

## 「ミャンマー・アグリ・フーズ社」(MAF) が生産を開始

「ミャンマーの農民、工場従業員との信頼関係を大事にし、安全・安心な冷凍野菜を日本市場に安定的に供給していきたい。それが他社に先駆けてミャンマーに進出した当社の使命」(太田垣公一MAF会長)。ミャンマーにおける冷凍野菜生産会社第1号、「ミャンマー・アグリ・フーズ社」が動き出し、冷凍野菜の歴史に新たな1ページを加えた。7月中旬、現地で行われた竣工式の様子を交え、お伝えする。



### 竣工式で農業灌漑大臣らが祝辞

ミャンマー・アグリ・フーズ社(以下MAF)は2015年3月末、4社・1個人の共同出資で首都・ネピドーに設立された。資本金50万米ドルの出資者は京果食品(出資比率30%)、新進(30%)、リテールブランディング(5%)、現地食品メーカーのミャンマー・ベル社(30%)、台湾の事業家ユ・テ・ヤン氏(CYCグループ代表、5%)。

工場建設に1.5億円、機械・設備に1.5億円、計3億円を投資している。

直営農場でほうれん草、サトイモ、インゲン、アスパラなどを栽培、冷凍加工し全量日本へ輸出する。近い将来、年間5000t(原料ベース1万2000t)の生産を計画している。



式典に臨む出資者首脳

### 冷凍野菜の歴史に新たな1ページ

農業灌漑大臣「**協力を惜しまない**」  
食品輸出組合会長「**外貨収入が増加**」  
JICA所長「**野菜加工、画期的な試み**」



MAFの船出を祝す来賓。(左から)農業灌漑大臣、食品加工輸出組合会長、JICAミャンマー事務所次長

7月14日午後3時(現地時間)、MAFの創業式典がネピドーの新工場敷地内で行われた。来賓としてミャンマー農業・畜産水産・灌漑大臣アウン・トゥ氏、ミャンマー食品加工輸出組合会長兼ミャンマー商工会議所連合会副会長ゾー・ミン・ウィン氏、国際協力機構(JICA)ミャンマー事務所長中澤氏(代理の西形康太郎次長)が出席、MAFの門出を祝福すると共に、同国の農業経済の発展に大きな期待を寄せた。

来賓の祝辞(要旨)は以下の通り。

<トゥ大臣>

ネピドーに素晴らしい冷凍野菜工場が建設され、本日竣工式を迎えられたことに祝意を表したい。MAFの事業は農家の収入増、現地の農業発展、恒久的な

野菜の栽培技術の発展につながるものと期待している。

いろいろな分野が発展するためには、民間の事業進出が欠かせず、その意味でMAFの進出は大変光栄なことである。本日竣工した冷凍工場が農家と民間会社の協力によって成功することを願っている。

政府としても農民の生活向上をはじめ、地域全体が発展するよう、MAFの事業推進に協力を惜しまない。

<ウィン会長> ミャンマー食品組合のメンバーであるマウン氏が日本の

投資家たちと素晴らしい冷凍工場を創設できたことを大変光栄に思う。ミャンマーは農業国であり、米や豆などを輸出している。しかし、そのほとんどが原料または半製品であり、価格は低く外貨収入の少ないのが現状。したがって、高付加価値の製品を製造・輸出することで外貨収入が増える。

我々ミャンマー食品組合、ミャンマー商工組合としても規格が高く、安全安心な食品を安定供給できるよう、国内企業と海外パートナーの調整を行っている。品質検査、生産技術の向上に関する勉強会も定期的に行っており、MAFに対してもお手伝いできると思う。

MAFの事業が農業分野の発展、国の経済発展に寄与することを祈念している。

<JICA中澤所長(西形代理が代読)>

MAFの事業は、ミャンマーで栽培した野菜をミャンマーで加工し、それを日本へ輸出するものと聞いている。これは従来のミャンマーでのアグリビジネスとは大きく異なる画期的なものと思う。これまではミャンマーで栽培したものをそのまま他国に輸出していた。買い取り価格も安く輸送の途中で

## 信頼関係の構築／安全性確保に全力



MAF会長(京果食品社長)  
太田垣 公一

(太田垣MAF会長=京果食品社長の式典での挨拶) 本日はMAFの創業式典に多くの皆様のご臨席を賜り、心より感謝申し上げます。

ミャンマー政府からもトウ農業・畜産水産・灌漑大臣をはじめ、多くの方々のご列席をいただきましたこと、誠に光栄であり、出資者一同感謝申し上げる次第です。

ミャンマーにおいて、冷凍野菜を製造し日本へ輸出する工場としては、MAFが最初であり、日本の食品業界においても大きな注目を集めております。MAFでは今後、より安全・安心な商品の製造と、消費者の皆様から信頼される生産工場を目指して弛まぬ努力をしていく所存です。

私はその決意を込めて、「SAFETY FOODS FOR PEOPLE, PEOPLE FOR SAFETY FOODS」をモットーにしていきたいと思います。そのためには、農民の皆様のご協力と信頼関係が不可欠であることは言うまでもありません。投資家一同・製販が一体となって、信頼される工場の実現のため、さらにはミャンマーの農民の皆様とのより強い信頼関係を構築すべく、精一杯頑張っていく所存です。

本日、ご臨席を賜りました政府関係の皆様、農民の皆様におかれましても、MAFに対し今後ますますのご支援とご協力を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。そして、このMAFがミャンマーと日本の友好の証のひとつになることができれば、我々にとって、何物にも替え難い大きな喜びであります。



マウンMAF社長



ミャンマー進出を主導してきた京果食品前社長の賀川氏

傷んでしまい、売り物にならなくなることも多かった。

しかしMAFの事業は冷凍工場加工し輸出するので、買い取り価格も高く、輸送中のロスも最小限に抑えられる。事業が軌道に乗れば、ミャンマーの人々、特に農家の収入が増え、生活がより豊かになることが期待される。MAFのビジネスプラン作成の際にはJICAも調査をお手伝いした。今後、MAFの事業が大きな成功を収め、ミャンマーの農業分野の発展に貢献され



工場に隣接する2階建のオフィス棟

ることを切に願っている。

MAF現地トップのマウン社長は、「ミャンマー最初の冷凍野菜工場として最高の製品を生産していきたい。日本の厳しい品質基準によって安全・安心を満たす冷凍野菜が絶対条件であり、農家の皆さんには基準どおり栽培する

### MAF新工場の概要

- △所在地：ミャンマー国ネピドー・ピンマナ郡区
- △敷地面積：6万8000㎡
- △建屋床面積：6547㎡(2階建)
- △投資額：約3億円
- △生産品目：ほうれん草、オクラ、サトイモ、アスパラガスなど
- △従業員数：当面120名、将来450名予定
- △工場長：山岸和秀副社長

ことを願いたい。農家の収入が安定し、生活水準が向上することがMAF設立の目的でもある」と挨拶した。

MAFの会長を務める京果食品太田垣社長は、「幾つかの候補地があったが、汚染されていないある程度の規模の農地、労働力、人件費、インフラ等々勘案した結果、最終的にミャンマーになった。冷凍野菜ではMAFが最初の事業化であり、是非とも成功させたい。そのためには品質が良く、安全な冷凍野菜を生産することに尽きる。最初が肝心であり、コトを急がず、ユーザーの評価に耐え得る品質のものを供給したい。妥協はしない」と強調している。

さらに「良い原料を安定調達するためには農家の協力が不可欠」と述べ、信頼関係の構築に努める。

品質管理は日本人が1名2ヵ月常駐するほか、京果食品、新進、輸入を担当するカーギルジャパンが定期的に現地へ赴きチェックする。現地従業員のマネージャークラスを京果のベトナム法人・ダラットジャパンフーズ(DJF)に派遣し教育する。工場管理はMAF上級副社長の山岸和秀氏、総務など管理部門は丸野純副社長、圃場のフィールドマンは現地採用の佐藤充氏が担う。

7月に本格稼働を開始したMAFの工場は、総敷地面積6万8000㎡の一角に建つ。敷地内には事務所棟、冷蔵倉庫、食堂、女子寮、ユニフォームランドリーなどのほか、サトイモやオクラ、カボチャなどの試験栽培農場を備えている。

工場建屋の床面積は6547㎡。2階

建てで1階が製造エリア、2階は工場事務所、検査室や見学通路。製造エリアは約100mの直線距離でラインが組まれており、効率的。スペースにも余裕があり、増産に対応できる設計。敷地が広いため、将来、必要に応じて2棟・3棟目を建設できる。

## ほうれん草・オクラ・サトイモ・アスパラなど 数年後、年間5000t計画

工場の側面に開閉窓を設けず、虫が侵入しない構造にし、水の配管は衛生上の問題から空中を通して。フリーザーはアンモニアを冷媒にしたトンネル式を採用。包装工程上に金属探知器、X線異物検出器を設置。

残留農薬検査は原料の収穫前と、製品の出荷前にタイ・バンコクの民間の検査機関に持ち込み行う。日本のポジティブリストの基準値に沿って検査する。

加えて、MAFがミャンマーの農業灌漑省に要請した結果、省内既存のガスクロ3台を利用、JICAが教育を担当して、数年のうちにミャンマー国内で農薬検査を実施する試験所建設が決定している。

微生物等の検査はMAF内で行う。

MAFの工場長を務める山岸和秀副社長は「HACCPに基づき5Sを徹底し、PDCAサイクルをしっかりと回すようにしたい」と話している。食品安全管理システムFSSC22000を取得。



工場に隣接しているテスト栽培農場

当初は管理部門20名、ワーカー約100名、計約120名の従業員でスタート。目標は450名程度。6:00~21:00の変形シフトで1人当たり8時間勤務。

### ワーカー賃金90米ドル/月

山岸副社長「国民性は至極誠実」

工場従業員の人件費は1日当たり約3600ミャンマーチャット=MMK(100MMK=8.8391円)、米ドル換算で月約90ドル。「この2年間で2倍に跳ね上がった。それでもベトナム(250ドル/月)、中国(500ドル/月)と比較して、かなり安いという。「国民性は至極誠実である」(山岸副社長)。

生産品目はほうれん草、サトイモ、オクラ、アスパラから始まり、ゆくゆくは枝豆、カボチャなども予定。数年後、

製品ベース5000t(原料ベースで1万2000t)を想定している。

原料栽培はネビドー工場敷地内直営農場(5ha)、MAFから北東へ約150kmのシャン州ヘーホー直営農場(14ha)を中心に行うほか、数百軒の農家と契約している。高原野菜の主力となるヘーホー農場は標高1100mの

シャン高原に位置し、日中と朝晩の寒暖の差があり、品質の良い野菜ができるという。

「ミャンマーでは目の利益にとられるディーラーやブローカー



山岸副社長



オクラの製造工程の一部。(左から)オクラの付け根の部分をカットするなど原料を整える/ブランチング前の2次選別/フリーザー入口

を通さずに直接農家と契約する。農家のまとめ役を省の出先機関や村長に依頼している」。

畑の土を良くするために、植物性の堆肥を購入し農家に与え、土壌改良を進めている。種も農薬もMAFが購入し農家に与える。「費用はかかるが、畑の収量が上がり、安全性も確保され、長い目でみれば得策」

(山岸氏)。土壌改良は3年がかりで進める。日本へは冷凍コンテナでヤンゴンまで陸送(日本ロジテムのミャンマー法人に委託)、そこから船便で約30日かけて運ぶ。

日本への輸入は、「量的には少ないが、オクラ、アスパラが最初となりそう。まとまった量のはほうれん草で、10月ごろを予定している。サトイモも

うまくいけば年内には入ってこよう。いずれにせよ、先を急がず、まずは品質の良いものを入れたい」(太田垣氏)と話している。

## 標高1100m シャン高原の直営農場中心に栽培

さらに「軌道に乗るまで紆余曲折はあると思うが、ミャンマーの可能性を信じ、着実に前へ進めたい」という。

◇

中国、ベトナムと他社に先んじて冷凍野菜の生産拠点を築いてきた京果食品。今回もミャンマーで歴史の1ページをめくることになった。タイや日本、



冷凍野菜を試食する農業大臣(前列中央)、前列左はマウン社長

台湾の冷凍野菜関係者も新天地を求めて熱い視線を投げかけている。それ故にMAFの成否いかんで、ミャンマーがこのあと、冷凍野菜の新天地になるかどうかの試金石となる。

是非、成功するようMAF関係者の結束と地道な努力を期待したい。

## 京果グループ代表兼京果食品会長・内田隆氏に聞く

### 安定供給のためミャンマー進出

——新産地をミャンマーに決めた経緯について。

1990年に他社に先駆けて中国・山東省、1999年にベトナム・ラムドン省に生産拠点を構え、冷凍野菜の安定調達・安定供給に努めてきました。

ここへきて中国の人件費の高騰など調達コストの上昇、チャイナフリーの流れがあり、一方、ベトナムのダラットジャパンフーズ(DJF)も人件費が5年連続で上がるなど、コスト的に将来の安定生産が危うくなってきた。

そこで、新たな産地開拓が必要との観点から、この間スリランカ、エジプト、ラオス、カンボジア、ミャンマー、インドネシア、タイなどの可能性を探ってきました。

民主化の流れが見えてきたこともあり、2014年にミャンマーを最終候補地とした。それに伴い、電力や道路などのインフラ、生産に係わる課題のクリアなどを確認、現地視察も行い役員会で承認しました。

関連してある時、ミャンマーの当時の農業・灌漑大臣が来日した折に、当社(京都青果合同=京果食品の親会社、内田隆氏が社長)を訪問してきた。話の合間にミャンマーで工場建設を検討中と話



たら、大臣は大いに乗り気になり、帰国後も電話をかけてくるほどでした。相前後して、日本の物流会社や食品会社の人脈の流れの中で、ミャンマーに落ち着いたという経緯です。

——グループ内で冷凍野菜事業を行う意味は。

日本の食料自給率が40%程度と低い中、国内の農産物および海外の農産物を安定的に供給する体制の構築が求められています。

同時に生鮮野菜の作柄や価格の不安定さを補完するものとして、冷凍野菜についても供給できる体制にしたいという考えのもと、40~50年前に参入することにしました。

青果物卸である京都青果合同の得意先は小売業、京果食品は外食・給食など業務用のチャネルに広く販売しています。

グループにこのような会社を擁していると、生鮮・冷凍の青果物に関しては、グループ内でほぼすべてのチャネルに販売できます。したがって、京果食品が販売力を強めることは、結果として京果グループの販売力拡大につながります。その意義は大きいと思っています。