

アジア視察報告＜10＞

視 察 項 目	中小企業連携促進
視 察 日 時	2016年10月26日（水） 午前10時00分～11時30分
視 察 先 名	カシコン銀行
説 明 者	コンサルタント 中西 直文 氏
担 当	鍋木 茂哉、青木 功雄、老沼 純

【はじめに】

タイへの日系企業の進出状況はタイを含むASEAN諸国への投資環境の変化などを背景に、進出企業数は増加しており、企業間の競争は激化している。

タイの日系企業数は活動が認められるだけでも約4,500社、進出企業数も6年間で683社の増加が見られた。（2014年当時）

近年はサービス業の進出が製造業を上回り、大企業よりも中小企業の進出が顕著になってきている。

サービス業の業種としては「販売業・小売業」が最も多く、「運輸業・郵便業」「飲食店」「専門サービス業（コンサルタント・会計法律事務所・職業紹介・洗濯・美容等）」と続く。タイ国内において生活習慣の多様化が見られるようになってきていることが要因の一つである。

そもそも、こういった企業進出が現地の地域活性化や雇用を生み、生活水準の向上に寄与しているからこそ、展開期のフェーズに入ってきていることも見逃せない。

日系企業の出資者は大企業が半数、中小企業が3割、個人が1割程度。

製造業に関しては日本側出資比率が100%にて進出を行い、サービス業については日本側出資比率50%未満による進出が8割程度を占める。

タイの経済力・社会的発展が進んできたことから、進出企業に対する出資を行える状況を生んでいることも考えられる。

新しい分野への出資が行われるためには、現地の十分な調査が必要と

なる。進出企業にとって現地の経済動向・法整備・政治的背景を知ることとは大変重要であり、準備段階から情報収集やビジネスパートナーを作り、堅実な事業展開を行っていくことが何よりも大切な点である。

A S E A Nでは2015年末にA S E A N経済共同体が発足。域内関税は基本的に全廃になる方針である（2018年を予定）。

赤字が続く貿易収支に関しては、この関税撤廃は重要な位置付けとなる。新規の貿易相手国の発掘が進展すれば国内の収支も改善・安定化の方向に向かうことが見込まれる。為替レートの安定化も見られてきているため、通貨安定も図られる状況が出来上がってきている。

こういった経済状況を背景とした日系企業の進出状況を踏まえ、カシコン銀行のビジネスマッチングを始めとする日系企業へのサポート体制の視察を実施した。



視察団を代表し挨拶をする坂本団長



記念品を手渡す坂本団長



ご挨拶戴く中西直文様

【カシコン銀行 概要】

カシコン銀行は、1945年6月8日に登録資本金500万バーツで創設されたタイのメガバンクである。創業時の従業員数はわずか21名で現在のタノンスーパー支店が最初の営業拠点である。

当行は創業から順調に成長を続け、初めて迎えた1945年12月31日決算時には、創設後わずか6ヶ月ながら、預金残高1,200万バーツ（日本円3,600万円）、資産は1,500万バーツ（同4,500万円）の残高となった。2016年9月30日現在、登録資本金305億バーツ・総資産2兆7,422億バーツ・預金1兆7,744億バーツ・貸出金1兆6,715億バーツ、国内の支店総数は1,119店舗（内バンコク近郊に313店舗、その他地域に806店舗）、国外ではヴィエンチャン（ラオス）に現地法人、ロサンゼルス・香港・ケイマン諸島・深圳・成都・龍崗区（ロンガン区）・パノンペンに支店、北京・上海・昆明・東京・ヤンゴン・ハノイ・ホーチミン・ジャカルタに駐在員事務所の合計16ヶ所の国外拠点を有する。これらの支店および駐在員事務所は、タイと取引相手国との商取引及び金融取引に関するサービス提供・支援業務等を行っている。日本とは地方銀行27行・国際協力銀行・あおぞら銀行及び地方自治体（川崎市）や商工会議所と提携を組んでいる。

ASEAN諸国だけでなく“THE BANK OF AEC+3”として日中韓の中小企業が海外進出を果たすことを経営方針に置いている。

日系企業に対しては、2009年から金融サポートを中心に取り組みが開始された。日本語によるサービス（店頭・WEBサイト・コールセンター・ATM等）を実施し、日系企業が利用しやすい環境づくりを整えている。今後は米国・EU・アラビアなども視野に入れた展開を予定している。

法人向けネットバンキングサービスにも力を入れており、海外送金や競争力のある為替レートの提供等、金融サービスの拡大を実施している。

海外進出企業は大半がこのサービスに申し込みを行うことがスタンダードとなっている。

また、非金融サービスとして総合的な「アドバイザーサービス」「ビジネスマッチングサービス」を実施しており、現在ではインドネシア等の周辺国の銀行もカシコン銀行のノウハウを学ぶほど東南アジア地域では群を抜いてビジネスマッチングに注力している。

<ビジネスマッチングへの取り組み>

①ニュースレター・ガイドブックの刊行

日本の中小企業に対して、カシコンリサーチセンター発行の各資料を提供。タイをはじめとする各方面の情勢に関する情報提供を行っている。この資料はタイや日本のメディアに引用されるケースが多数あり、注目を置かれている。

②WEBサイトの充実

ACE+3地域の投資ガイド、経済見通し、産業分析等を掲載し、投資情報の共有を行っている。

また、ビジネスマッチングの開催日程並びに、マッチング会場への参加に関する手配が可能になっている。

マッチングへの興味・参加意思をWEB上にて登録しておけばカシコン銀行側でマッチングを行い、情報の提供を行ってくれる。

それによりメガマッチング（企業同士の一大商談会）やグループマッチング（川崎市や商工会議所等）を斡旋する流れとなる。

2015年は合計670件のマッチングケースがあり、そのうち日系企業取引先に関わる案件が333件であった。



カシコン銀行外観①



カシコン銀行外観②

【質疑・応答】

Q 1 : 為替リスクをどのように捉え、回避できるようにしているのか。

A 1 : 日本の企業が海外の銀行から借り入れを行う際には外貨で借り入れることになる。返済も外貨であるため、為替レート状況によっては返済額が借入額を上回る場合が考えられる。

中小企業にとってはその額も事業展開に際し金銭的リスクを含むため、返済方法・タイミングなど、適切な情報開示ができるようフォローアップを行っている。

Q 2 : 各地の商工会議所と取引を行っているとのことだが、川崎商工会議所及び川崎市との取引状況について。

A 2 : 地方銀行 27 行中 22 名の地方銀行員が取引先担当としてバンコクに駐在している。一度送金するだけでも書類の提出など煩雑な事務作業が発生するため、既に進出済の企業や 2、3 年後に進出を計画されている企業に対してもアドバイス・相談窓口業務を行っている。金融商品以外でも中小企業の役に立てる

よう短期的観測ではなく長期的観測において情報開示を行っている。川崎市にも例外なく情報開示を行っている。

Q 3 : 隣国ミャンマーからの出稼ぎの労働力が必要とされているとのことだが、その労働力がミャンマーに戻り始めているとも聞いている。労働力不足に関してどのように捉えているか。

A 3 : 東南アジア諸国において日本からの進出企業が増えているために、働き口の多様化が始まっていることは事実である。

そのため、タイで働くことを選択しない人も増えている。

反面、労働人口も増えているため、絶対数は増えている状況である。ミャンマーにおいてはインフラの整備遅れも見られるが、改善に向かっているためミャンマーで労働することを選ぶ人も増える傾向にある。

Q 4 : 川崎市との連携内容について。

A 4 : 横浜市とバンコク銀行の強固な連携状況については太刀打ちできる状況ではないことは確かである。J B I C（国際協力銀行）を通じて現状の27行に加えて地方銀行23行、計50行と取引を行っている状況である。川崎市とは経済労働局を窓口として情報提供やビジネスマッチングを実施している状況である。

Q 5 : 2018年までにASEAN後発国の関税がすべて撤廃になる予定であるが、その動向について。

A 5 : ベトナム、カンボジア、ラオス、ミャンマーについて残存する関税はすべて撤廃される見込みである。各国の輸出・輸入の動向や貿易収支の状況を分析して対応しなければならない。他銀行も対策を打つと思われるため、その情報把握を実施していく。

Q 6 : 工業団地に見られるように、用地を先行取得したとしても、企業進出が進まず運用ができていない事例が見られる。政治的状況等で情勢変化があった場合のマッチングや対応の方法について。

A 6 : タイは政治的混乱が定期的に発生してしまう状況にある。反面、住民はその状況に慣れているため短期的に情勢が変わってしまうことは考えにくい。長期的に見た上で、投資の方針を決定していく必要がある。

タイ国内よりは中国の動向がリスクとして大きく関与すると、現状は判断している。タイにおけるリスクについて関心を寄せる企業については当行としては積極的に情報提供を行っていく。

Q 7 : 非金融サービスの提供に関する今後の目標について。

A 7 : 多業種・多業界と積極的にやり取りを行い、多角的にマーケティングを実施する。要望の多い情報だけでなく、リスク回避のために必要な情報とあらば、収集に努め発信していく。

当行のHP上にてマーケティングの情報を発信している。

<http://www.kasikornbank.com/Japandesk/Research/Pages/KResearch.search.aspx>

Q 8 : ビジネスマッチングは最終的にはタイにどのような利益をもたらすのか。

A 8 : 先進国のノウハウを発展途上であるタイで活かすことで国の発展を早めることにつながると考えている。

一つの例として、先進国は人口減少並びに少子高齢化問題が顕著になってきており、ASEAN諸国も成長スピードが上がれば、そう遠くない未来に同様な状況を抱えることになるかと予測している。

そのため、将来的にビジネスマッチングによって先進国の高齢者福祉サービスをタイに適応させることで、少子高齢化問題

の解決に向けて早期に取り掛かることが可能と思われる。

Q9： 近隣国と比較しタイの優位性はどのような点か。

A9： 他国と比較するとインフラが整っている点が挙げられ、ASEANの中核となる野望を持って国策が進んでいる。

特に、国境近くに経済特区を設けることによって近隣国との取引を活発化させることができている。

Q10： 御行に対し国は関与しているのか。

A10： 当行は100%プライベート銀行であり、国や政府は関与していない。過去2回大きなクーデターがあったが、翌日には何事もなかったように営業を再開した。他企業も同様な対応を取った。



質問を行う橋本議員



質問を行う山田益男議員

【総括】

川崎市は中小企業が事業所数の99.2%、従業員数の75.6%を占めている状況であり、新たなサービス・地域の雇用創出・地域経済の発展に向けては中小企業が更に新規に販路拡大路線を進む「海外展開」は不可欠になっていると思われる。

そのためにはカシコン銀行をはじめとする日系企業を強くサポートする施策展開を行う企業は非常に重要となってくる。

日本国内に在るだけではタイへの海外事業展開に関する情報収集も容易ではないと思われるが、カシコン銀行のビジネスマッチングシステムは非常に有利に働くことが予測される。

「タイが日系企業の海外進出先としてメリットがある」という大雑把な情報だけで、何の事業展開施策もなく進出している状況もあると仄聞しており、十分な市場調査・事業展開予測・デメリットといった点についても経営リスクとして保有し、その上で進出する「海外進出モデル」も作成される必要があると思われる。

そういった中で今回のカシコン銀行視察は、当行の日系企業が海外進出するために必要とする発信情報量の多さ、各方面からの情報収集量、多角的に見た情報の正確さ等を確認でき、非常に有効な手段の一つであることが確認できた。ASEAN全体に見ても日本だけではなく世界中からの企業進出が激化しており、強い競争力と正しい経営判断ができる企業が生き残りをかけている状況である。ビジネスチャンスは国内と比較すればまだまだ残された場所でもある。

川崎市内の中小企業に対しても海外への事業展開の優位性を説くだけでなく、こういった情報の勉強会・セミナー等を通じて、経営リスク・ビジネスチャンス・提携パートナーについて学び、事前準備することによって永続的・安定的な事業展開が実施できればと思う。それこそが川崎市の中小企業活性化につながり、さらには市内の各企業・団体の活性化へと伝播するものである。今後の進展に期待をするための裏付けとなる重要な視察であった。



カシコン銀行 玄関にて視察団の集合写真

< 報告書作成にあたって使用した参考資料等 >

- ・カシコン銀行HP <http://www.kasikornbank.com/jp/Pages/default.aspx>