

□■タイ×島根県若手経営者交流会報告(2)■□

島根県主催の初の若手経営者交流会～未来をつくる「縁」をつむぐ

こんにちは。島根・ビジネスサポート・オフィスの神谷です。

今回は前回に引き続き、2018年11月7日(水)～9日(金)に開催された島根県とタイの若手経営者交流会、中でも3日目のグローバルセミナーを中心にレポートします。

1. 若手経営者交流会とは

前回もお伝えしましたが、次代を担う若手経営者同士の交流を通してタイ企業と島根県企業のグローバル競争力を強化するための試みです。この交流会がタイ・島根それぞれの企業が国内市場のみに留まることなく、ASEANをはじめとする海外市場へと広く目を向け、今後のグローバル展開へのきっかけとなることが期待された企画です。

2.3 日目のグローバル戦略構築セミナープログラム

初日の若手経営者交流会では島根県内企業4社とタイ企業4社の若手経営者による経営上の課題や考え方の共有、お互いの経営者としての人となりやこれまでの経験を語り合う中で、確かな関係構築を行い、2日目は島根県から参加した企業4社への会社訪問を行いました。

3日目午後からは幅広く参加する県内企業を募り、しまね産業振興財団主催のグローバルセミナーを開催しました。海外展開プロセスにおける課題や乗り越え方など島根県企業・タイ企業・中小機構が登壇したパネルディスカッションや、公募で参加した県内企業の皆さんとのワークショップ、名刺交換会など言葉の壁も越えて大いに盛り上がりました。

<当日のプログラム>

14:00	導入	「Thailand4.0 とタイ企業の意識の変化」 チャクリット・ブンパイサンチャイ氏(アジア・アライアンス・パートナー ジェネラルマネージャー)
	事例紹介	「タイ企業とのパートナーシップ形成による海外展開」 石飛龍一氏(株式会社研電社代表取締役)
	パネル ディスカッション	日本・タイ若手経営者によるトークセッション
	グループワーク	
18:00	名刺交換会	

本セミナーは公益財団法人しまね産業振興財団によって年数回企画されているもので、今回は「海外での事業展開、その効果的な進め方～県内成功事例・タイ若手経営者の考え方から学ぶ～」と銘打って開催されました。その意図するところは次の通りです。

—広報用チラシより引用—

海外での事業展開において、海外企業とのアライアンス形成(合弁、技術提携、代理店契約等)は少ないリソースで事業を立ち上げ、円滑に運営していくための有効な方法の一つですが、パートナーとなりうる企業とどう

出会うか、またどのようにして関係性を構築するか、そのプロセスを踏むのは容易ではないと感じる方も多いと思います。

しかし、海外の状況に目を向けると、近年、タイのローカル中小企業の中には、下請から一步脱却、新たな産業分野進出やメーカー化を志し、日本中小企業とのアライアンス形成による事業領域拡大を目指す企業が増加してきています。ASEANでの事業展開においては、そういったローカル企業と出会い、win-winの関係を築くことが近道になり得るのではないのでしょうか。

島根県内にも海外企業とのアライアンス形成の成功事例を持つ企業がいらっしゃいます。今回のセミナーでは、その成功事例をご紹介いただくこととなりました。

更に、タイから新進気鋭の若手経営者の方々をお招きし、同じく島根県の若手経営者の方々とトークセッションしていただきます。タイ中小企業若手経営者の生の声を聞き、意見を交わしていただくことで、将来の自社の海外事業展開の可能性・海外企業とのアライアンス形成の可能性について考えていただく絶好の機会です。

(引用終わり)

このメッセージを受けて県内から数多くの企業にご参加いただきました。既にタイに限らず進出を検討し始めている企業や、他地域の経験をお持ちの企業、まだこれからの企業と様々なフェーズの方にお集まりいただきました。

3. セミナーの内容と代表的な参加者の声

○「Thailand4.0 とタイ企業の意識の変化」

アジア・アライアンス・パートナー ジェネラルマネージャーのチャクリット・ブンパイサンチャイ氏によりタイの基本情報と共に、タイ企業の意識変化の背景（どのように変化しているのか）等について共有がありました。意識の変化の背景にあるものは大きく2つで、1つはタイ政府の国策（タイランド4.0）とその支援策の後押し、もう1つは変化しているビジネス環境（AI、スマートフォンなどの技術革新、高齢化社会など）です。この環境を受けて、タイ企業の経営者の意識には下記の変化が起きています。

- 過去の成功は将来の成功を保証できない
- チャレンジ精神（新しいやり方、新しい事業、新しいパートナーズ）で挑む
- 次の世代のためのビジネスづくり

実際、事前にインタビューしたあるタイ企業の経営者は今は自分の息子たちが考えてやっていくための環境を用意しているだけで、決めて動かしていくのは次の世代だと明言されましたし、参加したタイ若手経営者は現在の事業は自動車部品の製造だが、今後は医療分野に技術を転用して進出したい、あるいはそれはものづくりに留まらないと発言していました。

○「タイ企業とのパートナーシップ形成による海外展開」

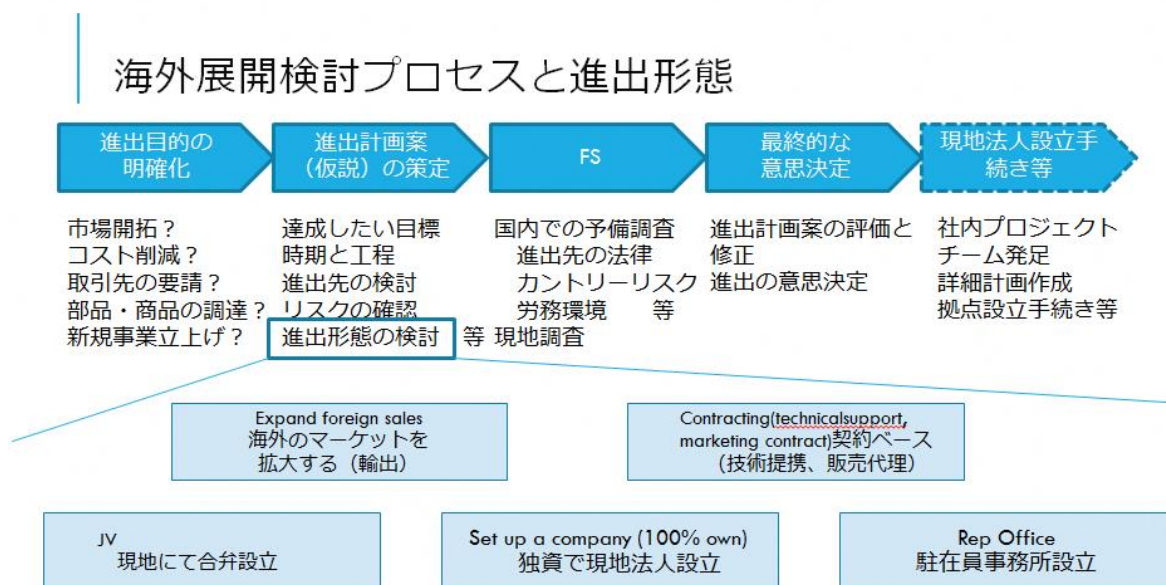


実際にタイ企業と合併企業を2015年10月に設立した石飛龍一氏(株式会社研電社代表取締役)より、事例紹介を受けました。13年タイ下請産業振興協会会員企業による島根県企業訪問・交流会の場でタイのC.C. AutoPart社と出会い、製造はC.C. AutoPart社に委託、合併会社として販売会社C.C. KENDENSHAを設立しました。設立までのプロセスの中で、

互いの会社を訪問し、お互いの事業と技術を理解し、相手に求めるものを具体的に明示し合意に至るまでをご経験を踏まえてお話しいただきました。

○パネルディスカッション

パネルディスカッションでは引き続き石飛氏に登壇いただき、中小機構伊原氏、タイ側からは S.P.MetalPart 社のスパチャイ氏、200 社の中小企業を束ねる SMEs young entrepreneurs association 会長のドクターブルー氏をパネラーにお迎えして「海外展開検討プロセスごとの課題 海外企業との良いアライアンスを結ぶには」をテーマに行いました。



パネルディスカッションの中ではいくつかの興味深い示唆にとんだお話しを頂いたのですが、私が特に印象に残ったのは次の4点です。

①海外進出の目的について

石飛氏より海外進出のきっかけは「中国の模倣品が出てきて、海外に自分たちで進出しないとスリットサーバーが日本のものではなく中国のものという認識なるのがだめだと思った、スリットサーバーといえば研電社としたかった。」というお話がありました。

海外進出に限らず、新しい事業を起こすときにとかく手段が目的化してしまうことが多くビジョンが不明確なことが多いのですが、石飛氏の「将来のマーケットを守る」という言葉から意思決定されたときの大きな危機感と ASEAN の水問題解決に対する信念を感じました。



パネルディスカッション タイ側パネラー



パネルディスカッション 日本側パネラー

②タイの中小企業のグローバル化と成功事例

中小機構からタイの工業省に出向されている伊原氏より日泰を比較して、「タイの中小企業は日本よりグローバル化している」というご指摘がありました。

まず第一に陸続きなので隣国と今もビジネスしている点、そしてタイでは高齢化が進み、失業率も低い
ため労働力が不足し、従業員の半分がカンボジア人というタイ企業(今回の交流会参加企業)もあり、海外展開に対して日本ほど壁を感じていないのではないかというご意見です。タイにいと非常に共感できる
ところですよ。

その中で成功事例として真っ先にあげられるのは研電社さんとタイの C.C.AutoPart 社との合併事例です。日本企業からはモノを売りたい、輸出したいといったニーズが多いのですが、タイの政府や企業は既にそのフェーズには無く、製造委託や JV を希望しているのが実態です。日本は技術があっても東南アジアに販売するのは苦手、しかしタイ企業は前述の通り、既にネットワークを持っています 6 億 2000 万人のアジアマーケットに将来リーチしたいなら、タイ企業と組むことでできるようになります。何よりもタイ人は日本人に親近感を持っていて、信頼関係を築きやすい点は大きなアドバンテージだと考えられます。

③合併解消事例と再チャレンジ意欲

今回参加されたタイ企業のうち1社は、過去日本企業と合併会社を設立し、その後解消するという経験をお持ちでした。

「ビジネスマッチングの場で出会い、相手の技術に興味があった。製品も同じジャンル、何かできるかと思
い、お互いの工場を見学するなどのプロセスを経て自社工場の隣に新しく工場を建てました。

しかし、不幸なことに最初は社長同士で話をしていたが、事故があって先方が二代目の社長に代わりま
した。残念ながら製造業の経験がなく、判断できないため周囲に相談することが多く、意思決定に時間
がかかる。ビジネスにはスピードが大事と考えた当社の社長は、2-3年合併を続けたが最終的に解消
した。」

会社としては苦い経験だが、もう一度やってみようと思うか?という質問に対しては

「絶対チャレンジします。失敗の経験だが、合併が悪いという意味ではない。いい相手を探して、それで
ももう一度チャレンジしたい。合併以外にも現在医療機器も製造しているが、更に開発をしていくため
には知識が必要で、一緒に研究開発や技術提携をするという形でももちろんいい。将来日本にセールス
オフィスも持ちたい。自社のお客様は 90% 日本企業。お客様からのアドバイスもある。探していきた
い。」と再チャレンジも非常に意欲的でした。

④言語の壁

ドクターブルーは既にオーストラリアやシンガポール・ラオスにビジネスパートナーがいるものの、オーストラリアとシンガポールは英語、ラオスはタイに言語が近いためほとんど言葉の壁がないそうです。一方、日本は日本語。言語が通じないと将来的には問題が起こるかもしれないという不安はあるものの、このような機会があると安心できるとおっしゃっていました。

加えて島根県はタイにビジネスサポートオフィスを構えているので、日本人とタイ人の真ん中に立つ人がいる、これからはうまく連携して日本といろいろなビジネスができるようになると感じるとのコメントもありました。

4.まとめ

パネルディスカッション後のグループワークや名刺交換会では、通訳のサポートもあり、言葉の壁を越えて活発なコミュニケーションが行われました。今回の交流会は日泰4社ずつと参加社数は多くはないものの、今後の活動の広がりを予感させるチームになりました。この8名の経営者の方々を起点に交流の輪を広げるべく、しまね産業振興財団主催によるベトナム・タイへのミッションも派遣予定です。ご関心のある方はぜひ財団のHPでの広報をお待ちください。

□■タイ+1としてのカンボジアの可能性■□

JETRO 主催カンボジアビジネスミッション参加レポート

2018年11月26日(月)～28日(水)とJETRO 主催カンボジアビジネスミッションに参加してまいりました。プノンペンでは初日に大手企業の工場や、既にプノンペンに3店舗目を計画中のイオンモールの視察、ジェットプノンペン事務所の方からのブリーフィングが行われました。2日目は空路でシェムリアップへ移動し、そこで人材育成機関訪問と意見交換会。3日目にはシェムリアップから陸路でポイペトへ移動し、工業団地やテクノパークの視察及びポイペトに工業団地ができる前に工場を立ち上げた日本電産様からのレクチャー、最後はポイペトから3時間半の陸路でバンコクに戻る非常に中身の濃い3日間でした。

この3日間の経験を通して、改めてタイ+1としてのカンボジアの魅力と可能性を実感することができました。それは何故なのかお伝えしたいと思います。



■カンボジアの概況

まずはじめにカンボジアの概要として経済や投資環境について確認しておきたいと思います。

カンボジアは総面積 181,035 平方キロメートルで日本の国土の約半分です。主要な産業は第1次産業(農業・漁業・林業など)で2016年度GDPの26.3%を占めます。ついで製造業が17%、建設業が12.1%と続きます。特徴的なのは建設業で、近隣のタイ・ベトナムでは6%程度ですが、現在中国資本などによる建設バブルがカンボジアでは起きているため、GDPに占める建設業の割合が高くなっています。

＜カンボジア基本データ＞

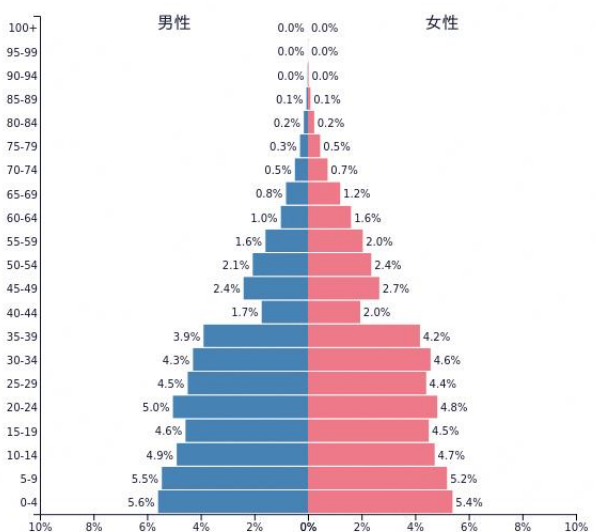
人口／約 1,601 万人(2017 年)
 平均年齢／23.8 歳(2015 年)
 人口増加率／1.5%(2017 年)
 一人当たり名目 GDP／1,390ドル(2017 年)
 GDP 成長率／6.9%(2017 年)
 物価上昇率／2.9%(2017 年)
 為替レート／1ドル=4,050リエル(2017 年 1 月) ※ただし市場のドル流通率は 85%
 言語／公用語:クメール語(96.3 パーセント)、少数民族言語(2.9 パーセント)、ベトナム語(0.5 パーセント)等
 宗教／仏教(96.9 パーセント) ほかにイスラム教(1.9 パーセント)、キリスト教(0.4 パーセント)等
 政治／立憲君主制
 日本企業進出状況／
 1994 年—2017 年
 経済特別区内への投資累計額・・・437.8 百万ドル
 経済特別区外への投資累計額・・・1,223 百万ドル
 ※中国は 8.4 倍の 14,022 百万ドルを投資。特に経済特区外への投資が著しい。
 ※2010 年以降新規の日系企業登録数(商業省への登録件数)は増加。
 ただし撤退は把握されていないため、実数は不明。
 2010 年 19 件、2011 年 86 件、2012 年 179 件、2013 年 195 件、2014 年 246 件、2015 年 250 件

在留邦人／3,518 人 出所: 外務省「海外在留邦人数調査統計(平成 30 年要約版)」
 ※出典: ジェトロホームページ、経済産業省、IMF など

カンボジアの概況を見る上で、特筆すべきことは 3 つあると感じました。「若い労働力」「安定した経済環境」「外資規制の壁の低さ」という点です。

①若い労働力について

1975 年～1979 年の間続いたポル・ポト政権の大虐殺の影響で、人口ピラミッドは 40 歳-44 歳にひずみがあり、かつそれ以上の年代の男性の割合も女性より低くなっています。



PopulationPyramid.net

カンボジア - 2018
 人口: 16,323,953

結果的に国の平均年齢は下がり、ASEAN でもラオス・フィリピンと並ぶ若さです。また人口も現状の人口増加率からすると 2070 年まで人口が増え続け、2500 万人に達する見込みです。

気になるのは最低賃金の上昇率です。労務費が高騰しているというタイでも最低賃金の上昇率は年数%ですが、カンボジアは二桁、年によっては 20-30%Up ということもあります。それでも製造業の場合、月額賃金はタイの 44%、年間企業負担額を比較しても 37%と労務費の安さは大きな魅力です。最近注目を集めているベトナムと比較しても年間企業負担額はベトナムの 60%程度です。



技能実習生送り出し機関 KAKEHASHI INTERNATIONAL & BUSINESS CO.,LTD.で日本語を学ぶ研修生 19-24 歳が多い

②安定した経済環境

2010 年から 17 年の GDP の成長率は平均で 7.0%。リーマンショック後、V 字回復を果たし、高成長を維持しています。その要因は海外からの多額の援助、外資法の施行、アメリカからの最恵国待遇付与による縫製業への外資進出の結果、

- ・縫製業の進出
- ・堅調な観光業
- ・良好な農業生産
- ・建設業の活況
- ・外国投資
- ・銀行貸し出しの伸び

などにつながったためと考えられています。

1 人当たりの GDP も年々増加し、2012 年に 945 ドルだったものが 2017 年の予測では 1,390 ドル、特にプノンペンでは 5,000 ドルの世帯も台頭してきています。こうした中間所得層の台頭に伴い、個人消費も活性化、2014 年 6 月にはイオンモールが開業、2018 年 5 月には 2 号店も開業し、3 号店も計画中的のことでした。

③外資規制の壁の低さ

カンボジアの外資規制は極めて低く、資本金は 1,000 ドルから、外資 100%での会社設立が可能です。非合法の薬物の製造など特定分野を除いて原則外国人投資において制限を加えている分野はありません。



2011 年進出のミネベア



2013 年進出のデンソー



2018年にオープンした2店舗目のイオン



プノンペン市内のあちこちに中国資本による建物が建設中

■タイ+1としてのカンボジアの魅力と可能性

今回お話しをお伺いしたのは大手企業が中心でしたが、タイ以外の地域への進出を検討された時期は2010-2012年頃で、その背景には主要工場は中国やタイにあるものの、中国の反日感情問題や両国の為替リスク、将来的な労働力不足に備えるという点は共通していました。

タイ+1として周辺国を比較検討する際の視点としては下記の6点が多くあげられました。

-労働力 -人件費 -タイへの陸路 -電力の安定性 -外資規制 -長期的なポテンシャル

これらをミャンマー・ラオスなどと比較し、特に労働力・人件費・外資規制のハードルがない点において、他の国よりカンボジアにアドバンテージがあると判断されたようです。実際オペレーターやワーカーの採用において困っていらっしゃる企業はなく、採用した人材についても勤勉で手先が器用、視力がよいと高評価でした。近年人口300万人のプノンペンには100社以上の工場が進出しているためやや採用しづらい場面もあるようですが、タイとの国境付近のポイペト地区は近隣の三都市(ポイペト・バットンバン・シェムリアップ)を合わせた人口が同じく300万人くらいあるものの、まだ進出工場が少ないため、ワーカーとして適した人材が採用でき、かつ競合がないため辞めずに長く働いているとのことでした。

またポイペト地域は国境から7Kmという立地で陸路で加工した部品をタイに送り返すのにチョンブリ・シラチャのタイ東部の工場であれば3時間程度の移動距離という利点があります。国境から20kmまではタイのトラックが入ってくるため、荷物の積み替えも不要と利便性も高くなっています。

道路の舗装状態も問題なく、国境からバンコク中心部まででも3時間40分の快適な移動を体験しました。

現在あるサンコーポイペト経済特区に加えて隣接地域に住友商事が関わるポイペトプノンペン経済特区の開発も始まっています。この二つの経済特区の東側を走る国道58号線側には今後トラック専用道路を作る予定で、トラック用の通関も現在の混雑している国境からこの地域に新設予定とのことです。

現在カンボジアで作られている工業製品の多くは、労働集約型で、製品変化の少ない成熟した製品(付加価値の低い量産品)が多く、一度タイに戻して完成品を輸出したり、あるいはタイからコアになる部品を仕入れ完成品をそのまま輸出するため、タイのレムチャバン港付近への陸路の輸送が容易になることは、さらにカンボジア、特にポイペト地域の大きなアドバンテージになると感じました。



シェムリアップからポイペトへの道



カンボジア国境からバンコクへの道

■今後の課題

しかし、そうはいつでもいくつかの課題は残っています。1 つは陸路がどんなに整備されても割高な輸送コスト(競争がないため値下がりしない)と現状は非効率な通関手続きです。手続きそのものは 5 分で終わるのですが、トラックが 1 台しかない道幅のため待ち時間が 4 時間かかることもあるそうです。なおさら前述のトラック専用レーンと専用通関の整備が待たれます。

2 つ目は割高な電気代です。自国で 80% 以上を発電するようになったため特に経済特区においては電力の供給は安定していますが、価格が既得権益のためか近隣国から買っていた頃よりも下がっていないようです。ベトナムやラオスの 2-3 倍、タイの 1.5 倍と聞きます。

3 つ目はエンジニアやスタッフの人材不足です。ポル・ポト政権時代の内戦の影響で知識人層が虐殺され、教育が寸断されてしまいました。識字率も 78.4%、生徒数に対して教師や学校が不足しているため、小学校や中学校は午前・午後二部制となっています。基礎学力が低いため、エンジニア・スタッフの採用には各社苦勞されていて、かなりの人数の面接を行うか、カンボジア人に限らず多国籍連合でこの層をまかなうなど工夫をされています。しかし、成長意欲やポテンシャルのある人材もいるため、長期的な視野に立って社員教育に力を入れて改善をはかっているようでした。

これらの課題の解決には時間を要すると思いますが、人件費のコストの低さによって、タイから工場を移ただけで粗利が 10% 改善し、1 年で黒字になったというお話もお伺いしました。タイに変わる生産拠点として検討いただく価値は、今のカンボジアにはある！と感じる今回の視察でした。

☆☆タイから便り☆☆

～島根・ビジネスサポート・オフィス周辺でお勧めのタイのお土産～

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、タムです。

この記事が掲載される頃にはもうそろそろクリスマスやお正月が近づいてきています。クリスマスやお正月と言えばプレゼントや手土産が欠かせないものだと思います。そのため、今回のテーマは島根・ビジネスサポート・オフィスの近くにあるお勧めのお土産や「タイ土産」を購入する際に人気のあるお店を皆様にご紹介したいと思います。ご出張やご旅行時にご家族、友人及び大切な人へのプレゼントは何がいいかと迷っている方のご参考になれば、幸いです。それでは島根・ビジネスサポート・オフィスの周辺にあるお土産について下記にご紹介させていただきます。

「NARAYA」スクンビットソイ 24 店



「Emporium」デパートの隣で、島根・ビジネスサポート・オフィスから歩いて15分くらいかかります。この雑貨店は布のバンドバック、財布、ぬいぐるみ、カバンなど販売していますが、おしゃれなデザインに加えて値段も安いのでタイを代表するハンドバックと言われて、観光客に大人気です。商品の多くは花柄やリボンで可愛さを表すだけではなく、高級なテクスチャーで柄がない商品もありますので、幼い子供から大人の女性のお土産として最高だと思います。また、数年前にナラヤが男性向けに商品も発売しましたので、ここで買い物すれば、男性へのお土産も買えるし、一石二鳥です。

「Nai-In」本屋／ターミナル2 1 支店

本店は本だけを販売するのではなく、最近はお土産も発売していました。皆様にご紹介したいのはご存知の「ヤードム」なのですが、今回は普通のヤードムと異なって、タイらしさが表されている「ヤードム・ヤック」をご紹介します。ヤードム自体のデザインは有名な





物語「ラーマーヤナ」のキャラクターから引用した、頭の部分の形になります。普通に使う以外飾り物にもなるので、可愛くてとてもスタイリッシュなアイテムだと思います。また、ヤードム以外にも「ラーマーヤナ」のキャラクターのぬいぐるみにも売っていてお子様のお土産にもできるので、見逃さないでください。



「Taokaenoi Land」お菓子屋／ターミナル 21 支店

以前に皆様にご紹介した「のりスナック」ですが、今回はのりスナックの有名なブランド

「Taokaenoi」が自分のお菓子専門屋をオープンして、タイの有名なお土産のお菓子がここに集められるので、のりスナック以外に何があるかご紹介したいと思います。

マンゴーポッキーは皆様見たことがあると思いますが、下の左側の画像はドリアンポッキーで、ドリアンの匂いがたっぷり食べる際にタイのイメージが頭の中に浮かんでくる味です。日本には「東京バナナ」がありますが、タイには「サイアムバナナ」があります。（真ん中の画像）タイのほうは一般的な味以外に、ドリアン、ロンガン、マンゴーをはじめとしたタイの代表的なフルーツの味もあります。そして最後の右側の画像は中国人の観光客に大ヒットした「Chitralada」のミルクキャンディーです。タイ国のロイヤルプロジェクトによって発売されたミルクキャンディーは、同プロジェクトで生産した上質のミルクから作られるので、いい香りがして甘く食べやすいです。そのため、タイの子供たちから観光客までにいたるまで高い評価をもらいました。下記の画像のもの以外にタイ限定商品のコアラのマーチマンゴー味やラブ味のポッキーもここで販売しております。



島根・ビジネスサポート・オフィスの周辺には上記以外のアロマセラピーやスパ向け商品、カバン、衣装のお土産屋さんもたくさんあると思いますが、今回は上記の3店をご案内させていただきました。次回何か新商品のお土産があれば、ぜひ、皆さまに紹介したいと思います。それでは、年末年始にかけてタイにお越しの際にはお土産やプレゼントのお買い物を楽しみにしながら、素敵なお休みをお過ごしくださいませ。

【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	2015	2016	2017	2018
GDP 成長率	前年比ベ(%)	2.8	3.2	3.9	4.3(1~9月)
人口*	千人	67,293	67,506	67,697	67,835(9月)
労働者の数*	千人	39,165	37,792	37,716	38,078(10月)
失業率**	%	0.89	0.99	1.18	1.09(10月)
最低賃金* バンコク	パーツ/日	300	300	310	325(11月)
チョンブリー		300	300	308	330(11月)
アユタヤー		300	300	308	320(11月)
ラヨーン		300	300	308	330(11月)
賃金: 全国製造業の平均	パーツ	12,305	12,402	12,473	12,852(10月)
インフレ率**	前年比ベ(%)	▲0.90	0.19	0.67	1.15(10月)
中央銀行政策金利*	%	1.50	1.50	1.50	1.50(11月)
普通貯金率**	%	0.56	0.47	0.47	0.47(11月)
ローン金利(MLR) **	%	6.75	6.47	6.35	6.32(11月)
SET 指数*	1975年:100	1,288.0	1,542.9	1,753.71	1,641.8(11月)
パーツ/100円**	パーツ	28.31	32.53	30.27	29.27(11月)
パーツ/米ドル**	パーツ	34.25	35.30	33.9	32.27(11月)
円/米ドル**	円	121.0	108.8	112.2	110.2(11月)
車販売台数(1月からの累計)	台数	795,905	765,593	869,763	864,021(10月)
BOI 認可プロジェクト	件数	2,237	1,688	1,227	1,118(1~9月)
BOI 認可プロジェクト金額	10億パーツ	809.4	861.3	625.08	466.51(1~9月)

*期末、**平均