

ミャンマーサイトツアー

<主な質疑応答>

開催日 : 2018年3月14日(水)

出席者 : Myanmar Japan Thilawa Development Ltd. (MJTD) 清水社長

KDDI Summit Global Myanmar (KSGM) 紅野 COO

田村インベスターリレーションズ部長

1. Myanmar Japan Thilawa Development Ltd.(MJTD)

販売面積(ha 数)が販売開始当初の 2014 年度から減少してきているようだがなぜか？

ミャンマー民主化後の各国企業の進出需要は大きく、初年度の販売実績が非常に好調だったもの。新興国における新規事業で非常に大事な点である官民の強い連携もプロジェクトの進展を助けた。当社が手掛けている他の海外工業団地事業と比較しても引き続き堅調な販売を維持している。

ビジネスモデルは？

以下の要素で収益を上げるビジネスモデル。土地の販売だけでなく入居企業からの賃料等のその他の固定収入の確保も進めている。

- ・整備した土地の売却益／
- ・工場用地の賃貸収入／
- ・入居者からの管理費や水の使用料等の収入

ミャンマーは外資規制が厳しい印象だがティラワ SEZ が順調に事業を進められた理由は？

外資誘致により工業化を図るとというのがミャンマー政府の大きな方針。先ずティラワ SEZ が実験的な位置付けとされたため順調に進んだのだろう。輸入ライセンスに関しては、単なる輸入卸業は認められないものの、ミャンマーに付加価値をもたらすことを条件に認められる。例えば、タイの工場から完成品に近いノックダウンを輸入し、ティラワ SEZ で組立作業を行う場合、組立という付加価値に加えてミャンマー人の従業員に対する職業訓練を提供することになる為、輸入ライセンスが認められる。

道路や電気などインフラ整備も不十分なミャンマーで海外工業団地事業を行う理由は？

ベトナムプラスワン、タイプラスワンの拠点として進出する日本企業も多く、拠点設立の需要が大きいため日本政府やパートナーと共にそれに応えるもの。安価で勤勉な労働力はミャンマーで事業を行う上で大きな魅力。ティラワ SEZ はワンストップサービスセンターとしての機能を持ち、通常は複数の省庁にまたがる申請手続きを一カ所で且つ短時間で行うことが出来る。事業の立ち上げ時及び立ち上げ後も効率的に事業に取り組める。但し、現地調達に制限がある点は、ミャンマーで事業を行う企業にとって課題の一つとなっている。

ミャンマーには他にも SEZ が存在するのか？そこへの取り組みは？

開発が早く進んだティラワ SEZ の他に、ミャンマーにはダウェイ SEZ 等のプロジェクトがある。当初タイのディベロッパーがダウェイ SEZ の開発に取り組んでいたが頓挫し、ミャンマー政府から日本政府に要請があり JICA がマスタープラン作成等で支援していくことになった。土地収用や環境アセスメントにおいて課題が多いと思われる。

ダウェイ SEZ について、当社はコーポレート部隊を中心に関係省庁と情報交換を継続しており状況はフォローしている。やらないと決めたわけではないが、現状当社として取り組むことは考えておらず、ティラワ SEZ に注力している。

海外工業団地事業において他事業とのシナジーはあるか？他国における実例は？

他事業との連携については古くて新しい課題。ミャンマーにおいても金属や機器の納入等のチャンスは存在し、当社として引き続き取り組んでいく。ヤンゴン事務所に、住商グループで機械の専門商社である住商マシネックスから駐在員が派遣されており、まだ規模は大きくないが機械や家具などの納入の実績に繋がっている。

ベトナムの海外工業団地事業においては燃料となる CNG の供給サービスを提供している。

2. KDDI Summit Global Myanmar(KSGM)

競合他社との比較した MPT の強みは？

MPT は約 95,000 件の販売店舗網を持つだけでなく、徹底した教育により質の高いサービスを提供できるため新規顧客獲得において優位性を持つ。消費者のニーズを捉えた優良なサービスを適時に投入できていることも、他社比で加入者数を増やせている要因であり、現在のトップシェアの維持に繋がっている。

第三者の顧客満足度調査において 2014 年の参画から 2 年間ほど MPT は三位に甘んじていたが、KDDI 技術部隊の粘り強い取り組みにより通信速度が改善され、現在では首位を堅持。

4 社目となる Mytel の新規参入の影響は？

参入障壁は高いが後発者の優位点が無いわけではないので油断はしていない。例えば、既存 3 社やシェアリングサービス会社により整備が進められてきた電波鉄塔について、賃料を支払えば使用することが可能で、初期投資を抑制できることが後発者のアドバンテージ。尚、MPT も自社保有とシェアリングを組み合わせている。正当な理由が無い限り鉄塔の保有会社は他社のシェアリング申し出を拒否できず、既存 3 社同士でも貸し借りをを行っている。(鉄塔は Joint operation(JO)ベースで半分以上、光ファイバーケーブルは半分以上が自社保有。)

ミャンマーにおいて事業を順調に進められている要因は？

当社はこれまで 20 件ほどの海外通信事業を手掛けてきており、その経験から得た知見を活かしていると考える。成功している事業は、その国の成長に貢献するという大きな夢を持って臨んでいるものが多い。ミャンマーにおいても同様に、国と共に成長してきている。

設備投資計画について教えてほしい。急に CAPEX が増加することはあるか？

今後大きな山が急に来るということは想定していない。設備投資については競合の進捗状況等も注視し、パートナーとも議論しながら進めており、現在と同水準のペースで行われていく予定。Cash out を抑制しながらインフラ網を拡げる方法は幾つか存在する。一つは通信インフラのシェアリングの活用。次世代の方法としては、設備のシェアだけではなく周波数のシェアリングの可能性が挙げられる。事業者に対して均等に周波数を割り当てるのが現在のミャンマーの法制度だが今後は周波数もシェアリングの対象になる可能性がある。

今後の同事業の成長余地、成長戦略について教えてほしい。

ミャンマーにおける携帯電話普及率は現在推定で 100%程度 (DUAL SIM により 1 台の携帯電話に 2 社の SIM カードを挿入し、用途・料金プランに応じ使い分けが可能) だが、近隣諸国の例を見ると 150%くらいまでの普及率が見込めるため、今後も加入者数は増加していくと見ている。加えてミャンマーでは 9 割の携帯電話がスマートフォン(Ready for data)であり、アプリやゲーム、動画等のコンテンツ拡充に伴う今後のデータ使用量拡大により ARPU の拡大も見込める。又、2017 年 8 月から規制により過当競争を避ける目的で下限価格が設定された為、単純な値下げ競争にはならない。但し、期間限定の割引キャンペーン等の工夫の余地は許されていることから、消費者のニーズを捉えた優良なサービスの適時な提供が鍵となる。今後は携帯電話サービスだけではなく、固定電話との通話料金が安い等パッケージでも強みを発揮していく。モバイルマネーの導入など今後も既存の MPT 顧客基盤をプラットフォームとして周辺分野のサービスを拡充していく (MPT 経済圏の拡大)。

今後普及拡大が見込まれる、バスや電車の運賃、スーパーでの支払等におけるモバイルマネー決済も取り込んでいきたい。ゆくゆくはスマートフォンを使った医療サービスの提供等も視野に入れ、サービスの拡充に引き続き取り組み、顧客基盤を維持・拡大していく。

以上