

CLMVサポートプログラム in ラオス 報告書

貿易アドバイザー協会会員

中村 眞

今回「The Export Strategy of Agricultural Products for Japan market from Laos」というタイトルのセミナーを2017年10月17日から19日の2.5日間、CROWNE PLAZA HOTEL VIENTIANE に於いてラオスの中小企業農産物製造者を対象に行いました。参加者約60名程度。日本から持ち込んだ食品サンプルと日本の法律、マーケット情報について説明しました。参加者にとって後々役立つように日本市場と法規制について出来る限り多くの情報を加えました。参加した CLMV の政府関係者からは包装に関するプレゼンテーションが評価されたように思います。



10月18日に行われたラオスの参加者およびベトナム政府関係者との1時間15分程度のグループディスカッションでは、参加企業から問題点として下記の4点があげられました。

- ① 参加企業の業態および商品：レストラン、ビューティーサロン、オーガニックライス、コーヒー製造協同組合（日本のATJ社に輸出）、米製造業者2社、果物製造業者、ハーブ（日本に少量輸出）
- ② 問題点と解決策の提案：
 - 技術的なサポートが無い⇒JICA等の援助支援機関に打診検討。
 - ローン資金面のサポートがない：共同組合設立による資金援助を検討、輸入者からの支払いサイトの短縮依頼。
 - 輸出税が高い⇒同席した政府関係者に低減検討依頼
 - 農家自身が輸出できないので中間搾取者(MIDDLE MAN)が介在している⇒農家のレベルを向上し自ら輸出できるように教育、指導する。共同組合設立により輸出業務の集約化。

10月20日 下記企業3社を訪問しました。

THE LAO BREWERY CO., LTD.



ラオスを代表するビール製造会社。以下の内容を聴取しました。

デンマーク・カールスバーグとの合弁企業。ラオス最大の納税企業。

輸出先は90ヶ国（日本含む）。

年間生産量：120,000ヘクトリットル（12,000KL）

原材料の30%はラオス産ジャスミンライス。他の原材料及び包装資材は全て輸入品。

従業員数：30,000人（季節労働者含む）外国人労働者：36人 国内に3工場

ISO2002取得済、HACCPは確認したが明確な回答がないので未対応かと思われる。

デンマークCARLSBURG、TUBORGのライセンス生産。ビール以外に、ミネラルウォーター、エナジードリンク、PEPSIブランドのソフトドリンクも製造。

MAI SAVANH LAO CO., LTD.



アルザス出身フランス人経営者の中堅企業。以下、内容を聴取しました。

取扱い品目は、地場の蚕から染色し織り上げたシルク製品及び「サチャインチ」製品（ナッツ、バター、プラリネ、チョコ、植物油）。

シルク製品はスイス、フランス、日本に輸出。ナッツは韓国に相当量輸出している。

「サチャインチ」は上記写真の木の実、不飽和脂肪酸、オメガ369、良質な蛋白質を豊富に含むスーパーフード。

その植物油はコールドプレスとフィルターのための自然な製法、栄養成分が多く残っている。

抗酸化作用高いので賞味期限も2年と長い。

栽培農家にも高い利益をもたらす作物で、無農薬で栽培しているとのこと。

工場内は写真撮影不可であるが、外気を完全に遮断し、作業場にもエアコンを配備しており好感が持てる。ナッツは目視でグレーディングされており、傷のあるものは排除されている。

SINOUK COFFEE.



アセアンの食品展出展企業、JETRO からも報告されているラオスコーヒーの焙煎メーカー及びコーヒーショップ経営を行っている企業。以下、内容を聴取しました。

ラオスコーヒーを高級イメージでコーポレート・アイデンティティ (CI) としてまとめ、同じイメージで14店舗のコーヒーショップを経営。ラオス高級コーヒー=SINOUK コーヒーを定着させたい意向。宿泊ホテルの客室にも同社のコーヒーマシーンが使用されている。

以前は日本向けにグリーンビーンを輸出していたが、相場に引きづられて利益がでないため、今は焙煎コーヒーに特化している。焙煎コーヒーでは日本向け輸出は難しい状況を理解しており、現在対日輸出は無い。日本からも引き合いが多い貴重高級コーヒー豆、アラビカティピカについて質問したが、現在の年間収穫量は50トン未満と少なく産出の悪さが目立つとのこと。

これまで当職が日本アセアンセンターに関わった事業は2003年～2015年にかけての「アセアンの食品展」のみでした。展示会はアセアンからの対日輸出を増やす意味においては非常に有効で、基本的な手段であると確信していました。





今回、EXPORT CAPACITY BUILDING WORK SHOP に初めて参加してみて、輸出を行うモチベーションアップにはWORK SHOP が有効であると思いました。日本市場の情報、法律関係、包装、輸入者とのコンタクト方法については当職が説明しましたが、他のCLMV 政府機関の活動報告、すでに日本に輸出している企業のプレゼンと意見交換、自社の輸出を始めるにあた

ったの問題点と解決策をグループディスカッションで討議し、輸出事業開始の動機づけを促すには有効であると感じております。

次回チャンスがあれば、初心者向けの対日輸出のプロセスを分かりやすく図表化し、製品改良のための個別指導の時間を追加したいと思っています。本活動がラオスからの対日輸出の一助になれば幸いです。

以上