

## 別紙 9 日本企業を対象としたヒアリング調査の結果（2017 年度）

### 1. A 社

#### (1) 会社の概要

日系商社である。

私（ヒアリング回答者）は、ミャンマーには 2011 年より出張ベースで携わってきた。ミャンマーには、2017 年 4 月に赴任したため、2017 年 10 月（ヒアリング実施時点）で半年になる。ミャンマーでは、鉄鋼や食品、紙等を取り扱っている。内外の差別を感じることはあまりないが、Trading（商業）の取扱い等については差別を感じている。

中国での赴任が長い。中国では、現地に顧問の法律事務所を持ち、様々な分野で相談していた。ミャンマーではそうした顧問先は特に持っていない。タイにおいては、個別に相談することがよくある。

#### (2) 法的問題

現在は、駐在員事務所として活動しており、ヤンゴン事務所自体が契約主体になることは基本的にない。そのため、実務面で弁護士を必要とすることはあまりない。

#### (3) 日本弁護士の情報提供等

ミャンマーにおいては、何よりも様々な情報が不足していると感じる。弁護士や法律事務所が発信する情報ではないと思われるが、各種産業の様々な数字等統計情報の公表が非常に少ない。商社がビジネスを行うためにはそうした統計情報の公開が重要である。

また、法律に関連する情報提供も、不足していると感じる。近時、建築資材について外資系企業においても輸入が可能になったと理解しているが、かかる情報については、解禁されてから 3 週間ほど遅れて知るに至った。その結果、本社への報告もかなり遅くなってしまい、説明に苦慮することがあった。

法律事務所のウェブサイト等には公開されているのかもしれないが、定期的に法律事務所アクセスして情報を得るようなことは基本的にできないので、自分からアクセスせずとも情報が受信できるような環境があると良いと感じる。

## 2. B社

### (1) 会社の概要

建設資材のレンタル・販売、仮設図面の CAD 作成等を主たる事業としている。従来、CAD 作成を現地法人において実施してきたが、建設資材のレンタルを実施するため支店を設置した。建設資材のレンタルには多額の初期投資が必要となるが、資本金から見た借入上限が設定されており、現地法人の資本金では不十分であったため、支店形式を採用した。

### (2) 法的問題

ミャンマーに根付くことを目指しており、ミャンマーのローカル企業を相手に仕事をすることが多い。ローカル企業からは、リース料不払い等で問題とならないようデポジットを預かって仕事をしており、デフォルト時にはかかるデポジットからの強制的な回収を予定しており、極力訴訟等は避けられると考えている。ただ、大口顧客については、これから初めての回収時期を迎えることになるので、実際にどの程度スムーズに回収できるのか、まだわからない。

デポジットの一環として土地を担保に取り上げることがあるが、その真偽のほどを確認できておらず困っている。

労働者との契約については、毎年更新する方式を採用している。現地法人設置から 4~6 年たったところで、そろそろ上昇率が頭打ちになってくるころである。契約更新にあたっては、給与の上昇を強く要求することが多い印象を受けている。能力と比較してアンバランスになりつつあると感じており、ミャンマーで事業をやるメリットが薄くなってきていると感じる。

### (3) 日本弁護士の情報提供等

#### ア 新投資法の情報収集について

コンサル会社に相談したり、ミャンマー日本商工会で共有される情報や、コンサル会社や法律事務所が実施しているセミナーで情報を収集した。こうした情報提供は、概ね役に立っていると感じているが、正確なところがわからないと感じることもある。

## イ 法律事務所等に求めること

当局の発言は、担当者毎に大きく異なることがあり、信用できないので、できるだけ高い authority とのコネクションが重要と感じる。

法律事務所等は、リスクを指摘するばかりで、プロジェクトとの関係で否定的な発言ばかり受けることがある。積極的な打開策を探る発言が欲しいと感じる。

## ウ ミャンマーで不足を感じる点

何が良くて何が悪いが、明確な判断基準に欠けることがある。日本側としてとるべきリスクの判断に困ることがあるので、明確な基準がわかるようになると良いと感じる。

税務当局の運用は、改善の余地が大きいと感じる。利益を出してもいないのに納税義務があると指摘されることがあり、また担当者レベルでの発言がバラバラと感じる。

以 上