

有望タイ企業 10社と愛知県企業とのビジネスマッチング事業について
一般調査報告書

愛知県は「あいち経済労働ビジョン 2021-2025」を策定し、愛知県が世界に輝く国際イノベーション都市となるため様々な施策を実施しています。愛知県のバンコク拠点である、ここ愛知県バンコク産業情報センターにおいても、このビジョンの下、日々活動を行っています。本レポートでは、この活動の一つである、有望なタイ企業と愛知県に拠点を置く企業とのマッチングを通じ、タイ企業の愛知県への投資・進出を目指す事業のご紹介をいたします。

1 事業の背景について

はじめに事業の概要や、その背景についてご説明します。

(1) 外国企業誘致のメリット・デメリット

なぜ外国企業の日本への投資や進出を促進する必要があるのでしょうか。考えられるメリットとデメリットを下表にいくつかまとめました(表1)。

メリット	デメリット
①取引等を通じ、外国企業の高度な技術・ノウハウが地域の企業へ移転される。	①地域の企業と競合する外国企業を誘致することにより、地域の企業の経営を圧迫する恐れがある。
②特に地方において、優れた人材が集まるきっかけとなるとともに、新たな雇用創出機会となる。	②外資系企業と地域企業との間で人材の取り合いが起る恐れがある。
③グローバルに展開する外国企業は豊富な資金力を備えている場合が多く、工場建設や設備導入などを通じて、地域の経済を活性化させる。	
④外国企業と地域の企業との交流が促進されることにより、地域の人材のさらなる成長も期待できる。	
⑤自治体にとっては税収増につながり、自治体施策の充実を図ることができる。	

表1 外国企業誘致のメリット及びデメリット (各種資料から筆者作成)

外国企業を日本へ誘致することによって得られる最大のメリットは、①の「取引等を通じ、外国企業の高度な技術・ノウハウが地域の企業へ移転される。」ではないでしょうか。外国企業の生産性は日本企業の生産性を上回っていることが多いとされ、その高い生産性を実現している高度な技術・ノウハウが地域企業に移転されることにより地域の企業の生産性が向上し、経済が活性化することが期待されます。また、外国企業と地域企業との間で起る競争により、地域企業が既存の資源の有効活用や新技術の導入を進めることによっても、地域企業の生産性向上、地域経済にとってプラスの効果を得られると考えられます。

また、昨今人材不足が叫ばれて久しいですが、こうした外国企業が新たに事業所を設置することにより、その企業への就労を目指す優れた人材が地域に集まるとともに、新たな雇用創出の機会となることも期待できます。

対日投資に対する我が国の考え方はどのようなものなのでしょうか。

この点について確認するため、今回、タイにおいて実際に対日投資の事業を実施しているジェトロ・バンコク事務所対日投資部の若杉由香子次長に、我が国の対日投資等について伺いました。

Q:対日直接投資の増加は、我が国にどのような利益をもたらすと考えられるのでしょうか。

A:様々な利益が考えられますが、海外から高度な人材・技術・豊富な資金を呼び込むことでイノベーション創出や海外経済の活力の取り込みにつながり、日本経済全体の成長や地域経済の活性化に貢献するものだと考えられます。

Q:そうしたメリットを国全体へ波及させるため、国やジェトロとしても今後も継続的に対日投資を推進していくという姿勢ということですね。

A:はい。デジタル・グリーン等の分野で新たな市場が創出される中、日本がグローバルバリューチェーンの重要な核であり続け、「対日直接投資促進戦略」で定めた「2030年における対内直接投資残高80兆円」という政府目標の達成に貢献するため、政府・地方自治体及び関係機関がそれぞれの役割に応じて投資環境の整備や外国企業誘致等に取り組む必要があると考えています。タイから日本への投資事例としては、タイの大手エネルギー企業によるメガソーラー事業、最近では大手ホテル企業の日本初進出なども話題になりました。これらの投資は、持続可能なエネルギーの供給や雇用創出等の面から日本側にとっても大きなメリットがあります。

Q:その中において、ジェトロの果たすべき役割とはどのようなものなのでしょうか。

A:ジェトロは、対日投資の総合的支援機関として、外国企業に対する誘致活動を行い、日本における拠点設立や事業拡大、協業連携を支援しています。特に、高い付加価値を創出する可能性がある新しい技術やビジネスモデルを用いた事業や、生産性の向上に貢献する事業等を重点的に誘致しています。また、外国企業の誘致に積極的な地方自治体と連携し、地域経済の活性化に資する外国企業の誘致にも力を入れています。

Q:ジェトロで実施している対日投資の事業は、具体的にどのようなものがあるのでしょうか。

A:日本各地にあるジェトロの貿易情報センターでは、外国企業・外資系企業の皆様に対し、日本での拠点設立や事業拡大のための一貫したサービスを、ワンストップで提供しています。具体的には、①市場・産業情報の提供や拠点設立にかかる手続き（登記・ビザ・税務・労務・法務等の相談）に関する情報提供、②対日投資・ビジネスサポートセンターにおけるテンポラリーオフィス等の提供（東京、大阪、名古屋など全国6か所）、③自治体や政府、専門家のご紹介、を実施しています。また、ジェトロの海外事務所では、現地窓口として対日投資の積極的な呼び込みを行っています。ここジェトロ・バンコク事務所では、我が国のイノベーション促進に貢献するような先進的な技術をもつ有望なタイ企業に対して、コンサルティングサービスの提供や日系企業とのマッチングの個別アレンジなども実施しているところです。最近では、日本でのビジネスに関心のあるタイのスタートアップも増えてきており、なかには日本の大学に留学経験のある、これからも日



図1 ジェトロ・バンコク事務所の若杉次長

本との関わりを持ち続けたいと思ってくれている若手起業家もいます。ジェトロは、今後も引き続き我が国の対日投資促進の中核として精力的に活動していきたいと考えています。(以上)

一方、外国企業を誘致することによって生じるデメリットも少なからずあると考えられます。例えば、表 1 に挙げたような「地域の企業と競合する外国企業を誘致することにより、地域の企業の経営を圧迫する恐れがある。」、「外資系企業と地域企業との間で人材の取り合いが起こる恐れがある。」等が考えられます。しかしながら、これらについては、地域企業と競合しないような分野や、地域企業とシナジーが得られるような企業に絞った誘致を行うことで回避することができると考えられます。実際に愛知県においても、成長が期待される次世代産業や、産業の高度化・高付加価値化に資する研究施設・マザー工場・本社機能等の立地を促進するなど、今後の産業成長を見越した既存の企業でカバーできていない部分に対する誘致活動を実施しているところです。

(2) 愛知県バンコク産業情報センターが行う対日投資事業の概要

こうした背景から、愛知県においても外国企業の誘致を積極的に実施しています。

誘致を行っている対象国は様々ですが、ここ愛知県バンコク産業情報センターでは、日本への進出意欲をもつタイ企業を対象に、今年度は以下のようなプロセスで愛知県の企業とのマッチングを通じて対日投資を促進しています。

①有望なタイ企業の発掘

「あいち経済労働ビジョン 2021-2025」で振興する次世代産業分野を中心に、新素材、AI・IoT・DX、カーボンニュートラル・新エネルギーなど幅広い分野を対象として、愛知県の企業とのシナジーが見込まれ、かつ愛知県への進出意欲があると考えられるタイ企業を発掘する(20 社程度)。

②ヒアリングの実施

①で発掘した企業を精査し 10 社程度に絞った後、実際にヒアリングを行い、今後の事業展開や愛知県への進出意欲、ビジネスマッチングニーズなどを聞き取り。

③愛知県企業とのマッチング

ヒアリングを実施した企業 10 社の情報を整理し、タイ企業のビジネスマッチングニーズに合致しそうな愛知県企業へご紹介。双方ともに商談の意思が確認できた後、オンライン又は対面でのマッチングの場を提供する。また、10 社のタイ企業のうち、特に愛知県への進出可能性が高い企業 2 社については、実際に愛知県へ招聘し、愛知県内の企業と対面でのマッチングを実施する。

コロナ禍においてはオンラインツールが急速に普及し、企業同士の商談においてもオンラインが多くなりました。一方で、商談相手と直接会ったり、製造現場を見たり、実際の製品を触ることができる対面コミュニケーションの価値も再認識されるようになっていきます。そのため、今回はオンラインのみならず、わずか 2 社ですが、実際に愛知県へタイ企業にお越しいただく機会を設けることとしました。実際に愛知県へお越しいただき、愛知県の食事や景色、街の状況などに実際に触れることで愛知県を身近に感じて頂き、こんな地域であれば是非進出したい！と直に感じて頂くことも重要かと考えています。

もちろん 10 社全てを愛知県へ招聘することはできませんので、残りの 8 社についてはオンラインでのマッチング機会の提供ということになりますが、愛知県企業とつながりを持つことがいずれ愛知県への進出につながると思われ、本レポートを執筆している 1 月時点でもできる限りのマッチング機会の提供に尽力しているところです。

2 タイ企業 10 社のご紹介

それでは今回発掘したタイ企業 10 社をご紹介したいと思います。なお、これら 10 社の企業については随時マ

ッチングを募集しておりますので、もしマッチングに興味があった場合は、是非当センターまでご一報ください。

(1) Global Biopolymers Co., Ltd.

Global Biopolymers(以下、「GBP」という。)は今回特に引き合いが多かったため、代表者に愛知県へお越し頂き、複数の愛知県の企業等とマッチングを実施する予定としています。

GBP はサトウキビ等の農業資源からバイオプラスチック原料を配合するコンパウンダで、顧客のニーズに応じて様々な特性をもつバイオプラスチックを製造・販売しています。カーボンニュートラルへの対応が叫ばれる今、バイオプラスチックへのニーズが高まっており、GBP のようなバイオプラスチックに関する高い知見やノウハウを持つ企業は貴重といえるでしょう。

① Global Biopolymers Co., Ltd.

会社概要

設立年	2016年
代表者	Mr. Nopadol Suanprasert
資本金	25,000,000 THB
従業員数	約100名
所在地	Bangkok都
企業URL	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・サトウキビ等の農業資源から生産されるバイオプラスチック原料を配合するコンパウンダ ・バイオプラスチックと熱可塑性素材を配合し、食品トレイや生分解性農業用資材等を製造 ・最終製品の仕様を満たす最適な配合を行う高い技術力 ・バイオプラスチック市場において長い経験をもっており、様々なニーズに対応可能
特徴・強み	

製品・サービスの概要

- ・熱成形、射出成形、押出成形等に使用可能なバイオプラスチックペレット
- ・食品トレイ、工業製品パッケージ農業用資材、生分解性ルートレーナー、生分解性PVD (Prefabricated Vertical Drain)、生分解性マルチフィルム (Mulch film) など

ビジネスマッチングニーズ

- ・当社の事業を愛知県又は日本で拡大するためのビジネスパートナー、特にマーケティングでサポート頂ける企業、代理店
- ・当社と共同して新製品開発を行う企業 (例) ペットボトルキャップをバイオプラスチックで製造する
- ・バイオプラスチックの生分解性に関して高度な技術を持っている企業又は研究開発を行っている企業
- ・国際マーケティングを行うための海外事務所を持っている企業

図2 Global Biopolymers のビジネスニーズシート

(2) HG Robotics (Hive Ground)

慶応大学出身のCEO が率いるドローンなどの開発を手掛ける企業で、全従業員の6割がエンジニアという技術者集団。主に農業用の農薬・肥料散布ドローンや設備検査などに用いる小型のモバイルロボットを開発しています。

また、自社でレーダーシステムの開発やAIロボットに対応できるソフトウェアチームを抱えるなど、ハードウェア製造に留まらない点が強み。農業従事者に高齢者が増加している日本の農業に対して、こうしたテクノロジーを活用したソリューションの提供に意欲を見せています。

② HiveGround

会社概要

設立年	2016年
代表者	Mr. Mahison Wongphati
資本金	2,335,270 THB
従業員数	約100名
所在地	Bangkok都
URL	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ドローン及びドローンを活用したシステムの開発・販売 ・モバイルロボット (AMR)、配送ロボット、自動化システムの開発・販売 ・垂直離陸可能なドローンを開発する技術力を持ち、自社でAI含むソフトウェア・ハードウェアのコア技術開発が可能 ・ロボットやドローンによる農業支援、物流、機器設備の検査など幅広い分野をカバー
特徴・強み	

製品・サービスの概要

- ・ミッションコントロールのプラットフォーム「HGMC」を用いた完全自律飛行するドローンによる、農産物への肥料散布、生育状況把握
- ・ロボット・ドローンを用いた無人化ソリューションの提供 (無人検査、無人配送等)

ビジネスマッチングニーズ

- ・ドローン、モバイルロボットの活用、自動化に関心がある企業
- ・当社の製品を導入する企業に対し、サポート頂ける Sier
- ・人的アクセスが難しい箇所での、当社のロボットを用いた機械設備の検査に関心がある企業
- ・当社の製品を日本市場で取り扱う代理店

※いずれも中堅・中小企業とのマッチングを希望

図3 HG Robotics のビジネスニーズシート

(3) Synergy Technology Co., Ltd

Synergy Technol(以下、「SYNTECH」という。)も今回特に引き合いが多かったため、代表者に愛知県へお越し頂き、複数の愛知県の企業とマッチングを実施する予定です。

SYNTECH は、自社でPCB、自動車、ヘルステック、スマートシティ関連製品の開発・製造を行うとともに、OEM・ODM によるプロトタイプ の製造や量産対応を行っています。

また、グループ企業の SYNHUB ではスタートアップのインキュベーション事業も実施しており、自社保有のインキュベーション施設には、多くのスタートアップが入居しています。

③ Synergy Technology Co., Ltd

会社概要

設立年	2008年
代表者	Ms. Rassamee Suebchompoo
資本金	20,000,000 THB
従業員数	50名
所在地	Pathumthani県
企業URL	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・PCB、自動車、ヘルステック、IoT製品のR&D・試作品製造・量産のワンストップサービス ・スマートシティ、スマートビルディング等に関する総合ソリューション ・グループ会社SYNHUBでは、スタートアップに対するインキュベーション事業を運営 ・商業施設や工場を中心に、顧客の既存デバイスを活用したスマートソリューションを提供可能。
特徴・強み	

製品・サービスの概要

- ・PCB、自動車・二輪車ランプのほか、紫外線殺菌機などのヘルステック製品のODM、ホームケア関連のIoTデバイスのODM
- ・天候センサー搭載スマートボール、エネルギー管理用スマートメーター、顔・車両ナンバープレート認証システム、農業用スマートシステム

ビジネスマッチングニーズ

- ・次世代自動車に関する共同研究を行える企業
- ・当社が扱う自動車製品の日本での拡販に協力頂ける企業
- ・当社のスマート製品の日本の介護施設・病院への導入に協力頂けるSier

図4 Synergy Technology のビジネスニーズシート

Copyright © 2023, Aichi Prefecture. All rights reserved.

(4) SK Polymer (Thailand) Co., Ltd.

ゴム及び樹脂成型を得意とし、自動車部品、医療機器部品、家電部品などの製造・販売を手掛けています。OEM、OBM、ODMにも対応し、近年では三角ポールや鉄道ホームの滑り止めなどの安全用品の製造・販売も行っています。

日本人スタッフが対応するため日本語対応が可能な一方、タイ企業であるため競争力のある価格で製品を提供可能な点が強み。

また、顧客のニーズに応じた性能の樹脂・ゴム製品を提供できる点も大きな特徴の一つです。

④ SK Polymer (Thailand) Co., Ltd.

会社概要	
設立年	1991年
代表者	Mr. Supote Suwanpimolkul
資本金	70,000,000 THB
従業員数	600名 所在地 Bangkok都
企業URL	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴム及び樹脂成型 ・自動車部品、医療、家電分野をメインに、自社製品として安全用品も製造 ・ゴムに関して豊富なノウハウを持ち、ゴムの配合、練りから試作、量産までワンストップで対応可能
特徴・強み	<ul style="list-style-type: none"> ・特定のインクに粘性のある商品など、顧客の細かいニーズに応えられる技術力を持つ ・日本人が在籍しているため日本語での対応が可能である一方、タイ企業である為競争力のある価格で対応可能

製品・サービスの概要

- ・ゴム・樹脂製自動車部品・自動二輪車部品
- ・家電向け製品のゴム・樹脂製部品
- ・医療用ゴム製品
- ・鉄道向けゴム・樹脂製品、安全用品などの製品
- ・その他オーダーメイドのゴム・樹脂製品

ビジネスマッチングニーズ

- ・ゴム・樹脂製品の開発段階から当社がお手伝いできる企業、
- ・当社の安全用品の販売先（販売店、商社、代理店など）
- ・その他、現在ご使用のゴム・樹脂製品に関する問題を解決されたい企業

図 5 SK Polymer のビジネスニーズシート

(5) SVI Public Co., Ltd.

グループ全体で6,500名以上の従業員を擁する、電子機器の設計・開発・製造を行う企業です。広範なグローバルサプライチェーンを持つとともに、金属加工、樹脂の射出成型、アセンブリといった垂直統合されたソリューションを提供できる点が他にはない強みといえます。

また、コントローラなどの産業用機器や音響・映像機器、車載機器、補聴器などの医療機器、光学系製品など幅広い製品ラインナップを持つのもこの企業の特徴の一つです。

⑤ SVI Public Co., Ltd.

会社概要	
設立年	1985年
代表者	Mr. Kanusit Boonruvankit
資本金	2,153,210,026 THB
従業員数	3,600名 所在地 Pathumthani県
企業URL	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・電子機器製造サービス（EMS）及び電子機器の製造・販売 ・産業用制御機器、通信機器、医療機器、音響機器、車載機器など幅広い分野をカバーする
特徴・強み	<ul style="list-style-type: none"> ・世界11か国に及ぶ広いサプライチェーン網 ・製品デザインから開発、製造、システム設計、テストまでフルサービスで対応可能 ・射出成型、金型プレス、板金加工など垂直統合されたソリューションを提供可能

製品・サービスの概要

- ・電子値札、コントロールなどの産業用機器、エフェクタ、カメラなどの音響・映像機器、タイヤ圧センサ、カップホルダー、EV関連製品などの車載機器、補聴器などの医療機器のほか、様々な樹脂・金属加工品
- ・これらの製品について、サプライチェーンの最適化、在庫管理などのサプライマネジメントサービスも提供

ビジネスマッチングニーズ

- ・当社が手掛けている各分野の製造サービスに関心のある企業
- ・当社が現在開発に注力しているデジタル&アナログ信号デバイスの製品開発に協力して頂ける企業

図 6 SVI のビジネスニーズシート

(6) BANPU NEXT CO., LTD.

グループ全体の従業員が7万人を超えるタイのエネルギー大手 BANPU のグループ企業で、電動トクトク「MuvMi」を用いたライドシェアサービスやスマートエネルギーソリューションサービスの開発・提供を行っています。

自社開発のプラットフォーム・ダッシュボードを活かしたワンストップの二酸化炭素削減ソリューションを提供できる点が強みの一つ。タイ以外にも日本を始めインドネシアやアメリカにも進出しており、今後ベトナムへの事業展開も考えているとのこと。

⑥ BANPU NEXT CO., LTD.
BANPU NEXT

会社概要	
設立年	2020年
代表者	Mr. Sinon Vongkusolkit
資本金	18,795,000,000 THB
従業員数	100名 所在地 Bangkok都
企業URL	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートエネルギーソリューションサービスの開発・提供及びEVを用いたカーシェアサービスの実施 ・タイエネルギー大手BANPUのグループ企業であり、安定的な事業運営が可能 ・既に複数のタイ大手企業や行政、大学などと豊富な連携実績がある ・海外事業の豊富な実績を持ち、日本でもメガソーラー事業やエネルギーソリューション事業を展開している。
特徴・強み	

製品・サービスの概要

- ・電力消費・CO₂排出量ダッシュボード等を活用した総合的なスマートエネルギーソリューション
- ・顧客のニーズに合わせたEVやEVフリート管理システム及びカーシェア・ライドシェアプラットフォーム
- ・太陽光発電に関するワンストップソリューション

ビジネスマッチングニーズ

- ・EV向けのモバイル充電器に関する共同開発・事業展開パートナー
- ・当社の技術を用いたスマートホームに関する共同開発・事業展開パートナー
- ・当社の事業に投資を頂ける投資家（低コストのファンダが望ましい）

図 7 BANPU NEXT のビジネスニーズシート

(7) SWAP & GO Co., Ltd

タイ石油大手PTTのグループ企業で、EV二輪車のバッテリースワッピングステーションの運営を主な事業とするスタートアップです。ステーションの運営の他、EV二輪車のレンタルも実施しており、現在使用済バッテリーの活用について協力できるパートナーを探しています。

同社はPTTという巨大企業のグループ企業であるということから来る安定的な事業運営が可能な点や、バッテリー交換から支払いまでワンストップで対応できるアプリケーションを自社で開発するといった開発力を強みとしています。

図8 SWAP & GO のビジネスニーズシート

(8) Winnonie Co., Ltd

先ほどのSWAP & GOとほとんど同じ形態の企業ですが、こちらはタイ石油大手のBangchakグループからスピンアウトしたスタートアップです。EV二輪車のバッテリースワッピングステーションの運営、EV二輪車のレンタルに加えEV二輪車向けのバッテリー開発も手掛けています。

また、バッテリー交換から支払いまでワンストップで対応できるアプリケーションを自社で開発するといった開発力も有しています。

図9 Winnonie のビジネスニーズシート

(9) Nippon Sysits Co., Ltd

医療、ヘルスケア、スマートシティなどの分野においてIoT、AI関連のソフトウェア・ハードウェア開発を行っています。特に病院や医療機関でのサポートロボット(書類や薬の運搬など)の開発を得意としています。

ソフトウェア開発力が高く、サポートロボットの開発については設計から開発まで一貫した対応が可能で、タイ国内の病院等での実績が豊富な点が強みといえます。

図10 Nippon Sysits のビジネスニーズシート

(10) West Coast Engineering Co., Ltd.

ロボティクス・オートメーション、軌道エンジニアリング、機械設備など6つの分野でのサービスソリューションの提供を行う、タイ鉄鋼大手 SSI のグループ企業です。

鉄鋼に関する知識やノウハウが豊富であるとともに、タイ国内の呼応教事業受注の実績も豊富な点が強みといえます。同社は老朽化した既存の設備機器のアップグレードも得意としており、特に大型設備機器を得意としています。

⑩ West Coast Engineering Co., Ltd.		WCE
会社概要		製品・サービスの概要
設立年	1999年	<ul style="list-style-type: none">・機械設備の設計、製造、修理等（例：大型ギアのオーバーホール等）・大型設備の設計、調達、建設、試運転等（例：鉄橋、ソーラーパネルの建設等）・鉄道関連設備の設計、製造、修理等（例：鉄道用車輪（クラスD）等）・ロボット及び自動化システムの設計、製造、テスト等（例：ブロー溶接ロボット等）
代表者	Mr. Kittisak Mapanao	
資本金	120,000,000 THB	
従業員数	864名	
	所在地	Bangkok都
企業URL		
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ロボティクス、オートメーションシステムの開発、機械設備の設計・製造などエンジニアリングソリューションを核とする6つの事業分野を展開する・タイ鉄鋼大手SSIのグループ会社企業であり、鉄の扱いは非常に得意するとともに、安定的な事業運営が可能・20年以上の事業経験の中で取引先の要望に応じた様々な製品やサービスを提供してきたため、幅広いニーズに応えられる	
特徴・強み		ビジネスマッチングニーズ <ul style="list-style-type: none">・当社の展開する6つの事業分野における共同開発パートナー・当社の製品・サービスを購入したい企業・タイにおいて当社のネットワークを活用して販路開拓を行いたい企業

図 11 West Coast Engineering のビジネスニーズシート

3 マッチング事業からの気づき

私は 2023 年 3 月にバンコクへ赴任し、ほとんど初めてこうしたマッチング事業のサポートをしましたが、双方のニーズを的確に捉えて引き合わせることの難しさをひしひしと感じています。回数としては少ないですが、今年度の経験を踏まえ、外国企業とのマッチングの場において改善すべきと感じた点は以下のような点です。

- ①マッチングの場で会社紹介を長々と行わない。参加者全員が事前に会社概要、製品概要にはきちんと目を通しておき、会社紹介は最小限の時間に留めることで、議論により多くの時間を割くことができる。
- ②議論はなるべく英語で行えるようにしておく。通訳を通すと 2 倍の時間がかかり、また専門的な通訳者でない場合は訳す時点で意味が変わってしまうこともあり、議論の妨げになる可能性がある。
- ③相手が何を議論するためにマッチングの場に臨んでいるかを事前に理解しておく。

①と②に関して、マッチングは 1 時間程度の場合が多いですが、両社がそれぞれ 10 分程度会社紹介に使ってしまうと、オープニング、クロージングの時間も含めるとおよそ 30 分程度しか議論に使うことができません。更に通訳を利用した場合はおよそ 2 倍の時間がかかってしまうため、極端な場合、議論の時間が 10 分程度しかなかったという例も聞きます（本事業ではありませんでした）。また、外国企業とマッチングを行う際、必ずしも英語は必要ありませんが、前述のとおりスケジュールを圧迫するとともに、意味の取り違いが起こってしまう可能性もあります。難しいかもしれませんが、できる限り英語での対応が必要かと思えます。

③は、マッチングを成功させるために特に重要と考えています。事前に相手企業が何を議論しようとしてこの場に来ているのかをあらかじめ理解しておかないと、お互いが自社の主張をするだけで、議論が平行線で終わってしまう可能性があります。相手のニーズをきちんと理解しておくことで、議論がシンプルになるとともに、マッチングそのものが成功する確率が高まると考えられます。

同じ形になるかどうかは未定ですが、来年度以降もマッチング事業は継続していく予定ですので、マッチングをサポートする立場である当センターとしても、こうした今年度の気づきを踏まえ、来年度以降は更に精度の高いマッチングを提供できるよう努力したいと思います。

また、現在外国企業との取引や協業を検討していない企業の皆様におかれましても、是非こうした機会をご活用いただき、お気軽にマッチングにご参加いただけると幸いです。1(1)でも述べたように、外国企業には高い技術やノウハウなど、日系企業にはない特徴を持っている場合もあり、マッチングに参加することで自社のみでは気づかなかった新たな発見がある場合もあります。近年、タイ企業を始めとした ASEAN 企業は成長が目覚ましく、

欧米の有名企業との協業や、ファンドから多額の資金調達を達成しているスタートアップなどもあります。そうした有望企業とのつながりをいち早く作っていただき、自社の成長に役立てていただくためにも、是非当センターのマッチング事業をご活用ください。

【参考文献】

東京都「アジアヘッドクォーター地域ビジョン」 https://www.investtokyo.metro.tokyo.lg.jp/about/ahq/data-resources/vision_03.pdf(参照 2023-12-28)

内閣府「対日直接投資促進戦略(令和3年6月2日)」 <http://www.invest-japan.go.jp/committee/chuchoki.pdf>(参照 2023-12-28)

藤原直樹(2019)「地方における外資系企業立地と行政による誘致政策(追手門学院大学地域創造学部紀要2019年3月10日,第4巻,181-195)」<https://www.i-repository.net/contents/outemon/ir/601/601190310.pdf>(参照 2023-12-28)

第一生命経済研究所『よく分かる!経済のツボ「外資誘致のメリットと課題」』https://www.dlri.co.jp/pdf/dlri/04-20/1309_8.pdf(参照 2024-01-04)

伊藤恵子(2011)「外資系企業の参入と国内企業の生産性成長:『企業活動基本調査』個票データを利用した実証分析」(RIETI Discussion Paper Series 11-J-034) <https://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/11j034.pdf>(参照 2024-01-04)

読売新聞「「対面」の価値を再評価、デジタル「解毒」に需要[レトロ×エコノミー]<5>」<https://www.yomiuri.co.jp/economy/20230108-OYT1T50191/>(参照 2024-01-08)

本資料は、参考資料として情報提供を目的に作成したものです。

バンコク産業情報センターは資料作成にはできる限り正確に記載するよう努力しておりますが、その正確性を保証するものではありません。

本情報の採否は読者の判断で行ってください。

また、万一不利益を被る事態が生じても当センター及び愛知県等は責任を負うことができませんのでご了承ください。