



# タイビジネス商談会

自動車部品・電気電子部品関連・医療機器関連・工業団地関連

9/13 福岡

9/15 岡山

9/16 姫路



2016年9月、アセアン経済共同体発足後も生産拠点のハブとして注目されているタイから、タイ投資委員会 産業連携促進ユニット(BUILD)が支援する自動車部品関連、電気電子部品関連、医療機器関連の製造会社、工業団地開発会社など19社の経営幹部が来日しました。

BUILDは日本での展示会への出展支援にあわせ、タイ企業と日本企業の商談会を実施しており、中小機構は平成27年度より、その後援機関として日本企業の参加募集や商談アテンド支援などを行ってきました。今回のタイビジネス商談会は、こうした協力関係を基に、中小機構とBUILDが共催したものです。中小機構が後援する商談会へのタイ企業の評価が高いことも実現の後押しとなりました。

BUILDにとっては、展示会出展以外のビジネスマッチングミッションを日本に派遣するのは初めての試み。開催地についても国内の要請やBUILDからの要望を踏まえ、福岡、岡山、姫路の3都市を選定しました。

当日は、販路開拓、製造委託、工場進出用地の確保といった海外進出を検討する中小企業の経営幹部などが集い、具体的で活発な商談が行われました。参加したタイ企業の約8割から概ね満足との感想が得られたほか、申込み多数により希望するタイ企業との商談が叶わなかった日本企業に対し、休憩時間等を活用して名刺交換をする場を捻出するなど、積極的なマッチング支援が好評を得ました。





まず「出会う」ことが、ビジネスチャンスを生み出します。



タイ投資委員会(BOI) 産業連携促進ユニット(BUILD)

ダイレクター ※商談会開催時の肩書です。

ソククリン・プロイミーさん

経済発展著しいタイは、企業の業務に必要なさまざまなインフラが整っており、立地的にも東南アジア各国にビジネスを広げるための生産拠点のハブとして注目されてきました。ここ数年やや厳しい経済状況が続いているものの、国内では今後、生活レベルの向上に伴うより高品質の商品、またシニア向けのサービスや医療、医薬品関連が伸びると予測されています。

今の時代、待っているだけではビジネスチャンスは訪れません。とくに国際的なビジネスでは、さまざまな文化や環境の違いを超えて理解を深めるためにも、まず「会う」「話してみる」ということが重要です。私たち産業連携促進ユニットは、タイ投資委員会のもと、産業連携とタイで生産された工業部品の使用を促進するために設立されました。国際展示会への出展のほか、外国政府とのネットワークを活用して競争力のあるタイの中小企業を海外に紹介し、互いのビジネスパートナーとしての可能性を探るビジネスマッチング(商談会)の機会を提供しています。

タイの中小企業は日本の技術に高い関心があり、業務提携や技術提携を望む声が数多く聞かれます。また、日本の中小企業にとってもタイは海外進出の第一歩として魅力的な国であり、将来の業績拡大につながる市場であると思います。中小機構の後援をうけ、これまでも東京や大阪で商談会を実施し、有意義な成果を得てまいりました。今回は福岡・岡山・姫路という地方都市の中小企業とのマッチングという挑戦でしたが、「まずは会ってみる」の精神が功を奏し、各社ともに新たな情報やビジネスのヒントを得られたようです。互いに政府機関が主催する商談会であるという安心感もあり、非常に好感触でした。今回の商談会を通じて、タイ企業の魅力を日本企業の皆様にお伝えする機会を得られたことに心から感謝いたします。

## 参加企業の声

—日本企業とのコラボで、より技術力を高めたい—



KIJCHAROEN ENGINEERING ELECTRIC CO., LTD.

部長 カセームサン・スジワロードムさん(左)

カードチャイ・スジワロードムさん(右)

弊社は精密板金加工専門メーカーで、高い板金技術をベースに電気制御キャビネットのカスタムメイドなどを得意としています。日本とミャンマーに輸出経験があり、今回の商談会には日本企業との幅広い提携を期待して参加しました。タイにはすでに多くの日本企業が進出しており、日本とタイのビジネスにおける協力関係は非常に深いものとなっています。日本企業から弊社への受注も期待するところですが、私たちは高い技術力を持



つ日本企業とコラボレーションすることで自社の技術をより磨きたいという思いがあります。

今回は、商談会の場ですでに福岡の企業から部品製造のオーダーをいただきました。また、多くの日本企業は事前に Web サイトなどで弊社の情報を集めて質問をリストアップしてきており、具体的かつ難易度の高い課題が多かったのが印象的でした。真摯で誠実な姿勢に感謝しています。ケッチャレンにある私たちの工場をぜひ見学に来てくださいと皆様にお声掛けしました。今回の出会いを生かし、お互いにとって有意義なビジネスへと発展させたいと思っています。

### —初参加でも安心できる商談会でした—



株式会社アイテック・ツリタニ  
代表取締役 釣谷育宏さん

弊社は精密電子部品リード線の総合メーカーで、1956年に技術的に不可能とされてきた自動交流溶接機を自社開発するなど、異種金属の溶接加工や、複雑な形状の金属加工や精密プレスを得意としています。現在、製品納入先の9割が国内ですが、今後の電子部品業界の更なるグローバル化を見据えて、初めてこうした海外企業との商談会に参加しました。

我々はニッチな産業なのでマッチングはむずかしいのではと思いましたが、中小機構のアドバイザーが熱心に紹介してくれ、3社との面談が実現しました。専門知識を持った通訳の他、アドバイザーも同席してくれたので助かりました。すぐさま受注につながるわけではなくとも、実際に海外企業の経営幹部と会合した成果は大きく、11月に弊社の業務内容にマッチした展示会がバンコクで開催されることを教えてもらい、その際にタイ企業側から地元企業をご紹介いただけることになりました。中小企業にとって海外との取引は不安があるものですが、政府機関を通じてのマッチングということもあり、非常に安心できる商談会だったと思います。

### —CEO 商談会を活用し、新興国にビジネス展開を—



株式会社エイワイテック  
取締役 総括部長 津山オフィス所長 野田 誠さん(右)  
吉田鉄平さん(左)

2015年に初参加した中小機構のベトナム CEO 商談会で、弊社代表がベトナム工場を稼働している中小企業経営者のセミナーを受講したことをきっかけに、昨年ベトナム現地法人「Aytec Vietnam Co.,Ltd.」を設立。商談会で得たネットワークに助けられ、短期間で実現することができました。続いて、ASEAN のハブ的存在であるタイにも進出しようと今回の商談会に参加しました。

3社とお会いしましたが、タイ企業の皆さんは親日で親切的な印象です。技術交流はもちろん、業務内容に

ズレがあっても付帯的なサービスで協力できないかを探るなど意欲的で、非常に良いコネクションがつけられました。弊社は今回、将来を担う現場の技術者を同行しました。このように若手がもっと参加し、フレンドリーに話し合える場になると、より有意義なのではないかと思います。

東南アジアとの取引や支社設立には困難も伴いますが、著しい経済成長と人件費の高騰を考えると、今進出しておかなければ手遅れになります。今後も海外 CEO 商談会を活用し、インドなどの新興国にビジネスを広げていきたいと考えています。

### —技術提携に向けて、可能性のある出会いがありました—



BOLT & NUT INDUSTRY CO., LTD.

部長 シャヤパム・ワッサモンさん

私たちは、冷間・熱間鑄造技術でボルト、ナットを生産する専門メーカーです。治工具も内製しており、豊富な品揃えで顧客ニーズに対応しています。タイには日系企業が多く、私たちの顧客も 70%は日系企業です。日本向けの輸出も行っていますが、それは東京や大阪など大都市の企業が中心です。今回の商談会が開催された福岡・岡山・姫路エリアは歴史ある工業の町であることから、冷間・熱間鑄造分野の技術提携に主な期待がありました。

福岡・岡山でお会いした 5 社のうち、3 社は業務提携の可能性があり、図面を交わしてタイの工場をご案内することになりました。私は日本に留学経験があり、日本語が話せるため弊社の窓口となっています。こうした人材がいないタイ企業も多いのですが、中小機構の海外 CEO 商談会はほぼ全席に通訳が付き、専門知識をもったアドバイザーが同席してコミュニケーションを助けてくれるので、かなり安心感があるのではないのでしょうか。30 分という商談時間もほどよく、多くの企業に「会う」チャンスを得られて充実した商談会でした。

### —今後の期待が持てる展開に満足です—



新興金型工業株式会社

取締役 草譯貴博さん

弊社は、タイヤ金型(タイヤモールド)の製造を主軸とする金型製造メーカーです。海外のコア工場として 4 年前にタイに工場を設立しており、さらに拡張を考えておりましたので、工業団地開発会社からのヒアリングを目的に今回の商談会に参加しました。

それだけでも十分な機会だったのですが、タイ側の参加企業を確認したところゴム成形メーカーがあったため、何かしら弊社で協力できることはないかという思いで面談を希望しました。売上高 21 億円、従業員数 840 名と大規模な企業で、自社製品の売り込みが目的での来日のようなのですが、弊社が大型の金型が得

意であることを話したところ、新規製品の製造のために前向きに検討して下さるという話になり、技術提携の可能性を探るべく私たちがタイにお伺いする約束を交わしました。その後、順調にアポがとれ、近いうちに先方の工場長とお会いして具体的にお話を進めることができそうです。取引銀行からの紹介で初めてCEO 商談会に参加させてもらいましたが、今後の期待が持てる商談につながり満足しています。

### ◎こんな活用法も！



#### メールでやりとりしていた取引先と CEO 商談会で初対面しました

初対面のマッチングばかりが CEO 商談会の機能ではありません。株式会社関西工具製作所・営業部購買課の岡田俊之さんは、今回の商談会に以前からの取引先である BOLT & NUT INDUSTRY CO.,LTD.の担当者

が来日すると知り、名刺交換、コスト見直し等の相談をするために会場を訪れました。

「BOLT & NUT INDUSTRY CO.,LTD.からは、弊社製品の工具用パーツを輸入しています。担当のワッサモンさんとは、これまですべてメールでのやりとり。それでも納期や品質面でのトラブルはなく満足していましたが、今回お会いしたことで思いもよらない加工のアイデアと現地の情報を得ることができ、コストの見直しにもつながりました」と成果を語ります。

ワッサモンさんも、「お会いして細かな要望を幅広くヒアリングできたことで、それならばこんな方法があるをご提案することができたのです」と言います。そして、「メールではどんな方がわかりませんから、お会いできて嬉しかったですね。より一層、信頼が厚くなりました」と笑顔に。岡田さんも「タイまで行くのはコストがかかりますから、今回は良い機会でした」と頷きます。

海外企業との「顔の见えない」取引は不安なもの。CEO 商談会の場を活用して、信頼関係の構築や新たな発注・受注につなげてください。

## 開催概要

主催：中小機構、タイ投資委員会 産業連携促進ユニット (BUILD)

開催日・会場： 2016年9月13日(火) 福岡会場：電気ビルみらいホール

2016年9月15日(木) 岡山会場：おかやま未来ホール

2016年9月16日(金) 姫路会場：姫路商工会議所 大ホール

【お問合せ先】独立行政法人中小企業基盤整備機構 販路支援部

Tel:03-5470-2375 / Fax:03-5470-2376 Email:ceo-network@smrj.go.jp