

## ■□海外展開手法(サービス業)について■□

こんにちは。

島根・ビジネスサポート・オフィス担当の藤井邦夫です。

9月になり早いもので当拠点が開設して1年が経過いたしました。進出や輸出に関する相談・現地視察のアテンド・展示会出展支援・タイ及び周辺国の現状視察 など様々な業務に従事させていただいておりますが、前向きな県内企業の皆様と接する事で刺激を受けている毎日です。今後もお気軽に島根・ビジネスサポート・オフィスにお声がけ下さい。

昨年の9月に島根県はタイ王国工業省とMOUを締結いたしました。工業省とMOUを締結している自治体と工業省を中心に構成し、日本とタイをつなぐ案件形成を目的として活動する「お互いフォーラム」という組織が設立され、組織の設立イベントがバンコクで開催されました。当日は、タイ企業との案件形成を目的として、日本企業がタイ企業を前にプレゼンを行いました。イベントには、ソムキット副首相やアチャカ工業省大臣、佐渡島駐タイ特命全権大使も参加されました。



ソムキット副首相による講演

今回は、先月に引き続き取引形態に注目して海外展開手法（サービス業）について記載させていただきます。

### 【サービス業の取引形態について】

サービス業における取引形態では、「直営」「フランチャイズ」「電子商取引」の3種類に大きく分かれます。なお、人材派遣、法律・会計・コンサルティングは業務形態より原則「直営」とされ、「越境EC（電子商取引）」は主に小売業に該当します。

### ●直営

企業が進出国に直接投資し、社員を雇用、経営・運営する事業形態です。タイをはじめとして、多くの国で、サービス業については外資参入の規制が行われています。自らが展開を考えている事業が、規制対象であるか確認する必要があります。独資で進出できない場合は、進出国でのパートナーの確保も必要となります。

### ●フランチャイズ

本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えると同時に、加盟者の物品販売、サービス提供、その他の事業・経営について統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態です。

### ●電子商取引

海外の消費者向けにネット通販で商品を販売する形態で、下記の方法が考えられます。

#### ・自身でECサイトを立ち上げ

独自に海外向けECサイトを立ち上げ、ページ内容を翻訳、決済手段等も用意する方法。外国語対応等のコストを自社で負担でき、海外でも一定のブランド価値がある商品を取り扱っている事業者に適している。

#### ・モール出品

海外消費者向けに商品を販売するサービスを提供しているモールと契約し、モール加盟店として商品を販売する方法。出展料や販売手数料が必要。自社に十分に知識のある人材がない、また、自社でサイトを立ち上げるコストを負担できない場合に有効。

どちらの方法を選択するとしても、商品の発送等について検討する必要があります。また、ケースによっては、上記直営との併用なども考えられます。

## ☆☆タイから便り☆☆

～タイ人のマインド～

今回は、タイ人スタッフについて記載したいと思います。人材紹介会社の方から聞いたお話でなるほどと思った言葉です。

タイ人のマインドは「3Sと1G」で捉える必要があるとのこと。

### 3つのS

- ・サバーイ（心地よく）
- ・サドゥアック（都合よく）
- ・サヌック（楽しく）

### 1つのG

- ・グレンチャ（遠慮）

タイ人スタッフは物事を都合よく解釈したり、快適な環境においてストレスフリーで働きたいという意向があったりする反面、目上を敬う意識があり、素直で一緒に働きやすいという面もあるのが特徴とのこと。

また、以前にも記載しましたが、日本とは比較にならないほど転職に抵抗がありません。失業率が低く仕事が見つかりやすい環境にあることから、仲の良い友人が辞めるから自分も辞める、という退職理由も聞いたりします。

なお、30歳くらいまでは転職（ジョブホッピング）を繰り返し、年収を上げていくという発想が一般的なようです。

上述のとおり本人にとって、心地よく楽しい職場である事はとても大事です。そのため、福利厚生を重視しており、会社行事（社員旅行やパーティ）には、驚くほど積極的に参加し、楽しめます。経費削減でボーナスが減る会社より、福利厚生がなくなる方がタイ人には不安を与えるようです。福利厚生も削るようではかなりこの会社は危ないと感じる、ということでしょうか。

また、人前で怒るのはタブーと言われています。人前で怒るような上司は、器が小さく尊敬に値しないと考えられ、そのような上司の下では働きたくないと思われれます。結果として退職することも多く、怒鳴るマネジメントは受け入れられないようです。

島根・ビジネスサポート・オフィス Shimane Business Support Office(Bangkok)

担当：藤井 邦夫 Kunio Fujii

Address :1 Glas Haus Building, 12 FL., Room 1202/D, Soi Sukhumvit 25,  
Sukhumvit Rd.,Klongtoey-Nua,Wattana,Bangkok 10110

Tel :+66-(0)-2-261-10588

Mobile :+66-(0)-89-200-7763

Mail : [shimane-bizsup@aapth.com](mailto:shimane-bizsup@aapth.com)



お気軽にご連絡ください。

当拠点の運営法人(島根県より業務委託)

■アジア・アライアンス・パートナー・ジャパン株式会社 <http://www.aapjp.com/index.html>

タイを中心に、ベトナム・インドネシア・インドにて主に日系中堅・中小企業様のアセアン進出や進出後の会計税務法務を中心とした運営支援業務を行っております。

## ワンページタイ経済

項目	単位	2012	2013	2014	2015
GDP 成長率	前年比ベ(%)	7.3	2.80	0.9	2.9(1-6月)
人口*	千人	68,035	68,382	67,065	67,164(5月)
労働者の数*	千人	39,821	39,808	38,963	38,621(7月)
失業率**	%	0.66	0.72	0.84	0.93(7月)
最低賃金* バンコク	パーツ/日	300	300	300	300
チョンブリー		273	300	300	300
アユタヤー		265	300	300	300
ラヨー		264	300	300	300
賃金:全国製造業の平均	パーツ	10,159	11,066	12,074	12,250(7月)
インフレ率**	前年比ベ(%)	3.00	2.19	1.90	▲0.85(7月)
中央銀行政策金利*	%	2.75	2.25	2.00	1.50(8月)
普通貯金率**	%	0.75	0.68	0.59	0.61(8月)
ローン金利(MLR) **	%	7.29	7.16	6.96	6.78(8月)
SET 指数*	1975年:100	1,391.93	1,298.7	1,497.7	1,382.4(8月)
パーツ/100円**	パーツ	38.98	31.53	30.77	27.65(8月)
パーツ/米ドル**	パーツ	31.08	30.73	32.48	33.44(8月)
円/米ドル**	円	79.79	97.6	105.84	121.0(8月)
車販売台数(1月からの累計)	台数	1,428,628	1,337,631	884,346	448,761(7月)
BOI 認可プロジェクト	件数	2,262	2,016	1,662	1,254(1-6月)
BOI 認可プロジェクト金額	10億パーツ	983.9	1,027.3	729.4	412.7(1-6月)

\*期末、\*\*平均