

□■ 中小企業施策セミナー in Bangkok ■□

「タイで活用できる日タイの公的支援制度」レポート

こんにちは。島根・ビジネスサポート・オフィスの神谷です。

5月22日、中小企業施策セミナー in Bangkok「タイで活用できる日タイの公的支援制度」に参加しました。タイにいながら（もちろん日本からでも）活用できる日タイ政府及び日本の公的機関の中小企業支援施策や取り組みについて、オフィス便りをご覧いただいている皆様のお役に立ちそうな情報をピックアップして今回はお届けしたいと思います。

■日タイ政府の中小企業施策

<タイ政府 タイ工業省産業振興局>

タイが長期的に目指すべきビジョンとして「タイランド 4.0 (Thailand 4.0)」を2015年に示しました。「タイランド 4.0」を推進する成長エンジンとして、①次世代自動車、②スマート・エレクトロニクス、③医療・健康ツーリズム、④農業・バイオテクノロジー、⑤未来食品、⑥ロボット産業、⑦航空・ロジスティック、⑧バイオ燃料とバイオ化学、⑨デジタル産業、⑩医療ハブの10産業を短期・中期・長期にわけて育成する計画なのは2017年3月のオフィス便りでもお届けしています。(詳細は下記 URL をご覧ください。)

http://www.pref.shimane.lg.jp/industry/enterprise/shien/kaigai/report.data/bizsup_report31_H2_903.pdf

これは中小企業にとっても例外ではありません。別日に開催されたタイサブコン(下請振興)協会の年次総会でも、サブコンが注力する新たな4つの産業として1)総合的な医療産業 2)航空及び物流産業 3)デジタル及び電子産業 4)産業用、ロボット産業と発表されたことからタイランド 4.0 が中小企業にも浸透していることが覗われます。

しかし中小企業が1企業で進化を遂げるの難しく、様々な支援施策を打ち出しています。SME Spring Up と銘打ってデンソーを始めとした日系企業が生産性の向上や生産設備の可視化を行うプロジェクトに参画して中小企業の技術力向上に貢献したり、その中で中小企業に派遣する人材育成プロジェクトが立ち上がっています。

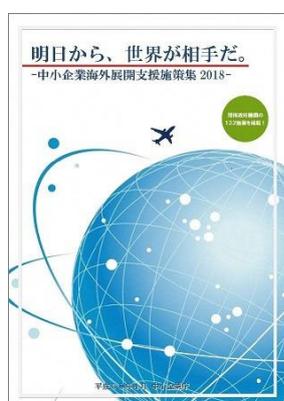
日本の皆さんに有益な情報としては「T-Good Tech」というビジネスマッチングサイトの Open です。現段階ではサイトが立ち上がり、登録企業を募集している段階ですが、本格稼働した時には日本の「J-GoodTech」(<https://jgoodtech.jp/pub/ja/>)という中小機構が運営するビジネスマッチングサイトと連携し、ビジネスマッチングや商談形成の機会を日タイ両国の企業に提供していくこととなります。



<日本政府 経済産業省>

中小企業庁が中心となり、中小機構・ジェトロ・日本政策金融公庫・AOTS・特許庁などが連携して海外展開の情報収集→事業計画の策定→代理店・バイヤー探し、海外パートナー探し→商談・契約交渉、会社登記／資金調達→販路拡大・海外投資までワンストップで支援できる体制を構築してきました。

日本の市場が縮小していく中、中小企業も海外市場を開拓していく必要が高まっています。しかしなかなか実現しないのは政治リスクや商取引に関する情報の不足、価格競争力の維持向上など中小企業にはハードルの高い課題が存在しているためです。そこで海外展開実現までのロードマップを策定し、支援機関が連携してバックアップしてきました。その成果が2013年～2016年度の間には約8,500社が新たに海外展開を実現しています。



詳しい支援施策は中小企業海外展開支援施策集に中小企業の海外展開を支援する24の機関が行う122の施策が掲載されています。下記中小企業庁のホームページからダウンロードが可能です。

中小企業海外展開支援施策集

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kokusai/2012/KTjirei.htm>

下表は経産省の事業です。他にも数多くありますが、毎年公募時期が3～5月に集中しています。毎年早めに施策集をご確認いただくことをお勧めします。

	支援内容	公募・受付時期	お問い合わせ先
産地ブランド化推進事業	伝統工芸や繊維等の産地への観光客誘致・海外販路開拓を後押しするため、各産地にデザイナー等の外部人材を招聘する取組等を支援します。	運営事務局決定後、産地の公募を行います。 ※運営事務局のウェブページにて情報を掲載いたします。	経済産業省 製造産業局 生活製品課 伝統的工芸品産業室 TEL 03-3501-3544
ミラサボ専門家派遣事業	海外展開などの高度・専門的な経営課題について、貿易実務の専門家を派遣いたします。	随時受付	中小企業庁 経営支援部 経営支援課 TEL 03-3501-1763

■日本の公的機関の取組

それぞれの機関がオーバーラップしながら、モレなく支援できるよう様々な施策を打ち出しています。詳細は次号以降、各機関別に紙面でお伝えしてまいります。

今号ではタイで、日本で、すぐ利用可能な代表的な施策をまとめました。多くのサービスが無料など負担の少ない形でご利用いただけます。次ページ以降をご参照ください。

<中小機構>

	支援内容	公募・受付時期	お問い合わせ先
タイ・日本の中小企業のCEOによるネットワーク	日本企業との合弁会社設立や代理店契約締結、日本製品の購入を希望する海外企業の経営者等を日本に招聘し、企業経営者間の交流会を行うほか、日本企業との商談会を開催します(全ての商談に通訳を配置)。	ウェブページ等で参加企業を募集します。を開催します。 http://www.smrj.go.jp/ceo/ 2018年9月-2019年1月にかけて、開催予定があります。	□ (独)中小企業基盤整備機構 販路支援部 TEL 03-5470-2375
中小企業ワールドビジネスサポート (SWBS)による支援プラットフォーム	悩みを抱える海外展開志向の中小企業と、悩みを解決する海外展開支援者(物流、人材、言語、資金調達など)のマッチングを促し、中小企業の海外展開に係る多様な悩みにピンポイントで応対するプラットフォーム。リアルマッチングの機会も提供。	随時	https://swbs.smrj.go.jp/

前述の J- Good Tech × T-GoodTech も中小機構の支援施策です。

<日本政策金融公庫>

	支援内容	公募・受付時期	お問い合わせ先
海外展開・事業再編資金	経済の構造的変化に適応するために中小企業が行う海外の地域における事業の開始、海外展開事業の再編等を支援するため、必要な設備資金および運転資金の融資を行います。事業計画の内容や国内雇用等に関する要件を満たす場合は特別利率が適用されます。	随時受付	(株)日本政策金融公庫 事業資金相談ダイヤル TEL 0120-154-505
スタンバイ・クレジット制度	中小企業・小規模事業者の海外現地法人等が、日本公庫と提携する金融機関から現地流通通貨建て長期資金の借入を行う際、その債務を保証するために日本公庫がスタンバイ・クレジット(信用状)を発行することで、海外での円滑な資金調達を支援する制度です。経営強化法、地域資源活用促進法、農商工等連携促進法、農業競争力強化支援法に基づく経営革新計画等の承認又は認定を受けた方が対象となります。	随時受付	(株)日本政策金融公庫 事業資金相談ダイヤル TEL 0120-154-505

バンコクは駐在員事務所のため、実際の融資は日本の親会社を通して実行されます。

<東京都中小企業振興公社 タイ事務所>

	支援内容	公募・受付時期	お問い合わせ先
経営相談	経営支援機関として、公認会計士・弁護士・実務に詳しい専門家などが実務的なアドバイスを行っています。 相談内容:経営全般、税務・会計、人事・労務、拠点設立、契約関係等	平日 13時-17時 (祝祭日、年末年始を除く)	バンコク事務所 TEL+66(0)2-611-2641 Email:thai-branch@tokyo-kosha.or.jp
セミナー	経営相談に寄せられる事例などを元に、経営相談員が講師となって開催しています。 2017年度実績 / ・人事労務管理 ・労務問題、債権回収 ・税務、会計 ・ASEANビジネス展開	Web等で随時ご案内します	http://www.tho.tokyo-trade-center.or.jp/jp/index.html

東京の公社ですが、上記サービス並びに会議室などの施設は他県の方もご利用いただけます。

<ジェットロバンコク事務所>

	支援内容	公募・受付時期	お問い合わせ先
中小企業海外展開現地支援プラットフォーム	海外進出企業向けに現地の経済・産業・制度情報、ビジネス環境、マッチング支援、パートナー候補先のリストアップ等各種情報を提供しています。また、個別相談により問題の解決支援を行います(バンコクでは実務経験豊富なアドバイザーがきめ細かいアドバイスを行います)。	随時	バンコク事務所 担当/坂口様、ラティコン様、マリカ様 Email:pf-bgk@jetro.go.jp
セミナー、近隣国視察ミッション	海外展開を進める際の課題解決や企業の進出事例、国別の各種情報紹介など、中小企業の海外展開に有益な講演会や研修、近隣国視察ミッションを提供しています。	随時	jetro infomail@thailに登録 https://www.jetro.go.jp/form5/pub/bgk/bangkok

海外展開検討中はジェットロのサービスをご利用頂く企業も多いかもしれませんが、進出後、現地でサポートのご利用はまだまだ少ないようです。想定外の問題に直面するのは進出後であることも多いと思います。在タイの企業の皆様にも引き続き是非ご利用いただきたいとのことでした。特にマッチング支援ではリストアップのみならず、商談の同席や商談後のフォローアップをも、ご協力いただける体制を整えられているそうです。

ASAEAN はもちろん、インド、中東、中国、ブラジル、メキシコなど広範囲に中小企業海外展開現地支援プラットフォームがございます。是非ご活用ください。

□■SME Transform■□

～成功を呼び寄せるビジネスマッチング～

去る5月18日(金)-20日(日)、タイ工業省の主催でタイの中小企業(SME)に対する支援施策を発表するイベントSME Transform2018が開催されました。初日は副首相の講演などもあり、中小企業支援施策に対するタイ政府の熱が伝わってくる展示会でした。

その最終日20日最後のパネルディスカッション「成功を呼び寄せるビジネスマッチング」の中で、工業省産業振興局戦略計画部長 Pasakorn Chairat 氏と共に島根県企業「研電社」とJVを始めたC. C. Autopart の社長 Boonlert Chodchoy 氏も登壇されました。タイ企業とJVをする上で、タイ企業がどのようなことを考え、何を日本企業に期待しているのか、今後のタイ企業との合併を検討する上でヒントが詰まったお話でした。パネルディスカッションの中での Boonlert 氏の講話をレポートします。

パソコン部長: 皆さん、こんにちは。このセミナーに来ていただきありがとうございます。SME Transform 最後の話題は日本との提携です。タイの産業界にとって日本はとても重要です。多くの日系企業が昔から現在に至るまでタイに投資しています。私たちもこの点を重要視しているため、10年前の2008年に産業振興局に Japan Desk を設けました。しかし、実際に提携したのは2011年です。その年、タイでは大洪水により甚大な被害を受けました。日本も大規模な地震災害と巨大な津波が発生しました。この2つの出来事により、両国のサプライチェーンシステムが中止してしまいました。災害により日本との初めての提携のなかで、代替生産という考え方がうまれました。例えばサプライチェーンシステムの中止を防止するため、タイで生産できない場合、日本に協力をしてもらうこと、日本に問題が発生した場合、タイに生産を依頼することです。

以降、日本との提携は代替生産のみに留まることなく、産業の振興の面でも進んでいます。日本の素晴らしい点は、日本のすべての中小企業が Only One Technology という技術を持っている点です。タイ政府も企業に技術を開発し、促進することを重視していますが、実際は科学技術省や工業省がイノベーションを主導していて、振興施策もしているものの実際にはなかなかタイ企業での技術開発は進みません。すぐに成果を上げるためには日本と協力して技術購入や技術移転をすることが必要です。産業振興局は日本と長い間一緒に協力体制を築き上げています。産業振興局は METI (日本の経産省)、日本大使館、Jetro、東京の中央政府と提携しています。更に、異なる技術力を持っている日本の各県と提携するため、47都道府県の中で17府県の行政機関からの協力を得ました。

T-GoodTech プロジェクトも METI と協力し、BtoB(企業間取引)ができるようにタイ企業と日系企業を繋ぐため、T-GoodTech (www.tgoodtech.com) というサイトを設けました。現在、日本のサイト J-GoodTech (<https://jgoodtech.jp/pub/ja/>) に登録されている会社が17,000社あります。(今後 T-GoodTech と J-GoodTech がデータベースを共有し連携することで) 日本のサプライヤーと繋がるチャンスだと思います。本日、日本との協力やコラボレーションと競争力の強化に関してはブンラードさんが共有します。実際にどうやってうまくビジネスができたのか、産業振興局からどのような支援を受けたのか、どうやって日本企業に出会ったか情報を共有してください。

ブンラード氏: C. C. Autopart の社長 Boonlert Chodchoy と申します。自動車部品、エンジン部品などオートパーツを製造しています。当社主力商品は自動車部品とバイク部品の精密部品です。1990年に事業を開始し、自動車事業に参入し始めましたがその7年後、1997年に事業内容を変更しました。それは産業振興局のおかげで、簡単に言うと我々はマインドチェンジしたのです。なぜ変わらないといけな

いのか。OEM受注生産は安定的な事業で、起業当時から仕事に困りませんでした。継続的な仕事があります。仕事がないということはありません。どうやって発注された量に対応するのかわかりました。納期に間に合わないことが大きな問題なので、間に合いそうもない時に、投資を追加します。自動車の需要がアップすればするほど供給も必要になり、自動車生産台数も増加します。しかし機械の一日の生産量は決まっています。例えば、1日の生産量が2,000個の機械だった場合、2,000個しか生産できないはずですが、受注が2,100個となったら、我々の自動車部品生産会社が機械を購入する必要があります。ニーズに対して機械追加の必要があります。

しかし1997年トムヤムクン危機(一般的にはアジア通貨危機; Asian Financial Crisis)で、痛い思いをしました。パーツ生産会社の皆さんは覚えていると思います。1997年以前、タイでは非常に自動車業界が成長しました。我々は何も見ずに思考せずに投資をしました。生産が中止になることなどは考えてもいませんでした。しかしトムヤムクン危機に伴う生産中止のおかげで、企業だけではなく、タイ国内全体が損害を受けました。パーツ部品しか生産できない我々は発注がないと、売上はありません。部品であって完成品ではないので、市場にも販売できません。

1997年の2年後、産業振興局が瀕死の状態でも潜在能力を持っている企業を探してトレーニングプログラムを行いました。18社参加しました。C.C. Autopartも参加しました。1年間ビジネスに関するトレーニングを受けました。OEM生産だけでは取引が発生しない限り、事業はなくなります。色々な大学の先生が1年間教えてくれました。以前やっていたビジネスモデルが今後ではできなくなること、自分たちの製品を作らないといけなことを痛感しました。下請けだけではなく自分の製品があったら、経営やマーケティングができます。製品があれば経済が停滞しても購買する人がいます。産業振興局から製品を製造すれば成長に繋がると意識を教えられてからビジネスを続けていけるようになりました。ビジネスはまずはスタートすることが大事です。やりたいと考えるだけではやっていることになりません。自ら歩かないといけません。まず自分に「自分の技能や理解できていることは何なのか。」を自問して、一番分かっている道を歩き始め、途中で失敗してもそれを元に改良したほうが、やる気だけを持ってやらないよりいいと思います。

パソコン部長:ブンラードさんの話に追加します。私は過去、多くの方に「何のビジネスをした方がいいか。」などビジネスに関する質問をされました。ビジネスはブンラードさんが話された通り、「技能を持っていること、好きなこと、感心を持っていることは何か。」この質問に対して自ら答えることです。まずは好きなことを始めてやってみる事です。産業振興局にはいろいろな活用可能なサービスがあります。OEM生産会社にも提供します。ただ生産を委託してくれる委託元に依存するだけでは事業リスクは高いと思います。それゆえに、ブンラードさんや他社も事業内容の変更を始めました。

司会者:危機を乗り越えた後、産業振興局に施策を受けてからどこに訪問しましたか。どのような日本の県と提携しているか。共有をお願いします。

ブンラード氏:1997年のトムヤムクン危機の後、産業振興局にいろいろ助けられました。研修や教育を受けて製品を開発し、医療機器の生産を始めました。C.C. Autopartは元々精度が高い部品を製造しています。精度が高い部品が有名なので、まったく異なる事業内容に変更したら、企業の評判が低下する可能性があります。慎重に検討し、2000年に医療機器業界に参入しました。5年後に歯科クリニックに入っているものを製造するようになりました。現在は歯科クリニック用製品を38種類持っています。今ではクリニックに必要なもので作れないものはありません。

それから、鉄切断機や、バンドソー切断機など産業機械を生産しました。タイで作った機械なので、値段が安くてサービスがよいため、お客さんからの信頼も得てよく売れています。政府機関が開催するビジネスマッチングがあれば、どこでも参加します。自分自身で行く場合は、誰も助けてくれません。マッチング相手がどこにいるかも分かりません。しかし、政府が我々を連れていく場合は、先々につながる道があります。5年前に日本のいろんな県を訪れました。最後に会社同士のJV(ジョイントベンチャー)、言い換えれば結婚ができました。島根県の研電社と我々は結婚しています。

ただ最初の出会い、商談会では通訳者が上手ではなくて、研電社が化学物質を販売すると勘違いしました。C. C. Autopart が産業機械と医療機器の生産会社で、化学物質を売ろうと思わないので気に留めていませんでした。その後商談会が終わり、夜の交流会では C. C. Autopart が何をしている会社か、製造業として機械の生産を委託できる可能性があることを分かっている研電社が一生懸命に自社のことを紹介してくれました。その場でもう一度別の方がその内容を通訳してくれて誤解をしていたとわかりました。彼らは水の浄化設備をつくっていました。例えば食品などの製造プロセスにおいて水に何か廃棄物が入って1週間1ヶ月放置すると、水が汚くなって腐ります。しかし、まだそうなる前の異物が入っている水は研電社の浄化設備を通ると、異物を取り除いてきれいになるという説明を聞きました。水質汚濁の公害問題が発生しているタイにこの機械があれば環境にとってもよい影響があると思いました。「どうして日本の川はとともきれいなのか。」と日本に行ってきた多くのタイ人が口にします。私は研電社に関心を持ちました。相手が弊社と同じような中小企業で規模も近いので、一緒に仕事をしてもどちらにも負荷はかからないと感じました。それに、やる気を持っています。彼らは商談会の1ヶ月後、早速タイに来て弊社の企業訪問をしました。

また、この提携のプロセスを通して日本の行政機関のいいところは情報収集と情報提供だと感じました。私はタイの行政機関、たとえば商務省海外部、BOI 海外事務所からは情報提供がないので、タイ企業のサポートに全然なっていないとよく伝えます。日本ではまだ合弁会社となっていない時でも、C. C. Autopart の会社情報収集のために、島根県の方が弊社に3ヶ月間に3人訪れました。その時、私はまだ知りませんでしたが、研電社と結婚した後、弊社のタイでの情報や、財務などのレポートを情報収集にきた島根県の方々が作成されたことを知りました。一方私は島根県と研電社のことを全く知りませんでした。そのため自ら、日本に見に行くことにしました。会社がある、従業員がいる、機械を持っていると目で確認しましたが、他には分かりません。しかし、一緒にうまくビジネスができると判断したので、相手を信じました。

「相手と結婚したら、相手から何を欲するのか。」と質問されたら、相手の技術とマーケティングの2つと答えます。製造につきましては弊社が優秀です。図面を持って来れば、どんな精密なものでも作れます。OEM 生産をやっている僕と同じような一部のタイ人の問題がマーケティングだと思います。私も皆さんもエンジニアの勉強をしてきました。エンジニアは頑固で自分がいつも正しいと思い、営業が苦手、値下げを交渉されたら、買いたくなければ買わなくてもいいと喧嘩を売るといった性格です。今回の相手は製品を売る力があるし、ブランドも持っているし、その製品が研究開発をされたものなので、マーケティングを強化したいと思っていた私は、出会って1年後に結婚しました。

パソコン部長:ブンラードさんの話に一言加えます。私たちは日系企業とマッチングを支援するためのジャパンデスクを設置しました。タイの機関も日本の機関も仲人として相手探し、お見合いするために互いの国へ企業を招致します。招待された企業は支援機関が選びましたので、信用できます。私もブンラードさんの結婚式に参加しました。本日は島根県の方にもお越しいただきました。ありがとうございます。皆さん拍手をお願いします

司会者: マッチング、企業訪問、商談の後、成功したと言えますか。

ブンラードさん: C. C. Autopart と島根県企業の研電社とのケースは成功と言えます。とても成功しました。結婚なのでもちろんお互いに相手を思いやらないといけません。そうしなければ離婚になります。日本の異文化を勉強し、日本人が希望していることに対応します。逆に弊社が相手に何を期待しているのかも話し合ってお互いの利益を認めれば、問題は起こらないでしょう。初めの頃、私が JV の株を 51% 持っていましたが、相手から経営したいので MD になりたいと依頼が来ました。私は製品が売れたら、何をやっても問題がありませんと任せました。パートナーはゴルフも大好きでよくやっていますが、一方責任感を持ってどんどん売り上げも伸ばしていきます。日本人は仕事をする時とても真面目です。飲み会が朝 2-3 時までになっても次の日も出社します。お互いの利益に合意出来たら、前を向いて続けていきましょう。

最近、パートナーが、新たな日本の会社を紹介してくれました。医療福祉機器の生産会社です。弊社が製造設備を持っているので、彼らは自社の製造コストを削減することができます。彼らの工場を 1 回訪問しました。中小企業ですが、医療福祉機器を約 100 アイテム開発していました。例えば、車椅子でも 3-4 モデルあります。私は簡単な機器をひとつ選び、試作してから、日本でテストしました。3ヶ月後、コンテナ 1 個分の注文を受けました。日本製は世界的にも知名度が高いため、世界中に販売できます。現在はタイで製造して日本に輸出してヨーロッパで販売しています。このビジネスモデルでもっと成功できると思います。パソコン部長がおっしゃった通り、協力を得ている日本の地方行政機関が 17 府県もありますので、企業の皆さんは産業振興局に相談しに行ってください。

司会者: ブンラードさん、ありがとうございます。まず、自分が好きなことから、スタートして、自分に合っている道に続けて行くのが大事ですね。次はパソコン部長から企業に Global World Chain になるため、アドバイスをお願いします。

パソコン部長: Global World Chain に行く前に、現在の世界トレンドは技術とインターネットだけではなく、高齢者向け観光プラン、老人ホーム、シニアファッションなど高齢化も大事なトレンドです。日本に行った時、高齢者ケア用ロボット「Dinsow」を見ました。見かけがちょっと怖そうですが、高齢化社会のニーズに応える製品です。高齢者用食品 Functional foods もそうです。ブンラードさんの話は興味深いです。ビジネスマッチングは結婚と同じようなもので、お互いのことを認めないといけません。我々の KPI が売り上げとしたら、相手の要望も認めることが肝心だと思います。

ブンラードさん: 過去 2 年間、日本とヨーロッパでマーケティングをやってきました。2018 年にはタイでマーケティングを開始しました。私はタイ市場で営業しましたが、お客さんから高いと言われて話がまとまりません。機械 1 台 50 万パーツで販売しますが、タイ人からは「とても高く買わないよ。」と言われました。しかし、日本人のパートナーが 180 万パーツの製品を販売してもタイ人は買います。それゆえにマーケティングは任せています。一つ私たちが理解しないといけないのがタイ人はタイ製に関心を持っていません。先ほど言った通りに、タイは水質汚濁の公害問題が多いため、研電社の浄化設備を使えば、タイにとっても役に立つと思います。製品とマーケティングに強みを持つ、日本人のパートナーとタイ市場でビジネスを続けて行こうと考えています。

パソコン部長: 産業振興局が力を入れているのは BtoB(企業間取引)のビジネスを繋ぐ機会をつくり、本当に結婚ができるように仲人として両社を会わせることです。その後はビジネスだから、結婚するかど

2018年5月

うか、ジョイントベンチャーをつくるかどうかは両社次第です。マッチングしたくなければ、強制はしません。まず、Business Networking スタイルのような友達関係を日本とタイの企業の間で作って行きたいです。それから、ビジネスの話話をします。ブンラードさんの例のように親交が深まれば、新しいビジネスもどんどん来ます。将来的には直接コミュニケーションをとり、産業振興局が介在することもなくなります。

このような成功事例がもっとたくさん起きて欲しいです。日本には技術がたくさんあります。Only One Technology というコンセプトでどんな中小企業でも技術を持っています。それに、業務を改良する改善という日本の仕事のやり方もあります。とてもチャンスがあると思います。関心を持ったら、産業振興局に問い合わせしてください。日本のいろんな都道府県と協力をしているし、福岡県、島根県での企業訪問など提供するプログラムがたくさんあります。もう一つは最初言った通りに、T-GoodTech のサイト www.tgoodtech.com に登録してください。今日の成功事例の話は私が産業振興局の代表として日本と提携しているプロジェクトのひとつですが、他にもプロジェクトがたくさんあります。

本日はありがとうございました。



SME Transformの様子
右下の写真はブンラート氏

☆☆タイから便り☆☆

～「タイにおけるお葬式の供花以外の供物」～

こんにちは。島根・ビジネスサポート・オフィスのタイ人スタッフ、ビューです。

先日、お世話になっている政府機関の方のお父様が亡くなってご葬儀を行う際に、お悔やみのお花を贈ることになりました。私はお花を注文するため、ネットで検索しました。すると、故人に供えるものは生花、花輪(花環)だけではなく、扇風機、木、タオル、毛布などいろいろな供物があることに気づきました。そこで今回は、タイにおける葬儀の供花以外の供物についてお伝えしたいと思います。

タイは日本と同じように葬儀に参列する際、弔意を示すために香典・花を送る習慣があります。しかし、生花なら、葬儀が終わった後、使いまわすことはできないので廃棄せざるをえません。そのため最近では扇風機、観葉植物、タオル、毛布、本、壁掛時計、食器、僧侶用品など実用的なものを供花の代わりにすることが人気になってきました。遠方で参列できない場合も、ご葬儀の供花・供物を配達するオンラインショップに頼んでお寺まで届けてくれます。値段は生花なら 1,000～3,500 バーツですが、一番安くても十分に立派な供花をお供えすることができます。扇風機(16 インチ、18 インチ、工場扇)が 1,500～3,500 バーツ、観葉植物は 950～1,200 バーツで販売されています。



ご葬儀の供花・供物を配達するオンライン店

<https://www.wreathnawat.com/>



ご葬儀の供物として僧侶用品も配達するオンライン店

<https://www.พวงหรีดธรรมะ.com/พวงหรีดของใช้/>

故人が有名人で知人が多ければ多いほど、供花や供物がたくさん届けられます。例えば、今回参列したご葬儀です。葬儀場内に置けないくらい届いていて、場内だけでなく場外にも花輪をたくさん掛けていました。扇風機の供物が約 50 台、供花は約 100 個あるようです。亡くなった方は顔が広い方で、街中にある有名なお寺でお葬式を行いました。タイの仏教でのお葬式はお寺で行われますが、故人の冥福を祈る場所であると同時に火葬場も備えています。仏式のお葬式は、数日間(3,5,7,9 日など奇数の日数の間)に渡って行われ、知人や同僚の家族もお葬式に参列するようです。裕福なほど、日数が長くなる傾向があるようです。



葬儀場内の様子



葬儀場外の様子



扇風機の供物と供花がたくさん置いてある。

一方、最近では供花を辞退するお寺があります。ピッサヌローク県にあるクーハーサワン寺は「ゴミの量を減らし、環境を守るため、お花を辞退する」という看板を貼っています。そのお寺の住職さんは「お葬式に弔意を示すために花を送ると、葬儀後にたくさんのゴミになってしまいます。ゴミを燃やすとダイオキシンなどの有害な物質が発生し、大気汚染の原因になります。それでお寺は考え方を変えていく方針にしました。お花の代わりに椅子、扇風機、自転車、電化製品など実用的なものを送ったら、その後、寄付できるので、寄進の一つにもなります。」と話しています。

故人の遺志を尊重して、供花や供物を辞退するケースもあります。去年のニュースですが、環境品質改善協会の会長のお母様のご葬儀では自転車の供物が60台もあったそうです。環境品質改善協会のチラポン会長は「母が亡くなる前、ずっと環境問題と地球温暖化について話していました。そのため、友達や親戚に参列する際、花輪と電化製品ではなくて、自転車をお願いしました。供花の普通の値段は1,000-1,200 バーツで、自転車の値段は1,500 バーツですが、皆賛同してくれました。以前田舎で働いていた時、家から学校まで素足で歩いて行く子を見かけていました。葬儀が終わったら、辺鄙な場所にある学校の学生に自転車を寄付するつもりです。」と話していました。

自分の気持ちを表すという考え方からすれば、お金や物よりいたわりの心が大切だと私は思います。

【展示会情報】

※別紙に、年内に開催予定のタイ・インドネシア・ベトナムの展示会情報をまとめました。
サポートオフィスでは、現地で開催される展示会へのアテンドも行っております。
関心のある展示会がございましたら、お気軽にご連絡ください。

担当：神谷 靖子 Yasuko Kamiya

Address :1 Glas Haus Building, 12 FL., Room 1202/D, Soi Sukhumvit 25,
Sukhumvit Rd., Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110

Tel :+66-(0)-2-261-1058

Mobile :+66-(0)-89-200-7763

Mail : shimane-bizsup@aaph.com

▶ タイ経済指標

項目	単位	2015	2016	2017	2018
GDP 成長率	前年比ベ(%)	2.8	3.2	3.9	4.8(1~3月)
人口*	千人	67,293	67,506	67,697	67,742(3月)
労働者の数*	千人	39,165	37,792	37,716	37,991(4月)
失業率**	%	0.89	0.99	1.18	1.19(4月)
最低賃金*	バンコク	300	300	310	325(5月)
	チョンブリー	300	300	308	330(5月)
	アユタヤー	300	300	308	320(5月)
	ラヨーン	300	300	308	330(5月)
賃金:全国製造業の平均	バーツ	12,305	12,402	12,473	12,724(4月)
インフレ率**	前年比ベ(%)	▲0.90	0.19	0.67	0.74(4月)
中央銀行政策金利*	%	1.50	1.50	1.50	1.50(5月)
普通貯金率**	%	0.56	0.47	0.47	0.47(4月)
ローン金利(MLR)**	%	6.75	6.47	6.35	6.32(4月)
SET 指数*	1975年:100	1,288.0	1,542.9	1,753.71	1,726.97(5月)
バーツ/100円**	バーツ	28.31	32.53	30.27	29.13(5月)
バーツ/米ドル**	バーツ	34.25	35.30	33.9	31.58(5月)
円/米ドル**	円	121.0	108.8	112.2	108.4(5月)
車販売台数(1月からの累計)	台数	795,905	765,593	869,763	240,159(3月)
BOI 認可プロジェクト	件数	2,237	1,688	1,227	330(1~3月)
BOI 認可プロジェクト金額	10億バーツ	809.4	861.3	625.08	76.18(1~3月)

*期末、**平均