JICA Biz活用事例発表

案件名

カンボジア国　物流事業実現にむけたニーズ確認調査

地方物流企業がカンボジアのコールドチェーン物流事業に挑戦

株式会社 エムケー

株式会社 エムケー

会社紹介

◆広島県東広島市

◆創業1995年

◆資本金　￥10,000,000

◆従業員数320名

◆一般貨物自動車運送業

◆倉庫業　3PL事業

◆グループ会社5社

（株式会社G･P、木本運送有限会社、

シティトランスポート株式会社、MMH、MKW）

◆エムケーグループ全体の売上　￥4,500,000,000

株式会社 エムケー

会社紹介（ミャンマー）

◆2015年　エムケーミャンマー支店設立

◆2016年　現地法人設立MMH　JICA基礎調査

➢事業内容　物流サービス

➢資本金　100,000米ドル

➢株主構成　MK Co.,Ltd.(60%)

➢　　Hercules Logistics Co.,Ltd.(40%)

➢従業員数　40名

➢保有トラック台数　9台

◆2018年　マンダレー国際空港貨物ターミナル作業開始

◆2020年　コロナウイルス発生

◆2021年　ミャンマークーデター

株式会社 エムケー

海外展開を考えた背景

国内市場の課題

◆2011年にミャンマー選定

◆2012年に静岡県にある国際ことば学院からミャンマー人の卒業生の紹介をされた（人文知識国際業務として雇い入れ　2013年5月自宅で一緒に生活）

◆2023年2月にはじめてカンボジアへ（1年に平均4回ペースで渡航）

◆2025年6月JICA調査開始

↓

新たな成長市場への挑戦

株式会社 エムケー

なぜJICA事業に応募したのか

当時の課題

- ◆ミャンマーでの情勢悪化→東南アジア他国へのビジネス展開が必要となった
- ◆現地（カンボジア）ニーズが見えない
- ◆投資判断ができない
- ◆現地パートナーがいない
- ◆直接政府関係者と話ができる
- ◆経費等で助かる

↓

JICA事業にて仮説検証

なぜカンボジアだったのか

株式会社 エムケー

◆経済成長

➢カンボジアは2024年にGDP成長率6.0％を記録し、ASEANの中でも比較的高い成長率

◆都市化の進展

➢イオンモールが2014年→2018年→2022年と3施設へ拡大

◆外食産業の拡大

➢チェーン店（コーヒー）43店舗→2026年中に53店舗に拡大）

◆物流高度化ニーズ

➢現地物流会社の品質問題で輸出量が20～30％減少

➢温度管理物流の需要が急速に高まっている一方、食品ロスや品質劣化が発生しており、コールドチェーン物流の提案ができると考えた

◆政治が安定している（親日、500リエルに絆橋）

◆ミャンマー（ヤンゴン）、カンボジア（プノンペン）間で直行便

カンボジア国　物流事業実現にむけたニーズ確認調査

株式会社エムケー（広島県東広島市）

対象国物流品質分野における開発ニーズ（課題）

・カンボジアでは、適切な温度管理輸送が行われていないことにより食品ロスが発生している

・カンボジアでは物流関係の従事員に対する教育マニュアルや教育体制が整っておらず、指導者の質にばらつきがあるため、従事員の能力格差が顕著であり、効率的な運営に支障をきたしている

提案製品・技術

・サードパーティー・ロジスティクス（以下、3PL）物流総合サービスの導入による物流品質、効率性の向上

・従事員の指導者となる人材に対する日本式の物流ノウハウの提供による、現地物流従事者のスキルアップ

調査概要

- 調査期間：2025年5月～2026年5月
- 対象国・地域：カンボジア国プノンペン市他
- 調査概要：カンボジアの物流について保管、配送、荷受けや輸出入に関する状況、また物流関連従事員のスキル、研修体制の調査を行い、同国での3PL事業及び従事者の能力向上のための人材育成体制の導入に向けた事業計画を策定する。3PLは物流全体をワンストップで請負、調達、生産、販売に至る物流全体の最適化、効率化を実現するサービスであり、国内外で実績を積んできた本技術サービスの導入を提案する。

3PL（サードパーティー・ロジスティクス）

ビジネスモデル

・現地の大型食品量販店等から各サプライヤーの配送情報を集め、共同配送を行う

・日系、外資系企業に対して、当社が元請けとして物流業務を請負、カンボジア提携企業が実務を行う。料金は当社が請求のうえ、売掛金の回収を行い、協力会社へ運賃、作業料金の支払いを行う

対象国に対し見込まれる成果（開発インパクト）

・冷凍冷蔵輸送を行うことで、輸送品質の向上、食品衛生管理の整備が図られ、食品ロスが削減される

・老若男女が活躍できる倉庫内業務で多様な人材を雇用し、人材育成環境を整備することで、従事員の能力向上が図られ、所得の安定化にも寄与する

2025年5月現在

株式会社 エムケー

現地（カンボジア）で分かったこと

現地の実態

- ◆常温輸送が主流
- ◆食品ロスが多い
- ◆温度管理が不十分
- ◆品質ニーズは非常に高い

現地でのヒアリング先

- ◆在カンボジア日本国大使館
- ◆JICAカンボジア事務所
- ◆JETRO
- ◆CJCC日本人材開発センター
- ◆JBAC
- ◆カンボジア運輸省
- ◆カンボジアトラック協会
- ◆その他現地企業

カンボジア運輸省

株式会社 エムケー

難しかった点

◆政府機関と実際に話すことにより現状や今後の計画を伺うことができた

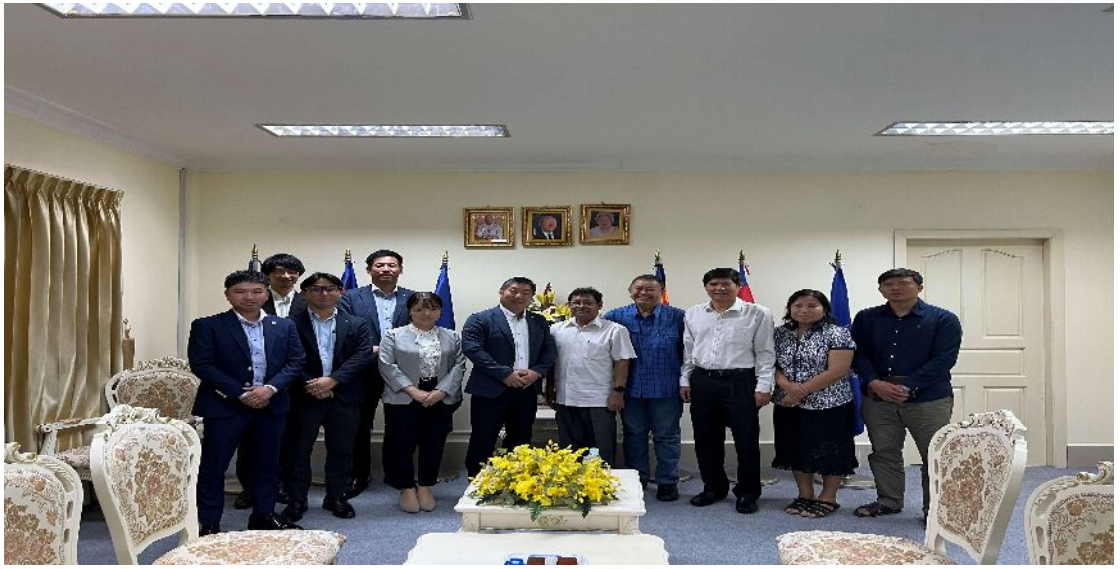
➢政府機関と現地企業では考え方に差があるため実際に現場を見ることが大切

◆制度理解が難しい（通関制度賄賂の要求等）

➢企業の65%が非公式な支払いを経験

◆現地企業ごとの差が大きい

➢価格、ライセンスなど



プノンペン市内におけるトラックの通行制限エリア

株式会社 エムケー

事業成果

◆市場性確認

➢外食チェーンの増加実態

➢食品、農産物、医薬品での温度管理需要の高まり

◆顧客ニーズ把握

➢混載輸送

➢温度管理付きラストワンマイル配送

◆現地パートナー発掘

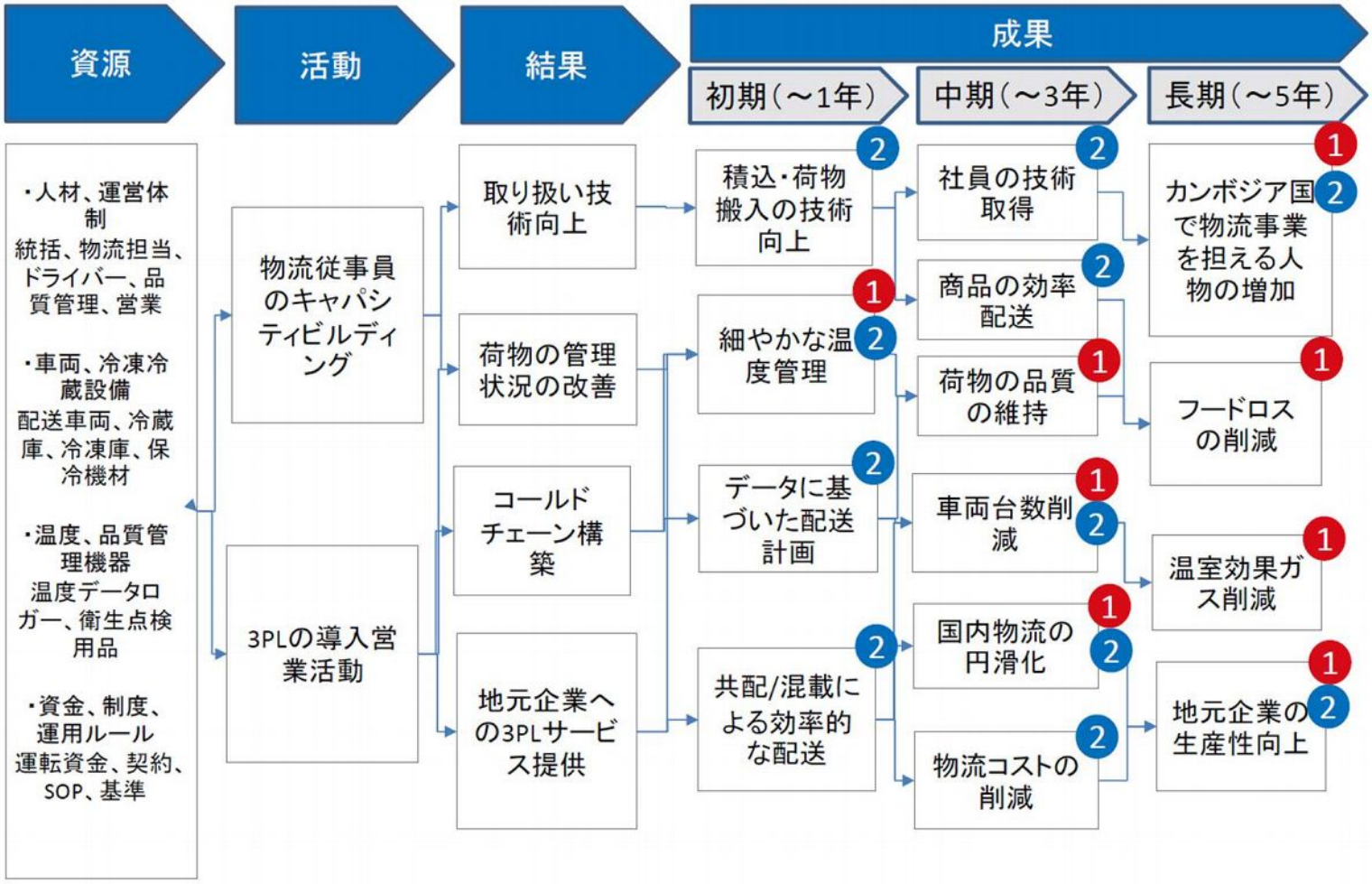
➢World Bridge Groupとの合弁契約

◆事業モデル構築

課題解決の筋書（ロジックモデル）

カンボジア国　物流事業実現にむけたニーズ確認調査（株式会社エムケー）

1 ・・・カンボジア国
2 ・・・企業・労働者



株式会社 エムケー

最大の成果

- ◆World Bridge Groupとの合弁契約
- ◆事業化フェーズへ前進

株式会社 エムケー

JICA事業を活用して良かったこと

- 現地の実際の状況を確認できた
- 信頼できるネットワーク形成
- 事業化判断ができた

株式会社 エムケー

皆様へのメッセージ

- ◆完璧な計画でなくてもよい
- ◆まずは現地へ
- ◆まずは仮説検証から

ご清聴ありがとうございました。