

# 貴社「IT製品・サービス、または特徴ある技術」について、タイ市場への参入可能性を探りませんか？

— 今年度、島根県が企業様の費用負担なし（資料はご用意頂きます）で可能性を探ります —

## 1. タイとは

- ・人口約7千万人（バンコク都 約700万人）
- ・都市機能の発展したバンコク都と、社会インフラが脆弱な地方。高齢化が進む。スマホ普及率、SNS利用率が高い。
- ・ASEANの地理的中心に位置するタイを通じて、その先にASEAN約6億人の市場がある。

## 2. タイ政府の方針

- ・Thailand4.0、BCG（バイオ・循環・グリーン）の主要経済政策では、**デジタル（DX）化推進を強く主張**
- ・自国企業と外国（日本含む）企業の「共創」を意識

## 3. 日本政府（経済産業省）の対タイ経済の方針

- ・日本企業によるタイ市場への**デジタル（DX）化推進は、重点施策**
- ・キーワードは、**タイ企業との共創と現地の社会課題解決** ※JETRO「日ASEANにおけるアジアDX促進事業」

## 4. 島根県として支援施策の強み

- ・タイ工業省、タイ工科系国立大学とのMOU締結
- ・2014年からタイサポートオフィスを設置（現地日系企業に委託）
- ・タイ経済団体（商工会議所・下請工業組合）と定期的なビジネスマッチング事業を実施
- ・ITに関しては、現地の日本人専門家に委託
- ・県職員が現地駐在。MOU、ビジネスマッチング事業、現地専門家の活用を推進

つまり、2021年度は県が次のサービスを提供します  
①専門家による簡易的な市場調査  
②貴社に関心を持つパートナー候補（タイ企業）を探して、オンラインでの意見交換 ※通訳付き

今年度の結果で、  
「タイ市場への展開を一步進めたい」とご判断されれば  
現地専門家・県駐在員がハンズオンでご支援します。

## 5. 支援施策の概要

- ・ **2021年度：可能性調査段階（県提供サービス。基本、企業の費用負担なし）**
  1. 現地専門家委託：①10月：特定分野に関して調査レポート ②11月：県内向けセミナー開催 ③12月：オンライン面談機会
  2. タイの社会課題を知る現地企業とのオンライン面談機会：①**10月募集** ②1月貴社に興味を持つタイ企業（主にIT・スタートアップ）とオンライン面談 → 2022年2月の時点で、各社のタイでの事業可能性を明らかにし、事業戦略の策定を支援 → **経営判断（進むか、ストップか）**
- ・ **2022年度：事業化展開支援段階（企業様の経営判断に沿ってご支援。企業様の費用負担も必要に応じて発生）**
  1. 各企業様の戦略に応じて現地専門家（県委託）、県駐在員による**ハンズオン支援**
    - ・ 仮説構築
    - ・ タイ企業とのアライアンス
    - ・ 現地フィールド実証調整
    - ・ 市場リサーチ（県オフィス等活用）
    - ・ 必要に応じた外部資金調達（JETRO事業等）
  2. 販路開拓型の場合、サポートオフィス、既存財団助成金でご支援

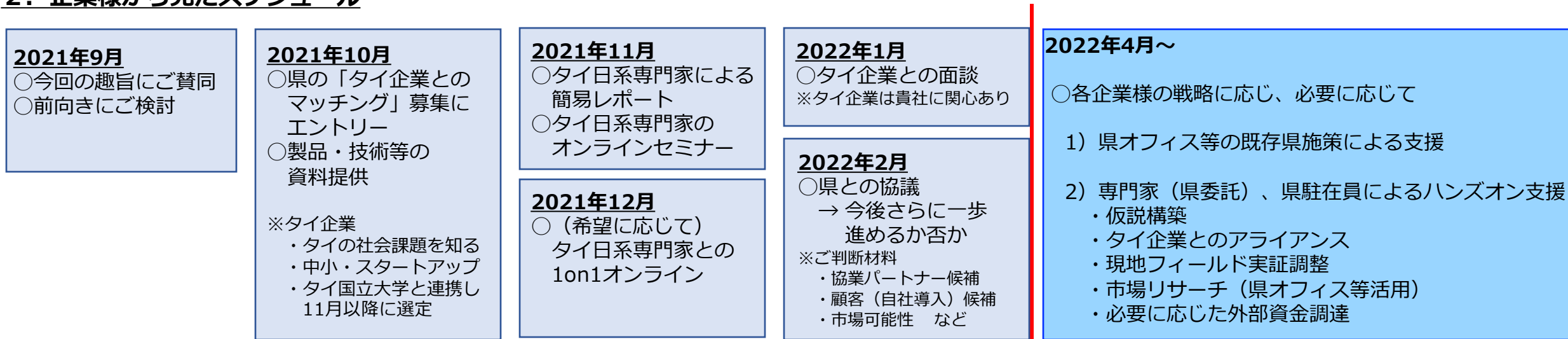
# 島根県 ITサービス・製品のタイ市場展開支援の流れ

## 1. 島根県企業様のパターン

タイプ	サービス・製品の状態	ポイント	初期にタイに期待すること
①0→1創出型 e-Grid様：Congestion status collection service e-Grid様：Image detection service	国内でも確立されていない	要素技術、事業アイデア（仮説） <b>タイ市場のニーズ・課題を掴む</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業パートナー、共同研究者</li> <li>実証フィールド提供者（初期の顧客候補）</li> </ul>
②ピボット型	確立されているが、異なる事業分野を目指す	要素技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業パートナー、共同研究者</li> <li>実証フィールド提供者（初期の顧客候補）</li> </ul>
③カスタマイズ型 e-Grid様：Pharmaco-PICOS	確立されている	適応化（カスタマイズ）によってより大きな市場獲得が期待できる	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業パートナー、共同研究者</li> <li>実証フィールド提供者（初期の顧客候補）</li> </ul>
④完成型	確立されている	適応化（カスタマイズ）の必要性は少ない ※言語対応は除く	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売代理店</li> <li>顧客（自社導入）</li> </ul>

※①～④のいずれも、タイ市場で適合する顧客ニーズ・顧客課題の存在は不可欠

## 2. 企業様から見たスケジュール



この期間は、事業可能性の探索段階。従って、原則企業の費用負担なし

企業様の経営判断に沿って進捗。企業費用も発生