



タイビジネス商談会

@MEDTEC Japan 2016

医療機器の設計・製造に関する「アジア最大」の
展示会『MEDTEC Japan 2016』内特別ブース

4 / 金 22

東京ビッグサイト

開催報告



2016年4月22日、中小機構では、医療機器の製造・設計に関するアジア最大の展示会「MEDTEC Japan 2016」において、タイ王国工業省との共催によりタイ企業経営者と日本の中小企業の商談会を実施しました。

タイからは、日本の中小企業との業務提携、技術や製品の取扱いを希望している企業18社が来日。日本の医療福祉機器関連企業39社と、82件の商談会が行われました。

商談会は「連携」と「信頼」のきっかけとなる貴重な機会です



タイ工業省産業振興局 局長
ソムチャイ・ハーンヒルン氏

中小機構とタイ王国工業省の共催によるこのビジネス商談会は、前回の高い評価を受けて、2回目を開催する運びとなりました。

アジア地域のハブ機能を担う現在のタイでは、これまでの30年間で蓄積してきた専門知識や高度な技術を活かして、企業が独自に高い付加価値をもった製品を生み出している状況にあります。

このような産業の成熟化を背景に、多くの海外企業がタイに期待する人材や労働力も、コストメリットだけで捉えられていた以前とは状況が変わり、高度な専門知識や技術、卓越した能力を備えた人材に注目が集まっています。

今回の商談会は、素晴らしい技術やノウハウをお持ちの日本の中小企業と、アジアのハブとして機能するタイ企業との「連携」を大きな目標としています。

単なる輸出や販売というビジネスモデルを超えて、ジョイントベンチャーや業務提携などの良好な関係を築くことで、タイ企業はさらなる技術力や生産力の向上を、日本企業はアジア展開のための拠点を得ることができます。

実際に昨年の商談会の成果として、両国企業の連携によって、日本企業の機械を東南アジアのマーケット向けに新たに設計・開発し、タイを拠点に製造・販売にまで結びつけたケースがあります。

しかしながら私は、商談会というのは、その場で目に見える成果だけを得る場ではなく、次のステップにつなげるための、ひとつのきっかけだと考えています。

その後の継続的な対話によって、相互に信頼関係を築きつつ、お互いの企業に何度も足を運んで理解を深めることが大切です。

日本とタイには、これまでに築いてきた信頼関係があります。タイ工業省では、海外企業に向けた相談窓口「BSC (Business Service Center)」を設置し、バンコク本部ではジャパンデスクが日

本企業をサポートしています。我々は、日本企業を大切なパートナーとして、いつでも歓迎しています。

今回の商談会が、日本の中小企業とタイ企業の間にも、さらなる信頼と連携を生むきっかけとなることを願っています。



タイからの参加者の方々と中小機構職員

参加企業の声



オールセンサーズアジアパシフィック株式会社
代表取締役社長 秦 哲夫さん（右）
営業 臼田光伸さん（左）

—事業展開していない国の企業と知り合う良い機会です—

弊社は、米国オールセンサーズコーポレーションの日本支社として昨年7月に設立しました。主に米国本社と提携先メーカーが製造する各種センサーを、日本をはじめとするアジア太平洋地域

(中国および香港を除く)で販売しています。

商談会には、アジア市場の開拓とタイにおける代理店探しを目的に参加しました。

さきほど商談をしたタイ企業からは、5月にタイで開催される展示会で弊社の製品を紹介したいと、嬉しい反応をいただきました。サンプルをお渡ししたので、展示会での反応が良ければ、現地にかがって具体的にお話をしたいと思っています。

今回の商談会が2回目の参加となりますが、自社が事業展開をしていない国の企業の方と知り合うチャンスを得られるのでありがたいですね。今後も、商談会には参加したいです。



有限会社岩井製作所
代表取締役社長 岩井武巳さん

—交流会で代理店契約の打診をいただきました—

弊社は、歯科・医療分野で使われる極小部品を製造しています。

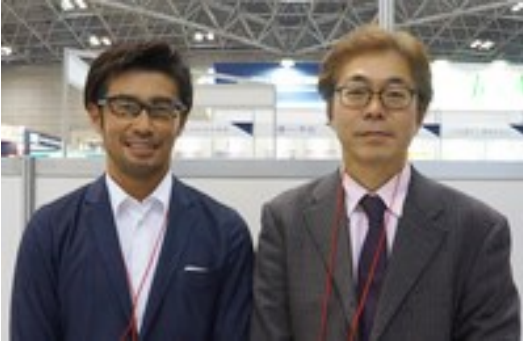
前回のマレーシア企業との商談会に初めて参加したのですが、多くの企業から良い反応をいただいて驚いています。実際に1社には、すでにお見積りをお送りしました。

また、商談会ではお話をしなかった企業の方が、弊社に興味があるとのことで、商談会後の交流会の会場でわざわざ声をかけてくださいました。その場で、「ぜひ代理店契約を検討したい」というお話をいただき、もうすぐ契約がまとまると思います。

本日の商談会でお話したタイ企業の方は、最初は本来の目的と違うとおっしゃっていたのですが、製品のご説明をすると、図面を取り出して「この製品はつくれますか？」と興味を示していただきました。その場で対応可能な旨をお返事させていただき、現在、見積りのやり取りをメールで続けています。

商談では、中小機構のアドバイザーの南さんが細やかにフォローしてくださったおかげで、戸惑うことなく終えることが出来ました。

短期間で多くの海外企業と出会うことのできる商談会や交流会は、思いがけないチャンスが広がる貴重な機会だと実感しています。



株式会社エーゼット

東京支社長 菅野次郎さん（左）

東京支社顧問 川村幹彦さん（右）

-信頼できる企業と商談できるので安心です-

弊社は、内視鏡ファイリングシステムなどを取扱う医療機器の製造販売会社ですが、本日は、東北大学と研究開発した新たな電解水の製造機器を、医療技術が進んでいるタイでも展開したいと考えて商談会に参加しました。

現在、中国、ベトナム、シンガポールの企業と取引がありますが、さらなる東南アジア展開のために、タイでの現地でディストリビューターを探したいと考えています。

今日、商談会でお話した2社は、どちらも非常に反応がよく、1社は帰国後マーケティングリサーチをして、ディストリビューターあるいはパートナーとして検討したいとおっしゃっていただきました。

我々が個別にタイ企業を探して営業をするのは手間も時間もかかるので大変です。中小機構とタイ政府によってあらかじめ選定された企業とお話ができるのは、効率的でありがたいです。



C. C. S アドバンス・テック (C. C. S ADVANCE TECH CO., LTD)

ディレクター

クリエンクライ・マノブラチャイラートさん

-日本企業との「連携」に可能性を感じます-

弊社は、メタル部品、治工具、プラスチック部品などをOEMで製造しています。小ロット多種生産から超精密加工部品の大量生産まで、多様な加工が強みです。

今回は、取引先の日本企業で開かれる会議のために来日したのですが、ちょうどこの商談会が開催されていてよかったです。

日本企業に対しては、自社と似たメーカーで、生産能力の増強を求めている企業との連携に可能

性を感じています。

先ほど商談をした日本企業は、これまで自社の生産キャパシティを超える注文は断っていたのですが、弊社で同等の製品が製造できることをお話したら、今後のことを考えて、具体的にパートナーとして検討したいとおっしゃっていただきました。

このような企業と出会える商談会は、貴重な機会です。このきっかけを活かして、今後、良い関係を築いていければと考えています。

タイビジネス商談会@MEDTEC Japan2016 概要



開催日：2016年4月22日(金曜)

会場：東京ビッグサイト MEDTEC Japan2016 会場内 (タイ王国商談特設会場)

主催：中小機構／タイ王国工業省 (産業振興局、タイ王国大使館工業部)

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

〒105-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37森ビル

Tel : 03-5470-2375/Fax : 03-5470-2376

Email : ceo-network@smrj.go.jp