

第 2 章 市場の可能性（市場調査）

2 - 1 調査結果の要約

2002年の社団法人日本麺類業団体連合会(日麺連)による買い付けキャンセルはミャンマーのソバ生産農家に大きな打撃を与えた。現在、引き続き大洋物産の協力で買い付けは継続されているが、日本向けのみを頼っていたミャンマー国内のソバ市場は大きな破綻を余儀なくされた。ミャンマー国内におけるソバの栽培後の集荷、選別、輸送等に関してもまだまだ課題を抱えているが、現時点ではその市場の開拓が一番の急務となっている。

今回、日本市場の見直しとミャンマー国内市場及びタイ等近隣諸国の市場の可能性について調査を行った。

2 - 1 - 1 世界と日本国内ソバ市場の現状と課題

日本国内のソバ生産量、輸入量と消費量の関係を見ると、ソバ生産量が消費量の増加に追いつかなくなった1985年ごろより、おおむね国内産2万t前後に対し、輸入が10万tの体制になった。ここで、世界のなかでの日本の位置付けをみると、ソバの世界生産量では中国が約6割を占め、そのうち日本は約1%を占めるにすぎない。一方、輸入量においては、日本は世界のソバ総輸入量の約6割を占める。

国内のソバ流通価格に関しては、1989年から2002年の間をみると、45kg当たり日本産は1万3,000円から2万1,000円で推移している。これに対し輸入量においてその8割を占める中国産は国内産価格の約2割安で流通している。また、国内での流通市場の約3～4割を占め輸入量第2位の米国産や3位カナダ産も国内産より低価格ではあるが、中国産よりも高値で流通している。これは収穫時の選別、及び品質管理によるものである。

ソバ流通市場、及び価格決定のメカニズムに関して、ソバは通常の穀物取引とその性格を異にする。現在ソバを経常的に取り扱っている輸入業者は大洋物産と、合併先の加商より引き継いだ豊田通商の2社のみであり、大手商社は散発的に買い付けを行うだけである。これは、大手商社が取り扱うほどの規模の金額ではない、相場が乱高下することが多く、リスクヘッジする国内・国際商品取引所がないため、である。よって、先物市場やセリ等の公開市場が存在しないため、ソバの世界市場からは買い付けを実質2社で行い、また、国内・国際商品取引所がないことから、価格は卸売り問屋の仲間取引で決定されるという特殊な取引形態のなかで価格決定がなされているのが現状である。

2 - 1 - 2 ミャンマー産ソバ「キタワセ」の現状と課題

日本がミャンマーへソバの品種として導入した「キタワセ」は、ミャンマー国内ではほとんど

見かけない。また、日本向けへの輸出としては、日麺連のミャンマー産ソバの品質が劣悪かつ不安定ということに起因する輸入キャンセルのあと、大洋物産と個人がその輸入を一手に引き受けている。対日輸出総量は2002年度で75 tであった。

輸入キャンセルはソバの生産に打撃を与えた。ミャンマー国内において、2002年までは作付面積、集荷量共に増加傾向であったが、2003年より、作付面積と集荷量の双方は半減した。また、国内には輸入キャンセルの影響もあり、国境地域民族開発省(国境省)が在庫として約350 tを抱えていると推定される。

ミャンマーから日本へ輸出する流通ルートの確保に関しては、以前より改善されてきた。以前はヤンゴン港 - シンガポール - 日本の海上輸送を行ってきた。よって、輸送日数の長期化と、地理的にも赤道付近の通過による高温で、品質の劣化が避けられなかった。しかし、現在の中国との国境ムセからの陸上輸送による日本への輸送が可能となり、ソバの輸送日数が短縮され、また高温に悩まされることがなくなったことで、品質の維持という点において改善がみられた。

しかし、新たな問題も浮上してきた。陸上輸送ではミャンマー国内における輸出手続に關与する機関が増えたことで、ミャンマー国内でのソバ滞留期間が長くなった。

2 - 1 - 3 ミャンマー国内市場

(1) 現状と課題

ミャンマーにソバの麺は一切存在しない。東北部に位置するシャン州のシャン料理では、麺が常食となっているが、いずれの麺も米粉や小麦粉であり、ソバの麺は全く見られない。

ソバ麺以外の麺類はシャン州以外でも日常で食用されている。ミャンマーの中央部に居住するビルマ族の多くがモヒンガーと呼ばれるビーフン(米粉)の麺を朝食としており、オウノカウスエという小麦粉の麺も普段一般家庭でよく食卓に上がっている。また、レストランや市場の屋台でも小麦粉の麺は料理として出されている。ビルマカレーなど香辛料のよく効いた食物と同様に、麺についてもかなり馴染みのある食物で、ミャンマーの代表的な料理となっている。

ソバの原産地といわれる中国雲南省に隣接するシャン州最北部のコーカン特区やムセ地区近郊では、古くからソバが栽培されており、それを原料にした麺以外の加工食品が何種類も見られた。その最たるものが蕎涼粉というシャン州で食される代表的な加工食品である。一般的には昔ながらの普通ソバを原料としているが、日本のキタワセを使っているという家庭もあった。また高原や山岳地帯の涼しい所での食品と思われ、シャン州の州都であるラショーの市場までは販売が確認されたが、それ以南では見られなかった。ソバの加工食品としてほかには、外見はインドのナンのようなもので一種のパンケーキである蕎笹や蒸しパン等がある。

マンダレーやヤンゴン地区の市場では、シャン州同様に、麻辣魚や麻辣菜という鍋料理に日本の春雨のように1つの材料として入れられるソバ乾麺が散見されたが、そのすべては中国からの輸入品である。生麺や乾麺に関しては市場や道路脇で販売されているが、やはりすべてその原料は米粉や小麦粉である。

このような情勢下、過去数年間の日本による取り組みの結果、シュエ・ジー社(Shwe Kye Bakery)でのソバビスケットの製造・販売が実現しつつある。現に2004年3月10日から販売が開始され、今回の調査のなかで最も市場の可能性が高い。シュエ・ジー社は、今の商売(菓子・パン製造業)が順調なこともあるが、積極的に経営を拡大発展させており、ソバビスケットの製造に非常な関心を示している。ビスケット製造用として中国より購入した機械は全長約10mで、原料をホーローに入れると、型取りから焼き上げまで自動的に製造できる。商品のラベルもシンガポールに発注し、魅力ある包装で、PR面も十分に配慮している。ソバビスケットの主成分はソバ40%・小麦粉60%である。当面はミャンマー国内用としてミルク味を強くして製造している。将来は日本を含む近隣諸国への輸出も視野に入れており、近隣諸国や日本の消費者の嗜好に合わせたミルクとソバ味の加減も検討している。同社では、ソバビスケット以外に、ソバ焼酎とソバ乾麺の製造も計画中である。ソバ焼酎はマンダレー近郊の焼酎醸造会社(現在は全量サトウキビ原料)とタイアップして4月下旬より試作が開始され、2004年後半にもロット生産できそうである。ソバ乾麺に関しては、ソバ粉：小麦粉の比率が50：50の見本を自社で試作中である。しかしソバ粉独特のボソボソ感をなかなか克服できず、製品化に結びつけるには製粉・製麺技術の習得が必要である。ソバビスケットはミャンマー全土で1か月当たり7万5,000～10万袋(16個入り)の販売が見込めると社長は予想している。販売開始時の販売価格は、200チャット(Ks.) / 袋で設定し、予定どおり販売できれば、玄ソバ原料の使用量は1か月約30tが見込まれ、玄ソバ需要拡大に大きく寄与する。しかし現在は手動の石臼で製粉されており、その歩留りも48%まで改善されてはいるが、今後この歩留りを更に改善させると同時に、大量の玄ソバをいかに機械を使って製粉するかが緊急の課題となっている。

コーカン特区に所在するロンタン焼酎工場は、本来トウモロコシ原料の焼酎製造工場であるが、2003年度にソバ焼酎を試作した。もし1万ボトル/年のソバ焼酎が生産されれば、1年間に約23tの玄ソバが原料として消費されることになり、玄ソバの需要増に大きく寄与することにつながる。今後、当地はモデル地区としての計画もあり、大いに期待できると思われる。

次に、ラショーとマンダレーの中間点のチャウメ地区に居住するパラウン民族平和同盟(Palaung Peace Group)は、以前からソバ焼酎に関心を示していた。彼らは「ソバは健康に良い」との認識をもっており、クッキーや菓子類をはじめソバ麺にまで関心を示しており、

実演や講習会開催の強い要請があった。

トモヌードルは、ミャンマー全土に小麦粉を原料にした乾麺やインスタントラーメンを販売しているミャンマー屈指の大手メーカーである。しかし、ソバ麺を作る技術がないことと、現在取り引きしている製粉工場の2社とも、ソバ殻が他の材料に混じるのを嫌がってやりたがらないこともソバ麺製造に踏み切れない理由だとのことであった。

(2) 提言

ミャンマー北部のシャン州界隈では加工食品としてのみ玄ソバを食用していた。しかし、玄ソバをビスケットや焼酎・乾麺への加工品として大量に消費しようとしているため、従来の手動の石臼から自動の製粉機に、また乾麺には製麺機への転換が必要となってきた。しかし、ソバに馴染みのなかったミャンマーにとって脱穀・製粉・製麺と玄ソバから麺を含めた製品化するための各工程で技術が開発されていない。そのため、加工技術(脱穀、製粉、製麺)、生産管理、マーケティング等への支援が必要と思われる。

この製粉機や製麺機に関して、特に緊急性のある脱穀機や製粉機については、シュエ・ジー社だけでなく、将来期待できる製粉工場や製麺工場のためにも、技術提供が必須である。パラウン民族平和同盟への支援実施は、今回訪問時もソバ焼酎の試作を実施中であるが、本格生産に向けて引き続き技術指導をすべきである。

最後に、ソバ粉での菌発生の危険性やソバ特有のアレルギー症の存在などソバに未知な国民に対して、その防止のためにきめ細かい指導を施す必要がある。

2 - 1 - 4 タイの近隣諸国市場の現状と課題

ミャンマーから近隣諸国へのソバ輸出について、現状では以下の課題がある。

日本がミャンマーで「キタワセ」の栽培を開始したときに、種子を第三国へ持ち出さないとするライセンス契約を日本とミャンマー間で結んでおり、現状では種子状態である玄ソバでのミャンマーから第三国への輸出は不可能である。

のため、ソバの輸出には脱穀後の「むきみ」での輸出若しくは製粉や製麺等の二次加工後の輸出となるが、いずれの技術もミャンマー国内では未発達である。

の種子の輸出禁止は2005年8月に解除されるため、解消すると思われる。よって、脱穀や製粉・製麺といった加工技術が問題となる。この現状に改善がみられない限り、輸出は厳しいと思われる。

タイ国内のソバ市場

ガシコーンリサーチセンターによると、現在、日本人駐在員の増加、またタイ人の日本食

ブームにより、日本食業界はタイ国内で35億バーツ(98億円)の市場規模をもつと推測される。しかし、今日のタイ国内の日本食需要には飽和状態がみえ始め、業界成長率は2000年から2002年にかけて20%から25%の成長を記録していたが、2003年は10%から15%の業界成長率となった。

このようなタイ国内における日本食市場において、ラーメンなどに特化した日本食レストランが日本食業界成長への起爆剤として注目を集め始めている。これらのレストランでは日本人のみならず、タイ人向けにラーメンの価格設定をしていることに起因する。

このようなタイでの日本食業界の動向を踏まえ、タイにおける日本ソバ専門店、日本食レストラン、及び日本食材販売のスーパー各1店への聞き取り調査を行った。訪問の結果、ソバは、タイ人向けというより、日本人向けの価格設定になっているものが多い。しかし、乾麺としてスーパーで販売されているものは、6割程度日本産ソバより価格を抑えて販売していた。

上記ソバの供給元は中国から玄ソバに脱穀を施した「むきみ」のものと、タイ国内チェンマイで栽培、脱穀、製粉、そして製麺までを行ったものがある。

2 - 1 - 5 ミャンマー産ソバの近隣諸国及び日本市場への販売についての提言

(1) 日本国内市場での販売に関する提言

日本国内市場でのソバ販売には日本商社の存在が不可欠である。特に、日本市場の価格決定に至る一連のプロセス(サンプルの送付、折り返し価格表示、国境省によるソバ買取価格の決定)を迅速化するため、さらに日本国内の製品加工されたソバを販売するうえで、日本市場においてオルガナイザーとしての商社の存在は欠かせない。

また、日本市場へのミャンマー産ソバの投入時期を、日本国内でソバの端境期とされる11月から5月の間に設定することが必要である。日本では日本産の約40%を占める北海道産の新ソバが9月末に市場に出始め、10月末に茨城・長野産等の国内産が市場に出始める。また、5月以降は南半球産(主にオーストラリア産、ニュージーランド産)の新ソバが市場に出始める。つまり、日本国内の新ソバ市場では11月から5月まで、若しくは6月から10月までが新ソバの端境期にあたる。ここで、ミャンマー産ソバの収穫開始時期が10月末である点と、輸送日数を考慮すると11月から5月の端境期に合わせた日本国内市場へのソバ投入は可能であると思われる。

ここで、収穫を終えたあとの集荷から出荷(コンテナ単位25t)までの日数に約100日を要している点に考慮する必要がある。この対策として中国貿易に経験豊富な窓口輸出会社(例:Asia World Company Ltd.)を利用することで、輸出手続の大幅な日数短縮が見込まれる。この結果、中国を陸路で運搬(15から20日)することと、その他運搬途中での問題に

対する予備日を考慮しても、2月末から4月上旬に、ミャンマー産ソバの日本国内市場へ新ソバとしての投入が可能となると思われる。

最後の提言として、ミャンマー産ソバの日本市場への投入量は最低500 tが必要と思われる。これは現在日本のソバ生産上位10県が、1県につき最低500 tを市場に出荷していることから、市場からの原産地認知を受けるには、500 tが必要と推測されるからである。

もちろん、いきなり500 tの数量を確保することも、市場での流通させることも不可能と思われる。よって、過去5年間のミャンマー産ソバの対日輸出量から150 tを想定し、この150 tをそれぞれミャンマー産ソバ取扱実績がある大洋物産へ100 t、ソバ取扱実績のある豊田通商へ50 tの買い付けを依頼する。その後、500 tを市場投入することが妥当と思われる。

(2) ミャンマー近隣諸国への販売に関する提言

ミャンマー近隣諸国、特にタイへの輸出を考えると、種子の輸入をタイ政府が禁止している。よって、玄ソバ状態のミャンマーから、脱穀し、「むきみ」状態でタイへ輸出する必要がある。

これを実現するための輸送ルートは、ミャワディ/メイソット (Myawadi / MaeSot) の国境越えが可能であることが確認されている。これはトラックによる少量からの輸送が可能であることを意味し、これにより輸送量の選択肢を確保できるという利点が生まれる。また、将来の輸送ルートとしては、タチレイク/メーサー (Tachileik / MaeSoi) 国境ルートがよいと思われる。これはタイ国・チェンマイでソバの加工を行っている業者があることにある。このルートを使用すれば、輸送運賃がミャワディ/メイソットに比べ割安になるだけでなく、ミャンマーで一次加工(脱穀・製粉)したものをタイで製麺等の二次加工することが可能となるためである。

しかし、タイでの製粉に問題がある。ソバの菌が他のものに菌を繁殖させるので、混入を避けるため、ソバの専用工場が必要となってくる。そのため、ソバの製造は別組織で別の場所で製造する必要がある。タイで製粉を行っているタイ日本製粉社長によると、最低敷地1,600m²、建屋工場400m²、投資資金100万バーツ(約280万円)が必要とのことである。工場をミャンマーからのソバ搬入ルートとなるメーサイ (MaeSai) を考慮して設立場所を選定すれば、より低コストでの工場の運営も可能であると考えられる。上記候補地としてはチェンライ、チェンマイやアユタヤが考えられる。

2 - 2 日本国内ソバ市場の現状

2 - 2 - 1 日本国内ソバ市場の供給と消費

農林水産省資料によると、現在日本国内におけるソバ消費は12～13万tの規模で推移してい

る。2001年の国内消費量は12万6,000 tに対し、国内生産が2万7,000 t、輸入は11万3,000 tであった。これに在庫数量(前年比7,000 t増)を加えると、合計14万t以上が国内ソバ市場へ新規に供給されたことになる。

また、1993年から2001年の9年間における消費と供給の推移においては1993年から1996年までは1995年を除いて消費が上回っていたが、1997年以降供給量が消費量を上回る傾向にある(表2-1)。

表2-1 日本国内ソバ需給動向(4~3月)

(単位:千t)

	国内生産量 (t)	輸入量 (t)	在庫増減 (%)	合計(在庫量 を除く)(t)	供給量増減 (%)	国内消費量 (t)	供給-消費 (t)
1993	16	100	9	116	-	122	6
1994	20	104	6	124	6	125	1
1995	21	102	1	123	1	117	6
1996	24	86	7	110	12	112	2
1997	22	105	5	127	13	117	10
1998	18	103	1	121	5	115	6
1999	24	104	2	128	5	120	8
2000	29	100	0	129	1	122	7
2001	27	113	7	140	8	126	14

資料：農林水産省農産振興課資料より試算

注：在庫の増減は対前年の在庫に対する増減である。

2-2-2 ソバの世界での生産量

国連食糧農業機関(FAO)の統計によれば、世界におけるソバ生産量(1998年)は254万9,000 tで、うち中国が推定で160万tと世界生産量の60%以上を占める。また、ロシアとウクライナがそれぞれ13.3%と14.5%の世界生産量を占め、中国を加えた3か国で世界のソバ生産量の9割を占めている。世界のソバ生産量の残り10%をブラジル、日本や米国といった国々で分け合っている状況である。この傾向は1998年の単年度ではなく、1994年以前からみられる長期的傾向ということが推測できる。

ここでソバの主要生産国の特徴は、他の穀物の国際取引と異なり、自国での消費を主たる目的としている点である。ソバ取扱業者への聞き取り調査によると、最大の生産国である中国でも、輸出は日本向けがほとんどであり、その割合は中国のソバ生産量の10%以下である。

表 2 - 2 世界主要ソバ生産国 (1994 ~ 1998 年)

(単位: t)

国	1994 年		1995 年		1996 年		1997 年		1998 年	
	生産量	%	生産量	%	生産量	%	生産量	%	生産量	%
BRAZIL	53,000	1.9	53,000	2.0	53,000	2.1	53,000	2.0	53,000	2.1
CANADA	12,400	0.4	21,200	0.8	22,200	0.9	15,500	0.6	15,000	0.6
BELARUS	4,000	0.1	13,700	0.5	17,800	0.7	15,000	0.6	12,000	0.5
FRANCE	25,900	0.9	16,593	0.6	15,258	0.6	20,948	0.8	21,000	0.8
KAZAKSTAN	84,000	3.0	53,000	2.0	29,430	1.2	18,320	0.7	15,000	0.6
JAPAN	18,000	0.6	21,100	0.8	24,000	0.9	26,000	1.0	26,000	1.0
POLAND	30,054	1.1	45,402	1.7	51,023	2.0	49,313	1.8	45,000	1.8
RUSSIAN FED	781,500	28.1	597,000	22.1	485,450	19.2	630,450	23.6	340,000	13.3
UKRAINE	342,000	12.3	341,000	12.6	301,000	11.9	405,100	15.2	368,552	14.5
USA	34,000	1.2	34,000	1.3	34,000	1.3	34,000	1.3	34,000	1.3
CHINA	1,400,000	50.3	1,500,000	55.6	1,500,000	59.2	1,400,000	52.5	1,600,000	62.8
WORLD	2,784,854	100.0	2,695,995	100.0	2,533,161	100.0	2,667,631	100.0	2,548,564	100.0

出所: FAO 資料 (FAO 推計を含む、修正値) 一部改変 (オーストラリア、アルゼンチンは含まない)

中国が世界のソバ生産量の 60% を占める一方、輸入面では日本が世界のソバ輸入量の 60% を占めている (表 2 - 3)。オランダ及びフランスも世界輸入国 5 位以内に毎年位置しているが、その割合は 5 ~ 6% と 1 位である日本と比べソバの世界輸入割合という点では圧倒的に低い。また、世界のソバ輸入割合の順位の入替わりが激しい点も世界のソバ輸入状況の特徴である。例えばバングラデシュは 1993 年に世界ソバ輸入の 6.7% を占め、その順位を 2 位としたが、援助受入れと推測される。そのため、それ以降世界上位 10 か国に入るほどソバの輸入は行っていない。毎年の 10 位以内となる国の入替わりが激しいことから、2 位以下の国の輸入割合の流動性が激しいことがうかがえる。

したがって、世界輸入量の 60% を日本が占めていること、また他国では世界ソバ輸入量に占める割合が少なく、かつ割合が流動的であることを含め、日本が国際ソバ価格にかなりの影響力をもっていると推測できる。

表 2 - 3 世界の主要ソバ輸入国

順位	1992年		1993年		1994年		1995年	
	国名	%	国名	%	国名	%	国名	%
1	日本	65.4	日本	61.1	日本	65.2	日本	65.7
2	ポーランド	6.2	パングラデシュ	6.7	米国	7.6	フランス	7.6
3	オランダ	5.8	オランダ	5.8	オランダ	6.3	オランダ	7.6
4	フランス	5.7	フランス	5.6	フランス	5.3	ポーランド	2.5
5	マラウイ	4.2	マラウイ	4.6	マラウイ	3.1	ベラルーシ	1.8
6	ドイツ	1.9	ベラルーシ	3.1	ベラルーシ	2.2	大韓民国	1.7
7	ベラルーシ	1.7	ポーランド	1.6	ラトビア	1.5	北朝鮮	1.5
8	香港	1.7	大韓民国	1.3	ドイツ	1.0	米国	1.4
9	米国	1.2	ドイツ	1.2	カナダ	0.9	ラトビア	1.0
10	北朝鮮	1.0	ラトビア	1.0	ポーランド	0.8	スロベニア	0.8
	世界輸入量	100	世界輸入量	100	世界輸入量	100	世界輸入量	100

出所：FAO 資料より試算

2 - 2 - 3 日本のソバ市場の国内生産と輸入の現状

日本国内の生産量 1993 年から 2001 年までの推移では、1993 年度の 1 万 5,600 t が近年の最低数量で、2000 年度の 2 万 9,200 t を最高とする（農林水産省農産振興課）。ソバ取扱業者への聞き取り調査によると、この生産量が消費量の増加に追いつかなくなってから輸入量が徐々に増加し、消費量が 10 万 t 超となる昭和 60 年ごろより、概略、国内産 2 万 t 前後、輸入 10 万 t との体制となった。

輸入といっても表 2 - 2 にあるように、大半のソバ生産国は自国消費のためのものであり、他国に輸出の余力あるのは中国のみで、日本の輸入先も数量の大半は（全輸入量の 88%、2002 年度）中国に負っている。

表 2 - 4 で示すとおり、全輸入量の大半を占めている中国産の玄ソバにより日本の消費は賄われている。また価格的にも大量の消費がある、乾麺、駅そば店、立食そば等の材料になっている。

表 2 - 4 ソバの輸入状況（最近の玄ソバ輸入数量及び輸入価格）

（数量：t、金額：千円、単価：円/t）

年次	国名	中国	カナダ	米国	その他	合計
	1997年	数量	86,916	9,635	7,187	909
金額		2,637,178	469,512	426,187	86,346	3,619,368
単価		30,342	48,730	59,300	94,990	34,580
45kg換算		1,365	2,193	2,669	4,275	1,556
1998年	数量	82,174	7,714	8,466	1,005	99,359
	金額	2,896,146	445,042	546,315	104,531	3,994,044
	単価	35,244	57,639	64,767	104,001	40,198
	45kg換算	1,586	2,596	2,915	4,680	1,809
1999年	数量	87,813	5,445	8,139	1,893	103,290
	金額	2,233,145	273,537	470,262	179,413	3,156,357
	単価	25,431	50,236	57,779	94,777	30,558
	45kg換算	1,144	2,261	2,600	4,265	1,375
2000年	数量	81,848	5,969	7,922	1,311	97,050
	金額	2,015,198	251,759	419,985	88,956	2,775,898
	単価	24,621	42,178	53,015	67,854	28,603
	45kg換算	1,108	1,898	2,386	3,053	1,287
2001年	数量	82,460	4,148	4,675	1,439	92,722
	金額	2,136,801	226,001	284,972	107,914	2,755,688
	単価	25,913	54,484	60,957	74,992	29,720
	45kg換算	1,166	2,452	2,743	3,375	1,337
2002年	数量	79,999	3,625	5,632	1,383	90,639
	金額	2,031,830	210,424	351,179	101,082	2,694,515
	単価	25,398	58,048	62,354	73,089	29,728
	45kg換算	1,143	2,612	2,806	3,289	1,338

資料：貿易統計 1008.10-090

2 - 2 - 4 ソバ価格の推移

表2 - 5は、日本市場での卸価格で、中国産の玄ソバが例えば2002年度の大半の生産量を占める北海道産に比し20%前後の価格で流通している。この低価格は中国の輸出に際しての価格決定によるものであるが、一方輸入先第2位の米国産、第3位のカナダ産が中国産に比べ高価格を得ているのは、収穫時における選別、検査等による一定の品質管理によるものと輸入商社等からの説明を得ている。

年度ごとの平均価格は表2 - 5のとおりであるが、国内の需給の状況により取引価格は上下し、2002年度産で日本産は1万3,000～2万1,000円/45kg、中国産1,500～2,000円、米国産3,800～4,000円の値差で市場に流通した。

表2 - 5 玄そば価格の推移

(円/45kg麻袋)

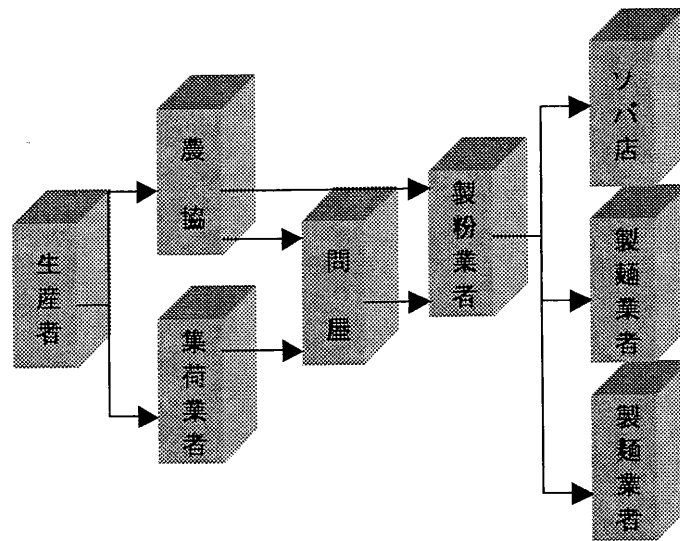
	北海道十勝3等	カナダマンカン種	中国北方大粒
1989年	18,420	4,600	4,420
1990年	15,580	4,500	4,300
1991年	13,080	3,790	3,940
1992年	15,850	3,570	4,050
1993年	16,190	4,350	3,590
1994年	21,960	5,360	2,810
1995年	13,360	4,050	2,750
1996年	10,670	3,520	2,850
1997年	10,360	3,550	2,830
1998年	16,180	3,910	2,780
1999年	19,920	3,550	2,330
2000年	14,320	3,200	2,400
2001年	9,660	3,720	2,450
2002年	11,730	3,570	2,400

注：1．資料は日本経済新聞、各月平均価格を12か月単純平均して各月を算出

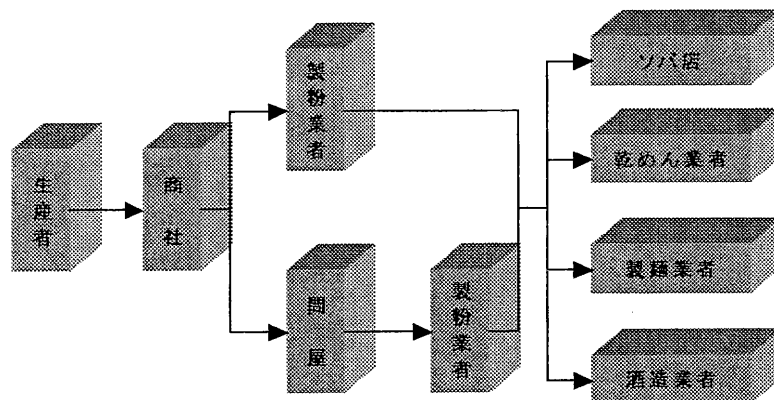
2．東京、現金問屋卸価格

2 - 2 - 5 流通ルート

(1)国内産玄ソバは、農家から直接地場の集荷業者が買い入れるほか、産地の農業協同組合が集荷している。集荷された玄ソバのうち若干は地場で消費されるが、多くは問屋によって消費地に集められ製粉業者に売り渡される。玄ソバは製粉業者の手によって製粉され「そば粉」としてそば店舗へ販売される。



(2) 外国産玄ソバは、輸入業者によって輸入され、問屋を通じて製粉業者に売り渡される。また、問屋自らが自社名義で輸入を行っている場合もある。玄ソバは製粉業者で製粉され、粉として製麺業者やそば店舗へ販売される。



出所：日本蕎麦協会「そば関係資料」(2003)

玄ソバの取り扱い(輸入)は、実質的に大洋物産と豊田通商の2社である。散発的に、三菱商事等の大手商社の取り扱う場合もあるが、経常取引とはなっていない。この理由として、大手商社が取り扱うほどの規模の金額ではない。

相場価格が乱高下することが多く、リスクヘッジたる商品取引所がない。

以前より流通問屋、製粉業者に取引実績のある加商(のち豊田通商に合併)と大洋物産に取引が限定されていた。

この流通ルートにより総量12万t強の玄ソバが取引されているが、先の輸入価格の決定でも述べたように、日本への輸入価格の決定権は日本が実質的に握っており、輸入品を含めた国内での取引の価格は、せり等の公開公的市場での決定ではなく、卸売り問屋の仲間取引

の実態により価格形成が行われている。

2 - 2 - 6 日本における都道府県別の生産量

産地別、品種別、等級別の区別がなされ、これに基づく価格で市場取引が行われている。

市場で認知されるためには産地で一定以上の生産量があることが取引の実態価格と併せ、実際的であるのはいうまでもない。

表 2 - 6 都道府県別生産量（収穫量）の推移

（単位：t）

地方名	1999年度	2000年度	2001年度	2002年度	地方名	1999年度	2000年度	2001年度	2002年度		
北海道	9,190	11,000	9,540	10,500							
東北	青森	434	721	493	512	近畿	滋賀	56	34	53	87
	岩手	558	709	708	577		京都	25	42	44	
	宮城	18	79	142	114		大阪	-	0	0	
	秋田	799	709	885	925		兵庫	59	115	112	173
	山形	856	1,140	1,140	538		奈良	3	4	10	
	福島	2,420	2,260	2,360	2,550		和歌山	-	-	-	
	小計	5,085	5,618	5,728			小計	143	195	219	
関東	茨城	1,450	1,980	1,600	1,310	中国・四国	鳥取	22	84	89	126
	栃木	1,130	1,450	877	1,210		島根	122	194	248	272
	群馬	252	305	294			岡山	74	108	127	153
	埼玉	113	129	125	164		広島	79	161	230	212
	千葉	7	6	14	6		山口	67	62	126	
	東京	9	7	8			徳島	127	108	120	
	神奈川	18	19	17			香川	11	9	13	18
	山梨	117	124	122			愛媛	23	53	55	
	長野	1,780	2,160	2,420	2,210		高知	25	31	49	7
	静岡	31	74	86	64		小計	550	810	1,057	
	小計	4,907	6,254	5,563							
北陸	新潟	1,500	1,214	824	708	九州	福岡	26	23	30	
	富山	77	80	22			佐賀	16	5	23	
	石川	135	113	187	198		長崎	76	187	192	
	福井	572	920	1,210	467		熊本	96	283	392	293
	小計	2,284	2,327	2,243			大分	48	66	130	
東海	岐阜	108	90	76		宮崎	396	455	492	534	
	愛知	6	6	17		鹿児島	1,089	1,860	1,580	1,510	
	三重	3	14	4		小計	1,747	2,879	2,839		
	小計	177	110	97		総計	24,000	29,200	27,300	25,400	

資料：収穫量は農林水産省農産振興課調査

2 - 2 - 7 日本の主な産地

2002年産の日本国内における玄ソバの総生産量 2万5,400 t の生産高上位県は以下のとおりである。

表 2 - 7 2002年産玄ソバ都道府県別生産量

順位	1	2	3	4	5
県名	北海道	福島	長野	鹿児島	茨城
生産量 (t)	10,500	2,550	2,210	1,510	1,310
順位	6	7	8	9	10
県名	栃木	秋田	新潟	岩手	山形
生産量 (t)	1,210	925	708	577	538

出所：農林水産省農産振興課資料

第 1 位の北海道の 1 万 500 t は別格としても、1,000 t 以上は 5 県であり、市場は 10 位の 500 t 以上の生産量があれば、日本での一地方の生産量として認識される。

2 - 3 ミャンマー産キタワセの現状

日本のキタワセ種子をミャンマーで栽培することで、当初日本と同様の品質が期待されたが、買い付けを約束していた日麺連は、2002年に突然約束をキャンセルした。日麺連の説明によれば、ミャンマーの麻薬撲滅対策という国家的プロジェクトに協力する目的で買い付けを約束した。しかし、日麺連が予想していた品質には到底及ばないものが輸入され、国内での販売に苦労したとのことである。続く 2 年間（2000 年度と 2001 年度）についても、日麺連加盟各社の協力を要請し買い付けの継続は努力したが、品質の維持が困難で買い付けを断念せざるを得なかった。

2002 年度は、日麺連は輸入をキャンセルしたが、大洋物産経由の輸入は継続され、他ルートへ販売された。輸入量 75 t の一部には個人的な買い取りも含まれているが、実質的には大洋物産が一般市場で販売した。

そのためミャンマー産の「キタワセ」は日本国内で品質が不安定であるという評価がついた。

2 - 3 - 1 市場の整備、開拓

ソバの栽培後の集荷、選別、輸送等に関してもまだまだ課題を抱えているが、現時点で市場の開拓が一番の急務となっており、今回、日本市場の見直しとミャンマー国内市場及びタイ等近隣諸国の市場について、可能性の調査を行った。

2 - 3 - 2 市場確立のための生産数量

先に「2 - 2 - 7 日本の主要産地」でも触れたとおり、市場を確立するためには、ソバの流

通市場で一定の生産量がなければ品質に伴う価格の評価を得ることが難しく、そのためにも、生産量の増加を図る必要がある。ミャンマーで作付け栽培されているソバ「キタワセ」は日本品種であり、日本での流通販売をめざすとなれば、品質の安定化とともに、生産数量を将来は500～1,000 tとする必要がある。

2 - 3 - 3 2004年産の予定数量

ソバ栽培技術指導で派遣された日本人専門家作成のデータによると、表2 - 8が過去の実績である。2004年度の生産計画は未確定であるが、表2 - 8の2003年度数値を若干上回る300 tと想定される。

2004年度は前年度より大幅な増加を図りたいところであるが、国境省が一昨年の在庫約350 tを抱えていることを考慮すれば、かなり低く抑えた数字にならざるを得ない。この中から、次年度作付用の種子70 tを除くと、販売予定数量は230 tとなる。

表2 - 8 ミャンマー産ソバ生産実績(1999～2003年)

年 度	1999	2000	2001	2002	2003
栽培面積(エーカー)	2,102	3,110	4,160	4,160	2,450
集荷量(t)	46	169	155	530	268
対日輸出量(t)	18	54	54	75	90

2 - 4 日本市場

2 - 4 - 1 日本向け数量と流通ルート

2003年の生産量90 tの実績を基に、本年度(2004年産)の日本向け1級品の生産量を150 tと想定する。この数量を輸入する場合、太洋物産の買付量を前年実績の100 tとすれば、50 tを新たにソバの輸入実績がある商社に働きかける。この考えは将来の生産量増加の際に複数商社関与による市場の拡大を図ることをめざしており、2004年産から実施することが望ましい。玄ソバ取引は国際市場では取り扱われず、日本市場でも穀物の取引とは異なり、特殊な取引の部類に属す。取扱商社は、他の小麦、トウモロコシ、大豆等の国際商品である穀物ほど多くはない。前述の太洋物産のほかは、豊田通商が玄ソバ取り扱いの経験を有しており、大手商社が実績を有さないことを考えれば、新たな提案先は豊田通商となる。先発の太洋物産の了解を得て、豊田通商に参加の働きかけを行う必要がある。

2 - 4 - 2 日本向け品質の安定化のための方策

安定した品質の日本向け1級品を一定数量確保するため、集荷から検査選別までの日数短縮を

図る必要がある。集荷から第1便(コンテナ単位の25t)の輸出处までの日数を現行の105日(2003年産収穫開始時:10月30日~第1便出荷時2月13日)より短縮して、45日に短縮することを目標とする。

この45日間の意味するところは、品質確保はもとより、日本の各県別の収穫時期を考えると、北海道の9月末、茨城、長野の10月末から新そばの出荷が開始され、一巡したのち、南半球(オーストラリア、ニュージーランド)のソバが日本で流通を開始する5月までの、いわゆる端境期にミャンマー産の「キタワセ」が日本市場に到着するように集荷、輸送のうえ、流通させることが望ましい。中国国境ムセからの輸送期間(15~25日)を考慮しても、合計60~70日程度となり、日本到着が2月末から4月上旬となり、市場流通のタイミングとしても良い時期となる。

2-4-3 輸送ルート

現在の対日輸出の輸送ルートは、中国国境ムセから中国国内のコンテナトラック-コンテナ貨車-連運港-日本の経路で輸送されており、従来のヤンゴン港-シンガポール-日本の輸送よりも日数は短縮され、かつシンガポールでの積み替えに伴う品質の劣化を防ぐことが可能になった。その一方で、輸出手続が煩雑となり、ミャンマー政府関係部署の関与が増えて、従来よりも多くの書類の提出を余儀なくされている。この関係部署の許可申請に要する日数についても、現状より迅速な方策の可能性について、新規参入の輸入商社の起用が見込まれる中国国境貿易に経験豊富な窓口輸出会社(候補会社:Asia World Company Ltd.)により、通関手続きの大幅な日数短縮が期待できる。

ヤンゴン-シンガポールのルートは、高温によるソバの品質劣化が生じている可能性があるため中国ルートへの変更となったが、温度管理可能なコンテナ使用も検討課題である。事実、南半球(オーストラリア、ニュージーランド)からの玄ソバ輸入には使用された実績がある。

2-4-4 日本向けの輸出量の拡大

1級品以外の2級品についても、来年度用の種子を除いて、一定数量を、日本向けに売却することを考える。そのため、各地域別の等級ごとの集荷実績を基に、売却可能数量の割り出しを行う。この2級品については、日本における中国産の実勢相場を参考に1級品とは価格差を設けて売却価格(FOB ムセ)を国境省と交渉し、対日輸出の数量増加を図る。

上記の1級品150tとは別に、2級品の対日輸出が可能になれば、選別検査が各地区の農民に受け入れられ、ソバの品質向上にも寄与し、ひいては収量の増加、換金額の増加につながる。

2 - 5 ミャンマー国内市場

2 - 5 - 1 ミャンマーにおけるソバに関する一般事情

ミャンマーにソバの麺は一切存在しない。東北部に位置するシャン州のシャン料理では麺は常食となっているが、いずれの麺も米粉や小麦粉であり、ソバの麺は全く見られない。

しかし、ソバ麺以外の麺類はシャン州以外でも日常で食用されている。ミャンマーの中央部に居住するビルマ族の多くがモヒンガーと呼ばれるビーフン(米粉)の麺を朝食としており、オウノカウエという小麦粉の麺も普段一般家庭でよく食卓にのぼっている。またレストランや市場の屋台でも、小麦粉の麺料理として出されている。さらにはビルマカレーなど香辛料のよく効いた食物と同様に、麺についてもかなり馴染みのある食物で、ミャンマーの代表的な料理となっている。

(1) コーカン特区、ムセ地区

ソバの原産地といわれている中国雲南省に隣接するコーカン特区やムセ地区近郊では古くからソバが栽培されており、それを原料にしての加工食品が何種類も見られた。氏原信州大名誉教授の報告書(1999年4月発行)にも普通ソバと苦ソバ(又は韃靼ソバ)として記載されている。これらのソバを原料とする加工食品は、いずれも漢文化と思われるが、ミャンマーで食されるその代表的な加工食品のいくつかを紹介すると、

蕎涼粉

製造方法は、

製粉	木綿の袋	沈殿	釜で煮沸	冷やす	完成
玄ソバを石臼で挽く。トウミで殻を飛ばす	ソバ粉を袋に入れ、30分水に浸す	桶の中に入れ洗濯するように袋を揉みほぐす。5時間ほど放置する	上澄みを取り出し沈殿物にゆっくり水や上澄みを適宜入れ、かきまぜながら煮沸する。	数時間、自然冷却させる。	

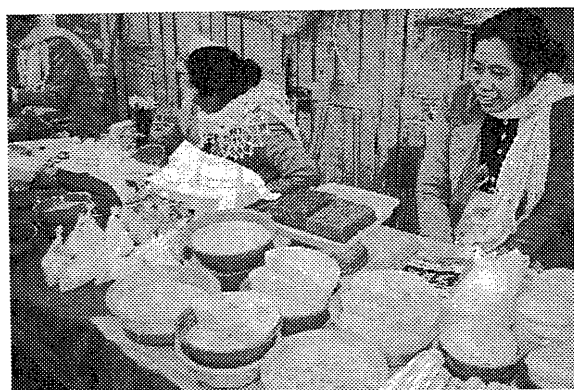


写真2 - 1 クックアイ地区の市場で販売されている蕎涼粉

完成品を小さく切れば一見日本のトコロテンのようであるが、料理の途中で砂糖を入れ、甘く仕上げたものはおやつとして人気がある。もう一つの食べ方は、砂糖を入

れないもので、各自の好みに合わせてネギ・からしなどの薬味を加えて副食として愛用されている。

家庭でもよく食べられており、市場や街のレストランでもよく見かける。販売価格はコーカン地区では1元/皿、それ以外のクッカイなどの地域ではKs.100/皿であった。しかし一般庶民はあまり普段の食事として蕎涼麵を食さないことから、この価格にはぜいたく品とまではいえないものの現地では若干高値感があるようである。

原料は昔からの普通ソバであり、日本のキタワセを使っているという家庭もあったが、苦ソバでは作れない。また高原や山岳地帯の涼しい所での加工食品と思われ、シャン州の州都であるラシヨーの市場までは販売が確認されたが、それ以南では見られず、気候の関係で不適當のようである。

蕎 笹

外見はインドのナンのようなもので一種のパンケーキ。製粉したソバ粉に水を入れ、卵や砂糖などどこねて焼いたもの。家庭内で作られる加工食品。

蒸しパン

ソバ粉にソーダや砂糖を入れ、まんじゅう状にしたものを蒸したもの。これも家庭内で作られる場合が多いようだ。

ソバ飯

食料の不足時に主食の代わりに食べるもので、臼で殻を取り、コメと同じように炊いて食べる。

ソバ乾麵

麻辣魚や麻辣菜という鍋料理に日本の春雨のように1つの材料として入れられるソバ乾麵である。これはすべて中国から輸入されており、現地製のものはない。販売価格はKs.200/束(約250g)。



写真2 - 2 ムセの市場で売られている中国産ソバ乾麵

(2) マンダレー、ヤンゴン周辺

マンダレーの市場では、上述(1)のソバ乾麺は散見されたが、そのすべては中国よりの国境経由の輸入品である。また中国産を除くとミャンマー産のソバ加工食品は一切見られなかった。生麺や乾麺に関しては市場や道路脇で販売されているが、すべてその原料は米粉や小麦粉である。

2 - 5 - 2 市場の可能性

(1) ロンタン焼酎工場

ロンタン焼酎工場はコーカン特区チンシェーホー市ロンタン郷に位置する。販売先はラオカイ地区やその界限、ワ州と中国であるが、特にワ州が最も多い。設立は2003年9月と新しく、従業員は約10名である。2003年の生産実績は、トウモロコシを原料とした焼酎を5,000ボトル(640ml/ボトル)であった。この焼酎工場のオーナーは、ソバ焼酎にも大いに関心を示しており、玄ソバ350kgを使用してソバ焼酎も作った。その結果は大成功であったが、製品そのものは試飲や見本で全量使用され、実際に市場で販売されることはなかった。味そのものは好評であった。

2004年度に関してはトウモロコシを原料とした8,500ボトルの焼酎を予定している。原料としての玄ソバを早く手配してソバ焼酎の生産も早急に手掛けてもらいたいものである。

この焼酎工場の経営者はなかなかのアイデアマンで、工場の前庭に数十匹の養豚場があり、その前に池があり、そこで豚糞をエサに利用して魚の養殖を行っている。工場の裏には広大な土地を保有しており、その中央部には面積約50m²の貯水池があり、約3km離れた水源地よりパイプで水を引き、飲料水としても利用している。工場の内外において、上記のごとく方々で工夫が見られ、経営の効率化を図っている。ちなみに、原料ソバ130kgで55ボトル(640ml/ボトル)の焼酎を作ったとの同社のデータがあり、これより算出すると、

$$130\text{kg} \div 55 \text{ ボトル} = 2.36\text{kg/ボトル}$$

$$2.36\text{kg} \times 10,000 \text{ ボトル} = 23,600\text{kg} (\text{約 } 23 \text{ t})$$

1万ボトル/年のソバ焼酎が生産されるとすれば、1年間に約23tの玄ソバが原料として消費されることになり、玄ソバの需要増に大きく寄与することにつながる。

価格については、ロンタン地区より購入するトウモロコシは0.5元/kgであり、玄ソバは0.8元/kg。しかしこの原料の高値分は、1ボトル当たりの原料使用量が2.36kgであるので、商品価格を1元/ボトル高くすれば回収できる。ソバの方がおいしく人気があるので、ソバ焼酎は4元/ボトル、トウモロコシ焼酎は3元/ボトルと市場で十分販売していける。今後、当地はモデル地区としての計画もあり、大いに期待できると思われる。

(2) マンダレーのシュエ・ジー社 (Shwe Kyee Bakery)

このシュエ・ジー社のソバビスケットは、現に2004年3月10日から販売が開始された。今回調査のなかで最も具体性のあるもので、市場の可能性が高い。過去数年間にわたって玄ソバの販売にご苦労されてきたJICA関係者及び専門家の方々の努力が花を咲かせつつある。

このシュエ・ジー社の本社及び店舗は、マンダレーの市街地のほぼ中心地にあり、老舗の菓子・パンのメーカーである。先代の父親が開業したもので、現在は使われていないが、マンダレーの近郊にあるクッキー等の菓子工場内には大きな精米機 (Rice Mill) もあり、昔をしのばせる。またマンダレー市内に何軒ものお菓子やパンの倉庫や直売所を有している。

現在の社長 (ウ・ウィン・ミン氏、40歳) は、今の商売 (菓子・パン製造業) が順調なこともあるが、積極的に経営を拡大発展させており、ソバビスケットの製造にも非常に関心を示している。キンニユン首相からも激励の言葉があったとのことで、C / Pの国境省も協力の姿勢を大いに示している。

ソバビスケットの主成分はソバ40%・小麦粉60%である。当面はミャンマー国内用としてミルク味を強くして製造している。将来は日本を含む近隣諸国への輸出も視野に入れており、近隣諸国や日本の消費者の嗜好に合わせたミルクとソバ味の加減も検討している。

また、訪問した工場内では中国から購入したビスケット製造機械が何回かの試行錯誤を繰り返した末にようやく順調に稼働した。この機械は全長十数mで、原料をホーローに入れると、形取りから焼き上げまで自動的に製造されるものである。商品のラベルもシンガポールに発注され、魅力ある包装で、PR面も十分に配慮されている。

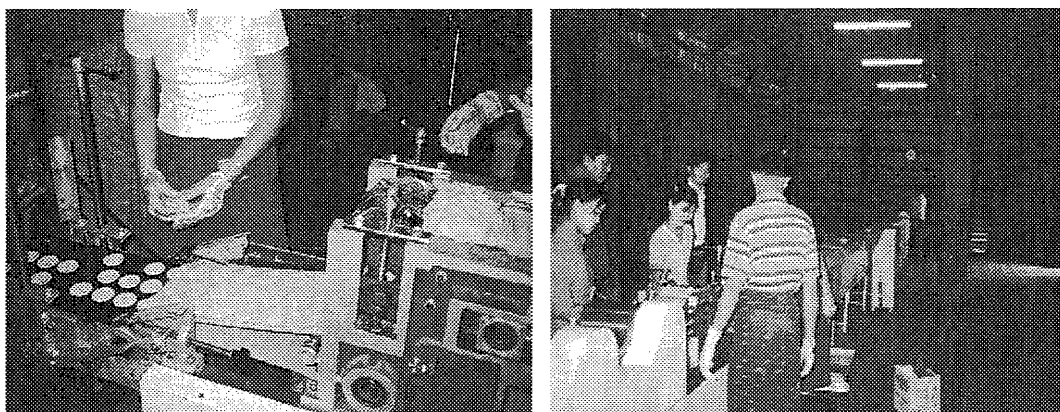


写真2 - 3 中国製のビスケット製造機 : (左) 原料を入れると、金型で型取りされたビスケットが出てくる。(右) 十数mの一貫製造機である。

ソバビスケットはミャンマー全土で1か月当たり7万5,000～10万袋 (16個入り) の売上げが見込めると社長は予想している。販売開始時の販売価格は、Ks.200 / 袋で設定している。予定どおり販売できれば、玄ソバ原料の使用量は1か月約30tが見込まれ、玄ソバ

需要拡大に大きく寄与する。

さらに、国境省を通じて、世界食糧計画（WFP）よりソバビスケット 10 t の注文の可能性もある。

現在は手動の石臼で製粉されており、その歩留りも 48% まで改善されてきている。今後はこの歩留りを更に改善させると同時に、大量の玄ソバをいかに機械を使って製粉するかが緊急の課題となっている。筆者がクッカイ地区を訪れた時に、農民が使っていた小規模であるが中国製の製粉機（脱穀機）をウィン・ミン社長に紹介した。同社長は近々現地を訪問し、現物を視察する手はずになっている。今後は機械による製粉（脱穀）が必至である。



写真 2 - 4 クッカイ地区で使用している中国製製粉機（脱穀機）：（左）ホーローに玄ソバを入れる。モーター付き機械。（右）トウミでふるいにかけて、ソバ殻やゴミを取り出す。

同社では、ソバビスケット以外に、ソバ焼酎とソバ乾麺の製造も計画中である。ソバ焼酎はマンダレー近郊の焼酎醸造会社（現在は全量サトウキビが原料）とタイアップして 4 月下旬より試作が開始され、2004 年後半にもロット生産できそうである。

ソバ乾麺に関しては、ソバ粉：小麦粉の比率が 50：50 の見本を自社で試作中である。しかしソバ粉独特のボサボサ感をなかなかうまく克服できず、製品化に結びつけるには製粉・製麺技術の習得が必要である。

（3）パラウン民族平和同盟（Palaung Peace Group）

2 月 20 日、ラショーからマンダレーへ向かう途上、チャウメ地区に所在するパラウン族の事務所を訪問した。以前に吉田専門家が同事務所を調査訪問した際に、技術提供を受ければソバ焼酎を本格的に作りたいとの話があり、その後のフォローが目的であった。

パラウン民族平和同盟のリーダーであるウ・チョウ・イン（U Kyaw Yin）によると、約 1 か月前にチャウメ県ナムサン町にあるコメやもち米の酒の醸造工場へ原料用の玄ソバ 2 袋（50kg）を送り、試作を依頼しているとのことであった。また 3～4 日前にも米酒を作っている知人へ玄ソバを届け試作依頼中であるようだ。酒類醸造のライセンスは既に取得してお

り、密造酒等の違法行為につながる危険性はないと思われる。彼から直接大量に造りたいので技術指導を是非お願いしたいとの申し出があった。

また彼らは「ソバは健康に良い」との認識をもっており、クッキーや菓子類をはじめソバ麵にまで関心を示しており、実演や講習会開催の強い要請があった。

パラウン民族平和同盟の幹部一同からは、終始、キタワセに対する熱意を感じた。是非引き続き協力していきたい。

(4) トモヌードル

正式会社名は、Green Land Food Ind., Ltd.,

No.108, Seikkanthar Street, Industrial Zone (3),

Hlaingtharyar, Yangon.

Tel : 95-1-685139 / 684846 Fax:95-1-684846

社長は、ウ・ティン・マウン・ウィン (U Tin Maung Win) である。乾麵とインスタントヌードルは、“TOMO” ブランドとして製造しており、コーヒーも“PREMIER” ブランドで製造・販売している。工場は乾麵・コーヒー共、上記本社事務所に所在し、同工場で乾麵とコーヒーの両方を製造している。

会社は1999年に設立され、乾麵・コーヒーは2001年より操業開始、インスタントラーメンは2003年10月より製造開始された。現在の従業員数は、正社員が137人、臨時雇いが140人の計277人である。また、販売については、ヤンゴンとマンダレーの両市には直接小売店に卸しているが、それ以外の地域には、販売代理店を通してしている。

乾麵の原料である小麦粉は、Diamond Star と OK の大手2社より、少量についてはニャンドンにある小規模の製粉工場より購入している。なお、OK社とは、ウ・チュー製粉会社のことである。

ここで、ソバ麵製造の予定や可能性について社長に聞き取りを行ったところ、ソバ麵は健康に良いと聞いているが、ソバ麵を作る技術がないので、あまりやりたくないとの回答を得た。また、流通上の問題として上記製粉会社2社共、ソバ殻が他のものに混じったりするのを嫌がってやりたがらないこともソバ麵製造に踏み切れない理由だそうである。ただニャンドンの製粉工場では2か月ほど前に国境省から送られてきた玄ソバを製粉試験しており、全くソバ麵製造への関心がないとはいいい切れない。ソバ麵を作る技術がないので引き続き技術提供の要請があった。

今回のミャンマー国内市場調査の結果、以上の4件が代表的なソバ市場の可能性としてあげられる。これらの販売予測を一覧表にて表2 - 9に示す。表の中に記載した販売予測数字は、安全をみて、低く抑えてある。

表 2 - 9 玄ソバ販売予測 (ミャンマー国内)

	案 件	現 状	課 題	販売予測	販売予測	備 考
				2003年 CROP	2004度 CROP	
1	ロンタン焼耐工場	2003年度収穫の玄ソバ原料が入手できなかったため醸造できなかった。原料を手配し、スペースが空いていれば醸造可能。	原料の確保と玄ソバの購入価格 (0.8元/kgくらいで入手できるか)	10 t (生産日数 70日)	23 t (生産日数 160日)	モデル地区内に所在する。設備を拡充すれば生産量はアップする。
2	シュエ・ジー社	ソバビスケット：シンガポールに発注した包装用ラベルの到着が遅れたが、ようやく3月10日から一般市販開始した。 国境省よりビスケット用原料30tを購入契約した。うち、15tは製粉工場へ到着済み。 WFPより10t注文待ち。 ソバ焼酎：4月下旬より試作を行う。 ソバヌードル：試作を継続するが、製粉・製麺技術の習得が肝要。	製粉(脱穀)方法の確立と製粉機械の入手。 WFPよりも受注すれば現在の製造機械では生産が間に合わない。	60 t 50 t	100 t 100 t	ソバ製粉機(脱穀機)の早急な手配が必要。 原料30tの購入は、Ks. 600万であった。 停電が多く、発電機を購入のこと。
3	蕎涼粉	シャン州の地元の人々には根深く普及している。	健康食品であること等も講習会を開催して教育・実演を行い、身近な加工食品であることを啓発する。			
4	パラウン族への支援	民族の幹部にはまとまりがあり、積極的にソバと取り組む姿勢が強い。	蕎涼粉については実演、講習会。 焼酎に関しては資料の提供と技術指導を行う。			民族の本部はマンガレーとラショーの中間点のチャウメ地区にある。
5	トモヌードル	ソバ麺についてはあまり関心がない。	製粉・製麺技術の提供・開発			
6	ウ・チュー	ミャンマー最大の製粉会社と聞いているが、ソバ製粉には興味がないと会社訪問を受け付けない。	製粉技術の検討・開発			
合 計				120 t	223 t	

ミャンマー最大規模の製粉会社で、JICA・日本大使館関係者及びミャンマーの国境省にソバ製粉についてコンタクトしていたウ・チュー製粉工場(OK社)の訪問を希望したが、不調に終わった。そこには、小麦粉製粉と共存が難しいソバ製粉の独特の事情がハッキリと存在する。

ソバ製粉と小麦粉製粉とは、その流通している原料に根本的な違いがある。小麦は籾がはがされて製粉工場に搬入されるが、ソバは殻がついた状態で搬入される。したがってソバ殻をはがす脱皮工程と呼ばれる精穀技術が必要である。玄ソバは殻粒が厚くて硬く、中のソバの実は柔らかいので、脱穀には非常に難しい技術が必要とされる。

一方、玄ソバには雑菌が多く、注意深く製粉をしても、小麦粉の約1万倍の細菌があるとのことで、日本ではこの細菌を減らすために、玄ソバやソバ粉を熱殺菌しているが、このときに熱損傷が生じることがあり、これを常温で殺菌又は制菌する技術の開発が急がれる。ソバに馴染みのないミャンマーに対して、一層のソバ製粉についての技術導入が必要であり、急がれる。

製麺についても技術的な課題がある。小麦粉のたんぱく質はグルテンと呼ばれ、グルテニンとグリアジンという2つのたんぱく質からできている。小麦粉に水を加えてこねると、この2つのたんぱく質から小麦粉特有の弾力性と粘着性をもったグルテンが作られる。パンがふっくらと膨らんだり、そうめんや中華麺のシコシコした歯ごたえは、グルテンの働きによるものである。小麦粉が他の穀物と異り、いろいろな加工製品や幅広く調理に利用されるのは、グルテンのこの優れた性質によるものである。

しかるに、ソバ粉にはグルテンがなく、細長い麺を作る場合は小麦粉をつなぎに使うが、なかなかソバ特有のボサボサ感を解消できず、長くつながらずに切れてしまう。製麺についても専門的な技術提供が必要である。

ソバ製粉については、製粉・製麺会社やソバの事業に興味をもっている会社を候補として、製粉機の一定期間の無償貸与や技術指導を行い、製麺に関しても、他の小麦粉麺や米粉麺の機械応用を可能ならしめるよう細かい部分での技術指導を行い、早期の製品化及び流通市場への参入を図りたい。

一方、ソバにはソバ特有のアレルギー症の存在があり、日本には死に至るほどの激しい症状を示す人の例がある。ソバにあまり馴染みのないミャンマー人に、折に触れてきめ細かな指導を施す必要があることを付記しておきたい。

2 - 5 - 3 集荷より輸出までのシステム

ミャンマー産玄ソバの集荷から輸出までのシステムを以下に図す。図2 - 1は現行の中国経由ルートである。図2 - 2は2002年まで使用したヤンゴンよりの船積みルートである。

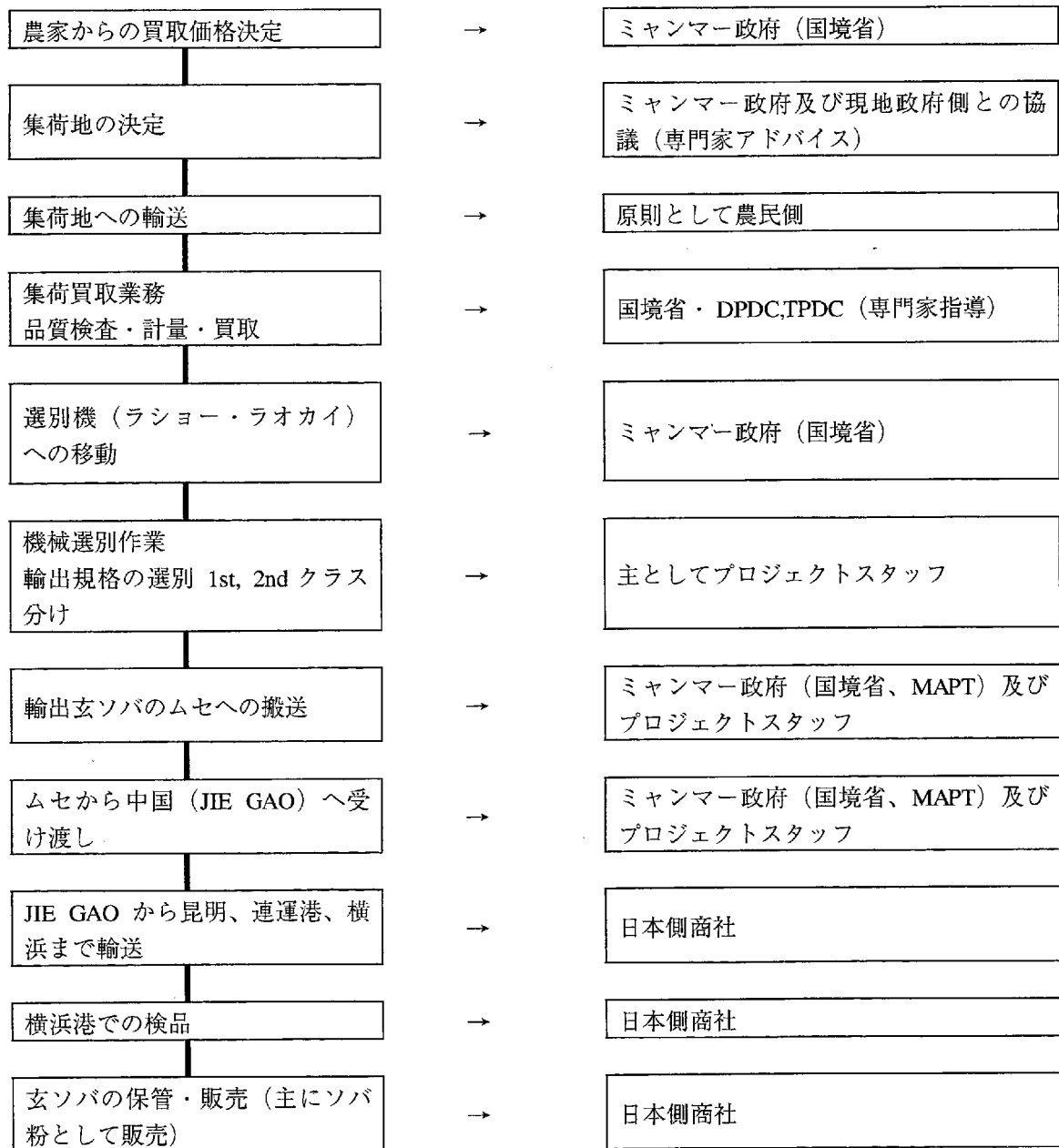


図 2-1 中国国境ムセ経由中国ルート（業務内容及び順序）

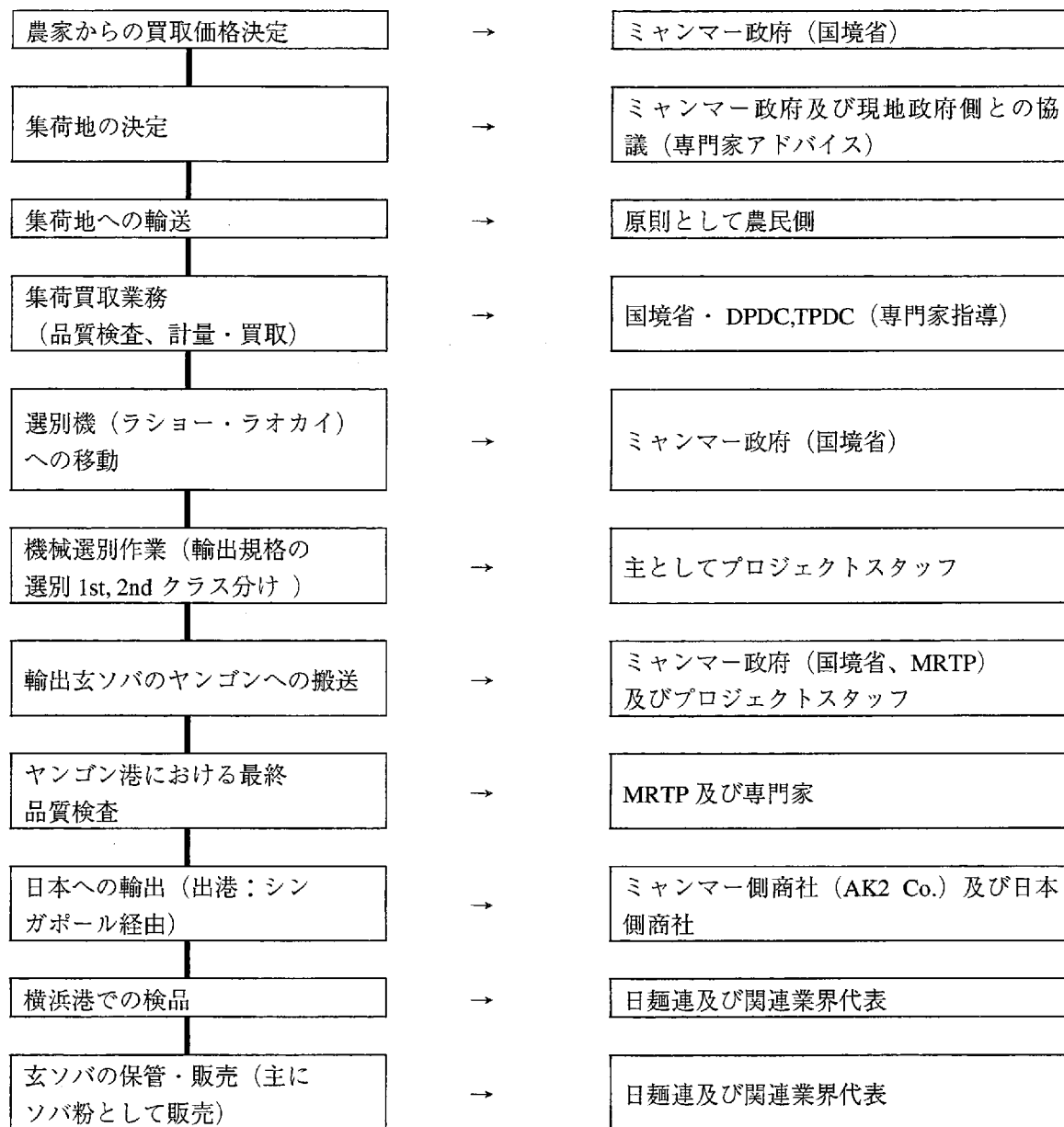


図 2-2 ヤンゴン港よりシンガポール経由船積みルート（業務内容及び順序）

2 - 5 - 4 輸出手続きと国内輸送

日本ソバは2002年に引き続き2003年度も中国経由で輸出されたが、その国内輸送について、最終集積地であるラショーから中国国境ゲートのあるムセ間の現行の国内輸送手続きに関する調査事項を以下に記す。なお、輸出に必要な書類は、マインユの105 Check Pointで確認済みである。

(1) 輸出手続

- 1) 国境省には穀物を輸出する権限がないために、いったんミャンマー農産物貿易公社(MAPT)が国境省より当該ソバを買い上げる
- 2) MAPTと太洋物産の代理店であるAK2 Co.との売買契約書を国防省(Trade Council)に提出する(国境貿易のため、国防省の認可が下りるまで1~2週間かかる)
- 3) 国防省の認可取得後、MAPTとAK2 Co.が売買契約書に署名する
- 4) 買い手(太洋物産)からの送金がなされる
- 5) MAPTが契約書他輸出に必要な書類を準備し、国防省に対しラショーからムセまでの玄ソバ輸出の許可を申請する
- 6) 国防省からの許可を取得後、MAPTが国境省に書類を渡し、国境省がラショーへ貨物を集結させる一方、Custom Department(ヤンゴン)で書類審査を受ける(本来は貨物のチェックを受けるが、今回の貨物はラショー-ムセだから書類審査のみ)
- 7) 国防省へTransportation Permit(ラショー-ムセ間)を申請する
- 8) 後述の必要書類をラショーの国境省事務所よりEast Command OfficeにトラックNo.と貨物明細を連絡し、Recommendation Letterを取得する
- 9) ラショーでの輸出準備が終了後、国境省がラショーからムセまで貨物を輸送し、中国側のチェガオにて引き渡す。途中、ムセ直前の105 Check PointでTrade Departmentによる書類と現物との検査を受ける

10) チェガオから昆明、連雲港、横浜まで輸送する

注1：太洋物産は現行の輸入商社である。

注2：AK2 Co.は太洋物産の現地代理店である。

(2) 輸出に必要な書類

- 1) 契約書
- 2) Import Export Trading License (商業省が発行するもの)
- 3) Invoice
- 4) Packing List
- 5) Quarantine Certificate

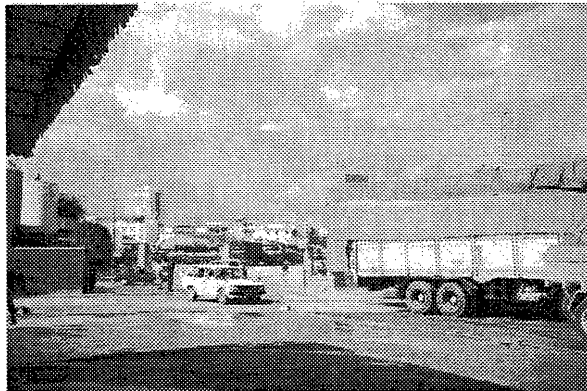


写真2 - 5 ムセの国境ゲート風景、大型車が入り出す

(3) 輸送料金

1) 商品の輸送料金

ラショー - ラウカイまで 1 t = Ks. 3万まで (Toll Gate Fee を除く)

ラショー - ムセまで 1 ビス = Ks. 20

ラショー - マンダレーまで 1 ビス = Ks. 15

マンダレー - ラショーまで 1 ビス = Ks. 22

マンダレー - ムセまで 2 ビス = Ks. 45

2) トールゲート (Toll Gate) 通行料

32 tトラック = Ks. 7,500 ~ 8,000

15 tトラック = Ks. 4,500 ~ 5,000

3) トールゲートの数

マンダレー - ムセ間 10か所

(マンダレーに1か所、マンダレー - ラシヨー間に5か所、ラシヨー - ムセ間に4か所)
ラシヨー - ラオカイ間 8か所

(Asia Worldゲート：4か所、Chineseゲート：4か所)

(備考)

1. 上記の輸送料金は標準料金であり、ロット数や頻度により交渉は大いに可能である。
2. トールゲートの通行料については、現在国境省が行っており、事前に許可を取っているため無料である。
3. 600 ビス (viss) = 1 t

(4) 2001 / 02 年度のミャンマーの国境貿易額 (往復、単位 100 万ドル)

ムセ(中国)	244.11
タチレク(タイ)	51.76
ミャワディ(タイ)	29.69
コータウン(タイ)	86.65
タムー(インド)	19.32
マウンド(バングラデシュ)	16.10 (輸出のみ)
シットウェ(バングラデシュ)	11.03 (輸出のみ)
合計	505.33

出所：国境省(国境貿易管理局)

ミャンマーの国境貿易に占める中国のシェアは、輸出で約 50 ~ 60%，輸入で約 70 ~ 80% である。

2 - 5 - 5 税金

2月16日、ラシヨー市に所在し、北部シャン州の税金関係を管轄する大蔵省傘下の内国歳入局 (Department of Internal Revenue、Ministry of Finance and Revenue) を訪問し、利益税 (Profit Tax) と輸送税 (Transportation Tax) について担当官であるウ・アウン・テエイン氏より提示され、その内容について聴取した。

現在、日本向けのキタワセの玄ソバは国境省が主管しており、MAPT が輸出を担当している。これは、すなわちミャンマー政府の輸出となっており、これらに係る税金については日本側は関係ない。しかし将来日本の民間会社が直接輸出に携わる場合には、これらの利益税や輸送税が発生することを念頭に置いておく必要がある。

これらの税率表などの資料を入手したので、概略を記し、参考までに別途、添付資料 2 .として添付する。原文はミャンマー語だが、それを現地で関係者が英訳したものである。

なお、ミャンマーの法令関係は、英国領時代に培われたもので、内容は発展途上国のものとしては確立されているともっぱらの評判で、国際的にも信頼されてきたが、独立後の長年の国家や社会情勢の変遷を経て人的構造も変わり、今ではその処遇が信頼性に値するかどうか極めて疑問であることを付記する。

(1) 利益税 (Profit Tax)

1) 利益税納税義務者：

年間 Ks. 1 万以上の収益があるもの

家屋、土地、自動四輪車若しくは自動二輪車を販売したもの

家屋、土地、自動四輪車若しくは自動二輪車の購入に際し、その購入資金の入手方法を説明できないもの

2) 利益税は、従事する事業に関係なく、それぞれの収益に対し納税しなければならない。

税率は、収入が Ks.1,000 / 月 より Ks.25 万 / 月以上の対象者を 15 段階に分け、累進的に課税される。なお、家族による出費については控除される。

(2) 輸送税 (Transportation Tax)

1) 輸送税納税義務対象者は下記のとおりである。

製造業に関して、年間売上 Ks. 24 万以上のもの

流通業に関して、年間売上 Ks. 30 万以上のもの

観光業に関して、年間売上 Ks. 18 万以上のもの

飲食業に関して、年間売上 Ks. 9,000 以上のもの

その他各種サービス業は、年間売上高の規定はないが、対象となる。

2) 税率はいずれも、売上高の 0 ~ 30% である。

2 - 5 - 6 提 言

今回現地入りするまでは、ミャンマー国内におけるソバの市場性は皆無と想定していたが、現地入りして、各地での調査のスケジュールが進むにつれて、徐々に期待が膨らんできた。その実現のために、ミャンマー側が一人立ちできるまで、日本の専門家による技術指導はいうまでもないが、日本政府・JICA の技術支援及び資機材の提供の継続が必須である。

具体的にはロンタン地区の焼酎工場への原料である玄ソバの供給に対する国境省への指導、シュエ・ジー社への製粉機械(脱穀機)の試用についてのアドバイスや便宜提供等である。この製粉機や製麺機に関して、特に緊急性のある製粉機については、シュエ・ジー社だけでなく、将来期待できる製粉工場や製麺工場のためにも、技術提供が必須である。パラウン民族平和同盟へ

の支援実施は、今後の日本に対する好印象をもたらすことが間違いない。

2 - 6 タイ等の近隣諸国市場

2 - 6 - 1 タイ向け輸出の現状と問題点

近隣諸国でのソバ消費市場を確保するには、現状において下記の問題がある。

種子での輸出を制限する法律により、現状で玄ソバでの輸出は不可能である。しかし2005年8月にこの禁止措置が解除される予定である。

現時点で輸出するためには、少なくとも脱穀して、種子での輸出と認定されないための加工が必要である。

上記を踏まえて、2004年産の玄ソバについては、当面对応できるのは脱穀後の「むきみ」での輸出、輸出先のタイでの製品加工の検討にならざるを得ず、非常に狭い選択肢での対応となる。

2 - 6 - 2 タイ向けの輸送ルート

輸送ルートについてはミャワディ/メイソットの国境越えによる陸路でのトラック輸送も可能性としてはある。これだと、コンテナ輸送単位の数量を確保することなく、少量での輸送が可能のため、数量の選択肢も広がる。

さらに将来の輸送ルートとしては、ミャンマーのソバの栽培地から直線距離で近いタチレイク/メーサー国境ルートが可能になれば、運賃としてもミャワディ/メイソットより割安になるだけでなく、ミャンマーで1次加工(脱穀、製粉)したものをタイで2次加工する選択肢も可能になる。

2 - 6 - 3 タイ向けの今後の展開

2005年産ソバの禁止解除後の展開は、

玄ソバでのタイへの輸出、製粉、加工

ミャンマーでの脱穀・製粉後、タイでの製品加工

以上の2つの方法によるソバ製品加工となる。

2004年産ソバについては、たとえ「むきみ」でタイへの輸入持ち込みが可能になったとしても、品質が安定したソバの確保が不安定な下で、ソバ製粉事業立ち上げを推進することは無理があるので、ミャンマーでの製粉とタイでの製粉をパッケージにして、直接、間接の事業化を日系のソバ製粉業者に打診することが望ましい。

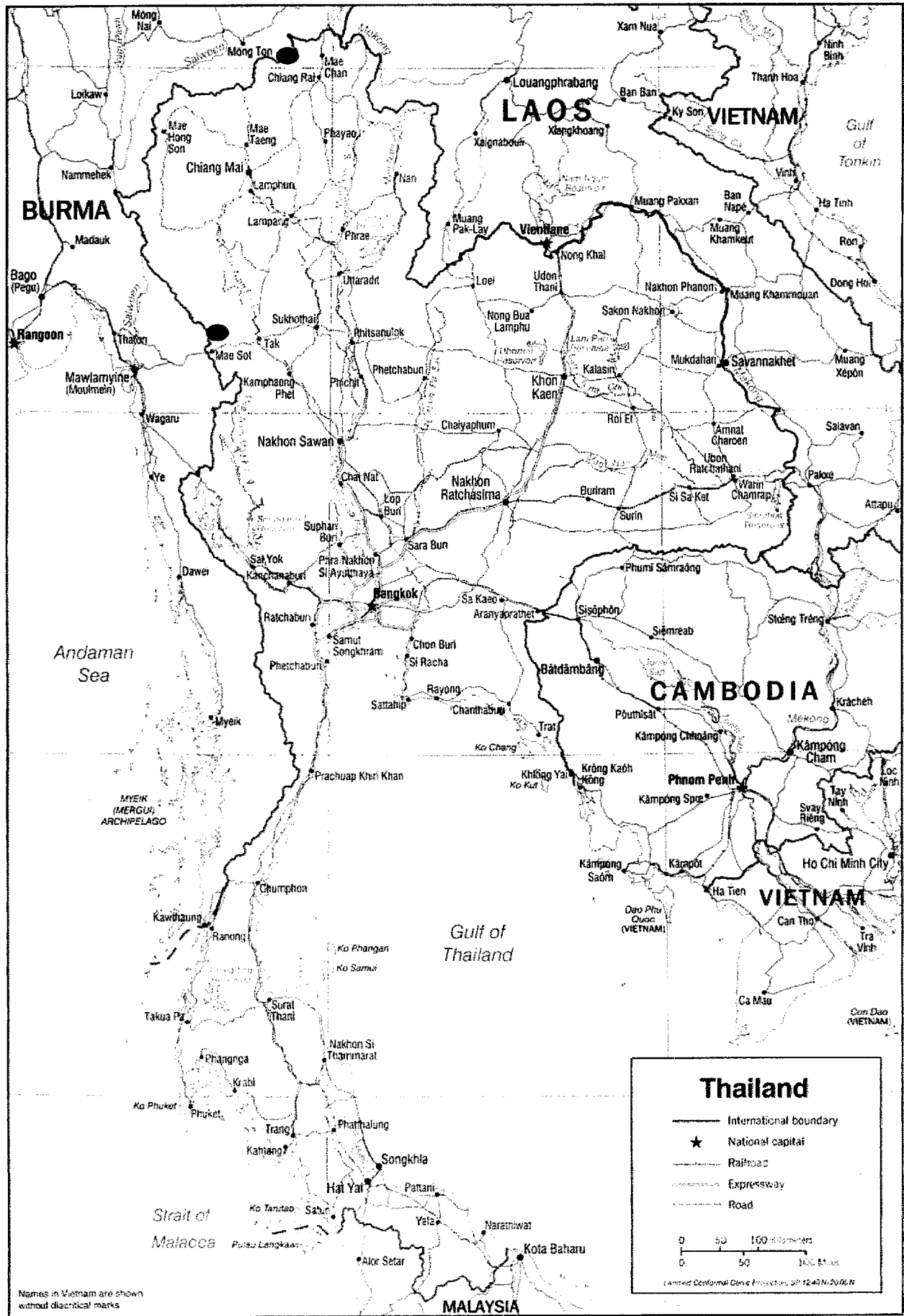
2004年産ソバの予定消費量はサンプル1t程度の数量となる。

- タチレイク/メーサー (Tachileik/MaeSoi) 国境
- ミャワディ/メイソット (Myawadi/MaeSot) 国境



出所： <http://dsmap.com>

図 2-3 タイ向け輸送ルート図 (1)



出所：テキサス大学ホームページ一部改変

図 2-3 タイ向け輸送ルート図 (2)

2 - 6 - 4 タイでのソバ普及のための方策

長期滞在者を含めたバンコクの在留邦人は、2001年度で1万7,000人もおり、現地の日本食市場では一定の需要があるとは認識していたが、タイにおける、ミャンマーソバ(日本ソバ)の普及及び販売可能性は低いと思われた。しかし、日本食レストランに食材を供給している日系業者とのインタビューを通じて、最近のタイの食文化の傾向を聴取していくうちに、状況はかなり変化していることを認識させられた。

2 - 6 - 5 タイにおける日本食の現状

日本食レストランが日本人のためのレストランから、タイ人大衆にも手が届く一般的なレストランへと変化したのは、1990年代後半に登場した「オイシレストラン」、「フジレストラン」、「ゼン」等のタイ人大衆向けレストランチェーンの功績が大きい。特に、「オイシレストラン」は1999年に1号店を開店し、499バーツ(1,450円程度)で刺し身、寿司、鉄板焼きなどすべての料理を好きなだけ食べることができるバイキング形式で、タイ人消費者の大きな反響を呼んだ。当時は1997年の通貨危機による内需縮小の影響で、499バーツという価格設定は割高であるという声も多く聞かれたが、タイ人消費者に法外に高いという印象をもたれていた日本料理を、一定の価格を支払うことで十分に味わうことができるというサービス形式は、日本食の敷居を低くする効果があった。また、「フジレストラン」は味をタイ人好みに調整し価格を低く抑えることで、タイ人消費者の心をつかみ、毎日夕食時には店の前で空席を待つタイ人消費者が列をなしている。

日本料理がタイで普及した要因は、

日系食品メーカーの進出により、調味料、小麦粉などのサポートインダストリーが充実していたこと

日本料理の普及につれ人件費の安いタイ人の板前が確保できたこと

タイ人の嗜好にとって、日本料理は西洋料理より親しみやすかったこと

日本料理が見た目にも美しく、ファッショナブルであったこと

等が考えられる。

表 2 - 10 各国料理別外食店舗数の推移

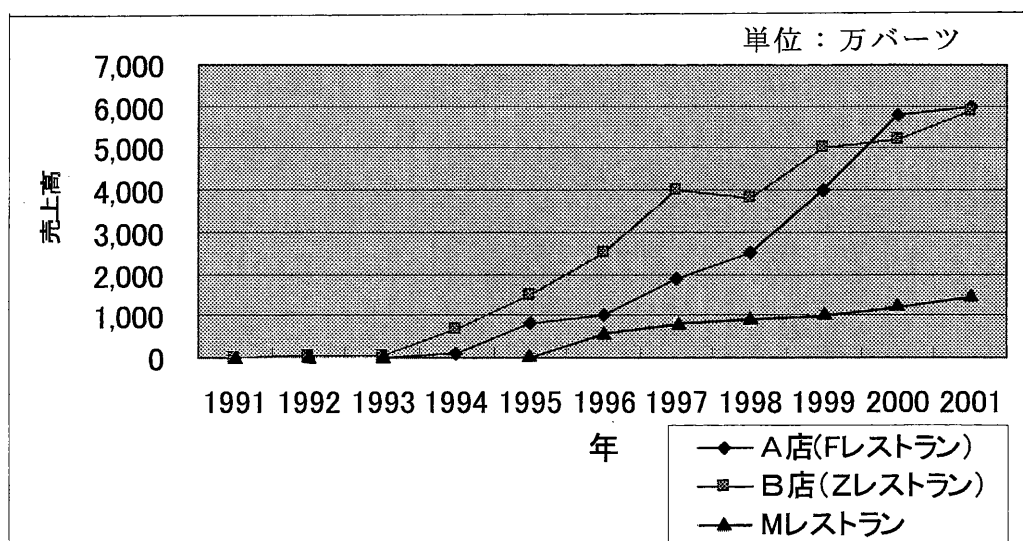
(単位：店)

種 別	1999年	2000年	2001年	2002年
日本料理店	119	166	177	200
ラーメン		6	7	10
焼 肉		7	7	9
ベトナム料理	9	11	11	14
中華料理	43	41	41	42
韓国料理	10	16	15	16
イタリア料理	18	21	24	26
合 計	338	418	435	474

出所：ジェットロバンコクセンター調べ

2 - 6 - 6 「日本人向け」と「タイ人大衆向け」市場

図 2 - 4 は日本食レストランの売上を比較したものである。F レストラン及びZ レストランはタイ人大衆をターゲットとしたレストランであり、共に 1990 年初頭に開店し、1995 年から急激な成長を遂げている。Z レストラン B 店は 1997 年の経済危機の影響を受け、1998 年に一時的に売上が低下しているが、F レストラン A 店は全く影響なく売上を伸ばしている。しかし F レストラン A 店は 2000 年から 2001 年にかけて、他店との競合の激化及び日本食レストラン市場が飽和したことにより、売上が低下している。一方、M レストランは日本人向けに特化した飲食店が立ち並ぶ地区に立地しており、顧客の大部分が日本人である。駐在員の間では味に定評があり、年々売上を伸ばしているが、F 店及び Z 店の売上の伸び方と比較すると、明確に成長率が低い。タイ人大衆向けと日本人向けとでは、市場規模の違いが歴然としていることがよく分かる。



出所：ジェットロバンコクセンター調べ

図 2 - 4 日本食レストラン売り上げ比較

出所：バンコクジェットロセンター調べ

2 - 6 - 7 年間 35 億バーツの市場規模

現在タイ国内には約 300 の日本食レストランがあり、タイ農民銀行の子会社であるガシコーンリサーチセンターによると、業界規模は 35 億バーツ（100 億円）と推定されている。しかし、2000 年から 2002 年にかけて、毎年 20 ～ 25% の成長を続けてきた日本食業界も、供給過剰による競争の激化から、2003 年の業界成長率は 10 ～ 15% 程度にとどまると推測される。

2 - 6 - 8 飽和した市場を打ち破る、より多様化した日本食レストラン

成長が頭打ちした感がある日本食レストランではあるが、日本食のなかからラーメン、寿司などに特化したレストランが、新たな選択肢として、タイ人消費者から高い支持を受けている。ラーメンは、日本資本のラーメン店がタイの大衆向けに、日本風ラーメンを 1 杯 45 バーツから 60 バーツの価格設定で提供し、好評を得ている。これまでも、バンコクには日本人向けのラーメン店が多数あったが、価格帯は 100 から 150 バーツであり、麺の量もタイ人にとってはやや多く、タイ人消費者が日本人向けラーメン店を利用することはなかった。タイでも麺類は多く消費されているが、大部分は米麺であり、味も豚骨と大根からダシをとったさっぱりした味で統一されている。小麦麺は少数派といえる。麺の量は少なく、一般的な女性であれば、1 杯で満足し、育ち盛りの青年は 2 杯ほど食べるのが普通である。このようなタイ風麺類は 1 杯 20 バーツ程度である。このラーメン店は日本風ラーメンの麺の量を少なくし、価格帯も 45 バーツから 60 バーツと、タイ人一般消費者にも手が届く水準に引き下げるとともに、店舗の内装は日本を感じさせるものとなっている。主要な客層はやはり若者及び若い家族連れとなっている。

2 - 6 - 9 タイにおける日本そば専門店

最近開店の日本そば専門店の調査のため、バンコクのスクンビットのソバ店を訪問し、店主から下記について聴取した。

1 年前にそば専門店を開店した。そばの材料は中国産の「むきみ」を当地商社を通じ輸入している（種子の輸入は禁止のため）。3 日分ほどのそば粉を石臼で挽き、毎日の販売分を手打ちでそばに打っている。客は 90% 日本人であるが、最近では客足も伸びて、採算に乗るようになった。ざるそばは 160 バーツと他のタイのレストランよりは高いが、味を評価してくれるお客には受け入れていただいている。当店はそば専門店であるので、他のメニューは提供していない（写真 2 - 6 参照）。味は中国産とは思えないほど美味であった。

ほかに、代表的な日本食レストランを訪問し、下記調査した。

そばに関しては、社長がチェンライの自分の畑で栽培、製粉、製麺を行っており、手打ちではなく機械で麺を打っている。ソバは 7 割の比率で味は普通であった。ミャンマー産のソバの使用につき、改めて依頼した。

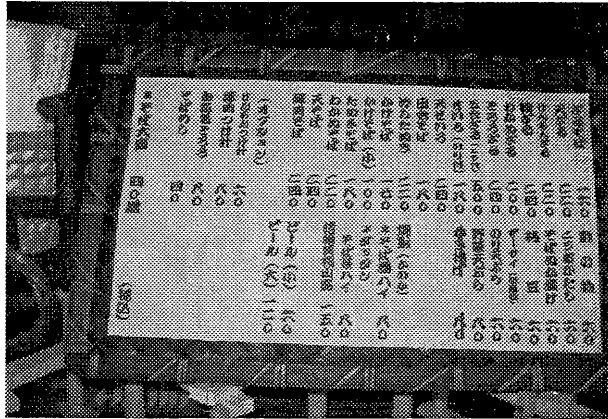


写真 2 - 6 そば専門店のメニュー

2 - 6 - 10 タイの日本食市場のソバの販売

日本食品の販売でバンコク最大のスーパーマーケットを日本ソバの販売状況の調査のため訪問した。

現在、日本ソバは乾麺を中心に、日本から輸入して、14～15種類店頭で陳列販売している（写真2-7、2-8参照）。値段的には高いが、客は日本人が中心で普通の売れ行き。タイのチェーンマイで栽培している玄そばを原料にし、日本ソバと茶そばを日本製の6割程度の価格で1種類ずつ置いているが、味もそれほど悪くなく、結構売れている。ミャンマーのソバも当地での生産の企業化が可能となれば、価格的にも安くなり、売れ行きも期待されるので、是非取り扱いたいとのことであった。



写真 2 - 7 ソバの売り場の棚



写真 2 - 8 タイ産のソバ

2 - 6 - 11 日本ソバの可能性

日本食のタイ人大衆向けの最近の傾向を受けて、日本食レストランの日本そばの売れ行きが最近伸びてきた。顧客はタイ人が90%であり、1杯80バーツもする「もりそば」を食べている。この食材供給は日系の食品販売会社が行っているが、原材料は日本からの乾麺若しくは冷凍そば

を輸入しており、コスト的に採算が苦しい。タイでのソバの生産ができないか考えていた。タイでは、玄ソバの栽培はほとんど行っておらず、一部チェンマイで栽培していると聞いたことはあるが、到底商業ベースのレベルではない。ミャンマーから原料のソバが供給されれば、これを加工して、タイ人向けのソバ製品加工を行いたい。タイは食品の加工基地であり、知恵を出していけば、将来種々の可能性が考えられる。ソバについても、日本の常識を超えた別の形の加工、販売も考えたい。このためにも前で述べたサンプルを提供できる体制をミャンマー国内で整えたい。

2 - 6 - 12 ソバ製粉の可能性打診

タイにおけるソバの加工で鍵となるのが製粉であるため、日系製粉業を訪問し企業化の可能性について調査した。同社は小麦粉生産を中心に、タイの日系食品メーカー向けに、小麦粉調製品の製造を行っている。

まず冒頭に、そば粉は独自の菌があり、他のものに菌を繁殖させるので、混入を避けるため、独自の工場施設が必要である。同社の日本での製粉も、子会社がそば粉製粉を担当している。もしタイで製粉を行う場合、別の場所で別の組織により行うこととなる。また、そば粉を混ぜたミックスの調製品についても、種々のものが考えられるが、これも菌の問題により、そば粉を扱う場所で他の粉を混ぜることとなる。スタート時点で、大掛かりなものは現実的でなく、動力を使った石臼の製粉により、需要は賄えると考えられる。バンコク近辺、最低1,600m²の敷地、400m²の建屋工場、1,000万バートの資金による工場が考えられる。

これに機械設備、温度調節付き保管倉庫を設置し、約数千万バートの資金で製粉施設の建設が可能と考えられる。また、ミャンマーからの輸送ルートで、国境のメーサイを考慮して、チェンライ、チェンマイ、アユタヤ等を考えれば土地代はもっと安く、労働力もバンコクよりは安価になると思われる。

同社はタイの法人であり、日本の本社の了解を得なければ回答はできないが、興味はあるし、また、タイの会社とジョイントベンチャー（JV）する等、方法はいろいろと考えられる。

2 - 7 提 言

ソバの生産、集荷、選別はミャンマー農業公社（MAS）・国境省、輸出貿易の窓口は商業省傘下のMAPTの協力を得て対日輸出を実施してきたが、現行体制が最善の仕組みとは到底いえない。

ミャンマー政府側の体制問題もあり、唐突な提案は差し控えるが、将来を見据えた種々の新規の取り組み方を試す提案をしたい。

特に、日本向けの価格決定に至る一連の作業（サンプル送付、折り返しの価格提示、国境省の

農民に対する価格決定)を迅速化するため、当地に支店を有する日本商社の関与を働きかけることを提案したい。玄ソバの輸入実績があり、かつ長年の取引経験を有する会社として、既に本プロジェクト参加している商社に加え他の商社が参加することが望ましい。

日本に輸出する場合、ソバのサンプル送付はもとより、ミャンマーでの製品加工、それに付随する機械貸与、技術協力、さらには完成したソバ製品のミャンマーからの日本以外への輸出等にも、そのネットワークを生かした、オルガナイザーとしての日本商社の関与は必要不可欠である。次期のソバ栽培開始予定の2004年8月までに見通しがつくことが望まれる。

この一連の仕組みがミャンマーの法制の変更とも絡み、最終の形がどのようなものになるか現状では不明であるが、計画立案の段階から、ソバプロジェクトに参画することにより、有機的な関連の仕組みになることが期待できる。

また、ソバ以外の新規の転換作物の適不適についても、農産物の貿易に従事する経験を生かした適切な助言を得ることが期待できる。

(参考資料)

1. ミャンマーニュース(日本ミャンマー協会発行)
2. “ Myanmar Focus ”(ミャンマー総合研究所発行)
3. アジアの動き(2003年編)社団法人国際協力会編
4. 蕎麦製粉技術と今後の課題(三宅製粉株式会社 代表取締役社長 三宅一嘉氏)
5. 蕎麦の加工と栄養(神戸学院大学栄養学部教授 草野毅徳氏)
6. グルテン(インターネット、<http://www.rakuten.ne.jp/gold/somen/guruten.html>)

添 付 資 料

1 . インタビュー記録

2 . ミャンマーの税金 (Profit Tax & Transportation Tax) 英訳版

2004年3月9日

マンダレー-Shwe Kyee Bakery 出張報告

日時 : 2004年3月6日(土)～8日(月)

出張者 : 岡部、小泉

I ソバビスケット

1. 小泉の前回(2月22日)訪問時に、ソバビスケットの一般市販を3月1日より開始すると聴いていたが、シンガポールに発注しているラベルが間に合わなかったとのことでまだ発売はされていなかった(既にラベルはヤンゴンに到着済みで近々発売開始になる由)

ただ玄ソバ原料に関して大きな前進が見られた。

2. 即ち、Shwe Kyee Bakery の U Win Myint 社長が数日前に NaTala の Than Swe 局長とコーカン地区を訪問し、ソバビスケット用の原料として玄ソバを30トン買付契約した。その内の15トンが既にマンダレーの製粉工場に到着しており、残り15トンも追って搬送されるとの事であった。

3. その製粉工場(Shwin Shwin)は、小麦専用で生産CAPAも大きく、U Win Myint 社長も更に歩留まりが悪くなるのを恐れ玄ソバの投入を躊躇されていたが、我々も危険と判断し、それに替わる製粉の機械として、クックアイ地区で仲買業者が使っていた中国製の機械の使用をアドバイスした。

同様の機械が「ソバプロ」ラシオ事務所にもあるらしいことが分かり、ラシオ事務所に保管されている製粉(脱穀)機を借用してマンダレーに運搬できないか、JICA ミャンマー事務所に相談することを提案した。

玄ソバの脱穀から製粉の工程がまだまだ今後の課題として残る。小泉が2月にクックアイで視察した製粉(脱穀)機は、処理能力が小さく、Shwe Kyee Bakery が必要とする量を生産するには何台の機械が必要になるのかは不明である。又 Shwin Shwin 製粉工場は既設の小麦粉製粉機及び処理待ち並びに処理済小麦の取扱いスペース以外には場所の余裕が無く、ソバ製粉(脱穀)機を同工場内に設置する場合には工場の増設が必要となるはずであるが、そのための投資がいくらになるのかは未だ不明である。

(菌が発生する畏れがある為、小麦製粉設備とソバ製粉設備は近くに設置しないことが望ましく、一つの工場建物の中に小麦製粉及びソバ製粉の設備を並置することは避けなければならない)

4. ソバビスケット(1袋1.6ヶ入り、小売販売予定価格200チャット/袋)は、最近中国より購入した機械で1ヶ月に75,000～100,000袋生産可能で、その為の玄ソバ原料は丁度30トン前後になる。

販売が好調であれば1ヶ月当り、その数量以上のものが見込まれ、且つWFPの注文

が入れば現在の機械では間に合わず新規機械を購入せざるを得ない。

上記玄そば原料は NaTaLa より 20 万チャット/トンで買付けた。製粉にすると、1 viss (1.63 kg) 当り 600~700チャットになる。

5. 相変わらずマンダレー地域でも停電が多く、生産安定化の為には、大型の発電機の購入が必死である。
6. ソバ粉以外の原料として製品の 60% は小麦粉を使うが、この小麦粉と砂糖の安定して優先的に買付できるように是非関係省庁にお願いして欲しいとの強い要請が U Win Myint 社長よりありました。

II ソバ焼酎

1. Shwe Yi Oistillery Mandalay

1996 年設立。焼酎の Distributing 会社で、マネジャーは U Zin Maung Oo (U Win Myint の同級生)。 Bottling の工場がマンダレー郊外 (Kapaing Village) にある。そこで焼酎も製造しているが、近郊の中小の製造業者よりガロン缶で購入し、ボトルングして販売している。

原料はサトウキビ。レモンや蜂蜜等で味付けした 4 種類の焼酎を主として販売しており、各々 1 ボトル当り売値は、145、155、175、200チャット。

販売状況は良好の由で、1 日平均販売数量は 24,000 ボトル。

酒類製造と販売の両方のライセンスを持っている。ヤンゴンにも販売所がある。

2. Shwe Kye Bakery の U Win Myint 社長は、上記会社とタイアップして 4 月下旬にソバ焼酎の TEST PRODUCTION を計画している。

ボトルのラベルにも配慮して美しいデザインでやりたいと。

III ソバヌードル

1. Shwe Kye Bakery の U Win Myint 社長は上記焼酎と同時進行で推進したい由。

現在ソバ/小麦の 50/50 で試作しているが、切れやすく巧くいかない。

製麺の技術者を派遣して欲しい。場合によっては、宿泊代や車を負担しても良いと。

以上

報告書

Asia World

2004/03/03

1. 訪問先 : Asia World Company Limited
2. 面談者 : Than Myint(許 智民), Director
3. 目的 : そばプロジェクトの関心につき調査のため
4. 当方側面談者 : 岡部、小泉

シャン州のラシオ・ムセ間の道路工事に実績あり、工事関係以外にも多方面の事業に進出していると仄聞する Asia World Company Limited の Than Myint、Director に電話にて面会希望して、本日の訪問となった。

当方の目的、立場説明の後、そばプロジェクトに参画の興味について問い合わせたところ、

- ① 同社は豊田通商と共同で北部ミャンマーにて、とうもろこし、豆類の栽培事業を手がけている。
- ② そばについても興味がある。
- ③ 更に、そばを製粉、加工することにも、興味はあるが技術的には何も知識は無い。
- ④ 当方より豊田通商は日本で玄ソバの最大の IMPORTER であること申し上げたら、共同の事業にできればとのコメントもあり。
- ⑤ すべては同社の最高責任者 (Managing Director) Steven Law の決定事項で、挨拶のため面会手配お願いした。(3月8日または9日)

以上

報告書

Aung Aung Group

2004/03/01

1. 訪問先 : Aung Aung Enterprise Ltd.
2. 面談者 : Than Win Aung, Director
3. 目的 : 玄そば輸出のEXPORTERの打診

1989年設立の農産物輸出業者。年間売り上げ3千万米ドルの大手業者で対日、米、インド、マレーシア等を仕向け地としている。

今回のそばプロジェクトを説明し、EXPORTERまたは事務代行の意思を問い合わせたところ、

ー中国国境のMUSEからの船積みに関しては事務所も無く、また現地に人員もおらず、経験も無いので不可能。

ーヤンゴンからの船積みには可能である。

中国国境の地域に関しては

Asia World Company Ltd.の紹介を受けた。Asia Worldは東食よりも同社DirectorのThan Myintに現地状況を把握するだけでも面談するよう推薦受けており、同氏と会って情報調査することとし、ヤンゴンよりの積み出しでEXPORTER必要の際は改めて連絡することとした。

以上

報告書

Maco Limited.

2004/03/03

1. 訪問先 : Maco Limited.
2. 面談者 : U Myint Thein, Managing Director, U Mya Thein, Director
3. 目的 : タイ企業向けのミャンマー玄ソバ見積提出企業調査

当社は1973年創業で、当初は政府の下で米、食用塩、料理用油等の国内取引会社として発足し、1980年に輸出企業の許可取得したが、1990年にこの許可抹消された。別の展開を図るべく、雑貨の輸出企業としての登録を1995年に取得し、現在に至っている。現在の主な取扱商品は

- ① 籐製の雑貨商品 (カタログ点数1000点以上) 欧州各国、米国、日本向け
- ② 籐製家具、欧州各国、米国、日本向け
- ③ 食用塩 日本向け

タイにて取引のある会社よりミャンマーのそばの見積もり取れるかとの問い合わせが昨年の12月にあり、

Ministry of Agriculture & Irrigation, Myanma Agriculture Service に問合せた。

見積までには時間はそれほどかからなかったと記憶しているが、FOB Yangon US\$150.で数量500M/T、口頭による見積価格入手したので、陸路 Myawady/Mae-sot 泰緬国境經由のトラック運賃がヤンゴンーバンコックで US\$100.ーとの概算の運賃見積を運送業者より入手し、タイ側に伝えた。(Macoのcommissionはこの運賃に含まれていると推測する) タイ側の業者も麺製造の日本系の業者で製粉設備持ちおらず、見積連絡の1月末以降具体的な連絡は無い。上記は2002年産のCROPであり、2003年産のものについては改めてミャンマー政府農業省より見積もり入手予定。2003年産のものについて最新に近い情報知っているのでたずねたところ、昨日発行の MyanmarTimes Mar1-7 2004 を提示され、「日本企業、100トンの玄ソバ購買」なる記事が発表されていた。(Copy 入手) 同社には農業省に対し、

- ① 価格、②売却可能数量、③品質にて見積入手の上連絡お願いした。
- さらに、当方よりタイ側受け皿会社も具体的に連絡することとした。

以上

報告書

Maco Limited.

2004/03/10

1. 訪問先 : Maco Limited.
2. 面談者 : U Myint Thein, Managing Director, U Mya Thein, Director
3. 目的 : タイ企業向けのミャンマー玄ソバ見積提出企業調査 2

3月3日の第1回の会談の際のタイ向けの2003年産の見積についての情報交換のために訪問。先週に再度 Ministry of Agricultural & Irrigation, Myanma Agriculture Service の Deputy General Manager の U Kyaw Hlaidn と面会し、2003年産の見積について問合せたが、具体的な数字は追って連絡もらう事となっている。なお、U Kyaw Hlaidn からの説明ではすでにマンダレー地区の製パン業者がそば粉を材料にしたビスケット製造に着手しているとし、Maco Limited にも興味ある分野での参加問い合わせ受けた。

Maco Limited は輸出業務以外には、[Kleen] ブランドの飲料水のミャンマー国内販売を行っており、そば関連、食品関連では経験も無いのでとりあえずタイ向けの輸出窓口を中心にしたい。将来のチャンスがあればそばを原料とした製品または、ソバの加工業をも検討対象としたい。

これに対し、

- ① 現状の玄ソバは種子の輸出となり、日本以外の仕向け地は制限のあること。
 - ② タイでの体制を整えるためにも若干の時間がかかること。
 - ③ ミャンマーでのソバ製品化の概略状況
- を説明し、豊田通商、鈴木支店長の連絡先は教えた。

以上

報告書

MAP T

2004/03/01

1. 訪問先 : Ministry of Commerce, Myanma Agricultural Produce Trading
2. 面談者 : U Min Hla Aung, Managing Director, U san New Win, General Manger
他 2 名
3. 目的 : 輸出の窓口当事者としての事情聴取
4. 当方側 : 岡部、小泉、加藤重 J I C A

当方の訪問目的と品質維持のために船積み出荷時間短縮の要望を伝えたところ、一切は国境省の代行で行なっており、MAP Tで書類が滞るようなことは無い。倉庫代、代行に伴う手数料もなしで行なっている。

将来の問題として①泰緬国境を越えてタイに輸出することは可能か、②民間に委託された際に玄ソバが輸出許可品目となるか

の2点につき質問したところ、即答できぬとして、おってJ I C A事務所に返事するとした。

このMAP Tは輸出の窓口であっても、実質的な当事者ではなくあくまでも国境省の代行官庁。

以上

報告書

OMI C-MYANMAR

2004/02/26

1. 訪問先 : Overseas Merchandise Inspection Co., Ltd., Yangon Office
2. 面談者 : Captain Michael K. Shein 社長
3. 目的 : 玄ソバ輸出量の確認

出荷時の数量の検量会社で当地の事務所はBANGKOKの管轄下であり、社長の Captain Michael K. Shein は毎月前半をBANGKOKで Regional Manager として勤め、後半を Yangon で社長として勤務されている。

早速過去の Buckwheat の実績数字をお願いしたところ、

2000年 2コンテナー 36MT

2001年 3コンテナー 54MT

2002年 1コンテナー 18MT

の数字を口頭で入手した。後日正式文書で受け取ることとした。

OMI Cは海路の輸出の検量には立会うが、中国ルート of 国境での立会いしておらず、数字は掴んでいない。

以上

報告書

Tomo Noodle

2004/03/01

1. 訪問先：Green Land Food Ind., Ltd.
2. 面談者：Tin Maung Win, Managing Director
3. 目的：そば麵製造の可能性打診

そば麵製造の可能性の打診に面談したも、製粉装置は持っておらず、同社が買い入れしている、

- ① Diamond Star [Rocket] Brand
- ② U Kyu Family Gains & Manufacturing Co., Ltd. [OK] Brand

いずれも小麦粉が中心でありそば粉製粉は行なわないであろう。

製粉ができなければ製品を作ることは不可能。

以前同社が製粉を依頼しようとした、石臼で小規模の粉やがあるとのことであったので、紹介して貰うこととした。

以上

報告書

国境省

2004/03/01

1. 訪問先: Ministry for Progress of Border Areas and National Races and Development Affairs, International Relations Division, Progress of Border Areas and National Races Department.

2. 面談者: U NYI NYI, Director

3. 目的: そばプロジェクトのミャンマー側当事者よりの直接の情報収集

4. 当方側: 岡部、小泉、加藤重 J I C A

当方の市場調査の目的としてミャンマーのそばの市場拡大のための調査であることを説明し、具体的質問に入った。

① 日本市場に高い価格で売るには高品質の玄そばを出荷する必要があること、現在収穫のはじめより第一便が出るのに、105 日かかっているのを 60 日短縮して中国国境を船積み出荷するにはどのような点を改善すればよいか意見を求めたところ

—このことに対するはっきりした返事は無く、中国国境を通すので、ヤンゴン港を船積みと比べ許可、手続き等に追加のものがあるので時間がかかる。特に中国国境通過には国防省の特別認可が必要でこれに 2 週間費やす。これも国境省が麻薬対策そばプロジェクトとして特別申請したので最短の 2 週間で許可下りている。他の省庁が申請したのでこんな短期間ではできない。

② 今年 (2003 年産) の見込みと、今後の見通しについて質問すると

—すでに日本向けに 25 トン出荷し、残り 65 トンも 2 週間程度で出荷見込み。日本向けの 1 級品はこれで終了。(ここで日本向けの 1 級品については太洋物産がすべてを買い付け終了が判明)

③ 来年度 (2004 年産) 作付けにつき質問

—これに関する明確な返事が出ず、自分個人の意見として、日本むけの玄そばの輸出の数量は減らしたい。そば粉を原料としたほか製品や、ミャンマーで製粉して近隣諸国へのそば粉の売り上げとしたい。ついてはそば製粉を行なうのでこの支援を日本にお願いしたい。それにより全体の食糧としての小麦の輸入の減少となればミャンマーとしてこのプロジェクトにより貢献できる。

④ 再度作付け面積について具体的数字問いただすと、

—買取の予算もあるので増やせない。更に収穫の *yield* が落ちているので肥料を入れる必要あり。日本に援助をお願いしたいとの発言あり。

⑤ タイ向けの国境ルートとして、Tachilek/MaeSai では無く、ヤンゴンより Myanwaddy/MaeSot ルートのほうが現実的と助言あった。

以上

報告書

豊田通商

2004/03/04

1. 訪問先：豊田通商株式会社ヤンゴン支店
2. 面談者：鈴木 健司支店長
3. 目的：ミャンマーそばプロジェクトに対する意見調査

日本における玄そばの輸入商社として、最大手かつ当地ミャンマー、ヤンゴンにて支店を有する商社として本プロジェクトに関する意見、更に対日輸出、当地での製粉、製麺加工への参画の可能性を聴取のため訪問面談した。

今までの、本プロジェクトの経緯を説明し、2003年産の日本向けの玄そばは終了したこと。2004年産の玄そばで対日の数量で余裕がある場合、買付けの意向を打診したところ、以前にJICAの佐々木所長より2002年産の玄そばにつき、取扱いの問合せ受けたので、本社の玄そば担当に聞いたところ、

- ① 業界筋のうわさとして、品質が安定していない。
- ② 政治がらみの背景が良くわからず、この不透明な関係を押しでも実行するほどのメリットがあるかどうか疑わしい。
- ③ 輸送ルートとして、北部の中国国境を通過するには、協力者が必要でそのための時間が必要。
- ④ 残りの玄そばを買い取ることで結果として、競争相手（太洋物産）を助けることになるのは避けたほうがよい。

以上の理由から豊田通商としては、いったんお断りした経緯あり。

これに対し、当方は民間のコンサルタントとして現状の問題点等を現在調査中で、本プロジェクトは単に対日への輸出のみでなく、ミャンマー国内消費、近隣諸国への輸出等にまで範囲を広げて調査中と説明した。

ミャンマーに拠点を置く商社の参加により、対日輸出の取引以外にも当地における製粉、製麺業への参画または技術協力への橋渡し。これに伴う機械設備、更に製造後の製品の近隣諸国への取引等にて協力を依頼した。

鈴木支店長個人の判断でなく、当然本社の意向を問合わせることとなるが、玄そば輸入の実績最大手の商社として興味はあるので、特に当地での加工業の部分は面白いと思うので、本社に早速報告したい。必要であれば更なる説明を本社の担当者をお願いすることとなると思うのでその際は帰国後担当部署訪問お願いしたい。

以上

報告書

豊田通商

2004/03/09

1. 訪問先：豊田通商株式会社ヤンゴン支店
2. 面談者：鈴木 健司支店長
3. 目的：ミャンマーそばプロジェクトに対する第2回意見調査
4. 訪問者：岡部、柴田

3月4日の当方の打診を本社意向を問い合わせた結果、詳細については岡部帰国後、同社本社訪問、当地状況を聴取の上検討するとのことであった。

対日輸出については、本社の意向に従うも、ヤンゴン支店としては当地での製粉、製麺業への参画は非常に興味があり、また豆類の永年の取り扱いから、タイ製選別機のミャンマーでのエージェントとして当地選別所に売り込み、取り付けを行なっている。ソバの選別、脱穀、製粉、製麺等の幅広い業務において、協力ができるし、日本からの技術者の受け入れ等にも同様の協力が可能。

当地の外資に対する厳しい規制の下で上記の業務を円滑に実施するには、現地の会社と協力して行なう必要あり、すでに豆類の作付けから、買い付け、輸出窓口として関係のあるAsia Worldは有力な候補会社の1社である。

対日輸出としてキタワセの評価を豊田通商として行ないたく、2003年産玄ソバのSAMPLEを本社向け1kg、ヤンゴン支店向け1kgの送付を依頼された。(両SAMPLEともヤンゴン支店宛にて、同支店が本社宛手配)。このSAMPLEはできれば、選別場所、収穫地域を決めてとの注文があった。

今後のJICA連絡先としては、佐々木所長、山下次長、加藤重囑託のお名前を伝えた。

東京本社の担当者の連絡先は岡部宛のE-MAILで連絡願うこととした。

以上

マーケットリサーチ調査報告

日時 :2004年2月13日

参加者:小泉、加藤(幸)、U Ni Ni、USai Than Aung、U Kyaw Win、MI1名 計6名

1. ワ州ホツパン地区

昨日のLONTAN郷の焼酎製造業者よりの情報に基きホツパン地区を訪れたが、ビスケットの販売のみで製造工場はKONLON地区にあり、そこより仕入れしているとのこと。

ただ当販売点で蕎涼粉という日本のウイロウのようなお菓子(砂糖を入れ甘く作ったものはお菓子なるが、砂糖を入れずに薬味と共に食べるとおかずになる)を売っており、その女主人より事情を聴取した。その概要は次の通り。

①お菓子 : サトウキビで作った砂糖で甘く味付けした蕎涼粉

②おかず : 豆腐のように切り、ネギや香辛料を入れて食べる蕎涼粉

お菓子とおかず共いづれも一皿200Kyatsで店頭およびFIVE Days 市で販売している。

原料はいずれも日本ソバ100%で、玄ソバをLONTAN地区の農民より買い付けしている。

一回の玄ソバ原料使用量は約5KGで、製造皿数は両方併せ約100皿と推測される。

結構人気のある副食である。

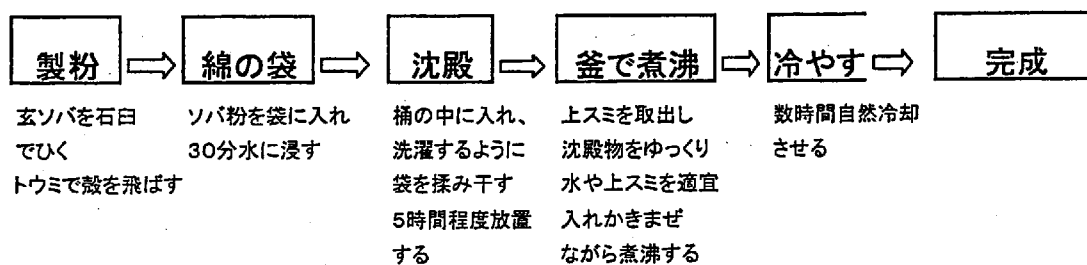
2. KONLON地区

家内工業的にビスケットを製造している家が2軒あったが、いずれも原料は小麦粉でソバを使用し経験無し。甘ソバ粉が適当な価格で手に入っても経験が無いので製造したくないとのことであった。(各々の見本持ち帰る)

3. 蕎涼粉の製造デモンストレーション

U SAI AUNG MYING宅の食堂にて玄ソバを家庭用石臼で製粉し、そのソバ粉を煮炊きして蕎涼粉を作る実演を観察した。

普段はソバ粉(市場で購入した日本ソバ粉)からの煮炊きであるが、本日は玄ソバから石臼で粉をという特別興行であった。



蕎涼粉は昔からの伝統的な食べ物で、砂糖を入れ甘く仕上げたものはおやつとして人気がある。砂糖無しはネギ・辛子などの薬味をいれておかずとする。いずれも1皿1人民元。

原料はラウカイ市場で売っている日本ソバを使用する。ニガソバでは作れない。

一般的でよく家庭でもたべられているが、貧乏人では食べられない。

一日の売り上げは2種類併せて約30元である。

2004年2月14日

コーカン地区内でのソバ加工品の需要・市場性について会議のまとめ

日時：2004年2月14日 13:00～16:30

出席者：小泉、加藤（幸）、松田、U SAI AUNG MYING, DAU NI NI WIN,
U KYAW WIN

1. ソバ焼酎

ロンタン地区の焼酎工場やラウカイ地区の農家等で昨年より日本ソバを使つての焼酎製造が開始されてきているが、いずれもその製品をテストや試飲・見本で消費されたので、未だ販売実績はない。

トウモロコシ・米等の原料を使用しての焼酎の昨年度製造実績としては、

ロンタン焼酎工場	8,500	ボトル(640ml)
チュウファジー焼酎工場	8,500	
シャウシェチン焼酎工場	8,500	
シオー焼酎工場	4,500	
ターシュエタン焼酎工場	10,000	
シャオカイ焼酎工場	10,000	
コンジャン焼酎工場	10,000	

合計 60,000 ボトル

他に農民が自分で作っているところが何軒かあるが、自給自足分として販売実績には加えない。

上記コーカン産焼酎のボトルの1/4の大きさの中国産焼酎が売値4元/ボトルでコーカン地区で販売されているが、コーカン産よりかなり高値となっている。コストはソバ焼酎の方がトウモロコシ焼酎より25%程度価格的に高くなるが、コーカン人はソバ焼酎の方を好む。

● コーカン地区でのソバ焼酎の販売予測は、20,000 ボトル/年 とみる
(ロンタン工場で原料ソバ130KGで55ボトル生産できるというデータがあり、これより見ると、20,000ボトルで、約47トンの玄ソバを消費することになる。) 達成の為の対策としては、

- ① ロンタン焼酎工場を拡充し、コーカン地区のモデル工場として日本側で技術的な支援を行う。
- ② コーカン特区TVや3ヶ月に一度発行されるコーカン特区マガジンを利用して専門家デザインにて効果的なPRを行う。
- ③ 麻薬撲滅商品であること強調、アピールする。

2. 蕎涼粉

非常にポピュラーな加工食品で、ラウカイ市場の2ヶ所で毎日販売しており、五日市開催日には平常日の2倍量が販売される。いずれも同市場で入手できる日本ソバ粉を原料としている。街中のレストランでも販売されており、各家庭内でも良く作られ、人気のある品目である。ただ寒い時は良いが暑い時には向かない。

更なる販売のプロモーションとしては、コーカン地区の家庭を数ヶ所選定して、デモンストレーションを行い、地道は宣伝活動を行いたい。講習会の開催も考える。

もう一つのソバ加工食品であるチャウパパと併せ、玄ソバの消費量は5トンと見る。

以上

報告書

日時 : 2004年2月16日

訪問先: Internal Revue Department (内国歳入局(税務関係)、ラシオ市)

訪問者: 小泉、加藤(重)

現在、環境省(NaTaLa)が主管の下、MAPTが輸出を担当しております。

これは即ちミャンマー政府の輸出となっており、これらに係わる税金につきましては日本側は関係ありませんが、将来日本の民間会社が直接輸出に携わる場合には、Profit Tax や Transportation Tax が発生してきます。

この2つのTaxに関しましての税率表等の資料を入手しましたのでご参考に添付します。

添付資料

- ① Profit Tax : ミャンマー語版及びその英語訳
- ② Transportation Tax : ミャンマー語版及びその英語訳

以上

2004年2月18日

Market Survey (ラシオ-クッカイ-ムセ-チューコック地区) のまとめ

日時 : 2004年2月15日~18日

- ・ ソバの加工品としての蕎涼粉は上記どの地域でも根強い人気を持っており、シャン民族の伝統的な食物となっている。いずれの市場にも必ず2~3カ所で販売されていた。ただ量的には少なく、1店1日の販売量は30~50皿(1皿は1人が食べる量で約20g)程度である。砂糖が入っていておやつとして食べるのがほとんどで、砂糖が入っていない副食用は僅かであった。販売価格はKs.100/皿。
- ・ 麻辣魚という鍋物に添え物として入れる日本のはるさめのようなものがソバ乾麺として各市場で販売されている。蕎涼粉よりも多くの店で販売されているがいずれも中国より国境越えて輸入されたもので、ミャンマー産ではない。麻辣魚や麻辣菜のインスタントスープと併せて販売されている。これも量的には余り多くない。
- ・ 上記市場に販売されているソバの加工品は上記2品のみで、ソバ麺として食べる習慣は全くない。ただシャン民族は麺類を好んで食べており、形状は丸形や平形、原料は米や小麦である。丸形で米の麺が大半を占めている。昨年度に日本人専門家がラシオでソバ麺作りをトライされたが繋ぎが難しく、最終的にソバ30%、小麦粉70%で何とか成功した、しかし完成品には殻が入り麺の色はミャンマー人が好むものではなかったと聞いている。ソバ麺を作る技術的な課題もあるが、シャン民族、更にはミャンマー人がソバ麺を好むかどうかという基本的な人種の嗜好の問題が残る。
- ・ クッカイ地区に数軒の大農家が在来ソバの仲買業を営んでいる。彼らは農民より在来の玄ソバを買い上げ、所有の簡単な中国製の碾き臼の機械で玄ソバを製粉し、一部は地元で販売されているが、そのほとんどは中国へ輸出している大商人と国境ゲートのあるムセにて取引されている。水分が少ない方が碾き臼の機械にかけやすいと、道路上で玄ソバを乾燥させていた。一方彼等からキタワセの玄ソバは、殻は大きいが中身が小さく不人気で買い手が付きにくいので、全て在来ソバを取り扱っているとの発言があった。
- ・ チューコック(九谷)の国境ゲートは、出入国管理人によると数年前迄は交通量も多く繁盛していたが、今ではかなりの物資がムセに移り、車の量は激減したとの由。ある民間会社がイラワジ沖の海カニをヤンゴンよりトラックで輸送し、このゲートより中国に輸出されている。中国側の都市より北京等に空輸される。ヤンゴンで全ての輸出・通関手続きを終え、その後はこのゲートも含め、書類でのチェックのみとなる。以上

2004年2月20日

パラウン民族平和同盟 (チャウメ地区) 訪問報告

日時 : 2004年2月20日 9:15~10:45

場所 : Palaung Peace group office in Kyaukme

面会者 : Palaung Peace group Leader の U kyaw Yin 他 幹部4名

訪問者 : 加藤 (重)、小泉

以前に吉田団員が同事務所を調査訪問された折にソバ焼酎の話がされたら、技術提供をしてもらえたらソバ焼酎を本格的に造りたいとの話があり、その後のフォローの為訪問しました。U Kyaw Win 氏他幹部の発言内容を下記します。

記

1. 約1ヶ月前にチャウメ県ナムサン町にある米やモチ米の酒の醸造工場へ原料用玄ソバ2袋を送り、試作を依頼しているが、まだその結果の連絡が来ない。
3~4日前にも米酒を造っている知人へソバを送り試作依頼をした。
酒類醸造のライセンスは既に取得している。大量に造りたいので技術指導を是非お願いしたい。
2. 日本ソバのキタワセについては、2002年度は4600basketsを生産したが、買付量を減らされた為、翌年の2003年度は栽培を止めた農民もあり、250エーカーしか栽培できず、収穫も400basketsであった。
村民は400名いる。栽培できる土地は400エーカーある。ソバをもっと買ってくれればもっとソバを栽培したいし、余れば自分達で食べたい。
3. 加工品としては、キタワセを石臼でひき自分たちでソバ粉を造り、クッキーやゼリー状のもの(蕎涼粉?)を作っている。クッキーには牛肉の汁や卵を入れたりして、好評である。又んにくを入れたりしている。
ソバは健康にも良いと聞いている。ソバ麵を作る実演や講習会をやってくれれば歓迎する。

終りに、Palaung Peace Group の Leader である U Kyaw Yin を初めとして、幹部4名からは終始キタワセに対する熱意を感じました。是非引き続き協力してやりたいものです。

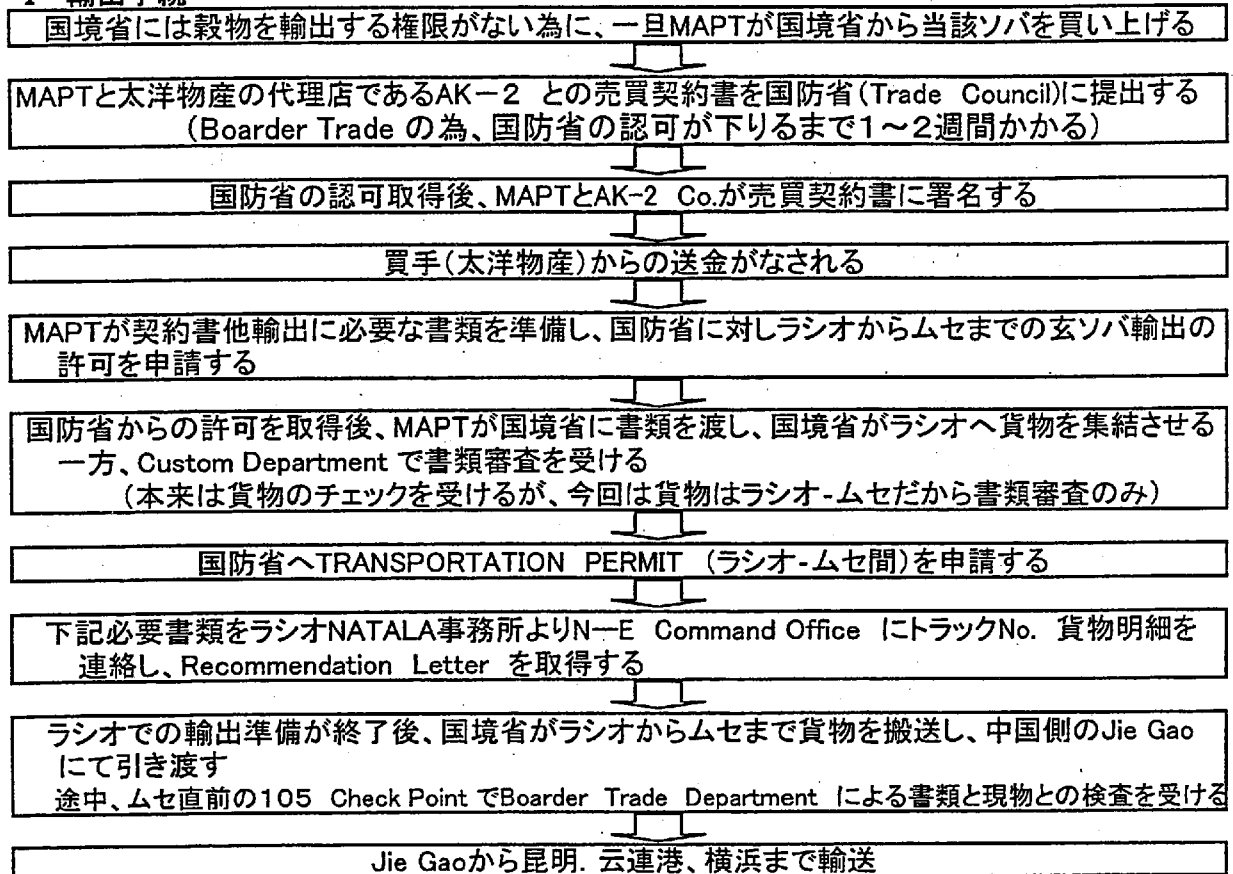
以上

LASHIO-MUSE間の国内輸送と輸出手続き

日本ソバは昨年に引き続き今年度も中国経由輸出されるが、その国内輸送について、最終集積地であるラシオから中国国境ゲートのあるムセ間の国内輸送とその輸出手続についての調査事項を下記する。

記

I 輸出手続



II 輸出に必要な書類

1. 契約書
2. Import Export Trading Liscence(Ministry of Commerce が発行する)
3. Invoice
4. Packing List
5. Quarantine Certificate

* 上記の輸出手続と輸出に必要な書類については、今村団員及び JICA ラシオ事務所のU TUN MYINT THEIN より教示いただいたものです。猶、輸出に必要な書類は、マインユの105 Check Point で確認済みです。

2004年2月22日

マンダレーShwe Kyee Bakery 視察報告

Shwe Kyee Bakery のウ・ウィン・ミン社長 (U Win Myint, 40 歳) の発言は次の通り ;

I. Shwe Kyee Bakery 事務所 (マンダレー市内)

日時 : 2004年2月21日 9:30~11:20

訪問者: 加藤 (重)、小泉

- 父親の代よりパン、クッキー、カステラ等の製造・販売の商売をして来た。現在ではビスケットも含め40品目にもなり、商売は順調に展開している。
- 私はこの1年間、ソバ原料のビスケットについて勉強してきた。中国に3回も行き、機械も購入した。今後はソバビスケットを大量に生産・販売したい。
この1年間は必死になってソバビスケットの商品開発、特に製造とマーケティングに力を入れる。1年間頑張り結果が思い通り行かなければ見切りをつける。
- ソバビスケットの見本を NaTaLa, ミャンマー国軍情報総局と在緬日本大使館の3ヶ所に送付済みで、この3月1日より店頭販売を開始する。包装袋にもソバを描き、PRに努めている。
キンニュン首相よりも激励の言葉を頂いたと間接的に聞いており、宮本大使よりも直接勇気つけられている。
- 成分のソバと小麦粉の比率は40:60である。他にミルクパウダー、砂糖やひまわり油、塩などが成分である。日本人とミャンマー人の舌の食感が違う。今はミャンマー人向けで、ミルク味の強い食感のソバビスケットを製造している。
又、暑季・冬季・雨季に品質の均一化を計るのが課題である。
- ソバの殻を如何に巧く取り外すのが課題であったが、当初28%であったのが今では48%にまで改良できた。
- 将来的には日本向けも考えたいし、東南アジアに滞在する約10万人の日本人をも対象に進めたい。一方ミャンマーの貧困層相手にコストダウンも検討する。
- 2ヶ月前に Natala 経由、WFP より見本が気に入ったので10トン買い取りたいとの話があるが、まだ契約には至っていない。バンコックのSGSで行った栄養分析も提出済みである。イメージアップにもなるので今後ともWFPには協力していきたい。
- ソバヌードルやソバ焼酎にも関心があり、ヌードルについては手造りで試作に努めているがソバがすぐに折れる。焼酎については書物で勉強中である。
ミャンマーで生産するソバを全部自社工場で消費する気心で頑張っているなので、今後ともご指導、ご支持をよろしくお願いしたい。

II. Shwe Kyee Bakery 工場 (マンダレー郊外タイェッコン村)

日時 : 2004年2月22日 9:10~11:00

訪問者: 加藤(重)、小泉

- 中国製の機械でソバビスケットの製造を始めているが、製造マニュアルもなく、全て自分で考え、アジャストしてやり始めた。
- 現在ではソバを原料とするビスケットが成功するかどうかは何とも言えない。
品質的、価格的にもまだまだ不透明である。特にマーケティングが最も重要と考える。そのマーケティングの為に、JICA 関係者の方の一人をマンダレーに駐在することを強く願う。多少の資金的な協力はする。仕事のやり方他いろいろと相談したいし、日本側の意向も常に反映したいし、教育も受けたい。
私の事業は今スタートしたところであり、必ずや大きな事業する。一人では分からないことが多々あり、助言が欲しい。6ヶ月で見通しが付き、1年で完成させる。
- マンダレーという都市はミャンマーのへそ部分に位置し、ソバ産地のシャン州にも近く、販売面ではヤンゴンほか各都市にも都合良く、輸出にも有利である。
これまで1年間やってこられたのも、マンダレーという地の利もあった。中国よりの機械の輸入やコーカンの連絡も取りやすかった。
- PRODUCTION と MARKETING は私ひとりでは難しすぎる。なんとかこれに成功して、次のソバヌードルとソバ焼酎に繋げたい。
- ビスケット工場は、土地も建物、設備全て自分のものであるが、税金対策上会社組織にはしておらず、名前も出していない。
会社組織にするには、手続きが複雑なので今のところ手続きをするつもりはない。

以上

- * マンダレー市内の事務所と隣接する直売店、製造工場や散在する倉庫などで、従業員は総勢約150~200人とのこと。
ビスケット工場内には、昔使用していた RICE MILL があり、その機械の鉄の側面部分には、SHWE KYEE との名前が刻まれており、昔よりかなりの有力な老舗と見られる。
- * 帰路、マンダレー工業団地内にある社長の友人が経営する製粉工場を案内してもらった。かなり大規模な工場であり、小麦専用の製粉工場であった。マンダレーにはこの程度の製粉工場が2~3ヶ所ある由。

中間報告 (メモ)

コーカン、ムセ、ラシオ、チャウメ、マンダレー等の各地区を踏査し、本日正午前にヤンゴンに帰着しました。明日よりはヤンゴン地区での調査となります。
コーカン地区等で栽培されている日本ソバのキタワセを如何に消費すれば地元農民に対して最も効果的な支援ができるかを、緊急性も考慮して、下記4件を重点案件順にまとめ、中間報告 (メモ) とします。

記

1. マンダレー-Shwe Kyee Bakery のソバクッキー

- ① 経営者が若く、資質が非常に積極的でバランス感覚があり、経営方針が明確である。
- ② キタワセの収穫地に近い。ミャンマー国の中央部に位置し、国内販売に地の利がある。又将来的に輸出を考えるにもヤンゴン港と中国国境のほぼ中間点にあり、どちらになっても比較的好都合である。
- ③ ミャンマー政府中枢まで知られており、政府関係者からの支援も受けやすく、援助がやりやすい。
- ④ ソバクッキーの見本を既に作成済みで、販売先として有力と見られる関係先にはその見本を配布して、栄養価の分析も終え、受注待ちの状態に緊急性は一番。また中国よりソバ製造機械を購入済みで試運転も終わっている。
- ④ ソバクッキー製造に関して、現在も各種見本の試作中で、成分が確定しておらず、日本ソバをどれくらい消費できるか量的には未定であるが、クッキーが成功すれば将来的には焼酎やソバヌードルも期待でき、数量的にはかなり期待できる。
- ⑤ 援助のやり方としては、まずWFPへ乙波している10トンのソバクッキーを極力早く受注できようNaTaLaなど関係省に働きかける。JICAとしてWFPに直接のパイプがあれば尚更結構です。

次に社長より強硬に要求があるマーケットのコンサルタントとしての人的な援助を提供する。派遣の人間は常にマンダレーに張り付く必要はなく、ヤンゴンやラシオ等の業務を割いて月のうち半分乃至は1/3を駐在すれば良い。

2. ロンタン焼酎工場

- ① ラオカイ特区より近く (車で約20分)、道も良く行き来し易い。
- ② 今年度はソバの原料が入手できず焼酎の生産が出来なかったが、昨年度は日本ソバを使つてのソバ焼酎を既に試作済みで技術的に問題は無い。
コーカン地域でのソバ焼酎の需要を年間2万本(640mlボトル/本)と見込んで

いるが、その半分の1万本の生産は可能である。1万本とせば同社の計算で玄そばを約23トン消費する。一方同社の販売ルートでワ州にも販売可能である。

- ③ 同社は焼酎工場の前庭、後庭などを有効利用して、養豚や魚の養殖場を運営しているが資源の有効利用に秀でており、各方面でアイデアや工夫が見られる。また工場経営の効率性が良く、社長の経営手腕が買われる。

一方若い優秀な技術者が工場に従事している。

- ④ タイミング良く模範工場としてのご指摘もあり、特別にそば原料の確保・提供を我々の手で行い、又既存の設備の増強の支援をして、そば焼酎工場としてコーカナーの工場に育て上げたい。
- ⑤ ケシ栽培代替のそばを強調しての焼酎を市民にアピールして、TVや雑誌での広告を実施し、そば焼酎のPRに努める。

3. 蕎涼粉を普及させる。

- ① ミャンマーには日本の如くそば麺を食べる習慣がない。比較的麺類を良く食べ、独自の伝統的な食べ物としての麺を持つシャン族でさえ、その材料は米か小麦である。そういう人種にそば麺を普及させることは非常に難儀で時間がかかる。そこで既にラオカイ地区を中心にシャン州の地元の住民に根深く普及している蕎涼粉をもっと奨励したい。
- ② ソバの栄養価も分析し、健康食品である事等も講習会を開催し教育、実演を行い身近な食べ物であることを啓蒙する。
- ③ 数量的には5トンからせいぜい10トンであるが、地道な地元での消費である。

4. チャウメ地区のパラウン族への支援

- ① 今回の各地区を踏査した中で、私自身が最も熱意を感じた地区の人々であった。直接コーカン地区との繋がりはないが、ケシ栽培の代替として日本そばを栽培したい、そのそばを利用して蕎涼粉を作って食べたい、更には焼酎を作りたいなど民族の幹部にまとまりがあり、それぞれ幹部全員が積極的にそばと取り組む姿勢には感服した。
- ② 当面は技術指導を是非行ってやりたい。蕎涼粉に対しては実演、講習会の開催である。焼酎に関しては資料の提供と専門家の派遣である。
- ③ 地元農民は耕作する土地をもっているので、今年度作付用の種を十分に提供され、柔軟な対応をお願いしたい。

以上

2004年3月2日

トモヌードル社長面談報告

日時 : 2004年3月1日 8:15~9:45 AM
場所 : ヤンゴン市フジコーヒーショップ
面談者 : 岡部、加藤(重)、小泉

記

1. 正式会社名は、Green Land Food Ind.,Ltd.
No.108, Seikkanthar Street,Industrial Zone (3)
Hlaingtharyar, Yangon, Myanmar.
Tel: 95-1-685139/684846 Fax: 95-1-684846
E-mail : tinmaungwin@greeland.com.mm
社長は、ウ・ティン・マウン・ウィン (U Tin Maung Win)
乾麺とインスタントヌードルは、“TOMO”ブランドで、コーヒーは“PREMIER”
ブランドで販売している。工場はヌードル・コーヒー共上記本社事務所と同じ。
2. 1999年に会社を設立。乾麺・コーヒーは2001年より操業開始、インスタント
ラーメンは2003年10月より製造開始した。
現在、正社員が137名、臨時雇いが140名の計277名である。
3. 乾麺は小麦を原料としているが、米を入れる場合もある。インスタントラーメンはコ
コナツツ味、キムチ味など5種類を製造している。
4. 販売については、ヤンゴンとマンダレーの両市には直接小売店に卸しているが、それ
以外の地域には、販売代理店を通してしている。
5. 乾麺の原料である小麦粉は、Diamond Star と OK の大手2社より、少量については
ニヤンドンにある製粉工場より購入している。(OK社は、ウ・チュー製粉会社のこと)
6. ソバ麺は健康に良いと聞いているが、ソバ麺を作る技術がないので、あまりやりたく
ない。上記製粉会社2社とも、ソバ殻が他のものに混じったりするのを嫌がって
やりたがらない。ただモーター付であるが手引きの石臼を使っているニヤンドンの
製粉工場が2ヶ月ほど前に Natala より送られた玄ソバを製粉試験している。ソバ麺を
つくる技術がないので、フォーミュラを岩倉さんの友人にお願いしている。
国連機関がプロモーションをしてくれると聞いているが、設備投資が膨大である。
7. ソバ製粉機械の提供を受けても、置く場所、人間も考えなくてはいけない。
ソバの生産地近くに置く方が良いのではないか。

(まとめ) かつばえびせん等のスナック菓子を作る工場も経営しており、今後の継続ワー
クとする。彼の友人がいるOK製粉工場とニヤンドンの製粉工場の視察のアポを依頼し
て別れた。

以上

2004年3月3日

AK2 オフィス訪問の報告

日時 : 2004年2月27日 11:00~12:00
場所 : AK2 オフィス、Grand Plaza Park Royal Hotel, 3F, Dagon Tsp., Yangon.
訪問先 : AK2 U Aung Moe 他3名
訪問者 : 岡部、加藤(重)、小泉

AK2 オフィスを訪問し、U Aung Moe との面談、聴取内容の概略を下記します。

記

1. ホテルの3Fのオフィス(部屋)の入口には、Tourism 会社名の看板があり、本職は旅行会社と思われる。中に入って挨拶すると、
U Aung Moe, Chairman, Myanmar Drugs Eradication Association (M.D.E.A) の名刺で渡された。麻薬撲滅のNPOの団体の代表である(2000年頃設立)
U Aung Moe は、年齢30歳位で、父親が元軍人であったことにも影響を受けたのか、少年時代から麻薬撲滅の為の活動をしたいという思いがあった由。
2. AK2 の名刺は無く、AK-2 どちらが正式な名称かと正しても回答なく、会社として登記はしておらず、ペーパーカンパニーと思われる。
U Aung Moe と 太洋物産の神田社長のイニシャルを取り、AK2 にした由。
3. 1994年に神田社長と初めて会い、1996年にソバの関係で入籍された同社の関係者のお手伝いが始まり、それ以来、太洋物産の現地エージェントである。
具体的には今までにソバの契約の代理サインをした。
ソバの拡販と流通性を良くしたいと考えている。
貿易の仕事は本件のみで、他社ともやっていない。

以上

*後書き(3月12日)

上記2項に、AK-2は会社として登記していないと記しましたが、後日、今村団員より登記しているとのご指摘をいただきました。ここにお詫びして訂正します。

(Tentative translation)

Ministry of Finance and Revenue
Department of Internal Revenue
North Shan State

Brief Introduction of profit tax

Persons who have to pay profit tax are;

1. People who earn profit of more than Ks. 10,000 in a year.
2. Sellers of investment goods of house, land, car or motorcycle.
3. People who cannot explain how to get money for which they bought/built house, land, a car or a motorcycle.

Rate of the profit tax

1. All people, regardless of their work, have to pay profit tax in accordance with the tax rate shown below, according to their amount of profit after deduction of the cost (which should not be including the cost used by the family members).

profit of a month	profit of a year	amount of profit tax
Ks. 1,000	Ks. 12,000	Ks. 360
Ks. 2,000	Ks. 24,000	Ks. 2,100
Ks. 3,000	Ks. 36,000	Ks. 5,940
Ks. 4,000	Ks. 48,000	Ks. 12,096
Ks. 5,000	Ks. 60,000	Ks. 17,727
Ks. 6,000	Ks. 72,000	Ks. 25,614
Ks. 7,000	Ks. 84,000	Ks. 31,622
Ks. 8,000	Ks. 96,000	Ks. 41,759
Ks. 9,000	Ks. 108,000	Ks. 45,444
Ks. 10,000	Ks. 120,000	Ks. 50,289
Ks. 12,000	Ks. 144,000	Ks. 65,366
Ks. 15,000	Ks. 180,000	Ks. 81,252
Ks. 20,000	Ks. 240,000	Ks. 113,481
Ks. 25,000	Ks. 300,000	Ks. 146,703
more than Ks. 25,000	more than Ks. 300,000	50 %

2. People who cannot explain how to get money for which they bought/built house, land, a car or a motorcycle, have to pay profit tax based on the amount of unexplained amount of the money in accordance with the tax rate table shown above.
3. Sellers of investment goods of house, land, car or motorcycle have to pay 10% of profit of the sales as profit tax.

Tax-payers have to observe followings:

1. All people who are expected to earn money have to pay, in advance, profit tax for a year or three months.(where a year shall begin on 1st April and end on 31st March)
2. In months of April, May and June, people who has made a year long contract, have to obtain a declaration form of the profit tax at each township tax office and fill it in there.(The deadline shall be on 30th day of June.)
3. Sellers of investment goods of house, land, car or motorcycle, have to submit a tax declaration form in a month of the selling.
4. Any people need to appear at a tax office when a tax office summons them concerning the tax levy.
5. All people need to pay the profit tax by the date a tax office shall indicate.

(All people have to observe above mentioned issues. If not, you have to 10% fine for each issue you failed to observe.)

Tax-payers have to avoid followings:

If he/she intends to conceal amount of its profit, he/she will have extra time to declare the actual amount. When a tax office finds the amount concealed, he/she need to pay the amount as fine. If he/she intended to conceal the actual amount, he/she has to pay 100% of the concealed, and furthermore, he/she has to serve the punishment of 3-10 years under the law.

Others

5% of profit tax levied by tax-payers in each township is used for development of the township. The remaining portion of tax is used for all national people to provide governmental services such as developments of education, health, and transportation, as well as development of border areas. So you can regard the tax as donation for the country. Every tax-payer needs to pay the government relevant amount of tax convincingly and without delay.

(Tentative translation)

Ministry of Finance and Revenue
Department of Internal Revenue
North Shan State

Brief introduction of transportation tax

Persons who have to pay transportation tax are;

1. People who produce goods and sell it.
2. Importer of goods.
3. People who do business of transportation of passengers(not inclusive of that of goods)
4. People who do business of showing TV or Video show.
5. People who do business of other entertainment.
6. Traders.
7. People who do business of hotel and accommodation.
8. People who do business of eating house
9. People who do business of tourism.
10. People who do business of car services.
11. People who do business of insurance(not including life insurance).
12. People who do business of barber shop, beauty salon or esthetic salon.
13. People who do business of printing house.

Rates of the transportation tax

1. Producing goods and selling it.
(According to goods to be sold, tax rates are 0%, 5%, 10%, 20% or 25% of sales)
2. Importing goods.
(According to goods dealed, tax rates are 0%, 5%, 10%, 20% or 25% of value of godds)
3. Transportation of passengers
(8% of income from passengers' fees)
4. TV or Video show.
(30% of income from the show)
5. Other entertainment.

- (15% of income from the business)
6. Traders.
(5% of sales)
 7. Hotel and accommodation business.
(10% of income from the business.)
 8. Eating house
(10% of income from the business.)
 9. Tourism.
(5% of income from the business.)
 10. Car maintenance services.
(10% of income from the business.)
 11. Insurance.
(5% of the premium)
 12. Barber shop, beauty salon or esthetic salon.
(5% of income from the business.)
 13. Printing house.
(5% of income from the business)

Remarks

- (1) Concerning production business, tax payers shall be people who sale more than Ks. 240,000 in a year.
- (2) Concerning trading, tax payers shall be people who sale more than Ks. 300,000 in a year.
- (3) Concerning tourism, tax payers shall be people who earn more than Ks. 180,000 in a year.
- (4) Concerning eating house business, tax payers shall be people who sale more than Ks. 9,000 in a month.

Tax-payers have to observe followings:

1. A month before inauguration of the business, he/she has to register his/her business at the respective township tax office. He/She has to renew its business registration.
2. Within ten days from the inauguration of the business, the business dealer has to inform of the inauguration of own business.
3. A business dealer has to inform its respective township tax office of suspension or

change of his/her business in fifteen days of it.

4. A business dealer has to pay tax, with tax rates mentioned above, on or before tenth day of each month in advance.
5. He/She has to declare amount of his/her sales and income with every three month. The declarations shall be submitted in July, October and January.
6. Annual declaration should be submitted to a township tax office in April, May or June. (The deadline shall be 30th June.)
7. A business dealer has to keep his/her own business account book.
8. A business dealer needs to appear a tax office when a township tax office summons him/her regarding tax levy.
9. People who want to pay tax need to pay it on a date a tax office shall designate.

Others

- Transportation tax is a tax a consumer has to bear. A business owner shall pay transportation tax, received from consumers, to a tax office.
- Based upon an annual account book, dealers of business shown above, has to pay designated portion of profit as tax.

For further information:

Please contact township tax officers in Lashio branch office of State Revenue Department.

Phone 082-22982, 23049.

第3章 ソバ栽培農家の現状と課題（家計調査）

3 - 1 調査結果の要約

3 - 1 - 1 ソバ栽培により見込まれる収益

現在のところ、コーカン特別区でのソバプロジェクトはようやく軌道に乗り始めたところであり、この地域ではある程度の生産性をあげているソバ栽培農家は少ない。しかしながら、ムセ県各地区分も含む聞き取り範囲での実例を基にして、無理がなく十分に実現可能なソバ栽培農家のソバ栽培による収量と収益を想定すると、1戸当たり1,000元程度となる。この数字は、1世帯（親子6～7人程度）の100日程度分（1日5kg程度）のコメ購入が可能で、トウモロコシであれば180日程度分となる金額である。

また、ケシ栽培時の最低レベルの収益（比較的相場の安かったときを基準とした場合）2,000元と比較しても、その半分となるため、家計に少なくない好影響を及ぼすものであると推定される。

3 - 1 - 2 対象地域全体の概況

ケシ栽培という高収益の作物生産ができなくなり、自活が難しくなっている現在でも、土地に根ざした生活を送ってきたコーカン特別区及びムセ県農民の生活の基本は、自らが栽培した作物や飼育した家畜により、また周辺地での農作業も含めた農業関連労働により自給し、収入を得て自活していくことであり続けている。

農作物のほか外部に対する売却収入を得ることのできる生産物・資源がほとんどなく、住民人口の必要量を大幅に下回る食糧生産力しかないコーカン特別区では、換金作物の栽培による域からの現金収入は、住民の食糧需要を満たすためにも重要な役割を果たすことが期待されている。

ムセ県のケシ栽培地域も、多少食糧生産力が高いとはいえ、基本的には同様の状況に追い込まれつつある。

コーカン特別区では実際に、山間部の野生の薬草類等も採集し尽くし、経済規模の全体的縮小によるコーカン特別区内での賃金労働機会も大きく減少し、出稼ぎ口も限られているという状況で、現金収入を得ることが非常に難しくなる一方、化学肥料の投入が資金面から非常に難しくなったことによる食糧生産性の低下も発生しており、ソバや茶等、換金作物及び家畜の売却による現金収入は住民にとってより貴重なものになっている。

ムセ県内の対象地域も必要穀物類調達の達成度は高い模様ではあるが、食べるだけで精一杯の状況になりつつあり、衣類や医薬品の購入、農業投入、教育や医療サービスを受けるための費用等に必要な現金の調達は大変難しい状況になっており、ソバや茶等、換金作物及び家畜の売却収入の意義は大きなものになっている。

このように、現金収入額の低下により医薬品や医療サービスへの対価が支払えなくなったた

め、健康維持に悪影響が出ているうえ、食糧購入資金の不足による栄養不足も拍車をかける形になっている。

また教育費負担能力の低下は、就学率の低下と教育施設（学校）維持に支障を来す事態として、悪影響が表面化している。

（1）当該地区の農家の類型

プロジェクト対象地域の農家の置かれている状況は、コーカン特別区内でも地域及び貧富の差により大きく異なり、ムセ県でも同様である。しかしながら、家計状態から農家の状況を大きく4つに類別すると、以下のようになる。

1) 余裕のある農家（ごく少数）

主食穀類の自給が可能で、医療費・医薬品代（1,000～3,000元¹）、農具や種子・肥料・殺虫剤等の農業投入購入費（700～2,000元）、被服費（1,000～3,000元）、教育費（500～2,000元）等は、茶その他の換金作物、トウモロコシ、肥育した家畜の売却等で賄っている。

2) 通常の生活を維持できている農家（少数）

主食穀類の自給か換金作物・家畜売却等で無理なく購入可能で、医療費・医薬品代（～1,000元）、農具や肥料等の農業投入購入費（～700元）、被服費（～1,000元）、教育費（～500元）等は、必要に応じ換金作物、野菜やトウモロコシ、肥育した家畜の売却等で賄っている。

3) かるうじて生活を維持できている農家（多数）

主食穀類の自給にかなり無理があり、賃金労働や薬草等の野生植物の採集等、場合によっては家畜の売却により必要最低限の主食穀物を購入（～1,000元）しており、医療費・医薬品代（～1,000元）、農具購入費（～200元）等は、必要に応じ野生の植物採集や換金作物、野菜やトウモロコシ、肥育した家畜の売却等で賄っており、被服費、教育費に割くお金の余裕がない。

4) 危機的状況にさらされている農家（増加中）

主食穀類の自給はほとんど期待できず家畜もほとんど売り払ってしまっているため、賃金労働や薬草等の野生植物の採集等により必要最低限の主食穀物を購入（年間2,000元程度が必要²）しており、医療費・医薬品代、農業投入購入費等にも割くお金の余裕がない。

¹ 1.00米ドル = 8.00人民元。

² 賃金労働の日当の相場が5元程度なので、一家を1人の労働で賄うのは難しい。

(2) 各地区の概況

コーカン特別区のシンワン区の山間部の多くとシーシャン区の山間部奥地及び紅星区の南側の山間部では、「危機的状況にさらされている農家」がかなり増えており、2003年にはマラリアや腸炎等による大量死が生じている。2003年の不作もあり、この地域の状況は更に悪化しており、大量死に追い込まれた2003年と同様の状態に追い込まれる可能性の高い農民が増加していると見込まれる。

コーカン特別区のおの他の地域及びムセ県の各地区については、「かろうじて生活を維持できている農家」が大半を占めるが、「危機的状況にさらされている農家」のレベルに追い込まれる可能性の高い農民はそれほど多くはないと推定される。しかしながら、ムセ県のモンポー地区の山間奥地では、「危機的状況にさらされている農家」が発生する可能性が高い。

(3) ソバプロジェクトの対象農家とプロジェクトの意義

ソバプロジェクトの参加農家には、「かろうじて生活を維持できている農家」が大半を占めていると推定され、それらの農家の生産性を向上させ、買取制度を維持することにより、前述の1,000元程度の収入を確保させることは、現状からみてその意義は大きい。

しかしながら、現状ではこれらの農家の大半は前述の収益試算の前提となった作付面積の半分（1エーカー相当）でしか栽培を行っておらず、その生産性も総じて低い。

またソバプロジェクトでは、耕作可能な農地の面積が少なく、その肥沃度も低い土地しか利用できない「危機的状況にさらされている農家」をその対象とすることは、その性質から難しい。

(4) これからの課題・方向性

1) ソバプロジェクトの位置づけの明確化

コーカン特別区での基本的課題は食糧供給・調達力の増大であり、日本ソバ栽培もそのなかの一部とならざるを得ない。このため、食糧供給・調達力の増大に貢献する、その他の対策（主食作物の増産、他の代替作物、農産物加工ほかの産業振興等）との役割分担を明確にし、調和のとれた適切な資源配分が実現されるようにする必要がある。ムセ県内の対象地域では、補完的換金作物の1つとしての認識が浸透しており、ソバ栽培の位置づけもそのようになっている。

2) 生産性の向上

コーカン特別区では全般的に生産性が低く、同じ地域でも農家間の収量差が大きい。今後は持続性の観点からも、生産性高め、収益性をより向上させることが重要となる。

このためには栽培技術の一層の普及だけでなく、栽培適地を配慮した栽培農家の絞り

込みにも配慮する必要があると考える。

3) 収穫物の買い取りと種子・肥料の無料配布の継続

商業ベースでの生産も視野に入れることが可能になりつつある、ムセ県及びチャウメ県で日本ソバの栽培を定着させるためにも、両県でのソバ栽培面積を最低限でも元どおりにし、できれば全量の買い取りを継続することが望ましい。換金作物として日本ソバが認識されつつある両地域で日本ソバの栽培を増強することが、マーケティング面で必要とされる質と量の確保にもつながるものである。

またコーカン特別区では、まだ栽培技術の普及期でもあり、栽培振興の観点からも買い取りの継続が必要である。

種子・肥料の無料配布については、栽培の一層の振興が必要なコーカン特別区では欠かすことができないものであるが、ムセ県及びチャウメ県ではある程度の収量が見込まれる地区のみを対象とするのであれば、貸付といった形でも対応が可能になると思われる。ただし、買取価格との兼ね合いがあることはいうまでもない。

4) 短期の具体的課題

- ・種子・肥料等の投入の無償提供の継続（緊急避難的現金収入の確保のため）
- ・ある程度高価格での買取保証の継続（緊急避難的現金収入の確保のため）
- ・ムセ県及びチャウメ県でのソバ栽培面積の復活と買い取りの継続（商業ベース生産の実現に向けて）

5) 長期の具体的課題

- ・ソバ栽培適地・ソバ栽培農家の絞り込み（生産性の向上のため）
- ・ソバ栽培農家に対する栽培法指導の強化（生産性向上のため）
- ・商業ベース生産の実現

(5) 計算根拠

1) 実例から合成した実現に無理のない理想的モデル³

- ・播種：2袋（50kg）
- ・収量：600kg（実績を基に収穫率を12倍と設定：収穫率のポテンシャルはこれよりも高いので、この数字を上回る可能性は十分にある）
- ・収入：1,020元（2004年買取実績1.7元/kgを使用）
- ・肥料運搬負担金・収穫物輸送料その他雑費：約20元
- ・1日1戸当たり穀物消費：5kg（親子6～7人家族を想定）
- ・購入可能精米：約500kg（2元/kg：シンワン区での価格を使用）

³ 2003年度作付の買取実績を参考に作成している。

- ・ コメ供給が可能な期間：約 100 日
- ・ 購入可能トウモロコシ：約 1,000kg (1 元/kg：シーシャン区・ドンシャン区での値を参考)
- ・ トウモロコシ供給が可能な期間：約 180 日 (食用部分を 9 割と推定)
- ・ 2,000 円で必要なトウモロコシを賄える日数：360 日

2) ケシ栽培時の栽培農家の想定収入

- ・ 収穫：1 戸当たり 2 ビス
- ・ 収入：4,000 ~ 1 万 2,000 元 (2,000 ~ 6,000 元 / ビス：価格の変動が大きかった)
- ・ 費用：2,000 元 (1,000 元 / ビス)
- ・ 収益：2,000 ~ 1 万円
- ・ 栽培可能地域ではほぼ全戸がケシ栽培を行っていた模様

(6) ソバの生産性と耕作面積

ソバプロジェクト全体の生産性については、これから数字をあたる必要があるが、これまでの聞き取り内容を基にすると、全般的に播種量の 3 倍程度の収量にとどまっている。これに 1 戸当たりの播種量が作付面積の制限から 2 袋程度とすると 1 戸当たりの収量は $25\text{kg} \times 2 \text{袋} \times 3 \text{倍} = 150\text{kg}$ となる。これを収入に直すと $150\text{kg} \times 1.7 \text{元/kg} = 255 \text{元}$ で、全部コメを買ったとして 128kg となる。1 家族 6 ~ 7 人で 5kg/日 のコメ消費とすると 1 戸当たりでは 1 か月弱 (26 日) 程度分となる。直接食べた場合は、 $150\text{kg} \times 0.5$ (脱穀から製粉後まで歩留り) = 75kg で、1 家族 6 ~ 7 人で半月 (15 日) 分になってしまう。

(7) 家計への影響

家計への影響としては、上述のとおりこれまで聴取したなかで比較的よい例で 255元/戸 となる。この額は、現金収入がほとんどなくなっているなかでは貴重なものであるが、ほかに現金収入がないとすると、年間の農具購入額が 100元 程度となるので、実質的食糧購入可能額は、残りの 150元 になると推定される。したがって、実際の食糧購買力は、上述の計算の 60% 程度にとどまることになる。現金収入が減少しつつあるなか、ソバ栽培による現金収入は最低限の生活必需品購入のための緊急避難的収入としては、意義が認められる。しかしながら長期的にみた場合、6 か月を下回ると推定される対象地域農民各戸の食糧調達力改善に、大きく貢献するものとはいえない。

3 - 2 対象地域の現地調査及び聞き取り調査から推定されるコーカン地域の現況

現状では、コーカン地域はその生産性が可能とする自給自足の範囲を超えた人口を抱えている。

3 - 2 - 1 これまでの構造

住民はこれまで、高い付加価値を有するケシ栽培によって獲得した資金による化学肥料の投入と外部からの食糧購入により、人口が必要とする食糧を得、必要な医療サービスを受けるほか、生活全体の水準を最低よりも高いレベルに保つことができていた。このため、多産による人口増加を食糧面で支え、医療面で助長してきた。

また、ケシと水稻を除く食糧作物の生産形態は基本的には粗放的であるが、ケシ生産中は化学肥料の施肥が可能であったため、比較的高い生産性をもっていた。このため、自給可能な農家の数も少なく、その世帯数は限られていた。

また当時は、ケシの生産者が高収入を得るのみでなく、大規模生産者の下での労働対価、ケシ生産への労働力集中によってもたらされた他の作物生産への人手不足に対応した農業労働の対価が、住民の主な現金収入となっていた。つまり、ケシ農家の収入が、玉突き式に地域全体の住民に配分されていたと推定される。

このほか、アヘン取引レベル(あるいは加工とその後の流通)での経済活動も外部よりかなりの資金流入をもたらし、地域経済に大きく貢献していた。このため、アヘンの買付業者だけでなく、地元の購買力を目当てに外からの販売業者(農業生産投入材、食料・衣料などの生活必需品、医薬品)、医療・教育等の専門サービス従事者などが数多く入り込んでおり、これに伴う労働機会も多かった。

3 - 2 - 2 ケシ生産停止の影響

(1) 現金収入の急激な低下と労働機会の減少

ケシ生産の停止により、地域を支えていた外部からの現金収入がなくなり、ケシ農家を頂点とする農民全般に現金収入の連鎖が断たれ、地域経済全般の大幅な落ち込みに伴い、外部からの流入者の引き揚げ(コーカンの人口は2002年の18万人が2004年には15万人未満に減少)にみられるように、一般的労働機会の減少も加わり、地域住民の現金収入の大幅な減少をもたらした。

(2) 食糧作物の生産性に伴う食糧自給率の低下

この結果、農家全般に化学肥料の施肥ができなくなり、食糧作物の生産性が大幅に落ち込んでいる。コーカン特区での最重要作物であるトウモロコシでは4分の1～3分の1程度、陸稲及び水稻の収量も2分の1以下に減少している。このため、食糧自給可能な世帯の数も急激に減少し、地域全体としての食糧生産は地域需要の2分の1～3分の2程度あるいはそれ以下に落ちており、このままでは更に低下していくものと推定される。

(3) 家畜の売却及び農耕具購入不能の可能性

農業への投入に関しては、現在のところ化学肥料の施肥が止まり、一部で生産の動力や運搬に使役される水牛・牛・ラバ等の売却が始まっている状態にあるが、今後は生産・運搬用家畜の売却が一層進むとともに農耕に欠かすことのできない農耕具(山刀・なた・すき・くわ・かま・おのが基本6道具)の購入に支障を来すようになることがほぼ確実に、このままでは農業生産性の低下は一層進むことになると見込まざるを得ない。

(4) 健康状態の悪化

また現金収入の低下は、食料購買力の低下にもつながっており、栄養状態の悪化が見られるほか、医療サービスの対価支払能力の低下に伴い、住民の医療機会も低下しており、病気になっても受診できない状況が増加している。

この結果として、マラリアや腸炎(チフスも含む)といった栄養状態の低下に伴って出現しやすく、致死性もある疾病の流行と大量死にもつながっている。

(5) 自然環境破壊の加速

また、農作業等の賃金労働の代わりに現金収入を得る手段としたのは、薬効のある草や木の根であったが、最貧層が多く住む地域では既に採取し尽くされており、その上の層が住む地域でも枯渇状態に近づきつつある模様。さらに、これまでに耕作可能な土地はほぼ開墾し尽くされており、新たな耕作地を得ることはほぼ不可能である。この点については、現況でも森林保全・再生が必要な状態にすでに粗放農業の耕作地が広がっている。

(6) 例 外

一部にチンシェーホー区、ロンタン郷のように陸稲の多収品種(ハイブリッド)を導入して生産性を高め食糧自給率を向上させている地域はあるものの、それは例外的である。

3 - 2 - 3 外部干渉がない場合に見込まれる展開

前述のように、このような状態が今後も続く場合、更に住民の困窮化が進み、栄養状態の悪い地域がより広範となり、食糧不足の期間も長くなり、深刻度も増すことになるであろう。

2003年は、一部の地域(シンワン区の間山部とシーシャン区の奥地山間部)で陰暦の9月下旬(穀物の収穫の直前)を中心に病気の流行と大量死が発生した。これに対し2004年は前年の不作の影響もあり、もう少し早い時期に、栄養状態の悪化による健康障害が顕在化すると見込まれる。

また、既にほぼ限度まで山間部の土地が利用されており、かなり進んでいる森林の減少が更に

促進され、農地の劣化も進んでより一層土地の生産性が低下していくであろう。

3 - 3 可能な対策（おおよそ重要度・緊急度順）

- ・ 緊急食糧・医療援助
- ・ 緊急避難的現金収入支援を伴う新換金作物の奨励・促進（日本ソバ・サトウキビその他）
- ・ 食糧生産の生産性向上（土壌保全・改善策を含む）
- ・ インフラストラクチャー全般の充実・向上（特に道路等の経済インフラ）
- ・ 生活用水の確保支援
- ・ ミャンマー政府とコーカン自治政府によるコーカン産品のミャンマー国内流通特例契約（コーカン自治区の産地証明があればコーカン産品のミャンマー側への搬出・流出の制限を特例的に免除するというようなもの）
- ・ 既存の換金作物（茶）の生産性（含品質）向上
- ・ 長期的視野に立った新換金作物の奨励・促進（日本ソバ・サトウキビ・ゴムその他）
- ・ アグロフォレストリーの振興・促進
- ・ 農産物加工による価値の付加
- ・ 村落での特産品（機織など）の開発支援
- ・ その他労働力を吸収できる産業の振興
- ・ 植林、地下水涵養、流域管理等

以下は、できるだけ早期に前述の対策と平行して実施することが望ましい。

- ・ 公共的医療サービスの充実
- ・ 教育の充実（就業機会の向上と自然流出の促進、ミャンマー化）

また、これらの実施にあたっては、ジェンダーや弱者への配慮も必要である。ただし現状では、当該地域では、女性が一方的に虐げられているというような状況ではない模様。若年者労働と就学率の低さは問題ではあるが、生活の基本的要求を満たすことを優先せざるを得ない状況に置かれている。

3 - 4 ドンシャン区・シーシャン区・シンワン区の地域差

区レベルでの地域の違いを正確に把握するには調査が不十分であるが、以下の既述はこれまでの調査内容を基にした暫定的なものである。

（1）土地の生産性

ドンシャン区は、ケシ生産の中心地であったこともあり、比較的豊かな印象を与える。しかしながら、食糧自給の観点からは、他区に比べてそれほど優位にあるとはいえない模様であ

る。

ドンシャン区でケシ生産が行われていた山間部は、地味が豊かであるとはいえ耕作可能地は限られており、ケシ生産のための生産システム(牛・ブタの糞を利用した堆厩肥の投入)により、地味を保ってきていたものと思われる。

シーシャン区でもケシの生産は盛んであったが、施肥もドンシャン区やチンシェーホー特別区のロンタン郷ほど多くはなく、生産性はそれほど高くなかった模様である。これに対しシンワン区は、全体に土地の肥沃度が低く、ケシ栽培の適地も少ない。特に山間部は、土地がやせており、生産性が一番低いように見受けられた。

しかしながら、ドンシャン区のケシの主生産地は、シンワン区の比較的恵まれた土地と同程度の土地生産性であるとの印象で、シーシャン区は様々な面でドンシャン区とシンワン区の間的存在となっている。

(2) 代替作物としてのサトウキビの栽培

ドンシャン区の比較的高度の低い地域で道路交通の便のよい地域では、サトウキビの栽培がかなり盛んに行われている。2004年度の収益(収入から費用を差し引いたもの)は単位面積収益が130元/ムーで、農家1戸平均23ムーの作付けをしており、1戸当たりの平均収益は約3,000元となる(2003年度:作付面積1万5,000ムー、参加農家640戸、実績総収益200万元。2004年度予想:作付面積1万7,000ムー、参加農家700戸、予想総収益500万元)。

ただしサトウキビ栽培は、刈り取り後24時間以内に砂糖工場に持ち込まなくてはならない、という制約もあり、道路事情から参加できる農家はまだ限られている。ドンシャン区の総戸数5,000戸に対し、これまでの参加農家が640戸、2005年度も700戸程度にとどまっているのは、この点に由来するところも多いと容易に推定される。

また中国側は、作物の買取補償のほか、農家が資本なしでサトウキビ栽培ができるよう無利子の借款(1ムー当たり400元:耕起、種子、肥料、農薬、フィルム等の費用を対象とし、収穫時に徐々に返済していけばよい)を用意しており、かなりいき届いた作付指導や刈り取り場所での現地引き取りをするなど、手厚い支援を行っている。

(3) その他の代替作物の栽培

タンルウィン川沿いの低地でのゴム栽培の試験が成功しており、コーカン自治区として、大規模に同地域でのゴム栽培を拡大する計画を有している。また、クルミやクリの栽培も農民の間に浸透しつつあり、ドンシャン区のマントンパでは、ネーブルオレンジの試験栽培に成功している。

このほか、ミャンマー政府がコーカン全域を対象にソラマメとエンドウマメの栽培を普及さ

せる活動を行っている。しかしこれは、ほぼ強制的に種子を農家に買い取らせる形で進められており、種子価格が収量と比較して高めであることもあり、望ましい姿とはいえない。

(4) 居住人口と食糧自給及び栄養不良の顕在化

前述のように地域全体で見るとドンシャン区は、シンワン区よりも食糧自給力があり、シーシャン区はその中間にあるように見受けられるが、2004年の穀物収穫時（陰暦9～11月、太陽暦の10～12月）までには、食用の穀類が大幅に不足し、独自に調達することも難しくなっているが見込まれる。

2003年の穀物収穫前の時期に発生した、栄養状態の悪化を遠因とするマラリアや腸炎等による大量死は、シンワン区の条件の悪い山間部及びシーシャン区のシンワン区寄りにある条件の悪い山間部奥地で発生した模様である。

各区の比較的恵まれた地域で、食糧自給力がないのにもかかわらずこれまでに栄養障害等の問題が顕在化しなかった理由としては、以下の点があげられる。

- ・ ケシ栽培時の余裕が主に家畜として蓄積されていること
- ・ 出稼ぎができる地域へのアクセスが比較的よいこと

しかし、既にドンシャン区でも家畜の売却が進みつつあり、出稼ぎ先（ワ地区のケシ採集作業も含む）も限られていることから、ドンシャン区及びシンワン区の比較的恵まれた地域でも、2004年の後半には、栄養不良が顕在化することが見込まれる。

以下に、食糧自給力不足が栄養不良として顕在化するまでの構造を既述する。

すべての地域で、居住人口はその地域の現在の食糧生産力で賄える人口を上回っているようである。したがって、ケシ生産の停止による現金収入の急激な低下は、自給で賄うことのできない分の食物の購買力の低下につながる。また、現金収入の低下により化学肥料の購入も難しくなるため、食糧生産量が減少し、現金収入が大幅に低下するなか、購入しなくてはならない食糧の量は増大する、という厳しさをより強化する現象が起きている。

しかしながら、ケシ生産停止による現金収入の大幅低下が、すぐに世帯ごとの食糧事情の大幅な悪化につながるわけではない。その当初は、主に以下のような手段で対処が可能であった。

- ・ ケシ生産当時は採集する必要がなかった周囲の山に自生する薬用植物の採集・換金
- ・ イモなどの食用植物の採集・利用
- ・ より安い穀類の主食への混合・転換（コメにトウモロコシを混ぜる、コメをトウモロコシに替える）
- ・ 新たな賃金労働先への就労（出稼ぎ）
- ・ 家畜の売却（医療ニーズなど、ある程度まとまった額が必要な際に売却されることが多い模様）

・主食に飼料作物等を混入する(この段階になるとかなり栄養状態の悪化が見られる模様)
しかしながら、自生植物に関しては、条件の悪い地域では2003年の段階で既に採集し尽くされている模様で、比較的条件の良い所でも2004年中には採集し尽くされると住民は見込んでいる。また、出稼ぎ先についても新たに見つけることが難しい(サトウキビなどはまだ新たな労働力を多数吸収するだけの産業に育っていない)だけでなく、将来的に狭まる可能性も少ない(ワ地区のケシ採集作業などは今後なくなっていく)。

したがって今後は、家畜の売却が一層進むことが見込まれ、余裕のまったくない状態に陥る住民が増加することになる。

3 - 5 コーカン社会の特殊性

3 - 5 - 1 特徴

- (1) 少なくとも村長のレベルまでは、村・郷・区の行政組織の枠組みがしっかりしており、かなりの程度有効に機能している。
- (2) 少数民族も、少なくとも建前上はコーカン族の人々と同等の扱いを受けている。ただし、条件の良いところをコーカン族が占拠し、パラウン族らが生活条件の厳しいところに生活しており、コーカン族がパラウン族らを見下しているように見受けられるという事実はある。
- (3) コーカンの住民は、基本的にすべて自分の宅地・建物とある程度の耕作地を有している。ただし、所有する土地建物には貧富の差がある。また、近年の急速な経済状況の悪化で、いわゆる農地なしの住民が発生しつつある可能性もある。
- (4) 村民の意見を反映した意思決定制度が根づいており、社会組織の運営は、郷レベルまでは民主的運営がなされている。村レベルの意思決定は、村長が村民を集めてその意見聴取を行い、郷長が意思決定を行うシステムをとっており、村人の民意に反した意思決定は難しい(建前上の民族差別がないのと似ている)。ただし、上意下達の風も強く残っており、上部組織であるコーカン自治区あるいはミャンマー政府の意思決定には、従順に行動している。「上から言われたら、(多少の無理は承知で)そのとおりやるしかない」というような、住民レベルの思考・行動パターンが定着している。これは、(1)の「行政組織が有効に機能している」ことの現れでもある。

3 - 5 - 2 現象に関する推察

(1) この地域の歴史的背景

この地域は、清朝時代からその行政制度の支配下にあり、1887年に英国領に編入されてからも、清朝時代からの在地地方官(土司)である楊氏を通じた間接支配が継続した。この土司支配の下では、現在の郷長・村長にあたるリーダーは大頭人・小頭人と呼ばれ、基本的には世襲であったが、土司の認証を得るまでは村人にリーダーとは認められなかった。この土司制度は1965年にビルマ軍がラオカイを占領するまで続いた。

この間、第2次世界大戦中は国民党の下で抗日戦を行った実績もある。

ビルマ独立後は、国民党の残党の支配を経て、中国共産党の支援を受けていたビルマ共産党の支配下に長くあり、1979年に中国の支援が中止されてしばらくあとの1989年、現在のコーカン自治区の実力者たちによる自治(的なもの)が確立され、ミャンマー政府との和平が成立した。

なお、現在の住民によるリーダー選出は、ビルマ共産党時代に定着した方式と思われる。

(2) 清朝時代からの行政組織・制度

区・郷・村の行政組織・制度は、少なくとも清朝時代に成立していた制度の枠組みがそのまま残り、かなりの程度機能しているように思われる。

上部組織からの社会・行政サービスの提供がそれほど行われていないにもかかわらず、コーカン自治区の意向は、村レベルまで浸透し、ミャンマー政府の政策実施もこの組織を通じて着実に実行されている。

ミャンマー政府が実施したマメ類の種子の配布をコーカン住民は無料配布と思い受け入れた。のちに種代を徴収したが、コーカン住民はその種代を区・郷・村の行政組織を通じてほぼ完全に支払った模様。

また、ソバプロジェクトでも種子と肥料の配布は郷政府が村の要望を取りまとめて実施しており、少なくとも村までは確実に配布されている模様(特殊事情により肥料が配布されなかった例が1例発見されたが、これは村側にも責任があり、完全に例外的である)。

また、コーカン自治区の提唱する教育重視の政策もかなり浸透しており、ケシ栽培による経済余力が残っていた時期であったとはいえ、村人による学校建設と中国人あるいは漢民族教師の雇用による学校運営が、数多くの村で実行に移されている。

また、ドンシャン区でのサトウキビ栽培の普及(10%以上の世帯が参加、道路の状況など物理的に参加可能な世帯数から見た割合は、これを大幅に上回ると思われる)も、利で釣っている(費用は借款で賄え、収益性もかなり高い)とはいえ、既存の行政制度を通じた普及努力によるところも大きいと思われる。

(3) 中国の影響

建前上の民族差別がないことや民意を反映した意思決定制度が根づいていることは、現代中国の思想・施策の良い面（建前部分）に類似しており、中国の理想がかなりの程度浸透しているのではないと思われる。中国の場合、チベットでの行き過ぎあるいは失敗例はあるものの、民族自治区の多くが、一応は円滑で順調な生活を送っていることに現れている。

また、表現は難しいが、かなりの程度で平等主義が根づいているように感じられた（日本人の感覚では奇妙な平等主義・民主主義のように感じられる）。

(4) アウンサン將軍主導によるパンロン宣言の影響

このほか、ミャンマー民族民主同盟軍(MNDAA)は、ビルマ共産党の革命路線を否定し、アウンサン將軍によって主導された他民族共存による国民統合の理念(パンロン宣言)を受け入れて、ミャンマー政府軍と和解したので、この理念の影響も無視できない。

これも建前上の民族差別がないことや民意を反映した意思決定制度が根づいていることにつながっていると思われる。

3 - 5 - 3 プロジェクト形成・運営上の配慮

プロジェクト形成や運営は、以上の特性を十分に把握したうえで行うことが望ましい。

運営面では、既存の行政組織制度を活用することが、プロジェクトを効率よく実施するうえで、大きく役立つと思われる。また、この社会特性を十分に踏まえたプロジェクト形成でなければ、プロジェクト実施上の無駄が生じる可能性も高い。

3 - 6 ムセ県対象地区の現況（対象地域の現地調査及び聞き取り調査から推定）

ムセ県内の対象地区（コンカー、タモニエ、ホピアット、モンポー、ポウンサイ、パンセイ）は、これまでのところ必要食糧の自給あるいは調達を何とか達成してきているように見受けられる。

しかしながら、今回は踏査することのできなかつた山間部奥地については、コーカン特別区の条件の悪い地域と同様の状況に近づきつつある。これに加え、2003年は降水量が少なかったために全般的に穀類の収穫量が少なく、またトウモロコシについては虫害もかなり広い地域で見られているため、山間部奥地の食糧事情がかなり逼迫することが容易に推測される。

3 - 6 - 1 これまでの構造とケシ栽培中止による影響・今後予測される事態

コーカン特別区と異なり、ムセ県内の対象地区でのケシ栽培は一般的に、自給作物を生産したうえでの補完的現金収入源となっていた模様である。これは2000年にはほぼ完全にケシ栽培の撲滅が可能であったように、ケシ栽培の非合法性が比較的早く認識されており、ミャンマー政府

の取り締まりの実効性も比較的高かった(地形や反政府勢力の支配状況等により取り締まりがいき届きやすかった)ことが、大きく影響しているように思われる。

このため、ケシ栽培は1990年代の後半には隠れて行うようになっており、地域住民が通常は農耕に使わない深い山間部等での栽培に限られていた模様である。その結果、生活の糧は基本的に通常の農耕や畜産等を通じて得るといふ家計構造が、比較的早くからできていたように見受けられた。

しかしながら聞き取り調査で得た情報によると、山間奥地の住民については2003年の段階でバショウの主食への混入も一部で始まっている模様であり、コーカン特別区の奥地山間部と同様の状況に近づいている。

既述のように2003年の不作は今後、状況の悪化に拍車をかけるものと見込まれる。したがって山間奥地については、2004年の主要作物の収穫期まで、極端な状況の悪化に機敏に対応できるよう詳細な観察を継続して行う必要が少なくともあり、できれば事前の予防的措置(主として緊急食糧配布)の実施が望ましい。

3 - 6 - 2 ムセ県内の地区レベルでの状況

ムセ県内は、コーカン特別区と異なり、県内各地でコーカンと同様の自治権の認められている以前の反政府独立武装勢力や地元住民自衛武装組織(People Militia Group)が、ミャンマー政府と協力しそれぞれの勢力圏内で実質的統治を行っているように見受けられた。

旧反政府独立武装勢力と住民自衛武装組織の違いは、自治の範囲に現れており、住民自衛武装組織の場合は、ミャンマー政府の行政組織の下に協力する立場であるのに対し、旧反政府独立武装勢力の場合は、勢力圏内での自治が認められている。

当該地区では、住民に対する直接の統制力・動員力はこれらの組織が保持しており、ミャンマー政府の行政組織は、実質面でこれらの組織に依存しているように見受けられた。

ソバプロジェクトも種子・肥料の配布や集荷等については、これらの組織の協力を得て実施している。

以下に、聞き取り調査及び文献調査を行った範囲で、各地区の概略を述べる。

(1) コンカー地区(クッカイ・タウンシップ)

1) 自治的組織と地区の概況

この地域はカチン防衛軍(KDA)の自治による第5特別区となっている。しかし、KDAによると特に明確な特別区の境界線はなく、Shan State Army(SSA)とPalaung State Liberation Army(PSLA)との間の境界があるのみ、とのことであった。KDAは、カチン独立機構(KIO)の一部が独立し、KIOの停戦協定(1994年)に先立つ1991年にミヤ

ンマー政府との停戦協定を結んでいる。KDA幹部によるとKDAの特別区内にとどまらず、ムセ県内の山間部に広く影響力があるとのことであり、少なくとも特別区に指定された地域内では、住民に対してそれなりの統制・動員力を保持しているように見受けられた。

その組織名称にもあるように、カチン人の多い地域がその勢力圏となっている模様で、コンカー村（行政村）は90%以上をカチン人が占めている。

コンカーはKDAの中心地で、高校やミャンマー政府の病院、KDAの医療補助員のいる病院があるなど、行政サービスは比較的充実しているようで、5日に1度の市も開催されている。

ケシ栽培の中止後は、勢力地域の農民の食糧自給がギリギリのレベルになっており、5日に1度の市での肉の販売量も落ち込んでいるとのことであった。

2) 主要作物と主食

主要作物はトウモロコシ（収穫率：110～160倍、以下同様）、陸稲（20～25倍）、在来種のソバ等となっている。試験農園も設立しており、棚畑での栽培試験、トウモロコシや陸稲の新品種の導入やミカン等の果樹類などの導入にも積極的に取り組んでいる。この試験農園の設立にあたっては、ヤンゴンの外国企業からの寄付を受けている。主食は、基本的にコメ。

3) ソバプロジェクト

ソバ栽培に関しては、地元住民だけでなくKDA自身も栽培を行うなど、積極的に取り組んできていたが、5バスケット（約106kg）/エーカーの買取上限制限に対する不満から、2003年度の栽培は行っていない。聞き取りの範囲では、収穫率も17倍程度の収穫実績を有している。KDAとしては、全量買い取りが保証されるのであれば、ぜひともソバの栽培を再開したいとのことであった。

(2) タモニエ地区（クックアイ・タウンシップ）

1) 自治的組織と地区の概況

この地区は漢民族が多く400年以上の歴史をもち、以前からミャンマー政府側についていた住民自衛武装組織の勢力範囲にある。この住民自衛武装組織は、1972年にミャンマー政府軍に協力し、ビルマ共産党（Burma Communist Party：BCP）を攻めている。その協力は、最前線で戦うミャンマー政府軍350人への補給を担当し、支援を行った。住民の65%が実際に支援に加わり、政府軍に協力したとのこと。このためか、住民自衛武装組織の地域への密着度や構成員間の親密度が高いように見受けられた。

タモニエ行政村の住民7万2,571人の8割近くが漢民族で、これに加え、それぞれ

1割強のカチン人とパラウン人と若干のミャンマー政府職員・関係者によって構成されている。

政府軍側に協力していた実績が買われているためか、この地区は行政サービス面で優遇されているようで、サブ・タウンシップという位置づけにもかかわらず、ミャンマー政府により高校や医師の配属されている病院等が設置されている。また、少なくとも中心部では、近隣のミニ水力発電設備から通年で24時間の電力供給を受けている。

2) 主要作物と主食

主要作物は、トウモロコシ（中国種：60倍、在来種：43倍）、陸稲（50～60倍）、在来ソバ（15倍）と日本ソバ、少量の水稲（25倍）となっており、麦の栽培を始めたほか、マメ類、ジャガイモ、アブラナ、茶の栽培も行っている。かなり集約的農業が行われているようで、短期間で広い面積を耕すためにトラクターの必要性を強調していた。主食はコメであるが、貧しい場合にはトウモロコシやカボチャ、アボカドを混ぜる。

3) ソバプロジェクト

この地区は、特にソバ栽培に対する熱意が高く、買取上制限の通知があったにもかかわらず、2003年度のソバ栽培に参加している。収穫率も総じて高いようで、一般的に7倍程度、最高例ではごく一部ではあるが35倍程度の非常に高い収穫率も記録している。買取上制限と販路がほかにないことから、多くの在庫を抱えている農家も少なくない模様で、訪問時にはプロジェクトのミャンマー人職員に対し在庫の買い取りを求める声があがっていた。

(3) ホピアット地区（クックアイ・タウンシップ）

1) 自治的組織と地区の概況

この地区は、1994年に停戦協定を結びカチン州内で大幅な自治権を認められているKIOのシャン州内での飛び地で、KIOの特別区の一部となっている。

治安の関係から、実際の栽培地区に行くことができず、KIOクックアイにある事務所で、この地区の責任者への聞き取り調査を行ったが、この責任者は2003年5月に赴任してきたばかりで、2003年度は買取上制限の関係もあって栽培が行われなかったこともあり、その情報の信頼性は高いとはいえない。また、治安面での不安があるという点からも、KIOの当地の把握力が落ちている可能性も否めない。

2) ソバプロジェクト

ソバ栽培に関しては、2002年度作付の買取実績は120袋播種に対して525バスケットの買い取りとなっており、もし買取量が収穫量の全部であるとすれば、収穫率は3.7倍程度にとどまることになる。ソバプロジェクトのミャンマー人担当スタッフによると、

実際の収量は600バスケット以上はあるとのことであるが、600バスケットとしても4.3倍程度であり、この地区での収穫率は近隣のコンカーやタモニエと比較してかなり低い値にとどまっている。

KIO自身も20エーカーの畑での栽培を行っていたとのことでもあるので、住民を含めた地区としての取り組み意欲も高いようなので、土地の肥沃度の影響が強いものと思われるが、栽培技術面でも問題がある可能性もあり、その両方の要素が低収穫率の原因となっている可能性も高い。

(4) モンポー地区 (モンコー・タウンシップ)

1) 自治的組織と地区の概況

この地区は、コーカン地区のMNDAと共にBCPの傘下にあった、モンコー地区防衛軍 (Mong koe Region Defense Army : MDA) が支配する特別区の範囲内となっていた。しかしMDAの崩壊に伴い、その一部が独立しミャンマー政府と協力関係をもつ住民自衛武装組織 (Mongpaw Thakasapha) となり、その勢力圏の中心地となっている。ちなみに、この住民自衛武装組織はモンコーにも支所があり、モンコー近辺の警備も行っている模様。

当地区内では漢民族・シャン族・カチン族が、それぞれの村落を形成している模様。聞き取り調査は、漢民族のみで構成されている遠隔地にある村及び中心の町に近いカチン族の村で行った。

モンポーの町周辺は、中国からの電気によって電化されている。

また、住民自衛武装組織のリーダーによると、モンポーの町の周辺は食糧事情が悪くはないが、北部の山間奥地や東部になるタンルウィン川沿い地区では、食糧事情が悪くなっておりトウモロコシが多めでコメと混ぜて食べるような状態になっているとのこと。

またこの地区では、サトウキビの栽培に関してコーカンのドンシャン区とほぼ同様の契約を中国側と結び、栽培を開始したところである。

水田での麦の栽培にも取り組み始め、視察した水田の麦の実りは良い状態であった。

2) 主要作物と主食

漢民族の村では、トウモロコシ (中国種を使っており通常は120倍程度の収穫率であるが、2003年は少雨・虫害等もあり20～30倍にとどまった：村長の実績) 水稻 (2003年は少雨のため通常は80倍が見込めるところ20倍程度にとどまった：村長の実績) 日本ソバ、エンドウマメ、ソラマメ等が栽培されている。主食はコメであり、トウモロコシやマメ、ブタや鳥、採集した薬草等を売ってコメを買っているとのことである。

カチン族の村の主な作物は、水稻 (中国のハイブリッド種で30～35倍、ケシ栽培時

に肥料を多く投入していたときには50～60倍：村長の実績）、トウモロコシ（中国の101号種で通常は200倍以上であるが、2003年は100～150倍：村長の実績）、日本ソバ（3.5倍程度：村長の実績）、陸稲（40倍程度：村長の実績）、茶（年間30ピス/エーカー：村長の実績）。

主食は、コメ。村の総戸数86のうち60戸が食料自給可能で、食料を購入しなければならない人たちは茶摘みやオイルフルートの採集・売却などによって現金収入を得、それを購入資金としている。

3) ソバプロジェクト

漢民族の村の場合、ソバの栽培実績では、村長が1.13倍程度、良い例で5倍、0.56倍という例もあり、平均で3.6倍程度（21袋に対し収穫が88バスケット）と全般的に収穫率は低い。

カチン族の村では、ソバ栽培については75%が成功しているが、トウモロコシのあとで栽培したため、失敗した人もいるとのこと。

(5) ポウンサイ地区（モンコー・タウンシップ）

1) 自治的組織と地区の概況

ここもMDAの特別区内にあったが、MDAの崩壊後は、近隣のチューゴー＝パンサイに逃げていたカチン族を中心とする地元の住民自衛武装組織が戻ってきている。

162戸から成る村の人口は、3年前の1,300人が現在は1,400人と増加傾向にある。漢民族が60%を占め、カチン族が25%、パラウン族が15%という民族構成となっており、1つの村落集団の中で、それぞれの居住区が分かれている。パラウン族が全般的に貧しいようであるが、パラウン族の中でも貧富の差が激しいように見受けられた。聞き取り調査は、パラウン族の農民と漢民族の村長を対象に行った。

2) 主要作物と主食

聞き取り調査を行ったパラウン族の家は、パラウン族の中でも貧しい方に属するようであり、主食はコメとトウモロコシを混ぜたものとなっていた。農地は自宅より1時間離れたところで、トウモロコシは良いときで80kg程度（10倍程度の収穫率）であるが、2003年は不作で30kg程度の収穫量しかなく、通常は620～630kg（20倍程度）見込める陸稲も125kgの収穫に終わってしまっている。

通常でも自給できない分は、農作業や薪作り作業などにより現金収入による購入で補っているため、2004年はかなり苦しくなることが見込まれている。ただし、水牛4頭（大2と小2）、小さいブタを2頭、ニワトリを20羽所有しており、まだ追い詰められた状況に立ち至ってはいない。また、薬用の草の根やキノコ・タケノコ等もかなり少なく

なっているものの、まだ現金収入源になり得る状況ではあった。

漢民族の村長の場合、トウモロコシ（300倍）、陸稲（25倍）、日本ソバ（7～21倍）、在来ソバ（10倍）を栽培しており、食糧はほぼ自給が可能となっている。

3) ソバプロジェクト

パラウン族がソバの栽培を実施していた2001年当時は、聞き取り調査を行った家の働き手の若い主人は、MDA崩壊時の内乱関連で動員されており、ソバ栽培には参加できなかったとのこと。

この村の漢民族の場合、2003年度はソバプロジェクトには参加していなかったが、自分たちで収穫した日本ソバの種子を使い7～21倍と好成績をあげている。これは、播種時に堆厩肥及び化学肥料を使ったうえに、化学肥料の追肥を行っていることが大きく影響していると推定される。

ちなみに、パラウン族がソバ栽培を行っていたときの収穫率は、追肥を行わないこともあり、低かったとのことである。

また、この村には中国からの商人がソバを買い付けに来ており、日本ソバ（脱穀後で4元/ピー）も在来種のソバ（殻付きで2元/ピー）もほぼ同等の値段で買い取るとのことである。このため、買付上限を超えた分については、自家消費分と翌年の種子を残したうえで中国商人に売却した者が多いとのことであった。自作付けも、この買い付けがあることが大きな原因であると思われる。

村長自身も来年の栽培用の種子を残しており、見せてもらったところかなり高品質で、栽培技術の高さをうかがわせるものであった。なお、ソバの作付体系としては、マメのあとにソバを栽培する場合がある。

(6) パンセイ地区（ナムカム・タウンシップ）

1) 自治的組織と地区の概況

この地区はナムカム・タウンシップ内にあり、コーロンリショウと呼ばれる600年前にビルマの王に仕えた貴州の洞族を起源とする中国人の末裔、と自称する部族が居住している。コーロンリショウの住民自衛武装組織は1974年の設立であるが、その前身の防衛組織は1964年に設立されている。

この地区住民はBCPの徴兵制度が受け入れ難く、その支配下に入ることを拒否したためBCPより攻撃を受け激しい戦闘を行っており、1975年のBCPの襲撃に始まる開戦から1989年にBCPが武装解除となるまで、戦闘が継続した。1989年以降はこの住民自衛武装組織がミャンマー政府から治安維持の委任を受けて責任をもっている。

このためか、100戸2,000人程度のパンセイ村の住民の男女構成は、男性が女性よりも

100人程度少なくなっている。また、住民の統制力や動員力もかなり高度であると思われる(かなりの作業量を要求される市街地から村への道路工事を住民の動員で完成させており、幹部の指示に対する部下の態度もかなりの緊張感を伴ったものであった)。

パンセイ村には、ミャンマー政府の運営する高校と医療補助員の常駐するクリニックがあり、この住民自衛武装組織の勢力範囲がいくつかの行政村の集まり程度であることを考慮すると、公共サービスの面では優遇されているように見受けられた。これは、少なくとも結果として、一貫してミャンマー政府側に立っていたことが影響しているものと思われる。

このほか、ナムカム・タウンシップ全域を対象に国連児童基金 (UNICEF) が便穴の蓋付けやクリニック、飲料水供給に関して、資機材を供与し地元住民が建設作業を行うという、住民参加型の支援を行っており、パンセイ地区もその対象となっている。同様にタウンシップ全域を対象としたNGO組織、セーブザチルドレンによる母子保健に関する教育活動も行われている。

2) 主要作物と主食

この地区は海拔2,000 m程度のところにあり、傾斜地にある農地はジャガイモ、トウモロコシ、マメ類、蔬菜類を集約的に栽培している。また、家畜が非常に多く、堆厩肥をかなり多く投入しているようであり、畑地の地味は豊かさを保っている。家畜のうち、水牛は農耕用、牛は農耕・運搬用、ロバは運搬用となっており、ブタ・ニワトリを自家消費あるいは販売用に飼育しているほか、ヤギを多数(村で4,000～5,000頭)販売用に飼育している。

主食はコメ中心であるが、これにジャガイモあるいはトウモロコシを混ぜたり、更に状況が悪化した場合にはマブコ(麻布菓)と呼ばれる木の実を混ぜることもあるとのこと。コメは、ジャガイモやトウモロコシ、野菜、家畜、タケノコや竹ぼうきや竹筒を売った金で購入している。

また、韃靼ソバの栽培が行われているものの、買い取り手が見つからないため、家畜の飼料としているとのことであった。

3) ソバプロジェクト

ソバ栽培は、2年間試験栽培を実施しているが、いずれも霜害のため失敗に終わっている。聞き取りを行ったところ、畑地の集約度の高さや農民の思い込みから、播種時期が遅くなり過ぎていることが主な原因と推定された。

具体的には、トウモロコシの収穫前に間作の形にするという選択により、播種時期を早めることができるにもかかわらず「トウモロコシの実りの時期にソバを播種すると実りの妨げになるであろう」という、地区農民の思い込みから、播種がトウモロコシの収

穫後に行われることとなり、霜害を避けることができないことが大きな原因と推測される。このほか、この地区が海拔2,000 mという、ソバ栽培の限界に近い高度にあるため、良好な生育が望み難い点も影響を及ぼしていると推定される。

3 - 7 ソバプロジェクトの現況

3 - 7 - 1 概況

コーカン特別区政府及びミャンマー政府は、2003年度作付けについては、特別区全域にわたり、かなりの程度ケシ栽培撲滅に成功し、ムセ県内に関しては、2000年度作付時点でケシ栽培がほぼ撲滅されている。

これを反映してか、ムセ県の農家の方が日本ソバ栽培には早くから熱心に取り組んでいた模様で、栽培方法に関する知識もかなり普及しており、生産性の高い地域も多く存している。また、各地区での日本ソバの生産性・適不適がある程度明確になっているため、ソバ栽培に対する対象地域住民・地元組織の姿勢もはっきりしている。このほか、他の代替作物導入や穀物等食糧作物への取り組みも積極的に行われている。

これに対しコーカン特別区では、2000年度のケシ撲滅が不完全なものに終わったこともあり、ソバ栽培に関する熱意に関しても地域間でムラがある。また、栽培法に関する知識の普及もムセ県に比較すると遅れているようであり、播種量に対する収穫量が高い例（播種量の10倍以上）が少ない。

他の代替換金作物の導入に関しても、サトウキビの成功例はあるが、農民自身の努力が多く必要とされる一般的な作物の多くは試験段階にとどまっている。

また、主要穀物の調達に関しても、自給・購入を含め、全般的にはムセ県内の対象地域の方が良い条件にある模様であった。これらの地域では特殊な地区を除き、住民自衛武装組織や自治組織（以前の反政府武装独立勢力）の管轄内での食糧の自給度はケシ栽培時でもかなり高かった模様で、ケシ栽培中止がすぐに大幅な食糧不足に結びつくような事態は起きていない模様である。

ただしムセ県内でも、タンルウィン川沿いの山間部については、交通事情・作付条件共にコーカン特別区の山間部と同様の条件にある模様で、2004年の収穫期前の食糧事情は、雨量不足による2003年の不作の影響もあり、厳しい状況に直面しつつあると推定される。

3 - 7 - 2 収穫率

コーカン特別区では、播種した種子に対する収量は、これまでの聞き取りによると、最高で6～7倍程度、通常は3倍程度となっている。その一方、ムセ県では20倍を超える収量の農家もいくつかあるなど、通常で8～10倍程度の収量を見込める状態にあるところが多い。

コーカン特別区での値は、この地域で一般的に施肥をほとんど行わずに栽培されている在来種

のソバ（10～20倍）と韃靼ソバ（20～30倍）に比較しても低く、当地での主食食物の収穫率とは比較の対象にならない値となっている（施肥を行った場合の水稲：100倍、陸稲：50倍、トウモロコシ：100倍）。

これに対し、ムセ県内では、在来種のソバや韃靼ソバとの収穫率は同じぐらい、という認識も農民から聞かれる結果となっている。

コーカン特別区とムセ県内対象地域の収穫率の差は、土壌・気候条件だけではなく、後述する栽培技術知識の普及度も影響を及ぼしていると推定される。

3 - 7 - 3 当地でのソバ消費

コーカン特別区及びムセ県では、伝統的に在来種のソバや韃靼ソバの栽培が行われてきたが、基本的には自家消費であり、ソバの売買取引は多くはない。

しかしながら、ムセ県では、ラショー・クツカイ等であん入りのソバまんじゅうやクッキー類が製造され、域内で広く販売されているほか、市場でソバを寒天状にしたものを丸い穴を利用した大根おろし器のようなものでトコロテン状にかき取って、味付けして食べさせる店があるなど、甘味嗜好品の扱いを受けている。粗挽きのソバ粉も、少量ではあるがラショーやモンコーの市場で販売されており、容積当たりの単価で高級なコメとほぼ同等（重量でもほぼ同等と推定される）の値段で取り引きされている。

このほか、特記事項としては、モンコー地区の栽培農家の存するポウンサイ村では、5日に1度の市が立つ日に中国人商人が買い取りに来、日本ソバも脱穀したものを買い取るとのことであった。

地元でのソバの食べ方は前述のように様々であるが、コーカン特別区では挽いて粉にしたあとで蒸しパン、寒天状にしたもの、水で練り米粒大にして蒸したもの、クレープあるいはホットケーキ状にしたものが代表的である。

以下にムセ県での状況を具体的に記す。

(1) 玄ソバあるいは粗挽きソバ

クツカイの市場では在来種のソバの玄ソバ（400チャット/ピー）及びそれを脱穀し粗挽きにしたもの（600チャット/ピー）を販売していた。

ポウンサイの市の日には、中国から商人が在来種のソバを購入しに来る。日本ソバは脱穀しなければ引き取ってもらえず、値段は4元/ピー。在来種は殻付きで2元/ピーで、脱穀による密度の増加を考慮するとほぼ同等の値段となっている。

モンコーの市場でも粗挽きソバが販売されているのを確認。

ラショーとチャウメの市場での在来種の粗挽きソバの値段は、600チャット/ピー。

粗挽きソバの値段は、ラシヨーとチャウメでは高級米と同等で、クッカイでは中上等米と同等の値段であった。一般の人がソバを購入する場合は、後述する寒天状に加工したものにすることが多いとのことである。

なお、パンセイでは韃靼ソバの栽培が行われているものの、買い取り手が見つからないため、家畜の飼料としているとのことであった。

(2) 加工品

クッカイ周辺では、韃靼ソバを原料として、あんを入れたソバまんじゅうやクッキー類の甘味菓子が販売されている。製造地はラシヨーやクッカイ。クッカイの市場で販売しているのを確認した。

タモニエでは、ソバまんじゅうとソバを寒天状にしたもの(甘味を付けたものとそうでないものの2種類)をご馳走になった。

モンポーの市場では、ソバを寒天状にし、丸い穴の開いた大根おろし器のようなものでコロテン状にかき取り、それに油や酢、トウガラシ等で味付けしたものを販売していた。これは、ラシヨーを含む北シャン州では一般的な食べ物とのことであった。

3 - 8 これからの課題・方向性

3 - 8 - 1 主要穀物増産・既存換金作物の生産性向上・新規換金作物の導入との関連

コーカン特別区に関しては、緊急対策が必要な主要穀物の増産活動や既存換金作物の生産性向上・新規換金作物導入の活動と、密接なあるいは合同した活動を行うことが望ましい。これは、組織・人材・物的投入等に関し、重なる部分・関連する部分が多いため、効率的かつ効果的活動実施にこのような連携・合同活動が欠かすことができないためである。

ムセ県内の対象地域に関しては、主要穀物の増産活動に関してはすでにかかりの実績があり、関連各機関が相応の努力を払っているため、本件の展開上を含める必要は認められない。

コーカン特別区での活動・実績を基に、既存換金作物の生産性向上並びに新規換金作物導入の成果を紹介する形で、協力することが望ましい。

3 - 8 - 2 物産・流通情報センター

既存換金作物の生産性向上並びに新規換金作物導入の活動には、市場確保の活動を含めることが望ましく、中国・タイ・日本を視野に入れたマーケティング調査、マーケティング促進活動を行う必要がある。特に、換金作物の需給情報センター機能を果たすことが重要で、輸出入手続きや国内物流手続きの円滑化にも取り組む必要がある。

3 - 9 プロジェクト対象地域で使われている基礎単位

3 - 9 - 1 コーカン特別区で使われている基礎単位

当地で使われている基礎単位として重要なものに、容積とその重量を表すドンがある。ドンは、四角錐を逆にして底にあたる部分を途中で切ったような形状の枙で、主として穀物の計量に使われている。したがって、穀物別とその状態別に単位当たりの重量が異なる。その目安は以下のとおり。

種 籾	1 ドン = 7.5 kg
精 米	1 ドン = 10 kg
日本ソバ	1 ドン = 6.5 kg
トウモロコシ	1 ドン = 8.5 ~ 9 kg

これの上位単位としてはドウオ、下位単位としてはピエがあり、それぞれ1ドウオ = 10ドン、1ドン = 4ピエとなっている。

また、広さの単位としては、ムーが使われており、単位当たりの広さは以下のとおりである。

15 ムー	= 1.0 ha
1 ムー	= 6.67 アール

ちなみに当地の水田の場合、1ドンの種籾を1ムーの圃場に播種するのが一般的基準となっている。このほか、アヘンや茶の取引に使われる重量単位として、ピスがある。単位当たりの重量は以下のとおり。

1 ピス	= 1.63 kg
------	-----------

さらに、コメやトウモロコシ、粉物類の売買には、斤と両が使われている。その単位重量は以下のとおり。

1 斤	= 0.5 kg
1 両	= 0.05 kg

3 - 9 - 2 ムセ県内（ミャンマー政府）で使用される基礎単位

ミャンマー国内では、コーカン特別区とは異なり、以下のような基礎単位が使われている。

広 さ

1 平方マイル	= 640 エーカー
1 エーカー	= 4,356 平方フィート
1 ha	= 2.47 エーカー
1 エーカー	= 0.405 ha

重 さ

1 kg	= 2.2 パウンド
------	------------

1 パウンド	= 0.4545 kg
1 t	= 612.39 ビス
1 ビス	= 1.63 kg

これにコーカン特別区の場合と同様に、容積とその重量を表すバスケット、ピー、カンなどの単位があり、バスケットの穀類別の重量は以下のとおり。

種 籾	1 バスケット = 20.91 kg (1 ピー = 1.31 kg)
精 米	1 バスケット = 32.73 kg (1 ピー = 2.05 kg)
日本ソバ	1 バスケット = 21.28 kg (1 ピー = 1.33 kg)
トウモロコシ	1 バスケット = 25.00 kg (1 ピー = 1.56 kg)

バスケット：ピー：カンの関係は、ミャンマー政府としての基準とシャン州で通常使用されているものが異なり、カンの大きさも2通りあるので注意が必要である。このなかで基準として用いるのに便利なのは、上表にある1バスケットを16で割った1ピーである。以下にその関係を記す。

ミャンマー政府公式単位（プロジェクトで使用している単位）

1 バスケット = 16 ピー、1 ピー = 8 カン（ミルク缶）

シャン州での一般的単位

1 バスケット = 12 ピー（個人的には1バスケット = 10ピーの更に小さいものを使う場合もあるので要注意）、1 ピー = 8 カン（実際には1ピー = 10カンのものも使われているので要注意）

なお繰り返しになるが、1バスケットの16分の1である1ピーが基準となっている。

3 - 10 コーカン地区内の建設能力

ドンシャン地区の区長に「コーカン内部に、建設能力をもつ業者・個人・団体等はないのか」と尋ねたところ、以下のような返答があった。

3 - 10 - 1 建設能力保持者

ドンシャン区長「明学昌」及びラオカイ市内の東城区の責任者「劉阿宝」が、道路や建物の建設能力を有する。コーカン内部で建設能力を有するのはこの2社のみ。東山区長いわく、自分のところが一番能力が高い。

ドンシャン区長は、設計のできる建設技術者・建機操作のオペレーターを擁しており、配下の兵士100人を労働力として使用できるほか、地域住民の動員力はいうまでもなく高い。

経験としては、特別区のチンシェーホーからロンタンよりちょっと北寄りまでの舗装道路建設の経験があり、ドンシャン区内でも区長として道路・市場・電気・中小学校の建設を実施してい

る。ちなみに、チンシェーホー - ロンタンの道路建設費のほとんどは区長が出し(数万元にのぼる)コーカン自治区がタールの一部のみを供給したとのこと。また、ドンシャン区内の道路は、料金を徴収し、補修費にあてている。

3 - 10 - 2 ラオカイ - コンジャン間の道路建設

その後、日本の援助により、見本区間のみ建設されたラオカイ - コンジャン間の工事について、話題が進んだところ以下のような発言があった。

- ・日本が残り区間の建設のために建設機械を残していったのであれば、その機械を使用して、是非とも残り区間の道路建設を完成させたい。
- ・費用については微妙ではあったが、自前で建設することもあり得るような表現で「お金が儲からなくとも、自分がやる。自分の名前を功績と共に残したい」あるいは「自分がお金を出してでもやる」というもの。

ちなみに、大林建設が工事を実施する際には、彼のところには何も話が来なかったとのこと。また、大林はカンボジア人の技術者とカンボジア人及び中国人のオペレーターを使い、中国人労働者により、建設を実施したとのこと。また、ミャンマー政府が実施する場合には、ミャンマー軍の兵士等、外部から労働者を連れてくる。

これについて、外の業者がやると地元にお金が落ちないので、住民に職を与える意味でも工事を実施したいという意向であった。また、ドンシャン地区外での工事实施についても、問題は無いとのこと。

3 - 10 - 3 コーカン内部建設能力の活用

コーカン内部の建設能力の活用は、地域の自立性、及びいわゆる公共事業の地元への経済波及効果を高めることになるので、積極的に実施することが望ましい。

したがって今後、当該地域で活動する NGO や工事の請負業者等にこの 2 社を積極的に紹介していくとよいと思われる。

また、ドンシャン区長の場合には、ドンシャン区政府として草の根無償等の実施主体となる可能性もあるのではないと思われる。対象事業は、ケシ栽培中止の直接的影響を大きく受けている山間部の道路整備(フットパスしかなく非常にアクセスが悪い地域が対象) 給水施設整備(道路整備と同じ地域で、乾期の給水は遠隔地への水汲みに頼る。井戸や地下流水のポンプによる汲み上げ) 等。

