

モンゴル

農業分野に商機

ジェトロ海外調査部中国北アジア課 河野 円洋

経済発展に伴い食料需要が高まる中、農産物の供給が不十分という問題を抱えるモンゴル。このような状況に商機を見だし、農業分野への参入を図る日本企業も出てきている。

食事情に変化

モンゴル経済は急速に発展している。2012年の実質GDP（国内総生産）成長率は12.3%となり、11年の17.5%を下回ったものの、2桁の伸びを維持。経済発展に伴う所得の伸びや生活水準の向上もあり、富裕層を中心に食への関心も高まりつつある。近年では欧米系飲食チェーン店も市場に参入している。13年5月にタワン・ボグド・グループとの合弁でケンタッキー・フライド・チキンが、同8月には米国の高級ピザチェーンであるラウンド・テーブル・ピザが、それぞれウランバートル市内にモンゴル第1号店を開店した。

一方で、国内の農産物、特に野菜生産量の伸びは鈍く、今後スーパーや飲食店などでの需要が増加した場合、十分な供給ができない可能性がある。国土面積は日本の約4倍の156万4100平方キロ。モンゴル統計局によれば、うち農用地は09年時点で113万6761平方キロと、全体の約7割を占める。ところがそのほとんどが放牧地などで、耕地は6,239平方キロと日本の耕地の7分の1にすぎない。

政府は、08年から農産物増産を目指し農業・灌漑設備にかかる関税・付加価値税の免除などを行う国家プログラム「ATAR3」を開始。政策的支援を実行しているが、12年の生産量を見ると、小麦は前年比6.7%増、バレイショは同22.0%増となったものの、野菜は同0.1%減と依

然厳しい状況にある（図）。

野菜生産が伸び悩んでいる理由として、まず、農業関連の設備・技術が不十分なことが挙げられる。1990年の市場経済移行後、土地の私有および株式会社による農業生産を開始したものの、運営ノウハウの欠如などにより、その後長期間にわたり大幅な減産に見舞われた。もう一つは気象条件。降水量が少なく乾燥している上、冬の寒さが厳しい。野菜栽培に向いていないため、特に冬場は新鮮な野菜の供給が困難なのだ。

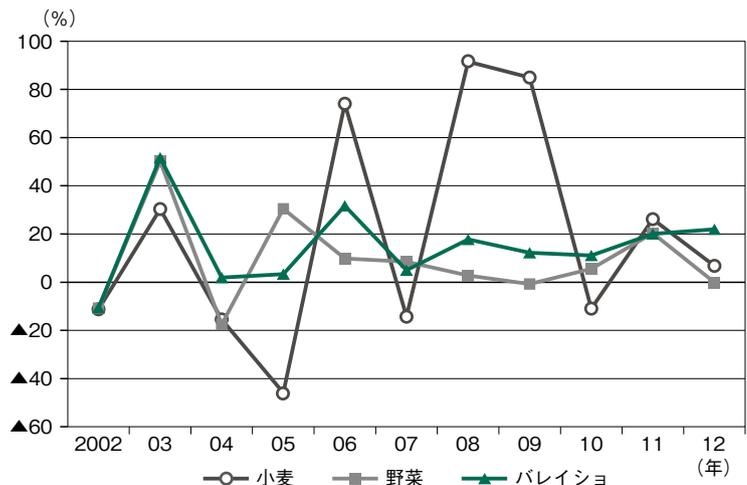
日系企業進出相次ぐ

モンゴルでの野菜供給が不十分な点をビジネス機会と捉えて、農業分野に参入する日系企業が現れている。

土木、建築工事全般を行うネクサス（北海道帯広市）は12年5月、モンゴルに進出しジャガイモ、タマネギの生産を開始した^{注1}。

植物工場の開発・販売を行うみらい（千葉県松戸市）は、13年6月にウランバートルで全額出資の現

図 モンゴルの農産物生産量前年比伸び率の推移



出所：モンゴル統計局

地法人「みらいモンゴル」を設立。水耕栽培型の植物工場により、寒さが厳しい冬にも生産が可能となった。主に葉物野菜を富裕層向けに販売する^{注2}。

農業資材専門店や農産物・特産加工品の直売所を展開するファームドゥ（群馬県前橋市）は、現地で農作物を生産し、富裕層向けに販売を行う。ウランバートル近郊の10万平方メートルの農場でイチゴ、キュウリ、レタスなどを栽培する。14年春には収穫を始め、合弁相手のスーパーで販売する予定だ^{注3}。

参入しているのは農場や植物工場を運営する企業だけではない。農業用水供給やビニールハウスへの熱供給などの関連分野でビジネス展開する企業もある。

電解水生成装置の製造・販売を手掛けるJWSテクニカ（東京都豊島区）は13年、独自技術を使用した電解システムをライセンス供与し、現地生産を開始した^{注4}。モンゴル国立農業大学、モンゴル産業・農牧業省、民間企業との協力により電解水農法のテストを行っている。同社の太田雄一代表取締役によれば、収穫量はハウレンソウで1.8倍、ジャガイモは1.5倍となり、ビタミンC含有量は最大で30倍と、既に成果が表れているという。

もう1社は積水化学工業の子会社で、各種プラスチック製品の開発・製造・販売を行う積水化学北海道（北海道岩見沢市）。モンゴルに同社開発の「地中熱交換システム」を活用したビニールハウスを設置する。これは国際協力機構（JICA）の14年度「草の根技術協力（地域提案型）事業」を通じて行われる予定。ウランバートル市では、ハウレンソウ、レタス、コマツナなどを栽培する^{注5}。

このように日本企業の進出が増えている要因は何か。①政府が日本企業による投資を積極的に呼びかけていること、②人件費が比較的低廉であること、③モンゴル人が親日的であること——などが挙げられる。

周辺国への展開を視野に

しかし、モンゴルのビジネス環境は日本と大きく異なる点も多く、進出には注意すべき点があることも事実だ。まず、近隣国の中国、ロシアなどと比較して人口約280万人と、市場規模が限定的である点。対策としては、生産した野菜をモンゴル内で販売するだけでなく、ロシア、中央アジアなど周辺国への輸出を図る

など、モンゴルでの経験を生かして事業拡大を目指すことが考えられる。前出のJWSテクニカ・太田代表取締役は次のように語り、将来的な事業展開を計画している。「野菜生産の条件は周辺国の中でモンゴルが最も厳しい。そのため、ここで成功すれば周辺国での生産も可能。周辺国の多くは旧社会主義国でもあり文化的にも似た面がある」

次に、日本企業が単独で進出することが難しい点だ。ある企業は「モンゴルは人治国家であり、ビジネスを行うに当たってはキーマンを押さえる必要がある」と指摘する。しかし、日本企業が独自にキーマンとの関係を構築することは容易ではないだろう。ではどう対応するか。現地企業との合弁・提携が考えられる。前出のみらいは、モンゴルの大手企業ノマツと植物工場の輸出契約を締結。ファームドゥも生産・販売について現地の食品小売り大手、ブリッジグループと50%出資の合弁企業を設立するなど、現地企業との協力により参入を進めている。

加えて、モンゴル人の気質が日本人とは大きく異なる点にも注意が必要だ。特徴として「綿密な計画作りよりも実践」「すぐに成果を求める」「協調性より個の力を重視する」などの指摘がある^{注6}。太田代表取締役は「モンゴル人は家族以外に対して排他的な面がある。工場などで技術者を集める際、優秀な人材ではなく自分の家族を優先して採用する傾向がある」と語る。

進出における問題点は少なくないが、その対策の一つとして、日本の政府機関の支援を活用することも一案だ。例えば、モンゴルでは金融機関による信用状（LC）の利用が難しいが、日本貿易保険（NEXI）による保険引き受けを活用し、代金回収リスクを低減している企業もある。NEXIでは全国の地方銀行との提携により、各行が窓口となって業務を行っている^{注7}。また、モンゴルでビジネスを行う場合、JICAの「協力準備調査（BOPビジネス連携促進）」により、最大5,000万円までの支援が受けられる場合もある^{注8}。 

注1：「十勝毎日新聞」2012年8月25日付

注2：「日本経済新聞」2013年1月14日付

注3：「日本経済新聞」2012年9月3日付

注4：「日刊工業新聞」2013年4月2日付

注5：「日本経済新聞」2013年9月4日付

注6：ジェトロ「通商弘報」2012年7月9日付

注7：引き受け条件についてはNEXIウェブサイト参照。

注8：詳細はJICAウェブサイト参照。