

□ ■ タイ企業インタビュー ■ □

RIKKEI (THAILAND) CO., Ltd.



こんにちは。島根・ビジネスサポート・オフィスの柴田です。

近年、ベトナムは国として著しい経済発展を遂げています。その中でも特に、世界的に大きな注目を受けるのが同国の IT 分野で、急速な成長を見せています。若く優秀な IT 人材を多く抱えるベトナムですが、当初はオフショア開発の拠点として世界の国々から開発受注を受けていたのが、近年では自社でソフトウェア開発を行うグローバル企業も多く生まれており、更にその存在感を増しています。

今回はそんな競争が激化するベトナムの IT 業界において確立されたポジションを築き、世界各国に次々に進出をしているベトナム企業、Rikkeisoft へのインタビューを実施いたしました。

【Rikkeisoft 会社概要】

Rikkeisoft は 2012 年 4 月に 6 名の同級生によって創設されました。社名の「Rikkei」は、創設メンバーの母校である、日本の立命館大学と慶應義塾大学の頭文字に由来します。

本社をベトナムのハノイに置き、ベトナム国内ではダナン、フエ、ホーチミンと合わせて 4 拠点、日本法人である株式会社リッケイとして東京（本社）、大阪、名古屋、福岡に 4 拠点、そしてタイとアメリカに 1 つずつ拠点を置いています。今回インタビューに応じたグエン・クアン・キー氏が CEO を務める RIKKEI (THAILAND) CO. Ltd.（以下、RIKKEI THAILAND）は昨年設立されたタイ法人で、2024 年 5 月で 1 周年を迎えました。



当初 6 名で立ち上げたこの会社が、現在ではグループ全体で 1,800 名にまで成長し、今後さらなる事業拡大を予定しています。

同社は、日本企業をメインのクライアントにオフショア開発や DX コンサルティングなどの他、IT エンジニアの育成など人材教育にも力を入れ事業展開をされています。その事業内容はベトナム国内でも高く評価されており、優秀なソフトウェア・情報技術サービス企業に与えられる「サオ・クエ賞」やベトナム IT 協会の「ベトナム IT 企業トップ 50」に選出されるなど、数々の賞を受賞しており、注目を集める企業です。

今回は、創業メンバーの一人であり、現在 RIKKEI THAILAND の CEO 兼株式会社リッケイの副社長を務めるグエン・クアン・キー氏に、同社の事業や今後の展望についてインタビューを行ってきました。

—RIKKEI THAILAND の事業内容について教えてください。

東南アジアの製造拠点をタイにしている日系企業向けに IT システムの開発支援をメインに提供しています。

例えば、当社の親会社である株式会社リッケイが関わって開発したソフトやシステムなどのパッケージを、タイに導入する際に、当社がシステムをタイの法律や商慣習に合わせてローカライズしています。

ーなぜタイへの進出を決めたのでしょうか？

今から2年前に、当社内で、日本以外で日本人が集まる国へ進出すれば、より当社の支援体制を強化できるのではないか、という議論がされました。その際に、Rikkeisoft は本社がベトナムにあるので、ベトナムの近くの国、というのが条件となっていました。シンガポールも候補に上がったのですが、日本からの進出企業数がそれほど多くありませんでした。また、アジアの統括拠点としてホールディングスをシンガポールに置いて、実務は別の国で、という企業も多いです。そのため、東南アジアの製造拠点として日系企業が多く進出しており、ベトナムから1時間30分から2時間で移動でき、かつ直行便も多いというアクセスの良さもあり、バンコクにオフィスを設けることが決まりました。

特にベトナム南部のホーチミンとバンコクは気候が似ており、食事もベトナム人の口に合うので、タイで働きたいというスタッフもたくさんいました。生活のしやすさ、というのも現地オフィスを設立する上では重要だと考えていました。

ー日本でも4都市にオフィスを設けていますが、日本ではどのようなお仕事をされているのでしょうか？

Rikkeisoft のクライアントはほとんどが日本の企業ですので、IT 開発の支援などがメインの事業です。Rikkeisoft ではベトナム政府からの案件や企業の案件も受けていますが、割合は少なく、日本を始め外国企業からの依頼がほとんどです。なので私の業務は、株式会社リッケイと RIKKEI THAILAND のそれぞれの立場で、両国での事業のケア、マネージメントがメインになります。

ー日本企業をメインのクライアントとしていらっしゃいますが、日本での事業の現状はいかがでしょう。

株式会社リッケイを立ち上げて8年ほど経ちますが、小売のお客が多いです。日本の大手のコンビニエンスストアやショッピングモール、スーパーなどからお仕事を受けています。具体的なニーズとしては、小売のプラットフォームの開発や、在庫管理システム、勤怠管理システムの開発などです。

ーIT が強い国として、インドやフィリピンの名前が上がりますが、そういった国と比べた時のベトナムの強みとは何でしょうか。

日本市場においては、日本語によるコミュニケーションが可能で、日本文化への理解があるという観点から、インドやフィリピンではなく、ベトナムを選ぶという企業が多いです。一方で欧米市場の話となると事情は異なります。

す。インドやフィリピンの強みの 1 つは英語で円滑なコミュニケーションが取れるという点です。文化面でも欧米に適用しているので、欧米市場はこの 2 つの国が選ばれる傾向にあります。

言語はもちろんですが、商習慣、ワーキングカルチャーの理解というのも非常に重要で、例えば、要件定義やシステムの設計などの依頼を受けますが、プロジェクトを進めながら少し仕様の変更など必要になる場合がでてきます。あるいは、どうしてもこの機能は今日中に完成させてほしい、という依頼が入ることも時々あります。このような場合、欧米スタイルだと、残業をせず、当初の計画通りに進めるのが基本であるため、断られることが多いです。

その点、ベトナム人は日本企業のニーズや慣習を理解ができますし、勤勉な国民性なので、日本の方と考え方や気質など合うところが多く仕事がしやすいと感じていただけていると思います。こういった点が、特に日本でベトナムの IT 企業が成功できている大きな要因の 1 つなのだと考えます。

ーベトナムの IT 産業では企業間の競争が激化していると思います。そんな中で、Rikkeisoft の強みはどのようなところとお考えでしょうか。

Rikkeisoft の創業メンバーは日本の大学で学び、卒業をしているので、日本語だけでなく、日本の歴史や文化も理解しています。なので、日本の文化が会社の DNA に組み込まれているというのが Rikkeisoft の強みの一つだと思います。

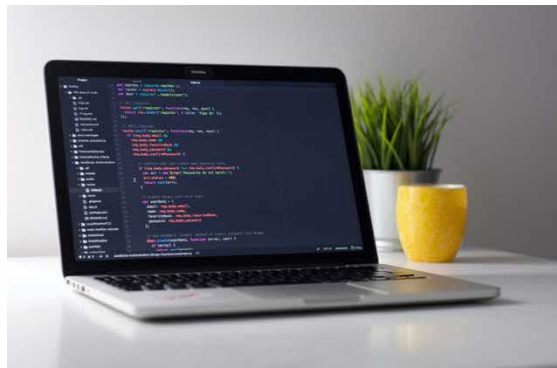
会社を経営する上で、特に海外のお客さんについては、文化や習慣がわからないと業務を行うのがとても難しいです。

ー今後タイ、ベトナム以外の東南アジアの国への進出はお考えでしょうか？

既にタイとベトナムに法人がありますので、ここ数年で東南アジアのまた何処か別の国に法人を設立、ということとは考えていません。今後進出するのであればシンガポールが一番可能性が高いと思いますが、現状、タイとベトナムで対応できているので、しばらくは東南アジアの国へ新たに拠点を持つことはないと思います。

現在、当社にはシンガポール、マレーシアの日系企業から案件を受けていて、それらは Rikkeisoft ベトナムで対応しています。

ーでは、タイオフィスはタイのお仕事だけを受けているのでしょうか？



そうですね。RIKKEI THAILAND はタイに進出している日本企業から直接仕事を受けています。現在、契約のある企業は 5、6 社ほどです。

他にも、タイに進出している日系企業本社のシステムやソフトをタイ子会社向けにローカライズするサービスや営業活動も行っています。

ーそれでは、キーさんのタイでの役割としては、そういった企業のトップの方への営業活動やコミュニケーションを取る事なのでしょうか？

タイオフィスは昨年立ち上げたばかりで、まだスタートアップ企業のようなステージにあります。私は、タイでの人脈を作ったり、事業戦略を練ったりと色々な役割を担っています。

ただ、バンコクに進出してから 1 年が経ち、少しずつ現地の体制が整ってきたので、営業活動は他のメンバーに任せ始めています。私は会社のトップの方と、会社間での信頼を構築するために動いたり、戦略を構築したりする部分にフォーカスできるようシフトしています。

ー今、タイオフィスには何名従業員の方がいらっしゃるのでしょうか？

今は私も含めて 8 名ぐらいですね。ただ、今タイでのビザの申請手続きを行っているベトナム人スタッフが 2-3 名おり、彼らも毎月タイに出張に来ています。タイで働くベトナム人スタッフは、タイ人と会話をしていてもベトナム人だとわからないくらい、タイ語が上手です。

タイに来て驚いたのが、タイ語とベトナム語はかなり似ているという点ですね。なので、タイ語が話せる人がベトナム語を勉強したら、話せるようになるまでにそれほど時間はかからないと思います。文法はほとんど一緒ですし、発音が似ている言葉がいっぱいあります。

なので、もしベトナム人スタッフが 3 ヶ月集中してタイ語を勉強すれば、ペラペラになります。ただ、さすがに読み書きは 1 年くらいかかるかもしれないですけどね。そういう面でもタイでの展開はベトナムにとってハードルが低いと思います。

タイとベトナムの間では交流も盛んで、15 年前からベトナムで事業を展開するタイ企業が増えています。なので、タイ語の話せるベトナム人、ベトナム語の話せるタイ人は非常に多いです。

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.116

私はベトナム語、日本語、英語の3カ国語を話しますが、日系企業の方とコミュニケーションをとるには日本語ができることが重要だと考えます。

ー今はタイの日系企業をメインターゲットにされていますが、今後タイのローカル企業へサービスを展開していくことも考えていらっしゃいますか？

はい。それは考えていますし、これからの戦略の中に組み込まれています。なので今、少しずつタイの財閥やローカル企業へもアプローチを始めています。

ータイのローカル企業もターゲットに展開していくとなると、やはりタイオフィスも規模を大きくされていくのでしょうか？

はい。今後も積極的にタイ人とベトナム人を採用していく予定です。実はタイ企業からのベトナムIT企業の評価は高いです。またタイの大手企業もかなりベトナム人エンジニアを積極的に採用しています。なので、タイ企業との協業には慣れている企業も多いですしベトナムで事業を行うタイ大手企業は多いです。

例えばタイのカシコン銀行はベトナムに大きな開発チームを持っています。カシコン銀行のIT関連事業はKASIKORN Business-Technology Group (KBTG) という子会社に委託されているのですが、そのKBTGはホーチミン市に開発センターがあります。その他にも小売大手のセントラル・グループもベトナムに進出しています。

ータイだけでなく、アメリカやヨーロッパにも積極的に展開をされていく方針なのでしょうか？

アメリカに関しては、テキサス州にすでに拠点を有しています。ヨーロッパにはクライアントはいますがオフィスはまだ設立予定はありません。今年は韓国に進出を予定しています。ここでは、日系企業ではなく、韓国のローカル企業に向けてサービスを提供していく計画です。

既にサムスン電子やロッテとも関係ができていますので、そことの関係を維持しつつローカル企業に対してサービスの提供をしていきたいと考えています。

ー現在、世界中の国、地域で事業を展開されています。もちろん苦労も多いと思うのですが、これまでの成功を収めていらっしゃる秘訣や Rikkeisoft としての哲学があるのでしょうか。

私たちはどんな市場に参入しても、前提として、まずはその地域のローカル企業と協力をして事業を展開したいと考えています。突然新しい国で全てを自分たちだけでできるわけがないです。どの国に進出しても、現地の

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.116

企業とのネットワーク、関係構築を大切にしています。タイでもタイの IT 企業とのネットワークの構築を積極的に行っています。

2 つ目に、Rikkeisoft にしか提供できない価値はなにか、Rikkeisoft として何がお客さんに提供できるのか、ということを確認しています。

3 つ目は、その国の歴史や文化を調査し理解することです。これができないと、その国の相手の方と話しにくいように感じます。

最後に、この点は非常に重要ですが、ベトナムの国としての価値を上げたい、という気持ちは常に持っています。どこに行っても、タイに進出しても、日本に進出しても、我々はベトナム人なので、Rikkeisoft を通してベトナム人の国民性を理解してもらい、Rikkeisoft と一緒にお仕事をしていただくことで、ベトナムを愛してくれる人が増えることがとても嬉しいです。

創業メンバーは全員、20 歳前後の比較的早いタイミングでベトナムを出て日本にいたということもあって、海外から見るベトナムのことはすごく考えています。

また、海外へ進出をする上で、スタッフがその国に行きたい、仕事をしたいと思えるかどうかとても大事です。その点では、タイに行きたいというベトナム人は多いです。そうでないと、例えばタイの仕事が決まって、スタッフにタイのお客さんの工場や現場に行って、現状のシステムがどうなっているか確認してきて、と言った時に行きたくない、と言われてしまうと事業が立ち行かなくなってしまうからです。なので、本当に最初はそこから考えます。RIKKEI THAILAND 設立から 1 年経った今では、タイ人もベトナムと仕事がしたいという気持ちを持っていることが分かっているので、とても仕事がしやすくなりました。



【企業概要】

企業名： RIKKEI (THAILAND) CO. Ltd.

設立日： 2023 年 5 月 15 日

事業内容： システム開発、革新的なテクノロジー 等

住所： Ramaland building, no. 952 Rama IV road, Khwaeng Suriyawongse, Khet Bangrak, Bangkok Thailand



□ ■ INTERMACH / SUBCON THAILAND 2024 イベントレポート ■ □

こんにちは。島根・ビジネスサポート・オフィスの一迫です。

タイにおける製造業関係3大展示会のひとつ INTERMACH / SUBCON THAILAND がアセアン最大級展示場の BITEC で5月15から18日まで開催されました。3大展示会のうち他の2つは、MANUFACTURING EXPO（6月19-22日開催）および METALEX（11月20-23日開催予定）です。

この展示会は INTERMACH と SUBCON THAILAND という2つの別々の展示会が開催場所と時期を同じくして開かれるものです。それぞれの展示会の概要は以下の通りです。

INTERMACH

部品加工に関する工作機械（マシニングセンター、シートメタル加工、溶接、レーザー加工、プレス等）や、それらに必要な測定器類や付帯設備、また FA 関連（ロボットなど）事業の企業の出展が主です。

SUBCON THAILAND

その名の通り、製造業における下請け関連、自動車産業で例えるとティア3以下の部品量産関係及びその関連製造及びサポート企業等の展示会です。

今年は、INTERMACH には204、SUBCON THAILAND には208の企業及び関連団体が出展し、来場者数は44,773人と、昨年の来場者数42,011人に対し微増という結果になりました。

【タイ製造業におけるトレンド】

現在のタイの製造業関連のトレンドとして注目されているのが「BEV（バッテリー式電気自動車）」です。本展示会においても BEV の促進を狙う主催者の意図が垣間見えるところが多くありました。展示会場へのエントランスロビーには中国 BYD の電気自動車、TOYOTA の BEV ピックアップトラック、そして将来の期待の星として TOYOTA MIRAI が展示されていました。



その他にも、THAI SUBCON の SHOWCASE には、シンガポール企業、KRONOS MANUFACTURING がタイで製造している電動バイク、車いす、小型ショベルカーが展示されていました。

Thai Subcontracting Promotion Association（日本語では「タイ下請振興協会」、以下 THAI SUBCON）の役員の方に話を聞くと、今年後半に BYD が、以降いくつかの BEV メーカーがタイで順次製造を始めるが、殆どの部品が中国企業製となるため、タイ企業がそこに入り込むのは難しいのではないかと、とのコメントでした。

3月末に開催されたモーターショー（即時予約販売会）でも、政府補助金の助けもあり、成約台数の3台に1台（33%）が BEV だったことから、タイにおける BEV の盛り上がりが見て取れます。

その一方で、現時点では BEV はほぼ中国からの輸入となっているため、今後の市場のトレンドが、タイの既存の製造企業にどのような影響をおよぼすのか、まだ見えていない現実があるようです。

【展示会に参加してみたの考察】

前述の通り、INTERMACH では、工作機械及びその周辺機器関連の展示が主になっています。6月19-22日に行われる MANUFACTURING EXPO や11月の METALEX と同系列企業の展示会となります。但し、最新技術の展示ではないということもあり、中国製の機械が目立ちました。



また SUBCON THAILAND との関係もあり、やはり部品製造（主に量産）に関係する工作機械、測定器、SI 関連の出展が多い印象を受けました。

SUBCON THAILAND は、THAI SUBCON が主催しており、部品加工（主に量産）企業や製造付帯設備製造販売関係の中小企業がメインにブースを構えます。ここで感じたことは、日系企業が多く出展していたということです。208 団体（ブース数）中 52 団体（筆者カウント）が日系企業のブースでした。このエリアの特徴として、ブース出展企業間での商談も盛んで、出展企業と訪問者との面談のみならず、出展社同士での情報交換の機会としても機能していました。それほどに参加企業の出展製品のバリエーションが豊富な印象を受けました。



【SUBCON THAILAND 出展企業インタビュー】

今回の SUBCON THAILAND に出展していたタイ企業に対し、現在の業績や抱えるニーズについてインタビューを行いました。

【SP Group Company / Chanchai 社長】

従来は自動車部品、家電部品（洗濯機、冷蔵庫関係）の製造を行っていましたが、この分野での将来的な成長は期待できないので、新しい事業の掘り起こしが重要だと考えています。最近では、これまでに培ってきた自社の強みを生かし、ホームケア事業として介護用ベッドの開発、製造販売を始めています。また事業継承ということでは、自動車関連事業は息子のマークに、ホームケア事業は娘のミンに責任を持たせています。

とのことで BCP（事業継続計画）と応用展開新規事業を急いでいっしょやるそうです。介護用ベッドや介護機器でのグローバル展開に関して協業できる企業があれば、ぜひ話をしたいとのことです。



【SK POLYMER CO., LTD. / SUPOTE 社長】

自動車、家電、エアコン、日用品、医療など、全方位事業のゴム関係の製造をしています。目下の事業は好調で、特に医療関係製品の製造が好調です。全ビジネスカテゴリーに対応して製造しているため、ある分野の業績が悪くても他の分野でバランスを取ることができるので、これがわが社の強みです。

SUPOTE 社長によると、ナチュラルゴムを原料にした高耐熱やその他に付加価値のある技術をもった企業の紹介を希望していました。



【THAI ROKUHA CO., LTD. / WARAKORN 社長】

研磨機のオーバーホール（日本企業と協業）、付帯設備商社、SI 設計製作を展開しています。目下のところ売上は順調ですが、今後は SI を強化していきたいので、良い設計会社があったらぜひ話がしたいです。



それ以外にもタイ企業の社長何名かとお話しましたが、共通して話されていることが、「現状維持では将来がないので新規事業を進めなければならない。これまでの実績や培ってきた技術をベースに応用展開、横展開が必要」。その上で、「やはり技術は日本」。昨今中国企業の進出が目立つタイの中でも、「日本企業との協業を模索していきたい」というタイ企業の意向を強く感じました。

【最後に】

電気自動車など中国メーカーのタイ国内での台頭が目立つ近年ですが、中国やアジア諸国とタイ企業との取引が増えることで、やはり日本の技術は信頼がおける、ということも、身をもって実感された方も増えてきているように感じます。多くの企業が新規事業の展開を検討している今だからこそ生まれる新たなビジネスチャンスがあるかもしれません。

□ ■ 水牛と楽しむ休日！「The Buffalo アンパワー」 ■



こんにちは。島根ビジネスサポートオフィスのタイ人スタッフ、リンです。

今回は、バンコクから車で約 30 分、日帰り観光が可能なスポットをご紹介します。

The Buffalo アンパワーは、The Buffalo ホテル、The Buffalo カフェ、Rusty Rose レストランという 3 つの主要ビジネスで構成されています。同スポットが位置するサムットソクラーム県に住む人々の生活や文化を、建築、インテリア、および装飾デザインなど、芸術を通して理解することを目的にできた観光スポットです。施設の建築に使用されている主な材料は、竹、チーク材、鋼鉄、およびコンクリートです。The Buffalo アンパワーは、国内でも多くの建築関連の賞を受賞した経験のあるアーティストチームによって設計、および装飾されています。

【The Buffalo ホテル】

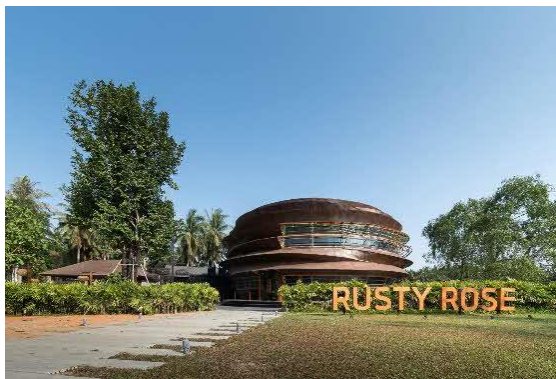
このホテルは、観光客のための安全と衛生の基準である SHA 認証を受けています。一つの芸術作品のようなホテルは、建物全体が美しくデザインされています。装飾には木材がメインで使用されており、ホテルのコンセプトはオーナーの芸術への情熱がベースとなっています。



ホテルの魅力はクラフトデザインだけではありません。The Buffalo ホテルでは動物も飼育されています。その動物とはもちろん、ホテルの名前にもなっている、シンボルの水牛です。オーナーは白い小さな水牛をホテル内で飼育しており、宿泊者や観光に訪れた人たちは、水牛と戯れたり写真を撮ったりすることができます。



【Rusty Rose】



The Buffalo ホテルのエリア内にあるこのレストランは、遠くからでも目立つユニークな設計がされており、錆びた鉄で作られています。サムットソクラームの漁業、漁師の生活をコンセプトに、レストラン内部は手作りの竹細工で繊細に飾り付けられています。

ここではタイ料理、洋食、そしてフュージョン料理が提供されており、各メニューには地元の食材がふんだんに使われています。レストランは2階建てで、川を眺めながら食事が楽しめる屋外エリアもあります。

【The Buffalo カフェ】

このカフェの洗練された雰囲気は、家族や友達とリラックスするのに最適な場所です。メークロン川のほとりで座ってコーヒーを楽しむことができる屋外エリアも設けられています。

水牛のモチーフがカフェの至るところに使用されており、とても印象的です。特に川沿いには、竹で編んだ水牛のオブジェが飾られておりフォトスポットとして人気があります。



カフェでは飲み物やケーキ、アイスクリームなどを提供しています。おすすめのメニューは「The Buffalo Coffee」と「The Buffalo Cocoa」です。上はココアまたはコーヒー、中は生乳、下はタイティーと異なるドリンクが3層になっているのが特徴です。このメニューは、メークロンが「三水の町」として知られていることからインスピレーションを得たものです。

【最後に】

都会の喧騒を離れ、自然の中でリラックスした雰囲気を楽しめる場所をお探しの方は、ぜひ The Buffalo アンパワーに足を運んでみてください。食事を楽しむのもよし、川沿いでコーヒーを飲むのもよし、ホテルでゆっくりと過ごすのもよしです。もしお時間があればぜひホテルに宿泊いただき、サムットソクラーム県の自然を満喫してみてくださいはいかがでしょうか。



参照サイト

<https://chillpainai.com/scoop/13350>

<https://www.facebook.com/Thebuffaloamphawa/>

<https://www.thebuffaloamphawa.com/>

<https://chillpainai.com/scoop/9908>

<https://inzpy.com/travel/the-buffalo-cafa/>

<https://pantip.com/topic/38043300>

※別紙に、年内に開催予定のタイ・インドネシア・ベトナムの展示会情報をまとめました。

サポートオフィスでは、現地で開催される展示会へのアテンドも行っております。

関心のある展示会がございましたら、お気軽にご連絡ください

担当：柴田 隼介 Shunsuke Shibata

Address: 1 VASU1 Building, 12 FL., Room 1202/D, Soi Sukhumvit 25,

Sukhumvit Rd., Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110

▶ タイ経済指標

項目	単位	2021	2022	2023	2024
GDP 成長率	前年比 (%)	1.8	2.7	1.9	1.5 (3月)
人口*	千人	68,161	69,922	70,104	70,148 (3月)
労働者の数*	千人	38,631	40,143	40,674	40,450 (3月)
失業率**	%	1.94	1.32	0.98	1.01 (3月)
最低賃金*	バンコク	331	353	353	363
	チョンブリー	336	354	354	361
	アユタヤー	325	343	343	350
	ラヨン	335	354	354	361
賃金：全国製造業の平均	バーツ	13,506	14,305	14,416	14,277 (3月)
インフレ率**	前年比 (%)	1.24	6.08	1.23	0.06 (1月)
中央銀行政策金利*	%	0.50	1.25	2.50	2.50 (4月)
普通貯金率**	%	0.25	0.28	0.40	0.43 (5月)
ローン金利 (MLR) **	%	5.42	5.50	6.83	7.17 (5月)
SET 指数*	1975年：100	1,657.62	1,668.66	1,415.85	1,345.6 (5月)
バーツ/100円**	バーツ	29.15	26.78	24.82	23.92 (5月)
バーツ/米ドル**	バーツ	31.98	35.06	34.80	36.08 (5月)
円/米ドル**	円	109.8	131.38	144.07	156.13 (5月)
車販売台数 (1月からの累計)	台数	736,716	856,057	702,921	210,314 (4月)
BOI 認可プロジェクト	件数	1,572	1,554	2,383	785 (3月)
BOI 認可プロジェクト金額	10億バーツ	511.9	618.62	750.12	254.92 (3月)

*期末、**平均