

日タイ中小企業がマッチング

サシン日本センターと阪南大

日本の中小企業・団体とタイの中小企業の連携の可能性を探る「日タイビジネスマッチングセミナー」が3日、バンコク中心部にある国立チュラロンコン大学のサシン経営管理大学院で始まった。日本から中小企業関係者や若手研修者ら約25人、タイから中小企業経営者ら約40人が参加。在タイ日系企業経営者らの話を聴講した後、個別面談にのぞんだ。

サシン経営大学院の藤岡資正エグゼクティブディレクター兼MBA専攻長は講演で、主要な日本企業の営業利益に占める海外の比率が急速に高まり、中でもアジアの重要性が高まっていると指摘。特にタイは東南アジア諸国連合(ASEAN)の北側の大メコン圏(GMS)のハブであり、「企業は、2015年のASEAN経済共同体(AEC)発足のさらに先に焦点を合わせ、中国南部やインド、中東、アフリカまでの経済圏を見据えることが重要」と強調。タイに集積している生産拠点を周辺国に分散するタイプラスワンについては、「地域のサプライネットワークを強固にする、ウィンウィンの動き」と語った。

討論では、アルミ・亜鉛精密ダイカスト部品メーカー、菊和(東京都板橋区)の現地法人タイキクワの菊池英之社長が、「海外に出れば何とかなる時代は終わった。これからは日本企業らしさを顧客の視点で考える時代。地場企業とどう競争していくかを考えなければならない」と指摘。「タイでは労務費が上がり、付加価値を作ることが求められる。タイは親日的でほかの国では代替できないビジネスモデルを作れるが、変化も速い。従来と同じことをやっているのは淘汰される」と危機感もにじませた。

精密金型製作・プレス加工の松下製作所(山梨県笛吹

市)の現地法人コラート松下の松下紘審社長は、首都圏外の东北部ナコンラチャシマ(コラート)に工場を構えた背景について、「進出した90年代前半は好景気で、周囲に工場のない場所でないと人員が確保できないと言われた。結果的には、育成に時間のかかる金型技術者の定着率が高くなった」と語った。东北部は11年の洪水後にリスクが低い場所として注目が集まり、最近は進出企業が増えている。

送風機・集塵機メーカーの昭和電機(大阪府大東市)の現地法人、昭和電機タイランドの柏木健作社長は、自身が日本と行き来し、日常業務はタイ人に任せている状況。人づてに人員を確保して日本語を習得させるなど、「組織より人に付く」と言われるタイ人の信頼を勝ち得た経緯を説明した。



左から昭和電機の柏木氏、コラート松下の松下氏、タイキクワの菊池氏＝3日、バンコク(NNA撮影)

イベントは、サシン日本センターと阪南大学中小企業ベンチャー支援センターが共催、大阪府中小企業家同友会やタイ投資委員会(BOI)などが後援する。4日も個別商談を行うほか、現地企業を視察する。