

□■しまね産業振興財団 アセアン現地視察ミッション■□

タイ・ベトナムの市場と人材の可能性を比較する-タイ編

こんにちは。島根・ビジネスサポート・オフィスの神谷です。

2019年3月3日（日）-8日（金）の日程でしまね産業振興財団主催、ベトナムとタイを巡るアセアン現地視察ミッションが開催されました。島根県内から6社の企業と2つの支援機関が参加され、タイとベトナムの企業や大学、技能実習生や高度人材の育成機関などを訪問しました。今回はタイ編をお届けします。

1. 視察の行程

日付	都市	行程
3/4 (月)	ホーチミン	教育機関訪問① ホーチミン市工科大学 企業訪問① SHIOGAI SEIKI VIETNAM.
3/5 (火)	ホーチミン バンコク	教育機関訪問② ESUHAI Kaizen Yoshida School ホーチミン市内視察 ホーチミン→バンコク空路移動
3/6 (水)	バンコク 及び 近郊	企業訪問② SCC Tech 企業訪問③ TO-I Engineering 企業訪問④ タイ若手起業家@クルンテープトンプリー大学 交流会@バンコク（タイ若手経営者・山陰同郷会）
3/7 (木)	バンコク 及び 近郊	ミニセミナー「タイでの事業展開・タイ企業とのビジネス マッチング」 企業訪問⑤ S.P.MetalParts 市内視察 空路島根へ

正味4日間の日程でしたが、ベトナム・ホーチミンシティとタイ・バンコク及びその近郊を巡り、2つの国を比較することでアセアン各国経済レベルの把握、国同士の関係性に対する理解を深める視察となりました。



車社会のバンコク 渋滞は社会問題



ホーチミンではバイクが生活の足

2. ミッション実施状況

今回のミッションでは、昨年11月に開催した島根県とタイの若手経営者交流会に参加した企業を中心に訪問を行い、両国企業間の交流の深化を図りました。また地元大学を訪問し、若手起業家から大学の取り組むビジネスについて説明を受けたほか、最終日にはミニセミナーを開催し、タイ工業省の方等からタイでの事業展開や地元企業とのビジネスマッチングについてレクチャーを受けました。以下でそれぞれの詳細をご紹介します。

<タイ企業訪問>

企業名	SCC TECH CO.,LTD.		
住 所	125 M.21, Bangplee-Yai, Bangplee, Samutprakarn 10540, Thailand		
本社 HP URL	www.scctech.co.th		
法人設立年月	2004年11月11日	資本金	20,000,000 バーツ
従業員数	110人	年 商	175,000,000 バーツ
事業内容	オートパーツ製造 スタンピング加工をはじめ溶接加工、アセンブリ加工、ファインブラッキング加工までお客様の様々なニーズに応じています。		

タイ企業訪問1社目は20代の若き社長が経営するSCC TECH社。主なクライアントはタイにある日系企業でバイク向け製品50%、自動車向け製品48%、他（電機部品など）2%、全体の8割近くが内需です。日系企業との取引は前身の会社からのつながりや展示会、品質・納期を評価頂いたお客様からのご紹介で始まっています。

日本と同じように少子高齢化が進むタイにおいては人手不足が企業としての課題ですが、そこは周辺国からの人材を受け入れることで対応されています。現状110名の社員のうち40名はミャンマー人とのことでした。またタイ国内の職業大学から1年間のインターシップも受け入れ、将来卒業後の入社につなげるなど採用に対する新たな取り組みもされています。このあたりは日本の中小企業においても学べるポイントではないでしょうか。



バイク部品などの製品サンプル・自社ブランド製品も手がける



工場内の様子

企業名	TO-I ENGINEERING CO.,LTD.		
住 所	199/51 Moo.11, Bangplee-Yai, Bangplee, Samutprakarn 10540, Thailand		
本社 HP URL	www.to-iengineering.com		
法人設立年月	2008 年 7 月 21 日	資本金	4,000,000 バーツ
従業員数	50 人	年 商	60,000,000 バーツ
事業内容	<p>レーザーカット、溶接、アセンブリ加工など様々なお客様の要求する図面通りに、生産しています。</p> <p>効率的にスピード感のある対応をしています。</p> <p>今後は 6×3 メートルのレーザー加工機や 6 メートルのプレス機を導入し、更なる事業の拡大をはかります。</p>		

2 社目は TO-I ENGINEERING 社です。設立当初は商社として事業を開始しましたが、顧客とコミュニケーションをとるうちに商社ではなく自分たちが直接顧客の要求に答えたほうがよいと判断し、レーザーカットを中心に製造加工を開始しました。設立から 10 年で急成長を遂げ、今年の 2 月には日本円にして約 1 億円のレーザー加工機（日本製・タイ国内初の機械）を導入し、この投資も 1 年で回収見込みとのことでした。中小企業で 1 億円の投資は思い切った決断だと感じますが、ASEAN マーケットの成長を実感するお話でした。

またこちらの企業においても人手不足は大きな問題で、従業員の半数はカンボジア人とのことでした。市場にある機会を逃さないためにも、従業員の多様化には柔軟に対応されていると感じました。言語も異なる違う国の方々をどのようにマネジメントされているのか？という点は非常に関心の高いところですが、オーナーはこともなげに「家族として接する」とおっしゃっていました。現在は工場の敷地内にご自宅を建設中で（社長は「オーナーは仕事が好きすぎて通勤時間ももったいないらしい」と笑っていらっしゃいました。）、そこに従業員を招いて食事を一緒にするのが楽しみだとおっしゃっていました。

事業の勢いも、家族的な経営も日本のよい時代を彷彿とさせるものでした。



2019 年 2 月に導入したばかりの大型レーザー加工機



どんな形状でも対応

企業名	S.P. Metal Part Co.,Ltd. (S.P. Automotive Product Co., Ltd.)		
住 所	98/8 Moo 2 T.Nongchak A.Banbueng Chonburi 20170		
本社 HP URL	www.spm-amp.com		
法人設立年月	1975 年	資本金	15,000,000 バーツ
従業員数	500 人	年 商	1,400,000,000 バーツ
事業内容	電気機器とオートパーツ用のスタンピング部品 金型成形から塗装加工までを一括で請け負っています（ワンストップサービス） オートパーツまたは医療機器を中心に事業を拡大して行きたいと思えます。		

3 社目の訪問先は S.P. Metal Part グループの S.P. Automotive Product 社です。もともとはひとつの会社でしたが、事業拡大に応じて顧客別の会社を再編したそうです。製品の 85% が自動車部品、10% が家電、5% が新たにチャレンジしている医療分野（医療用ベッドなど）とのことでした。企業規模も大きく（3 工場あわせると 1500 名ほど）安定しているかに思えますが、自動車業界の変化に対する危機感を強く感じていらっしやいました。タイで自動車産業が生まれて 30 年になります。国内市場はまだまだ成長が期待できるものの、求められるものが変わってきています。これまで手がけてきたディーゼルエンジンの部品やエンジン部品の需要は減少し、電気・ハイブリット車への対応、シートやシャシーなど今後も変わらず生産できるものへのシフトを進めようとしていらっしやいました。

また同社は、タイ政府の推し進める新産業の創造政策（Thailand4.0）のひとつである医療分野への進出もいち早く意欲的に進めています。

こうしたことを推進できるタイの強みは自動車産業で 30 年間培われた技術力とそれを支える人材という言葉につきます。一方近年のタイ国内の賃金上昇や人手不足（タイの若者が工場などで働きたがらない）は他社同様に課題で、現在は従業員の 40% はカンボジア・ミャンマーからの外国人です。S.P. Automotive Product 社が優れている点は、品質管理のための作業手順を 3 言語（タイ・カンボジア・ミャンマー）で用意し、それをモニターに映し出し、何を見るべきか標準化している点です。またこの作業が完了しなければ出荷用のゲートが開かないシステムになっています。これらを内製で IT 部門が作り上げたという点は特筆すべきことだと思えます。



訪問時の様子

<タイの大学訪問>

バンコク中心部から西に約 40Km の場所にあるバンコクトンブリー大学を訪問しました。2002 年に開学し、9 学部（ビジネス経営・政治・法・科学技術・コミュニケーション・教養・看護・経理会計・技術革新）17 学科を有する新しい総合私立大学の中で、タイの若手企業家を束ねる SMEs Young Entrepreneurs Association の会長である Dr.Blue（若手経営者交流会参加者）から大学の紹介と大学が取り組むビジネスについて紹介を受けました。

所在地 F16 / 10 Leabklongtaweewatana Rd., Khet Taweewatana Bangkok

URL <https://bkkthon.ac.th>

学内ではスポーツ経営に力を入れ、国内外のスポーツ選手もここで学んでいますが、もっとも興味深かったのは大学がビジネスとして老人ホームの運営も大学の敷地内で行っている点です。看護学科の学生が実習としてホームをサポートしたり、近隣の病院との連携も図っています。このような老人ホーム経営は一例に過ぎませんが、産学連携や大学として新たなビジネスを行うことに対しては非常に積極的で、タイへの進出を考える際のパートナーとしてローカル企業だけではなく、大学との連携も道筋としてあると感じました。

50 歳から入居できる老人ホームの施設→



<タイセミナー>

最終日の午前は、中小機構からタイの工業省に出向している伊原誠氏より「『タイ工業省の日系中小企業への大いなる期待と政策』～タイローカル企業とのビジネス連携について～」、また、株式会社メディエーター代表取締役ガンタートン・ワンナワス氏より「最新！2019年版 タイマーケットの攻略方法 タイ人バイヤーへ向けた有効な販売方法とは!？」というテーマでそれぞれご講演頂きました。

ガンタートン氏は日本での通算 15 年の経験に基づいて、日本とタイの違いについてビジネスにおいて押さえておくべきポイントをお話いただきました。



1. 公知情報だけではわからないこと

日本人は GDP や人口、経済成長率・最低賃金などの情報で市場を判断する傾向にありますが、それだけでは判断できないことが存在するという事です。

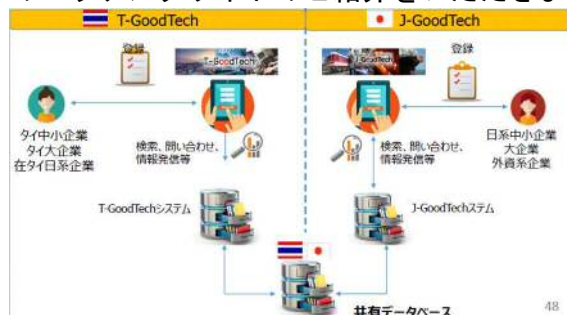
例えば、統計的な数字に表れるのはタイというひとつの国のデータですが、実際にはバンコクとバンコク以外はまったく異なるという点です。バンコクは経済型社会でそれ以外の地方は農業型社会、この大きな違いは 1 年にもらうお金の回数です。バンコクは毎月給与をもらう人の割合が多いですが、地方は農業や日雇い労働が多いため不定期です。あくまでも 2 つの国が存在していると考え、ビジネスをする上での戦略は変える必要があるわけです。

2. 数字では表せない違いに目を向ける

仕事を進める上で PDCA をまわすのは日本であろうと、タイであろうと重要なことには変わりありません。しかしどこに力点を置くのかということは大きく異なります。日本は P (Plan 計画) に力点を置き、タイ人は D (Do 実行) に力点を置きます。この違いの背景にはタイの豊かな自然があります。タイは肥沃で広大な大地があり、食料自給率を計る必要もないくらい豊かなため飢え死にする心配はありません。地震などの自然災害もなく、「備えあれば憂い無し」という感覚は無いかもしれません。また、日本には四季があり、お米は年に 1 回しか取れないため、冬の間次ぎの年どうやってうまく育てるのか考え計画する習慣が身についています。一方で、タイは四季が無く年 4 回米を収穫することも可能です。したがって、計画するよりもどンドン糶を撒き、米作りをするほうがよいと考えるわけです。

私も社内外のタイの方々と一緒に仕事をしていると、タイの方の「考えるよりやりながらいい方法を選んでいけばいいじゃない！」という考え方に接し、ゴールと計画無しに物事を進めて不安じゃないのだろうか戸惑うことがあります。ガンタートン氏のお話を伺って、こうした考え方について、改めて合点がきました。

ガンタートン氏のお話のあと、中小機構の伊原氏よりタイ政府の取り組みと、明日からでも使える海外とのビジネス支援ツールとして J Good Tech 並びに T Good Tech という日タイのマッチングサイトのご紹介をいただきました。



特に J Good Tech は日本にいながらタイを初めとした各国企業とのビジネスマッチングも可能です。是非サイトをご覧ください。

日本 <https://jgoodtech.jp/pub/ja/>

タイ <http://tgoodtech.com>

□■タイにおける日中ビジネス協力の可能性■□

ジェトロと中国国際貿易促進委員会（CCPIT）は4月2日、佐渡島駐タイ日本大使、呂タイ中国大使を招き、共同で「タイにおける日中ビジネス協力に関するワークショップ」を開催しました。参加者も約350名と大規模なもので、日中ビジネス協力に対する関心の高さを感じました。



ワークショップではまず、経済産業省貿易経済協力局の石川局長があいさつし、「安倍総理の進めるグローバルスタンダードに沿った持続可能なインフラ投資を促すには、投資を実施する国にとってもメリットがあるものでなければならない」と日中、そしてタイの「ウィン・ウィン・ウィン」効果の重要性について述べた上で、「ワー

クショップの最初の舞台としてタイが選ばれたことは、日中両国のタイ経済に対する期待の表れ」との考えを示しました。続いて、CCPITの愈副巡視員が「世界には膨大なインフラ需要があり、その需要に応じるために日中は協力すべきだ」と述べました。また、「新興国で日中が成長するには協力が必要で、双方の政府・企業が情報や資源を共有しながら、環境の変化に柔軟に対応すべきだ」と、日中協力の必要性を説明しました。

しかしながら、ビジネスの場面において日本・中国・タイがウィン・ウィン・ウィンになるためにはいったいそれぞれがどんな役割を果たし、何を提供しあい、何を得ることなのだろうかという疑問が聞き進めるにつれて生まれてきてしまいました。

次に企業の事例発表が行われました。JERA社（東京電力と中部電力が出資した会社）のスマートシティに対する電力供給事例が紹介され、この中で各国の役割は、タイが政策と法の整備と教育された技術者の提供、日本はコンセプトデザインと最適な技術・ファイナンスのサポート、中国はプラントの設計・調達・建設と部材の提供・ファイナンスサポートとなっていました。本事例は、大規模なプロジェクトであったためやや実感が持ちづらいとも感じました。

一方で次に紹介されたSUNTORYの事例は大変興味深く今後の示唆を感じるものでした。同社はタイを中心にBrand'sという滋養ドリンクを製造販売していますが、これを中国のECサイトで拡販して行く（タイから中国への越境EC）というものです。Brand's自体は歴史が古く1920年頃から販売されている製品です。SUNTORYは1974年からこの事業を手がけていますが、近年の健康ブームの中でタイを中心としたアジアマーケットから中国へのマーケット拡大を狙っているということでした。

昨今の中国－ASEANの道路・鉄道などのインフラ整備の状況を鑑みるとSUNTORYの戦略は他の業態でも転用可能なのではないかと感じました。ASEANでパートナーを得て商品や製品をつくり、それを大きな成長市場である中国へ輸出する。ASEANにおいては中国とのビジネスが慣れている現地企業や華僑と呼ばれる方々が数多くいます。直接交渉するよりも大きな支援が得られる可能性があるのではないのでしょうか。

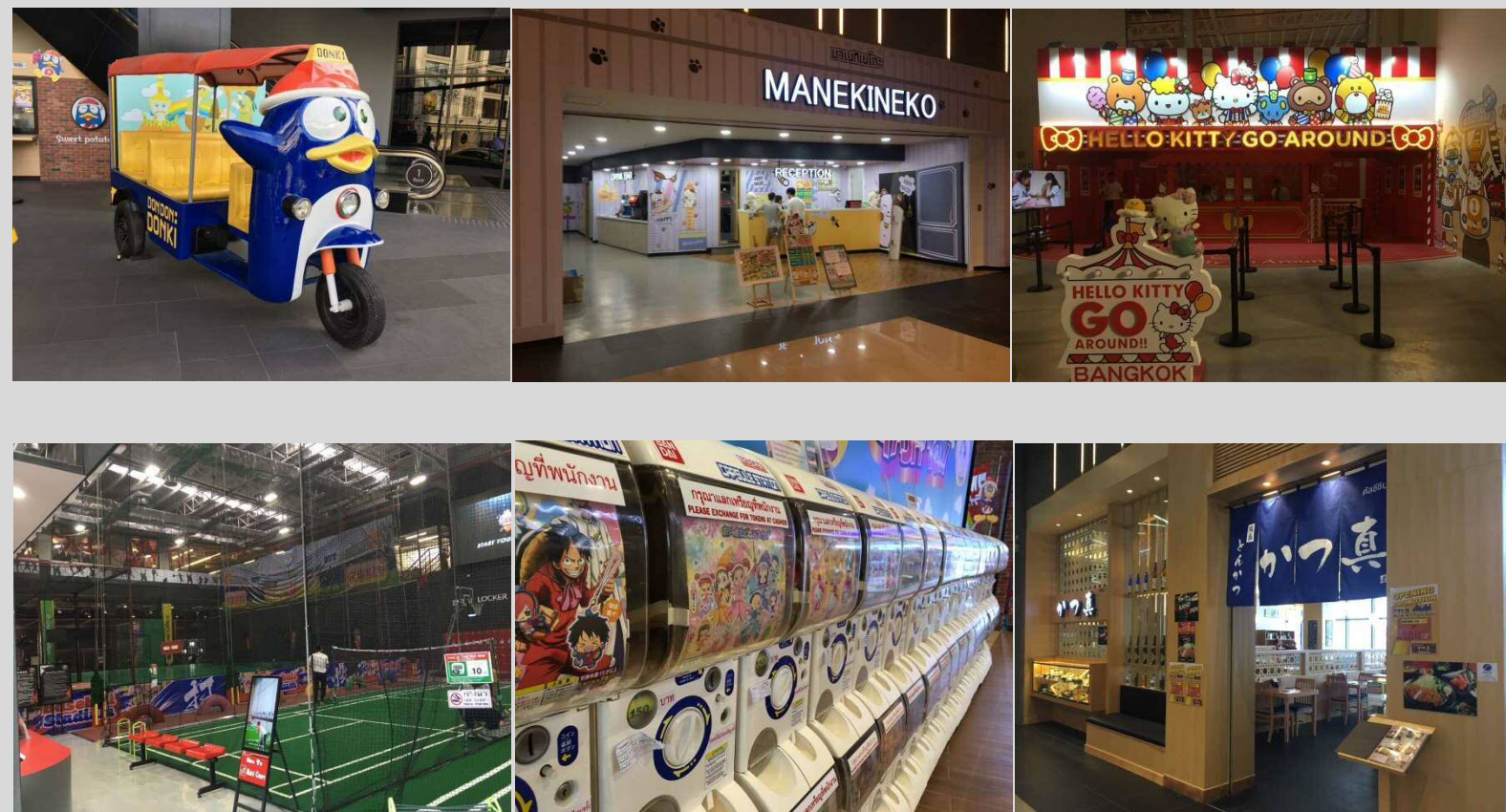
☆☆タイから便り☆☆

～タイ進出したドン・キホーテの「ドンドンドンキ」～



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、グラフと申します。東京に限らず、日本全国に出店した総合ディスカウントストアであるドン・キホーテの名前を知らない方はいないと思いますが、ドン・キホーテは日本国内だけではなく、最近タイにも進出したことをご存知ですか？

今回のタイ進出はドン・キホーテの初めての海外進出ではありません。ドン・キホーテは2006年アメリカに初めて海外進出し、2017年1月には東南アジアで初めての海外店舗として、シンガポールのオーチャード・セントラルというショッピングモール内に「Don Don Donki（ドンドンドンキ）」の名前で開店しました。そして、約2年後の2019年2月22日にタイの高級商店街である「トンロー」に「Donki Mall Thonglor（ドンキモールトンロー）」という総合アミューズメントモールと、タイで初となる「Don Don Donki トンロー店」がオープンしました。



ドンキモールトンローはドンドンドンキをはじめ、日本から進出した和食レストラン、カラオケ、室内スポーツ施設・イベントホールなどのお店とサービスが揃っています。

「Don Don Donki（ドンドンドンキ）トンロー店」で販売されている商品の8割は日本のドン・キホーテで販売されている商品と同じです。日本のドン・キホーテと比べると値段的には1.5～2倍くらい高いと感じますが、日本製の商品が好きなタイ人とタイ在住日本人にとってはうれしいことですね。また、日本のドン・キホーテと同じく24時間営業します。

では、ドンドンドンキ店内の雰囲気と販売されている商品を紹介したいと思います。

和牛など和食レストラン向けの食材 ▶





◀ 日本のドン・キホーテで販売されているものと同じ日本製の食品

飛ぶように売れている日本産苺 ▶



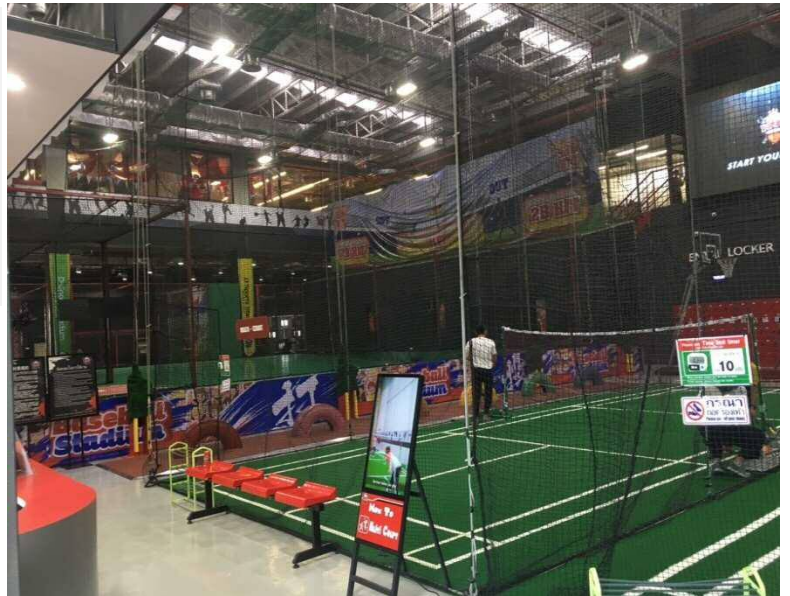
◀ 日本から輸入されたお酒

タイ人女子に人気がある日本製の化粧品 ▶



◀ タイには珍しいコスプレ用の商品

室内スポーツ施設「D-SPORTS STADIUM」▶
150THB~/1 時間



◀ ソフトドリンク飲み放題付きで日本の歌が歌えるカラオケ店「まねきねこ」
160THB~/2 時間

いかがでしたか？タイに進出したドン・キホーテの「ドンドンドンキ」店内ほぼすべての商品を日本製もしくは日本市場向けの商品でラインナップする“ジャパブランド・スペシャルティストア”をコンセプトとしたPPIHグループの東南アジア仕様の新業態です。ドンドンドンキで販売されている輸出商品はタイで売れるものだと市場調査で判断されたと思いますので、タイにいらっしゃる機会があれば、是非一度ドンドンドンキに行ってみてください。



ドンドンドンキトロー

営業時間：24 時間

所在地：107 Sukhumvit 63, Klongton Nuea,
Wattana, Bangkok, Thailand

【展示会情報】

※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；神谷 靖子 Yasuko Kamiya

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

Tel :+66-(0)-2-261-1058

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

Mail : shimane-bizsup@aapth.com

▶ タイ経済指標

項目	単位	2016	2017	2018	2019
GDP 成長率	前年比ベ(%)	3.2	3.9	4.2	4.2(18年12月)
人口*	千人	67,506	67,697	67,869	67,882(1月)
労働者の数*	千人	37,792	37,716	38,353	38,322(2月)
失業率**	%	0.99	1.18	1.06	0.78(2月)
最低賃金*	バンコク	300	310	325	325(3月)
	チョンブリー	300	308	330	330(3月)
	アユタヤー	300	308	320	320(3月)
	ラヨー	300	308	330	330(3月)
賃金:全国製造業の平均	パーツ	12,402	12,473	12,831	13,224(2月)
インフレ率**	前年比ベ(%)	0.19	0.67	1.06	0.5(2月)
中央銀行政策金利*	%	1.50	1.50	1.75	1.75(3月)
普通貯金率**	%	0.47	0.47	0.47	0.47(2月)
ローン金利(MLR)**	%	6.47	6.35	6.32	6.32(2月)
SET 指数*	1975年:100	1,542.9	1,753.71	1,563.8	1638.65(3月)
パーツ/100円**	パーツ	32.53	30.27	29.26	28.71(3月)
パーツ/米ドル**	パーツ	35.30	33.9	32.31	31.61(3月)
円/米ドル**	円	108.8	112.2	110.4	110.2(3月)
車販売台数(1月からの累計)	台数	765,593	869,763	1,041,311	180,190(2月)
BOI 認可プロジェクト	件数	1,688	1,227	1,469	1,469(18年12月)
BOI 認可プロジェクト金額	10億パーツ	861.3	625.08	549.48	549.48(18年12月)

*期末、**平均