

「アセアン現地視察」報告 ～タイ・バンコク編～

経営支援課 国際化支援 G 杉原 暁

前回のベトナム（ホーチミン）視察レポートに続き、今回はタイ（バンコク）視察についてレポートしたいと思います。

我々視察団一行は、ホーチミンからベトナム航空を利用し、約 1 時間半のフライトでタイの首都バンコクに到着しました。

スワンナプーム空港では、アジアはもとより、欧米や中東からと思われる旅行者が長い列をつくっており、バンコクが東南アジアを代表する国際都市であることを痛感しました。

現在タイには 1,600 社を超える日系企業が進出しており（ジェットロホームページのタイ概況による）、在留邦人も外務省の「海外在留邦人数調査統計」によると、6 万人を超えているようです。

現在日本にとって経済的な結びつきが非常に大きい国であることは、皆様もよくご存知かと思います。

こうした中、島根県では一昨年 9 月バンコクに「島根・ビジネス・サポートオフィス」を開設しました。開設からの 1 年間の相談件数は 200 件を超えており、タイ進出に向けた具体的な相談も何件か寄せられているようです。多くの県内企業がタイを中心とするアセアン諸国に関心を持っていることが伺えます。

今回の視察も同オフィスの藤井邦夫アドバイザーにアレンジいただき、進出している日系企業等の訪問や、展示会視察等を行いました。

今回東京からタイに進出、タイローカル企業と合併で現地子会社を設立された精密機械部品メーカーを訪問させていただきました。立地場所はバンコク市内からはやや離れた場所でしたが、パートナーのローカル企業が装置設計～組立を得意としていることから、お互いの弱みを補い合い、強みを活かして新たな事業に取り組めると判断し、合併を決断されたそうです。またパートナーの工場敷地内でスペースや設備を借り受けて事業を行うことができ、投資額も少なく済んだというお話でした。このように良い現地パートナーを見つけ、うまく連携することも海外進出の手法の一つです。

一方で、タイ人従業員の離職率の高さ、中国経済の減速に伴う景気悪化等、現地での課題や問題点についても話を伺いました。特に昨今、現地日系企業のローカル化(日系セットメーカーの管理職に現地ローカルスタッフが就任する)が進み、下請企業を日系中小企業から現地ローカル企業に切り換える流れがあり、日系セットメーカーから仕事を受注していた日系下請企業の中には、受注が減少し、苦戦している企業もあるそうです。海外ではこのような不安定で先の読めない経営環境があることから、「海外進出に当たっては、一方で撤退や事業売却も意識しておいた方がいい。」というアドバイスもあり、中小企業にとって海外進出が決して簡単ではないことを改めて感じた次第です。近年セットメーカーとともに多くの下請企業も進出していますが、このような取引先の経営環境の変化を十分意識することが海外展開に

は必要であると思います。ただ経済成長を続けている東南アジアで奮闘されている日系企業の姿を垣間見れたことは、大変参考になりました。

またタイ労働省の研修施設である「PathumThani Skill Development Center」も視察させていただきました。ここでは主に 20 代の若者を対象に、日本での技能実習プログラム出発前の事前講習（主に日本語講習）、日本での生活指導等が行われています。現在約 80 名がここで研修を受けているとのことで、近く日本に外国人技能実習生として派遣される予定の若者が日本語の講習を受けている様子を見学させていただきました。

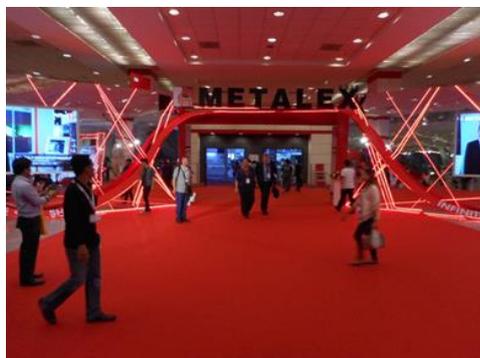
我々が教室に入ると研修生全員が一斉に起立し、日本語で挨拶をされたので、驚かされました。皆日本語学習を始めて数カ月と聞いたのですが、授業内容のレベルはかなり高く、ここではしっかりした日本語教育が行われていると感じました。日本の（公財）国際人材育成機構（略称：アイム・ジャパン）と連携していることもこのセンターの大きな強みだと思われま



日本語研修の授業風景

この事前講習を終えた研修生達は、日本での3年間の技能実習修了後、タイへ帰国するそうです。日系企業がいい人材を採用する際は、技能実習を修了した帰国生達を活用するのも有効ではないでしょうか。

（ アイム・ジャパン 広島支局 tel:082-568-1701
バンコク駐在員事務所 tel:66-2-2450801 ）



「METALEX」会場入り口

バンコク視察時に製造業のための国際見本市として有名な「METALEX」が開催されていたことから、視察を行いました。

「METALEX」は、金属加工技術と工作機械・工具に関する、アセアンでは最大規模の展示会で、4日間（11月18～21日）の会期中に約73,000人の来場者があったようです。

ジャパン・パビリオンが4カ所程度設けてあり、日本からも大手、中小含め多数の企業が出展していました。島根県からも数社が出展されており、活

発な商談を行っておられました。海外進出を検討する際は、このような海外展示会を積極的に活用し、海外市場のニーズを把握することが重要だと思われま

現地では中国経済減速の影響による景気の鈍化や、「タイプラスワン」と呼ばれる周辺国への生産拠点移転の話も聞きましたが、建設ラッシュが続くバンコク市内、大型ショッピングセンターでショッピングを楽しむ多くの中間層、現地で奮闘しながらしっかりと将来を見据えている日系企業の皆様の



交通渋滞も激しいバンコク市内

姿を問の当たりにし、海外拠点としてのタイの重要性はまだまだ大きいと感じた次第です。

昨年末には AEC（東南アジア諸国連合経済共同体）も発足し、世界経済の中での東南アジアの存在感はますます高まるものと思います。こうした中、既に多くの日系企業が進出し、産業集積も進んでいるタイは、進出先としてまだまだ有望な国と言えるのではないのでしょうか。

県内企業の皆様がタイをはじめとする東南アジアでの事業展開を検討される際は、是非「島根・ビジネス・サポートオフィス」を活用され、まず情報収集や現地視察から始められることをお勧めしたいと思います。