

[タイ]

タイでネットワーク構築をお手伝い

富山県バンコクビジネスサポートデスク

北陸銀行バンコク駐在員事務所

所長 岩本 潤一

日本企業が、海外で販路を拡大したい、調達先の多様化を考えたいとの相談をよくいただくが、取引を希望する相手が日系企業なのか、ローカル企業なのかでアプローチの方法が異なる。

今回は、私どものネットワーク構築のお手伝いを通じて得たお話が、少しでも企業の皆様にお役に立てばと思い寄稿させていただきたい。

【タイローカル企業へのアプローチ】

北陸銀行が、ASEANの一角であるシンガポールに駐在員事務所を開設して、来年で20年を迎える。お取引先の要望が開設当時と変わらないのが、ローカル企業の情報を収集したい、信頼のおけるローカル企業と取引をしたい、事業展開のパートナーを見つけたいというものである。今年3月に開設4周年を迎える、当バンコク駐在員事務所へのお取引先の要望も同様だ。ただし、日本企業が、ローカル企業と取引を開始するのは容易なことではない。ローカル企業と商談できたとしても、信用のおける取引相手なのかを判断するのは難しいだろう。

コスト高や人口減少の影響で日本国内のマーケットが縮小するなか、海外市場を視野に入れるのは当然である。ASEANの中でも日本企業の進出数が際立って多いタイだが、タイ政府もさらなるステップアップを目指し、高い技術力を有する日本の中堅・中小企業の誘致に力を入れている。ただし、タイ行政機関が日本企業の窓口となり、ローカル企業を紹介する機能は未だ確立されておらず、多くの日本企業が手探りでネットワーク構築に努力しているのが現状である。

当事務所が関与する、日本企業とタイローカル企業がネットワークを築いた事例を紹介したい。

1. タイ有力実業家自身あるいは子弟が日本へ留学、就労した際、滞在中に得た人的ネットワークから日本企業と協力関係を築き、日本企業のタイにおける事業展開に協力している例。
(日本企業がタイ企業に協力を依頼)
2. タイ国内で開催される展示会、商談会の活用。
3. クロスボーダー M&Aを活用しタイローカル企業を商圏、従業員ごと買収。
4. タイ各業界団体、協会を通じ、ローカル企業の紹介を依頼。

現在、当事務所は、タイ工業省、BOI（タイ投資委員会）、日本政府・行政機関と協力し、日本企業とローカル企業間の取引拡大、技術協力のためのお手伝いを行っているところである。

【日系企業との取引拡大に地銀合同商談会を活用】

平成27年11月、バンコクに駐在員事務所を設置する当行を含む地方銀行7行が、ビジネス交流会を開催し注目を集めた。日本経済新聞は、全国版、写真入りで取り上げるなど珍しい取り組みと評した。この7行は、地域、グループ等の関連がある訳ではない。自行の取引先企業のお役に立つことに賛同した地方銀行が協力し、共同で企画したイベントである。それぞれの銀行が、タイ、

ASEAN各国、日本から取引先をそれぞれ30社程度ひとつの会場に集まっていたくよう働きかけ、ネットワーク構築のお手伝いをするというイベントであった。



タイ日系企業ビジネス交流会
主催銀行からのご挨拶

ここまでは、目新しい点があるわけではないと思われるだろう。そこで、参加者には事前に、参加企業の業種と担当する銀行だけを記載したリストを配布し、ネットワークを構築しやすくするなどの工夫をした。交流会の開催時間は約1時間ほどだったが、その場で接点を持てなくても、銀行担当者を通じてフォローする体制を整えたのである。その結果、当行だけでも他の地域の企業との接点を取り持つことができたのは、10件以上となった。また、開催後4か月が経過した現在も、参加企業との面談を希望するなどの依頼が続いている。

【商談会の上手な活用方法】

バンコクに駐在員事務所を置く地方銀行には、それぞれ特色がある。例えば、取引先に自動車産業の裾野が厚い、食品関連産業に強い、精密機械、部品産業に強いなどである。この各地方銀行の特色を活用しない手はないだろう。当行の例では、富山県を中心とした取引先企業は、医薬品、農林

水産関連、建設、食品、IT、機械、電子・電気など実に幅広い企業の取引先がタイに進出している。また、進出先の本社所在地は、北陸三県以外にも、北海道、東京、大阪、名古屋、長野など多岐に亘り、商談会ではお取引先企業同士の面談をセッティングするのは比較的容易だといえよう。



タイ日系企業ビジネス交流会
参加者同士で活発な意見交換が行われた。

バンコクは、ASEAN地域のなかでも日本企業の進出が最も多く、その数は7,000社ともいわれている。ただし、実働は4,500社程度との調査結果もあります。バンコクだけでも、この多くの日本企業を対象とした交流会、商談会、展示会が頻繁に開催されている。販路拡大、調達先の多様化を希望する企業が、これらすべてのイベントに参加することは非効率である。参加、出展費用の大小、テーマ、参加企業数、対象企業の違いなどを考慮して、各企業様へのご案内に努めている。商談会参加にご興味があれば、2015年開催のイベントをご参考に、北陸銀行宛にお問合せをいただきたい。

(照会先：北陸銀行国際業務部

大間知 076-423-7111 chojo@hokugin.co.jp)

【ご参考】2015年当事務所が関与した主な商談会一覧

開催時期	商談会名	主催者	開催地	商談対象	2016年開催予定
4月	富山県ものづくり総合見本市2015	富山県ほか	富山市	日系	開催せず
6月	Mfairバンコクものづくり商談会	FNAほか	バンコク	日系、ローカル	開催決定
8月	ほくほくFoodExpo 2015	ほくほくFG	札幌市	日系、ローカル	開催せず
10月	富山・岐阜・長野3県連携海外バイヤー招へい商談会	富山県新世紀産業機構ほか	左記三県	日系、ローカル	確認中
11月	地銀合同ビジネス商談会	北陸銀行ほか地銀6行	バンコク	日系	開催予定
11月	富山伝統工芸品フェスタ	富山県伝統的工芸品月間推進協議会	高岡市	日系、ローカル	確認中
12月	日タイビジネス商談会	日本政策金融公庫ほか	バンコク	日系、ローカル	確認中



タイ ローカル企業への視察の様子

【タイ進出を果たした日本企業の今後の展望】

進出先企業のなかには販路拡大、調達先の多様化のほかに、最近、タイ発のビジネスを日本で展開しようとネットワークを構築している経営者の方が多い。インバウンドだけではなく、タイから日本へビジネスアイデアの輸出により、限界と思われている市場が拡大するかもしれない。実際に、日本では実行が難しい事業を、タイで成功させている企業もある。

今後とも、北陸銀行バンコク駐在員事務所を、ASEANにおける地域金融機関窓口として、また、富山県バンコクビジネスサポートデスク、バンコク富山県人会事務局とし活用いただき、みなさまの海外事業展開のお役に立つことができれば幸いである。