

アジア視察報告＜ 1 1 ＞

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2時00分～3時00分
視 察 先 名	ジャパンシステム タイランド Japan System Thailand. (ケンラックシステム株式会社)
説 明 者	代表取締役 星野 翼 氏、相談役 市川 浩三 氏
担 当	鏑木 茂哉、青木 功雄、老沼 純

【はじめに】

情報社会といわれる今日、携帯電話やインターネットといった基礎的な通信インフラは企業に限らず、一般家庭にまで普及しており、海外進出を展開している企業の多くが生産から営業・販売に至るまで、現地の通信インフラに支えられ活動している。近年では自社のWEBサイトをはじめ、SNSを活用した販売促進手法も取られる等、情報通信・IT活用が進められており、タイをはじめASEAN諸国は、目覚ましい経済発展を遂げ、現地住民の最低賃金の引き上げ等に伴う所得向上が進んでおり、多くの日本企業が注目し期待を寄せている。

こうした状況の中、進出した企業の業務上におけるIT活用の機会はさらに増えていくと考えられ、それに合わせIT関連サービスの充実が求められ始めている。

現時点においてはメンテナンス・保守業務のみならず通信環境や料金等、日本と同等の状況を得ることは難しい状況であるが、そういった現地状況を踏まえた上で、タイに進出する日本のIT関連企業は増えている。中小企業の成長には、情報インフラ整備が欠かせないものと言える。

本項目においては、現在の川崎市における中小企業連携促進の現状把握・将来の展望について視察・ヒヤリングを行い、本市の中小企業活性化に向けた一助とするべく、海外進出を現在行っている企業の視察を実施した。



相談役 市川氏へ記念品を渡す坂本団長

【ジャパシステム タイランド 概要】

2015年12月に会社が設立された。タイへの日系進出企業に対しIT環境の整備サポートを目的としてタイ・バンコクへ進出している。川崎市中原区に本社を構える「ケンラックシステム株式会社」が海外進出を目的とし設立した企業である。資本金は200万バーツ(日本円600万円)。従業員数は5名(日本人1名、現地従業員4名)事業内容はITプランニング、社内ネットワークの設計・構築、システム開発・カスタマイズ、ERPシステムのプランニング、サーバー・PC等通信機器の販売である。

ITプランニングについては、顧客の個々の視点から経営状態・業務課題を抽出し、「IT」の視点から改善策を提案する。顧客と一体となり「企業のIT部門」として機能する業務を行う。業務効率向上・社内情報共有の迅速化・経費削減・情報セキュリティ対策等を実現する。

社内ネットワークの設計・構築についてはサーバー及びクラウドシステムを利用し、顧客に最適なネットワーク環境を設計する。本社のみならず、本社・各事業所との情報共有を行い、具体的には「報告作業」に

についても簡略化できる。ジャパンシステムがサーバー・クラウド等を一括導入し、メンテナンスも行って行く。

システム開発についてはお客様のご要望に適宜応じ、日本において開発されたERPシステム（Enterprise Resource Planning＝経営資源の統合管理）を利用しやすいよう、業務効率の視点からも必要なカスタマイズを導入する。業務進捗状況の導入・不要な機能のカット、シンプルかつ有効なシステムを提案する。

こういったIT環境を導入するとともに、きめ細かな運用サポートを実施している。

また、現状、他社が断りがちな、導入後のメンテナンスが行き届いていない「放置インフラ環境」についても保守管理を実施できるノウハウを持つ。

社長自らがタイへ既に進出している生産工場の視察を行った際に、本社並びに事業所・生産工場へのシステム導入の遅れがあることを感じた。社内情報がエクセル管理されている状況であり、あらゆる面において情報管理リスク・業務効率の低下が見てとれた。そのようなことから生産工場を始めとするシステム導入のニーズの高まりに対し、ビジネスチャンスを見出した。視察した生産工場のみならずタイ国内の大半の企業・団体が労働人口の減少、人件費（最低賃金等）の上昇による国際的な競争力の低下が懸念されていると判断した。

タイ政府として外国人労働者の受け入れや高度な知識を持つ人材の育成等の必要性が喫緊の課題となっている。労働人口の確保への対応を実施する上で、IT環境を整備することは諸課題解決に対して非常に有効であると考え、タイへの進出を実施した。ASEAN諸国内で比較し、交通をはじめ生活インフラの整備状況が整いはじめていることもタイ進出の決め手となった。

タイ・バンコク進出後は各種ビジネスマッチングの場に積極的に参加し、ビジネスパートナーづくりに努めている。(※カシコン銀行・タイ工業のビジネスマッチング、タイ産業エキスポへのブース出展)。現在、日系企業2社より生産管理システムを受注している。その他、日系・ローカル企業含め、4社との交渉を進めており、年明けには商談が成立するものと見込んでいる。



ジャパンシステム星野社長挨拶



視察団 坂本団長挨拶

【ジャパンシステムと川崎市の連携】

川崎市との連携も見逃すことはできない。進出当初から、無料オフィスの案内・サポート企業の紹介・企業連携の場（マッチング・エキスポ）の紹介を実施した。積極的なサポートを受けたが、課題も残る。直面する課題として「サポートの即時性」が挙げられる。

星野社長の考えとして、「海外進出の一番の課題は【営業活動】である」との思いがある。日本の中小企業が海外進出し、その地で存続できるかどうかは「営業活動」が重要なファクターであり、大きな障壁ともなっている。現状、川崎市職員とは現地コーディネートの実施やビジネスマッチングの場において同行するなど、海外進出初期段階において人脈形成に関しては非常に高いサポートが実施されている。

そんな中、要望する点も残る。東京都においては、現地駐在事務所が確保され、駐在員がいる。タイ行政とのつながりも深く、東京都の企業のみならず日系中小企業全体を相手として諸問題に対する相談等を行っ

ている。さらに、独自のビジネスマッチング会も開催されており、高度なサポートが進められている。

一方、川崎市はタイの現地産業諸団体とのビジネスマッチングの参加メンバーではあるものの、当該会議への参加は恒常的ではなく心理的な距離感を感じている。ジャパンシステムとしても参加可否が直前まで分からない等の事案が発生している。

川崎市に対し星野社長は「日常的なビジネスマッチング等の営業フォローをしてほしい」と要望している。さらには、「トラブル時の即時対応」も併せて要望している。提携企業との商談を実施した際に、契約関係についてトラブルになった経緯があった。その際、緊急を要する案件となっていたため、早急な対応が望まれたが叶わなかった。

東京都の駐在員事務所に対応を求め、事なきを得たが、その際の質の高いコンサルタントは川崎市と比較できるものではなかった。人脈において、またトラブル対応について未熟な中小企業にとっては、タイムリーな対応が重要であると考えられる。

海外という不安要素の多い場であるからこそ、とりわけ中小企業の海外進出については川崎市のフォロー環境の強化を要望されている。



ジャパンシステム星野社長からの説明を聞く視察団

【質疑・応答】

Q 1 : トラブル発生時を含め、東京都以外に相談できるところはないのか。

A 1 : 川崎市に連絡はしたが、返答まで時間がかかるとのことであった。当該案件の時には、契約するその場での対応・サポートを要したため、解決には至らず、問題が長期化してしまう可能性があった。そのため、川崎市に常駐員を置くことを要望している。藁にもすがる思いで東京都の駐在員に対応をお願いするしかなかった。

Q 2 : 当該事案の場合、中小企業としては最良の対応方法はどのようなものか。

A 2 : JETROにも無料の相談窓口は設置されている。ただ、今回のような専門的な案件となると経費が発生することもあり、予算確保ができていないと即時対応ができない。解決できないとなると、貴重な連携企業となるタイミングを逃す結果となってしまふ。よって、川崎市の常駐が理想的であると考える。

Q 3 : 日系進出企業が陥りやすいトラブル等やアドバイザーの質について。

A 3 : アドバイザーも優劣の差が激しい状況である。人選または的確な知識のある人でなければ解決できないトラブルもある。知識や必要な情報を持っているアドバイザーと連携を深めておくことが必要であり、トラブル回避には有効である。川崎市職員は2～3か月に1度の訪問であるため、即時性がない。常駐がかなわないのであれば、訪問回数だけでも増やすことをまずは要望したい。

Q 4 : タイに進出してから10か月とのことだが、気付いた課題点等について。

A 4 : 進出している企業は多種多様であり、生産工場だけではなく、

各業界から多数がタイに集まっている。中には競合企業を出し抜こうと「日本人同士での騙しあい」のような状況が発生しており、先般発生した契約書トラブルについても、同様な状況であった。適切に対応できるようにしたい。

また、日系企業向けにIT環境を整えることを目標に進出をしたが、現状スタート段階でつまづいている。最終的には後進企業にとって、タイを含めASEAN諸国へ進出する足がかりとなることを目標としている。

Q5： バンコクにおける日系企業進出に関する体制の整備について。

A5： 必要な情報が取得できない等、ミスマッチングが発生している状況である。専門知識がない者同士で話をして意味がなく進展しない。各コンサルが労務・経理・会計等の専門知識の向上を図らずして中小企業の海外進出の成功はないと思われる。



ジャパンシステム㈱へ質問を行う飯塚副団長

【総括】

本視察を通じて、海外進出をする中小企業にとって現地の情報収集やニーズに合った業種であるかどうか判断することは非常に重要であるこ

とが確認できた。また、そういった情報収集の手法として、企業独自のネットワークを持つことの重要性も併せて知ることができた。しかしながら、中小企業は地元根ざした企業が多いことが一般的とされているが、その企業規模から海外駐在員を置くほど人員を割くことは難しい企業も中にはあると思われる。そのため、同国に進出している企業あるいは強固なネットワークを保有する企業や行政といった組織・団体とのタイアップは欠かせないものである。

国内における企業設立手順は海外でもほぼ同様であると聞いていたが、会社設立の登記、会計基準、法的サポートの授受は、その国のルールに従わなければならない、専門的な知識を必要とする。さらには、企業設立から運営のための従業員採用についても、現地の生活習慣・文化・給与額さらには福利厚生といった点まで考慮しなければならない。就業時間・休日の設定等、十分な調査を必要とする。

今回視察したジャパンシステム株式会社は星野社長1名と現地従業員4名であり、タイにおける法人設立のための人員条件を最低限クリアした状況にあった。言語を始めとする意思の疎通はまだまだ改善の余地を持っていると感じた。また、IT業界が海外進出時に陥りやすい事例についても情報を前もって得ていれば、企業運営のルールに乗ることもできると思われる。

本視察前にカシコン銀行を視察したが、人・物・金にプラスし「情報」を持つことは重要であり、海外進出企業のためにマッチング企業を探す場を提供されている現地法人も存在しているため、そのサポート力の重要性は本視察と十分比較することができた。

IT業界の海外進出を主とした視察内容だったが、国内においてもIT業界は様々なサービスを提供し続け、今もなお変革を遂げている。それと同等の業務をASEAN諸国へ持ち込むことは容易ではなく、専門家の育成も必要となってくる。

中小企業が海外進出する際には十分な下調べ、ビジネスモデルの確立、パートナー企業の連携体制をもって実施することが何よりも重要であることが確認できた視察であった。

< 報告書作成にあたって使用した参考資料等 >

- ・ケンラックシステム株式会社HP <http://www.kenracksystem.co.jp/>
- ・平成 27 年度 タイにおける情報通信・ IT 事情に関する調査

2015 年日本貿易機構

https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/02/2bf76b9d5b26c0b1/thrp_it201510.pdf