

海外進出（タイ）日系企業現地調査報告

2012年9月9日～9月15日

バンコク（タイ）

報告者：SIPS 事務局長 菅又 久直

I. 企業訪問日程：

- 9月9日（日） 東京発 バンコク着
- 9月10日（月） Siam Kito 訪問
- 9月11日（火） JETRO タイ事務所訪問
TT Network Integration および TT Electronics 訪問
- 9月12日（水） Daiwa Kasei 訪問
COLON Industry 訪問
- 9月13日（木） バンコク日本人商工会議所訪問
F 社訪問
- 9月14日（金） バンコク発
- 9月15日（土） 東京着

II. 訪問団の構成：

ユーザー企業調査：菅又久直（SIPS）、斎藤良一（SIPS）、菅野修一（小島プレス工業）
海外 IT 企業視察調査団：森雅俊（千葉工大）、渋谷正弘（首都大学）、
虎岩雅明（トライワープ）、上原学（国際システム）、
神谷正邦（国際システム）、弓木野春雄（日経コンサルタント）、
田中聡（古河インフォメーションテクノロジー）、石島隆（法政大学）

III. 調査の目的：

アジア進出（今回はタイが対象）の日系現地法人を訪問し、現地および国際サプライチェーンにおける取引文化の違いによる課題と IT による解決支援ニーズについて、現場の実態を知るべくヒアリングを行った。当調査は、SIPS が日本国内で進めている国際標準に基づく業界横断 EDI 仕様が、いずれアジア地域においても容易に導入可能で且つ役立つものになるのかを見通すことを目的としている。

なお、訪問先は、現地進出の日系製造業を中心に、それら日系企業の IT 化支援を行っている IT 企業、およびバンコク地域全般の状況を知るために、JETRO と日本人商工会議所も訪問した。

IV. 現地企業調査総括：

調査にあたっては、サプライチェーンにおける調達・販売における取引慣行に関して中心的にヒアリングを行い、更に企業内 IT 化および EDI 導入のニーズについての課題を探った。

(1) 取引慣行について

タイ進出日系企業の取引先の大半は日系企業であり、そのため受発注・出荷納入・請求支払等の取引慣行で問題となるようなことは起こっていない。受発注においては発注書 (PO) が発行されないと仕事に入らないなど、むしろ日本のあいまい慣行は排除されており、IT 化促進に向いている。また、支払は請求書 (INVOICE) ベースであるが、日本と同様に月々で、現金 (振り込み) による翌月払いが定着している。

なお、現地企業 (日系外) との取引が進まず、長期的な現地化には課題があるようだ。

(2) IT 化のニーズと課題

IT 機器、ソフトウェアは現地で調達しており、日本からの持ち込みはほとんど無い。アプリケーションは、受発注管理、生産管理、請求支払 (経理) 業務など、ERP のベースとなる適用業務が整備されているところが多い。ただし、企業間情報共有の基本となる EDI の導入はほとんど進んでいない。

(3) インフラ整備

電力・通信・物流・金融のインフラは整備されており、国民の IT リテラシーも高い。ただし、IT 産業は育っておらず、現地 IT 企業としてはベンチャー的な規模であり、日系企業はやはり日系 IT ベンダーに頼っているのが現状である。

最近、タイ国の最低賃金が引き上げられ、人件費は高騰しつつある。また、失業率は限りなく 0% に近く、日系企業においても人手不足は大きな課題となっている。

V. 現地日系製造業訪問：

工場荷役機械類の Siam Kito、自動車部品の Daiwa Kasei および COLON、金属製品製造の F 社、合計 4 社を訪問した。

(1) Siam Kito

現地企業：SIAM KITO CO., LTD.

所在地：チャンブリ県アマタナコン工業団地

従業員：190 名 (日本人 8 名)

主な製品：荷役機械、荷役設備の製造・販売・工事ならびに修理

資本：タイ資本 51%、社長はタイ国人

日本本社：株式会社キトー

所在地：山梨県

従業員：602 名 (連結：1,720 名)

資本金：39 億 76 百万円

売上高：173 億 31 百万円 (連結：280 億 95 百万円)

現地企業取引先：

調達先：150 社程度

日本本社 4%、日本企業 1%、現地企業 95%

調達先の選定は現地調査による。

一部に 3 国間取引が始まっている。（韓国、インド、インドネシア）

調達部門はタイ人が担当（社内で育成）。

調達における信用上のトラブルはほとんど無い。

支払は、月末検収の翌月末払い（現金、一部小切手）。

取引は確定発注（PO）による（電子メールまたは FAX）。

課題：人手不足（外注加工の委託業者確保が難しくなっている）。

「返品」の習慣がない。

販売先：現地 100%（内日系企業 70～80%）

日本本社との連携による日系企業への販売が多い。

よって、販売先の信用不安はほとんど無い。

現地企業（日系以外）との初回取引では、現金取引またはデポジット。

物流リスク（盗難など）や入金リスク（取立など）は無い。

課題：安全などに関する法規制の変更が度々あるが、それらの通知が行き届かない（行政サービスは遅れている）。

日本本社による技術指導が行われるが、人手不足のため定着率は高くない。

企業の IT 化：

現地で採用した Sage 社（シンガポール）の ERP ソフト（Accpac）で、販売・調達・生産管理・経理業務を IT 化。ERP 採用にあたっては、タイの代理店を比較検討した。

設計システムは Auto-CAD、人事は Cyber HRM（タイ）を使用。

IT 専従者 1 名、Accpac 担当者 1 名、不定期の IT 支援要員 2 名程度。

工場荷役機器はワンタイム受注で、EDI のメリットは余りないと考えている。

（2） Daiwa Kasei

現地企業：Daiwa Kasei (Thailand) CO., LTD.

所在地：アユタヤ県 ロジャーナ工業団地

従業員：688 名（日本人 6 名）

主な製品：自動車部品、クリップ、クランプの製造・販売

資本：109,500,000 バーツ

*日本の大和化成は、クリップ・クランプの製造販売が中心であるが、小島グループがタイに進出するにあたり、小島グループ各社が製造販売する各種自動車部品を統合して提供する現地企業として Daiwa Kasei が設立された。

* 昨年のアユタヤ地区洪水により工場は水没。本年7月より完全復旧。復旧費はかなりの部分を保険でカバーできる見込み。また、工業団地の堤防プラス1mの工事も進められている。

* インフラはある程度回復しているが、工業団地内の発電所が未復旧で、電力供給が不安定。

日本本社：大和化成工業株式会社（小島グループ）

所在地：愛知県

従業員：413名

資本金：9,000万円

売上高：183億円

現地企業取引先：

調達先：材料のほとんどは日本およびシンガポールより輸入（商社経由）。

調達における信用上のトラブルはほとんど無い。

支払は、月末検収の翌月末払い（現金、一部小切手）。

取引は確定発注（PO）による（電子メールまたはFAX）。

課題：日系企業以外において「返品」の習慣がない。

販売先：現地日系自動車メーカー

クリップ、クランプは約60%をアジア諸国（インドネシア、フィリピン、オーストラリア、インドなど）へ輸出

日系企業への販売（輸出も日系商社経由）が多く、販売先の信用不安は無い。ただし、インドが輸出先の場合は、入金確認後に出荷。

物流リスク（盗難など）や入金リスク（取立など）は無い。

課題：タイの取引において、注文に対する未納品のスライドの仕組みはなく、再度注文のやり直しとなる。柔軟性に欠けるが、IT処理の単純化やEDI取引には向いている。

企業のIT化：

タイ企業が提供するERPソフト（M-Focus）で、販売・調達・経理業務をIT化。

生産管理はクラウド（NTTコミュニケーションのマジックコネクト）経由で小島グループのシステムを利用。

設計システムはCATIAを使用。

システムの定期保守は外注。

見積・発注・技術情報をWeb-EDIで受けている（5社程度）。

（3） COLON

現地企業：Colon Industry (Thailand) CO., LTD.

所在地：アユタヤ県 ロジャーナ工業団地

従業員：350名（洪水後：100名、内日本人2名）

主な製品：各種プラスチック部品（自動車、カメラ、情報機器、医療機器など）の製造・販売。

資本：82,000,000 バーツ

*もともとは光学系のプラスチック部品メーカーであり、日本国内では自動車メーカーとの取引は無かった。タイに進出後、小島グループへの材料供給メーカーが Colon を紹介し、Daiwa Kasei との取引が始まった。

*昨年のアユタヤ地区洪水以降は、Daiwa Kasei との取引だけが復旧している状況。今後の事業は見直し中。

日本本社：コロソ株式会社（コロソグループ）

所在地：東京都

従業員：230 名

資本金：1,500 万円

売上高：50 億円

現地企業取引先：

調達先：材料の全てを日系商社より購入。

発注は自社定型様式を電子メールに添付して送付。

取引先は日本で取引のある日系商社であり、発注・納入・支払等、日本国内と同等。

販売先：洪水前は、日本国内で取引のあるカメラ・情報機器メーカーが中心。タイに進出後、Daiwa Kasei との取引を始めた。洪水後、現状の取引先は Daiwa Kasei のみ。

取引形態は日本国内の自動車部品取引と同等。

→自動車メーカーより、2 か月分の所要計画に基づき納入指示書が Daiwa Kasei に来る（リードタイムは1時間～4時間：1日2車で10便）。

→Daiwa Kasei にて PDF 化して、電子メールに添付して Colon に送付。

→Colon にてカンバンを印刷し、納入部品とともに自動車メーカーに納入する（直納）。

→Colon より、自社様式の請求書を Daiwa Kasei に送付。

企業の IT 化：

販売・調達・生産管理はエクセルで処理。

経理はタイで購入した専用ソフトウェアを使用。

社内システムは日系 IT ベンダー（NTT コミュニケーション）にハウジング。

洪水前は、一部、日系メーカー（CANON）の Web EDI で受注していた。

（4） F 社

現地企業：F 社.

所在地：チャチャンサオ県 ウェル・グロウ工業団地

従業員：420名

主な製品：冷間圧造、ローリング、コーティング等の製造・販売。

日本本社：F社

所在地：愛知県

従業員：1,200名

資本金：1億4,000万円

売上高：241億円

現地企業取引先：

調達先：材料の調達は現地法人・日系企業で半々。

商社経由の調達から自社手配に移行。

発注はFAXで行い、サイン付のFAX Backで受注確認。

発注書は20枚～30枚／日をプリント。

支払は30日または60日クレジットの月次払い。

販売先：日系企業80%、現地企業20%。

販売先の現地企業は、日系企業からの受注企業が大部分。

確定発注(PO)に基づく取引であり、契約の遂行は約束通り行われる。

納入・検収・請求は5枚綴りのワンライティング用紙使用。50枚／日程度をプリント。

一部の販売先(日系)とはWeb EDI実施。EDIの推進は歓迎。

企業のIT化：

生産管理のシステム化推進中。

現地作業員のオペレーション品質の向上が課題。

VI. 現地IT企業訪問：

日系企業のIT化支援を行っているTT Network Integration、および組込みソフトのオフショア拠点TT Electronicsの2社を訪問した。

(1) TT Network Integration

現地企業：TT Network Integration (Thailand) CO., LTD.

所在地：バンコク

従業員：211名(日本人22名)

主な事業：タイ進出日系企業へのシステム及びネットワーク構築事業。セキュリティ、ネットワークHUB、CAD、ヘルプデスク。

資本金：246,265,000バーツ(豊田通商94.5%)

*日本の進出IT企業(NTTコミュニケーション、NEC、富士通など)と連携/競争。

*H/WおよびOSは現地調達。NTWKはシンガポール・テレコムより調達。

*日本からのアプリケーションS/Wの調達は、豊田通商本社にて手続を行う。

*最近は、インド系の IT 企業（主に S/W 開発）の進出が目立つ。

(2) TT Electronics

現地企業：Toyota Tsusho Electronics (Thailand) CO., LTD.

所在地：バンコク

従業員：251 名（日本人 6 名）

主な事業：車載関連組込み S/W 開発、車載用電子デバイス販売

資本金：32,000,000 バーツ（豊通エレクトロニクス 51%、豊田通商 39%）

*車載関連組込み S/W のオフショア開発拠点。S/W 開発は日本本社から受注。

*電子デバイス事業では、代理店機能。豊田通商グループ標準の様式を電子メール添付にて受発注。

*最近、タクシー（9000 台：バンコク内の 15%）に GPS プローブを載せ、DB 化して混雑情報の提供を開始。

*最近は、危機管理（デモ、洪水）に対応した情報セキュリティに需要が見込める。

VII. タイ現地事情調査：

バンコク地域全般の状況を知るために、JETRO と日本人商工会議所を訪問した。

(1) JETRO（日本貿易振興機構タイ事務所）

*タイは中国と同様、20 歳未満人口が 30%以下、65 歳以上が 7%を超え、高齢化社会に入っている。一人当たり GDP もほぼ中国と同じで、6000 US ドル程度。

→市場としての魅力があるとともに、労働人口の減少に懸念。本年春の最低賃金上げによる人件費高騰、および慢性的人手不足。

*タイ人は親日的。現在約 5 万人の日本人。輸出+輸入額は日本が一番。

*洪水の影響はあったものの、生産は回復基調。タイの輸出先は、ASEAN、米国、EU、中国、日本とバランス良く分散されている。

*インラック政権は低所得者層を重視し、本年 4 月に最低賃金の 40%引き上げ。物価は比較的安定。

*2011 年の洪水で冠水した 800 社の内、450 社が日本企業。ただし、洪水後も日系企業の投資は続く。（インフラの整備、日系企業進出の蓄積など）

(2) バンコク日本人商工会議所

*進出日系企業、52%が製造業。（商業：17.6%、航空運輸：5.5%、土木建築：5.2%、ホテル・レストラン：3.7%、金融：3.6%、小売：3.1%など）・・・商工会議所会員ベース

*課題：

- ①人手不足と人件費高騰
- ②関税局の運用によるリスク
- ③洪水

*今後の目指すところ：日本企業のアジア進出のハブ（タイから ASEAN へ）

