

## アジア視察報告＜ 1 2 ＞

視 察 項 目	中小企業連携促進
視 察 日 時	2016年10月26日（水） 午後3時20分～4時20分
視 察 先 名	川崎中小企業バンコク合同事務所 (Kawasaki City SME Bangkok Office)
説 明 者	Asiarna Business Center Co.,Ltd. (以下ABC社) Managing Director 辺田 剛士 氏
担 当	鎚木 茂哉、青木 功雄、老沼 純

### 【はじめに】

本項目においては、中小企業連携促進のための新しいサービスや海外進出を希望する中小企業に対するサポートの状況を確認するための視察を実施した。

企業の海外進出の足掛かりとして必要なことは、まず何よりも「現地における本社・工場の設立」が当面の目標となってくる。その第一歩を踏み出すために、「海外進出をする目的」を明確に持つ必要がある。次に「ビジネスパートナーとなり得る（信頼できる）現地法人や専門スキルを有した弁護士」の準備がある。会社・工場の登記についても、現地の法的規則もあり、ASEAN諸国においては経済特区の優遇を受けることが企業運営・イニシャルコストの圧縮のためには重要である。ましてや、中小企業の実施する海外進出であるため、潤沢な金銭準備は容易ではない。そしてなにより「事前調査を入念に実施する」ことが欠かせない点となる。以上3点が必要条件である。そのために十分な時間と費用をかけることができるかがスタート時に必要な判断となる。

この点を中小企業が行うとなると、海外進出を目標とする従業員を育成するかヘッドハンティング等の手段が見込まれる。そうでなければ代表権を持つ経営者クラスが国内企業運営と並行して準備に多くの時間を割かなければならない。国内企業運営の安定を保った上で海外進出の準備を行う難しさがある。



タイ・バンコク アソーク中心部（ABC社立地）

## 【川崎中小企業バンコク合同事務所 概要】

川崎中小企業バンコク合同事務所は、川崎市が設置するもので市内企業の海外展開サポートを行うため、タイ・バンコクにて、オフィスとして利用可能なスペースや連絡代行機能のサービスの提供を行っている。シェアードオフィス（個室ではなく、机のみ）の形態をとり、運営はABC社が行っている。

## 【ABC社 概要】

ABC社は、2012年11月タイ・バンコクに進出を希望する企業の総合サポートを実施することを目的に設立されたレンタルオフィス運営企業である。企業理念は、「タイに進出する企業・個人の障壁を低くし、海外で活躍する日本人を応援します。人と人がここで出会い、アジアの情報を共有し、共に成功する場を提供します。」である。

業務内容は①市場調査・営業拠点・新規事業のスタートアップ事務所のレンタル②日本または日本語対応ができるスタッフを配置し、食事・移動手段の手配から各種申請に必要な施設の案内・通訳や翻訳のサポー

ト等を実施している。さらに細かい点としても「レンタル事務所への来客に対する接客対応」「郵便物の預かり」「経営アドバイス」といった業務を行っており、日本の事務所と同様なサポート体制を整えている。

アクセスが良好な点も挙げられる。タイ・バンコクを中心「アソーク駅」に直結していて、徒歩1分の好立地にある。アソークには国内企業からの海外出張の際に高頻度で利用されるホテル・レストランがあり、日系企業や高級商業施設もある。ビジネスマッチングやセミナー開催の際には移動しやすい環境が整っており、海外進出に必要な人脈形成ができる場所となっている。

現地にはフリーデスク・固定デスク12席を有しており、海外進出準備のために事務作業・簡易的な荷物置き場（パンフレットや各種資料等）としても利用することができる。更には個室15室をはじめ、会議室・ソファルーム・カフェスペースを併設し、あらゆるシーンに対応している。個室をレンタルする企業は既に法人設立をABC社にて済ませている企業もあり、現地住所としての利用も十分行うことが可能となっている。

現在300社ほどがABC社を利用しており、今後も増える予測である。数年前からLEDを主力商品とした企業の参入が続いている。タイの工業団地への工場設立・事業所の設立が目的である。

今後はエアコン業が増えてくると推測される。「タイで物を売る商売をしたい」という目的の企業が多くなっている。全体的な投資金額は少額化傾向だが、進出企業数はまだまだ伸びる予定である。



ABC社エントランス

## 【海外進出に関する考え方について】

タイ進出については様々な課題が残っており、日本で力のある企業運営をすることとは違った観点を持つ必要がある。ABC社の行うサポートはレンタルオフィス提供・会社設立・ビザ申請代行・会計代行・通訳・翻訳・事業計画支援等となっており、様々な観点から対応できるように進めている。

タイで進出する際の注意点としては、業者間で各種申請のルールが違っていたり、認識が異なっていたりする点が散見される。例えば、ビザや労働許可証を取得する際、パスポートの状態によって申請内容が異なることや、会社ごとあるいは行政の担当官によっても対応が異なることもある。このようなことがないよう申請等については実績のある、または最近申請をしたという専門家や業者と連携を組み、進めることが重要である。

現地での採用については、既に日系の人材会社が進出しているため、そこに依頼することが簡単かつ安全である。勤務条件や希望を伝えれば、ある程度の人数を紹介してもらうことができる。給与の2～3ヵ月分の

紹介手数料は発生するが、最も簡単で確実な方法であると思われる。現地の人材紹介サイトも充実し、登録人数も増えている。その際には最低限のタイ語・英語でのコミュニケーションができれば問題はない。

タイでの起業には資本金が200万バーツ以上とタイ名義が必要である。会社登記・税務署利用登録・銀行口座開設まで考慮すると5～6万バーツ程度が必要。その際には登記する事務所の住所が必要となる。いきなり現地の物件を借りるとなると費用だけでなく、さらに手続き等を要するため、ABC社のようなレンタルオフィスを借りることも選択肢の一つであると思われる。



記念品を手渡す坂本団長



説明を聞く視察団

## 【質疑・応答】

Q1： 進出企業はどのような業種が増えてきているのか。

A1： バンコクは企業進出の足掛かり的な側面を持っており、商業として進出の余地がある他のASEAN諸国があったとしても、まずはバンコクから進出して様子をうかがう流れがある。バンコクで企業運営手法・基盤を確立させ、ミャンマーなどに進出の目を向ける企業が多く、食品系・ドラッグストア業界は将来的に増えると予測している。工場・事業所に設置するエアコン業界は既に増えている状況である。日本だけではなく、各国から進出企業が来ているため、この暑さ対策は必須である。車業

界も以前は盛んだったが、現在は車部品にシフトしている。

Q 2 : 進出企業のトラブルなどはどのようなことが挙げられるか。

A 2 : 企業のトラブルは日常茶飯事的に起きている。それよりも、タイ国内の政治的・気象といったトラブルが起きており、2年に1度は何かしら発生している。それでも、現地住民の職員はトラブルの翌日には何事もなかったように仕事をしているため、その温和な国民性はタイに進出する理由の一つとなっている。また、クレジット・代引きといった決済方法が確立しはじめており、物流改革が飛躍的に行われている。ただ、有名なインターネット販売を行う企業は出店するのが早すぎたと判断し、既に撤退している。

交通事情も発展途中であり、時間通りに宅配をする日本のサービスを行うにはまだまだ時間がかかると思われる。

Q 3 : 集客に向けての活動はどのようなことを実施しているのか。

A 3 : ビラやチラシ配りといったことは実施していない。SNSのネット媒体が3割で、利用したことのある企業からの紹介が7割となっている。Facebookで広報しているため、ぜひご覧いただきたい。

Q 4 : 進出企業の失敗例について。

A 4 : 様々な業種の企業から相談等を受ける機会があるが、中には既にその企業の業界は飽和状態にあり、進出が難しく、「先を越された！」という企業もあった。

そのような企業は「自分たちが商売する」という単独の目標を設定しがちであると思われる。海外進出は1社だけで行うものではなく、取引先（大企業等）・弁護士・従業員といった多くの協力により創り上げていくものであり、つながりなく進めようとするとうまくいかないと思われる。

このレンタルオフィスでは、1社で事前調査しに来た企業同士で情報交換を行い、一緒にパートナーとなって事業を進めるようになった企業もある。そのような状況から、レンタルオフィスという業態も今後増えることを望むと同時に、総合サポートの重要性を日々感じる仕事をしていると感じた。



ABC社 Facebook ページ



ABC社 WEB ページ

## 【総括】

本視察において、中小企業の海外進出にあたり最低限準備が必要な項目を知るとともに、また準備段階からの情報集約・パートナー連携の体制づくりが必須であることを実感した。その中でも新規に海外進出を目指す際の事業計画の綿密さをはじめとする専門性の高い知識を保有することが必須であることを強く感じた。

A B C社においては新規に海外進出（特に中小企業の海外進出）を果たそうとする企業が陥りやすいトラブルや情報を得ることの障壁が高い事項（得てしてウィークポイントになりやすい）に対して、フォローアップ体制が整えられていた。企業運営としての各種申請書類や会計・法規等の基礎知識は日本国内においても対応は十分可能であるが、それを現地語に訳し、的確な提出場所に提出すること等、現地でしか行えないものに関してのバックアップ体制が十分に行われていた。

しかしながら、広報の部分で疑問を持った。HP、SNS等での情報告知が実施されていたが、本当にフォローアップが必要な企業に対して、A B C社の運営・フォローに関する情報が届いているかという点である。本視察直前に実施した企業への視察の際には、正にA B C社を通じたサポートを受けることによってトラブル解消や回避につながる事例があった。双方の立地関係は近隣にありながらも、広報が伝わらないことに対しては、双方にとって好機を逸していると言わざるを得ない。川崎市のHP内においてもA B C社の連絡先・申込み概要の記載はあるが、活用されていない事例の一つである。川崎市のマッチングサポートにてタイ進出を果たすものの、その後の事業展開初期段階においてトラブルに巻き込まれた企業のフォローアップやA B C社とその企業のマッチアップについて、今後大いに考察が必要な点があると思われる。

A B C社に関してはレンタルオフィスとしての運営のみならず、海外進出の基盤づくりを大いに支援し、川崎市内中小企業が新規に求めるA S E A N諸国への新規販路開拓について、より強固なサポート体制を築いてほしい。

<報告書作成にあたって使用した参考資料等>

・ Asiarna Business Center Co., Ltd. <http://www.abc-bkk.com/>