



LAOS 100

ラオスの有カビジネスパーソン 100人

- 前編 -

JETRO

はじめに

年平均7～8%の安定した経済成長を続けるラオス。国民一人当たりGDPは2016年には2,000ドルを超え、首都ビエンチャンに限ると4,700ドルを達成しています。24時間利用可能なATM、深夜まで開いているコンビニ、増える自動車の登録台数など、ラオス人の所得は着実に上昇しています。サービス分野における外資規制も徐々に緩和されるなど、サービス業への参入障壁も低くなっています。

ジェトロ・ビエンチャン事務所は2014年にオープンしました。「タイ・プラスワン」の動きが加速する中、日本企業のラオスへの関心は高く、ビエンチャン事務所への来訪者数も月に180名を超えています。その中で「ラオスにはどのような地場有力

企業が存在するのか」という、具体的なビジネスパートナー候補の企業情報の入手は困難でした。

そこでジェトロ・ビエンチャン事務所では、日本企業がラオスでビジネスを行う際のビジネスパートナー候補となりうる、もしくは日本企業がラオスでビジネスを展開する際に参考となる地場企業を紹介するため「ラオス100」という調査を実施しました。ラオスの有力なビジネスパーソン100名にインタビューするものです。

本「前編」では、農林・水産・畜産、鉱業、建設、電気・ガス・水道、情報通信、運輸・郵便、卸売・小売、金融・保険、不動産、コンサルティング、生活・飲食・娯楽、教育・学習支援、医療・福祉、その他

サービスなどの幅広い50名をインタビューしました。ラオスのビジネスパーソンの考え方や日本企業に対する期待をまとめています。

是非、本調査をラオスでビジネスを行う際の参考資料としてご活用ください。「この企業とコンタクトを取りたい」という要望がありましたら、是非、ジェトロ・ビエンチャン事務所にご相談ください。

最後に、今回のインタビューの中で、多忙にも関わらず取材に応じていただいたラオスの有力ビジネスパーソンの方々に深く感謝の意を表するとともに、本レポートが、ラオスでビジネスを展開したい日本企業、そして日本企業とビジネスを始めたいラオス企業の一助となれば幸いです。

2017年3月

ジェトロ・ビエンチャン事務所



掲載企業リスト

業種分類表 (右ページ)



… 中核事業



… その他の事業

企業名	ページ
Archineer Associates Co., Ltd.	6
Asia Investment, Development & Construction Sole Co., Ltd.	7
Beauty Products Import – Export Co., Ltd.	8
BigBlue (Fayai Media Co., Ltd.)	9
BlueGrass Design Group Co., Ltd.	10
CSK Security Service Co., Ltd.	11
Dao-Heuang Group	12
Datacom Co., Ltd.	13
Fa Watthana Co., Ltd.	14
Haakkeo Elementary School	15
Haysoke Group Co., Ltd.	16
108-1009 Group Co., Ltd.	17
Inthira Group	18
i VET Animal Hospital	19
Kanchana The Beauty of Lao Silk	20
Kanya Mittaphab Co., Ltd.	21
KAONA Entertainment Co., Ltd.	22
K.P. Co., Ltd.	23
Lao Cleaning Service Co., Ltd.	24
Lao Farmers' Products Co., Ltd.	25
Lao IT Dev Co., Ltd.	26
Lao Vita Development Co., Ltd.	27
Luangpaseuth Construction Sole Co., Ltd.	28
Magic Lao Carpets Handicrafts	29
Mini Palace	30

農林・水産・畜産	鉱業	建設	製造	電気・ガス・水道	情報通信	運輸・郵便	卸売・小売	金融・保険	不動産	コンサルティング	生活・飲食・娯楽	教育・学習支援	医療・福祉	その他サービス
										●				◎
●		◎		●					●		●			
							●				◎		●	●
														◎
														◎
														◎
◎			◎				●		●		●			
					◎		●			●				
			◎				●							
									◎		●			●
					◎									●
									●		◎			●
							●			●				◎
			◎				●							
●			●			●	◎							●
														◎
●			◎				◎							
					◎					●				
									◎					
		◎		●			●		●					●
			◎				●							
							◎							

掲載企業リスト

業種分類表 (右ページ)



… 中核事業



… その他の事業

企業名	ページ
Naree	31
New Chip Xeng Group	32
Next Travel Co., Ltd.	33
Panyathip Advertising Co., Ltd.	34
Petroleum Trading Lao Public Company	35
Phouvong Jewelry	36
Poysian House	37
PTX (Patuxay Cafe) Sole Co., Ltd.	38
Savan Pacifica Development Co., Ltd.	39
Savan TVS Consultant Co., Ltd.	40
Saythirath Group Co., Ltd.	41
Sengdara Fitness	42
Shichida Child Academy Of Laos	43
Sinouk Coffee	44
Sinxai Employment Service Co., Ltd.	45
Societe Commerciale Lao Co., Ltd.	46
Societe Mixte De Transport Co., Ltd.	47
Sokxay Chaleun Group Co., Ltd.	48
Soukchaloen Farm	49
Souvanny Home Center Public Company	50
STE Lao-International	51
Tantraphan Supermarket (1994) Co., Ltd.	52
TOH-LAO Coworking Space & Services	53
VDB Loi Co., Ltd.	54
Viengthong Pharma Co., Ltd.	55

農林・水産・畜産	鉱業	建設	製造	電気・ガス・水道	情報通信	運輸・郵便	卸売・小売	金融・保険	不動産	コンサルティング	生活・飲食・娯楽	教育・学習支援	医療・福祉	その他サービス
			◎				●							
●			●				◎						●	●
														◎
														◎
				●		●	◎		●		●			
			◎				●		●				●	
											◎			
											◎			●
									◎					
							●		●	◎				
	◎		●	●			●		●					
											◎	●		●
											◎			
●			●				●		●		◎			
														◎
				●			●		●	◎	●			
						◎								
		●				●	◎	●			●			
◎			●				●							
							◎							
◎							●							
							◎							
							◎							
							◎							
							◎			●				◎
										◎				
			●				◎		●	●			●	●



日本で学んだ世界標準の建築技術。

Archineer Associates Co., Ltd.

Dr. Khamphaseuth Thepvongsa / Advisor

【略歴】1974年生まれ、バクセー出身。ラオス国立大学を卒業後、九州大学で建築学の博士号を取得。2005年からラオス国立大学の准教授として工学部と建築学部で講座を持つ傍ら、2010年から相談役として勤務する。尊敬する日本人建築家は安藤忠雄と駒井貞治。趣味は写真撮影。ビジネスパートナーである妻との間の息子が一人。

その他サービス

コンサルティング

御社の事業内容は？

当社は建築設計と建築コンサルティングを業務としています。戸建住宅をはじめ、ホテルや商業ビルなどの大型物件まで幅広く受注しています。また、水力発電所などのインフラ施設や、道路などの土木建築にも携わっています。最近では、大手通信会社でも当社の設計が採用されました。首都ビエンチャンだけでなく、チャンパサック、ターケー、ルアンパバーン、バクセーなどの地方都市の物件も積極的に受注しています。各地でショッピングセンター、日系企業を含む工場社屋も多数手がけました。

御社の特徴は？

当社の従業員数は、現在約100名です。プロフェッショナル集団として、国内や海外で修士・博士号を取得した人材が幹部として働いており、日本で博士号を取得した人材が私を含め4名います。また、私自身が日本で学んだ従業員教育を実践しており、従業員には日本などでの海外研修の機会を与えています。その意味では、日本との縁が深い企業です。建築コンサルの分野では、世界標準に近づくべく、「デュー・デリジェンス型コンサル」を取り入れており、建設計画の投資回収計画やリスク分析を提供しています。ラオスでは新たな建設計画があっても、このような評価

分析を行うことは稀で、この面では当社はラオスで先進的な取り組みをしている企業といえます。2015年に携わった水力発電所の建築では、建設計画の評価分析を行いました。また、非常に多くのプロジェクトを同時進行させていることもあり、社内の業務管理には独自に開発した業務管理システムを採用しています。これにより、各プロジェクトの進行状況や資金投入状況が一目で分かり、日報、週報、月報という形で状況把握が可能になっています。

今後の事業展開は？

建築設計の分野を更に伸ばしていくことが第一ですが、コンサルティングを含めた不動産投資に関する情報提供や調査業務にも力を入れています。現在、ラオスの不動産市場は活況を呈しており、海外からの投資も積極的に行われています。一

方で、海外投資家が参考にできる情報が不足しているのも事実です。当社が実践しているコンサルティングを背景に、海外投資家向けの情報提供を積極的に行っていきたいと思っています。

日本企業への期待は？

国内投資によるインフラ物件は、国際的基準からみるとまだまだ低水準です。当社はサステナブル（持続可能）をキーワードと捉えており、自然と建物の融合や建築に庭園を取り入れるなど、環境に配慮した設計やデザインを目指したいと考えています。これらの分野で先進的な日本企業の協力や提携に期待しています。単なる資本投下ではなく、経験やデザインをはじめ、マーケティング力や技術力を求めています。また、水力発電所への日本企業からの投資にも期待しています。



①



②



③

①同社が設計した Vieng Vang Tower にはジェットロも入居している。②オフィスでの作業風景。③通信会社大手本社ビルの設計も手がけている。

DATA

所在地： House #571, Unit 10, Saphangmor Village, Saysettha, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-454354

設立年： 2010

ホームページ： <http://www.archiineergroup.la>



観光と農業で新たな可能性を見出す。

Asia Investment, Development & Construction Sole Co., Ltd.

Mr. Pheutsapha Phoummasak / President

【略歴】1984年生まれ、ビエンチャン出身。シンガポール留学時に学生を相手に格安フライトチケット販売を開始、帰国後旅行会社を設立。2003年からコンサルタントとしても活動。2008年には、中国、タイ、マレーシア、インド、欧州のパートナーとともにAIFS（Asia Investment and Financial Services Co., Ltd.）を設立。2014年、AIFSの子会社としてAIDC（Asia Investment, Development & Construction Sole Co., Ltd.）を設立。

建設

農林・水産・畜産

電気・ガス・水道

不動産

生活・飲食・娯楽

御社の事業内容は？

当社は金融や情報通信への投資を行うAIF Groupの子会社です。建設と不動産を基幹として、水力発電、風力発電、インフラ、農業、貿易など、幅広いビジネスを展開しています。建設事業では主に政府関係のプロジェクト受注が多く、道路、水道などのインフラ建設も行っています。不動産事業では、ビエンチャン市内に「ザ・グリーン・レジデンス」という住宅プロジェクトを手がけました。総投資額は1,500万ドル。一戸建てやタウンハウス、商業ビルや公園なども敷地内にある、近代的な大型物件です。長期ローンで販売するというラオスでは珍しい手法を取り入れ、既に第1フェーズ（69棟）の70%以上が契約済みです。また、同じく市内には、住宅、商業ビル、ショッピングセンター、スポーツ施設を網羅した、「ドク・チャンパー・シティ」という開発プロジェクトも計画しています。総面積は約142ヘクタールで、投資額は10億ドルを見込んでいます。その他、ビエンチャン市内中心部に商業ビル、アパートを建設する予定です。

その他の事業は？

ウドムサイ、シエンクワーン、アッタプー、ポリカムサイ、カムアン、セコンで、7カ所の水力発電事業の開発権や調査権を得ています。総発電量は約600メガワットです。風力

発電は、サワンナケート、サラワン、セコン、アタプーなどで4つのプロジェクトを展開しており、約1,000メガワットの発電能力となります。飲食については、ビエンチャン市内中心部に、MIX レストランとアイスクリーム店、ビエンチャン・センター内にピザ店を運営しています。

今後の事業展開は？

ボンサリーのニュータウン建設、ビエンチャン市内の水道管延長事業、高速道路など、多くの計画がありますが、今後注力したい分野は農業です。2016年、サワンナケート6郡における農業・工業・インフラ開発に関するMOUを、中国企業と組んで県政府との間で締結しました。サワンナケートは農業が盛んな中部最大の都市で米が主要作物です。天水田・灌漑水田合わせて、約18万ヘクタールの水田があります。この豊かな土

地で、日本、中国、アセアンに輸出可能な農産物を作ることを目指しています。オーガニック作物に加え、日本米の生産も考えています。アセアン各国では日本食レストランで日本米の需要が高く、タイで生産している日本米は、コストが上昇しています。ラオス産の日本米を周辺国に輸出する可能性は高いと見えています。

日本企業への期待は？

農業と観光を融合させた、「アグリ・シティ」開発を手がけたいと考えています。観光資源として日本の桜を植えたり、ぶどう狩りや牛の乳搾りなど、日本の産業観光に対する取り組みを参考にしています。また、農産物の日本輸出に関しても、日本企業との連携を求めています。高付加価値作物を作るために、技術、マーケティング、管理などで、日本企業の力が必要と考えます。



①本社エントランス。②同社が力を入れている水力発電所事業。③日本の住宅を参考にした「ザ・グリーン・レジデンス」。④「ドク・チャンパー・シティ」開発プロジェクト。

DATA

所在地： NNN Building (5th Floor) Phonsinuan RD. Ban Phonsinuan Sisattanak, Vientiane, Lao PDR

電話： +856- 21-410051

設立年： 2014

ホームページ： <http://aidclaos.com>



温泉リゾートを模索する老舗スパ。

Beauty Products Import - Export Co., Ltd.

Ms. Nopakane Bouaphim / Owner

【略歴】1972年生まれ、ビエンチャン出身。ラオス国立大学で工学を専攻。卒業後は海外留学し、都市環境を学ぶ。その後、政府機関や国際機関に勤務。2005年に本格的なスパを開業。2010年に資生堂の正規販売代理店となる。

生活・飲食・娯楽

卸売・小売

医療・福祉

その他サービス

御社の事業内容は？

当社はラオス初の本格的なスパとなる「チャンパ・スパ」を2005年に開業し、現在ビエンチャン市内中心部に3店舗を展開しています。約150人のセラピストを抱えており、年間の来客数は約7万4,000名です。2010年からは、資生堂のラオス国内正規販売店として、国内5店舗の直営店を展開しています。購入客の95%がラオス人で、25歳から50代の幅広い客層です。資生堂製品の品質は良く、中～高所得層が当社の主要ターゲットとなっています。販促として、無料のスキンケア教室やメイク教室も、頻繁に開催しています。

ラオス女性の美容意識は？

ラオスの一部の若い世代はドラマや音楽などの影響もあり、タイや韓国の安価なブランドを好む傾向があります。また、ラオス女性はとてもシャイな性格です。そのため、周辺国に比べるとナチュラルで淡いメイクを好みます。また、特に若い世代は、まだスキンケアの概念が浸透していません。消費者の美容意識の向上も市場拡大に欠かせないと思います。

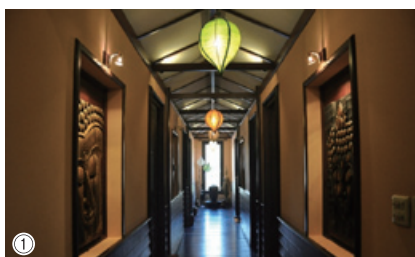
今後の事業展開は？

ラオスには豊富な源泉が湧き出ていますが、また有効活用されていません。そこで、日本の温泉スタイル

を取り入れ、ビエンチャンに温泉スパを、ラクサオ村（ボリカムサイ県）には温泉リゾートの開発を計画しており、2019年までの完成を目指しています。ラクサオはベトナムにほど近く、多くの少数民族が居住する自然豊かな土地です。ここに温泉が楽しめるリゾートホテル、レストラン、会議場などを建設し、エコツアーも組み合わせたビジネスモデルを構築できないかと考えています。また、源泉を使用したミネラルウォーターの商品化や周辺で栽培したオーガニック商品などの展開、温泉たまごや地域のハンディクラフト商品の販売も想定しています。15年ほど前に現地を旅行した際、貧しい人々を目の当たりにしたことが、このプロジェクトの構想の出発点となっています。ですので、単なるお金儲けとしての事業ではなく、地域の雇用創出や活性化に繋がるような事業展開を目指しています。

日本企業との協業可能性は？

本格的な温泉を利用したビジネスモデルはラオスでは前例がなく、当社のプロジェクトには、温泉活用で経験のある日本企業やエキスパートの協力が不可欠です。ビエンチャンの温泉スパには200万ドル、ラクサオの温泉リゾートには第1フェーズで50万ドルを投資します。また、日本の浴衣を日本企業から調達することも決まっています。設計計画も進んでいますが、源泉の成分分析をはじめ、循環装置や温度調整など、日本の技術や機器の導入が必要となります。また、「温泉しか無くてつまらない」となってしまうように、温泉のサービス展開や施設に関する日本企業のノウハウにも期待しています。このプロジェクトへの投資を希望する日本企業があれば歓迎しますし、情報提供にも積極的に協力します。



①「チャンパ・スパ」の店内。②資生堂化粧品店の販売店。③定期的に開催している無料メイクアップ教室。④温泉リゾート計画を進めるラクサオ村。

DATA

所在地： Pangkham Rd, Xieng Nguern, Village, Chanthabuly District, , Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-213293

設立年： 2005

ホームページ： <http://champsapa.com>



屋外広告の先端をゆく。

BigBlue (Fayai Media Co., Ltd.)

Mr. Vannaeth Phimphachanh / GM

【略歴】1987年生まれ、ビエンチャン出身。ラオス国立大学文学部英語学科卒業。学生の頃から様々なアルバイトで経験を積む。卒業後はラジオ局をはじめ、マーケティングや広告業界に勤務。2015年にBigBlue入社。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社はラオス人2名とタイ人1名で設立した広告代理店です。主要事業は大型ビルボードなどの屋外広告で、当社の売上全体の約70%を構成しています。ビルボード事業では、高品質・大型・アフターサービスの3つをセールスポイントとしています。当社のビルボードの特徴は、他社に比べて大型であることと、ユニポールという構造物を採用していることにあります。ラオス国内でユニポールを導入しているのは当社だけです。屋外広告事業はルアンパバーンやチャンパサクなど、地方都市でも展開しています。最近では、ルアンパバーンの空港近くに、サムソンのビルボードを手がけました。その他には雑誌・新聞広告や各種イベントの企画運営も提供しています。従業員数は9名で、外部アドバイザーが2名います。大きなイベントの際には、臨時スタッフも採用します。

どのような顧客が？

ビルボード事業では、タイのサイアム・セメント・グループ（SCG、建設材料、製紙、石油化学等）や、日本の信販会社、自動車会社などで実績があります。ある日系のクライアントでは、ビルボードだけでなく、テレビCM、紙面広告、販促イベントなど総合的に広告展開していますが、タイの企業がハンドリングしており、

当社は現地オペレーションを任されています。AECの流れに伴う金融緩和で外資系金融機関のラオス参入も増えるため、今後は銀行や保険などのリクエストが増えるでしょう。

ラオスの広告の傾向は？

広告媒体に関する調査を行ったところ、インターネットを除く既存媒体では、屋外広告が最も消費者に影響を与えているという結果が得られました。ラオスの屋外広告には、テレビやラジオよりも高い広告効果があるということです。そのため、「人が集まる場所で」、「より大きく目立つ」ビルボードが求められています。

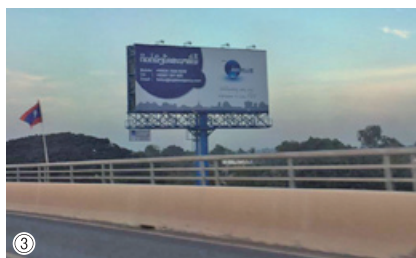
今後の展開は？

まずはユニポールを採用したビルボード事業を更に発展させることが当面の課題です。ユニポールの導入

コストは高いですが、構造的に安定しており、タイでも多く採用されています。ビエンチャンだけでなく、地方の主要都市にも広げていく計画です。また、常に新しい媒体を提供することが大切だと認識しており、3種の広告を自動で切り替えられる「トライロール」の導入や、鉄道やバスなどの公共交通機関の広告にも関心があります。

日本企業へメッセージを

屋外広告だけでなく、広告代理店やイベント運営の実績もありますので、ラオスで商品やサービスをPRしたい日本企業には、幅広いサービスが提供可能です。また、テストマーケティングや市場性調査、ブランドテストなどでも実績がありますので、まずは相談してほしいと思います。また、日本の広告代理店との提携も歓迎します。



①オフィスは若いスタッフの活気に溢れている。②繁華街の商業施設「タラートサオ」のビルボード。③ユニポールの大型外照看板。④北部ルアンパバーンでも屋外広告を手がけている。

所在地： 016/02, Sihorm Road, Unit 003, Haysok Village, Chanhthabouly, Vientiane, Lao PDR
 電話： +856-21-251-820
 設立年： 2006
 ホームページ： <https://www.facebook.com/bigblue.lao/>



デザイン業界を開拓した先駆者。 BlueGrass Design Group Co., Ltd. Mr. Praseuth Banchongphakdy / CEO

【略歴】1957年生まれ、バクセー出身。オーストラリアでデザインと建築を学ぶ。グラフィックデザイナーとして広告会社で活躍後、1994年にラオスに帰国。1996年に同社を設立。子供には日本名を付けている親日家。尊敬するデザイナーは深澤直人氏。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社はラオスで最初の本格的なデザイン会社です。私自身はオーストラリアでデザイナーとして長く働いていた経験があり、ラオス帰国後の1996年に今の会社を設立しました。当時、ラオス人の中には、商標などの知的財産保護や、「デザインで伝える」という概念がなく、クライアントとのやり取りには大変苦労しました。従業員数は16名。半数がデザイナーで、海外でデザインを学んだ人材もいます。また、アジア各国の有望デザイナーを集めた「The Design Alliance Asia」の創設メンバーでもあります。

どのようなデザインを？

グラフィックデザインとCI（コーポレート・アイデンティティ）を中心に、コミュニケーションデザインや建築デザインなど、幅広い分野で活動しています。少数精鋭の会社ですが、国内の大手企業をクライアントに持っています。コーヒー大手のダオファン、政府機関などが当社の主要クライアントです。ラオスが議長国となった2016年のアセアン会議では、公式ロゴマークのデザインも手がけました。パッケージデザインも受注し、国内向け・輸出向けの商品のデザインに携わっています。また、JICAや日本企業と共に、ビエンチャンのバスシェルター（屋根付き

バス停）事業にも参加しており、当社はバス停の広告部門を担当しています。ビエンチャンではJICA支援で導入されたバスが約40台運行されており、今後は更に有効な移動手段となるはずで。同時に、バス停の広告媒体としての利用価値も増すことと思われま。

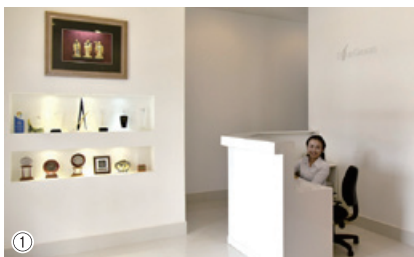
マーケティング事業も？

デザインを含めた総合的なマーケティングを提案しています。しかし、ラオスでは、「目に見えない」ことにはお金をかけたがらない傾向があります。弊社のクライアントでも、マーケティングまで含めた発注をされる企業は少なく、その重要性はまだまだ理解されていないと感じています。

日本企業へメッセージを

パッケージデザインに関して、日

本企業から学ぶべきことは多くあります。以前、国際会議で名古屋を訪れましたが、街で見かけたパッケージデザインのレベルにはとても感動しました。日本の独特なデザインはシンプルですが魅力的で、消費者の購入意欲を高めるものです。ラオスでは、一般的なデザイン力もデザイナー教育もまだまだ途上です。当社では学生向けにインターンシップを実施していますし、私自身は月1回のペースで、ラオス人にデザインを教えています。教室にはパソコンすらない環境です。今後はラオスのデザイナー育成に尽力したいと考えており、海外の経験豊富で優秀なデザイナーを講師として招聘した、デザイン学校を設立したいと考えています。第一線を退いた日本人デザイナーで、リタイア後の人生を海外で送りたい方がいれば、是非ラオスでその経験やスキルを若いラオス人に伝えて頂きたいと思ひます。



①デザインセンスを感じるオフィスのエントランス。②少数精鋭のデザイナーたちが作品に取り組む。③同社が手がけたロゴの数々。④政府とともに手がけたプロジェクトのデザイン。

DATA

所在地：119 Hom Vat Chanh Tha Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-250250

設立年：1996

ホームページ：http://www.bluegrass-design.com



24 時間対応の警備サービス。 CSK Security Service Co., Ltd. Mr. Daosaway Xayyadeth / Director

【略歴】1981年生まれ、シェンクワン県出身。貧しい家庭だったため、夜はガードマンとして働きながら、Rattana Business Administration Collegeで経営学を学ぶ。2012年に同社に入社。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社は公安省の認可を受けた、法人・個人向けの警備サービス企業です。学生の頃、学費を稼ぐためにガードマンの仕事をしており、この業界に興味を覚えたのがきっかけで起業しました。当社のサービスは大きく3つに分けられます。ひとつめは法人向け警備サービスで、政府機関や民間企業、国際機関などが対象です。ふたつめは個人向けサービスで、住宅警備と輸送警備があります。最後が機器やシステムの導入です。現在、警備員の派遣先は74施設で、常時400名以上がラオス全土に展開しています。本社はビエンチャンで、ボリカムサイ県とカムアン県にも拠点があり、24時間対応可能です。

それぞれの業務は？

法人向けサービスの比率が最も高く、政府機関と民間企業で顧客の7割に達します。政府機関ではダムなどのインフラ施設、民間企業では工場、オフィスビル、倉庫などに警備員を派遣しています。個人向けサービスは全体の2割程度で、顧客は富裕層のラオス人が60%、日本人の利用も見られます。新規の依頼には、対象施設に調査チームを派遣し、人員数や機器の導入を判断します。必要に応じて、CCTV（監視防犯用カメラ）やアラーム（警報システム）の設置も提案しています。CCTVの扱いは

増えていますが、アラームの需要はまだ僅かです。輸送警備では、金や銀などの貴金属の輸送の他に、外国人ビジネスマンや芸能人などのVIPを安全にエスコートする業務も請け負っています。

セールスポイントは？

コントロールセンター、指揮センター、警備員派遣センター、通信センターなどを有し、24時間迅速なオペレーションが実施可能なことです。また、予備警備員、トラブル解決チーム、安全性分析チームを保有しており、警察や自治体との連携も万全です。従業員は面接と訓練で厳選された人材で、国際標準の警備サービスの研修、警備システムに関するICT技術の研修も受けています。当社の警備員派遣料金は月600万キープ（約8万円）からと、ラオスでは高い水準ですが、他の警備会社から乗り換え

られるお客様が多く見られます。

今後の展開は？

警備事業とは別に、アパート建設を予定しています。周辺では大規模都市開発が予定されており、多くの人々をアパートに呼び込むことが期待できます。また、ビエンチャン県で農業に参入する計画もあります。

日本企業への期待は？

ラオス経済は急速に発展しており、当社は日本と同水準の先進的な警備サービスの提供を目指しています。そのためには、日本の警備会社からノウハウなどを学び、警備サービスの向上に繋がりたいと思います。また、農業開発にも関心があります。農業分野での投資は、ラオス農産物の輸出を促進する上でもラオス政府が重要視している分野でもあります。



①奥のビルが本社。手前の建物はガードマンの社員寮。②ガードマンの訓練は定期的に行われている。③当社が提供している機器一式。④アパート建設予定地は1ヘクタール。



ラオスコーヒーの最大手。

Dao-Heuang Group

Ms. Leuang Litdang / President

【略歴】1948年生まれ。貧しい越橋家庭の8人兄弟の長女として幼い頃から苦労を重ねる。12歳で焼きバナナやトウモロコシなどを販売。僅かな資金を元に食料品店を開く。パクセーのベトナム系医者と結婚。2012年にはジャパンタイムスが選ぶ「アジア次世代の100人のCEO」に選出される。

農林・水産・畜産

製造

卸売・小売

不動産

生活・飲食・娯楽

グループの事業内容は？

当グループはコーヒー事業を中核に据え、免税店運営、不動産開発、ゴルフ場開発、航空券販売など、多角的なビジネスを行っています。グループの前身となったのは、1991年に設立した貿易会社で、タバコや香水などを免税店に販売していました。1998年にはコーヒー産業に進出し、その後、マーケットの開発や免税店運営にも乗り出しました。2007年には農業（コーヒー、茶、各種農産品）、製造業（加工食品）、サービス業（航空券販売）、小売業（免税店）、不動産業（マーケット、ゴルフ場）の5部門からなるグループとして再編成しました。2018年のグループ売上は3億2,000万ドルを目指しています。

コーヒー栽培について

コーヒー事業はグループ売上の大部分を占めており、栽培から焙煎、インスタントコーヒーの製造、カフェチェーン展開など、川上から川下まで一貫して自社で行っています。南部ボラベン高原の中心部パクソン郡に250ヘクタールの自社農場を保有している他、周辺農家2,300世帯と栽培契約を結んでいます。アラビカ種とロブスタ種がほとんどですが、高級ティピカ種も10ヘクタールほど栽培しています。コーヒーパल्प、パーチメントなどを堆肥として利用しており、農薬や化学肥料の使用は出来

るだけ控えています。生豆、焙煎豆とともに輸出しており、2015年の輸出量はアラビカ種が5,000トン、ロブスタ種は6,000トンです。アラビカ種の輸出先は日本が大半を占めています。当グループのコーヒー豆輸出力は、ラオスからの総輸出の約半数となる規模です。

コーヒー加工品に関して

2012年にインスタントコーヒー加工工場を、南部のパクセーに設立しました。投資額は1億2,800万ドルで、東南アジアでは最も近代的なコーヒー加工工場です。生産キャパシティは年間8,000トンで、GMP、HACCP、ISO22000:2005など、各国際基準をクリアしています。現在はピュアコーヒーと砂糖・ミルク入りのコーヒーミックス(3in1)を、年3,000トン生産しています。国内販売だけでなく周辺国にも輸出しており、CMにタイ

の国民的歌手バード・トンチャイを起用するなど、「ダオ・コーヒー」のブランド化に努めています。

その他の事業は？

カフェ・チェーンも展開しており、国内だけでなく、タイやベトナムにも進出しています。また、パクセーでは1,000店舗が入居するマーケットを運営しています。政府との合弁で設立し、500万ドルを投じたこのマーケットは、現在パクセー最大の商業スペースです。2011年からはビエンチャン市内中心部の河川敷で、約7,000平米のナイトマーケットを運営しています。メコン川河川敷開発事業として、政府とのコンセッション契約のもと進めている事業です。ビエンチャン、ワンタオ、ノンノキア国境などで、免税店も運営しており、ラオス最大の免税店ネットワークを築いています。



①パクセーの「ダオ・コーヒー」の工場。②パクセーのグループ本社ビル。③直営カフェ・チェーンの「ダオ・コーヒー」店内。④南部パクセーで運営するマーケット。

DATA

所在地: No.437, Unit 26, Kamphengmeuang Avenue, Hongkai Village Saysettha District, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21-457-044

設立年: 1991

ホームページ: <http://www.daoheuanggroup.com>



ラオスを代表する ICT 企業。

Datacom Co., Ltd.

Mr. Thanongsinh Kanlagna / President

【略歴】1965年生まれ、ピエンチャン出身。1987年に旧ソ連でコンピューターの修士号を取得し、1991年にタイのアジア工科大学院でコンピューター・サイエンスの修士号を取得。大学で教鞭をとった後、1997年に同社設立。同社を「ラオスを代表するIT企業」に成長させた強力なリーダーシップを持つ。ラオス商工会議所の副会頭、ラオス代表としてASEAN-BAC（ビジネス諮問委員会）のメンバーも務める。

情報通信

卸売・小売

コンサルティング

御社の事業内容は？

当社はシステムインテグレーターとして、主に法人向けのITサービスを提供しています。ハードウェアやソフトウェアの販売・納入に加えて、システムの導入、サーバー導入、ストレージシステムなどのサポートにも対応しています。Dell、シスコシステムズ、オラクル、東芝などとも提携しています。また、ピエンチャン市内に24時間オープンなデータセンターを保有しており、ホスティングサービス、DRサイトといったサービスを提供しています。当社は2010年にISO9001:2008を取得しており、2015年にはショールームを併設したビルを建設し、新本社として移転しています。また最近では、個人向けのITサービスも提供しています。

チーム体制は？

現在、従業員は60名で、その内22名がエンジニアです。技術者の中には、シンガポール、オーストラリアでITを勉強した者もあり、イノベーションを生み出しクリエイティブな企業にするためにも、国際色豊かな環境を作ることに努めています。また、海外のビジネスパートナーとは、勉強会なども開催しています。

新たな取り組みも？

グループ会社を通じて、「ASEAN

Contact Center」というコールセンター代行サービス事業を始めました。ラオスでは初めてとなる取り組みで、大手通信企業や自動車販売店などの業務を受諾するなど、滑り出しは順調です。また、「ビジネス・トレーニング・センター」もオープンさせました。40名ほどに対応できるスペースで、企業の研修などで活用されています。

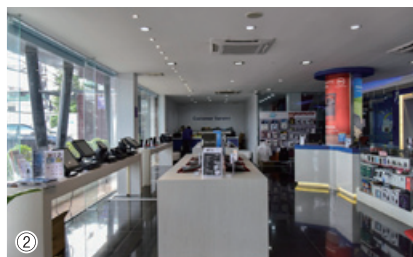
今後の展開は？

最近、ラオスでは至るところでITの利用が普及しています。コンビニやスーパー、レストランやカフェも増えており、POSシステムの需要も高まると思われます。当社が販売するPOSは様々なソフトウェアを提供しており、遠隔操作でビジネスを管理することが可能です。また、顔認識技術を使って、住宅やビルなどの出入りに関するソリューションも提

供しています。更に、SaaSなどのクラウド事業も注力したい分野です。ラオスのEコマースは現金主義が根強く、クレジットカードの普及が遅れている点は課題ですが、海外では携帯電話での決済も普及しており、ラオスでも携帯電話決済の方が先行するかもしれません。近い将来、デジタル・ウォレットや電子決済などは普及するでしょう。ラオス国民の利便性を高めるためにも、IoTにも力を入れていきたいと思っています。

日本企業との協業可能性は？

当社はこれまで長い間、日本企業とビジネスを行ってきた実績があります。スマートシティ、スマートテクノロジー、アグロテック、フィンテックといった様々な分野で、パイロット事業を行うことが可能ですので、日本企業と協力する機会を作ることが期待できます。



① 2015年に建てられた新社屋。②新社屋に併設されたショールーム。③日本ブランドの各種ハードウェアも販売されている。④40名収容可能な「ビジネス・トレーニング・センター」。

DATA

所在地： Nongbone Road, No. 340, Unit 36, Phonxay Village, Saysettha, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-417234

設立年： 1997

ホームページ： <http://www.datacom.la>



ラオスの美を発信するものづくり。

Fa Watthana Co., Ltd.

Ms. Amone Phoummasak / MD

【略歴】1953年生まれ、ピエンチャン出身。ピエンチャン高校卒業。医療関係の専門学校に通った後、主任として保健所に勤務。その後、薬局を開業。1992年、貴金属の貿易会社 Fa Watthana 社を設立。金・銀取り扱い商社としてラオス初の認可を受ける。同時に金・銀のジュエリー販売店も開業し、ユニークなデザインで注目を集める。

製造

卸売・小売

御社の事業内容は？

当社は1992年にラオスで初めて政府の認可を受けた貴金属商社としてスタートしました。金や銀を主な素材として、ネックレスやリングなどのアクセサリを製造しています。従業員は約60名で、全ての製品は自社工場ですべて丁寧に手作りされています。当社の製品は、ハンディクラフトフェスティバルで多くの受賞歴があり、2004年と2016年にラオスで開催されたアセアン首脳会議では、公式記念品として採用されました。また、タイの国王とご家族が来店されたこともあります。質の高いものづくりにこだわりを持ち、高級感のある美しい製品を生み出し続けることで、「ラオスの美」を世界へ発信するものづくりを目指しています。

製品の特徴は？

純度の高い金銀を使用し、顧客の要望に応じてオーダーメイドで製作する手法を採用しています。結婚式などのフォーマルな装いに、イヤリング、指輪、ネックレス、ベルトなど、衣装に合わせてコーディネートすることが可能です。お客様には常に笑顔で向き合い、その要望を形にしています。ユニークなデザインが多く、全てハンドメイドで製作しておりますので、製作期間は数日から数ヶ月まで幅があります。オーダーメイド製品のため、価格帯にも幅がありま

すが、銀のネックレスであれば15ドルから300ドルくらいのオーダーが中心となっています。金であれば、350ドル以上となります。

今後の事業展開は？

今まで国内市場を中心に展開してきましたが、ラオスの市場規模は小さく競争も激しくなってきたため、海外輸出も視野に入れています。日本、カナダ、アメリカへの輸出実績があり、間もなくタイとシンガポールにも製品を出す予定です。本格的な輸出を目指し、7階建ての新社屋の建設に併せ、工場も拡張予定です。また、新たに日本製の機械も導入し、ハンドメイドの良さを保ちながら、生産キャパシティを上げる準備も進めています。国内市場向けには、中間層向けに15ドルほどの低価格商品の販売もはじめており、オンライン販売にも乗り出す予定です。

日本企業へメッセージを

以前、日本の専門家のアドバイスを受け、当社が得意とする銀にラオス伝統のシルクを融合させた商品を開発したことがありました。また、ジェットロ支援のもと新たなデザイン開発に取り組んだこともありました。今後は本格的に日本向け輸出を増やしていきたいのですが、そのためには、やはり日本人の好みやライフスタイルに合った商品を、開発する必要があります。そのため、この分野で経験のある日本企業と、デザインやマーケティングなどで協力関係を築きたいと思っています。ハンドメイドの高額製品ですので、価格に見合った付加価値をいかに付けていくかが課題です。繊細で美しく、手作業によるものづくりは当社の強みですが、その他の部分で経験のある日本企業との協業を進められればと願っています。



①直営店の店内。②商品は手作業で丁寧に作り上げられる。③繊細な銀細工を用いたアクセサリ。④銀にラオスのシルクを融合させたデザインにも挑戦している。

DATA

所在地：209 Chao Anou Road Thonkhankham Village, Chathabuly District, Lao PDR

電話：+856-21-212266

設立年：1992

ホームページ：http://www.fawatthana.com



日本の教育哲学を取り入れた学校。

Haakkeo Elementary School

Ms. Souphaphone Kawamura / Director

【略歴】1967年生まれ。ビエンチャン出身。1982年から旧ソ連とタイに留学。ラオスに帰国後、NGOで児童支援に15年間携わる。日本で児童教育の研修を受け、2007年にビエンチャン市内に幼稚園を開園。2012年には小学校を開校。

教育・学習支援

御社の事業内容は？

小学校と幼稚園を経営しています。2007年にビエンチャンの小さな幼稚園からスタートしました。開園当初は8名の児童でしたが、今では72名になっています。その後、2012年に市内の別の場所に小中学校を開校し、現在小学校1年生から中学校1年生まで約200名の生徒が学んでいます。生徒の8割はラオス人で、残りはベトナム人、中国人などの外国人です。日本人の生徒も5名います。2015年には、小学校の隣に幼稚園も作りしました。3歳から入園可能で、園児数は約150名です。

どのような教育を？

日本の幼稚園や小学校の指導方法を取り入れており、勉強だけでなく、正しい生活習慣や礼儀作法を身につけさせることを大切にしています。授業の開始終了での起立挨拶、給食の後片付け、教室の掃除など。日本の学校では当たり前のことですが、ラオスでは個性的な取り組みです。授業は基本的にラオス語と英語で行っていますが、日本語を学ぶ時間や日本の教材を使用した音楽の授業も取り入れています。また、サマースクールやキャンプといった課外活動にも力を入れています。5年生の修学旅行では日本を訪問するなど、日本文化に触れる行事も多数開催しています。節分や七夕、運動会、折り紙、餅付

き、浴衣を着ての盆踊り、流しそめんなどを定期的に開催しています。最近では、保護者との関係を密にするため、日本を参考にしたPTA制度も採用しました。また、学校に調理場を設け、栄養バランスに配慮した給食も提供しています。宿題は週に1回のみで、スパルタ方式はとっていません。

なぜ日本式教育を？

NGOのスタッフとして児童問題に携わっていた頃、日本の幼稚園で研修を受けたことがきっかけです。ラオスでは幼児の内から文字や算数を教えることが進んだ教育という認識があります。しかし、日本では勉強だけではなく、生活習慣や礼儀作法などにも教育の重点を置いていました。研修先の幼稚園では、先生がエプロン姿で園児と一緒に生活し、園児も先生を母親のように慕っている

姿が印象的でした。このような日本の教育方針をラオスでも導入出来ないかと模索し、10年がかりで小さな幼稚園からスタートすることになりました。

今後の展開は？

長期的には、ラオス人向けに「日本留学情報センター」になることを目指したいです。生徒や保護者からは、サマースクールのように短期間でも日本で学べるシステムを作ってほしいという要望があります。これには日本側の受け入れパートナーが必要ですが、今のところ見つかっていません。また、当校では日本人教師も採用していますが、ラオスで日本人教師を見つけるのは非常に困難です。ラオスでは日本語教育へのニーズは高いので、日本企業や日本の政府機関などと協力関係を築いていきたいと思っています。



①小学校は4階建てで校庭は天然芝。②図書室には日本語の本も多数所蔵している。③小学校の授業風景。この日は日本語を教えていた。④日本語授業で使用している教材。

所在地: Thongkang village, Sisattanak, Vientiane, Lao PDR
 電話: +856-21-315772
 設立年: 2012
 ホームページ: <https://www.facebook.com/Haakkeo/>



日本式ホテルをラオスに。

Haysoke Group Co., Ltd.

Mr. Bounthanom Vongsamphanh / Director

【略歴】1981年生まれ、ビエンチャン出身。2000年から日本留学。横浜国立大学大学院卒。日本の食品専門商社に5年間勤務し、帰国後の2012年から同社で働く。ゲストハウス、カフェ、旅行会社をビエンチャンで幅広く展開。日本語フリーマガジン出版会社の最高経営責任者も兼務する。ラーメンと寿司が好物。

不動産

生活・飲食・娯楽

その他サービス

御社の事業内容は？

首都ビエンチャンでゲストハウス(客室数14)とカフェを展開しています。旅行会社も運営しており、私自身は日本人観光客に向けたフリーマガジン「ラオ・スケッチ」の出版会社の最高経営責任者も務めています。以前は古都ルアンパバーンでホテルを経営していましたが、現在はマネジメントを他社に任せています。

ラオスの宿泊業界の現状は？

現在、ホテルの建設ラッシュが見られるビエンチャンですが、マネジメントがしっかりしているホテルというのは意外に少ないのが実情です。バンコクのように日本のホテルが多く進出している都市と比べて、今後の開拓余地はかなり大きいと思います。ホテルの初期投資は大きいですが、ラオスではその後の運営コストが低く抑えられます。また、涼しく清潔な環境で働くことができるため、従業員を集めやすい点も経営陣にとって魅力でしょう。

日本との関わりは？

奨学金制度を使って横浜国立大学に留学し、その後日本の商社に勤めました。大学入学前に日本語学校で1年、大学で4年、大学院で2年学び、その後は従業員20人ほどの商社に5年間勤務しましたので、12年日本で

生活したことになります。大学では経済学と経営学を学び、商社ではウナギのかば焼きや冷凍エビの輸入業務などに携わりました。当時の日本のホストファミリー、勤務先の社長や先輩には大変お世話になり、ビジネスを行う上での基礎を教えてもらいました。例えば、日本では当たり前の「人の信頼を得るには、嘘をつかず、時間を守る」という点は、ラオスでも実践していることです。また、日本で取引先を選ぶ際には、仕事相手の趣味や子供の有無まで徹底的に調べた上で取引を始めることが必要という点も学びました。日本での会社員時代は貴重な経験となり、現在、私がラオスでビジネスを行う上での大切な基盤となっています。

今後、注力したい事業は？

日本式の高級ホテルを展開したいです。日本の優れたサービスとマネジメントスタイルを導入することで、他の多くのホテルとの差別化を図り、我々ならではの付加価値を加えることができると考えています。「日本式サービスを提供している」ということは、「このホテルはセキュリティに優れ、安心・安全だ」というメッセ

ジを顧客に与え、多くの外国人の興味を引くことになります。但し、ビエンチャンで高級ホテルを展開することは、資金、経験、人材などの面から単独では難しく、日本の優れたパートナーと協力していく必要があります。ホテル以外では、これも日本式サービスを取り入れた外国人向けのマンションや一軒家も手掛けたいです。外国人が暮らしやすいと思える施設の提供を目指します。

日本企業へメッセージを

日本の優れたマネジメント力があれば、多くの分野でラオスのNo.1企業になることが可能です。自信を持ってラオスに来てほしいです。ホテル以外では、レストランにも大きな可能性があります。ラオスは子供が多い社会ですので、日本のファミリーレストランが進出すれば、かなり受けるのではないかと思います。また、私はまだ35歳ですので、日本とのビジネスであれば仕事を選ばず何でも引き受けています。但し、外資系企業と合弁契約を結ぶ際には、きちんとした契約を結ぶなど、パートナーとの信頼関係づくりに努め、長いお付き合いを前提に考えています。



①ビエンチャン市内中心部の「ハイスोक・ゲストハウス」。欧米人の利用が多い。②ゲストハウスのエントランスにはカフェを併設している。

DATA

所在地：083/1-3 Hengboon St., Ban Haysoke, Chanthabuly, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-219711

設立年：2012



人材ビジネスのパイオニア。

108-1009 Group Co., Ltd.

Mr. Keovisouk Dalasane / Founder & MD

【略歴】1974年生まれ、ボンサリー県出身。早稲田大学で国際経済の修士号取得。日本でアジアを専門とする調査会社に3年間勤務。ラオス帰国後、コンサルティング会社を経て、2012年同社設立。

情報通信

その他サービス

御社の事業内容は？

「108job.LA」というラオス人向けの求人サイトを中心に、各種情報サイトを運営しています。求人サイトのアクセス数は月間100万ページビューで、人材系のサイトでは、国内トップのアクセス数を誇っています。この求人サイトは「108 Magazine」という無料週刊誌と連動しており、発行部数は4,500部です。求人掲載企業の90%がビエンチャンのクライアントです。日系企業は5%ほどで、経済特区に入居するクライアントが中心です。また、NGOなどの国際機関の求人が30%あります。

ビジネスのきっかけは？

日本でマーケットリサーチの会社に3年間勤務した後、ラオスで友人とコンサル会社を設立しましたが、人材面では非常に苦労しました。この苦労は自分たちだけではないという確信があり、ビジネスチャンスになると感じました。そこで、ラオスの主要新聞の過去10年分の求人広告を調べ、継続して成長している分野であることが分かりました。

サービスの特徴は？

「日経ビジネス Associe」を参考にし、企業のインタビューや各種情報を掲載しています。また、新社会人向けにビジネスマナーなどのコンテ

ンツにも力を入れています。これが新聞の求人広告との違いです。また、クライアントの要望に応じて、人事サービスや給与計算業務も提供しています。トップマネジメント人材のヘッドハンティングを行うこともあります。

その他のサービスは？

主に飲食店などサービス業のアルバイト求人サイト(JOBjIBjIB.LA)や、日本の「ぐるなび」に近いレストラン情報サイト(Spoon.LA)、自動車中古車情報サイト(Laocar.LA)など、生活情報サイトを運営しています。また、「FOXPRESS」というメッセージング・サービスも開始しました。小包や封書などを、「Door to Door」で配達しています。エアラインのサービスも取り込んで、地方への配達も可能です。このサービスはEC事業者にも利用してもらえるため、今後成長が期待できます。

今後力を入れる分野は？

日本の「ビズリーチ」のような、給与1,000ドル以上のハイレベル人材のみを対象とした求人サイトを計

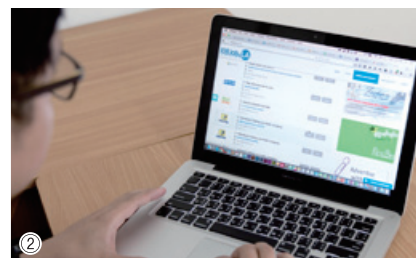
画中です。これにより、ハイレベル、一般ホワイトカラー、アルバイトと全域に渡っての求人を網羅することができます。この市場は「Winner takes all. (勝者総取り)」だと思っており、シェアを80%以上にすることを目標としています。また、不動産情報サイトの開始も計画しています。更に、AEC(アセアン経済共同体)でアセアンがひとつの経済圏になることもあり、周辺国との提携や進出も視野に入れています。

日本企業へのメッセージは？

当社が成功したのは、決してITの力ではなく、日本での経験が背景にあります。クライアントへの迅速な対応や、「できないと言わず、できる方法を探す」対応などです。この点、日本の企業とはスムーズにビジネスが進められると思っていますので、人材関連やEコマースの分野では、協力していければと考えています。ラオスの市場は小さいですが、今のラオスは100年に1度のチャンスだと思います。ラオスが中国やベトナムの企業ばかりになってしまわないように、日本企業にも是非進出を考えてほしいと思います。



①



②

①若いスタッフが多いオフィス。②108job.LAの求人ページ。

DATA

所在地: 089/1 Ban Anou, Samsanthai Rd., Chanthabuly, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21-254349

設立年: 2012

ホームページ: <http://www.108job.la>



外食、旅行で外国人需要を取り込む。

Inthira Group

Mr. Inthy Deuansavan / President

【略歴】1970年生まれ、ホアバン県出身。9歳から12歳までベトナムで過ごす。旧ソ連の大学に留学中、ソビエト崩壊に直面しラオスに帰国。地方の税関に半年間勤務した後、ビエンチャンのタバコ工場に就職。英語やマーケティングを独学で学び、ラオス焼肉のレストランも経営。同レストランが「コプチャイドゥー」の前身となった。トライアスロンを愛するアイアンマンでもある。

生活・飲食・娯楽

不動産

その他サービス

御社の事業内容は？

ビエンチャン市内に3軒のレストランを展開しており、ラオス全土でホテルと旅行会社を運営しています。当社の「コプチャイドゥー」というレストランは、ビエンチャン市内の目抜き通りにあり、観光客や在住外国人だけでなく、ラオス人からも長年愛されている老舗レストランです。ラオス料理だけでなく、多国籍料理を提供するスタイルは、ラオスでは当レストランが発祥と言ってもよいでしょう。また、本格的なステーキハウスの「サイヨー・グリル・ハウス」や、メコン川の眺望が楽しめる「サンタラ・レストラン」なども展開しており、ラオス外食産業のパイオニアと自負しています。

旅行事業は？

「グリーン・ディスカバリー」という旅行会社を2001年から運営しています。ビエンチャンやルアンパバーンなど、ラオス国内に7店舗を展開しています。アドベンチャーやエコ・ツーリズムをテーマにしたツアー企画は、ラオスの手つかずの自然と特有の文化・風習に触れられる当社独自の商品です。エコ・ツーリズムを商品化した旅行会社は、ラオスでは当社が初めてで、ラオスを訪れる外国人旅行者から高い評価を受けています。最近では、外国人のライフスタイルや余暇の過ごし方に影響を受

けたラオス人の利用も増えています。また、ツアーで訪れる地域には宿泊施設が整っていなかったこともあり、バンビエン、チャンパサック県、カムアン県では、独自のリゾートホテルも展開しています。

今後の事業展開は？

レストラン、ホテル、旅行という当社の3本柱は、今後も力を入れていきたいと思えます。旅行会社を展開している地域で、まだ当社経営のホテルが無いところには、新たなホテル建設を計画しています。また、目新しいアドベンチャー企画として、ダム・ツアーなどの商品化も考えているところです。

日本企業へメッセージを

ラオスに欠けている日本独自のノウハウを持つ企業や投資家でしたら

パートナーとして手を組みたいです。いくつか温めているアイデアがあります。ラオスにも温泉資源がありますが、これを事業化するノウハウは全くありません。日本は温泉大国ですので、興味がある専門家集団がいれば是非協力してほしいと思っています。また、ビエンチャンでも日本食の人気徐徐に高まっています。当社のレストランに日本食メニューを加えることも考えられます。以前、日本料理店に挑戦したことがありましたが、メニュー開発がネックとなりました。このような課題で協力してくれる事業者がいれば歓迎します。また、日本の外食企業でラオス進出を計画しているならば、当社がパートナーとして動けると思えます。ラオスのビジネスでは、すぐに儲けようという短期的な視点ではなく、ラオスの経済発展に合わせてビジネスを拡大するという長期的視点を持つことが重要です。



①市内中心部の「コプチャイドゥー」。②ラオス料理のセットメニューが人気。③メコン川沿いにオープンした「サンタラ・レストラン」。④同社が企画したアドベンチャーツアー。

DATA

所在地： Hang Boun Rd, Ban Haysok, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-264528

設立年： 1998

ホームページ： <http://www.inthira.com>



ペットにも「Quality of Life」を。

iVET Animal Hospital

Ms. Warangkhana Phanwanich / Director

【略歴】1981年生まれ、タイ人。タイの大学で獣医学の学位を取得。大学卒業後、畜産会社に1年間勤務。2012年、同社入社。

その他サービス

卸売・小売

コンサルティング

御社の事業内容は？

当社はタイに本社を置く動物病院です。タイに3店舗、ベトナムに1店舗展開しており、ラオスのクリニックは2014年にオープンしました。ペットの「Quality of Life」を充実させることが当社のモットーです。グループ全体3ヶ国に25名の獣医がおり、難易度の高い手術にも対応しています。ピエンチャンには10名のスタッフがおり、内2名の獣医はタイ人を採用しています。予防医学、内科、皮膚科、整形外科、心臓病、鍼治療、リハビリなど、ペットに関する多様な施術やサービスを提供しており、ラオスでは珍しいクリニックです。

クリニックの特徴は？

ワクチン接種や寄生虫予防などの処置をはじめ、去勢や帝王切開、整形外科手術や脳手術などの外科手術も行っています。レントゲンなど各種検査機器も完備していますし、術後のリハビリ設備も整っています。最近では、リハビリやダイエット用の水中運動設備を導入しました。緊急時や夜間の診療にも対応しています。社内にエンジニアリング・チームを持っていますので、外科手術や事故で足を失ったペット向けに、車椅子などの介護機器や義足などを独自に調達することも可能です。また、直接クリニックを訪問することができない場合には、電話やSNSで相談

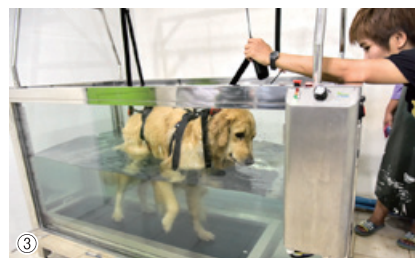
を受け付けていますし、ペットの海外輸送の手続きサポートも提供しています。

顧客層や特徴は？

当クリニックを利用するオーナーの大半は、欧米人、韓国人、日本人などの外国人ですが、徐々にラオス人の利用も増えています。1日あたりの顧客数は20名ほどです。グルーミングの利用頻度が高いのも当クリニックの特徴で、中には毎週足を運ぶオーナーもいます。ペットの種類は犬が80%以上で、猫は比較的少数です。中には子豚をペットとして飼っているオーナーもいらっしゃいます。タイでは60%が猫ですので、犬が多いことがラオスの特徴と言えます。また、ラオスにはペット登録制度は無く、予防接種の義務もありません。そのため、感染症にかかりやすい環境です。

日本企業へメッセージを

ラオスのペット産業はまだまだ発展途上ですが、タイと同じく動物を愛する国民性ですので、今後成長していくと思います。今のところラオスに拠点を増やす予定はありませんが、クリニックのサービスを充実させることに注力していきます。日本の獣医や動物病院の技術は高いものがあると聞きますので、日本の企業や大学などと技術協力の可能性を探りたいと思っています。特に麻酔術、先進的な医療機器、動物用医薬品などでは、日本の技術に期待しています。ペット用コスチュームや食品、おもちゃやグルーミング用品でも、良い製品があれば是非調達したいです。また、将来的にはペットの販売も視野に入れていきます。秋田犬や柴犬など、日本の人気犬種にも興味があります。この分野でも、日本企業と提携できればと考えています。



①清潔で明るいクリニック。②最新機器を備えた手術室。③ペット用水中運動設備も導入している。④ペットフードの販売も充実している。

DATA

所在地: No.340, Phonsinuan Rd, Dongpalane Thong Village, Sisatanak District, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21-454839

設立年: 2014

ホームページ: <http://www.ivethospital.com/en/>



伝統技術とビジネスの融合。

Kanchana The Beauty of Lao Silk Mr. Hansana Sisane / President

【略歴】1955年生まれ、サワンナケート出身。戦時下のため、ベトナムのハノイで高校まで学ぶ。1975年に帰国し、報道記者として勤務。その後、旧ソ連に6年間留学し、1982年に再帰国し、テレビ局の記者として勤務。1989年、Kanchana The Beauty of Lao Silk 設立。ラオス・ハンディクラフト協会会長、ラオ・テキスタイル・ミュージアム代表も務める。

製造

卸売・小売

御社の事業内容は？

1989年からラオスのシルク製品を扱うハンディクラフトショップを運営しています。当社製品の顧客は外国人が中心で、日本人のお客様が半数以上になります。商品は全てハンドメイドで製造しています。価格帯は安いもので1メートルあたり30ドルから40ドル、製作に半年以上かかるような高価なものになると1,000ドル以上になります。昔はお客様自身で使用するために購入している比率が高かったと思いますが、最近はバイヤーの方々が直接買付のために来店されるが増えています。また、2003年にはラオスの伝統織物を展示する「ラオ・テキスタイル・ミュージアム」をオープンしました。非常に古く貴重な布の展示や、染色・織物体験を通して織物の歴史に触れることができます。

御社製品の特徴は？

伝統とビジネスの融合でしょう。ラオスには多様な民族がそれぞれ独自の織物技術を持っており、タイなどの周辺国では既に失われてしまった技術も残っています。それら伝統的な技法をもって、現代の生活にマッチした製品を創り出していることが特徴と言えます。また、古い時代の貴重な織物を3,000種以上所有していますので、ラオスの伝統的なデザインを損なうことなく今の製品づくり

に活かすことができます。それらひとつひとつが世界に唯一のマスターピースであり、多くのバイヤーの支持を集めています。

生産体制は？

織職人は45名で、その内デザイナーは4名です。ミュージアム内に小規模の工房があり、残りは織職人が各家庭で請負生産しています。従業員は全て女性ですので、家事や子どもの面倒を見ながら作業できる方が働きやすいのです。

人気の商品は？

外国人にはストールやマフラーなど、現代のファッションにも自然に取り入れられるものが人気です。また、1990年から2006年にかけては、日本のデザイナーとのコラボ商品を開発・販売してきました。日本にも

何度も足を運び、大手デパートでのテスト販売、織物体験などのイベントを展開してきました。これには、ジェットロからの支援も入っています。現在も私の店舗では、日本とラオスのコラボ商品を販売しています。また、日本向けに着物の帯を作ったこともあります。

日本企業への期待は？

ラオスは高度な織物技術を安価で提供することができますので、例えば、ラオスで日本の着物や帯の製造を行うなどの協業が可能です。また、日本のデザインセンスやマーケティング力を活かして、商品開発を共同作業で進めることなども、非常に可能性が高いと思います。両国の得意分野を分担して、商品開発、製造、販路開拓まで、幅広い協力体制を築くことができれば、面白い展開になるのではないのでしょうか。



①



②



③

①数百点にのぼる貴重な伝統織物を展示しているミュージアム。②直営店で販売しているシルク製品。③ミュージアムでは伝統技法の実演も見学できる。

DATA

所在地：140, Samsanthai Rd, Thatdam Square, P.O. Box: 9821 Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-213467

設立年：1989



医療分野で官民共同事業を推進。

Kanya Mittaphab Co., Ltd.

Ms. Valy Vetsaphong / MD

【略歴】1966年生まれ、ピエンチャン出身。フランス語教師として3年間勤務。1992年から同社のCEOとして経営指揮を取る傍ら、2016年から国会議員を務める（第一期目）。ラオス商工会議所の副会頭としても活躍し、同会議所内に多数の産学専門家を主体とした初のシンクタンクも設立。ラオス政府に対し経済分野での提案も行っている。

卸売・小売

不動産

医療・福祉

御社の事業内容は？

研究用分析機器や医療機器の輸入販売を主軸に、クリニックも運営しています。研究用分析機器は、医療・工業・環境・農業の分野で使用されています。医療機関で使用される機器は、ISOを取得した製品のみを取り扱っています。大手飲料メーカー「ピアラオ」をはじめ、鉱山開発会社や水力発電所などにも機器を納入しており、この分野では20年以上の実績があります。もちろん、日本製の分析機器も扱っています。また、今後は機器販売に留まらず、PPP（官民共同事業）で公営病院の分析室の建設と運営に投資する予定です。現在、ラオス人の中間層から富裕層の95%が、隣国タイの病院を利用しており、年間約1億ドル以上の医療費が流出していると言われています。充実した医療環境をラオス国内で提供することで、このような潜在的な需要を取り込めると期待しています。

クリニックの概要は？

「国際標準の医療サービス」を求める国内のニーズに対応するため、2013年に「ベッサボン・クリニック」を設立しました。小児科や内科に4名の医師がおり、針治療も提供しています。一般的にラオス人は自国の医師を信用していない傾向が強いようですが、当クリニックではフランスで25年以上の経験がある医師も勤務

しており、診察水準は高いです。また、訪問健康診断などのサービスに加え、アメリカやタイ、イギリスの保険会社とも提携しています。将来的にはISOに準拠した総合病院への拡大も視野に入れています。

ラオスの医療業界の課題は？

医師や看護師の人材不足が大きなハードルです。海外で経験を積んだ医師の招聘とともに、ラオス人の人材育成が求められます。これには時間がかかりますので、政府と民間の連携が必要です。ラオス国内に優秀な医師と看護師が増え、医療分野への投資が進めば、ラオスの経済発展にも繋がります。日本の人材育成会社には、研修センターの立ち上げなど、是非この分野でラオス政府と共同事業を行ってほしいです。

今後の事業計画は？

総合病院以外では、所有する土地を有効活用するために不動産事業への投資も考え、現在市場分析を行っているところです。外国人を含む中間層や富裕層をターゲットに、優れた設備とセキュリティが整った緑豊

かで安全な住コミュニティを提供する計画です。ラオスではようやく20年から30年の長期銀行ローンの仕組みが出来つつあり、今が不動産投資を行うチャンスと捉えています。また、各事業ともラオス国内だけでなくとどまらず、アセアン諸国にも展開したいと考えています。

日本企業との協業は？

日本へは会議で訪れたことがありますが、社会システムや技術力に感銘を受けました。多くのラオス人が日本を訪れ、特に規則を守る姿勢などのスタイルを学んでほしいですね。中核となる分析機器事業では、リーズナブルな価格で、品質の良い日本製品があれば、取り扱いを増やしたいと考えています。他の事業を含め、日本企業に求めるものは単なる資金協力ではなく、事業のノウハウやマネジメントの経験値です。一方、ラオスでのビジネスは政府とのパイプが重要な側面もあります。そのため、PPPに参加するのもチャンスですが、分野によっては民間だけで進めた方がよいこともあります。このあたりの見極めができるのが、当社の強みと言えます。



①清潔感のあるクリニック受付。②最新機器を備えた診察室。



DATA 所在地: 53-55 Nongbone Road Box 949, Vientiane, Lao PDR
電話: +856-21-215273 設立年: 1989 ホームページ: <http://www.kanya-mittaphab.com>



有名歌手によるエンタメ企業。 KAONA Entertainment Co., Ltd. Mr. Thavixay Saythilath / Director

【略歴】1985年生まれ、ラオス北部ホアパン県出身。幼い頃に家族と共にビエンチャンに移り住んだ。Comcenter Collegeで経営管理とマーケティングの学位を取得。有名ポップスユニット「A'PACTS」のメンバーで、リーダーを務める。現在はシンガー・ソングライターや俳優・モデルとして活躍する傍ら、ミュージックビデオ制作やタレント育成など幅広い活動を行う。

その他サービス

歌手としての自己紹介を

「A' Pacts」という男性3名、女性2名のユニットでデビューしました。楽曲はEXILEや安室奈美恵などのJ-POPに影響を受けています。メインボーカルを担当し、作詞作曲から編曲、プロモーション・ビデオの編集までこなしました。2009年に発表した「タオ・ダイ・コー・ボー・アオ」という曲は、ラオス人なら誰でも知っているヒットソングです。現在はグループから離れて、ソロシンガーとして活動しています。日本ではEXILEやAKB48も出演した「アセアン・ジャパン・ミュージック・フェスティバル2013」や、代々木公園で行われた「ラオスフェスティバル2016」でもステージに立ちました。「ラオス・ミュージック・アワード」では、2011年の「最優秀ポップアーティスト賞」、2012年の「最優秀ミュージックビデオ賞」を受賞しています。

御社の事業内容は？

当社はA'PACTSの女性メンバー(Toun Diva)とともに、2013年に設立したエンターテインメント企業です。楽曲出版(音楽レーベル)、ミュージックビデオ制作、イベントオーガナイザーなど、在籍タレントを活かした様々な事業を展開しています。在籍モデルは男女約30名で、ミス・ラオス(2011年、2012年、2013年)も当社の所属タレントです。私を含め、

Diva、Willy、Teler、Tik Princessなど、国内知名度の高い歌手も多数在籍しています。売上構成としては、商品の発表会や販促プロモーション、各種オープニングセレモニーなどのイベント事業が約60%を占めており、企画からイベント運営まで総合的に提供しています。司会やプレゼンターには当社所属タレントを使うこともあれば、他社のタレントを起用することもあります。サムスン、ピザカンパニー、ユニリーバ、ロツテリア、ミスティン(タイの化粧品ブランド)など、多くのイベント実績があります。日本大使館が主催した文化イベント「Cool & Kawaii Japan」にも携わりました。

今後の展開は？

まずは本業のタレント事業やイベントオーガナイザーの実績を、更に積んでいくことに注力します。興

味がある分野は、ファッションや健康・ライフスタイル情報誌の発行です。カフェやレストランの展開にも興味があります。将来的には映画産業にも進出できればと考えています。また、アパレル事業にも興味があり、テストケースとしてタイのブランドを輸入販売したことがあります。当社のタレントの知名度を活かせるので、ファッション分野には可能性を感じています。

日本企業との提携は？

各種イベントや商品宣伝などで、日本企業に利用してほしいと思います。当社は単なるタレント事務所ではなく、企画から運営まで可能ですし、広告代理店を通すよりもコスト面で利点があります。まだ新しい会社ですが、所属タレントの知名度が高いため、ラオス国内におけるPR効果は高いと思います。



①



②



③

① Lao Fashion Weekでのモデルウォーキング。②ロツテリアのオープニング・セレモニーの舞台に立つWilly氏。③日本で開催された「ラオスフェスティバル」でのパフォーマンス。

DATA

所在地: Phontong Dongdok Rd, Phontongsavath Village, Chanthabuly, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-30-9666455

設立年: 2013



数多くの日本企業のパートナー。

K.P. Co., Ltd.

Mr. Khemsath Philaphandeth / President

【略歴】1950年生まれ、ビエンチャン出身。生まれてすぐにタイに行き、その後日本で生活。天理大学で日本語を学ぶ。1988年に帰国し、現グループの前身となる家業を継ぐ。ラオス柔道連盟会長。ラオス商工会議所理事も努める。

卸売・小売

農林・水産・畜産

製造

運輸・郵便

その他サービス

グループの概要は？

KPグループは私の父が1940年に設立したKhambay Philaphandeth社がその前身となっています。グループ中核企業であるKP Co., Ltd.は、ラオスの経済開放政策の中、1995年に設立されました。グループの企業数は15社。総従業員数は2,000名以上になります。自動車・バイク販売、各種製造、物流、設備・保全、人材サービス、食品など、多岐にわたる事業を展開しており、多くの事業は日本の企業との合弁で行われています。

中核事業は？

自動車・バイクの販売がグループの中核事業となっています。トヨタ自動車の販売代理店は、日本企業との合弁で20年以上続けています。スズキ自動車やヤマハ（二輪）の販売代理店も務めています。製造業では、バイク用部品、電子機器やカメラ部品の組立、プラスチック製品などの各工場を保有しています。物流分野では、自社倉庫やコールドチェーンを確立しており、国内及び周辺国との国際物流を展開しています。

今後期待できる分野は？

ラオスの総人口は少ないですが、若い世代の人口が増えている点に注目してほしいです。出生率は高く、人口の約半分が25歳未満と若々しい

社会です。今後10年間で労働人口は量と質ともに大きく育っていくと思います。教育レベルが向上し、若い世代が技術を覚えていけば、製造業の進出もさらに期待できます。また、富裕層の増加に伴い、子供の教育にかかるお金も増えています。教育産業は発展しつつあり、日本式幼稚園などがビエンチャンで事業を始めています。また、病院やメンテナンスを含めた医療機器の分野も今後伸びてくると思います。

ラオスにおける課題は？

ラオスでは人材と物流が長く課題とされてきました。人材面では特に管理職の人材が不足しており、隣国タイから招聘している企業も多くあります。また、物流面では、コストが高く、輸出を想定した製造業の進出が阻害されている現状があります。しかし、我々はこれらの課題を商機と見て、事業を積極的に進めています。先ず人材に関しては、2012年から人材派遣のサービスを展開しています。物流に関しては、日系企業と合弁を組んで、国内および国際物流を展開しています。とりわけ、東西経済回廊を活用したタイ・ベトナム

との三国間物流では、ラオス籍トラックの利点を活かし、積み替え無しで乗り入れることが可能となっています。日系企業の進出が増えているサワン・セノSEZでは保税倉庫を有しており、タイとベトナムを繋ぐ国際陸上貨物輸送サービスの中継点としての機能を果たしています。

今後の取り組みは？

週末に隣国タイのウドンタニへ買物にでかけるラオス人は多く、国内のサービスや商品はまだまだ足りないと感じます。このような状況を改善するために、当グループでも事業の多角化を目指しています。コールドチェーンを活かした冷凍食品の販売や、需要が見込まれるカーアクセサリ販売店などの展開を考えています。割賦販売企業も進出してきましたので、モノを買いやすくなってきたことは事実です。ビエンチャンでは、露店や市場での買物から、スーパーなど近代的な小売店での買物にシフトしています。このようなライフスタイルの変化に合わせた商品の拡充を計ることで、タイに流れている膨大な消費を国内に呼び戻したいと考えています。



①グループのヘッドオフィス。②トヨタ自動車のショールーム（ビエンチャン市内）。

DATA

所在地：13 North Avenue, Sikhottabong, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-240892-3, 254655-6

設立年：1995

ホームページ：<http://www.kplaocompany.com>



清掃を軸にサービス展開。

Lao Cleaning Service Co., Ltd.

Mr. Anousith Luanglath / MD

【略歴】1977年生まれ、ビエンチャン出身。ベトナムの大学を卒業後、タイのアジア工科大学院でMBA取得。ユニ・リーバに7年間勤務し、同社製品のラオスへの普及に携わった。清掃会社設立当初はユニリーバにも席を置いており、社長と社員という二足のわらじを履いていた。現在は、貿易会社と旅行会社も経営している。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社は清掃サービス会社です。ラオス国内の建設ラッシュに伴い、様々な清掃の需要が高まると判断し、2004年に清掃サービス市場へのチャレンジを決断しました。政府機関や学校、病院や工場、銀行や飲食店といった法人向けサービスだけでなく、一般住宅でも当社の清掃をご利用頂いています。期間契約に基づいたサービスが中心ですが、電話一本でラオス国内のどこへでも駆けつけ、1時間からご利用できるサービスにも対応しています。その他には、メイド派遣、ドライバー派遣、ガーデニング、清掃器具の貸し出し、害虫駆除などの付帯サービスも提供しています。最近問い合わせが増えているのは、工場向けの清掃技術レクチャーです。これは私自身が講師として直接指導しており、大手ラオス企業での実績があります。顧客獲得には広告を積極的に活用しています。外国企業向けには新聞、ローカル企業向けにはラジオなど、ターゲットに応じた媒体を活用することで、設立以来、毎年順調に顧客数を伸ばしています。

具体的なサービス内容は？

オフィスや商業施設向けサービスでは、床、内外壁、天井、窓ガラスをはじめ、エスカレーターやエレベーターなどほとんどの場所の清掃が可能です。希望があれば、ゴミ出しも

行っています。使用している清掃器具のほとんどは3M製で、タイから輸入しています。料金は清掃面積にもよりますが、1名派遣契約のサービスで、月200ドルから250ドルです。一時的なサービスですと、100ドルからとなっています。清掃サービスの価格帯としては、ラオスでも標準的・中間的な設定だと思っています。

スタッフの育成は？

設立当初には僅か20名だった清掃スタッフは、現在では200名を超えるまでに成長しました。人材教育を重視しており、新規採用の清掃スタッフには1カ月の研修期間を設けています。以前は僅かな給与の差でも他社に転職してしまう傾向がありましたが、従業員に自信とやりがいを持たせる努力をした結果、今では優秀なスタッフが多く定着するようになりました。

今後の展開は？

他県からの引き合いも増えていきますので、今後はビエンチャン以外の県にも当社の清掃サービスを展開していきたいです。また、常に最新の

技術を積極的に導入し、サービスの向上に努めます。最近では、韓国メーカーのスチームクリーナーを導入しました。これは蒸気の力で汚れを落とす器具で、洗剤を多用しないため、飲食店のキッチン周辺で使用しています。コストや人件費削減に繋がる技術や器具であれば、海外からも積極的に導入したいと思っています。また、ホテルの下請けとして始めているランドリーサービスやリネンサブライにも、本格的な市場参入を考えています。

日本企業へのメッセージを

日本には2回行ったことがありますが、その清潔さには驚きました。ラオスでは、まだまだ国民の清掃意識が低く、モラルを高めるためには相当な時間が必要です。ゴミが適切に処理されていないことも多く、ゴミ処理ビジネスにも関心があります。こういった点で、アドバイスを含めて日本企業との協業には可能性があると考えています。また、現時点ではコネクションはありませんが、日本の清掃器具や薬剤など、良いものであれば、日本からの調達も積極的に検討したいと思います。



①



②

①本社オフィスの外観。②従業員教育を重視しており、約200名の清掃スタッフが誇りを持って働いている。

DATA

所在地：250 Nongbone Village, Xaisetha, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-263849

設立年：2004

ホームページ：<http://www.laocleaning.com/>



フェアトレードで貧困改善を目指す。

Lao Farmers' Products Co., Ltd.

Dr. Sisaliao Svengsuksa / President

【略歴】1940年生まれ、アタプー県出身。ビエンチャン高校卒業後、フランスのボルドー大学で地理学の博士号取得。ラオス帰国後は大学で教鞭を取る傍ら、政府機関にも勤務する。1988年にNGOを創設し、1997年の同社設立に繋げる。事業を通じて、生活向上・貧困削減などを目的に活動。「ASEAN Leadership Award on Rural Development and Poverty 2013」受賞。

製造

卸売・小売

農林・水産・畜産

御社の事業内容は？

当社はフェアトレードの理念に賛同し、貧しい生産者が作る加工食品等を販売する企業です。当社の前身はフランスとベルギーの支援を受けたNGOで、貧困層向けの人材教育を行っています。事業を支援するため、マイクロ・ファイナンスも立ち上げ、彼らの商品の販売支援するのが当社の事業目的です。

販売商品は？

お茶、蜂蜜、ジャム、コメ、果実ジュース、キャンディーなどを中心に、約30種類の商品を販売しています。国内販売価格は、ライムなどの果物のジャム(275g)が2万キープ、桑茶ティーバック(200g)が8万キープ、はちみつソーブ(1個)が1万6,000キープです。パッケージングは当社で一括して手作業で行っています。従業員数は約40名ですが、繁忙期には80名ほど雇用しています。

オーガニック認証は？

お茶とコメはタイの機関(Organic Agriculture Certification Thailand)からオーガニック認証を受けています。お茶は114世帯全ての契約農家で、コメは282世帯中44世帯の農家で認証を受けています。これら契約農家は、我々のNGOで教育を受けた農家です。コメは対象耕作地だけでなく、

周辺の農業使用も審査されますので、認証取得は困難です。ラオス国内で国際的なオーガニック認証を取得した商品を販売している事例は珍しいと思います。

主な販売先は？

フランスを中心にベルギー、ドイツ、スイスなど、商品の80%はEU向けに輸出しています。ジャムやオーガニック商品が人気で、「本物の果実の香りがする」と評判です。EU向け輸出では、フェアトレードの理念に基づき、卸値や販売価格を取引先にも知らせています。国内ではビエンチャン市内のミニマートやスーパーマーケットで販売しており、ルアンナムターやルアンパバーンなど、地方都市でも販売実績があります。タマリンドのキャンディーが人気で、「一郡一品運動(ODOP)」の指定商品となっています。以前、タイの展示

会に出展した際に、タイ企業から引き合いがありました。先方が希望する数量が多すぎて取引にはなりませんでした。

日本企業へメッセージを

当社は設立以来、常に貧しい農家と契約し、彼らの貧困脱却を目標とした事業を展開しています。日本企業には、まずは我々の活動を支援するための資金援助を期待します。新規市場開拓として、日本向けの輸出も考えており、マーケティングや商品開発などのノウハウを含めた提携パートナーも求めています。但し、強調したい点は、当社は利益だけを目的としていないことです。「国民の生活を向上させ、貧困を改善する」という理念に共感して頂ける日本企業と提携できればと思います。フェアトレードに関心がある日本企業があれば、是非当社に問い合わせ下さい。



①ビエンチャン市内の本社。工場とショップも併設。②直営店の店内。定期的には新商品も販売している。③パイナップルなどの果物ジュースも充実している。④桑の茶ティーバック。

DATA

所在地: 58, Mittaphab Lao-Thai road, Ban Phonpapao, Sisattanak district, , Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21-312886

設立年: 1997

ホームページ: <http://www.laofarmersproducts.com>



平均年齢 20 代の IT 開発ファーム。

Lao IT Dev Co., Ltd.

Mr. Thanongsack Souksavat / CEO

【略歴】1987年生まれ、ビエンチャン出身。ラオス国立大学の工学部でITを学ぶ。2010年、インターネットのコミュニティサイトで知り合った4名とともに同社を設立。

情報通信

コンサルティング

御社の事業内容は？

当社はソフトウェア開発やITコンサルティングを中心に、ウェブサイト制作、モバイルアプリ開発、サイバーセキュリティ構築、マルチメディア広告など、IT分野において様々なソリューションを提供している企業です。インターネットのコミュニティサイトで知り合った4名とともに、2010年に設立しました。ソフトウェア開発では、文書管理システムや人事データベースなどを自社開発しています。ITコンサルティングでは、ラオス国立図書館のオンライン・サービス導入に関するFS調査などを実施しています。ウェブサイト制作では、政府機関や国際機関をはじめ、ラオス企業だけでなく外国企業も当社のクライアントです。その他、ICT情報の有料サイト運営やICT普及のための各種イベントの運営も行っています。

開発人材は？

14名の従業員は全てラオス人で、その内システムエンジニアは5名です。従業員の平均年齢は20代と、若い人材が活躍している会社です。レスポンスの早さや斬新なアイデアに自信はありますが、若さゆえにクライアントから信頼されにくいことも事実です。2012年には「ASEAN ICT Awards」を受賞しており、当社の信頼性は高まってくれるものと期

待しています。2016年には、「ASEAN Business Awards 2016」も受賞しました。また、ラオス人エンジニアを採用・育成することに努めています。

モバイルアプリ開発は？

「Lao Autism Talks」という自閉症の方など向けの代替コミュニケーションアプリの開発を進めています。Android OSに対応しており、iOSにも対応していく予定です。ラオス語を1,500単語収録しており、話し言葉でのコミュニケーションを苦手とする方々が、自らの要求をストレス無く音声で発することが可能です。また、JICA事業の一環で、日本企業と共に「Lao-BusNavi」というアプリを開発しています。バスの運行状況や混雑状況をPCやスマートフォン上で確認出来るものです。

今後の展開は？

今後は、IoT（モノのインターネット）にも注力したいと考えています。特に農業分野のIoTには可能性を感じています。ラオスでは農業が盛んですが、IoTを活用することで、生産や販売の効率化に繋がると思いま

す。また、単にお金を稼ぐだけでなく、社会貢献も行う「社会的企業」を目指します。現在行っている、「Lao Autism Talks」もその一環です。

日本企業との連携は？

当社はタイやシンガポール、マレーシアなどの企業とパートナーシップを結んでいます。優れた外国企業とは今後も積極的に提携していきたいと考えており、日本企業でラオスのICT分野に関心を持っているなら、是非声をかけて頂きたいです。当社は政府系クライアントが多いため、このネットワークも活用できるはずです。日本企業は優れた技術を有しているので、今後当社が力を入れたいIoTなどの分野で、協力出来ればと思います。また、自社開発ではありませんが、ERP（基幹系情報）システムの販売・導入も行っています。今後、多くの日本のメーカーがラオスに進出する際に、製造現場でのシステム化でお手伝いができると思います。既存システムのローカライズや、日本語環境が必要になった際などにも対応していきます。私達は若いチームですので、新しい事業には積極的に対応していきたいです。



① スタッフの平均年齢は20代。若さと活気に溢れた開発チーム。



② 「ASEAN Business Awards 2016」での授賞式の様子。

DATA

所在地: No 29/466 Ban Phontong Savat, Sybounheuang Rd., Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21562905

設立年: 2010

ホームページ: <http://laoitdev.com>



ビエンチャン近接の経済特区。

Lao Vita Development Co., Ltd.

Mr. Jensen Chen / CEO

【略歴】1953年生まれ、台湾出身。1984年から貿易業を始め、フィリピン、ベトナム、中国を飛び回る。その後、マレーシアで不動産業と貿易業を営み、20年以上の実績を持つ。

不動産

御社の事業内容は？

首都ビエンチャン郊外にあるSEZ（経済特区）「VITA パーク」の開発・運営を行っています。当社のSEZは、ラオス商工省と台湾企業との合弁で、2009年に設立されました。投資額は4,300万ドルで、第1期開発の総面積は110ヘクタール。2014年にオープニングセレモニーを行い、既に8割ほどの区画がリース契約済みです。

VITA パークの特徴は？

ビエンチャン市内から僅か22キロの距離にあり、タイ国境にも近いことが特徴です。ワーカーの平均賃金は周辺国と比べ低水準ですし、賃上げ要求のためのストライキも見られません。労働力はビエンチャン市内から容易に確保できますが、地方からの労働者を迎え入れるために、400人収容の寮も完成しました。外資100%での投資ライセンス取得も可能です。また、VITA パークはSEZとして税制メリットが受けられます。利益を上げ始めた年度から最長10年間の法人税の免税や、所得税の減免、輸出税・輸入税の免除などが適用されます。電力についても、プノンベン（カンボジア）の約3分の1の料金水準で、パーク内に停電は見られず安定しています。この他にも、SEZ内では各種行政手続きのワンストップサービスも進められており、迅速に会社登記ができる点も魅力です。

主な入居企業は？

約50社の外資系企業が入居済みで、2014年の30社から着実に増えています。パーク全体の従業員数は約1,000名です。中国、日本、台湾、デンマークなどの企業が投資しており、製品はEU、インド、タイ、ベトナムなどに輸出されています。AEC（アセアン経済共同体）も発足し、今後更なる入居が見込まれています。日系企業では、三菱マテリアをはじめ、ワイヤーハーネスの第一電子産業、工具メーカーのツノダなどが進出・稼働しています。

今後の展望は？

第2期開発として142ヘクタールを拡張予定で、第1期には無かったレンタル工場も設ける予定です。賃料は平米当たり35ドルから40ドルと、第1期よりも若干高めに設定す

る予定です。職業専門学校や産業排水処理場も建設中で、2017年中に完成予定です。また、現在計画中のロジスティクスパークや、2020年完成予定のタイ・ラオス・中国を結ぶ鉄道が実現すれば、物流コストが大幅に低減されることが期待されます。

日本企業へメッセージを

VITA パークの魅力は、安価な労働力と安定した電力供給です。また、市中心部にも近く、周囲にはゴルフ場やスーパーもあり、日本人の駐在生活にも向いていると言えます。今後、進出を期待する業種としては、電機・電子産業、食品加工業などの低公害型産業です。最近はコールド・チェーンも整いつつあり、実際、日本向けにアスパラガスや精米を輸出している企業もあります。また、小規模投資を行う日本の中小企業からの投資も歓迎します。



① VITA パークのゲート。②パーク内には既に稼働中の工場が多い。③ワンストップサービスセンター。④完成したばかりの社員寮は400名収容可能。

DATA

所在地： KM22, Ban Nonhthong, Saythany District, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-20-5641-0999

設立年： 2009

ホームページ： <http://lao-vita.com>



バイオガス事業でクリーンな街を。

Luangpaseuth Construction Sole Co., Ltd.

Mr. Bounleuth Luangpaseuth / CEO

【略歴】1972年生まれ、ビエンチャン出身。ベトナム・ハノイの交通運輸大学で土木工学の修士号を取得。ベトナム留学中は、平日は大学院に通い週末はビエンチャンで働くという忙しい日々を送る。ラオス帰国後、2000年から現職。ラオス商工会議所理事、Young Entrepreneurs Association of Laos 会員。ASEAN Business Awards 2016 受賞。

建設

電気・ガス・水道

卸売・小売

不動産

その他サービス

御社の事業内容は？

当社は1989年に父が設立した建設会社で、2000年から私がCEOを務めています。道路や橋、病院や大学など、地場・外国企業、政府機関、国際機関などの大規模プロジェクトを受注しています。2007年には新規事業として、水力発電事業に乗り出しました。北部のルアンナムターで出力5メガワットの「ナムロング1ダム」を建設。BOOT（建設・所有・運営・移転）方式を採用し、ラオス電力公社（EDL）との合弁で、地場民間企業がダム建設を推進した初めての例となりました。2014年からフル稼働しています。それまで中国から輸入していた電力を国内で賄えるようになり、地域の雇用創出にも繋がりました。この事業の成功が契機となり、その後も出力9メガワットの「ナムロング2ダム」などのダム建設に参入しています。その他、最近ではバイオガス事業にも進出しています。

バイオガス事業とは？

ビエンチャン市内で排出される廃棄物から商用バイオガスを製造し、市内に供給する事業です。約500万ドルを投資し、日本企業の協力のもと進めています。2017年から始まる第1フェーズでは、ホテル、レストラン、ショッピングセンターなどから廃棄物やゴミを回収。バイオガス製造で出る廃棄物は、安全な肥料と

して二次利用されます。このプロジェクトでは、バイオガス製造に留まらず、最終的には市内のゴミを削減し、分別を通じてビエンチャン市民にリサイクル意識を植え付けることも目的としています。このため、第2フェーズでは家庭ゴミの回収をも視野に入れています。ビエンチャンの人口は、2030年までに140万人にまで膨れ上がると予想されており、家庭で排出されるゴミの量も大きく増加すると予想されています。この事業を通じて、ビエンチャンが清潔で持続可能な街になることを期待しています。

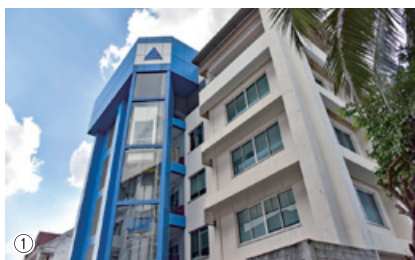
今後の事業展開は？

建設、発電、バイオガスの3事業に加え、新たな取り組みとして、観光と農業に資本投下していきます。中国と国境を接するルアンナムターに、「ナムター・カルチュラル・パーク」という大規模エコ・パークを建設する構想を持っています。ビエンチャンから飛行機で1時間のこの地は、深い山々に囲まれ、多様な少数民族の文化が根付いています。ここに自然と文化を体験できる複合リゾートを建設する計画です。国内のリゾート地としてだけでなく、中国をは

じめベトナム、ミャンマーからも観光客が期待できます。2018年までに第一フェーズの建設を終え、2025年の完成を目指します。また、ルアンナムターは農業にも適しており、隣接する中国市場向けに、サツマイモやかぼちゃなどのオーガニック野菜を供給する計画もあります。観光・農業・物流の拠点となりうるルアンナムターの地理的特性を活かし、この地域の雇用を創出することで、経済を活性化させたいと考えています。

日本企業へメッセージを

ルアンナムターのエコ・パーク建設や農業・物流拠点開発には、多くの資金や運営ノウハウが必要となります。日本企業には多くの経験がありますので、資金面も含めて協力いただければと思います。また、建設分野では、プロジェクトの工期遅延や予算超過などを防ぎ、プロジェクト全般を運営管理するシステムで日本企業の協力を期待しています。ラオスは今まさに成長している国です。小国ですが、様々な分野でハブになりうる可能性を秘めています。是非、ラオスを訪れて、ご自身の目で見極めてほしいと思います。



①



②

①5階建ての本社ビル。②ルアンナムターにあるエコロッジ。地域の雇用創出にも繋がっており、「ナムター・カルチュラル・パーク」のモデルとなっている。

DATA

所在地： No. 192, ASEAN Street, Unit 14, Sidamduan Village, Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-213138

設立年： 1989

ホームページ： <http://www.lcclao.com>



恵まれない女性の自立支援。

Magic Lao Carpets Handicrafts

Ms. Souvita Phaseuth / CEO

【略歴】1953年生まれ、ビエンチャン出身。内戦中は様々な専門学校や塾で英語や経理を学ぶ。1975年から商工省やタバコ工場に勤務。ゲストハウスやレストラン経営後、2000年にMagic Lao Carpets設立。優れた経営者を表彰する「ASEAN Awards 2016」を受賞。2015年、「グッドデザイン賞・メコンデザインセレクション」受賞。ハンディクラフト協会の幹部企業。

製造

卸売・小売

御社の事業内容は？

当社はラオス産シルクを使用したカーペットや、多様なハンディクラフト製品を製造販売しています。単なる営利事業としてではなく、2000年の設立以来、一貫して地方の恵まれない女性を支援することで発展してきました。約40名のスタッフのうち、4分の1は障がいを持つ女性を採用しています。全てのスタッフが金銭的にも問題を抱えていますので、全寮制で生活費の負担を抑えています。採用したスタッフには、最初から満額の給与を出していますので、徐々におしゃれに気を使うようになっていたり、実家に仕送りができるようになったりする姿を見られるのも、事業を行う上での楽しみです。

製品の特徴は？

当社のカーペットは、中央アジアで発展した伝統的なシルクカーペットを、ラオスのテキスタイル文化と融合させたオリジナル商品で、トルクメニスタン出身の夫とともに独自に開発しました。シルクカーペットは、一目一目絹糸を結んでいくという途方もない作業によって作られている商品です。当社では、糸巻き、染め、織り、縫製まで全てを手作業で行っており、ラオス産シルクを天然染料で色づけした草木染めが特徴です。決まったデザインは無く、全てオーダーメイドで受注しています。

完成まで最低でも3カ月、長いもので1年くらいかかります。価格は平米当たり1,200ドルから3,000ドルと、ハンドメイドのカーペットとしては低く抑えています。生産量は少なく、年間100平米ほどです。

輸出実績は？

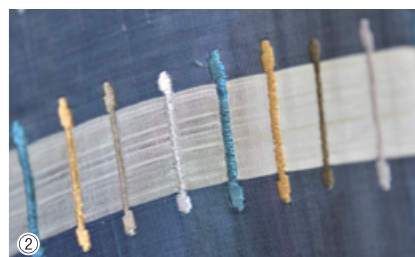
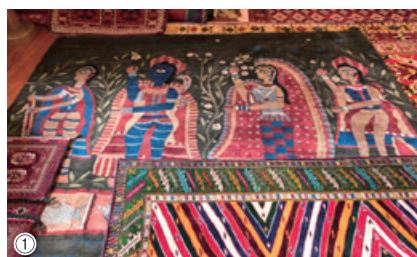
輸出向けが約80%で、その内半数がオーストラリア向けです。シンガポール、インドネシア、中国、ヨーロッパにも販路開拓しています。国際機関日本アセアンセンター主催の展示会を契機に、日本向け輸出の機会にも恵まれました。2015年には、日本人デザイナーとのコラボレーションで、シルクカーペットの技術を使ったアクセサリを製作しました。これは「グッドデザイン賞・メコンデザインセレクション」のプロジェクトとして、東京インターナショナル・ギフト・ショーにも出展しました。

今後の展開は？

障がい者や地方の貧しい女性の自立支援をサポートするという目的は変わりません。今後は、当社のビジネスモデルを地方でも展開し、多くの製造拠点を作っていくことを目指しています。

日本企業への期待は？

ラオスのシルクは大規模な生産を行っていないため、大量調達が困難になってきています。また、太すぎたり切れたりして、廃棄してしまう規格外の繭糸（けんし）が50%にもなり、ラオスの絹糸生産の歩留まりは非常に悪いのが実情です。日本も伝統的な絹糸生産国で、非常に高い技術を持っています。絹糸生産の歩留まり率が80%程度まで上げられるような、技術支援や専門家のアドバイスに期待しています。



①中央アジアとラオスの文化を融合させたカーペット。②手作業で丁寧に織り込まれる。
③天然草木染めのシルクが特徴。④多くの女性スタッフが手作業で作り上げる

DATA

所在地： Unit 209, Noy 14, Ban Nongdouang Tai, Sikhottabong, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-216854

設立年： 2000

ホームページ： <http://www.magiclao carpets.com>



ラオスの子供に良品を届けたい。

Mini Palace

Ms. Boupamany Chounramany / MD

【略歴】1980年生まれ、ビエンチャン出身。オーストラリアのモナシュ大学卒業。アユタヤ銀行（三菱東京UFJ銀行のタイ連結子会社）に勤務する傍ら、2014年に同社を設立。Lao Business Women's Associationの理事も務める。北海道で英語教師として勤務した経験もあり、2人の子供には日本名も付けるほどの親日家。

卸売・小売

御社の事業内容は？

ベビー用品のセレクトショップを運営しています。現在、ビエンチャン市内に1店舗のみの展開ですが、クチコミで販売商品の良さが広がり、頻繁に海外に行けないお客様がよく購入されています。ラオス人のお客様が6割前後で、ビジネスオーナーなど富裕層の方が多いです。取扱い商品は全て輸入品で、米国、ドイツ、日本、オーストラリアなどから仕入れています。おむつや粉ミルク、ベビーフードやヘルスケア用品、ベビー服などを幅広く販売しています。特に赤ちゃんの口に入れるものや、直接肌に触れるものの品揃えは充実させています。

なぜベビー用品の販売を？

ラオスには品質の良いベビー用品が少なく、多くは中国製かベトナム製です。特にベビーフードの安全性には疑問を感じることもあり、既存商品との差別化を図れば商機はあると思いました。

日本製品の販売は？

私自身が日本で働いた経験があり、日本製品の品質の良さは実感しています。海外で日本のベビー用品に触れたラオス人が、その品質の高さや使い勝手の良さを知り、ラオス国内でも購入したいと考える傾向が見ら

れます。当店でも日本ブランドの販売には力を入れており、おむつ、粉ミルク・固形ミルク、哺乳瓶、虫除けスプレー、小分けベビスナック、ベビーカー、冷却ジェルシートなど幅広く扱っています。いずれも人気はありますが、特にミルクやおむつといった、安全性を重視する商品が売れています。日本ブランドのオムツ（Mサイズ・58枚）が18万9,000キープ（約2,300円）、粉ミルク（22.4g×5袋）が5万8,000キープ（約700円）です。日本ブランドの価格は高いですが、品質が良いのでリピーターも多く、私も自分の子どもに使っています。日本以外では欧米ブランドの人气が高く、フィリップスの「AVENT」は、ラオス人の間でもブランド名が浸透しています。

子ども向け市場の可能性は？

ラオスは出生率が高く、所得の向

上も見られることから、子ども向け市場の可能性は広がると思います。ベビー、キッズ、マタニティ関連商品の販売に加えて、学習塾や習い事等の分野も有望です。最近では、日本式幼稚園が多くの児童を集めているなど、日本のサービスにも進出の可能性は高いと思います。

今後の事業展開は？

店舗ビルの3階が空いているため、「キッズクラブ」として利用できないか検討中です。習い事やアクティビティなど、様々な活動で可能性が考えられます。週末だけの利用も考えています。今後は、妊婦用、赤ちゃん用、そして幼児用商品の品揃えを一層充実させ、当店に訪れたお客様の全てのニーズに応えることが出来るようにしたいと考えます。ラオス人の子ども達に質の良い商品を提供するのが当社の理想です。



①明るい店内には小物から家具まで様々な商品が並んでいる。②店舗2階にはベビーカーやベビー服が並ぶ。③人気が高い幼児向けスナック。④日本のミルクに対する信頼度は高い。

所在地： Samsenthai Road, Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-30-9546487

設立年： 2014

ホームページ： <https://www.facebook.com/minipalacelao/>



ラオス初の国産かばんブランド。

Naree

Ms. Manothip Siripaphanh / Director

【略歴】1987年生まれ、ピエンチャン出身。2010年、フランスのリヨン大学でビジネスマーケティングを学ぶ。2011年からラオス最大手の銀行BCELでマーケティング部門を担当。2012年、世界銀行主催のSTEPS Young Entrepreneur Market Place Competitionに選出される。2013年、ラオス初の国産バッグブランドを立ち上げる。空手の黒帯を保有。

製造

卸売・小売

御社の事業内容は？

「Naree（ナリー）」という自社ブランドのバッグを製造・販売しています。国産バックブランドとしては、ラオスで初めて設立されたブランドになります。現在、市内に直営店を1店舗、その他6店舗で販売しています。元々、銀行に勤務していましたが、2012年に開催された世界銀行主催の若手起業家ビジネスコンテストで入賞し、この時得た賞金を元手に職人を育成しながらブランドを立ち上げました。商品はラオスの高級シルクにレザーを合わせたバッグが中心となっており、「シン（ラオスの伝統的な巻きスカート）を着た女性に映えるバッグ」をデザインコンセプトとしています。

顧客層やトレンドは？

当初は国内の認知度も低く、旅行者や在留外国人女性がラオス土産として購入することが大半でしたが、最近は所得上昇を背景にラオス人女性の購入が増えています。顧客層は20代から30代を想定していましたが、50代まで幅広く受け入れられています。母親へのプレゼントとして購入される方も多いです。売れ筋の商品価格は12万キープ（約1,500円）から120万キープ（約15,000円）とラオスでは比較的高めです。富裕層がコアな顧客層ですが、幅を広げるために7万キープ（約900円）ほどの

低価格帯商品の販売も始めています。店舗での販売以外に、ウェブサイトでも購入が可能です。外国人に比べラオス人のクレジットカード利用率は低く、現金払いが一般的です。広告やPR手法では、フェイスブックが非常に効果的です。

売れ筋デザインは？

ラオス女性の正装は伝統衣装のシン着用が基本です。このシンに合わせるバッグが今までは少なく、伝統衣装に合わせやすいシルク素材のバッグが人気です。色の好みに偏りはみられず、様々な色が万遍なく売れています。

製造工場の体制は？

従業員は9名です。デザインは私自身が担当しています。設立当初は自社生産を行っていましたが、注文

が増えたため、今では委託工場で生産しています。手作業による工程が多いため、製造キャパシティは月産100個程度です。主材料のシルクは国内調達が可能です。スナップやジップなどの付属品は主にタイからの輸入です。

日本企業との提携は？

趣味の空手を通じて日本の文化や考え方には影響を受けており、ビジネスにも活かせると考えています。日本企業との接点はまだありませんが、中国、タイ、韓国、米国の展示会に出展したことがあります。海外市場への挑戦には、デザインと品質を更に高める必要があると感じ、そのためにデザインや技術、品質管理のノウハウを日本企業から学びたいと思っています。「ラオスのバッグはお洒落」と言われるように、ブランドを育てていきたいと思っています。



① 社屋兼直営店はラオスの伝統的な建築。② 広々とした店内。③ 人気のクラッチバッグ（120ドル）はハンドメイドの刺繍が特徴。④ 伝統衣装に合うバッグも人気だ。

所在地： Nongbone Village, Hom1, No 03, Xaysettha, Vientiane, Lao PDR
電話： +856-21-261613
設立年： 2013
ホームページ： <http://www.naree.co/en/index.php>



バイク、自動車、医療センター、天然ゴム。

New Chip Xeng Group

Mr. Saneu Chounramany / Vice President

【略歴】1954年生まれ、カムアン県出身。ビエンチャン高校卒業後、1979年に旧ソ連で農業の修士号取得。ラオス帰国後は政府機関に勤務。1991年、New Chip Xeng Group入社。主に政府プロジェクトや新機関の立ち上げに携わる。2000年にVice President就任。

卸売・小売

農林・水産・畜産

製造

医療・福祉

その他サービス

御社の事業内容は？

当社は1991年にバイクの輸入販売からスタートし、その後自動車販売、部品製造、病院経営、天然ゴムプランテーション、動物園など、多岐にわたる事業を展開しています。バイク事業では、ホンダ製バイクを輸入販売しており、一部のバイクは国内で組み立て生産しています。生産台数は1日約300台です。また、2004年からは部品の一部を国内生産しており、カンボジアにも輸出しています。工場の従業員数は約300名、日本人が技術指導を行っています。中国製バイクが主流だった2000年当時、ホンダのシェアは10%程度でしたが、現在は約65%でトップです。売れ筋は100CCクラスのスクーターで、最近では割賦で購入する割合が半数程度になっています。割賦販売は3社と提携しています。2013年からはホンダ自動車の並行輸入販売も始めており、売上は順調に伸びています。

病院はどのようなものを？

2011年に、ラオスで最も設備の整った病院となるAIMC (Alliance International Medical Centre) を開業しました。ラオス保健省から正式な認可を受けています。内科、外科、産婦人科、小児科がありますが、外科手術には対応していません。レントゲン、超音波、エコーなどの医療機器はドイツ製や日本製を導入して

おり、設備の面では国内最高水準です。ラオス人医師の他、アメリカ、マレーシア、フィリピンからの医師が勤務しており、英語での対応にも問題ありません。診療は24時間受け付けており、救急車も配備しています。企業健康診断や高齢者への訪問サービスなど、患者・利用者の利便性向上にも努めています。

天然ゴム事業は？

ビエンチャン県をはじめ、ボリカムサイ、カムアン県、サワンナケートに、約8,000ヘクタールのプランテーションを所有しています。約200万本のパラゴムノキを植樹しており、その内の約40万本からラテックスの採取ができています。現在の採取量は年間約3,600から4,000トンで、全てタイ向けに輸出しています。

今後の事業展開は？

バイク・自動車、病院、天然ゴムの3事業の拡大を進めます。バイク事業では、主力スクーター「Wave100」の部品の国内製造率を、現在の20%から40%まで上げることを目標にしています。病院事業では、2～3年

後を目処に総合病院化を目指します。天然ゴム事業では、2018年までに全ての木からラテックスの採取を可能にする予定です。いずれは国内に複数のゴム製造工場を設立したいと考えています。

日本企業へメッセージを

当社は多くのビジネスを通じて、日系企業と長期にわたるパートナーシップを築いていますので、日本企業とお付き合いする機微を熟知しています。現在のラオスは経済的にも余裕が出てきました。老人から若者まで健康に気を使うようになってきており、医療ビジネスはチャンスがあります。ラオスで展開を考えている日本の病院があれば、是非お声がけください。また、当社の病院にも、日本の医療技術や病院運営、医療機器調達などで協力いただきたいです。今後、ラオスで大きく成長が期待できる分野は、観光と農業でしょう。ウドムサイ県にある「ナムカット・ヨーラパー」のように、観光リゾートで成功を収めるケースも出てきています。観光と農業の組み合わせは有効で、この分野での日本企業の協力は良い機会になると考えています。



①



②

①ホンダ車のショールーム。②ラオスでは最新の設備が整っているAIMC。レントゲン機器は日本製を使用している。

DATA

所在地： Souphanouvong Road, Ban Wattai Gnai Thong Muang Sikhottabong, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-513070

設立年： 1991

ホームページ： <http://www.newchipxeng.com>



ラオス人富裕層向けツアー。 Next Travel Co., Ltd. Mr. Phoungoun Saphichith / MD

【略歴】1978年生まれ、チャンパサック出身。チャンパサック専門学校で経営学を学ぶ。2003年に卒業。2003年から1年間、Lao-American CollegeのFinance部門で働く。その後2004年に、親戚とともに会社を設立。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社はラオス人富裕層向けに、パッケージツアーを販売している旅行代理店です。海外旅行パッケージがメインの商品で、18名のスタッフが丁寧な接客サービスで積極的に営業しています。リピーターにはビザ取得料をサービスしたり、申し込み先着10名にはツアー代金の10%割引をしたりするなど、各種プロモーションにも力を入れています。2015年に送り出したツアー客数は約2,600名、2016年は8月までに2,300名の利用がありました。

人気の旅行先は？

シンガポール、マレーシア、韓国の人気が高いです。ラオスから直行便が飛んでいますし、比較的安くて近いことが主な要因ですが、清潔で先進的な都会気分を満喫できることも人気の理由です。

日本へのツアーは？

日本向けのツアーは年々増加しており、特に桜の季節には多くのツアー客を送り出しています。2016年には、この季節だけで400名ほどの予約が入りました。但し、他の季節の問い合わせはそれほど多くなく、やはり直行便が飛んでいる韓国へ流れてしまいます。日本ツアーの代金は、韓国向けの2倍以上になります。日本の

旅行先で人気が高いのは、富士山、東京タワー、浅草、東京スカイツリーなどの東京周辺の定番観光地です。しかし、やはり人気なのは買物でしょう。ツアー料金の3倍もの金額を買物に使うツアー客も見られます。

御社ツアーの特徴は？

他社に比べると料金は高いですが、ラオス人富裕層に満足してもらえるパッケージ内容を組んでいます。ラオス人の嗜好や性格を熟知し、料理や訪問先、ホテルの選定にも気を使っています。例えば日本へのツアーでは、宿泊は4つ星以上のホテル、料理にはラオス人が喜ぶ日本のカニを用意しています。特にお客様から好評なのは、ガイドの質の高さです。きめ細やかなサービスで、多くのリピーターを獲得しています。

今後の展開は？

経済発展に伴い、今後は中間層や地方在住者にも、海外ツアーの需要が見込まれます。この新たな市場を取り込むため、当社では既に「Go World Travel」という中間層向けの旅行代理店を設立していますし、成

長著しい南部の都市に支店を出すことも計画しています。

日本企業との連携は？

日本側には提携している受け入れ企業がありますので、新たな提携先を探すということはありません。しかし、ラオス人も旅行慣れしてきていますので、自治体や観光地などからの訪問オファーがあれば検討したいと思います。また、留学サービスも始めており、豪州やシンガポールやマレーシアには既に送り出しています。通常は1カ月のプログラムで、最初の2週間は観光、残りの2週間は語学学校に通うといったコースです。日本は人気の訪問先ですので、日本留学ツアーもラインナップに加えたいと思っています。語学学校などとの提携・連携が不可欠ですので、このあたりの情報提供に期待します。また、単なる観光地を廻るツアーだけでなく、産業観光の分野にも興味があります。日本には多くの先進的な工場や伝統的な酒蔵があります。ビール工場やカップラーメン工場などを訪問し、実際に体験出来る機会があればラオス人の新たな興味を引くことになると思います。



①窓口には女性スタッフが並ぶ。丁寧な接客が評判。



②豊富なパッケージツアーのラインナップ。日本ツアーも人気の商品だ。

所在地: 18 Viengchaleun Rd., Saysettha, Vientiane, Lao PDR
電話: +856-21-264-250
設立年: 2004
ホームページ: www.facebook.com/hexttravelcompany/



広告業界のワンストップサービス。

Panyathip Advertising Co., Ltd.

Mr. Sayasone Panyathip / Founder & MD

【略歴】1979年生まれ、ビエンチャン出身。オーストラリアで写真・グラフィックデザインを学んだ後、ラオス国立大学を卒業。2000年、同社設立。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社は広告代理店で、「me iDEA」というブランドで営業しています。高校卒業後の2000年に当社を設立し、商業印刷やグラフィックデザインを提供してきました。自社内にクリエイティブチームを持ち、企画・コンサルティング、グラフィック制作、撮影、印刷、メディア販売、イベント運営まで、広告やPRに関することならワンストップで提供する体制を持っています。クリエイティブチームは5人体制で、撮影スタジオや印刷工場も保有しています。また、自社媒体として、「TARGET」や「クアンチャイ」という雑誌も出版しており、特に若い世代向けのメディアを持つ強みがあります。加えて、ビエンチャン市内を中心に、外照看板やLED看板などの屋外広告媒体も多数所有しています。イベントオーガナイザーとしても豊富な実績を持っており、コンサートや新商品の発表イベントなども企画運営しています。

事業のきっかけは？

高校卒業後にグラフィックデザインの会社を設立しましたが、当時、ラオスではデザインだけに金を払うという感覚がなく、印刷とセットにしないとなかなか商売になりませんでした。大学で学びながら、7～8年続けましたが、小さな商いに留まっていた。外注印刷は品質の担保

が難しかったこともあり、自社で印刷まで提供するようになりました。雑誌や屋外広告といった自社メディアを保有したのは、デザインや印刷だけでは事業の拡大は難しいと感じたからです。

どのような顧客が？

ラオス地場企業が70%、外資企業が30%の比率です。地場企業では、ラオスの飲料大手「ビアラオ」をはじめ、銀行、通信会社などがクライアントです。「ミス・ラオス2013」も当社でオーガナイズしました。外資系企業では、大手日系自動車関係が多いです。

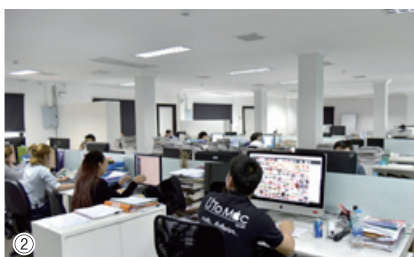
新たな取り組みも？

外照看板やLED看板などの屋外広告事業で、新しい取り組みを始めたところ。屋外広告の同業4社で、

ワンストップサービスのコールセンターを設置しました。4社が保有する全国250カ所のビルボードやLED看板などを提供することが可能になりました。

日本企業との提携は？

当社のクライアントでも同様ですが、日本の自動車や家電の広告はラオスで管理せず、タイの現地法人が遠隔で管理しています。中には、ラオスのディストリビューターが、広告エージェンシーを通さず、独自に広告を打っていることもあります。当社は企画から媒体まで、幅広いサービスを提供する広告エージェンシーで、ラオスの市場規模やラオス人の習慣を分かっているという強みがあります。日系企業や日系広告代理店と提携し、多くの日本ブランドの広告を、ラオスにローカライズした運営・管理ができればと願っています。



①オフィスが入居するビル。②オフィスは広々として明るい雰囲気。③同社が発行している2種類の雑誌。④同社がオーガナイザーを務めた、「ミス・ラオス2013」。



ラオス初の民間上場企業。

Petroleum Trading Lao Public Company Mr. Chanthone Sittixay / CEO

【略歴】1977年生まれ、サワンナケート出身。15歳から家業の国際物流を手伝う。製材所経営を経て、2008年に同社設立。地元経済誌「TARGET」の表紙を飾るなど、ラオスを代表する若手ビジネスマン。交通の便が悪い地方でも全国一律のガソリン料金を設定するなど、貧困地域への配慮や社会貢献活動にも積極的。

卸売・小売

電気・ガス・水道

運輸・郵便

不動産

生活・飲食・娯楽

御社の事業内容は？

当社は2014年に民間企業としては初めてラオス証券取引所に上場した企業です。基幹事業は石油販売で、国内に127カ所以上の給油所を展開しています。国内シェアは約15%で2位。ピエンチャン市内だけでなく郊外にも展開しており、コンビニエンスストアや銀行ATM、更には飲食店やカフェを併設した店舗もあります。近年は事業の多角化を目指し、小売、物流・倉庫、食品・化粧品などの消費材卸売、飲食店と、幅広く事業を拡大しています。小売事業では、「PLUS Daily Mart」というコンビニエンスストアを、ラオス全土で12店舗展開しています。2012年には、タイのコーヒーフランチャイズ「Black Canyon Coffee」を首都中心部にオープンさせました。また、ガソリンスタンドで使用できる電子マネーカード（プリペイドとポストペイドの2種類）を発行しています。

ラオスへの投資状況は？

現在、ラオスへの直接投資は中国、タイ、ベトナムからが圧倒的で、日本からの投資はまだ多くありません。長期的視野で捉えると、一部の国からの投資に過度に依存することは、非常にリスクが高いと思っています。リスク分散の意味でも、日本からの投資には期待しています。特に、日本企業の特徴である高い技術力や運

営ノウハウを背景とした投資には魅力を感じます。単なる資本投下ではなく、ラオス国内企業の成長や雇用の増大に繋がるような投資を望んでいます。

今後の事業展開は？

中部のカムアン県に約500ヘクタールの工業団地の建設計画を進めています。東西経済回廊のひとつである国道12号線沿いに立地し、ベトナム国境まではわずか10キロほどです。ベトナムのブンアン港、タイのナコンパノムにも近い好立地にあり、多くの国への輸出可能性も高まります。また、タイとはメコン川に架かる第三友好橋で繋がっています。ベトナムやタイにある多くの工業団地と比べると、人件費を抑えられることも魅力でしょう。団地内には火力発電所も建設予定ですので、電力供給も問題ありません。

日本企業への期待は？

まずは建設を予定している工業団地に、多くの日本企業から関心を寄せてもらえることを期待しています。また、当社が運営するコンビニエンスストアは今後5年で200店舗まで拡大する計画があり、日本企業との提携で運営ノウハウを向上させたいと考えています。消費材分野では、経済成長を背景に、質の高い商品を求める消費者が増加しており、日本の乳児用粉ミルクや化粧品の販売増加が見込まれます。日本のメーカーと協力してラオス国内市場を開拓し、更にはベトナムなど周辺国への展開も進めていきたいと考えています。また、私は「新時代のビジネスマン」として相手方と率直に意見交換することを信条としていますので、日本企業とも十分な話し合いを行った上でパートナー関係を構築していきたいです。



①同社が展開するガソリンスタンド。②コンビニエンスストアの店内は清潔で明るい雰囲気。
③ガソリンスタンド併設のカーケアセンター。④カフェレストラン「Black Canyon Coffee」。

DATA

所在地: Kamphengmeuang Rd., Phonthan Village, Saysettha, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21-264834

設立年: 2008

ホームページ: <http://www.petrotradelao.com>



金の売買から不動産開発へ。

Phouvong Jewelry

Mr. Phouvong Phamisith / Director

【略歴】1955年生まれ、バクセー出身。数学教師を経て、1983年に同社を設立。貴金属を売買する金行経営を軸に、レストランなどにも事業を拡大。病院建設への寄付や各種社会奉仕活動にも積極的に、ラオス商工会議所から表彰を受ける。

製造

卸売・小売

不動産

医療・福祉

御社の事業内容は？

金や宝飾品を売買する「金行」を、ビエンチャン市内に4店舗展開しています。金やダイヤモンドといった換金性の高い商品に加え、ネックレスや指輪などのアクセサリ、ハンドバッグや小物入れなども販売しています。当社の主要事業は金行経営ですが、新たなプロジェクトとして、健康食品・健康メニューを提供するレストラン出店も計画しています。また、社会奉仕活動の一環として、専門家による健康指導を行う「健康回復センター」も開所予定です。この健康センターは、豊かな自然環境の中で品質の高い漢方薬を提供し、多くの高齢者がのんびり過ごせる施設を目指しています。ビエンチャン中心部からも近いため、外国人を含めて広く患者を受け入れることも可能です。

当初は苦労したそうですが？

元々貧しい生まれで必死に勉強しました。当初は数学教師で身を立てていましたが、彫金技術を学んだことで、金の加工ビジネスを始めました。その頃は毎日15時間は働きました。金行ビジネスを開始して33年経ちますが、金の需要は着実に高まっています。金行はラオス人にとって身近な存在で、財産形成や貯蓄の手段としても重宝されてきました。最近では、結婚式などの記念用アクセ

サリとしての需要も増えています。当社の金行は4店舗とも市内では有名なショッピングセンターに出店しており、平日でも大変賑わっています。ビジネスを行う上で常に気を付けていることは、質の良い製品を販売すること、優れたサービスを提供すること、そして顧客を大切にすることです。社会の変化に合わせて、常に最新の商品を提供することで、ラオスで最も人気のある金行に成長したのだと思っています。

今後の事業展開は？

ビエンチャン市内に40部屋のアパートを建設し、オープンさせたいばかりです。日本語も堪能なラオス人スタッフが施設管理を担当しているため、日本人の入居に期待を持っています。不動産開発事業では、アパートだけでなく、老人ホームの開発も視野に入れています。また、郊外に

広大な土地を所有しているため、いずれは太陽光発電事業にも参入したいと考えています。

日本企業へ求めることは？

彫金・アクセサリでのデザイン力です。当金行の主要商品である金のアクセサリを日本向けに輸出したいですが、それには日本人のニーズに沿った価格や商品開発が必要です。過去に2回、日本の展示会に出展したことがありますが、日本に受け入れられるデザインという面では課題が残りました。当社には世界的に通用するデザイナーが少ないため、日本の優れたデザイン力に期待したいです。また、アパートや「健康回復センター」の開発・マネジメントの面でも、この分野で経験豊富な日本企業と協力しつつ、ラオスの実情に合ったビジネスを拡大していきたいと考えています。



①



③

①ビエンチャン・センター店。②タラートサオ本店。休日ともなると終日客足が絶えることが無い。③純金の装飾品。

DATA

所在地：2nd Fl., Morning Market Mall2 Ban Hatsady, Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-263869

設立年：1983



ラオス風焼肉レストランの名店。

Poysian House

Ms. Sengpaseuth Chounlamany / MD

【略歴】1969年生まれ、ピエンチャン出身。ラオス国立大学医学校を卒業後、ピエンチャンの母子保健センターに勤務する傍ら、1998年レストランを開業。4人姉妹の長女で、3人の妹もMD（代表取締役）としてレストラン経営に参画。

生活・飲食・娯楽

御社の事業内容は？

「シンダート」と呼ばれるラオス風焼肉のレストランを姉妹4人で経営しています。肉を焼く鉄板の周囲に溝があり、そこにスープを入れて野菜なども茹でて食べられる独特のスタイルです。肉は豚、牛、鶏、ラムに加えシーフードも提供しており、一部はタイからの輸入です。野菜は国産オーガニックを仕入れています。供給が追いつかない状況です。客単価は約10ドル程度で、多い日には300名近くの来店があります。

お店を開いたきっかけは？

私は元々母子保健センターで働いており、3人の妹たちもそれぞれ公務員など別々の職に従事していました。しかし、当時の収入は少なく、副業としてテーブル5つの小さな店からレストランを始めました。昼間の仕事が終わってから市場に食材を買い出しに行き、給仕も皿洗いも自分たちでやっていました。店前の道路の拡張工事には客足も途絶え非常に苦労しました。元々、シンダートは普通のラオス人にとっては高級なイメージがありましたが、経済成長とともに庶民的な食事として定着してきました。味はもちろんですが、ラオスではないがしろにされていた衛生面やサービスに注力したおかげで、クチコミにより顧客の信頼が得られたのではないかと思います。

新たな取り組みは？

常連客から「甘いものを食べたい」という要望が多く寄せられるので、ケーキやバブル・ティー（タピオカ入りの甘いお茶）などのスイーツ販売を始めたところ。また、消費者の高級嗜好が高まっているため、今後は神戸牛などの高級和牛も扱っていきたくて考えています。次の展開としては、ラオスの伝統料理・家庭料理のレストランを考えています。私たちが親から引き継いだ味を守り、ラオス料理の伝統を維持したいというのが理由です。

タレが自慢と聞きましたが？

シンダートは焼いたり茹でたりするだけの料理ですので、肉や野菜では競合との差別化は難しいです。そのため、タレの開発には力を入れています。今でも毎日研究し、日々改

良を重ねています。外国人からもタレを販売してほしいという要望が多くあり、海外でも受け入れられる味だと自信を持っています。タイ、韓国、日本などの焼肉文化がある国々に輸出することを真剣に考えており、現在ボトリングを研究しているところです。

日本企業への期待は？

日本を訪れた際に、日本のおもてなしサービスに感動しました。当社もサービスには力を入れているので、日本の接客方法を従業員教育に活かしたいと考えています。また、近々、パンやスイーツの視察のため、日本を訪問する予定です。日本には美味しいパンが多く、バンコクでも人気を集めています。このようなベーカーの展開を視野に入れています。この分野で協力いただけることがあれば、非常に助かります。



①清潔で広々とした店内。②夕食時は平日でも満員になるほどの人気。③基本的なセットメニュー。秘伝のタレで食す。④4人姉妹が協力して店を運営している。

DATA

所在地: Asian Road (T2), Ban Nongsanokham, Sikhottabong, Vientiane, Lao PDR

電話: +856-21-213173

設立年: 1998



優れた接客サービスを広めたい。

PTX (Patuxay Cafe) Sole Co., Ltd.

Ms. Somsanook Sisombat / CEO

【略歴】1974年生まれ、ビエンチャン出身。1997年にラオス国立大学で英語学修士を取得。その後フランスに渡り、フランス国立工芸院（CNAM）で会計とファイナンスを学ぶ。フランスで8年間、保育園やスーパー、会計事務所などで働き、様々なビジネスに触れる。2008年に家族とともにラオスに戻り、2009年からケータリング、レストランを始める。Lao Business Women's Association 会員。

生活・飲食・娯楽

その他サービス

御社の事業内容は？

フランスから帰国後の2009年、ビエンチャン市内の凱旋門（パトゥーサイ）近くにレストランをオープンしました。その後すぐにケータリング事業を開始し、今では当社の中心ビジネスになっています。レストランはアメリカ大使館内の店舗を含め3店舗展開していますが、ケータリング事業の広告塔としての意味合いが強くなっています。当社のケータリングは最大3,000名まで対応が可能で、料理はラオス料理をはじめ多国籍料理を提供しています。稀に要望があれば、寿司や刺身などの和食も提供しています。

競合との差別化は？

現在、ケータリング市場には外資系ホテルも参入していますが、当社はラオスで最初のケータリングサービス会社です。この分野のパイオニアとして、当社の接客サービスはラオスで一番だと自負しています。また、食事を提供する事業ですので、安全な食材を使用するのはもちろんのこと、空間を演出する備品類にも気を遣っています。テーブルや椅子、食器やカトラリーなどは、独自に調達した高級品を使用しており、外注で賄うことはありません。こういったことが、多くの国際機関のパーティーなどで支持されている理由だと思います。

スタッフの体制は？

常勤スタッフが80名おり、イベントの規模に応じて臨時スタッフを採用します。イベント前には必ず全スタッフへのトレーニングを実施しており、サービス水準を落とさないようにしています。常勤スタッフへの教育は毎日行っており、清掃や手洗い、笑顔の作り方といった基本的なことから、料理の知識や給仕のマナーなど、毎日自ら指導しています。

今後の展開は？

ケータリング事業では、「Easy Budget」という低料金サービスを開始したところです。また、新たな取り組みとして、サービス産業の人材育成のため、「トレーニング・センター」を設立予定です。ラオスの接客サービスのレベルはまだ低く、改善の余地があります。私自身がフ

ランスで得た経験を伝えるとともに、欧米や日本式のサービス概念も教えていきたいです。このセンターでは、職の無いラオス人が気軽に受講できるような体制にして、貧困層の手助けになるものにしていく予定です。将来的には、地方都市への展開も視野に入れています。また、現在、週に一度、パーバサックの専門学校で接客サービスの授業を持っていますが、いずれは大学でも講座を持ちたいと考えています。

日本企業へメッセージを

日本企業がラオスでビジネスを行うにあたって、スタッフの調達や育成では、是非、私たちのトレーニング・センターを活用してほしいです。私たちは中小企業ですので、常に新しいアイデアを探しています。様々な分野で、日本企業からのアドバイスに期待しています。



①結婚式でのケータリングは高級感が大切。②企業のイベントにも利用されている。③スタッフのトレーニング。④レストラン「Patuxay Cafe」店内。

DATA

所在地：Sibounhuang Road, Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-217675

設立年：2009

ホームページ：www.facebook.com/patuxaycafe



タイ・プラスワンを呼び込む SEZ。 Savan Pacifica Development Co., Ltd. Mr. Ong Chin Chai / Ex. Director

【略歴】1957年生まれ、マレーシア出身。Ungku Omar Polytechnic (ウング・オマル・ポリテクニク) を卒業 (専攻は土木工学)。マレーシアの大手電力会社に勤務後、2008年から現職。2人の娘がいる。

不動産

御社の事業内容は？

当社はラオス政府とマレーシアの Pacifica Streams Development 社との合弁会社です。ラオス中部のサワンナケートにあるサワン・セノ SEZ (経済特区) 内で、「サワンパーク」を開発・運営しており、パーク内のインフラ (物流インフラ含む) 整備、建築物の開発・構築を行っています。快適で安定した投資環境を提供するとともに、中央政府と投資家との間の仲介業務も行っています。総面積は584ヘクタールで、現在、トヨタ紡織など約50社が入居しています。

サワン・セノ SEZ の強みは？

サワン・セノ SEZ は、ベトナムのダナンとミャンマーのモーラマインを結ぶ、東西経済回廊沿いにあります。タイのバンコクへは第2友好橋を利用して約670キロ、ベトナムのダナン港へは国道9号線を通り約500キロの距離にあります。タイには多くの日系企業が進出していますが、近年、「タイ・プラスワン」としてラオスに進出する企業もみられます。ラオスはベトナムやカンボジアに比べ人件費も安く、労働者の年齢も低いのが特徴です。また、ラオス語はタイ語と非常に似通っており (お互いに意思疎通が可能)、タイに進出している企業にとっては、オペレーションや管理が容易となります。SEZ への入居申請は政府の SEZ 委員会を

介して、約5営業日ほどで会社登記と投資ライセンス取得が可能です。スピーディーな対応も強みと言えましょう。また、インランド・コンテナデポ (ICD) を備えていますので、円滑な通関業務が可能です。更に、ホテルやレストランの誘致も協議しています。こういった施設が充実すれば、今後より多くの外資企業の進出が期待できます。

現状の課題と取り組みは？

ラオスでは電力や水の供給の問題は少ないのですが、ラオス電力公社 (EDL) がパーク内に112kVの変電所を設置しており、電力の安定供給には万全を期しています。工業団地としてのインフラの面では全く問題ありません。また、当社では人材確保と人材育成のための取り組みも行っています。サワン・セノには約3,000名の従業員が働いており、現在その多くは近隣住民となっています。昼夜2シフト制を採用する企業も出ており、必要となる労働者は増加傾向にあります。今後は他県からの労働者確保も急務となりますので、寮の整備や住居施設の充実を図っているところです。また、入居企業に対しては、

労働者確保のためにリクルート支援も行っています。

日本企業へメッセージを

ラオスに進出した外国企業で成功している企業は、量 (Quantity) でなく質 (Quality) を追求している傾向があります。人材を育てながら、急がず少しずつ進めることがラオス投資では重要です。ラオス視察に訪れる日本企業には、首都ビエンチャンだけでなく、是非サワンナケートまで足を運んでももらいたいと思います。サワン・セノ SEZ では日本語堪能なラオス人を雇用しており、進出を希望する日本企業に対して日本語で対応しています。また、近隣のサワンナケート大学では、日本語教育も始めています。このような取り組みは、進出する日系企業にとってもプラス材料になると思います。現在の入居企業は労働集約型の産業が中心となっていますが、食品加工業や設備産業など、進出の幅も多様化しています。今後、進出が期待される業種としては廃棄物処理工場が挙げられます。また、クリーニングサービスなど、各種付帯サービスを提供する企業の進出も歓迎します。



① Savan Pacifica Development 社のオフィス。② 日系企業を含め約50社が入居するサワンパークのゲート。

DATA

所在地: KM10, Savan Park, Nongdeun Village, Kaysone Phomvihane, Savannakhet, Lao PDR

電話: +856-41-260241

設立年: 2006

ホームページ: <http://www.savanpark.com>



日系企業のラオス進出をサポート。 Savan TVS Consultant Co., Ltd. Mr. Vannada Phommasthit / President

【略歴】1972年生まれ、ピエンチャン出身。ピエンチャン高校卒業後に日本留学。東京農工大学工学部卒業。帰国後、ラオス電力公社（EDL）勤務。その後再来日し、東京農工大学大学院で電気工学を専攻。博士課程を途中退学しラオス帰国。2007年からコンサル業を始める。2012年に同社設立。

コンサルティング

卸売・小売

不動産

御社の事業内容は？

2007年以来、一環して外国企業のラオス進出に関するコンサルティングを行っています。当初はフリーランスとして動いていましたが、2012年に法人設立しました。特に日本企業のラオス進出のお手伝いをする事が多く、磁性部品、ウィッグの製造メーカーなど、多くの進出案件を手がけました。当社が支援した日系企業のラオス進出プロジェクトは、既に20件を超えています。その他の事業では、日系自動車の販売代理店や経済特区（SEZ）の開発・運営も行っています。フリーランスで携わっていた当時から、顧客のニーズには誠実に対応し、アフターサービスにも気を配っています。問題が発生した場合も極力無料で対応しており、このような当社のサービスがクチコミで広がり、顧客からの良い評判を得ているのだと思います。

どのような経済特区を？

2015年に南部のパクセーで始動した「パクセー・ジャパン日系中小企業専用経済特区」という官民共同のSEZで、日系中小企業が集まる「ものづくりの街」を目指して企画しました。当社、県政府、ラオス企業、日系建設会社で合弁会社を設立し、開発当初から運営まで関わっています。タイ国境沿いという地の利から、「タイ・プラスワン」型の入居企業が多

いのが特徴で、和装小物や磁性部品のメーカーなど、中小企業6社が入居しています。このような「日系中小企業」専用の経済特区というのは、ラオスでは初の試みです。大企業が操業する特区では、中小企業が労働者を中長期的に確保することに課題があります。そこで、中小企業専用の特区を設け、労働力を確保しやすい環境を整えることも目的としています。優遇措置は業種や投資規模によりますが、利益を上げた年度から最長10年間の法人税・所得税免除、輸入原材料にかかる輸入関税の免除、付加価値税（VAT）免除などがあります。入居企業の間では定期的に見聞交換を実施しており、共通の課題に対して協力して取り組んでいます。また、各社共同の食堂も併設されているので、自社で食堂を持つ必要もありません。

その他の事業は？

日系自動車の販売代理店を、ラオス全土で2店舗運営しています。また、オイルフィルター、ブレーキパッド、ワイパーなど、自動車部品の販売店も経営しています。自動車市場は今後拡大が見込まれており、カーアク

セサリーを含め、自動車用アフターケア市場は有望です。また、旅行会社も運営しています。

今後の展開は？

今後は農業分野での事業展開を見込んでいます。南部のボラベン高原では、イチゴやシイタケなどが栽培されています。当社は広い土地を有していますので、農業に関心がある日系企業のパイロット事業として、試験栽培等に活用してほしいと思います。ボラベン高原は標高1,200mの大地で、その冷涼な気候は農業に適しています。ラオスにとって、農業はかけがえのない産業です。いずれは、この地で農業特区の開発にも取り組みたいと考えています。またEコマースにも関心があり、最近ウェブサイトを立ち上げました。販売品目は、健康食品やお菓子などの小さいもので、若者でも買える安価なものを扱う予定です。決済はミニマートで購入可能な電子マネーカードを想定しています。将来的には、ラオス人が日本の商品を購入したり、外国の方がラオスの産品をネット購入できるようなプラットフォームを目指しています。



①「パクセー・ジャパン日系中小企業専用経済特区」の看板。②南部最大の都市パクセーの街並。

DATA

所在地：Savan-SENO SEZ Authority's Office No.9 Phetsalad Road, Nakea Village, Kaysone Phomvihane, Savannakhet, Lao PRR

電話：+856-20-55515992

設立年：2012



商才と行動力でセメント最大手に成長。

Saythirath Group Co., Ltd.

Mr. Souksakhone Saythirath / Chairman

【略歴】1983年生まれ、ピエンチャン出身。ラオス国立大学卒。18歳でパソコン販売を始めたのがビジネスのきっかけ。ガソリン計量器販売を経て、セメント産業に参入。一代で現在の規模に育て上げた。

鉱業

製造

電気・ガス・水道

卸売・小売

不動産

御社の事業内容は？

当社は2008年に設立したセメント製造事業を主軸とし、高級車の輸入販売、不動産開発、ホテル、更に石炭採掘と火力発電事業を行っています。コア事業となるセメント製造では、いずれも中国企業との合弁で2社運営しています。この内、雲南能電集団との合弁事業では、年100万トンを生産するランサンセメント工場が2015年から稼働しています。また、セメント需要は今後も増加することが予想されるため、年200万トンを生産する新たなセメント工場の建設を、2016年11月から開始しています。これは中国のセメント大手の中国紅獅控股集团と合弁で、2018年からの生産開始を見込んでいます。半分は国内販売とし、残りの半分をタイ市場へ輸出する計画です。ラオス国内のセメント市場における当社のシェアは約20%で、セメント事業はグループ売上全体の50%を占めています。

セメント事業のきっかけは？

裕福な家庭に育ったわけではなく、学生時代も自分でお金を稼ぐ必要があり、他の学生向けにパソコンの販売をして生計を立てていました。その後、国内の経済発展に伴い、ガソリンスタンドが増加すると予想し、ガソリン計量器の販売を思いつきました。当時、ラオスでは日本製計量

器が主に使用されていましたが、一台4,000ドルもしていました。中国の企業に問い合わせたところ1,000ドルもしないことが判明し、新たにオープンするガソリンスタンド向けに営業したところ、多くの顧客を得ました。その後は、建設ブームでセメント需要が伸びると確信し、計量器の輸入で関係のあった中国企業に、セメント事業で合弁の打診をしたことがきっかけとなり、ランサンセメントの設立に至りました。

その他の事業は？

ラオスの富裕層向けに、日本車や英国車などの高級車を輸入販売しています。この輸入高級車事業は、グループ売上の30%を占めています。2017年には新たなショールームが完成し、更に販売を強化する予定です。不動産開発はグループ売上の20%を占めており、2016年に市内中心部に「Usouk Hotel and Spa」を開業したばかりです。また、2015年にはタイのゼネコンとの合弁で、石炭火力発電所開発のための可能性調査を開始しました。発電量は600メガワットから1,200メガワット規模を目指しています。

今後の事業展開は？

ラオスでは引き続き、水力発電ダムや鉄道、住宅などの建設ブームが続くと見えています。そこで、当社が強みを持つセメントに加え、鉄骨などを含めた建材を取り扱う「STGホームマート」を設立する計画です。建設コストに占める鉄とセメントの比率は約40%にもなり、これらを同一店舗で販売することで、競合他社との差別化を図ることができると考えています。

日本企業との協業可能性は？

当社は現在まで、中国企業と強い関係を築いてきました。日本企業は慎重にビジネスを進める反面、長期的な関係を築くことができる相手であると考えています。このため、日本企業には鉄骨やトタンの原料供給をはじめ、様々な技術提携を期待しています。また、工業団地の開発にも興味があり、この分野において日本企業との合弁は魅力的です。当社は常に全方位にアンテナを張っていたいと考えています。そのため、その他にも良い投資アイデアがあれば、相談だけでも大歓迎します。



①優秀なスタッフ達。②カムアン県にあるランサンセメント工場。



所在地: Saythirath Group Building, Phonthan Village, Saysettha District, Vientiane, Lao PDR
電話: +856-21-416-666
設立年: 2008
ホームページ: <http://www.saythirathgroup.com>



フィットネスクラブのパイオニア。 Sengdara Fitness Mr. Viroun Sengdara / MD

【略歴】1976年生まれ、ビエンチャン出身。16年間を米国で過ごし、米国の大学で経済学を学んだ。帰国後、2003年にビエンチャン市内に本格的なフィットネスクラブを開業した。

生活・飲食・娯楽

教育・学習支援

その他サービス

御社の事業内容は？

会員制フィットネスクラブの運営とフィットネス器具・スポーツ用品の販売を主力業務としており、他にホテル、アパート、インターナショナルスクール、イベントオーガナイザー、雑誌出版、広告業など幅広く展開しています。2003年にオープンした当フィットネスクラブはビエンチャン中心部にあり、当時はラオス初のフルサービスのクラブでした。2015年にはノンター村（ビエンチャン市内から車で15分ほど）に支店をオープンしています。また、南部のサワンナケートにも支店を出す計画があります。トレーナーを含め従業員は60名体制で、最新の各種トレーニング機器をはじめ、ヨガルーム、エアロビクスルーム、プールも併設しています。会員数は1,000名以上で、現在も順調に増加しています。オープン当初は70%が外国人会員でしたが、今では半数がラオス人です。

健康志向は高まっている？

健康を気にするラオス人は以前よりも増えていますが、ラオス人が増えた理由はそれだけではありません。ラオスの富裕層は昔からかなり余裕がある生活を送っています。しかし、昔のビエンチャンにはお金の使いどころが少なく、富裕層は主に海外でお金を使ってきましたし、良いものにはお金を惜しみません。彼らがお

金を使える場所をビエンチャン市内に提供したことが、ラオス人増加の一番の理由でしょう。加えて、中間層の増加も理由のひとつです。また、トレーニングの種類にも変化が見られます。昔はウェイトトレーニングが主体でしたが、今では70%くらいの方がランニングなどの有酸素運動で汗を流しています。年齢層は30代が中心ですが、ラオス人に限ると経済的に余裕のある40代が中心です。

他のジムとは違う強みは？

ラオスで最初の本格的なフィットネスクラブということで、業界のバイオニアとしての知名度があります。また、設備・施設の充実が強みでしょう。他のフィットネスジムでは、中国製やベトナム製などの中古機械を使っていますが、当クラブではアメリカ製の機器を使用しており、定期的に最新のものに入れ替えています。

また、会員制度やパーソナル・トレーニング、各種スタジオ・プログラムなども充実させています。

トレーニング器具の販売は？

クラブで使用している本格的なアメリカ製トレーニング器具を一般消費者向けに販売しています。価格帯は5,000ドルから1万2,000ドルまで幅広く、メンテナンスサービスも行っています。

日本製品の扱い予定は？

日本製の機械やスポーツ用品に関心があります。例えば、アシックスのランニング・シューズは世界中のランナーに愛用されていますし、ダンベル器具や体脂肪計なども有望です。ラオスの富裕層は品質が良ければ、高くても購入しますので、非常に興味があります。



①外光を取り入れ、明るく開放感に溢れる施設内。②常に最新のマシンを導入している。③様々なプログラムで使用するスタジオ。④広々とした屋外プール。

DATA

所在地： 5/76 Dongpaina Rd., Ban Sapanthong Neua, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-414061

設立年： 2003

ホームページ： <http://www.sengdarafitness.com>



子どもの才能を引き出す教育を。 Shichida Child Academy Of Laos Mr. Hatsavanh Haemany / CEO

【略歴】1979年生まれ、ビエンチャン出身。1999年から日本留学、日本大学大学院で電子工学を専攻。日本では沖電気工業㈱に勤務。2011年に帰国後、日系通信会社のラオス現地法人に勤務。2012年、株式会社しちだ・教育研究所とライセンス契約を結び、2014年にラオス校を開校。同アカデミーは世界14カ国以上に展開している。

教育・学習支援

御社の事業内容は？

日本の七田式教育を実践する、七田チャイルドアカデミーのラオス校をビエンチャン市内で運営しています。2012年にライセンス契約を結び、カリキュラムなどの準備期間を経て、2014年12月に開校しました。当教室は株式会社しちだ・教育研究所による公式認定教室です。開校当初は59名の生徒でしたが、現在(2016年8月)は約200名の子どもたちが学んでいます。1クラス4名の少人数制で、講師数は9名。0歳(6カ月)から9歳までのカリキュラムを提供しており、授業は週1時間です。受講料は3ヶ月で450ドル。他に入学金が300ドルかかります。生徒のほとんどは富裕層に属し、家庭の世帯収入は月に2,000ドル以上です。授業料はラオスの物価では高いと思いますが、将来的に、貧しい子供でも当校に通えることを目的とした「ラオス七田財団」の設立も視野に入れています。保護者への無料セミナーも毎週開催していますので、問い合わせは非常に多いです。

七田式教育のきっかけは？

日本大学大学院で脳工学を学んでいた頃に、児童教育に関して興味を持ちました。そして子どもが1歳の時、当時タイでブームになっていた七田式教育のビデオを見たことが、興味を持つようになったきっかけで

す。知識を教えるのではなく、子どもの才能を引き出すという教育方法に感銘を受けました。

保護者の反応は？

七田式教育の特徴は、左脳の力である言語能力や優れた考え方が身に付くだけではなく、右脳の力である記憶力、イメージ力、想像力も鍛えられることです。保護者からは、「イメージ力や記憶力などが鍛えられた」とのコメントもあり、子供自身が自ら想像力を養うことができるのも、七田式教育の特徴です。

今後の展開は？

現在はラオス語による授業のみですが、英語による授業も開始する予定です。また、バクセーなどの地方都市にもフランチャイズ展開を考えています。派生事業としては、七田式教育のフラッシュカード(計算力と語彙力を高める教材)をラオスの幼稚園に導入していく予定です。これは教育スポーツ省の協力を得ながら進めていますので、国家レベルでの導入になるはずですが、また、七田の絵本をラオス語に翻訳中で、ビエ

ンチャンに20カ所以上ある富裕層向けの幼稚園に販売していきます。併せて、幼稚園の先生の人材教育やカリキュラム作成なども視野に入れています。将来的には工場などで働く教育機会に恵まれなかったワーカーへの成人向け教室もやってみたく思います。また、最近はラオス人も健康に気を使うようになってきているので、「食育」に関する情報発信もしていきたいと思っています。

日本企業へのメッセージは？

11歳の時に「アジア太平洋子ども会議・イン福岡」に参加し、福岡を訪れたのが日本との最初の接点でした。帰国後もまた日本へ行きたいという気持ちを持ち続け、日本へ留学し、日本とのビジネスを行うことができました。日本企業でラオス進出を考えているならば、是非相談に来てほしいと思います。私は通信企業にも勤務していましたので、教育ビジネスだけでなく、他の分野でもアドバイスは可能だと思います。日本へ是非、恩返しをしたいですね。また、七田式教育をラオスで広める中で、日本の教育分野は、ラオスで可能性が大きい点も実感しています。



①教室のエントランスは明るく開放感が溢れている。



②クラスは4名未満の少人数制。社長自ら授業を行うこともある。



コーヒー栽培を6次産業化。

Sinouk Coffee

Mr. Sinouk Sisombat / MD

【略歴】1954年生まれ、バクセー出身。パリ政治学院（経済財務過程）を卒業。フランスに30年間滞在。ラオス帰国後の1994年、同社設立。自社農園で栽培したコーヒー豆の販売、直営カフェ、リゾート経営など幅広く展開する。ラオス・コーヒー協会元会頭・現相談役。

生活・飲食・娯楽

農林・水産・畜産

製造

卸売・小売

不動産

御社の事業内容は？

南部ボラベン高原の自社農場で栽培したコーヒー豆の販売を主軸とし、カフェやリゾートを展開しています。ラオスのコーヒー輸出は、2013年に3万トンに達する産業に成長しました。コーヒー豆はアラビカ種を自社焙煎したブランド「シヌーク」を主力商品としています。20年以上に渡り、傘下のカフェをはじめ、国内のスーパーやコンビニ、空港などで販売しています。また、ヨーロッパへの輸出も多く、近々タイや韓国といったアジア地域にも展開予定です。2003年からは生豆やコーヒー焙煎機の輸出も行い、2006年にはコーヒーショップ「シヌーク・カフェ」もオープンしました。ビエンチャンを中心に現在10店舗、フランチャイズ店は5店舗を展開しています。2016年には製品販売とカフェの旗艦店となる「コーヒー・パビリオン」をオープンさせました。製品の購入や飲食はもちろんのこと、コーヒーの歴史や焙煎方法などの展示、コーヒー教室や焙煎体験教室の開催などを行っており、観光客も楽しめる施設になっています。この他には、セコンでリゾートホテル「シヌーク・リゾート」を運営しています。ロッジ形式のリゾートには、カフェやレストランをはじめ、多種多様な花を植えたスペースもあり、ラオス人だけでなく欧米からの観光客も呼び込んでいます。また、南部のバクセーでは、「レジデン

ス・シースック」というホテルも展開しています。

ブランドの強みは？

自社生産した高品質な「ラオス産コーヒー」にこだわっていることでしょう。コーヒーをラオスを代表する主力産品に育てようというのが私の出発点です。ラオスでチェーン展開するカフェでは、どこの豆を使用しているのか不明なところもありますが、当社のコーヒーはオーガニック認定を受けており、栽培・焙煎・パッケージを全て自社で行っています。また、56ヘクタールに及ぶ自社農場では、オーガニック栽培を取り入れており、品質には自信を持っています。カフェの内装はラオスで多く見られるアメリカン・スタイルではなく、ヨーロッパ・スタイルを採用しており、広々とした居心地の良い空間を提供しています。

今後の展開は？

コーヒー・パビリオンを基幹店としてカフェの店舗数を増やしていき、フランチャイズ店舗の増加を目指しています。いずれは、海外にも展開していきたいです。また、リゾートを通じて観光と農業（コーヒー栽培）を組み合わせ、観光客誘致を進めるとともに、地域経済の高付加価値化にも貢献していきたいと考えています。農業、製造業、サービス業を合わせた、いわゆる6次産業化です。

日本企業への期待は？

日本で開催された食品展示会「FOODEX JAPAN」に参加したことがあります。当社のコーヒー輸出はもちろん、カフェのフランチャイズ化を進めるにあたり、この分野で経験豊富な日本企業の専門的なノウハウに期待しています。



①シヌーク・カフェの店内。②自社製造のコーヒー豆は海外への輸出も行っている。
③ラオス南部のボラベン高原にある自社農園。④農園に隣接したリゾート。

DATA

所在地： Ban Somsanouk, Hatxayphong, Thadeua Rd., Km.9, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-315545

設立年： 1994

ホームページ： <http://www.sinouk-cafe.com>



技能実習生を通じ両国に利益を。 Sinxai Employment Service Co., Ltd. Mr. Sommano Khammanivong / Ex. Mgr.

【略歴】1977年生まれ、ピエンチャン出身。愛媛県的高等専門学校を卒業後、徳島大学で生物学を専攻（修士）。ラオス帰国後、フリーランスの通訳やコンサルタントとして活躍。2006年に親戚が経営する現在の会社に参加。2010年から、日本向け技能実習生派遣を開始。

その他サービス

御社の事業内容は？

当社はラオス人の技能実習生を海外に送り出す、ラオス政府の認定機関です。元々は隣国タイ向けの派遣だけを行っていましたが、2010年から日本向けの実習生派遣も開始しました。タイへの派遣が80%を占めていますが、日本向けも徐々に増えています。年間60名ほどのラオス人が、当社を通して日本へ派遣されており、現在までに225名のラオス人を日本へ送り出した実績があります。性別は男性が約6割と若干多くなっています。派遣業種の多くは農業ですが、最近は建設業なども増加しています。実習生受け入れ準備のために、私自身が香川県の高松市で働いていたこともあり、派遣先の80%ほどが香川県となっています。派遣先企業数は30社ほどで、クチコミで新規受け入れ先も増えています。

競合との違いは？

日本向けの技能実習生送り出し機関は、ラオス国内に複数社あります。当社の特徴は、派遣人数をいたずらに増やすことに注力するのではなく、受け入れ側にとっても、ラオスの発展にとってもプラスになる派遣を実施することです。そのために、事前の研修では、日本語の習得はもちろん、日本の文化や公共マナー、日本人のモノの考え方、事業内容などを丁寧に習得させています。また、年1

回は当社スタッフが日本の各派遣先を訪問し、仕事上の問題や生活での悩み事など、心のケアにもしっかりと対処しています。帰国後の就職先斡旋にも力を入れており、最近もピエンチャンの日系縫製工場やアスパラガス栽培企業に、帰国人材を紹介しました。ラオス国内企業から人材の問い合わせも増えており、工業団地入居企業などに人材派遣（3年契約）も行っています。ラオス進出予定の日系企業にも、当社からの派遣が決定するなど、人材の引き合いは増加傾向にあります。

実習生の反応は？

派遣先や当社のサポートに関して、実習生からは非常に好評を得ています。日本で3年間の研修を経て、日本語の上達や、それぞれ分野での技術向上が見受けられます。また、特に嬉しいのは、時間厳守などの日本

の労働文化に触れることで、社会人としてのマナーや責任感が芽生えることです。中には、「日本のように豊かになりたい」と感じ、「こういうビジネスなら成功するだろう」と、事業のヒントを得て帰国する実習生もいます。実際にラオスで酪農の専門家になった人もいます。

今後の展開は？

今後は、建設業や製造業など、農業以外の分野にも派遣を増やしていきたいです。これらの分野で経験を積んだ人材は、ラオスの発展に重要な役割を担うと思われます。また、ラオス国内の日系企業にとっても、日本語を理解し、日本で働いた経験のある人材を確保できることは、メリットがあると確信しています。この点で、日本企業には実習生の受け入れに協力してもらいたいと願っています。



①本社オフィス外観。②実習生の選抜試験の様子（実技試験）。③実習生の選抜試験の様子（数学）。④日本の派遣先での実習。

DATA

所在地： S&M Bldg., 049/1 Ban Nongbone, Nongbone Rd., Xaysettha, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-264120

設立年： 2006



ラオス経済界の重鎮。

Societe Commerciale Lao Co., Ltd. Mr. Oudet Souvannavong / MD

【略歴】1957年生まれ、タケーク出身。ラオス国立大学卒業。スウェーデン農業科学大学で森林マネジメントの修士号取得。1989年まで森林公社勤務。1991年、Mixai Techno Engineering and Consulting Ltd. を設立。2010年からフジレストラン副社長、2014年から Societe 社の筆頭株主。ラオス商工会議所会頭、ホテル・レストラン協会会長、ASEAN-BAC2016の議長を務めた。

コンサルティング

電気・ガス・水道

卸売・小売

不動産

生活・飲食・娯楽

御社の事業内容は？

当社は元々ラオス国営企業として1980年に発足しました。その後、タイの大手商社ロックスレーが筆頭株主となり、2014年からは私が筆頭株主になっています。商社と投資会社の機能を持っており、商社としては、主にタイから菌ミガキ粉や清涼飲料水、スポーツ用具「Grand Sport」などを輸入しています。投資は近年力を入れている事業で、ルアンパバーンのホテルやビエンチャンのバイオガス供給事業に投資しています。バイオガス事業はビエンチャンで出される大量の生ゴミ処理を目的としています。その他には、他社と提携してカムアン県の水道事業にも投資しています。

その他の事業は？

Mixai という全額自己資本の建設コンサルティング会社を運営しています。1991年設立で、以前は政府関連のプロジェクトが多かったのですが、最近では海外企業のクライアントも増加しています。1994年からはビエンチャンでベストウェスタンホテル（旧タイパンホテル）を運営しています。これは香港の投資家との合弁事業です。ホテル内のベトナム料理店も同社の運営です。また、2009年にはタイの日本食レストラン「FUJI」を開店しました。ビエンチャン市内に2店舗展開しています。店舗運営の人

材は全てタイの本社から派遣してもらっており、ラオス側は財務や政府関係との折衝を担当しています。客層は70%がラオス人です。

今後の展開は？

ホテルやレストラン事業は妻や子供たちに任せていますが、今後拡大が期待できる分野です。私個人としては Societe 社に注力しており、社内組織を改革中で、既存の商社機能から投資に中核事業をシフトしています。また、シンガポール企業との合弁で、物流事業にも乗り出したところです。自社倉庫を保有し、周辺国とのクロスボーダー輸送を手がけます。建設コンサル事業では、GPS用の地図製作プロジェクトもスタートさせました。その他、ビエンチャン市内に多くの土地を所有しているので、有効活用を考えていきたいです。また、所有する商業ビルには古くなってきたところもあり、改修工事を施しているところではあります。

日本製品輸入の可能性は？

現時点で特定の製品を考えている訳ではありませんが、高品質な日

本ブランドには興味があります。但し、タイ製やベトナム製をはじめ、最近では韓国ブランドも数多く流入しています。当社経営のホテルでも、LED電球は韓国製を使用していますが、低価格で品質は悪くありません。価格面での競争力を保つためにも、日本国内製造ではなく、ラオス周辺国で製造した日本ブランドなら受け入れられやすいと思います。

日本企業との提携は？

レストランをはじめ多く投資案件を打診されていますが、ラオスからの輸出で提携できればと考えています。特に面白いと思っているのは農産物。ラオスのハンディクラフトはブランディングが成功していますが、農産物でも「メイド・イン・ラオス」を打ち出して行きたい。日本のスーパーなどで販売するための、品質基準や各種認証手続きなどで、日本企業と連携できれば面白いと思います。ラオスは輸入超過という問題も抱えており、輸出額の増加にも寄与します。ラオスでは成功している他社の真似をすることが多いですが、私は誰も手を付けていない分野でパイオニアになっていきたいと思っています。



①ベストウェスタンホテルはアメリカ系のホテルチェーン。世界100ヶ国以上に展開している。
②日本食レストラン「FUJI」。カウンターには寿司職人も常駐している。



DATA

所在地： Kounbounlom Rd, Ban Wattchan, Chanthabuly District, Vientiane , Lao PDR

電話： +856-21-223-341

設立年： 1989

ホームページ： <http://www.scl-laos.com>



ラオス物流環境の改善を目指す。

Societe Mixte De Transport Co., Ltd.

Mr. Prachith Sayavong / CEO

【略歴】1954年生まれ、ビエンチャン出身。大学院で経営学を専攻。政府のもとで設立した運送会社に勤務。1997年に完全民営化された後、同社のオーナーを務める。元ラオス商工会議所副会頭、Lao International Freight Forwarders Association (LIFFA) 会長。2016年から国会議員も務める。

運輸・郵便

御社の事業内容は？

国際陸上・空輸・海上輸送、国内陸上輸送、通関、倉庫など、物流事業を行っています。本社は首都ビエンチャンに置き、サワンナケートやチャンパサックなどに4支店を設けています。ビエンチャンには国内物流向けの倉庫を2カ所保有しています。国内全土に配送可能で、海外はベトナム、タイ、カンボジアなどのアセアン諸国をはじめ、多くの国まで及びます。現在の従業員数は64名で、内ドライバーが12名です。また、2012年には日新との合併で、国際物流を主業務とする「Lao Nissin SMT Co., Ltd.」も設立しています。

主な取扱い貨物は？

国内物流では、プロジェクト貨物、ハイネケンのビールやタバコ、通信機などです。ハイネケンとは長期のパートナーシップ契約を結んでいます。国際物流では、ダム建設の資材、送電線などの通信網の輸入を多く扱っています。輸出では、木材や家具、縫製品、コーヒーなどを扱っています。また、コールドチェーンを確立しているので、牛乳や生鮮食品の輸送にも対応可能です。

輸送コストの目安は？

北部からビエンチャンまでの輸送コストは、積載1トンで走行距離1

キロあたり1,000キープです。南部の場合は800キープとなります。これは片荷の場合で、両荷だとこの4~6割の料金になります。

保有車両は？

保有トラック数は15台、総計約300トンの積載キャパシティを持っています。下請けを含めれば100台以上の稼働が可能ですが、車両台数が多ければ強い物流業者とは言えません。我々は保有車両数よりも運行管理により力を入れています。トラックは日本車が圧倒的に多く、一部に中国車も使用しています。日本車の品質は良いものの値段が2倍と高いのが難点です。しかし、ライフタイムバリューを考えれば、日本車だと思えます。

ICDの可能性は？

内陸国ラオスにとって、片荷問題は物流コストを押し上げている主な要因です。物流コストを下げるためには、共同輸送を実現するためのICD（インランド・コンテナ・デポ）が有効で、実現性のある小規模なものを作りたいと考えています。場所

はタナレーン付近や、ビエンチャンのVITAパーク内を想定しています。また、LIFFA（ラオス国際フレイトフォワーダーズ協会）の会員企業が共同出資し、Lao Logistics Group Co., Ltd. という会社を設立しました。この会社のミッションは、「ラオスをランドロックからランドリンクにする」という政府ポリシーを実現すべく、物流業者の立場から、物流コストを下げることで事業者の競争力を強化させるなどの活動を行うことです。タナレーン駅に接続する倉庫の運営も予定しており、いずれはICDを手がけることも考えています。また、税関申告の電子化も急務です。現在は提出書類が煩雑で、コストもかかり非効率で時間がかかり過ぎています。

日本企業へメッセージを

当社はLIFFAの会員企業約47社の中でも、国内と国際物流の両方を行う特殊な物流企業です。ラオスの物流に関する問い合わせは、どんなことであれ歓迎します。また、コールドチェーンを有しているため、ラオス国内で要冷蔵食品を展開したい場合は、当社のネットワークを活用いただくことも可能です。



① 本社オフィス外観。② 社内の雰囲気。



所在地：17 Sisangvone Road, Ban Hongke, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-417051-55

設立年：1997

ホームページ：<http://www.smt.laopdr.com>



外食産業にも参入した流通大手。

Sokxay Chaleun Group Co., Ltd.

Mr. Sokxay Somchaynuek / CEO

【略歴】1977年生まれ、サラワン県出身。様々な小規模ビジネスに取り組み、2005年、タイヤの輸入販売会社としてSokxay社を設立。日用品や家電・携帯電話の販売などにも進出し、ラオスを代表する流通企業に成長させた。

卸売・小売

建設

運輸・郵便

金融・保険

生活・飲食・娯楽

御社の事業内容は？

当社は2005年に、タイヤの輸入販売から事業を興しました。現在では携帯電話、家電、食品、日用品などの輸入消費材の卸売・小売を中心に、ロッターリー（宝くじ）販売、建設、マイクロファイナンス、飲食など、様々な事業を展開しています。主力ビジネスは消費材の販売とロッターリー事業です。グループ全体の従業員数は約500名。タイヤ販売ではマキシスなどを取り扱っており、全国約100店の販売店へ納入しています。日用品では、SCジョンソン、エンファグロウ、モンデリーズ、Uni-President、イチタンなどの商品を扱っています。最近では、日本のおむつ「グ〜ン」の販売も始めました。携帯電話と家電は、当社のラインナップの中でも、急成長を遂げているカテゴリです。ラオスも豊かになり、携帯電話や家電を購入出来る層が増えました。複数の携帯電話を持つラオス人も多くみられます。

ファストフード参入も？

2016年9月、ビエンチャン市内に「ロッターリア」の1号店をオープンさせました。2階建ての独立店舗で、約320平米の面積です。ロッターリアはアジア企業であり、ラオス人のニーズにも沿うことが期待できます。また、既にベトナム、カンボジア、ミャンマーなど周辺国にも進出しており、

今がラオス市場参入のチャンスと判断しました。ロッターリアとはマスター・フランチャイズ契約を締結しています。2020年までに国内の主な商圈に、18店舗を展開する計画です。

今後の事業展開は？

「SOKXAY MART」をビエンチャン郊外にオープンし、コンビニエンスストア事業に参入したところです。消費材の輸入事業という、当社が長年培ったノウハウと経験を小売事業に集約した形となります。飲料、各種食品、日用雑貨に加え、果物などの生鮮品も販売しています。この店舗では「ジャパン・コーナー」を設け、日本の商品も販売する予定です。営業時間は6時から21時まで。2017年までに、地方都市を含め50店舗まで拡大する予定です。また、2016年には新たな自社ビルも完成しました。携帯電話や日本ブランドの家電の販

売だけでなく、レストランやオフィスも併設したビルです。ラオスの市場規模は小さいので、ひとつの事業に集中するのではなく、多くの分野に投資を分散し、積極的に経営の多角化を推し進めたいと思います。

日本企業へ求めることは？

顧客満足度を高めることが当社のモットーですので、日本企業の優れた商品やサービスの導入は当社の成長に必要です。当社はビエンチャン、パクセー、ルアンパバーンの3大都市に物流センターを持っており、流通網はラオス大都市をカバーしています。新ビルの隣にカフェもオープンし、日本食の取り扱いも考えています。また、当社は多くの土地を所有しており、ショッピングセンターや日本食レストラン経営にも興味があります。こういった面でも、日本企業の協力を求めています。



①家電や携帯電話をはじめ、レストランなども入居する Sokxay ビル。② SOKXAY MART の店内。③タイヤ販売店。④ビエンチャン市内にオープンしたロッターリア1号店。

DATA

所在地：ASEAN Avenue, Sisavath Village, Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-213164

設立年：2005

ホームページ：http://sokxaygroup.com



農業・畜産業が自らの天職。

Soukchaloen Farm

Mr. Bounyalit Soukchaloen / President

【略歴】1969年生まれ、パクセー出身。ピエンチャンの高校卒業後、パクセーに戻り農業資材販売店を開く。2015年には「たまごサミット2015 イン東京」にラオス代表として参加。事業パートナーの妻との間に3人の子供。

農林・水産・畜産

製造

卸売・小売

御社の事業内容は？

南部のパクセーで農業資材販売と養鶏を行っています。農業資材販売は、高校卒業後に小さな店舗から始めました。パクセーはラオスの有力な農業地帯ですので、農業資材市場は拡大するものと期待していました。現在はパクセーで最大の農業資材販売店に成長しています。販売品目は種苗、農薬、肥料、畜産飼料、各種機材など、農業・畜産業に欠かせない品々です。主にタイから仕入れており、飼料はタイのベタグロとクルンタイの正規代理店を務めています。

養鶏も昔から行っていましたが、本格的に市場参入を行ったのは2009年からです。当時、ラオス南部に流通する鶏卵は、タイやピエンチャンから運ばれていたため非常に割高でした。市場参入余地が高いと感じ、1,170億キープ（約15億円）を投資して、30万羽規模の採卵養鶏場をバッチエン郡に設立しました。現在、27万羽の白色レグホンを飼育しており、毎日安定的に鶏卵を出荷しています。南部4県の鶏卵市場は、当社が80%を占有しています。ヒナや飼料はタイから輸入しており、採卵期を過ぎた鶏は鶏肉として出荷しています。

新たな分野に進出を？

トタンなどの亜鉛メッキ鋼板を製造する工場を、2016年1月から操業しています。この分野もタイやベト

ナムからの輸入品に頼っており、関税や流通コストの面でその価格は割高でした。国産品であれば競争力が期待できると思い、420億キープを投資して生産を行うことにしました。設備はベトナムから、原材料は中国、台湾、オーストラリアからの輸入です。全く新しい分野の事業ですが、2016年のグループ内売上の40%を占めるほどの大きなビジネスになる見込みです。

今後の展開は？

養鶏事業は鶏卵の需要が当社の供給能力を上回っており、2017年中に50万羽規模の採卵養鶏場に拡張する予定です。将来的にはアヒルなどの他の家禽類も飼育したいと思っています。また、養鶏場拡張と同時に、飼料工場も設立します。これはタイの食品大手ベタグロとの合弁で、投資額は約8億パーツです。月産1万8,000トンを生産する計画で、飼料は当社の養鶏場でも使用し、一部はラオス国内でも販売します。トウモロコシ、粉穀、キャッサバなど、原料の約75%は国内で調達。大豆、魚粉、化学薬品などはタイから輸入します。合弁先のベタグロはラオスで養豚場

を展開する予定ですので、こちらへの飼料供給という販路にも期待しています。

日本企業への期待は？

農業資材や鋼板品質検査機器など、日本製品で良いものがあれば導入したいと思っています。現在、一番頭を悩ませているのは当社養鶏場の鶏糞処理の問題です。排出される糞の約半数は、肥料として農家に販売していますが、残りの処理に困っています。2015年に日本のイセ食品が主催した「たまごサミット2015 イン東京」にラオス代表として参加しましたが、日本の養鶏場の清潔さに感銘を受けました。腐敗による悪臭や周辺環境への影響などを考え、日本の処理技術や再利用のアイデア等を導入できればありがたいです。養鶏場の拡張も既に決定していますので、喫緊の課題として具体的な解決策を求めています。また、農業や畜産業は自らの天職だと思っています。どちらも困難がありますが、とても好きな仕事です。この分野でラオスに本格的な投資を考えている日本企業があれば、現地パートナーとしてお力になれると思っています。



①パクセーで最大の農業資材販売店。



②鶏卵は自社ブランド「SLF」として、専用の販売所も設けている。

所在地： 275 Phonekung Village, Pakse, Champasak, Lao PDR
電話： +856-20-56949999

設立年： 1987



住宅設備品で市場圧倒。

Souvanny Home Center Public Company Mr. Waddana Soukbandith / CEO

【略歴】1966年生まれ、ピエンチャン出身。国立建築学院で建築学を専攻。タイのマハサラカム大学で修士号を取得。1988年に、母親（スワニー氏）とともにホームセンターを設立。2015年には、ラオス民間企業としては5社目となるラオス証券取引所への上場を果たした。

卸売・小売

御社の事業内容は？

当社は建材や住宅設備品等を輸入販売しています。ラオス証券取引所に上場しており、ISO9001:2008も取得しています。取扱製品約8割はタイから、残りは中国からの輸入です。従業員数は約500名。2014年の売上は約3,113億キープ（約43億円）で、過去5年は年平均20%の成長を示しています。ラオス国内の建設ラッシュも追い風となり、売上は順調に伸びています。

ホームセンターの概要は？

「スワニー」という一般消費者向けホームセンターを、ピエンチャン市内に4店舗展開しています。建材や住宅設備品、電機製品や家具など、約400ブランド、3万点以上の商品を販売しています。ホームセンターとしてはラオス最大の規模で、国内シェアの約60%を当社が占めています。2017年中には、ポリカムサイやチャンパサックなどの地方都市も含め、7店舗まで拡大する計画です。また、店舗から30キロ圏内では、配送・取付サービスも行っています。

法人向けには？

建設会社等の法人向け卸販売では、タイル、鉄・セメント、屋根材、電動ポンプ、塗料、配管、キッチン・家具、衛生陶器、昇降機等、多岐に

渡る商品を扱っています。商品のほとんどはタイからの輸入ですが、一部、日本ブランドも販売しています。昇降機事業では、日本企業のエレベーター・エスカレーターを取り扱っています。また、電動ポンプでも日本ブランドの製品を扱っています。

今後注力する商品は？

タイルやバス・トイレタリー製品を拡充していきます。経済発展に伴い、ラオスでも価格よりもデザインや品質を重視する消費者が増えています。お客様の多様なニーズに沿った品揃えが急務です。

今後の展開は？

当社は2015年に、タイ企業から出資を受けており、ホームセンター事業の更なる拡大を目指しています。そのために、商品ラインナップの拡

充を進めています。今までは、当社ホームセンターでは扱っていない商品もあり、タイのウドンタニやノンカイで購入するお客様も見受けられました。今後は新店舗を中心に、消費者のニーズに応えられる商品展開で臨む予定です。また、修理などのアフターサービスも充実させ、お客様に「ラオス国内で購入した方が安心だ」と思ってもらえる体制を整えていきます。

日本企業への期待は？

昇降機やポンプで証明済みですが、日本の技術力や品質には期待しています。特に電気機器には興味があります。但し、こういった商品を販売するには、最低半年はスタッフのトレーニングが必要となります。また、建材でも日本の製品で価格が抑えられるものがあれば、是非調達したいと考えています。



①ホームセンター「スワニー」の外観。②明るくモダンな店内。③衛生陶器のブランド・ラインナップも充実している。④シャワーや蛇口などの水回り部品は品揃えが豊富。



高付加価値農業で地域経済に貢献。

STE Lao-International

Mr. Hom Songpadith / V. President

【略歴】1942年生まれ、カムアン県出身。1969年来日。アルバイトをしながら専門学校で学ぶ。1978年に同社設立。

農林・水産・畜産

卸売・小売

御社の事業内容は？

香辛料や野菜を無農薬・減農薬で栽培しています。香辛料はレモングラス、コブミカン、ハッカ、唐辛子など7種。エスニック料理には欠かせない材料で、大半が日本向けの輸出です。輸出量は毎週300キロ程度になります。2年前からは精力剤などの健康食品に使用されている黒生姜の栽培も試験的に始めています。以前は日本向けに白炭も作っていましたが、今は原料が少なくなり手を引きました。また、関連企業の寮都産業では、ラオスのビール「ビアラオ」の日本における正規販売代理店を10年以上続けています。

自社農園で栽培を？

ビエンチャンから北に約34キロ行ったポンハイカム村に12ヘクタールの自社農場を持っています。私自身も週3回は足を運び、自分の目で監督しています。ラオス人はもともと農作業が得意ですので、働き手の質はとても高いです。日本企業が栽培方法を教わりにきたこともあるくらいです。また、輸出向け作物はかなりの現金収入になりますので、周辺の住民にも協力してもらっています。無農薬・減農薬栽培で付加価値が高く、量は少なくとも品質の良い作物を生産している点が自社の特徴です。このような取り組みは、地元農家の生活向上、そして地域経済の

活性化にも貢献できていると自負しています。農場経営に参入している外国企業も増えていますが、農薬の過度な使用による環境問題や収奪などの土地利用により土壌劣化を招いているところも見られます。地域に根ざした、持続可能な農業が大切だと思っています。

今後の展開は？

現在、日本企業からイチゴや山葵の生産を打診されています。また、大豆や芋の栽培も可能ですし、以前に蕎麦を作った際には、「日本の蕎麦よりも美味しい」と評価を受けました。これらの作物に関しても、これから輸出の可能性を探りたいと思っています。無農薬・減農薬で栽培しているので、何千トンという大量生産はできませんが、その分品質の高い商品を作り続けていきたいです。また、周辺農家だけでなく山岳民族などとの協力も拡充し、地域経済の更なる発展を目指していきたいです。

日本で生活したご経験が？

1969年から滞在しました。元々、日本とのビジネスを考えていたので、

アルバイトをしながら専門学校に通い、必死に日本語を勉強しました。来日当初は英語習得を考えていましたが、ある人から「日本でビジネスを行うのであれば、日本語を勉強した方がいい」とのアドバイスを受けたためです。日本滞在中には、ラオスが日本から学ぶべき多くのことを見つけました。例えば、8時オープンのレストランの場合、8時になると同時にサービスが受けられることは驚きでした。日本人の時間をきちんと守る点については、ラオス人も見習うべきでしょう。

日本企業へメッセージを

賃金が安いという単純な理由でラオスを選ぶと失敗します。まずは何回もラオスに足を運び、自分の目でラオスの実態を把握してほしいです。ラオスでもできること、ラオスだからこそできることを発見できれば、成功の可能性は高くなります。また、農産物の日本向け輸出には、植物検疫をはじめ課題が多いのも実情です。農業はラオス政府も力を入れている分野ですので、日本企業には投資や協業を通じた支援をお願いしたいと思っています。



①同社が栽培する黒生姜。②ラオス料理には欠かせない香菜（ノコギリコリアンダー）も栽培している。

DATA

所在地： No.141 KHOUN BOU LOM RD. P.O. BOX 2939, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-21-212995

設立年： 1978



ラオス初の高級スーパー。

Tantraphan Supermarket (1994) Co., Ltd.

Mr. Phairoj Phatsorpinoyosakul / CEO

【略歴】1955年生まれ、タイ・バンコク出身。英国の大学でコンピューター・サイエンスを学んだ後、バンコクのIT企業に勤務。渋滞など都会の環境を嫌い、家族とともにチェンマイに移住。2010年から代表を務める。

卸売・小売

御社の事業内容は？

当社はタイのチェンマイでスーパーマーケットを多店舗展開している企業です。ラオスでは2015年末に、「リンピン・スーパーマーケット」をオープンしました。ビエンチャン市内に新たに開業したショッピングモール内に広々とした店舗を持ち、販売品目は約2万5,000点。商品の約9割はタイから調達しています。当店のお客様の多くは、食品の品質に敏感な層です。今まで国境を越えて週末にタイで買物をしていた方々には、ビエンチャン中心部で品質の高い商品が購入できると、高い評価を得ています。

お店の特徴は？

新鮮で安全な食品の提供、丁寧な接客を心がけています。特に食の安全にはこだわりを持っており、青果の残留農薬検査は厳格に実施しています。検査をパスした商品には「農薬安全」のロゴマークを付けて販売しています。また、「無農薬有機農法」から「一般栽培法」まで、一目で分かる5段階のシール表示も導入しています。これらの取り組みは、食の安全を意識する人々の間では一般的なものとなっています。また、ラオスの産業育成に寄与する目的で、国産の野菜や果物なども多数取り扱っています。これらの商品には、農家の背景や栽培情報を掲載したパネル

を掲出し、生産者の「顔」が見える工夫を凝らしています。また、新鮮な魚介類をはじめ、ワインやチーズ、自家製パンなどの特設コーナーも設けており、ビエンチャンでは目新しい品揃えとなっています。

日本の商品は？

メロンやイチゴなどのフルーツ、サツマイモ、こんにゃく、和牛、水産物、加工食品など、様々な日本の食品を輸入しています。日本産の食品で人気が高いのは野菜や果物などで、ラオス人のお客様からも「日本の生鮮品は安全で新鮮」という評価を得ています。また、りんご、柿、梨など、日本の果物を詰め合わせたギフトセットも当店の人気商品のひとつです。日本のシーフードを求める顧客ニーズに対応するため、水産物ではホッケやホタテなども販売しています。

日本企業へメッセージを

現在、ビエンチャン市内に2号店の出店を計画中です。多店舗展開に合わせて、今後は日本からの輸入食品を更に充実させていきたいと考えています。特に日本の果物は「甘くて美味しい」とラオスでも評判ですので、甘みを感じられる果物は可能性が高いと思います。また、日本酒や梅酒などにも関心があります。今のところ、ラオスではまだ普及していませんが、隣国タイでは冷酒や梅酒は注目を集めており、いずれラオスでも同じ状況になると予想しています。ラオスは経済成長の途上ですので、たとえ今現在は一般的に高いと思われる商品でも、徐々に手の届くものになると思われます。そのため、日本の食品をラオスで販売したい日本の生産者があれば、どんな食材であれ関心はありますので、是非声をかけてください。



①ショッピングモールの一角にオープンした1号店。②広い店内には輸入食材が溢れている。③日本産のフルーツは甘みがあると定評。④生産者の「顔」が見える商品情報を掲示。



ビジネス・コミュニティの創造。 TOH-LAO Coworking Space & Services Ms. Souphaphone Souannavong / MD

【略歴】1983年生まれ、ビエンチャン出身。フルブライト奨学生。米国で金融工学の修士号を取得後、ラオスではラオス中央銀行やKPMGに勤務。アメリカではウェルズ・ファーゴにも勤務した経験を持つ。2014年に起業し、ラオス初のコワーキングスペースを始める。ラオス商工会議所、Young Entrepreneurs Association of Laos (YEAL)、Lao Business Women's Associationに所属。

その他サービス

コンサルティング

御社の事業内容は？

当社はコワーキングスペースやレンタルオフィス、イベント・会議スペースの貸し出しを中心に、ビジネスマッチングや各種イベント運営を行っています。コワーキングとは、事務所スペース、会議室、打ち合わせスペースなどを共有しながら、それぞれが独立した仕事を行うワークスタイルのことです。私自身がフリーランスだった頃、よくカフェで仕事をしていたのですが、長居もできませんし、プリンターなどのオフィス機器も無いことに不便さを感じていました。2009年頃からコワーキングスペースの可能性を探り始め、2014年に設立しました。単なる仕事のスペースを貸し出すのではなく、利用者がお互いにネットワークを構築するコミュニティを創ることを目指しています。近々、ビエンチャン市内に支店を増やす予定で、いずれは地方都市にも展開していきたいと考えています。

どのような利用者が？

コワーキングスペース利用者の7割がラオス人で、保険販売、専門技術サービス、会計士など、フリーランスで活躍する方や、小規模で起業可能な業種の利用が多いです。外国人の場合は、市場調査の拠点や法人設立までの仮オフィスとして利用されています。入れ替わりはあります

が、常に8名程度が利用しています。また、利用者がお互いの仕事の合間に、活発な意見交換やビジネスの議論が行われているのが、当社サービス利用者の特徴です。

サービス内容は？

1階が48平米のコワーキングスペースで、最大15名の利用が可能です。利用者は独立したデスクと共用の打ち合わせスペースを使用することができます。プリンターやファックスなどの機器も共用で使用可能です。常駐スタッフが6名いますので、不在時の電話の取り次ぎなども可能です。マネージャーは日本語対応可能です。1カ月利用の料金は87万5,000キープ（約1万1,000円）です。2階は32平米（月800ドル）と12平米（月250ドル）の独立したレンタルオフィスで、当社のコワーキングスペースで起業した企業が入居しています。その他、簡単なリサーチ業務なども請け負っています。

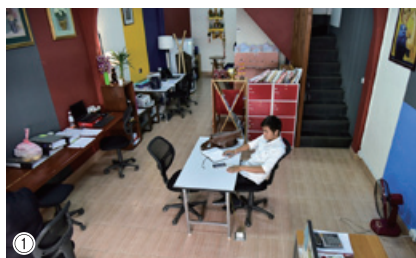
ラオスの起業家の状況は？

ラオスでは古い世代を中心に起業に抵抗感を抱く人が多く、タイやベ

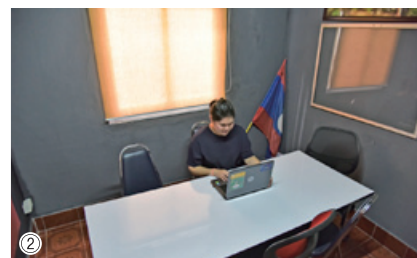
トナムと比べると起業家の数は少ない状況です。ただし、最近は起業を志す若者が増えています。私の友人がビエンチャンでTEDxカンファレンスを開催し、起業家達がプレゼンテーションを行ったところ、有料チケットが売り切れるほどの人気でした。私自身も、定期的に若者を対象に起業に関するワークショップを開催し、海外の起業家を講師として招いています。

日本企業へメッセージを

コワーキングスペースやレンタルオフィスだけでなく、イベントや会議に利用できるスペースの貸し出しも行っています。化粧品メーカーが商品PR目的でメイクアップ講座を開いたり、日本人がプレゼンイベントで利用したりしたこともありました。プロジェクターやプリンターなどの設備はもちろん、飲み物や軽食のご用意も可能です。各種セミナーや商品説明会、研修や会議等でご利用頂けるサービスです。有名ホテルの目の前という立地ながら、ホテルよりも割安の料金設定をしていますので、日本企業にも是非利用頂ければと思います。



①市内中心部にあるため便利なコワーキングスペース。②近々、新たな企業が入居予定のレンタルオフィス。



DATA

所在地： 021 Francois Ngin Road, Mixay Village, Chanthabuly District, Vientiane, Lao PDR

電話： +856-30-5329008

設立年： 2014

ホームページ： <http://tohlao.com/en/>



法務・会計・税務の専門家集団。

VDB Loi Co., Ltd.

Ms. Daodeuane Duangdara / MD

【略歴】1976年生まれ、ビエンチャン出身。ラオス国立大学で教育・ビジネス経営管理を学んだ後、2001年からPwCに10年以上勤務。フリーランスのコンサルタントを経てVDB Loiに入社。ビエンチャン支社のMDとなる。会計・税務が専門。鉱物・水力発電などのインフラに加えて、銀行や農業、サービスなど多くの案件を担当。

コンサルティング

御社の事業内容は？

当社はカンボジアに本社を置く法律・会計事務所です。インドネシア、ベトナム、ミャンマー、ラオスには現地法人を設立しており、シンガポールと東京には駐在員事務所を置いています。グループ全体では、100名以上の弁護士、会計士、税理士を擁しています。インフラ、不動産、建設、製造業、農業など、幅広い分野で専門的サポートを提供しています。ビエンチャン支社は2012年に設立されました。設立当初は3名の専門家でスタートしましたが、現在は19名体制となっています。

御社の特徴は？

当社スタッフの多くはラオス人ですが、アーンスト・アンド・ヤングやPwCなど、大手事務所での勤務経験を有しています。国際標準のサービスを理解している、優秀な専門家集団です。また、法律・会計・税務の垣根を超えて、各分野で総合的なアドバイスを行えることも特徴です。費用面ではリーズナブルな料金を設定しており、通常は追加料金は請求せず、業務終了後の請求となっていますので安心して相談頂けます。また、無料の定期セミナーも開催しています。ラオスでは、法律文書や各種データなどが容易に入手できない環境ですので、クライアントには規制変更などの情報を頻繁にメール

で発信しています。また、政府から発表された規制と運用実態が乖離していることもしばしばですので、このような案件に関するアドバイスも提供しています。

クライアントの傾向は？

当社が取り組んだ専門案件は、累計で200件以上になります。クライアントのほとんどは外国企業で、日本、タイ、中国、マレーシア、フィリピン、シンガポールなどのアジア諸国をはじめ、オーストラリア、イギリス、アメリカなど、多彩な企業国籍となっています。この内、日系企業が約30%を占めています。当社が携わった日系企業の案件では、金融、インフラ、建設、農業、商社などの分野に関するご相談が多くなっています。

今後の展開は？

ラオス人のライフスタイルは、以前と比べると大きく変化しました。昔は質素な生活をしていたラオス人も、現在では日用品にはじまり、自動車や住宅などの高額商品も購入するようになり、近代的な生活を送っ

ています。そのため、今後5年間で大幅な成長が期待出来る分野は、建設、不動産、エネルギー、貿易およびファイナンスリースです。当社もこれらの分野に関する情報収集や、アドバイスを提供するための準備を進めています。2020年にかけて、これらの分野での案件を増やしていきたい考えです。

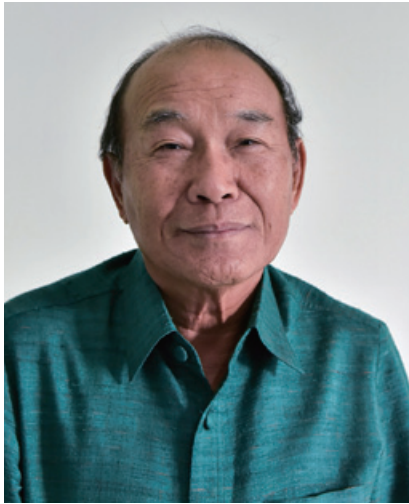
日本企業との連携は？

現時点では、特定の日本の法律事務所とパートナー関係を結んでいません。ただし、もし機会があればアジア地域に進出した日本企業とパートナー関係を構築したいと考えています。既に、他のコンサルティング会社に対して、サービスを提供している事例も多くあります。現在、弊社の日系顧客は英語でのやり取りが可能で、言葉の面では特に不便を感じていませんが、日本語での対応を希望するクライアントに対しては、カンボジア本社の日本人ディレクターが対応しています。今後日本語でのやり取りの必要性が高まれば、日本語の話せる人材を置いたり、日本企業と提携したりすることも検討したいと思います。



① 経験豊富で国際色豊かなマネージャー陣。② 多くのラオス人スタッフが大手事務所での経験を積んでいる。





医療分野で多くの日本企業と提携。

Viengthong Pharma Co., Ltd.

Mr. Thongpheuane Khantivong / MD

【略歴】1950年生まれ、サワンナケート出身。1970年から1975年にかけて、ビエンチャンの大学で歯学を専攻。卒業後は市役所に勤務。1980年からベトナムに留学し政治学を学ぶ。1992年に同社で働き始め、現在MDを務める。

卸売・小売

製造

コンサルティング

医療・福祉

その他サービス

御社の事業内容は？

当社は医療機器や医薬品等の輸入販売を基幹事業とし、医療器具製造や医療サービスも行っています。1992年に国営企業として設立され、1995年に民営化されました。設立当初は僅か5名だった従業員は、現在100名を超え、2016年にはISO9001:2015も取得しています。輸入事業では、各種医療機器、検査機器、医薬品、ワクチン、化粧品、サプリメントなどを扱っています。販売先はラオスの政府機関・国際機関や市中薬局ですが、最近ではミニマートへの納入も増えています。2005年には包帯および脱脂綿を製造する小規模工場を稼働させました。また、2010年には健康診断や血液分析のための診断センターを開業しており、腎臓病患者向けの診断・透析センターとしての役割も担っています。従業員教育にも力を入れており、毎年社内セミナーを開催しています。提携日本企業の担当者が直接指導に来たこともあります。また、海外での研修機会も積極的に与えています。

輸入している医療製品は？

当社は多くの海外企業と業務提携し、様々な国から製品を輸入しています。調達先の大半はタイですが、マレーシア、ベトナム、シンガポール、日本、韓国、中国、EU、米国からも輸入しています。日本ブランドの医

療機器では、注射器（針とシリンジ）、透析機器、胃カメラ、内視鏡などを扱っています。医薬品分野では、風邪薬、胃薬や嘔吐薬、マルチビタミンなどを扱っています。最近、新たに日本の製薬会社と業務提携を結び、同社タイ工場を通じて動物用医薬品などを調達する予定です。動物用医薬品の調達は、当社でも新しい取り組みです。ラオスでは日本ブランドに対する顧客の評価は高く、次いでドイツ、アメリカ、韓国、タイ、マレーシアなどが続きます。ラオス国内で当社ほど日本製の医療機器や医薬品を扱う企業は無いでしょう。また、アフターサービスの充実も当社の強みで、当社が販売した医療機器にトラブルがあれば、従業員がすぐに修理に駆け付けます。

新たな工場設立も？

タイ企業との合弁で、ハーブ由来のサプリメントや化粧品の工場を、ビエンチャン郊外のVITAパーク内に建設中です。敷地面積は約2,500平米で、2017年初めには完成予定です。40名から60名のワーカーを雇用予定です。製品は国内販売に加えて、タイや周辺国にも輸出する予定です。

日本企業へメッセージを

「日本ブランドを使ってほしい」という顧客の要望もあり、日本製の医療機器や医薬品を今後も積極的に調達するため、提携パートナーを探しています。医療機器ではMRIや内視鏡、マンモグラフィー、CTスキャン、超音波診断機、理学療法機器、整形外科用手術器具などを求めています。ラオスでは感染症、高血圧、腎臓病、糖尿病、ガンなどに対する治療薬のニーズが増しており、日本製の医薬品はジャンルを問わず積極的に取り扱いたいです。また、機能性食品やサプリメントの需要も高まっています。高齢者向けの健康維持、子供向けの成長促進などへのニーズが増えていくでしょう。もちろん、女性向けの美容、ダイエット、アンチエイジングも人気が高い分野です。ラオスでは多くの富裕層がタイの病院を利用していますが、決してラオスで使用されている機器や薬品の質が悪い訳ではありません。健康志向も高まり、ラオスの医薬品市場、医療機器市場は確実に成長しています。ラオスで医療機器、医薬品などを展開したい場合は、是非当社にお声がけください。



①本社オフィス外観。②オフィスに隣接した倉庫は温度・湿度管理が徹底され、各国から輸入した商品が保管されている。

DATA

所在地：142, Nongduang Thong Village, Sikhottabong, Vientiane, Lao PDR

電話：+856-21-240350




設立年：1995

ホームページ：<http://viengthong-pharma.com>

本書に掲載した写真に関して

本書に掲載した写真は基本的にジェトロが直接撮影したものを使用していますが、以下に記載する写真については、インタビューを実施した各社から提供を受けたもの、もしくは公式ホームページや公式 Facebook ページから同社の承認を得たものを使用しています。

【表紙】

写真	出所
	BigBlue (Fayai Media Co., Ltd.)
	Petroleum Trading Lao Public Company
	Shichida Child Academy Of Laos

【本文】

ページ	企業名	写真	出所
07	Asia Investment, Development & Construction Sole Co., Ltd.	②、③、④	同社提供
08	Beauty Products Import – Export Co., Ltd.	③、④	同社提供
09	BigBlue (Fayai Media Co., Ltd.)	顔写真、②、③、④	同社提供
10	BlueGrass Design Group Co., Ltd.	③、④	同社提供
11	CSK Security Service Co., Ltd.	②、③	同社提供
18	Inthira Group	④	同社提供
22	KAONA Entertainment Co., Ltd.	①、②、③	同社 Facebook から
24	Lao Cleaning Service Co., Ltd.	②	同社ホームページから
26	Lao IT Dev Co., Ltd.	①、②	同社提供
28	Luangpaseuth Construction Sole Co., Ltd.	②	同社提供
34	Panyathip Advertising Co., Ltd.	④	同社提供
35	Petroleum Trading Lao Public Company	顔写真	同社提供
38	PTX (Patuxay Cafe) Sole Co., Ltd.	①、②、③	同社提供
41	Saythirath Group Co., Ltd.	②	同社提供
43	Shichida Child Academy Of Laos	顔写真	同社提供
44	Sinouk Coffee	③、④	同社ホームページから
45	Sinxai Employment Service Co., Ltd.	②、③、④	同社提供
54	VDB Loi Co., Ltd.	①、②	同社提供



LAOS 100

ラオスの有カビジネスパーソン 100人 - 前編 -

発行日：2017年3月

発行者：日本貿易振興機構（ジェトロ）

〒107-6006 東京都港区赤坂1丁目12-32

アーク森ビル（総合案内6階）

TEL.03-3582-5511

<https://www.jetro.go.jp/>

制作：ジェトロ・ビエンチャン事務所

編集：SYNC Design Co., Ltd.

撮影：KMC LAO Sole Co., Ltd.

【著作権について】本レポートの著作権はジェトロに帰属します。本文の内容の無断での転載、掲載等はお断りいたします。

【免責について】ジェトロは、本報告書にの記載内容に関して生じた直接的、間接的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

レポートをご覧いただいた後、アンケート（所要時間：約1分）にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20160155>
