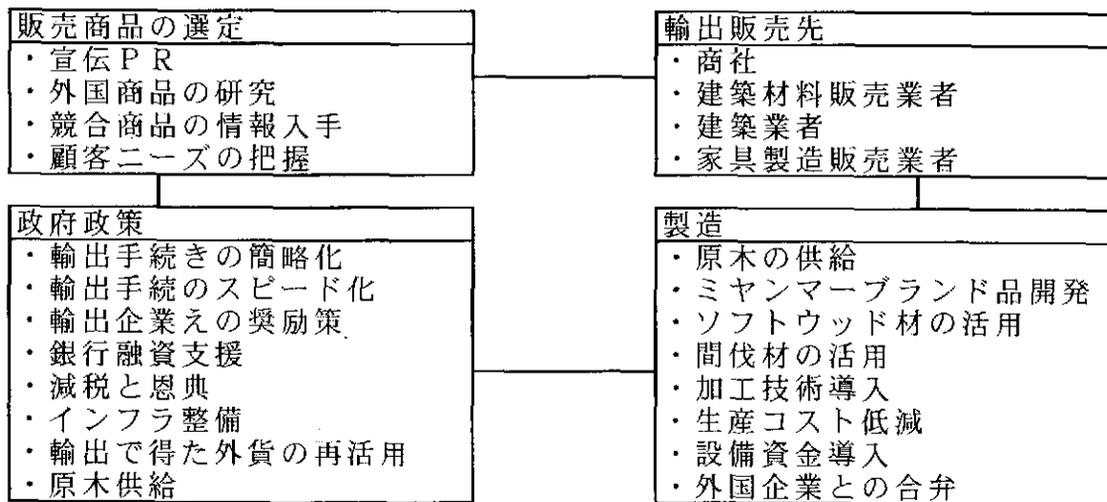
図 4-7 集成材の分類と短期長期目標



現状	短期アクションプラン	長期拡大目標
<ul style="list-style-type: none"> ・現在本格的集成材加工を行っていない ・手動設備、手加工の組み合わせ、輸出不可 ・集成材設備を1ライン発注済 ・輸出企業集成材加工に興味大 	<ul style="list-style-type: none"> ① 造作用集成材の産業基盤形成 ② ミャンマー集成材のブランド化 ③ チーク材と他樹種の組み合わせ ④ 小資本体制で導入 ⑤ 歩留向上 ⑥ 初年度投資目標 3工場3ライン計12億円 ⑦ ヤンゴン2工場マンダレイ1工場 ⑧ 輸出拡大 初年度 US\$2,200,000 3年度 US\$6,500,000 10年度 US\$13,000,000 	<ul style="list-style-type: none"> ① 造作用集成材拡大 ② 使用樹種の拡大 ③ 技術の改善 ④ 資金確保 ⑤ 構造用集成材加工開始 ⑥ チーク間伐材、ソフトウッド材の集成材用途開発 ⑦ 輸出の拡大 3年後 US\$5,000,000 10年後 US\$20,000,000

出所) JAS規格等よりJICA調査団作成

図 4-8 輸出拡大へのキーファクター



出所) JICA調査団

表 4-14 計画実行の役割分担

民間企業	・品質及び歩留の向上 ・加工技術管理技術の向上	・海外市場情報の収集と市場開拓 ・新製品の開発
商工会議所 林業協会等	・人材養成機関の設置対策対 ・製品展示会の開催、パイヤー招聘活動、海外展示会見学派遣	・政府への要望事項代弁折衝
政府	・輸出入規制、手続きの緩和撤廃 ・為替の安定化	・輸出奨励策の実施 ・原木供給の安定化 ・電力供給の改善

出所：JICA 調査団

(3) 集成材加工（造作用集成材）による輸出拡大アクションプラン（短期目標）

・生産品目

造作用集成材 : 階段手すり 柵材 カウンター（天板）等

化粧張り造作用集成材： 柵材 カウンター（天板） 敷居 鴨居 柱等

・使用樹種

ーチーク材 ーハードウッド材 ーソフトウッド材 ーチーク間伐材

・販売価額

販売価額は競争の重要な手段であり決定には企業の総原価を基準とするか市場を重点に

競合商品を基準とするか、どちらかであるが、現状は後者の方式を選択せざるを得ない。

日本市場を参考とする時造作材、カウンター等の市販価額から推定してヤンゴン FOB 価額は¥180,000/Cu. M 程度が目標となる。

・販売先顧客

販売拡大のために必要な情報は商品、顧客、競合関係の情報等であるが先ず多くの情報

を得ること、早く新しい情報を得ることの観点で顧客を選定する。

・輸出先国

日本、タイのチーク製品再輸出国デンマーク、フランス、イギリスとアメリカ、ミャンマーから丸太材の大口輸入国であるインド、タイ、シンガポール。

・生産計画 生産量は月産 120Cu. M/月×3 工場=360Cu. M/月

・設備機械投資計画

初年度 造作用集成材工場 2 工場と化粧張り造作用集成材工場 1 工場 合計 3 工場を投資目標とする。 概算金額を以下に示す。

表 4-15 木材加工工場の投資計画表

(US\$)

	1工場の概算金額	3工場の概算金額
	US\$	US\$
設備機械	(2,775,000)	8,325,000
建物、受電設備	(558,000)	1,675,000
計	(3,333,000)	10,000,000

1工場の敷地及び建物面積の概算 ・敷地面積 15,000 m²
 ・工場及び製品倉庫棟 1棟 2,500 m² ・事務所、食堂棟 1棟 600 m²
 ・ボイラー、集塵室、変電室、福資材倉庫棟 1棟 500 m²

出所) JICA 調査団

表 4-16 木材加工工場の損益試算 (生産管理、販売体制が確立した時点)

項目	金額 (千ドル)	比率 (%)	算出条件
生産売上高	180	100.0	生産売上高 120Cu. M 単価 US\$1,500/Cu. M
主材料費	73.3	40.7	原材料 US\$611/Cu. M 歩留 55%
福資材費	5.2	2.9	接着剤ユリア樹脂 上村武著木材の実際知識参考
電力量	6.1	3.4	機械設備電力 650KW @8.3セント/Kwh
荷造、運賃	6.0	3.3	木工工場の例参考
人件費	1.6	0.9	作業者 80@10,000 販売管理 17@50,000 役員 3@200,000kyat
原価償却	16.8	9.3	定額法 設備 16年 建物関係 20年 ミャンマー法
利息	24.3	13.5	設備建物 3.3millionUS\$ 運転資金 0.8millionUS\$ 年利 7%
土地賃借料	3.8	2.1	15,000 m ² 年間 US\$3/m ²
その他費用	11.9	6.6	木工工場の例参考 (変動費、固定費含む)
総原価	148.9	82.7	
損益	31.1	17.3	
輸出税	(18)	(10.0)	売価の 10% 引当 * 国内販売適用なし
最終損益	(13)	(7.3)	

出所) JICA 調査団

第5章

民間企業（製造業）育成政策

5. 民間企業（製造業）育成政策

5-1. 民間製造業育成政策

5-1-1. 民間製造業振興の意義

今後のミャンマー経済において、民間製造業振興は以下のような重要な役割が期待される。

1) 国際競争力の強化

2005年以降ミャンマーを取り巻く国際環境は次のように激変すると予測する。

- ① 2004年末には多国間繊維協定（Multi-Fiber Arrangement）が廃止されるため、これまで主要市場であった欧米諸国から割り当てられてきた繊維・縫製品の輸入枠がなくなり、輸出競争が激化する。とりわけ、過去10年間、欧米向け輸出が横這いに抑えられていた中国繊維・縫製品の輸出急増が予測される。輸出急増の要因として、欧米市場における中国製品に対する潜在的超過需要と中国国内でのクォータ取引費用の低下などが指摘できる。
- ② 2005年1月から中国にWTO加入条件の完全実施が義務付けられ、通貨の交換可能性の確保、不当販売・輸出補助金の停止、関税・非関税障壁の削減と貿易措置の透明性、輸出義務を条件とする外資制限の撤廃、知的所有権の保護などが実施される。このため、外資による中国での現地生産や技術移転が一層進展し、中国からの電機・電子製品、機械、金属製品、化成品等の輸出が一段と拡大し、ASEANを巻き込んだ競争に激しさを加える。
- ③ 2008年前後からAFTAの規定に従い、非関税障壁の撤廃と輸入関税5%以下への引下げが行われる。これに伴い、ミャンマー国内市場におけるASEAN輸入品との競争が激化する。ミャンマーが民間製造業の振興に注力しなければ、ミャンマーの様々な産業において国内競争でも敗退する可能性がありうる。
- ④ 2009年1月からは米国による対中セーフガード規制が廃止され、中国製品に対する米国向け輸出の数量規制が撤廃される。対米輸出において、ミャンマーが中国と比較して差別化された製品を量産できなければ、ミャンマーの輸出競争力の低下も予想される。
- ⑤ 2016年1月からは米国による対中反ダンピング規制が廃止され、中国製品に対する米国向け輸出の低価格規制が撤廃される。対米輸出において、ミャンマーが中国と比較してコスト競争力を強化できなければ、ミャンマーの輸出競争力の低下も予想される。

以上のような国際経済環境が変化する中で、ミャンマーは国内外市場での競争力を維持・強化するために、製品戦略面の改善に加え、政策・制度面の改革が喫緊の課題である。特に、ミャンマーは投資環境を改善し、外資導入を促進しなければ、技術や品質の向上に

立ち遅れ、国際競争に勝ち得ない。以上から、市場開拓力のある民間製造業を多数育成することが必要となる。

2) 雇用の創造

民間企業登録数は、1992/1993年度の2万4,117社から1999/2000年度には3万5,597社へと増加した。これに伴い、雇用者数も、1992/1993年度の11.2万人から1999/2000年度には18.6万人へと増加した。特に雇用者数が大きいのは、労働集約的な産業分野に属している食品、繊維・縫製、木材加工の3業種で、民間登録企業従業員数の77%を占めている。この中で、繊維・縫製、木材加工は加工品輸出額で一位、二位を占める産業であり、食品は最大の輸入代替産業である。2005年以降ミャンマーを取り巻く上記国際環境の変化を目前に、本報告書が提案する経済構造改革を着実に実施することで、将来に向けて民間製造業数を拡大し、多くの雇用機会を創出することが期待される。

また、ミャンマーでは、目下、農村及び国営企業に多くの潜在労働力を抱えているので、民間製造業振興によって、将来農村地域の機械化や国営企業の改革から生じる余剰労働力の受け皿となる効果も期待される。

3) 産業構造の高度化

ミャンマーの産業構造は、第一次産業の割合が約6割を占めており、ASEAN諸国の中でも最も高い割合となっている。但し、第一次産業は1986/87年度から1998/99年度にかけて年率約4%の成長に過ぎなかった。他方、民間製造業は、同期間に年率20%近い高い成長を遂げた。今後、ミャンマーが産業構造の高度化を推進し、経済成長を高めていくためには、民間製造業の割合を一層上昇させ、産業構造の高度化を図る必要がある。なお、食品加工、縫製、木材加工などの一次産品を加工する民間製造業が育っていくことは、第一次産業から第二次産業への移行を促進させる効果がある。

更に、ミャンマーの産業構造における望ましい姿は、産業活動を行う国営企業、民間企業、外資企業の各セクターが、相互に産業連関を持ちながら発展を遂げていく姿である。しかし、現在の産業活動では企業間の連携は少なく、国営あるいは外資企業の部品の調達先となっている民間中小企業もまだ形成されていない。中小企業振興を図ることにより、中小企業と他の産業セクターとの間で様々な取引関係が活発になり、その結果として重層的な産業連関が形成されることが期待される。将来、部品や材料を供給できる中小裾野企業の育成が進展すれば、国営企業や外資企業の生産活動において部品供給の安定化や生産コストの低下をもたらせ、第二次産業の高度化につながる。

4) 民間製造業が直面する課題への対応と企業家精神の発揮

今後、経済の主役の一端を担う民間製造業は様々な問題に直面しており、その対応が必要である。現時点では、民間製造業の事業主の中には、持てる力の全力投入を意識的に避けざるをえないものが少なくない。ある者は一定規模以上の事業拡大を控え、ある者は長

期的挑戦を放棄している。この要因として、国営企業と民間企業間の差別的取扱い、政策の不透明性と頻繁な変更などが民間製造業から指摘されている。民間製造業が抱える数多くの課題を解決することによって、企業家精神を発揮させることが可能となる。今後、市場経済型システムの基本的な環境整備を行い、また、国営企業と民間企業間の差別的取扱いの解消を図ることが求められる。加えて、行政手続き、輸出制度、為替制度、土地制度、技術振興など産業振興に関わる基本的な制度整備を行う必要がある。

以下において、民間製造業に対する政策として、企業間の差別的取扱いの是正から始まり、国際競争力強化を含む必要な振興措置に関して、課題の分析と提案を行う。

5-1-2. 民間製造業のマクロ的構造

最初に、ミャンマー経済に占める民間セクターの位置づけを確認しておく。現政権の経済改革は、その二大支柱として外国投資法（Foreign Investment Law）（1988年11月）と国営企業法（State Enterprise Law）（1989年3月）の施行から始まった。外国投資法によって25年間の中断を経て外国民間資本の導入を再開し、国営企業法によって12の指定分野を除くすべての工業分野への民間企業の参入を認めた。更に、民間企業の振興をねらいとして、1990年11月に民間工業部門企業法が、1991年10月には同法に関する手続きがそれぞれ公布され、1994年10月の事業開始から3年間の所得税免税、初期投資に際しての資本財輸入関税の免除など広範なインセンティブを織り込んだミャンマー市民投資法（Myanmar Citizens Investment Law）が公布された。そのほか、価格統制の緩和、輸出入規制の緩和、国境貿易の開始、政府補助金の削減、国営企業に対する保証行為の廃止、国営企業民営化、税金と関税の簡素化、工業団地の設置、インフラの改善が表明され一部実施に移された。しかし、1997年のアジア通貨危機に伴い、政府は国営企業に対し、販売価格引き上げなど保護政策を実施すると共に、民間企業に対し、外国為替の劣後レートによる強制交換、インセンティブの停止、民間企業への行政介入などを強めている。入手可能な公表データ¹に基づき、ミャンマー経済に占める民間セクターの位置づけを経済指標で測定すると以下の諸点が挙げられる。

(1) GDP 構成

- 1) 民間部門がGDP全体の76%を占め表面上は高い。この理由は、GDP全体の35%を占める最大の分野である農業の98%が民間セクターに属しているためである。社会主義時代に、農業は集団化されず、土地は農民の所有に任されていたが、農民は国の厳格な統制下に置かれ、政府の計画に従った耕作や低い価格による政府への強制的売却が義務づけられていた。現時点でも少なくともいくつかの残滓が指摘されている。例えば、米、チーク材の輸出は完全に、また、原綿、ゴマの輸出は実質的に国営企業に限定されている。更に、米の生産では、①政府が農家から買取る米の買取り価格が農家の生産コストとほぼ同一に据え置かれているため農家にはほとんど所得が残らず、農

¹ 1985/86年度の不变価格をもとにした1998/99年度時点の実質GDPを基に算出した。出所は、「統計年報」（各号）、「金融、経済、社会状況の概観」（各号）など。

機具の購入・取替更新や肥料の購入に支障がある。②米作から他の作物への転作が容易に認められない。③米の輸出は政府の独占事業となっている。

- 2) GDP 全体の 3% を占めるエネルギー・電力・通信・社会行政サービスは、国営企業が 100% 独占している。GDP 全体の 8% を占める林業・建設・金融機関の分野でも国営企業が 50% 前後を所有している。例えば、林業では木材の伐採は森林省 (Ministry of Forestry) が管理し、国営ミャンマー木材公社 (MTE: Myanmar Timber Enterprises) が実施している。他方、木材の流通 (国内販売と輸出) はミャンマー木材公社による寡占で、民間企業は木材加工とその流通を部分的に担っているにすぎない。
- 3) 民間セクターの比率が比較的高いのは、加工・製造業、輸送業、商業の 3 産業である。すなわち、GDP 全体の 9% を占める加工・製造業では、当該業種の 71% を民間セクターが占める。また、GDP 全体の 4% を占める輸送業では、当該業種の 69% が民間セクターである。GDP 全体の 21% を占める商業では、当該業種の 76% が民間セクターである。

(2) 企業登録

- 1) 民間企業登録数²には大幅な増加が見られた。1989/1990 年度末の合計 1,776 社から 2000/2001 年度の 42,262 社へと 24 倍にも増えている。しかし、登録民間企業数は 1996/1997 年度まで大幅に増加してきたものの、それ以後は 1997 年 7 月に発生したアジア通貨危機の影響で増加率が弱まっている。
- 2) 第一工業省の管轄する軽工業に属する民間企業登録数³は、1992/1993 年度の 24,117 社から 1999/2000 年度には 35,597 社へと増加した。これに伴い、雇用者数も、1992/1993 年度の 11.2 万人から 1999/2000 年度には 18.6 万人へと増加した。
- 3) 第一工業省の管轄する軽工業に属する業種別の民間企業登録数では、1999/2000 年度において、食品 62%、自動車修理・木材加工各々 8%、縫製 6%、金属製品 3% と上位 5 業種で 9 割弱を占める。1999/2000 年度における業種別の雇用者数では、食品 51%、縫製 10%、木材加工 9%、皮革 7%、自動車修理 6% と上位 5 業種で 8 割強を占める。

(3) 民間製造企業の従業員規模

- 1) 業所数に関する統計⁴によれば、集計された 5.6 万ヶ所の中で、94% が従業員数 10 人未

² 出所は、ホテル、観光局、投資・会社管理局、商業局などから収集した民間企業登録数に関する諸データ。

³ 1990 年 11 月に定められた民間企業法により、3 馬力以上の動力あるいは 10 人以上の賃金労働者を使用している民間企業は、全て第一工業省工業監督検査局に登録されることになった。1991 年 2 月に民間企業法に関する施行手続が定められ、既存の民間企業は 1991 年 2 月 1 日から 120 日以内に関係当局に登録申請を義務づけられた。

⁴ 「統計年報」(各号)

満の零細工場・事業所であった。零細工場・事業所のうちの98%は民間所有であった。

- 2) 他方、集計された5.6万ヶ所の中で、1%が100人超の比較的大規模な工場・事業所であった。しかも、比較的大規模な工場・事業所のうち68%は国営企業であった。
- 3) 集計された5.6万ヶ所の構成比は、国営企業3%、協同組合1%、民間企業96%であった。一方、生産付加価値の構成比は、国営企業28%、協同組合1%、民間企業71%であった。工場・事業所数では僅かに3%に過ぎない国営の工場・事業所が多くに従業員を有することから、国営企業が生産付加価値の3割近くを生み出していることがわかる。

以上に挙げた経済指標からは産業構造の変化は見えてこないが、民間セクターは順調に伸びを見せている。しかし、最近では、民間セクターが一層進展するための産業基盤の不備に加え、政府による民間セクターへの過度の介入が問題視されてきている。以下において、民間製造業に焦点をあて、アンケート調査にインタビュー調査を併用して民間製造業の実態に迫る。

5-1-3. 民間製造業の課題

(1) アンケート調査分析による民間製造業の実態把握

2001年7月から半年間、民間企業約690社に対するアンケート調査を実施した。質問項目はサブ項目を入れて全部で約80項目である。民間製造業アンケート調査結果を基に、ミャンマー民間製造業の特徴と課題を中心に実態を明らかにした。多様な特徴と課題の中から、この要約では、第1にミャンマー製造企業の存立形態、第2に創業と経営の状況、第3に企業活動の阻害要因という3つの枠組みで分析する。

- 1) 存立形態に関する実態のなかで、「自ら製品を生産している企業が多いのか」、あるいは、「下請企業が多いのか」という点に触れる。アンケート結果によると、ミャンマーでは小規模層も含めて圧倒的に自社製品内製型企業が多く、下請型企業はわずかである。ミャンマーで下請関係が発展していない理由は、①下請企業を必要とするほどの規模に達していないこと、②一部に存在している民間大企業や国営大企業は一貫生産型が多く、中小企業との間での分業関係を形成する体制にないこと、③中小企業側も技術的に下請生産を行えるレベルに達していないこと、などが挙げられた。他方、従業員100人以上の企業では、外国企業から設備・原材料を支給され賃加工を行い輸出する委託加工契約の企業が、国際下請型企業の典型である。
- 2) 創業と経営の状況に関する実態では、次の諸点が指摘された。
 - a) 企業の創業年に関する特徴が指摘できる。ミャンマーでは1988年から市場経済への移行が始まったことから、1989年以降の創業が圧倒的に多い。創業した企業は、ほとんど小規模な個人企業が中心だが、縫製などの委託加工企業やジュースなどの装置産業を代

表とする大規模企業も多い。従業員 100 人以上の企業では 9 割が 1989 年以降の創業である。このように、ミャンマーでは 1989 年以降、創業の活発化並びに一部とはいえ大規模企業の生成が見られたことも注目される。

- b) 事業主の前歴をみると、ファミリー企業従業員、独立開業者、トレーダーが多い。従業員 10 人未満及び従業員 10 以上 20 人未満など小規模企業の事業主では前 2 者の出身が多い。インタビュー調査によると、独立開業者が多いのは、機械・金属企業、その中でも資本を必要としない機械修理業や修理部品業である。従業員 100 人以上では、トレーダー出身の経営者が極めて多い。国境貿易や国内流通におけるトレーダーの仕事で蓄財し、また、外国滞在時の人間関係を利用して貿易取引で成功を収め、産業資本家に転換したケースが多い。
 - c) 創業後の経営状況では、「急成長」と認識される企業が 1 割以下の僅少なながら存在し、「まずまずの成長」と認識されている企業が 7 割弱と圧倒的に多い。「停滞」と認識される企業が全体で 3 割弱存在する。
 - d) ミャンマー企業の国際市場への進出はどのような状況にあるだろうか。輸出をしている企業は 8% である。輸出企業の比率は比較的小規模企業では割合は低いが、比較的大規模企業では割合は高くなる。輸出品目は、多い方から縫製品、木材・木製品、食品素材の順である。約 30% の企業が、現時点の主要輸出先として経済封鎖を受けている米国を挙げており、リスクとリターンが同居した脆弱な構造となっている。輸出先の多様化が必要である。
- 3) 企業活動の阻害要因に関する実態のなかで、最も多くの指摘があったのは、電力不足 (63.9% : 以下、複数回答可) の指摘である。続いて原材料・部品不足 (34.2%)、資金調達の制約 (15.8%)、技術情報の不足 (15.5%)、設備老朽化 (13.5%)、専門家の不足 (10.9%) などである。また、輸出企業が指摘した問題点の中で多かったのは、輸出制度の煩雑な手続き (42%)、産業インフラの未整備 (41%)、二重為替レート (36%) などである。更に、政策ニーズとして多かったのは、電力の安定供給 (67.4%)、困難な資金調達 (32.9%)、技術情報の供給 (31.3%)、税金の減免処置 (20.9%)、海外情報の取得 (11.2%) などであった。

(2) 阻害要因の内容

アンケート調査分析による民間製造業の実態把握に基づき、次に、阻害要因の論点を順次点検して行く。

- 1) ミャンマーでは特に電力不足が最大の問題である。電力不足は直接的に生産を阻害するだけでなく、間接的に自家発電用ディーゼルエンジンの燃料代上昇、新たな設備投資や電力消費型新製品の開発をも阻害している。

- 2) 原材料・部品に関する問題は、原料供給の不安定、国内原料の品質劣化、国内原料価格の上昇、輸入原材料価格の上昇など多岐にわたる。この背景としては、国営工場の独占買い上げによる原料不足（綿等）、為替レート的人為的変動から生ずる輸入原材料の価格変動などの要因がインタビュー調査で挙げられた。
- 3) 資金調達の制約については、意外にも「問題なし」とする企業が、「問題あり」とする企業を上回っている。インタビュー調査によると、多くの事業主にとって銀行借入れは、リスクが大きいと認識されている。その理由として、銀行から資金を借りることは融資期間や返済期間が1年から2年と短期であることから即返済しなければならない点、融資額に対する担保掛目が低いことから多くの担保を供出しなければならない点、返済不能の場合の担保処分に対する恐れなどが介在する。このようなリスクを嫌い自己資金の範囲内での経営を志向する事業主がほとんどである（アンケート調査結果は複数回答で93%）。他方、銀行借入れを行っている事業主は少ない（アンケート調査結果は複数回答で30%）。従って、資金調達の制約について「問題なし」ということは、決して資金調達能力がある企業が多いことを意味しているのではない。なお、ミャンマーでは資金調達が大きな問題としては浮上していない基本的な背景として、零細な生業・家業が多いことから事業主の企業成長意欲がさほど強くないこと、更に、企業成長力が弱く在庫投資や設備投資も少ないことが挙げられよう。資金調達の制約については、次節の中小企業金融政策で詳述する。
- 4) 技術が必要な製品を生産する企業ほど、技術情報の不足が問題となっている。技術情報の入手先を尋ねると「友人・仲間」が過半数で、次いで「取引相手」が3割程度と多い。インタビュー調査によると、「外国製設備のパンフレットが欲しい」など入手が容易と思われる情報さえ不足をうかがわせる発言に出会うことがある。また、この発言に示されているように、ミャンマーでは海外情報が極度に不足しているために、情報過疎とでも言うべき状況にある。
- 5) ミャンマーでは1950年代の日本製織機やその模倣機が未だに使われるなど設備の老朽化・旧式化がめだっており、老朽化設備更新の必要性を訴える企業も多い。ミャンマーでは中古機械の輸入は法律上禁止されていないが、行政上の制約が大きい。民間企業が輸入する場合は、MIC（Myanmar Investment Commission）、トレードカウンシル、商業大臣の認可を有するため相当の時間と手間を要する。機械の性能を十分に点検することを条件に、新古機械の輸入を希望する民間企業は多い。
- 6) 専門家の不足を挙げる企業が少なくない。従業員の素養を調べるために、学歴に関する問いによれば、従業員中の中学校卒38%、小学校卒32%、高校卒12%、大学卒5%で、従業員のほとんどは低学歴で職業訓練も充分なされていない。また、インタビュー調査によれば、専門家の不足にはジョブ・ホッピングが影響している。ミャンマーでは既存従業員の紹介による新規従業員の採用が多い。この点とジョブ・ホッピングとを重ねあわせると、多少の熟練が増すと、従業員間の情報で容易に企業を移動する従

業員の存在がうかがえる。

- 7) 輸出制度の頻繁な手続きと当該情報公開の不足に関して、インタビュー調査によれば次の多くの要請がある。例えば、最大の加工品輸出である縫製産業からの指摘は、輸出許可証発行手続きの簡素化、通関ルールの開示、輸入許可証発行手続きの簡素化、貨物検閲の簡略化、輸出許可証発行手続きの簡素化、輸出時の Cargo Acceptance の省略、原産地証明書の輸出前申請・発行、GSP Form A の事前発行などである。
更に、委託加工輸出ではない場合、輸出から得た外貨をチャットに交換することが義務づけられていることが課題である。この外貨は原料輸入のために使用されなければならないので、輸出業者は輸入業者を見つけ、輸入業者に代わって原料の輸入をドル払いで行い、輸入業者から代金をチャットで受け取る手続きを経るのである。この仕組みは、煩雑であるばかりか輸出インセンティブを削ぐ要因でもあるとの指摘が多い。
- 8) 産業インフラの未整備
これについては産業インフラ整備の章で詳述されているが、留意しなければならない点は、ミャンマーの産業インフラの未整備は、インフラ開発マスタープランの策定が不十分なこと起因しているのではなく、インフラ開発資金が不足すること起因していることである。ミャンマー政府の財政逼迫に加え、欧米から経済封鎖を受けていることから、輸出市場や投融資の制約があるこの国に対し、産業インフラ整備のために十分な ODA 資金や民間資金 (BOT、BOO を含む) を調達することは、如何に優秀な投資銀行でも容易とはいえない。このような条件下で産業インフラ整備を広範に行うよりも、特定地域に集中して実施する方式の方が、民間製造業育成にとって効果が大きい点は他の章においても指摘されている。本章では、輸出加工区から一層踏み込んで経済特別区の設置を提案した。
- 9) 多重為替レート
2001 年から 2002 年にかけてのインタビュー調査によれば、次の課題が指摘された。すなわち、国営企業による輸入に対する優遇レート (1 ドル=6 チャット) の適用、縫製品の委託加工輸出で得た外貨収入に対する劣後交換レート (1 ドル=450 チャット) の適用、ゴマ輸出で得た外貨収入に対する劣後交換レート (1 ドル=300 チャット) の適用、水産物輸出で得た外貨収入の 15% に対する劣後交換レート (1 ドル=250 チャット) の適用などである。
- 10) 輸出に対する 10% 課税
民間企業だけに課せられる輸出の 10% 課税 (8% の商業税と 2% の所得税、ドル支払い) が輸出抑制的効果を持っている。このような輸出への課税は、民間企業の税コスト負担を増加させるだけでなく、申告手続きが煩雑で時間のロスとなる。

11) 頻繁な政策変更

ミャンマー政府の政策は、民間企業に対して与える効果を考慮している訳ではないので頻繁に変更される。特に、輸出に対する処置が多い。例えば、最近、玉ねぎのケースで見られたように、民間企業が、輸出許可書を取得していても、突然輸出禁止となり、既に商品を仕入れていた場合、大損害をこうむることになる。事業法の法源はミャンマー市民投資法 (Myanmar Citizens Investment Law)、外国投資法 (Foreign Investment Law)、契約法 (Contract Act)、特別会社法 (Special Company Act)、仲裁法 (Arbitration Act) などであるが、MIC やトレードカOUNシルによって、容易にしかも突然、適用が変更されてしまう。

12) 従業員側に偏し、雇用者側に不利な労働慣行の是正

これは旧イギリス植民地だった諸国に共通の課題である。インド、スリランカ、パキスタン、バングラデシュも同様な課題を抱えている。各国とも少しずつ課題に特徴がある。ミャンマーのケースは、試用期間中でも、また、日当契約の従業員にも、解雇の際には最低 1 カ月分の解雇手当を支払わなければならない。試用期間を過ぎていて 1 年以内の解雇なら、最低 2 カ月分の解雇手当を支払わなければならない。更に、労働契約でストライキを禁止し労働局も了承したのに、雇用者が窃盗やストライキなどの理由で従業員を解雇し従業員が雇用者を労働局に訴えた場合、解雇というだけで数カ月分の平均給料の支払いを求められる。

13) 高いビジネスコストの是正

例えば、食品企業は良質で安価な輸入砂糖 (150 ドル前後/t) を利用できずに、高価で低質な国産品 (275 ドル前後/t) を使用せざるを得ない。また、粉についても同様で、国内粉は国際市況より 20% 高い。更に、家具メーカーが使用するウレタン剤が、国営化成品企業 1 社からのみ供給され、品質も良くなく、かつ、製品の種類が 1 種類しか存在しないといった問題がある。加えて、国営企業からの供給が不安定であり、民間企業が原材料在庫を多く抱えざるを得ないという課題もある。

14) 国営企業、民間企業のレベル・プレーイング・フィールド (LPF) 問題

LPF 問題は途上国で散見されることであるが、ミャンマーの民間企業には次のような不利のケースがある。すなわち、縫製品輸出クォータの配分上の不利、輸出に対する 10% の輸出課税の不利、電力料金と電力利用制限上の不利などである。加えて、業種別では、国営ミャンマー木材公社が伐採・加工・販売と一貫した利権を有するため、民間企業は不利な事業環境におかれているとも指摘される。

5-1-4. 民間製造業振興策

(1) 企業形態発展段階による民間製造業分類

民間製造業が直面する課題への対処方針、振興策を提案するに際して、民間製造業の特徴を分析する。民間製造業の特徴を把握することによって、多数を占める生業・家業が抱える課題に応え得る中小企業政策（むしろ生業・家業政策）を導き出すことができる。これは同時に、少数ではあるが今後の成長が期待できる人的結合企業や資本的結合企業の課題にも応える民間製造業振興策を打ち出すことにもなる。ミャンマーの民間製造業の特徴は次の通りである。

- a) ミャンマーでは生業・家業、人的結合企業、資本的結合企業という3つの発展段階の企業が重疊的に存在している。2001年に実施した民間企業690社に対する調査団のアンケート調査の割合で見ると、生業・家業86%、人的結合企業6%、資本的結合企業8%と、生業・家業の割合が圧倒的に高い。こうした状況は、先に見た民間企業登録数に関する公的データとほぼ符号している。
- b) 生業・家業は、資本金家・経営者・管理者・作業者が同一人物である点、生活と事業との未分離や家族単位の経営の中で家父長リーダーシップが強い点などを特徴とし、ミャンマーにおける法形態としては1人所有企業(Sole Proprietorship/Personal Entity)、家族所有企業(Family Owned)などの個人企業が多い。生活の維持が前提となっており、営利追求の意識は希薄である。インタビュー調査で、事業主に経営の目的を問うと、かなりの事業主から、「毎日のご飯が食べられれば幸せ」との答えが返ってくる由縁である。なお、アンケート調査によると、生活と事業との未分離は、対象企業の平均50%を占めた。従業員数が少ない企業ほど生活と事業との未分離比率が高くなり、従業員10人未満の企業では71%、従業員10人以上100人未満の企業では34%、従業員100人以上の企業では11%であった。独立した企業会計の有無についての問いに、従業員10人未満の生業・家業では、68%の事業主から独立した企業会計なしとの回答になっている。また、独立した損益計算書の作成に関する問いに、76%の事業主が作成していないと回答している。反対に、従業員100人以上の資本的結合企業では、78%の事業主が複式簿記による独立した企業会計を行っており、回答のない事業主は9%に過ぎない。独立した損益計算書の作成に関する問いに、95%の事業主が作成していると回答している。

生業・家業を業種別に見ると、比率が高い方から、修理業、機械、農機、金属加工、履物、紙、食品、木工、プラスチック、電器機器、飲料、皮革などが挙げられる。1事業所あたりの従業員数は10人未満である。これらの業種は、資本装備率が低く、工業団地に入居した従業員5人以下のいわゆる「村の鍛冶屋的コウバ」が生産を担っていることが多い。特に、ヤンゴン郊外の南ダゴン工業団地、マンダレーの工業団地等では、修理技術や模倣技術を集積した地域が形成されており、このなかで原料・素材の調達、生産、販売にわかれた分業体制が構築されている。修理業、機械、農機、電器機器など機械系技術を用いる事業主は純粋ミャンマー人が多く華僑系は少ない。親

方から習った技術を改良し、他国製品を見て技術を模倣し、家内工業として生活を維持し、子供や一族に伝播してゆく精神が強い。

c) 人的結合企業は、資本と作業の分離がなされてはいるが依然として資本家・経営者・管理者が同一人物である点を特色として、ミャンマーにおける法形態としては協同組合 (Co-operative Limited) やパートナーシップ(正式名は Unlimited company without share capital⁵)であることが多い。パートナーシップには設立の簡便性が挙げられる。有限責任会社(正式名は Company limited by guarantee not having share capital⁶、Company limited by guarantee having share capital⁷)や株式会社(正式名は Company limited by shares)では、現行の企業設立手続きが、1913 年会社法 (1991 年改正)、1950 年特別会社法のみならず、1990 年民間工業部門企業法および 1991 年同法手続き等の多くの特別法によって規制されているので、申請のための大量の書類作成、審査、当局による実地検分、認可、企業登記に至るまで煩雑なプロセスと多大な時間がかかる。また、特に製造業分野における企業の設立が、届出制ではなく許認可性に基づいているので許認可されない可能性もないとはいえない。従って、大きな自己資本の調達よりも、迅速に事業を始めることを優先する事業主は、設立には簡単なパートナーシップを選択する。但し、パートナーシップでは、複数の出資者の合意において事業主の意思決定がなされ、債務超過の時は、出資者全員が連帯して、自己の財産の全てをもって、債権者に直接、会社債務を無限に弁済する義務を負担する。それだけに、出資者間の非常に密接な人的関係が、会社信用の基礎となる。人的結合企業を業種別に見ると、縫製、電器機器、家具の順に多い。これらの業種は国内消費 (ロンジーなど伝統衣料)、輸入代替 (タイや中国からのモーター、マレーシアからの家具など) の一翼を担うが、一部輸出 (フローリング材など) も行っている。1 事業所あたりの従業員数は 10 人以上 100 人未満程度である。

d) 資本的結合企業は、資本と管理の分離がなされ資本家は経営者を兼ねるものの管理には専門家が登用されるのが特徴である。生活と事業とが分離されるため、コスト意識・収益意識が強化される。ミャンマーにおける法形態としては有限責任会社や株式会社であることが多い。従って、債務超過の時は、出資者全員が連帯し、会社債務に対し自己の出資額を限度として資本填補義務を負担する。それだけに、出資者間の非常に密接な人的関係は必要条件ではあるが十分条件ではなく、取引債権に弁済可能な会社財産が会社信用の基礎となる。資本的結合企業は、経営の深化に従い、資本と経営との形式的分離すなわち少数株主支配を特徴とする形態、資本と経営との実質的分離すなわち資本家の企業活動からの後退と経営者による企業支配を特徴とする形態に進展する。ミャンマーでは、そこまで発展した事例をまだ見かけないので、2つの形態は以下の振興策において割愛する。

資本的結合企業は、縫製、飲料、履物、化成品の順に多い。海外からの委託加工契

⁵ わが国の合資会社の無限責任社員及び合名会社の社員に近い。

⁶ わが国の合資会社の有限責任社員に近い。

⁷ わが国の有限会社に近い。

約に基づき同一規格の製品を大量生産して輸出している縫製や履物、また、海外製の技術・設備で大量生産し国内販売している飲料や化成品は、一部において資本的企業の段階に達している。従って、これらの企業は、輸出指向であれば、原料・素材の輸出入の利便性から港に近く、しかも、人件費の安いヤンゴン郊外に位置しているか、あるいは、国内市場指向であれば、大消費地に近いヤンゴン郊外に位置しているかが通常である。1事業所あたりの従業員数は100人以上が多い。

下表は、アンケート調査を基に、企業形態の概念を理解するために、法的形態、主要業種、従業員数に関連づけてをまとめたものである。

表 5-1 ミャンマーにおける企業形態の分類

企業形態	生業・家業（個人企業）	人的結合企業	資本的結合企業
法的形態（アンケート回答690社中の構成比）	1人所有企業(75%)、 家族所有企業(11%)	協同組合(1%)、 パートナーシップ (5%)	有限責任会社(7%)、 株式会社(1%)
主要業種（各業種に占める当該法形態の構成比）	修理業(95%がSP)、機械 (90%がSP)、農機(89%が SP)、金属加工(86%がSP)、 履物(83%がSP)、紙(82% がSP)、食品・木工(74% がSP)、プラスチック (67%がSP)、電器機器 (64%がSP)、飲料(46%が SP)、皮革(50%がFO)	縫製(26%がP)、電 器機器(21%がP)、 家具(18%がP)	縫製(42%がPRL)、 飲料(20%がPRL)、 履物(16%がPRL)、 化成品(10%がPUL)
従業員数10人未満（当該法形態の構成比）	1人所有企業(88%)、 家族所有企業(10%)	協同組合(1%)、 パートナーシップ (1%)	有限責任会社(0%)、 株式会社(0%)
従業員数100以上（当該法形態の構成比）	1人所有企業(75%)、 家族所有企業(11%)	協同組合(1%)、 パートナーシップ (5%)	有限責任会社(7%)、 株式会社(0%)

(注) SP: 1人所有企業、FO: 家族所有企業、P: パートナーシップ、CO: 協同組合、PRL: 有限責任会社、PUL: 株式会社

(出所) 2001年の民間企業約690社に対する調査団のアンケート調査

(2) 民間製造業振興政策の構図と政策

民間製造業振興政策は、望ましい産業状態の実現を目指すという観点からの産業政策である。産業政策には、産業基盤政策、産業構造政策、産業組織政策がある。産業基盤政策としては、ミャンマーでは産業インフラの整備が重要であり、これについては産業インフラ整備の章で詳述されている。産業構造政策としては、ミャンマーでは貿易収支の改善を図るための輸入代替と輸出拡大の推進に加えて失業の解消が重要であり、これについては産業ビジョンの章で詳述されている。産業組織政策としては、企業規模別の違いを第一義

的に考慮に入れ、企業の振興を図る中小企業政策が重要性を有している。これは本章で詳述する。

先に検証したようにミャンマー民間製造業において必要とされる政策は、多数を占める生業・家業の課題に応える中小企業政策（むしろ生業・家業政策）と共に、少数であるけれども成長が期待できる人的結合企業や資本的結合企業の課題にも応える民間製造業振興策でなければならない。

以上の基本的考え方を基に、まず最初に、民間製造業振興策を、輸出指向型製造業、輸入代替型製造業、裾野産業の育成、農村工業の振興、外資との合弁奨励の 5 つに分類し、政策を検討してみる。次いで、民間企業の中で多数を占める生業・家業の課題等を主体に中小企業政策（むしろ生業・家業政策）に言及する構成をとる。

1) 輸出指向型製造業

民間製造業が主力を担っている主要な加工品輸出は、縫製品（全輸出の 31%）、木材加工製品（同 2%）、履物（同 1%）の 3 品目である。産業ビジョンや FDI の章では、Earth Industry 社を例に電機・電子の発展可能性を指摘しているので、この要約では 3 業種について主要な課題と方策を挙げておこう。

a) 縫製品

2005 年 MFA 撤廃を目前に、中国、ベトナム、バングラデシュ、カンボジアなど競合国における規制緩和はミャンマーの輸出競争力に影響を及ぼす。例えば、中国では、WTO 加盟に伴い、不透明な行政上の運用、民間企業や外国企業に対する差別的ルールを認めない制度改革が進められている。縫製分野で中国など周辺国との競合を図るミャンマーにおいても、周辺国以上に積極的な制度改革を実施しないと輸出競争に勝ち得ない。

こうした国際競争が激化する状況下で、ミャンマー政府は、委託加工輸出が産業への波及効果が少ない点でいわばサービス業にすぎないとして、2001 年 8 月頃に委託加工業者の獲得外貨（但し、賃金部分のみ）に対し、外貨交換レート（450 チャット/ドル）の強制適用を行ったが、この廃止が喫緊の課題である。

委託加工輸出が産業への波及効果が少ない点でいわばサービス業にすぎないとする考え方は正しいとはいえない。ミャンマーには、輸出用縫製原料、デザイン力、ミシン、海外マーケティング・チャンネルなどが無い以上、当面は安い労働力を使った委託加工輸出以外に縫製品輸出のすべはない。中国でさえ、1979 年の対外開放後、1980 年代初頭から日本企業の委託加工輸出が実験的に開始され、1980 年代後半に委託加工輸出による参入が本格化し、1990 年代後半に至り縫製企業が独自に生地を調達し、独自の海外マーケティング・チャンネルを構築する開発輸出がようやく開始された。その間 15 年以上も、委託加工輸出を通じてひたすら技術の習得、海外マーケットニーズの把握、輸出用生地の調達、デザイン力の向上などに努めてきた。縫製産業に限らず委託加工輸出はミャンマーへの技術移転の過程と理解すべきである。

上記以外の課題として、政府による過度の労働者保護が挙げられる。労働ルールは、労働局が企業から労働契約の締結を受ける以前に企業に対し明確化しなければならない。更に、企業側を弁護する制度が不十分な現状では、労働紛争では、例えば MIC 認可の企業で

あれば外資に代わって MIC が労働局と仲裁するなど外資が安心して経営できる環境を提供すべきである。報告書本論では、縫製産業の発展戦略を詳細に分析し、アクションプランを提案した。

b) 木工製品

ミャンマーにおける民間加工業者にとって最大の課題は、機械輸入が制限されている外貨事情の下で、加工機械の劣化・旧式化・陳腐化などにより製品加工精度が低下し、木材輸出のうち約 70%が付加価値のほとんどない丸太材で輸出されている点である。丸太は、タイ、インド、マレーシアなどで加工されてから、香港、日本など極東や欧米諸国に輸出されているので、加工付加価値が他国のミャンマー木材加工業者つまりオフショア加工拠点に流出している。この結果、例えば、マレーシアとの木材貿易は原木と製材ではミャンマー側の大幅輸出超過であるものの、木材加工品ではミャンマー側の輸入超過といったアンバランスが生じている。ミャンマーは、今後、AFTA のルールに基づき輸入関税を、現行の 15%から 2008 年に 5%以下に引き下げなければならないため、木材加工製品貿易の入超幅が一層拡大する可能性がある。

政策としては、政府によるチーク材原木輸出の大幅削減と一定期間後の禁止、民間への森林リースや森林栽培の民間委託の解禁、海外からの援助による加工機械の更新と加工技術の向上、収益性の高いオフショア生産をオンショア生産とすべき木材加工訓練セクターの設置などが必要である。

c) 履物

ミャンマー履物輸出における特徴は、2001 年時点で対日輸出が 77%を占める点である。2002 年 12 月時点において、委託加工輸出を行っている民間の生産業者は 3 社（100%外資 1 社、現地企業 2 社）で、各々 500 人以上の従業員規模を有する。この他、約 300 社が 500 人未満の従業員を有し国内市場向けに靴やサンダルを生産しており、また、約 500 社が 2～4 名の従業員を有する生業・家業で国内市場向けに安価なサンダルを生産している。日本向け輸出市場はまだ小さいが年々倍増しており、また、国内市場も年率 10%以上の成長を遂げているなど、事業環境は良好である。

委託加工輸出を行っている民間の大規模生産業者からの課題として、履物業界ほど特異なものはない。インタビュー調査によれば、海外バイヤーを見つけるための情報源不足からインターネット利用の規制緩和、通関や各種申請で承認プロセスや検査に日数がかかるための輸出入通関の迅速化及び簡素化、電力・水の整備などが挙げられている。

政策ニーズとしては、国内売れ筋情報を的確に収集・分析して、色・柄等の消費者ニーズとそのトレンドを把握し、新デザイン生地の開発研究を産地ぐるみで推進を図るために、共同商品開発センターの設置、また、零細加工業者が共同して素材仕入れ・製品販売が可能のように、共同施設（流通センター、共同裁断工場）の設置などが挙げられる。政府による支援措置として、例えば上記の共同施設整備に対する金融支援、熟練技術・技能工の育成などが必要である。報告書本論では、縫製産業の発展戦略を詳細に分析し、アクションプランを提案した。

2) 輸入代替型製造業

ミャンマーの民間製造業は、上記に述べた輸出 3 業種以外のほとんどの業種は、国内市場をターゲットとしているか、一部海外市場をターゲットとしている状況にある。しかし、技術面や品質面の問題から国内での競争力は弱い。このため、政府は、輸入品に対する高率関税、外貨割当規制、輸入許可制などの輸入規制を行っている。また、輸入代替を推進するため、繊維、食品加工・飲料、医薬品、製紙、各種機械、自動車、肥料、電子・電機などの業種を中心に、国営企業による生産体系を事実上維持している。このような国営企業に対しては、民間企業への部品発注や施設メンテナンスの下請け発注、民間企業を含む競争入札による設備・ソフトウェア・エンジニアリングなどの調達などが実施されなければならない。

国内市場をターゲットとする民間企業の競争力強化のためには、政府による輸入規制や輸入代替政策によるのではなく、市場原理を重視した政策の導入によって実現されなければならない。すなわち、施策として、外国技術の導入や人材育成を通じた生産性の向上、企業家精神の養成を通じたニュービジネスの創造、国営企業が独占する郵便・電気通信、放送・テレビ、電力の 3 分野の漸次民営化と民間参入による事業効率の向上などが必要である。

3) 裾野産業の育成

ミャンマーの裾野産業は未発達であるが、加工技術や組立技術の萌芽がみられる。例えば、消費財用企業群（鍋、パイプ、椅子、棚、ナイフ、はさみ等主に生業・家業が担っている）、修理企業群（自動車修理、バイク修理、機械修理など主に生業・家業が担っている）、機械組立企業群（旋盤、ボール盤、精米用機械、スナック菓子用機械、アイスクリームのコーン用機械、ウエハー菓子用機械、船のスクリュウ羽根、錨の昇降機、セメント機械、食用油精製機械、繊維機械など主に国営企業が担っている）、輸入部品の組立てによる輸入代替企業群（電機・電子機器など主に外資企業が担っている）などである。

部品企業を育成していくためには、海外専門家を受け入れ、部品の生産計画や生産管理に関する研修や工場診断・指導などがまず必要で、次に、技術及び品質向上のための研修が必要である。中期的には、検査センターの開設が有効である。

特に、外資企業に対する委託組立のための部品産業を振興するためには、電機・電子産業では金属加工（金型含む）、樹脂成型（金型含む）、表面処理等の育成が重要である。振興政策として、短期的には海外専門家の受け入れ、中期的には工業標準の整備、安全性規格認証制度の充実などを段階的に実施することが望まれる。

4) 農村工業の振興⁸

農村工業は基本的に地域に根ざした産業として、最低限地域の需要に応える形で存在しており、生産余剰分の他地域市場への移送は限られた業種や企業が多い。従って、農村工業は、生産額も当該地域における農業生産額に比べてきわめて小さく、また、雇用員数で

⁸農村工業に関する分析は、桐生教授の報告に基づいた。

もこれらの企業がほとんど生業・家業であるため少ない。しかし、農村工業は、地域の所得の増加や雇用増加に貢献するので、都市部における工業化を軸とした開発による雇用の増加と同時並行的に、農村・地方での開発を行ういわゆる複線的成長の遂行が必要である。必要な政策をまとめると次の通りである。

- ・ 伝統工業の維持と質的向上：伝統工芸品はその技術と設備は後世に伝えるべく維持の方法を考慮する必要がある。また、海外製品との比較、新技術の導入によってより高品質の製品を目指す必要がある。
- ・ 特産品製造の奨励：地域の雇用拡大に寄与するために、1村1品活動などを含め地方ごとの特産物製造振興も考慮すべきである。
- ・ 下請産業の育成：現時点ではあまり存在しない各種下請の展開も農村工業振興の観点から重要である。パッキング、宝石研磨などの育成を中心に将来、大企業の下請などに拡大していく方向をとる必要がある。
- ・ 輸出産業の育成：食品加工を除く輸出可能性の高い業種としては、各種伝統的産品のうち、シャン織物、マンダレーの絹織物、木彫り、漆細工など、また、農林加工産品のうち、飼料、木工品、ジュート製品などが考えられる。しかし、輸出振興のためには現在の品質、デザインでは難しいので改善を要する。また、新設備・技術の導入、市場の開拓などが必要となる。

5) 外資との合弁奨励

ミャンマーにとって緊急課題である外貨不足に対応するためには、優先的に誘致すべき有望業種にターゲットを定め、輸出貢献企業を可能な限り誘致し、誘致活動を展開する必要がある。縫製、木材加工、食品加工、電子部品組立のように、ミャンマーの強みとなる国内資源や労働力を活用して加工組立を行う外資と合弁事業を推進することが有効である。しかし、外資企業にディスインセンティブを課することなく、しかも、インセンティブを与えることが重要である。更に、農業セクターや農業工業セクターの振興が重要な課題であり、長期的な視点から輸出農産物の育成、化学肥料関係、農業機械関係、物流関係等でFDIの誘致が不可欠である。この場合も、合弁形態が多いと想定される。もちろん、農業以外の林業、水産業振興支援のFDIもここでは含めて誘致対象とする。

5-1-5. 中小企業振興策

ミャンマーでは企業形態の発展段階に応じた中小企業振興策が重要である。先に分析したようにミャンマーでは、生業・家業、人的結合企業、資本的結合企業という3つの発展段階の企業が重疊的に存在しているが、特に、生業・家業の比重が高い。3つの発展段階の企業を包括的に対象とするための政策体系が必要とされる。以下に、短期に実施すべき具体的な施策例として、中小企業の再定義、中小企業振興官庁ないしは振興部局の設立、中小企業登記対策、UMFCCIの機能強化と人材育成、工業団地での技術訓練センターの開設、国営機械類払い下げ制度の導入、協同事業化対策、工業用地政策、中小企業金融政策などについてやや詳しく取り上げる。

表 5-2 ミャンマーの現状を踏まえた中小企業の主要な政策体系

中小企業政策分野	中小企業政策の内容例	政策実施の緊急度 (短・中・長期)
法令・組織・制度	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業の再定義 ・ 中小企業法令の制定 ・ 中小企業振興官庁ないしは振興部局の設立 ・ 省庁横断の中小企業協議会の設立 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期 ・ 中期 ・ 短期 ・ 中期
業界団体の育成	<ul style="list-style-type: none"> ・ UMFCICI の機能強化 ・ 業界団体のネットワーク強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期 ・ 中期
企業コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ・ UMFCICI は民間企業に対する経営指導・技術指導を強化 ・ 中小企業診断士制度 ・ 企業診断センター 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期 ・ 長期 ・ 中期
企業間リンケージの構築	<ul style="list-style-type: none"> ・ 元請・下請関係の強化 ・ 協同事業化対策 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中期 ・ 短期
金融	(中小企業金融を参照)	・ 短中期
人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・ UMFCICI 職員に対する人材育成 ・ UMFCICI 講座の改善 ・ 「UMFCICI 高等マネジメント講座」の創設・運営 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期 ・ 短期 ・ 短期
技術・設備	<ul style="list-style-type: none"> ・ 工業団地内に技術指導センターの開設 ・ 国営機械払い下げ制度の導入 ・ 技術振興法の制定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期 ・ 短期 ・ 中期
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製品開発、品質管理、包装・梱包などの改善を図るためのマーケティング・センターの設立 ・ UMFCICI や業界団体による e-commerce。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中期 ・ 長期
行政手続きの簡素化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 許認可窓口の統合化 (ワンストップ・サービス・センターの開設) ・ 設立登記、商業登記などの行政手続き簡素化 ・ 貿易諸手続きの簡便化・迅速化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期 ・ 短期 ・ 短期
工業立地	<ul style="list-style-type: none"> ・ 工業用地政策 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短期

(出所) JICA 調査団

(1) 中小企業の再定義

まず、主な振興対象となる中小企業の定義から検討する。ミャンマーにおける業種共通の多重定義（従業員数または動力設備能力または投資額または生産額）は、同一業種間でも異なる定義の択一が可能なので、各定義で選択された中小企業数が違ってくる。将来、規模別の中小企業政策を策定していく場合課題となろう。単一定義の採用を検討する場合、売上額や生産額は年々の変化が大きく、操業度の変化が中小企業の定義に影響を及ぼすので定義としては必ずしも良いとはいえない。

ミャンマーの中小製造業は労働集約産業が中心で、資本集約産業ではない。従って、従業員数基準が中小企業定義の実態に即し、資本集約基準（動力設備能力、固定資産額）は中小企業の実態に即すとはいえない。また、ミャンマーでは公正妥当な会計慣行が未整備であるので、資産総額の評価が正確になされているか疑問がないとは言えない。更に、民間企業が自前の土地を使用している場合に比べ、国営企業から土地をリースしている場合は、資産総額は過少に評価され比較可能性に欠ける。ミャンマーにおいても資本金は当然登録される。いつまでも資本金払込のない名目だけの授権資本が登録されるのではなく、払込資本が登録されるので資本金が信頼し得る基準になりうる。但し、民間企業では、資本金が事業規模よりも過小であることが少なくない。その理由は、第一に、資本金は事業主事業主の全財産を抛出したものであることが多いので、創業時に資本金を払い込んだ後、増資があまり行われていない。従って、企業規模の拡大と資本金の拡大が比例しているとはいえない。第二に、物価上昇時に固定資産の資産再評価が行われていないため、資本金の一部となるべき再評価積立金が計上されていない。第三に、委託加工が多いので、土地・家屋・マシン設備が自前の現物出資か否か、委託先からのリースが否かによって資本金の大きさが変わってくる。従って、ミャンマーでは従業員数が増加しても資本金は一定のままであると相互の乖離が著しくなる課題がある。すなわち、従業員数は企業規模の拡大を反映しているのに、資本金は企業規模の拡大を反映しているとは必ずしも言えないのである。

以上のように、ミャンマーでは、従業員数基準を基本とし、せいぜい固定資産評価の正確性を確保できるという前提で固定資産を定義に加えるのも良いかと思われる。しかし、将来長期間に渡って一定の基準で固定する必要はなく、他の定義が合理性をもつ状況になれば併用すべきである。製造業以外では基準が違って来るであろう。

(2) 中小企業振興部局

ミャンマーでは、中小企業振興官庁ないしは振興部局が必要か、専門官庁ではなく既存官庁のなかで対応すべきかの議論がある。前者の議論は、ほとんど民間企業からなる中小企業育成のためには、特別の優遇措置と特別の育成機関が必要と言う。後者の議論は、国営企業と民間企業との間に現時点で LPF 問題（既述）が存在し、その解決において民間企業のために特別の優遇措置と特別の育成機関の存在は国営企業との間で逆 LPF 問題を生ぜしめ、従って特別の優遇措置と特別の育成機関は必要がないと言う。

ミャンマーでは、現時点で中小企業に対し何らかの形で関わりを持っている政府機関は多岐にわたっている。例えば、融資については中央銀行、技術・生産については第一工業省、第二工業省、科学技術省、協同組合省、貿易については商業省と分かれている。それ

それぞれが独立の権限を持ち、独自に許認可業務を有するようでは、中小企業にとって不便であり、単一の窓口が必要となる。従って、一法として、現時点における第二工業省の中小企業担当班を課に昇格させ、別途、省庁横断的な中小企業開発委員会を設置し、中小企業担当課が事務局とする姿がミャンマーではとりやすいのではないかと考えられる。中小企業振興官庁は将来に向けた理念としてはありうるが、ミャンマーではそのような構想以前に各省庁に分かれた中小企業行政を一元化する必要がある。なお、中央官庁、地方官庁、金融機関の中に中小企業支援組織を作る必要はあるが、如何に立派な中小企業支援組織を作っても、それを運営できる人材がミャンマーで不足している。従って、当面は、大学、UMFCCI や同傘下の業界団体を核に人材育成から図っていかなければならない。

(3) 企業登記

企業を設立する際の登記制度は、現状では実質許認可制度となっており、時間がかかる。許認可制度の弊害は、政府行政官の裁量の範囲を広げることとなり、認可の遅延、あるいは汚職の温床ともなり得ることである。民間企業として登記を行なう際に要求される書類の量や許認可の種類は、協同組合や外資と国営企業の合併を設立する場合よりも多く、煩雑である。また、民間企業の登記を要する事業として規定される分野においても、法律上、国営企業に対する免除規定が設けられるなど、LPF は確立されていない。現行の企業登記制度は、原則として、国家計画・経済開発省管轄であるが、この制度は必ずしも全国的に統一されたものではなく、産業別、業種別に省庁が個別に登録を義務づけている。今後は、市場取引の迅速性を確保するための、統一した企業登記制度を確立していかなければならない。

(4) UMFCCI の機能強化と人材育成

1) UMFCCI 職員 (Secretariats) に対する人材育成

UMFCCI 自身の経営効率化、会員に対するサービス機能の強化なくしては、会員企業から UMFCCI に対する信頼性の強化はありえない。UMFCCI 職員に対する人材開発のためには、2つの視点が必要となる。1つは、会員企業との関係で職員自らが UMFCCI の組織を効率良く運営できるための能力の養成である。具体的には、情報化の推進（政策情報の上意下達、会員ニーズ・陳情の下意上通、会員相互間のビジネス・マッチング等）、異業種交流の促進、組織の事務管理実務（会員勧誘、入会金・会費の設定、徴収方法など会員管理のシステム化）などに関する能力養成である。2つ目は、職員の民間企業への経営指導に関する能力の養成である。従って、UMFCCI の人材育成においては、会員のニーズを充分把握して、斬新な経営の知識を発信できる能力開発が求められよう。具体的には、会員ニーズの把握方法（アンケートや意見・要望のに関する分析技法）、会員向け研修の「企画・運営」（プログラム開発、講師選定、教材の開発方法）、情報誌の内容刷新、PL 法、ISO9000、品質管理、法務に関する能力養成である。

2) 「UMFCCI 高等マネジメント講座」の創設・運営に関する提案

ミャンマーのヤンゴン大学では若年層に対する MBA コースが設置されているが、企業の経営幹部に対する実践的、戦略的、理論的な高等マネジメント講座はまだ存在していない。

UMFCCI は会員企業の長期的な競争力強化を目指して、主に UMFCCI の会員企業を対象とする高等マネジメント講座の創設および運営に関する提案を以下のように行う。

- a) 目的：「UMFCCI 高等マネジメント講座」の創設・運営の目的は、UMFCCI の会員企業の経営幹部に対し、激変する経営環境に対応しうる全社レベルの戦略的意思決定力を養成することにある。経営幹部の養成を通じて、市場経済化に対応した企業経営の高度化や国際化を図り、民間セクターの発展に貢献する。
- b) 特徴：先進国のビジネス・スクールにおける MBA プログラムは、実践的な教育を目指していることで知られているが、「UMFCCI 高等マネジメント講座」では、先進国のプログラムをミャンマー企業の経営幹部に応用して、実践面、戦略面、理論面での先端性を有するように配慮する。また、効率的な運営システムを構築し、経験ある講師の下で、ケーススタディを中心とするブレーン・ストーミングを通じて問題解決能力と事業創造能力の養成に注力する。

表 5-3 高等マネジメント講座と既存の各種教育との違い

教育内容	基礎知識・理論	高度の理論・理論の応用	実際の知識・分析	理論と実際の融合、戦略的意思決定力の養成
<教育機関>	大学（学部）	大学院（MBA）	企業内研修	高等マネジメント講座
<教育対象>				
企業の経営幹部				
企業の中堅幹部				
企業の若手社員				
大学院生				
学部学生				

出所) JICA 調査団

(5) 工業団地での技術訓練センターの開設

工業団地において技術情報の提供や技術的問題に関する相談指導及び従業員に対する技術的なトレーニングを行うセンターを開設することを提言する。ミャンマーでは海外渡航が容易でないこともあって海外技術情報は決定的に不足している。他国においては常識とされ皆に共有されているような基盤的技術情報さえ不足している。基盤的技術情報に関する他国との格差は企業経営者の責任ではなく、政策によって埋められるべきである。また、基盤的技術を超えて独自の技術を開発する場合も支援は必要である。中小企業の多くは、技術開発に必要な高価な測定機などを自社内に設置することはできない。ミャンマーの中小企業は他国の中小企業以上に労働集約的なので、労働者一人一人の技術知識等が品質に大きく影響する。企業の技術を底上げするには民間企業のニーズに対応した従業員用の技術訓練コースの提供が必要である。具体的には、以下の方策が必要となる。

a) 開設場所

企業が利用しやすいように、また、各地の産業特性に合わせた知識を提供するために工場団地毎に設置する。当面は主要工業団地 2~3ヶ所での設置を目指す。

b) 運営主体

工業団地の企業者からなるマネジメント委員会が事業内容を企画し運営する。

c) 事業概要

具体的な事業内容は各地の実状に合わせて上記マネジメント委員会が企画するが、その柱は次のとおり。経営者用の技術指導と従業員用の技術訓練を 2 本柱とする。

(経営者用の技術指導)

- ・技術情報提供：食品加工、繊維、一般機械、電気・電子、金属など主要業種別に設備機器、素材、生産管理などに関する情報を提供する。特に不足している海外情報の提供にも力を入れる。海外情報の中には日本における中古機械の在庫情報なども含めるのが望ましい。図書、雑誌などの他、ビデオなども収集する。また、情報だけでなく、情報源の紹介もする。
- ・技術相談：不良の原因や技術開発上の問題に関し相談を受け解決策を提示する。技術の体系化・マニュアル化の相談も受ける。
- ・依頼試験：企業の依頼に応じ、製品、部品、材料などの試験、測定、分析などを行い、試験結果の成績書も発行する。この成績書が製品の信頼度を高め、新たな取引先の開拓にもつながる。
- ・機器の開放：試験器機を持たない企業が試作、測定、分析などを行えるよう試験機器を開放する。
- ・巡回指導：センターの職員が企業の生産現場を訪れ、実地指導を行う。
- ・企業交流：企業同士の情報交換により技術情報を補完する。

(従業員用の技術訓練)

企業の従業員が勤務しながら学べ、かつ必要に応じた技術訓練を受けられる体制をとる。そのためにはテーマの異なる短期講習を連続させ、企業側が選択できるようにするのも一案であろう。

例えば、機械系の技術訓練の場合は以下のようなカリキュラムが考えられる。

- ・加工技術：切削加工、研削加工、溶接
- ・測定・検査：測定技術、検査技術
- ・設計技術：機械設計、油圧・空圧回路

例えば、上記を順番に月 1 回 10 日間程度開催し、企業側は必要な科目を選択し、従業員を派遣する。1 従業員が 3 ヶ月で全科目の訓練を受けることもできる。

(6) 国営機械類払い下げ制度の導入

民間企業の設備近代化の 1 つとして、国営企業で使用していた機械類の有効利用として、使わなくなった機械の民間製造業向け払い下げ制度を提案する。中小製造業者の多くが機械の更新を望んでいることがインタビュー調査等からもわかるが、必ずしも最新機械ばか

りを希望しているわけではなく、取得費用が安く使いやすい機械であれば中古の機械で十分とする企業も少なくない。従って、国営企業が新しい機械を取得することに伴い、不要となった機械を中古機械で間に合うとする中小・零細企業に対し、希望に応じ払い下げる制度を作ることは、機械の有効利用からも民間企業の取得経費節約の観点からも望ましい。中古機械の払い下げでは、機械の評価や移設費用の算定等で技術的にあいまいとなる部分もないとはいえず、また、移設方法や移転時期に設備担当者の恣意的な裁量が入りやすいので留意する必要がある。以下に、主な留意点と対策をあげる。

- a) 監督官庁が制度制定にあたって、留意すべき主な点は以下の通りである。
- ・監督官庁は払い下げ制度のルール（払い下げ頻度、公示方法、取得企業の資格要件、ルール違反の罰則規定等）をつくり公示する。
 - ・監督官庁は、各国営企業より払い下げ対象機械の情報を受け、ルールに従い一括して公示する。
 - ・払い下げの結果も遅滞なく公示する。
 - ・紛争の解決方法も予め決めておく。
- b) 国営企業が払い下げ制度に参加するに当たって、予め整備すべき主な事項は以下の通りである。
- ・各国営企業は、不要となった機械の処分（売却、廃棄、転用等）規則を予め細かく決めておく。
 - ・払い下げのための事務手順を決め、機械の評価方法、払い下げのプロセス、事務責任部署などマニュアルに盛り込んでおく。
 - ・機械の処分が適正に行われているかの定期的な検査体制を作る。
- c) 払い下げ制度運用上の留意点
- ・払い下げの便益を受ける企業はなるべく偏らないこと。
 - ・払い下げ決定過程と決定理由を明確にすること。
 - ・払い下げ価格が第三者に説明できるように適正であること。
 - ・落札者は必ず機械を自社で使用し、一定期間横流し出来ない体制を作ること。
 - ・機械の性能や特性・問題点等が正確に表示されていること。
 - ・通常の売買と同様、払い下げ者と取得者との権利義務関係が明確であること。

(7) 協同事業化対策

中小企業が大手国営企業や外国企業と競争して生き残るには、規模の過小性、技術力の低さ、信用力の弱さなどの不利を克服する必要がある。協同事業を始めとする組織化は重要な手立ての一つである。現在の業界団体では、基本的に協同事業は行っていない実情がある。ミャンマーでは中小企業が自社の本業に特化しているので、最近、本業以外の活動を外部企業と協同で行う傾向が高まりつつある。お互いに補完できる企業同士が協同して事業を行うことを活発化させれば、全体として競争力の強化が期待できる。但し、現行の協同組合法の弾力的な運用が難しい場合は、改正も視野に入れるべきである。協同組合省が中小企業の協同化活動を管轄する官庁であるので、協同組合省に対して、零細事業者だ

けではなく、中規模企業も参加できる協同事業化政策に関し、以下の提案を挙げた。

a) 情報交換と連携制度

この制度は第一工業省と協同組合省が協力して運用するのが適当と考える。協同組合省は全国の協同事業の活動や技術・営業情報を蓄積して一定のルールに基づき、希望する中小企業に提供すべきである。但し、希望者は協同組合省に登録した個人事業者や協同組合に限定しないことが必要である。制度の具体的運用は以下のとおりである。

- ・ 協同事業を行っている中小企業が製作している製品のマッピングを作成する。
- ・ 外部企業の希望者に対し、当該事業体を紹介し、加入の組織化を図ることで相互に品質向上や生産技術の改善を図る支援をする。

b) 協同事業表彰制度

第一工業省と協同組合省が協同して、成功事業体に対し表彰制度を導入し、成功事例の紹介を行う。対象とする成功例は以下の通りである。但し、関連省庁は、活動や技術・営業情報を提供した事業体が、業務上不利な立場に陥らないように、知的財産権の保護などの措置を講じておく必要がある。

- ・ 協同組合省が紹介した協同事業の活動や技術・営業情報を活用して好業績を収めた事業体。
- ・ 他の協同事業体から調達した部品を組み入れて製品の画期的な品質向上やコスト削減に成功した事業体。

c) 技術革新・創業セミナーの開催

関連する省庁は、協同事業活動を活発化するために、積極的に技術革新や創業・新事業開拓セミナーを行って、協同事業の推進を支援する。開催にあたっては、協同組合省への登録企業だけでなく、第一工業省管轄下にある企業にも参加を促すことである。また、地域の実情を加味して各州で開催することが望ましく、協同組合省や第一工業省など中央省庁と州政府の協同開催として、幅広い支援を得ることが必要である。

(8) 工業用地対策

地場中小製造業企業にとって事業用地の取得は、工業団地内か、工業団地外の2つがある。工業団地外の場合、取得価格が高い点、取得価格の50%まで課税される点、7人の隣人の承認が必要な点、電力・上下水の不足がある点などの制約により取得が困難である。従って、工業団地内の用地を取得するのが通常である。工業団地開発は、建設省の傘下のHuman Settlement and Housing Development(DHSHD)部門が主要な管轄機関である。工業団地における問題は、実際の販売価格として、宣伝期間を除いては、場所の良し悪しにより50~300%増の価格で支払うのが通常となっている。こうした値付けは、中小企業にとっては、高値の花となっている。高い値段は、公的販売価格の他に、ブローカー手数料、DHSHDスタッフへの寄付金、大手購入業者の利益がかさむからである。便利な場所にある工業団地は大手購入業者が製造業に従事する理由で買い占めるが、実際には製造業に従事せず、キャピタル・ゲインの取得を狙って再販売のために利用されることが少なくない。従って、

中小企業による工業団地取得は容易ではない。以上の状況から、次に2つほど提案を行う。

第1に、政府は、こうした状況を把握するために、次のような調査項目からなる実態調査を実施する必要があることを提案する。

- ・ 直接の開発者から購入した工業団地サイトで操業している企業の割合はどのくらいか？ 産業別構成は？ 工業団地サイトを取得するのにいくらかかったか？
- ・ ブローカーを通して購入した工業団地サイトで操業している企業の割合はどのくらいか？ 産業別構成は？ 工業団地サイトを取得するのにいくらかかったか？
- ・ 大手購入企業を通して購入した工業団地サイトで操業している企業の割合はどのくらいか？ 産業別構成は？ 工業団地サイトを取得するのにいくらかかったか？
- ・ 工業団地で、販売されたが工場建設を開始していないサイトの割合は？ いつ購入したか？ 工場が建設される予定のサイト割合は？ 工場が建設されない予定のサイト割合は？
- ・ 工業団地で、1サイト以上の複数サイトを購入した企業の数？ 複数サイトで実際操業しているか？

第2に、中小企業用の工業団地は、本来ならば中小企業振興部門の管轄におかれる必要がある。将来、中小企業振興部門が設立された場合、工業団地サイトが本当に必要としている中小企業に、合理的な価格で割当てられるようにしなければならない。

なお、100%外資の企業は土地の購入が認められていないが、借りることはできる。合弁事業は土地の取得が認められているが、ミャンマー側の出資として取り扱われる。民間企業との合弁企業では、民間から土地建物を借りることは出来るが1年以上の契約は認められていないため、契約をその都度やり直すわずらわしさがある。また、国営企業との合弁企業では10~30年間にわたり高いレント契約で土地建物を借りざるを得ないことが少なくない。長期合理的レントでの契約が望まれている。

(9) 中小企業金融政策

提言内容は次節で詳細に検討するが、短中期的な政策項目として、政府及び金融当局の貸付方針の明確化、担保掛目の弾力化、銀行員に対する近代的貸付理論と実践の研修、中小企業と金融機関の間のパイプとなる業界団体の機能強化、リース産業の振興、金利上限設定の段階的撤廃、ベンチャーキャピタル・ファンドの育成などを挙げる。

5-2. 中小企業金融政策要約

5-2-1. 中小企業による資金調達の実態

(1) 分析の前提と手法

1) 小企業に関する定義の下方修正

ミャンマーにおける中小企業の定義は業種共通の多重定義（従業員数または動力設備能力または投資額または生産額）であることは既述したが、この従業員基準によると、小企業は50人未満、中企業50人以上100人未満、大企業100人以上である。中小企業金融の課題と提案を検討するにあたって小企業の従業員規模がやや大きすぎる。前出のアンケート調査結果では、10人未満、10人以上20人未満、20人以上50人未満、50人以上100人未満、100以上と5つの階層に分けて分類したところ、20人未満の企業に、自己資金依存を強くする財務行動が見られた。このため、本節でミャンマーの中小企業金融を分析するに当たっては、従業員数20人未満を小企業、中企業20人以上100人未満を中企業、100人以上を大企業として、小企業の従業員規模をやや下方に修正して使用する。

2) 中小企業200社に対するインタビューとアンケートによる追加調査の実施

中小企業の金融実態に関する統計書や調査資料がない。加えて、前掲の民間企業約690社に対するアンケート調査では資金調達に関する質問が6から7項目しかないので、詳細な解析は不可能である。そこで、2002年後半に中小企業200社に対し、資金調達に関する質問を28項目に拡大しアンケートによる追加調査を行った。調査対象企業200社は、小企業51%、中企業32%、大企業17%に分けられる。

(2) 分析の結果

1) 小企業による資金調達の傾向

- a) 小企業は、親族あるいは共同経営者から資金を集め100%自己資本で経営する傾向があるが、これは利益を他人に分配したり金利を支払うことを嫌うからである。従って、小企業のうち84%の小企業は全て自己資本で経営を行っており、借入れによる資金調達は16%の小企業に過ぎなかった。
- b) 自己資本で経営を行っている小企業のうち、72%の小企業は全て自己資金で事業を営んでいるが、9%の小企業は自己資本を親族から集め、14%の小企業は友人から、5%の小企業は親族ならびに友人から集めている。
- c) 借入れによる資金調達を行っている小企業のうち、銀行から借入れている小企業は35%であり、残りの65%の小企業は、親族・友人（20%）、共同経営者（40%）、インフォーマル金融組織（5%）から借入れを行っている。親族・友人・その他の人脈から借入れる際には、ほとんどの場合が信頼に基づいて行われるため担保は必要ないことが多い。
- d) ミャンマーでは、金融機関からの資金調達を行っているのは、中企業と大企業が中心で

ある。65%の小企業がフォーマルな金融機関から借入れをしていないのは、十分な担保を持たないこと、適格な財務諸表を作成していないこと、経営成績が良くないことなどがその理由である。

2) 中企業による資金調達の傾向

- a) 全て自己資本で経営を行っている中企業は67%で、借り入れによる資金調達を行っている中企業は33%と小企業に比べ借り入れ依存度が高い。
- b) 借り入れによる資金調達を行っている中企業のうち、銀行から借り入れている中企業は43%と、小企業に比べ銀行依存度が高い。残りの57%の小企業は、親族・友人(28%)、共同経営者(22%)、インフォーマル金融組織(7%)から借り入れを行っている。

3) 大企業による資金調達の傾向

- a) 全て自己資本で経営を行っている大企業は10%で、借り入れによる資金調達を行っている大企業は90%と借り入れ依存度が高い。
- b) 借り入れによる資金調達を行っている大企業のうち、銀行から借り入れている大企業は90%と、中小企業より銀行依存度が高い。

5-2-2. 中小企業に対する資金供給の実態

(1) 分析の手法

2002年時点で、ミャンマーには民間および準民間銀行が20行あり、中小企業を含む民間企業に貸付を行っている。中小企業への資金供給の実態を把握するための統計はないので、民間企業への貸付状況を示す各金融機関のアンニュアルレポートを分析し、中央銀行を含め各銀行にインタビュー調査を実施した。

(2) 分析の結果

1) ミャンマー中央銀行による民間企業に対する貸付方針

ミャンマー中央銀行は民間製造業の振興を図るために、民間金融機関に対してこれまでいくつかの指示を出してきた。

- a) 1999年9月、中央銀行は、民間銀行が工業団地に立地する民間企業向け融資をする場合、上限金利を1999年10月以降年率15%とするよう指示した。また、中央銀行は、民間銀行が農業機械製造、産業機械製造、輸入代替製品製造を中心に上限金利を1999年10月以降年率15%で更新するよう指示した。また、担保の価値の50%相当を融資するよう指示した。
- b) 2000年3月、中央銀行は、民間銀行が工業団地に立地する企業および農業プロジェクト向け融資をする場合、上限金利を2000年4月以降年率13%と指示した。また、中央銀行は、民間銀行が農業機械製造、産業機械製造、輸入代替製品製造を中心に上限金利を2000年4月以降年率13%で更新するよう指示した。この場合、担保の価値の50%を融資するよう指示した。

しかし、上記の貸付方針だけでは、中央銀行の中小企業金融への取り組みは充分とは

いえない。

2) 民間企業ないし中小企業に対する銀行貸付の動向

- a) 民間企業への銀行貸付は、1999/2000 年度には前年比 65% 増加し、2000/2001 年度には前年比 77% 増加した。しかし、預金に対する貸付比率は低下傾向で、1998/1999 年度に 65%、1999/2000 年度に 56%、2000/2001 年度に 59% とミャンマーの銀行の慎重な貸出姿勢によって、過去 3 年間にわたり預金の 40% 以上が貸付に向かわなかった。民間企業の資金需要は増加しているのに、それが満たされていない状況にある。
- b) 中小企業への銀行貸付は、小企業向けが 13%、中企業向けが 23% と推定される。民間企業への銀行貸付は、2000/2001 年度に前年比 77% 増加したが、中小企業への貸付は 15% 増にすぎない。
- c) 産業別貸付金を分析すると、2001 年 9 月時点で、民間貿易企業への貸付が 48% と最も高く、次いで民間製造企業向け貸付は 27% であった。貿易企業は、流動性が高い在庫を担保に提供できるので優先されている。
- d) 中小企業向け貸付は、民間製造企業向け貸付金の 36% を占めることから、製造部門の中小企業向け貸付は 9.7% と推定され貸付割合が低い。

3) 中小企業に対するリースの動向

- a) ミャンマー唯一のリース会社オリエンタル・リースはまだ立ち上がったばかりである。ミャンマーの金融市場にはリースは長らく存在していなかった。Yoma Bank がレンタル買取システムを導入したのが始めだが、これは、当初、主として大宇とスズキの自動車レンタルのためであった。その後、多くの銀行が賃貸用不動産に対するリースを導入したが、業務用機械を対象としたリースを始めたのはオリエンタル・リースである。オリエンタル・リースは 1995 年 1 月に設立され、民間銀行である Myanmar Oriental Bank の子会社の一つである。中小企業や個人は、オリエンタル・リースを通して家財、機械、自動車、二輪車などを購入することができるようになった。
- b) 1998 年から 1999 年までにオリエンタル・リースは 143% 増加した。とりわけ製造業部門の中小企業に対するリース比率は、1998 年は 11%、1999 年には 12% を占め、リース額の伸び率は 167% 増加と高かった。中小企業へのリースが伸びた理由は、オリエンタル・リースによる中小企業向けリースが非常に速く 1 週間ほどしかかからず、多くの中小企業は、機械購入資金の調達手段としてリースの迅速性や利便性に気がついたためである。

4) 中小企業に対する質屋を含む小規模金融機関による貸付の動向

- a) MSLE (Myanma Small Loans Enterprise) は、1952 年に国営質屋として設立され、1992 年 8 月に担保を有する中小企業と個人に対して小規模金融を提供する機関に改組された。1998 年までは、金、自転車、時計、電子製品など各種の物品を担保として受け入れていたが、1998 年以降は担保を金に限っている。担保として差し出された金の価値の 90% 相当額を年率 36% の金利で融資している。MSLE は民間銀行に比べて貸付手続きが簡単であることから、利用者に年率 36% の高利も受け入れられ、中小企業向け融資と利益は

毎年増加している。

- b) ミャンマー国内には免許を有する民間の質屋が 96 業者程度あるが、この融資額の約 50%は個人企業向けと推定される。民間の質屋は、担保の質と種類によって 36%以上の金利を課すことが多い。民間の質屋に対するインタビュー調査によれば、貸付金額が小さいことから、融資は年々増加しているものの、個人比率が高まっている。従って、将来、民間の質屋は、中小企業金融の担い手と言うよりは、個人金融の担い手として成長して行くと思われる。

5) 中小企業に対するインフォーマルな金融組織による貸付の動向

- a) インフォーマル金融組織の主役は資金運用会社と金融ブローカーである。
- b) 資金運用会社は、一般の人々から月利 3.5%で 1 年間調達し、中小企業などに対し融資最低額は 50 万チャットと比較的大きい額を無担保かつ迅速に貸付けている。但し、通常、貸付金利は 3 ヶ月までが月利 3~4.5%、6 ヶ月までが月利 3.5~5%、1 年までが月利 5~6%と高利なので、資金運用会社の中には工業に関係なくハイリスク・ハイリターン of 投機的事業を自ら行い、または、投融資しているものも少なくない。資金運用会社は 2002 年の半ばまで拡大し、その資金規模はフォーマルな金融機関の市場規模の 4 分の 1 と推定された。しかし、2002 年半ばに金融当局がインフォーマルな金融組織を規制するという金融当局の通達が流れた後は、資金運用会社の資金規模は縮小している。
- c) 金融ブローカーは、資金を必要とする事業主と余剰資金を持つ第 3 者との間の媒介として行動する。金融ブローカーに対する法規制もなく市場規模も小さい。借り手である事業主から差し入れられた担保は、借り手との契約に基づき、金融ブローカーが余剰資金を持つ第 3 者に売却してしまう。融資手続きは、銀行の場合よりはるかに迅速で担保掛目も銀行よりは高い。担保として使われるのは、主として金、自動車、土地である。金利は担保の売却価値によって決まり、担保が金である場合は通常月利 4%、土地など不動産の場合は月利 6%、自動車の場合は月利 6%~10%である。すなわち年率 48%から 120%まで差がある。しかし、2002 年半ばに金融当局がインフォーマルな金融組織を規制するという通達が流れた後は、金融ブローカーの活動は鈍化している。

6) 中小企業金融におけるマクロ的政策上の課題

- a) 中小企業金融におけるマクロ的政策上の大きな課題として、利子率管理が挙げられる。実質金利がマイナスになるような低い預金金利の設定である。但し、実質金利がマイナスであるにもかかわらず、銀行預金は 1999 年から 2001 年の間に増加した。これには 2 つの理由がある。一つは、大半の預金者は、利子収入より取引の利便性を目的として銀行に預金していることである。現金取引はミャンマーでも商習慣上既に過去のものとなり、口座振替または小切手による銀行経由の取引がより多くなってきた。但し、この預金増が中小企業への貸付に回っていない点は既に指摘した。もう一つは、インフォーマルな貸付にはこれまで規制がなかったため、2002 年半ばからハイリスク・ハイリターン of 資金運用会社や金融ブローカーなどによる貸付けを政府が規制し始めたことである。従って、企業の余資運用の場が大きく制約され、実質金利がマイナスであるにもかかわらずローリスク・ローリターンの預金に余資が流入したのである。この結果、中小企業

にとってフォーマル金融のアクセシビリティが改善しないうちに、インフォーマル金融組織は縮小し、資金需要のある一部中小企業に資金調達上の困難をもたらしている。

- b) ミャンマーでは利子率管理の手段として、名目預金金利の上限設定と名目貸出金利の上限設定の2つの方法が行われている。利子率管理の目的は、投資を推進するためである。低い預金金利に支えられ貸付金利も低いレベルで維持されれば、当該金利で割り引いた純現在価値がプラスとなるプロジェクト数が増加するからである。しかし、金利の上限設定は、投資収益率の低いプロジェクトへの投資を促進し、資金の供給不足を生じさせることになる。この結果、現状では投資収益率が低くとも担保力や保証力がある大手企業の資金調達が優先される一方、投資収益率が高くとも担保力や保証力に欠ける中小企業の資金調達が拒絶される状況が存在している。

5-2-3. 中小企業融資拡充のためのアクションプラン提案

以上の分析に基づき、次に重点提案を記す。いずれも短期から中期にかけて実施すべき方策である。

- a) 【政府及び金融当局の貸付方針の明確化】政府及び金融当局は、産業別のみならず企業の規模別に分類したうえで資金需要を予測し、貸付方針を明確化する必要がある。このような分類は、産業別・企業の規模別に貸付セクターを評価し、貸付先のプライオリティをつけるうえで重要である。政府及び金融当局が産業別・企業の規模別に貸付方針を構築できれば、経済発展に重要な役割を果たす主要産業及び中小企業に傾斜的に多くの資金を向けるよう指示することができる。
- b) 【担保掛目の弾力化】指摘したように工業団地に立地する企業の担保価値の50%を融資するようにとの中央銀行の指示があるが、融資額はこの様に固定するべきではない。また、融資額は担保物件の質以外に、民間企業の将来のキャッシュフローによっても決められるべきである。従って、中央銀行が上記のような規制的な介入を行うことは適切とはいえない。
- c) 【銀行員に対する近代的貸付理論と実践の研修】中小企業の財務諸表が事業の実態を反映していないことに加え、多くの銀行では産業分析、財務分析などを用い事業の将来性を評価する知識を充分持たないため、担保が最大の価値をもつ。担保掛目が高いのは金であり、掛目に対し90%程度の借り入れが可能である。多くのミャンマー人は長期的に金価格は右肩上がりと誤った見方をもっているため、買った金を銀行の担保として借入れを行い、借入金でさらに金を買う投機家もあり、金への過信が不健全な融資をもたらしている。その他の担保対象と掛目は、定期預金が90%、不動産が50%から30%程度、宝石は40%から30%程度である。すなわち、担保は、流動性が低い資産の場合には、借入れ希望額の少なくとも2倍から3倍用意しなくてはならない。従って、銀行家に対し、信用審査は担保の価値のみではないとする近代的な貸付理論を教育するための研修プログラムの導入が必要とされる。具体的には、有望な民間製造業の創業のための金融支援が如何に国家経済の発展に寄与するかを理解を促し、担保価値のみによらず将来のキャッシュフローによって与信決定を行う手法、中小企業が実行するプロジェクトのフィージビリティ・スタディに対する評価手法などを習得させることを目的とするプロ

グラムを実施することが必要である。

- d) 【中小企業と金融機関との間のパイプとなる業界団体の機能強化】フォーマルな金融機関と中小企業の間とのパイプとなる業界団体の機能強化が重要である。業界団体にとって、中小企業に対して事業計画やフィージビリティ・スタディを策定するための研修機能の強化が必要である。業界団体による中小企業に関する研修を通じて、適格かつ虚偽のない事業計画や財務書類の作成が可能になれば、銀行の中小企業に対する信頼度が改善され、銀行からより多くの資金を有望中小企業に向けることが期待できる。こうした研修機能の強化ばかりでなく、業界団体が中小企業に対する金融支援に役立つ調査・分析・コンサルティングを強化することで、将来において、銀行の与信部門に対し、業界団体の企業評価を与信決定の基準の一つとして助言することができる。業界団体の機能強化にあたっては、外国の専門家が参加できるような仕組みを作り、外国における経験をミャンマーの業界団体や中小企業に継続的に伝えることが大切である。
- e) 【リース産業の振興】リース産業は中小企業金融を短期的に発展させうる一つ的手段と位置づけ、次の措置を講ずる必要がある。第1に、リース返済をより柔軟で借り手にとって容易なものにするために、毎月の支払いを金利部分に限定し、元本の返済を契約期間満了後にする措置をとる。第2に、リース期間は製造業の中小企業に対しては、1年の短期ではなく2~3年に延長する必要がある。第3に、現在30%もある頭金は、例えば10%程度に減らすべきであろう。第4に、現在一つしか設立されていないリース会社の複数設立を促進すべきである。
- f) 【金利上限設定の段階的撤廃】利子率管理として名目預金金利の上限設定と名目貸出金利の上限設定の2つの方法がとられていることは指摘した。低い預金金利に支えられ貸付金利も低いレベルで維持されることを通じて、当該金利で割り引いた純現在価値がプラスとなるプロジェクト数が増加しないように、上限設定の段階的撤廃を行うべきである。金利上限設定の段階的撤廃は、投資収益率の高いプロジェクトへの投資を促し、担保力や保証力に欠けても投資収益率の高い中小企業への融資を促進する。
- g) 【ベンチャーキャピタル・ファンドの育成】現時点の銀行は3年以上の長期貸付をほとんど行っていない。将来において株式および債券市場が発達するまでは、ベンチャーキャピタル・ファンドを中小企業の長期資金調達の間として育成する必要性がある。