



ミャンマー事業計画書



章立て

I. ミャンマー進出の背景

- ミャンマーの概況（人口動態、経済指標）
- ミャンマーのコンタクトレンズを取り巻く環境（現状の課題）
- メニコンにとってのビジネスチャンス

II. 想定される事業スキーム

III. 今後の事業計画

- ビジョン
- 事業計画・収益目標



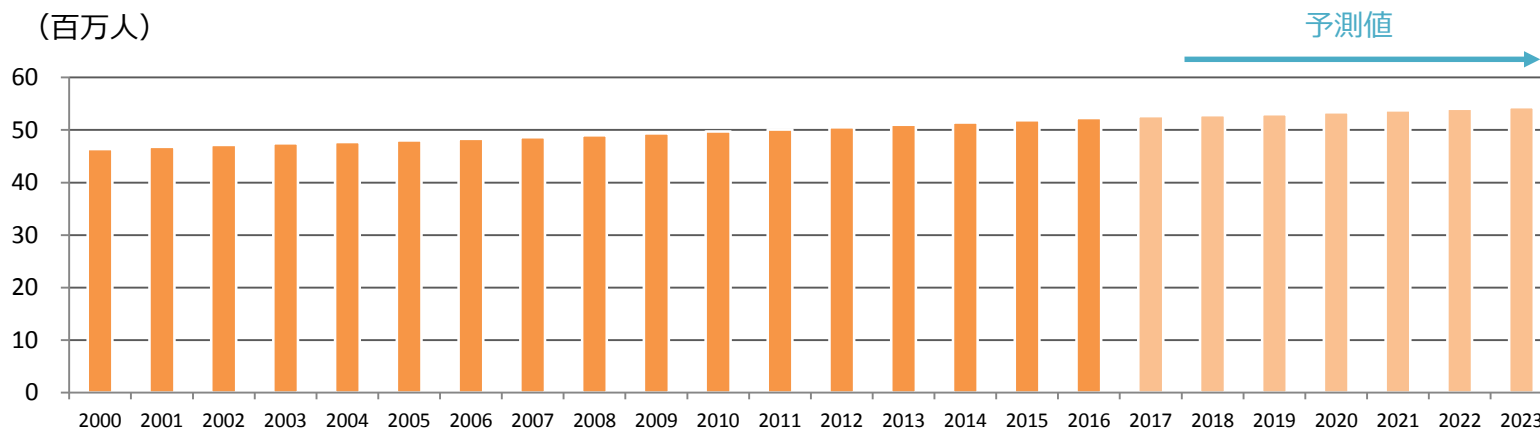
1. ミャンマー進出の背景



ミャンマーの概況（人口動態）

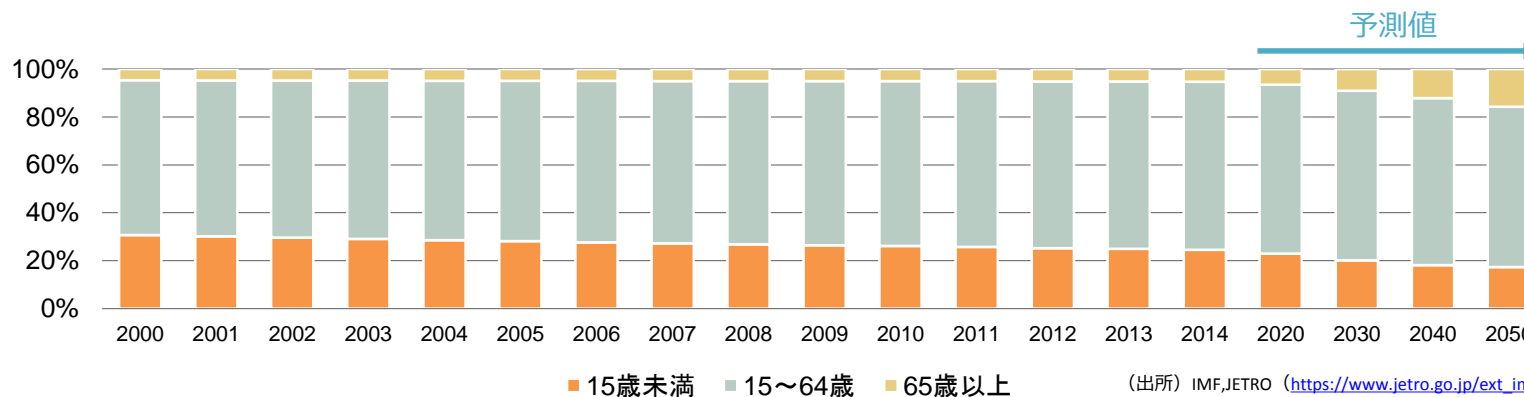
- ミャンマーの人口は2012年に人口5,000万人を突破し、それ以降も堅調に増加している。
- 若い世代が多く、2050年までは人口ボーナス期が続く。経済成長や所得水準の向上に伴うライフスタイルの変化が期待されている。

ミャンマーの人口推移



2012年以降
5,000万人を突破

ミャンマーの人口構成比率



人口ボーナス期が
2050年頃まで持続

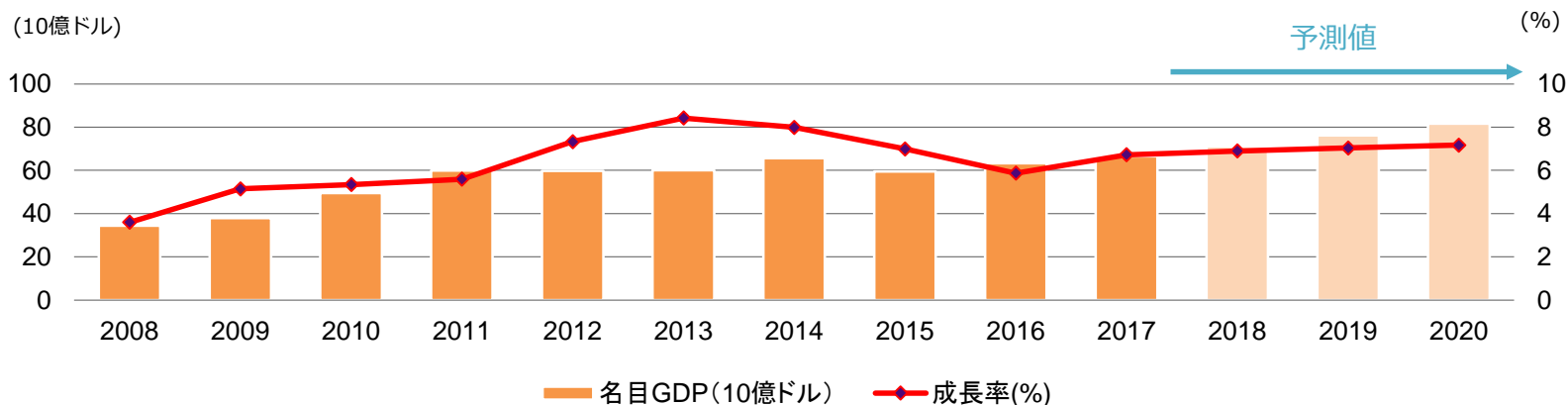
(出所) IMF, JETRO (https://www.jetro.go.jp/ext_images/file/report/07001938/07001938.pdf)



ミャンマーの概況（経済指標）

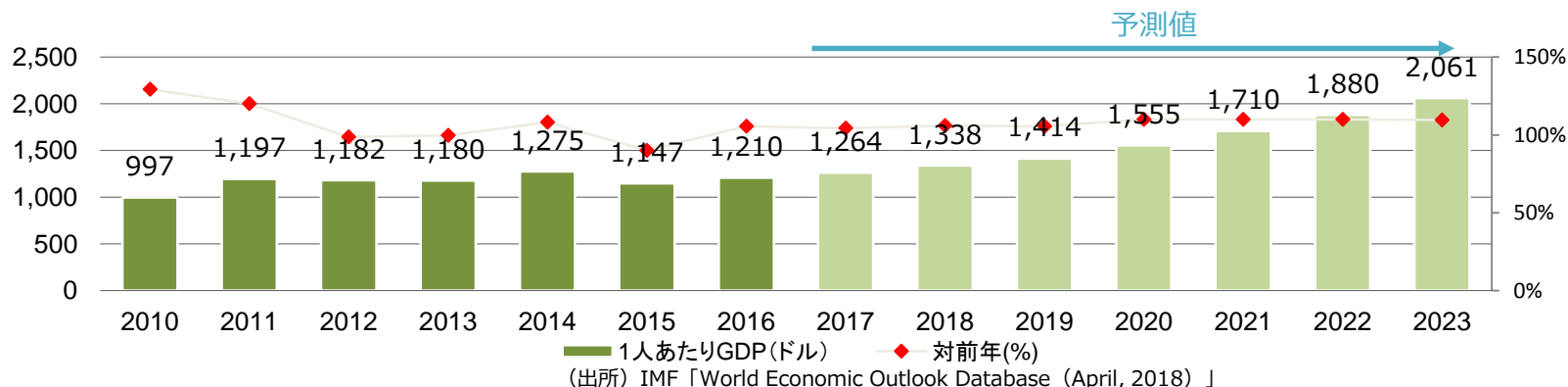
- ミャンマーの経済成長は目覚ましく、2008年から2017年の10年間で倍増した。今後も2020年まで7%前後の成長が見込まれている。
- ミャンマーの1人あたりのGDPは着実に増加。2023年には2,000米ドルを突破すると予想されている。

ミャンマーの名目GDP及び実質GDP成長率



2017年までに倍増
今後も7%前後の成長が想定される

ミャンマーの1人あたりGDPの推移



2023年には
1人あたりGDPは
2,000USDを突破！

ミャンマーのコンタクトレンズを取り巻く環境

- ミャンマーでも近視人口は増加しているが、コンタクトレンズの正しい処方の教育が行き届いていないことが現状である。
- 今後の市場拡大を見越し、医療機関との提携を通じ、コンタクトレンズ（特にRGPまたはオスソケラトロジー（以下、オルソK））の正しい知識と技術の普及を図ることで、同国における地位を確立する。

ミャンマー市場の特徴

	基礎指標とコンタクトレンズの販売可能性	コンタクトレンズの販売の特徴
人口	5,689万人	
主な処方者	<ul style="list-style-type: none"> 眼科医：328名（人口17.3万人に1人） オプトメトリスト：約50名 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 主な製品 <ul style="list-style-type: none"> ソフトコンタクトレンズがほぼ100%を占める。 RGPやオルソKは認知度も低く、ほとんど流通していない。 ■ 主な販売場所 <ul style="list-style-type: none"> 中小のオプティカルショップでの販売がほとんどである。 大手のオプティカルチェーンも一部で取り扱いを始めている。 その他、医療機関（特に国立医院）でも処方・販売されている。 ■ 販売価格 <ul style="list-style-type: none"> 一部の卸売り業者がカラーコンタクトを中心に低価格なソフトコンタクトレンズやケア用品を低価格品で提供。
主な販売場所	<ul style="list-style-type: none"> 主に眼鏡店 眼鏡店の近隣に眼科を設置（国立病院から眼科医を派遣） 	
主なコンタクトレンズ製品	<ul style="list-style-type: none"> 価格：カラーコンタクトを中心に廉価品も多いが、ディスポ等は日本よりも高価なものも流通。 製品：カラーコンタクトが主体 モダリティ：長め 	
傾向	<ul style="list-style-type: none"> 近視率の増加 ゲームや、スマートフォン等の電子デバイスの利用により若年層の近視者が急増 ヤンゴンの病院によると、眼科への来院患者数の2-3割が近視 	

（注）日本眼科医会の公表値によると、日本では眼科医数は13,724人であり、人口9,330人に1人の眼科医の比率である（2010年）



ミャンマーにおけるビジネスチャンス

市場・顧客

- 高い経済成長の最中にあるが、RGP等オルソKのコンタクトレンズへの理解が不足、流通制度も未整備
 - 高い経済成長性（2016年-2018年のGDP成長率は7%前後で推移（注））
 - 眼科医のコンタクトレンズに対する理解不足（RGPLレンズやオルソKの導入に関心があるものの処方不安）
 - RGPの潜在需要が見込まれるが、現状の流通は僅少

競合他社

- グローバル大手は本格進出には至っていないため、パイオニアとしての参入が可能
 - 一部卸による低価格商品、偽ブランド品や密輸品が流通
 - 大手外資系企業はソフトコンタクトレンズを販売しているが本格拠点は無（現地法人は未設立）
 - アフターケア体制が未整備

メニコン

- 高品質RGPのノウハウと技術を持つ
 - 当局や医療機関、関連業者とのネットワーク
 - 高品質RGPと技術の提供やアフターサービスのノウハウを保有
- 日本市場で蓄積したアフターフォローのノウハウを提供する

**RGP市場が未発達且つ大手外資系企業の本格進出に至る前の同国にて、
メニコンが早期に医療機関と提携し正しい処方を施すことから、
市場の開拓や先行者利益の獲得が可能**

（注） IMF推計(<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>)

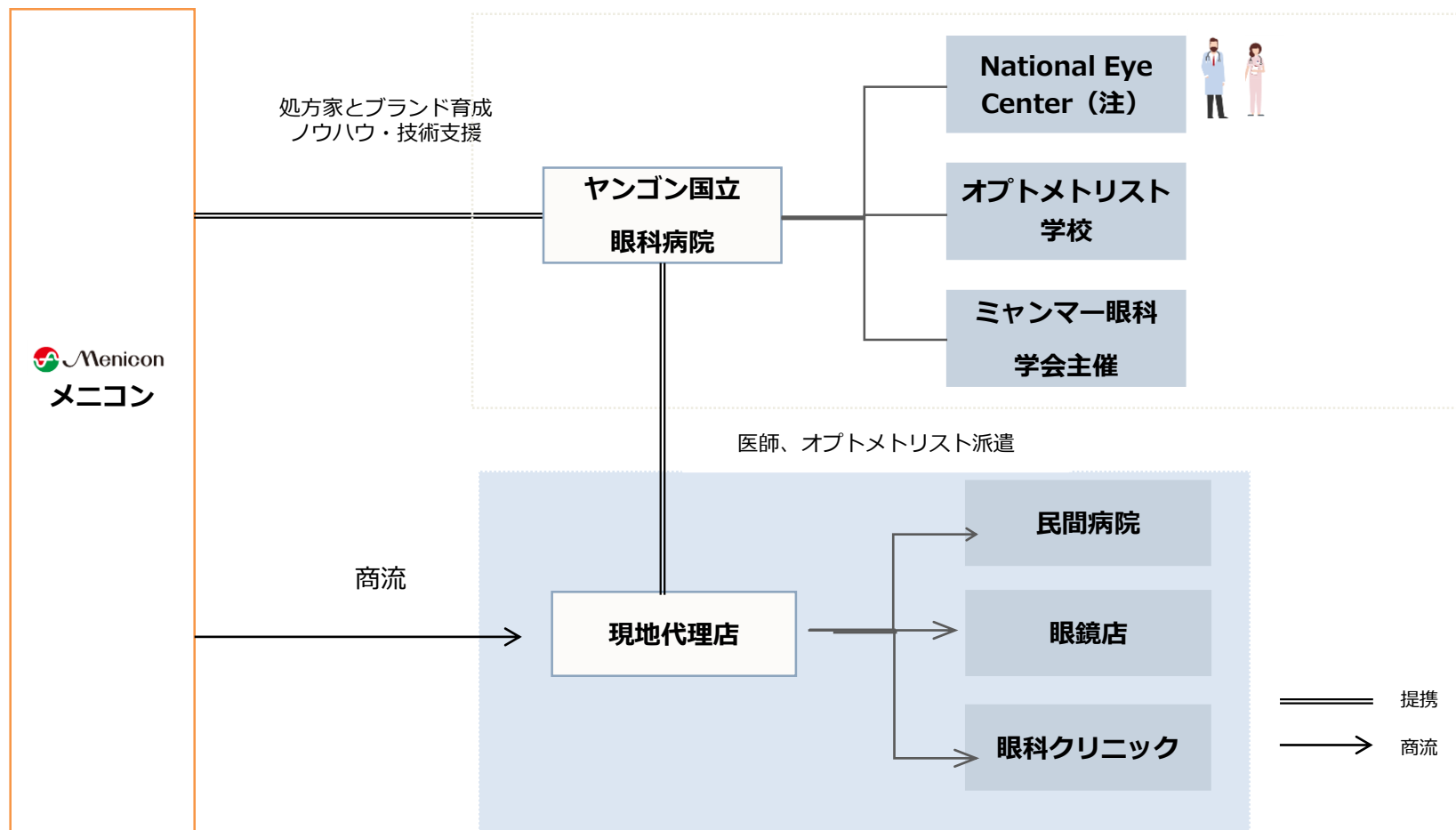


II. 想定される事業スキーム



想定される事業スキーム（１）

- ミャンマーでは眼科医が少なく、RGPの取り扱い経験も少ないこともあり、RGPやオルソKの認知度が低い。
- そこで、ヤンゴン国立眼科病院にてトレーニングを行い、RGPの機能の高さや取り扱い方法を習得していただき、関連する業界団体や学校に認知させる。



(注) ヤンゴンの中心部Kyauk Myaungにて眼科専門病院を運営。RGPやオルソKを販売予定。



想定される事業スキーム（2）

- 研修は、ドクター向けとオプトメトリスト・学生向けに分けて実施する。学生は基礎コース・上級コースともに実習を含め各1週間の受講が必要。ドクターは原則診療時間以外の受講とし、2週間の研修期間を設ける。研修終了後には修了試験を実施し、修了証明書を発行する。
- 上級コースに関しては、専門医認定制度のカリキュラムの対象となっている。
- 2018年度に第一期コース修了生が誕生する。2018年10月時点で22名の基礎コース合格者を輩出。
 今後は年間約40名、4年間で合計約160名（ドクター約100名、オプトメトリストと学生約60名）の修了者の輩出を予定。

研修概要

- 産官学共同による初のコンタクトレンズ研修センター
- メニコンのコンタクトレンズ研修コースを同国のオプトメトリスト向けカリキュラムを開発して実施
- ヤンゴン国立眼科病院内に研修センターを設置。メニコンより講師を派遣する

研修概要

基礎コース

- 対象：医師・オプトメトリスト・看護師
- 研修期間：1週間

上級コース

- 対象：医師（専門医）・オプトメトリスト
- 研修期間：1-2週間

実施コース数

2018年：4本
 2019年：6本
 2020年：8本
 2021年：8本

合計26コース

修了予定者数

・ドクター：100名
 ・オプトメトリストと学生約60名

4年間で合計160名の修了生を輩出

役割分担

メニコン

- 研修用機器の設置
- カリキュラムの設計・講師派遣

ヤンゴン国立眼科病院

- 研修センターのスペース提供
- 眼科専門医カリキュラム制度の確立



想定される事業スキーム（2）

- 本トレーニングを通じて、ミャンマーにおける眼科医や眼鏡士の育成に寄与するとともに、RGPやオルソKの長所や処方法に対する理解を深める。
- 継続的に研修を実施することで、眼科医やオプトメトリスト（候補となる学生を含む）の中でRGPに対する関心が全体的に高め、同国内で広く普及させる。



	2018年	2019年	2020年	2021年～
セミナー本数	2-4	2-4	2-4	2-4
コンタクトレンズ研修コース数	5-7	8	8	8
研修受講者数 (ドクター)	15-20	20-25	20-25	20-25
研修受講者数 (オプトメトリストと学生)	10-15	15-20	15-20	15-20
講師（フルタイム）	1	1	1	1

（注）研修コースはドクターコースとオプトメトリスト・学生コースに分けて実施する

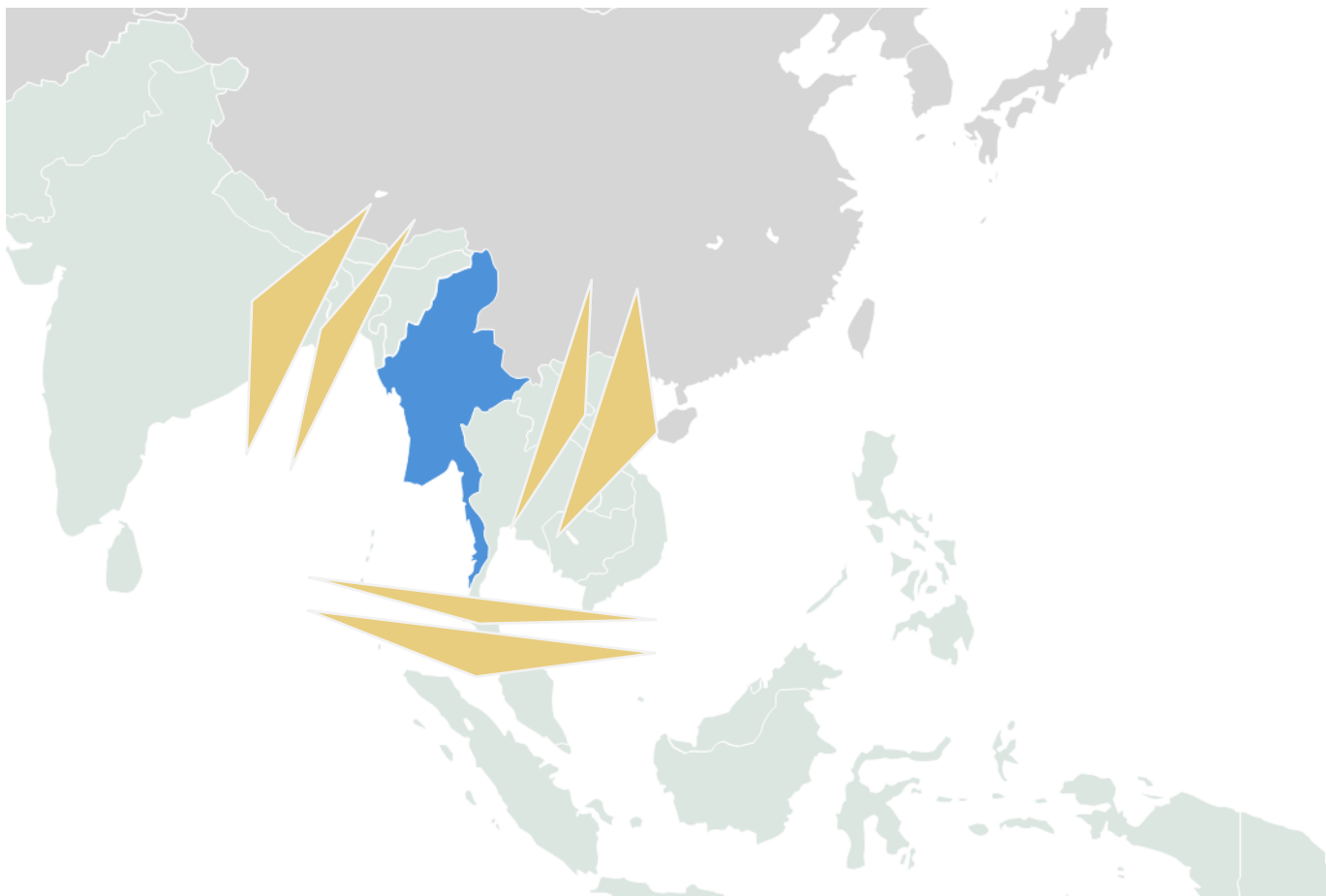


Ⅲ. 今後の事業計画



ビジョン

- ミャンマーのコンタクトレンズ利用者が現在抱える課題を解決し、安全なコンタクトレンズの普及を促進することが可能
- 医療機関との連携による人材育成や技術提供をする
- ミャンマーの成功事例をもとに、アジア周辺国への事業拡大を目指す



事業計画・収益目標

- 2018年6月「Menicon Tinu」、2018年7月「Z Night (Z Night toric)」製品登録。コンタクトレンズの正式製品登録はメニコンが初めて。
- ミャンマーにおいて、2018年より事業を開始。2018年に第一期研修生を受け入れ開始し、事業を本格化することで売上高の着実な拡大を見込む。
- これにより、5年後の2022年には、約5,000万円の売上高と160名の修了生（処方者）を輩出を実現する。

ミャンマーにおける今後の売上計画

	2019年	2022年
売上	約1,000万円	約5,000万円
利益	-	黒字化
備考	<ul style="list-style-type: none"> • 事業開始 • 第一期修了生輩出（2018年） 	<ul style="list-style-type: none"> • 累計160名の処方者を輩出

