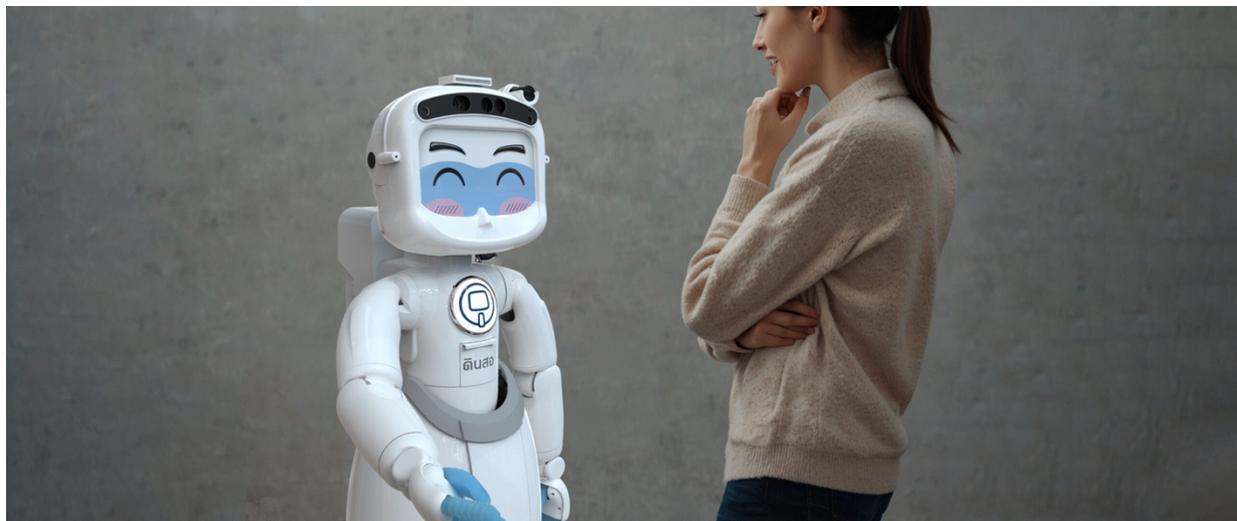


□■タイにおけるロボット・自動化産業の成長とビジネスチャンス■□



タイの看護業務を支援する「Dinsow」

出典：<https://www.dinsaw.com/>

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、グラフです。

ロボットおよび自動化産業は、現在そして将来のタイの産業・ビジネス界において極めて重要な役割を担うと位置づけられています。なぜなら、同産業への投資はコスト削減、生産性および業務効率の向上をもたらすとともに、タイの人口減少に伴う深刻な労働力不足を補完する有効な手段となるからです。本記事では、タイにおけるロボット・自動化産業の現状と、潜在するビジネスチャンスについて考察いたします。

■タイの製造現場におけるロボットおよび自動化システムの需要

自動車産業は、2025年のデータによると、自動車産業はタイにおける産業用ロボット導入シェアの首位（35%）を占めています。これは、高度な精度と連続稼働が求められる組み立て工程の複雑さに起因しています。特に、タイが地域の電気自動車（EV）製造ハブを目指す中、内燃機関（ICE）車からEVへの生産ラインの転換においては、バッテリーモジュールの組み立てや、より複雑な溶接作業用のロボットアームなど、新たな工程でのロボット活用が不可欠となっています。顕著な例として、Fordをはじめとする大手自動車メーカーが、新技術に対応すべくタイ工場へのロボット導入に巨額の投資を行い、その稼働数を大幅に増加させていることが挙げられます。

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.137

また、タイの輸出産業の中核を成す電子・電気機器産業におけるロボット導入シェアは31%に達しています。グローバル市場における熾烈な競争を背景に、各メーカーはヒューマンエラーの削減と生産リードタイムの短縮を目的とした自動化システムの導入を推進せざるを得ない状況にあります。とりわけ、クリーンルームレベルの清浄度とマイクロメートル単位の精度が要求される半導体、プリント基板（PCB）、および自動車用電子部品の製造において、ロボットは欠くことのできないツールとなっています。さらに、タイ国内におけるデータセンター（Data Center）の拡充も、施設の管理・冷却に用いられる自動化システムの需要を牽引しています。

出典：https://vm.ee/sites/default/files/documents/2025-03/Thailand%20Strategy_Smart%20Industry%20%26%20Electronics.pdf

出典：<https://asianroboticsreview.com/home745-html>

もう一つの注目すべき動向として、「協働ロボット」または Cobots（Collaborative Robots）の普及が挙げられます。これは、安全柵なしで人間と同一空間で安全に共同作業を行えるよう設計された技術です。柔軟性に富み、導入が容易で、従来の産業用ロボットよりも省スペースであるという利点から、タイの中小企業（SME）の間で急速に支持を集めています。デンマーク発の Universal Robots 社などは、タイ企業と協業し、石油化学や EV 産業の生産工程に Cobots を統合する取り組みを本格化させています。これにより、反復的かつ危険な作業をロボットに代替させる一方で、従業員はより付加価値の高い複雑な業務に専念することが可能となります。

出典：<https://mobilityforesights.com/product/thailand-industrial-robotics-market>



Universal Robots 社の Cobots

出典：<https://www.universal-robots.com/>

現代のタイの製造現場では、ロボットアームの導入に留まらず、予知保全（Predictive Maintenance）システムや、デジタルプラットフォームを通じたサプライチェーンの最適化にも重点が置かれるようになっていきます。タイ・独研究所（TGI）は2024年に「IoT & AI Manufacturing Line Analysis」プロジェクトを立ち上げ、企業が人工知能（AI）を活用して生産ラインのデータを分析し、予期せぬ機械のダウンタイムを削減するための支援を開始しました。これは、EEC¹プロジェクトにおけるスマートファクトリー化への移行に向けた重要なマイルストーンと位置づけられています。

※1：EEC（East Economic Corridor：東部経済回廊）は、タイ政府が「タイランド4.0」政策の中核として、チョンブリー、ラヨン、チャチェンサオの東部3県で推進する国家経済特区です。EV（電気自動車）、ロボット、航空、医療などのハイテク・次世代産業を誘致し、高速鉄道や港湾などのインフラ整備を通じて、タイをアジアの産業ハブへと高度化することを目指しています。

出典：<https://www.ntt.com/en/about-us/press-releases/news/article/2024/0927.html>

■ スマートウェアハウスと物流システムの革新

タイおよびASEAN地域におけるeコマース事業の飛躍的な成長は、一方で物流システムに新たな課題を突きつけています。商品の迅速かつ正確な配送が不可欠となる中、従来の人手に頼る倉庫管理では対応が困難になりつつあります。東南アジアの倉庫自動化市場は今後劇的な拡大が見込まれており、その市場規模は2025年の約8.1億ドルから2031年には16.3億ドルへと成長し、年平均成長率（CAGR）は12.36%に達すると予測されています。地域の流通ハブとして機能するタイは、この変革を牽引する中心的な存在となっています。

中でも、自律走行搬送ロボット（AMR：Autonomous Mobile Robots）は同分野における中核的技術として浮上しています。東南アジアの倉庫自動化市場において29.76%の市場シェアを獲得し、年間13.92%という他システムを凌ぐペースでの成長が予測されています。その最大の要因は、圧倒的な投資対効果にあります。既存建物の床補強など大規模な改修工事を伴う固定式コンベアシステムの設置とは異なり、AMRは建物を大がかりに改修することなく1台（約3万～5万ドル）から柔軟に導入できるため、初期投資を大幅に抑えることができます。さらに、柔軟な走行ルートの設定により、倉庫スペースを30～40%節約することが可能となります。

出典：<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/south-east-asia-warehouse-automation-market>



KUKA 社の AMR

出典：<https://www.kuka.com/>

この需要を牽引しているのは E コマース業界に限りません。食品・医薬品産業やコールドチェーンの重要性も高まっています。厳格な温度管理と医薬品保管に関する法規制を背景に、ヘルスケア・製薬分野における自動倉庫システムの需要は年間 13.81% のペースで成長を続けています。ロボットの活用は、作業員が極寒環境で長時間労働を強いられるリスクを軽減すると同時に、商品のトレーサビリティ（追跡可能性）を 100% の精度で確保することに貢献しています。

出典：<https://www.researchandmarkets.com/reports/5854576/southeast-asia-warehouse-automation-market>

タイを拠点とする最大手の工業団地開発・運営企業の WHA Group やタイの不動産・産業用貸し工場デベロッパーの TICON に代表されるタイの主要な官民組織は、先端技術へのアクセスを模索する SME 向けに、デジタルインフラを完備した「ロジスティクス・パーク」の開発において主導的な役割を果たしています。現在、ロボットの利用権をサービスとして提供する「RaaS（Robot as a Service）」モデルが普及し始めています。これにより、多額の初期投資負担が軽減され、見通しの立てやすい運営費用へと転換されるため、中堅・中小企業であっても在庫管理効率の面で多国籍企業と互角に競争できる環境が整いつつあります。

出典：<https://asianroboticsreview.com/home745-html>

出典：<https://mobilityforesights.com/product/thailand-warehousing-market>

■ サービス部門、医療機関、飲食業界におけるロボット導入

タイは現在、総人口の20～30%を高齢者が占める「超高齢社会」へと突入しつつあります。この人口動態の変化は、「シルバーエコノミー」、とりわけヘルステック分野において莫大なビジネス機会を創出しています。医療サービスロボットは、患者や高齢者のケアにおいて極めて重要な役割を担うと予測されており、同分野の世界市場規模は2025年の144.6億ドルから、2035年には369.6億ドルへと成長することが見込まれています。

出典：<https://www.towardshealthcare.com/insights/medical-service-robots-market-sizing>

出典：<https://techsauce.co/en/healthtech/healthtech-trends-thailand-silver-economy>

タイの医療現場では、タイ独自の技術で開発されたロボット「Dinsow」の本格的な実用化が進んでいます。最新モデルである「Home AI Assistance」は、高齢者の在宅ケアを24時間体制でサポートするよう設計されており、異常行動の検知、服薬リマインド機能、および緊急時の医療機関への即時接続機能を備えています。現在、Dinsowはチュラロンコン病院やシリラート病院といった国内有数の医療機関に導入され、外来部門（OPD）における問診や予約受付などの看護業務を支援しています。

出典：<https://www.chula.ac.th/en/highlight/198924/>

出典：<https://technology.inquirer.net/81734/a-thai-made-robot-that-takes-care-of-those-with-alzheimers>



「Dinsow」の「Home AI Assistance」

出典：<https://www.bangkokbiznews.com/health/well-being/1145932>



看護業務を支援する「Dinsow」

出典：<https://www.dinsaw.com/>

患者ケアのみならず、病院内での各種サポート業務においてもロボットの活用が広がっています。紫外線（UV）照射による殺菌ロボット、食事・医薬品の配送ロボット、理学療法支援ロボットなどがその一例です。これらの導入は、慢性的な人手不足に悩む医療従事者の業務負担を軽減するだけでなく、新型コロナウイルス（COVID-19）のパンデミックから得た重要な教訓である「院内感染リスクの低減」にも直結しており、タイの医療サービスを国際水準のヘルスケアハブへと押し上げる原動力となっています。

出典：<https://www.researchandmarkets.com/reports/6105523/professional-service-robot-market-in-thailand>

出典：https://www.nectec.or.th/wp-content/uploads/2023/03/NECTEC-Service-Robot-Exe_summary_Eng.pdf

サービス業界、特に外食産業においては、過去5年間で配膳ロボットが爆発的な普及を見せています。大手レストランチェーンのMKレストランは、人件費の削減と新たな顧客体験の提供を目的として、2009年より配膳ロボットの試験導入を開始しました。現在では、これらのロボットは、混雑する店内で顧客や障害物を自律的に回避するなど、複雑な環境下においても人間のスタッフとシームレスに連携し、業務を遂行しています。このような需要の急増を背景に、繁忙期に特化したロボットの短期レンタルといった革新的なビジネスモデルも誕生しています。

出典：<https://www.researchandmarkets.com/reports/6105523/professional-service-robot-market-in-thailand>

出典：

https://www.researchgate.net/publication/272684014_Restaurant_Service_Robots_Development_in_Thailand_and_Their_Real_Environment_Evaluation?_cf_chl_tk=qLJW_7i41_z0yG7

[d4a_xghgp6Uzx.zWYruD4Ku.QgZI-1772684281-1.0.1.1-VQAnSLHGA0MCCP7_Xh3wJvpTbaeak2w_b3zanXZBH.A](https://www.brandbuffet.in.th/2022/01/mk-group-set-to-deploy-army-of-500-robotic-at-335-branches/)



MK Restaurants の配膳ロボット

出典：<https://www.brandbuffet.in.th/2022/01/mk-group-set-to-deploy-army-of-500-robotic-at-335-branches/>

■ システムインテグレーター（SI）のビジネスチャンスと新ビジネスモデル

自動化システムへの投資を成功に導く鍵は、単に最新鋭のロボットを導入することではなく、ソフトウェア、ハードウェア、およびネットワークシステムを最適に設計・統合する専門的知見を有する「システムインテグレーター（SI）」の存在にあります。タイにおけるSIの役割は、従来の単なる機器設置業者から、デジタルトランスフォーメーション（DX）を牽引するコンサルタントへと進化しています。とりわけ、拡張性が高く投資対効果に優れたソリューションを求めるSME層において、そのニーズは顕著です。

出典：<https://www.siamsofttech.com/system-integration-services-in-thailand-bangkok/>

現在、SIにとって最大のビジネスチャンスの一つが、システムの設計および導入プロセスへの人工知能（AI）技術の応用です。AIツールを活用することで、プロジェクト関連文書の作成時間を最大75%削減し、実稼働前のシステムエラー検出率を40%向上させることが可能となり、顧客企業に大幅な時間とコストの削減をもたらします。さらに、クラウドベースの予知保全サービスは、SIにとって安定した継続的収益をもたらす魅力的な事業モデルとなっています。

出典：<https://www.pertamapartners.com/for/system-integrators/in/thailand>

タイのロボットおよび自動化市場における主要な課題として、メカトロニクスや自動化技術の専門スキルを有する人材の不足が挙げられます。タイの職業訓練機関の全卒業生のうち、自動化システムに対応できるスキルを備えている人材はわずか 15%に留まっています。しかし、この人材ギャップは、技術移転やノウハウ共有に長けた日本企業にとって絶好の機会でもあります。教育機関や TGI などの専門機関と連携した人材育成プログラムの構築は、SI が高品質かつ持続可能なサービスを長期的に提供するための強力な基盤となります。

出典：<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/south-east-asia-warehouse-automation-market>

出典：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/100422475.pdf>

近年勢いを増している革新的なビジネスモデルに、前述の「RaaS」があります。これは、小規模企業の財務的ハードルを劇的に引き下げるものです。RaaS を利用することで、タイの起業家はハードウェア本体、ソフトウェアの継続的アップデート、保守メンテナンスをすべて含んだ月額定額料金で、世界最高水準のロボット技術を導入できます。このモデルは、テクノロジー投資に伴う失敗リスクを最小化するだけでなく、経済動向の変動に対して迅速かつ柔軟に対応できるアジリティを企業に提供し、これはタイの SME が極めて重視している要素です。

出典：https://wjaets.com/sites/default/files/fulltext_pdf/WJAETS-2024-0565.pdf

▪ EEC 戦略とヒューマノイドロボットへの投資動向

タイの東部経済回廊（EEC）地域は、ASEAN 域内において高度先端技術投資を惹きつける最大の磁力となっています。タイ政府は、世界のトップロボットメーカーを誘致すべく、手厚い予算措置と投資優遇制度を承認しました。特筆すべきは、ボールねじ（Ball Screws）、アクチュエータ（Actuators）、軽量フレームといった超高精度が要求される部品製造を含む、国内初となる「ヒューマノイド（Humanoid）²」ロボット部品の製造拠点構築に向けた取り組みです。

※2：ヒューマノイド（Humanoid）は、「ヒューマン（human）」と「接尾辞（oid）」の組み合わせで、人間に似た生物や人間の形状や動作を模倣して作られたロボットを指すときに用いられます。人間の役割を補完または代替するために開発されており、医療、介護、製造業、教育などあらゆる分野で注目されています。

出典：<https://www.krungsri.com/en/research/industry/summary-outlook/industry-outlook-2024-2026>

出典：<https://www.bangkokpost.com/business/investment/3203775/robot-makers-to-invest-10-billion-baht-in-eastern-economic-corridor>

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.137

EEC 地域におけるこれらロボット部品製造に向けた中国企業からの総額 100 億バーツ規模の投資は、タイが単なるロボット消費国から、グローバルサプライチェーンにおける中核の部品製造国へと変革を遂げていることを明確に示しています。これらのプロジェクトにより、1,000 名以上の高度熟練人材の雇用創出と、450 億バーツを超える国内調達（ローカルコンテンツ）の波及効果が見込まれています。ただし、中国企業は自国サプライヤーとの垂直統合型サプライチェーンを持ち込む傾向が強く、日本企業にとって参入障壁が低いとは言えません。一方で、ボールねじや精密減速機といった超高精度部品、あるいは半導体・電子部品製造向けの特殊素材・工程制御技術など、中国メーカーがまだ品質面で優位性を確立できていない領域においては、日本企業の専門技術に対する需要は依然として存在します。競争環境が厳しさを増す中で、こうした特定分野への集中と、タイ既存の日系サプライチェーンとの連携強化が、現実的な参入戦略となるでしょう。

出典：<https://www.bangkokpost.com/business/investment/3203775/robot-makers-to-invest-10-billion-baht-in-eastern-economic-corridor>

さらに、EEC は次世代自動車や航空宇宙産業といった「S カーブ（新規産業）」の育成にも注力しており、これらの分野における自動化システム需要は極めて旺盛です。複数の関連機関の連携によって設立された「Center of Robotic Excellence (CoRE)」の存在は、ロボットのプロトタイプ評価や規格認証プロセスの迅速化に貢献しています。これにより、投資家はタイに導入される最新技術が、法規制とインフラの両面から手厚くサポートされることを確信できます。

出典：<https://www.prnewswire.com/news-releases/thailands-robotics-and-automation-industry-moves-forward-public-and-private-sectors-join-forces-to-accelerate-development-300582447.html>

EEC 地域における日タイ連携の象徴的な取り組みとして、実践的エンジニアを育成する日本の「高専（KOSEN）」教育システムの導入が含まれます。ここで育成された人材は、タイ進出日系企業が推進するスマートファクトリーの屋台骨となることが期待されています。このような産学連携は日本が確立した成功モデルであり、タイの経済特区における持続可能なイノベーション・エコシステム構築のために積極的に応用されています。

出典：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/100422475.pdf>

■ イノベーション共創の未来に向けて

タイにおける自動化システムおよびロボット分野への投資は、単なる機械販売ビジネスの枠を超え、社会的・経済的な構造課題を共同で解決していくための長期的な戦略的パートナーシップの構築を意味します。タイは、明確で実質的な市場ニーズと政府の強力な支援体制を背景

に、安全性と人間との協働を重視した新世代のサービスロボットおよび産業用ロボットの理想的な「テストベッド（実証実験の場）」となる準備が整っています。

- AI およびデジタルツイン（Digital Twin）³技術を駆使し、タイ SME の生産現場における抜本的な効率化を支援するシステムインテグレーターになること。
- タイ語でのインターフェースを備え、現地の文化的背景に適合した高齢者ケアロボットおよび医療サービスプラットフォームを共同開発すること。
- テクノロジーを必要としつつも設備投資予算に制約のある中堅ビジネスグループに顧客基盤を拡大するため、RaaS ビジネスモデルを活用すること。
- EEC 地域におけるヒューマノイドロボットおよび次世代電気自動車のサプライチェーンの一翼を担うこと。

※3：デジタルツイン（Digital Twin）は、現実世界から IoT など収集したリアルタイムデータを基に、コンピュータ上に仮想の双子（デジタルモデル）を構築する技術です。

タイは現在、かつてない規模の産業構造の大変革期を迎えています。長きにわたり培われてきた日タイ両国の強固な信頼関係と、相互の発展を志向する「Co-Creation（共創）」の政策のもと、タイのロボットテクノロジーへの投資は、単なる利益の追求に留まりません。それは、両国ならびに ASEAN 地域全体の未来を支える、持続可能で高度な社会基盤を共に創り上げていくための、確かな礎となるでしょう。

出典：

<https://www.thaichamber.org/public/upload/file/news/0706231688610845file.pdf>

出典：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/100422475.pdf>

◆◆ タイ企業インタビュー ◆◆

S.K. Polymer Co., Ltd. (S.K. ポリマー 株式会社)

2022年1月、島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.89にてご紹介した S.K. Polymer Co., Ltd.様に、約4年ぶりとなるインタビューを実施しました。

前回のインタビュー時から売上がほぼ倍増となるなど著しい成長を遂げた同社の現況、そして変化し続けるグローバル市場への対応について、引き続き海外営業部を牽引される大金 賢介氏 (General Manager)、および石原 太史氏 (International Sales and Marketing Executive) にお話をうかがいました。



写真右：大金 賢介氏 (General Manager)

写真左：石原 太史氏 (International Sales and Marketing Executive)

1. 会社概要・これまでの歩み

■ 創業の背景と会社概要

― まずは改めて、S.K. Polymer の概要とその成り立ちをご紹介ください。

社名の「SK」は、オーナー一族の苗字であるスワンピモールクン（Suwanpimolkul）から来ています。スワンピモールクン一族は、現在の S.K. Polymer のオーナーの父親世代が、中国からタイに渡ってきた華僑です。父が創業したゴム製品メーカーの商社として 10 人兄弟の末の 3 人が独立して立ち上げたのが S.K. Polymer です。

1991 年の設立当初は商社として活動していましたが、ものづくりへの思いがあり、数年の商社での活動後工場を持つメーカーへと転換しました。現在はグループ会社含め 6 工場体制、従業員は約 600 名。資本金はこの数年で増資を行い、S.K. Polymer 単体で 1 億バーツとなっています。

― グループ会社の状況や、以前から言及されている上場計画についてお聞かせください。

グループには金型メーカー・材料・設備などの商社機能も持つ Thai Rubb Tech（タイラブテック）、物流と IT サポートを担う Polymate（ポリメイト）があります。Polymate はオフィスのコンピューター保守・メンテナンスなど IT コンサルティングもサービスに加えており、同様のニーズを持つ他社にも提供しています。これらを束ねるホールディングカンパニー「Grand SK」も設立しており、ポリマー製品関連のビジネスをワンストップで完結できる体制が整っています。

新たに工場を集約予定のパトゥムタニの土地は購入済みです。現在すでに稼働している医療以外の 3 つの工場向け敷地はまだ更地です。隣接地には人工池を設け、工場排水を浄化した上で放流しています。池には多くの魚が育ち、従業員が釣って食べることもあります。環境への取り組みとして地域にアピールしており、タイでも環境意識の高まりを肌で感じています。



2. 事業内容・売上構成の変化

■ 売上規模と産業別構成

— 前回インタビュー時（2020年実績）と比べて、売上規模はどのように変化していますか？

2025年実績でおよそ37～38億円（8億パーツ弱）となっています。2020年の約20億円と比較すると、約4年でほぼ倍増しました。国内が約7割、輸出が3割の構成で、国内売上の過半数は日系企業向けです。

産業別の構成比は家電70%、自動車16%、医療7%、自社ブランド7%となっています。

— 前回のインタビューから従業員数が変わらないにもかかわらず売上が大幅に伸びているのはなぜですか？

継続的な営業活動、特に新しい分野への積極的な進出と新しい国や地域への積極的な進出、による売り上げ増。また、自動化・効率化と継続的なカイゼン活動によるところが大きいです。弊社では全従業員が参加可能な「カイゼンコンクール」を月1回開催しています。入社1年目の従業員でも業務改善の提案ができ、会長自身がその内容に目を通しま

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.137

す。優秀賞・会長賞を受賞した従業員には、ボーナスが贈られます。継続的なカイゼンという日本企業の事例を参考にしながら続けてきたこの文化が、今や社内に深く根付いています。

弊グループ企業の従業員のうちミャンマー出身の方が80～90名ほどいます。主に材料工場のオペレーターとして勤務しています。材料工場は粉塵・騒音・高温・臭気が伴う過酷な環境ですが、ミャンマーの方々は非常に勤勉で、弊社の製造を支えてくれる大切な存在です。

ー 家電・自動車の比率が依然高い状況ですが、医療・自社ブランドへのシフトはいかがですか？

医療と自社ブランド品の売り上げを伸ばし売り上げに占める割合を増すという目標としている方向性は変わっていません。家電業界と自動車業界は価格競争が激しい為、タイという恵まれた土壌と医療機器向け ISO (ISO13485) の強みを活かしながら、世界中の医療機器関連顧客への働きかけを続けています。それに加えて、自社ブランドの売上比率を上げることが弊社の中期的な課題です。

そのために医療向け・自社ブランド向けに新しい生産設備や試験設備への投資を集中して行っています。



— EV 化が進むタイの自動車産業において、新たな商機はありますか。

EV 向けゴム部品の需要が生まれている一方、タイ政府のローカライズ方針によって市場の動向は大きく左右されます。中国メーカーとの価格競争が課題ではありますが、部品のノウハウや品質対応力、開発力でいかに差別化するかが鍵だと考えています。

■ OEM から ODM へ — 開発支援型ビジネスへの転換

— 以前は OEM（受注製造）がメインとのことでしたが、事業モデルに変化はありますか？

大きく変わりました。ODM（顧客のコンセプト・ニーズをもとに開発段階から支援するモデル）の案件が着実に増えています。図面・要求仕様通りに作るだけでなく、お客様が抱える課題を、デザイン・開発の段階から、お客様と一緒に解決しながら製品づくりにシフトしています。お客様の R&D センターと弊社の R&D チームを直接つなぐことで、日系企業の新規案件を獲得できています。

ここで重要なのが、日本での開発コストとの差です。たとえば試作用の金型を 2 週間で立ち上げる場合、日本では相当の費用がかかりますが、タイなら同じ工期でその 3 分の 1 程度のコストで対応できます。また、弊社はタイや日本の大学との連携も活用しながら、付加価値の高い開発型ビジネスを拡大しています。

近年は中国やベトナムの企業の台頭が著しいですが、純粋な価格競争は避け、「開発力と技術ノウハウを含めたパッケージ」として高付加価値の提案をしていくことが、これからの成長の鍵だと考えています。

3. 組織体制と人材育成について

■ 海外営業部の体制

— 海外営業部の体制について改めて教えてください。

現在の正社員は 5 名で、日本人が私（大金）と石原の 2 名です。石原は主に日系企業を担当しており、アメリカ企業との直接交渉も英語で行います。2024 年末にはシンガポール人のスタッフが加わりました。英語・中国語ができる彼は、後ほどお話しますが主に鉄道関連の外資系メーカーを担当しており、タイに常駐しています。さらにタイ人営業スタッフがヨーロッパ・アメリカの医療系営業を担当しています。

加えて、契約社員としてベトナム人2名がベトナム現地で営業活動を行っています。以前は日系企業専門だった私の担当範囲も、今では世界全体を統括するようになりました。サポートを含めると現在7名体制です。

■ 人材育成とジョブホッピング対策

ー 東南アジアでは日本と比べて、よりよい労働環境や採用条件のため、ジョブホッピングが一般的とされていますが、人材確保・育成にどう取り組んでいますか？

弊社では、週1回の定期面談の実施を会長が推奨しています。直属の上司と部下が必ず1対1でコミュニケーションを取り、業務の進捗・悩み・課題を共有します。必要であれば週2回に増やすこともあります。人を育てるには、一緒に時間を使うことという考えの元で行われている取り組みです。

ジョブホッピング自体は外的要因も大きく、完全には防げません。ただ、特に営業マンに対してはインセンティブの枠組みを充実させており、「他社に転職してもこれほどのインセンティブはもらえない」という状態を作ることによって、優秀な人材が残りやすい環境にしています。採用は信頼できる人からの推薦を重視しています。

4. 海外展開と市場動向

■ 輸出先の変化とトランプ関税の影響

ー 現在の主要輸出先と、ここ数年での変化を教えてください。

最大の輸出先はアメリカで、主に家電向け製品を輸出しています。

新規の開拓市場としてはベトナムを重点的に進めており、今年中にベトナムで営業事務所の開設を計画しています。

アメリカ市場で大きな話題となったトランプ関税については、発表（2025年4月）後に駆け込み需要が発生し、6～7月は月単位の最高売上記録を更新しました。その後は在庫消化でスローダウンするなど受注量に大きな波を生みましたが、最終的な売上を見ればプラスマイナスゼロに近かったという印象です。

現在の米中関係の冷え込みの影響から、中国で製造していたアメリカ向けの製品を、リスクヘッジのためにタイに移転する流れがこの数年あり、今後その恩恵は弊社にとって大きくなると考えています。

最近では、アメリカのメーカーが、特定製品をサプライヤー選定の段階から「中国・台湾・香港・ベトナムなどでの製造禁止」を求めるケースが出てきています。タイはアメリカとの外交関係が良好に維持されており、この点でも恩恵を受けています。

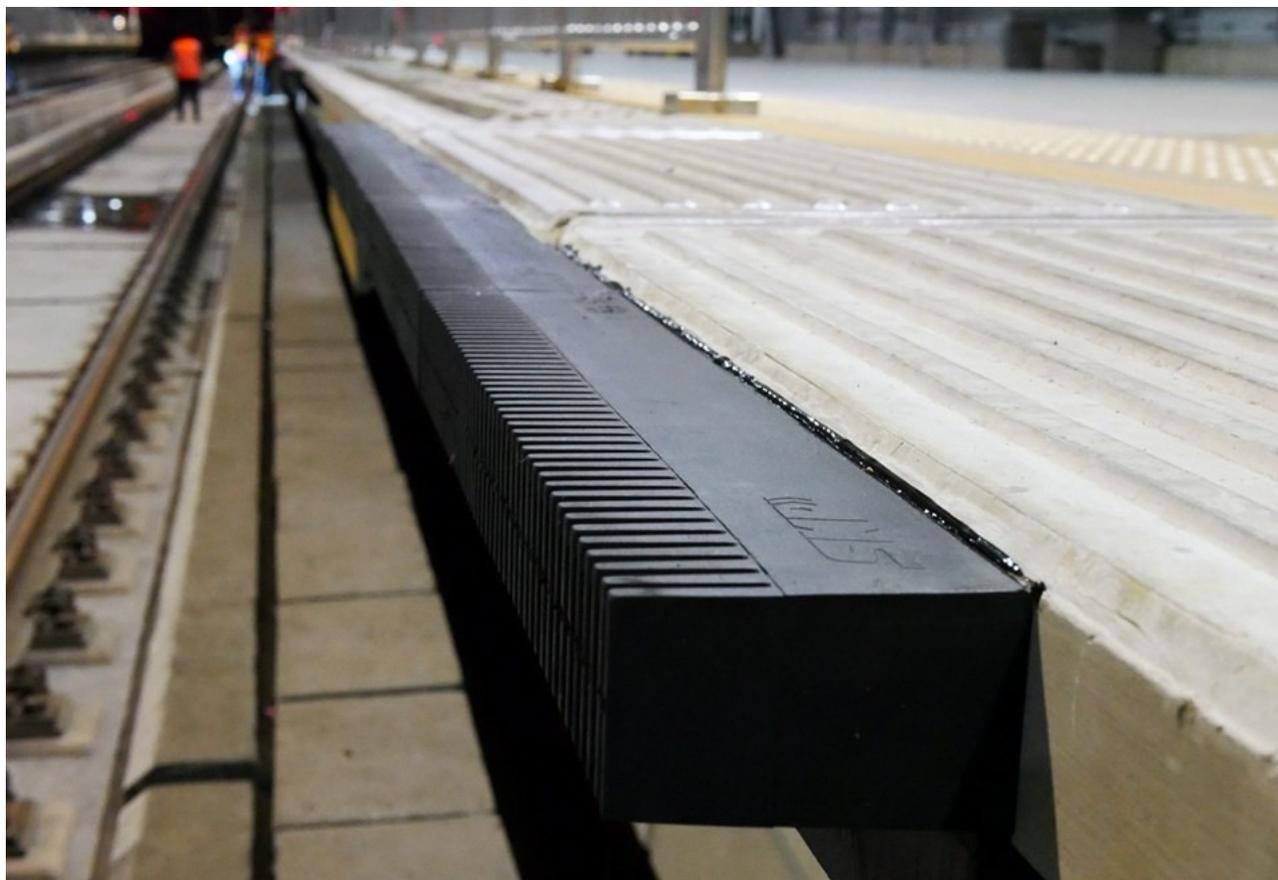
■ 自社ブランド（OBM）の躍進 — 鉄道インフラ製品

— 自社ブランド製品として、鉄道向けプラットフォームギャップフィラーが世界展開しているとお聞きしました。

はい、これは弊社にとって大きなビジネスになりました。バンコクのエアポートリンク各駅に設置したことが出発点で、現在は英語ウェブサイトを通じて世界中からの問い合わせが増えています。

主な実績として、アメリカのユタ州ユタ鉄道、トルコ首都アンカラの鉄道、ロンドンの地下鉄、ノルウェーの一部路線などがあります。中東での案件も動いており、鉄道インフラ向け製品は今後も力を入れていく分野です。

製品の強みは、価格競争力（日本・ドイツ・韓国製より低コスト）、タイの天然ゴムの活用（一部恩典あり）、そして細部にまでこだわった開発力です。例えば、上面のスリットには女性のピンヒールが引っかからないよう蓋をするなど、お客様の現場ニーズに対応した改良を重ねています。



■ ベトナム市場への進出

ー ベトナム展開の状況を教えてください。

先にもお話したとおり、東南アジアの中でも特に成長しているベトナム市場を新規開拓市場に据え、積極的に展開を進めています。現在、私と石原が在タイ日系メーカーのベトナム拠点向けに定期訪問を行っております。見込み客が多いことから今年中に営業事務所を開設する予定です。日系企業が中心ですが、台湾系・韓国系の開拓も視野に入れていきます。

進出形態については合弁・M&A・単独進出を含め検討中です。市場調査を進めながら、状況によっては工場設立まで検討しています。ベトナムはすでに量産品では価格競争が非常に激しいレッドオーシャンの状態になっており、差別化のためにはODM（開発支援型）での受注が鍵となります。

5. 最大の経営課題と克服

ー この4年間で最も大きかった経営課題を教えてください。

間違いなくコロナです。人があってのビジネスなので、工場に人がいない、現場が止まりかける、という状況は本当に厳しかったです。6工場あることを逆手に取り、人員のローテーションと工場間の応援体制で乗り切りましたが、コロナほど大変なことはなかったです。

次いで、トランプ関税の不確実性です。タイへの関税率が発表される前は、アメリカビジネスがどうなるか非常に不安でした。結果的にはタイの外交力で有利な状況は続いています。こればかりは国の動向次第という部分も大きいので、動きは注視していきたいです。

円安、パーツ高の影響も無視できません。新規開拓時に円安を前提とした提案をすることの難しさも感じています。マレーシアリングットやベトナムドンとの比較でも、為替により価格競争力が相対的に低下する局面がありました。

6. 日本との技術連携・知財活用

■ 日本の技術・特許を「買う」新たなビジネスモデル

— 日本の技術・特許のロイヤルティ購入という新しい取り組みについてお聞かせください。

日本のゴムメーカーは弊社より何年も技術が先行しています。ただ、5～10年後にはその技術は中国やタイに真似されて価値がなくなる可能性があります。「価値があるうちに売る」という観点で、日本のメーカーと技術をロイヤルティ契約という形で技術提携を結ぶケースも増えてまいりました。

日本のメーカー側にとっても、技術が海外で生きる機会になり、さらに弊社が日本向けの外注先にもなりえるため、双方にとってメリットの大きいビジネスモデルだと考えています。

また、日本の大学が保有する特許を企業に販売する形のビジネスにも注目しています。大学が持つ特許は期限が切れると価値がなくなりますが、国内外の企業に売ることによって活かされます。そういった大学との技術提携も検討しています。タイ国内で使える特許として購入するビジネスモデルもあり、現在試作を始められるところまで来ています。

— 島根県の中小企業にも関係する話かと思いますが、大金さんの見立てをお聞かせください。

島根県をはじめとする日本の地方の中小企業には、技術的に優れているにもかかわらず、その価値を認識されていないケースが多いと感じています。当たり前に行っているこ

とが、海外に持っていくと相当の価値になることがある。10年後には失われてしまうかもしれない技術なら、今こそ価値があるうちに海外に売るべきだと考えます。

弊社では、ライセンス・技術の購入によりやりたいことのリストがあり、日本のメーカーとお話させて頂きながら「これうちできるよ」という会話から技術購入の商談につなげています。「技術の価値は使われてこそ」という感覚が、まだ日本の中小企業には浸透していないように感じています。

7. 日本企業・島根県企業との協業

ー 日本企業（特に島根県の中小企業）と今後どのような協業をお考えですか？

大きく3つの方向性があります。まず技術・特許のロイヤルティ購入による共同開発です。日本のメーカーが保有する技術を弊社がロイヤルティで購入し、タイ・グローバル市場で活用する。これは日本側にとっても技術の価値を収益化できるメリットがあります。

次に商社的なマッチングです。精密機械・半導体など弊社が必要とする製品・素材を持つ日本企業との売買取引の拡大です。

最後が、M&Aも含めた資本連携です。後継者がいない優れた技術を持つ日本の中小企業を、弊社が買収して技術・顧客ネットワークを引き継ぐケースも検討できます。円安が続く今は、タイ企業から見ると日本への投資機会が大きいと感じています。

いずれにせよ、タイ人と日本人では商習慣・考え方が異なります。時間をかけて信頼関係を構築する必要があります。

8. 3～5年の事業計画

ー 今後3～5年の成長戦略を教えてください。

会長が毎年策定する方針のもと、現在は3つの柱を軸に経営しています。

- ① **新たな分野への製品供給**：医療・自社ブランドをはじめとする成長分野への積極展開
- ② **新たな地域・大陸への輸出**：ポートフォリオのようにリスクを分散し、バランスを取って産業・国を分散
- ③ **付加価値の高い製品開発**：ODM および R&D センターを軸にした開発強化

その他、生産設備面では、液状シリコン成形機・医療向けプラスチック設備・自動検査機器などの導入を進めています。更に今年はR&Dセンターも立ち上げ、医業・自動車・家電・自社ブランド、すべての部門の技術者を集めた開発体制が整いました。



最後に

S.K. Polymer は、1991年の創業から35年の間に、商社からメーカーへ、OEMからODMへ、そして自社ブランドの世界展開へと、絶えず変革を続けてきました。前回のインタビューからわずか4年の間で売上のほぼ倍増という数字や、ロンドン地下鉄やアメリカ・ユタ州などの海外の鉄道網に自社製品が採用されるなど、驚異的なスピードで成長を遂げています。

一方で大金 GM が強調するのは、「日本の技術の価値は、日本にいるとわからないことが多い」という点です。島根県をはじめとする地方の中小企業が当たり前のように持っている技術やノウハウが、海外では大きな価値を生み出すかもしれません。S.K.Polymer は技術ロイヤリティ購入・商社マッチング・M&Aを含む連携の可能性を模索しています。

島根・ビジネスサポート・オフィスでは、同社との連携にご関心をお持ちの県内企業様のご相談をお待ちしています。「うちの技術が海外で通用するかどうかわからない」という段階からでも、ぜひお気軽にお声がけください。

【企業概要】

企業名	S.K. Polymer Co., Ltd. (S.K. ポリマー 株式会社)
設立	1991 年
資本金	1 億バーツ (S.K. Polymer 単体)
従業員数	約 600 名
事業内容	ゴム・プラスチック部品の成形 (OEM / ODM / OBM)
認証	ISO 9001 : 2015, IATF 16949 : 2016 ,ISO 13485 (医療機器向け)
所在地	166 Soi Thiantalay 20, Bangkhunthian-Chyatalay Rd., Samaedum, Bangkhunthian, Bangkok 10150
Tel	(+66) 2-892-1092
Email	ogane@skthai.com
URL	https://skthai.com
インタビュー対応者	大金 賢介 氏 (General Manager, International Sales) 石 原 太史 氏 (International Sales)

◇◆観光立国タイの観光産業の現状と今後の見通し◆◇

タイは観光業が GDP の約 20%前後を占めており、製造業と並んで主要産業の一つです。タイにとって観光産業は外貨獲得、雇用創出、地域経済の活性化と、経済面で要な役割を果たしており、タイ経済全体の成長を支える基幹産業として位置付けられています。

本記事ではタイの観光産業について現状・今後の見通しとともに、タイ経済に与える影響についてお伝えします。

・タイの観光産業の現状

タイは長年、外国人観光客数で世界トップ 10 の常連であり、「観光立国」として高い評価を受けてきました。アユタヤ遺跡などの世界遺産、北部の山や南部の海などの豊かな自然、多様なグルメなどの豊富な観光資源をもち、幅広い価格帯の宿泊施設や整備された交通網などの観光インフラも充実しています。これらを背景に、長年にわたり多くの外国人観光客を受け入れ、経済成長の重要な柱となってきました。しかし、世界的なパンデミックや国際情勢の変化を経て、2024 年～2025 年には訪問者数や観光収入の伸びが一時的に鈍化しました。タイ政府観光庁（TAT）の統計によると、2025 年の外国人観光客数は約 3,300 万人で前年に比べて約 7.2%減少し、コロナ禍以降初めての年間減少となりました。観光収入も総額で約 2 兆 7033 億 3,350 万バーツと前年から 1.26%減少し、国際観光収入（1 兆 5,365 億 7,400 万バーツ）は前年を下回っています。

こうした数字は、依然としてタイが世界的に人気の高い観光地であることを示す一方で、回復を拒む要因も示しています。特に中国からの観光客の減少が顕著で、コロナ前には年間 1,000 万人以上で国別 1 位を記録していたものの、2025 年は約 500 万人と半減しています。この理由としては、中国人俳優がミャンマーの詐欺組織に誘拐された事件や、2023 年 10 月に発生した銃乱射事件で中国人が死亡するなど、治安に対する不安が大きく影響しているものと思われます。



世界遺産に登録されているアユタヤ遺跡



外国人観光客に人気のビーチリゾート

一方で欧米からの観光客は増加傾向にあり、特に英国やドイツ、フランスからの訪問者数は過去最高を記録しました。英国からの訪問による観光収入は前年から約 21.7%増加するなど、質の高い観光需要を引き寄せていることは明らかな材料と言えます。

・観光産業を取り巻く課題

タイの観光産業は依然として高い潜在力を有していますが、いくつかの課題も抱えています。最も顕著なのは、主要市場の変動と国際競争の激化に対する対応です。上述の通り、中国は従来タイへの最大の観光市場でしたが、経済状況や安全性への懸念から訪問者数が大幅に落ち込み、この影響が全体の統計にも大きく反映されています。一方、東南アジアの競合国であるシンガポール、マレーシア、ベトナムの各国は、観光戦略を強化して訪問者数を増やしています。特にベトナムは 2025 年の外国人観光客数が 2100 万人と過去最高を記録し、タイにとって大きな脅威となっています。

また、旅行コストに影響を与えるタイバーツの為替相場も観光需要に影響を及ぼしています。2019 年以降、バーツはドル、円、元、ユーロなど主要通貨に対して上昇傾向が続いており、外国人観光客にとって宿泊費、飲食費、交通費が上昇し、タイをより高価な旅行先として映らせる要因となり、競争力を大きく低下させる要因となっています。

加えて、観光産業は自然災害や国際情勢の影響を受けやすいという構造的な脆弱性も抱えています。2025 年は洪水や国境紛争の影響が外国人観光客の消費行動に大きな影響を与えたと考えられ、安定した受入環境の整備が課題となっています。

・今後の見通しー2026 年の戦略と展望ー

タイ政府観光庁（TAT）は、外国人観光客数の回復と観光の質の向上を目指し、複数の戦略を打ち出しています。2026 年の目標として外国人観光客数 3670 万人、観光収入約 3 兆バーツを掲げ、国内外でのプロモーションを強化しています。

国家経済社会開発評議会（NESDC）の予測によれば、2026 年の国際観光客数は約 3,500 万人に増加し、外国人観光客からの収入は約 1.65 兆バーツ（前年比約 8.6%増）に達する見通しです。航空路線の拡大、欧米からの長距離旅客の増加、旅行者一人あたりの平均支出の上昇が寄与するとされています。

また、タイ政府は観光の質的高度化を目指し、ウェルネスツーリズムやスポーツ・文化イベント、MICE（会議・イベント）誘致の促進にも取り組んでいます。

・ウェルネスツーリズム

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.137

医療水準の高さ、スパや伝統医療、温暖な気候といった強みを活かし、高所得層や長期滞在者を取り込むことで宿泊単価や関連消費を増加させ、収入の安定化を図ります。

・スポーツ・文化イベント

国際的な認知度向上や再訪需要を促進し、観光の裾野を広げます。特に地方都市での開催は、観光収益の分散やインフラ整備の促進に好影響をもたらします。

・MICE（会議・イベント）

一般観光に比べて消費額が大きく、ビジネス交流や投資誘致とも連動しやすいため、観光を通じた産業振興や国際競争力の向上につながります。

これらの分野を戦略的に強化することで、タイは「量に依存しない持続可能な観光モデル」への転換を進めています。観光業の安定化は、タイ経済全体の安定性向上にも寄与することが期待されます。

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.137

※掲載情報はご自身の判断と責任におきましてご活用ください。

※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：柴田 隼介 Shunsuke Shibata

Address: 1 VASU1 Building, 12 FL., Room 1202/D, Soi Sukhumvit 25,

Sukhumvit Rd., Klongtoey-Nua, Wattana, Bangkok 10110

Mobile: +66(0)63-228-4585

Mail : shimane-bizsup@aapth.com

島根・ビジネスサポート・オフィス便り vol.137

▶ タイ経済指標

項目	単位	2023	2024	2025	2026
GDP 成長率	前年比ベ (%)	1.9	2.6	2.4	2.4 (25年)
人口*	千人	70,104	70,269	70,413	70,413 (25年)
労働者の数*	千人	40,674	40,356	40,229	40,229 (25年)
失業率**	%	0.98	1.00	0.81	0.81 (25年)
最低賃金* バンコク	バーツ/日	353	363	400	400
チョンブリー		354	361	400	400
アユタヤー		343	350	357	357
ラヨーン		354	361	400	400
賃金：全国製造業の平均	バーツ	14,416	14,394	14,394	14,394 (24年)
インフレ率**	前年比ベ (%)	1.23	0.06	-0.28	-0.88 (2月)
中央銀行政策金利*	%	2.50	2.25	1.25	1.00 (2月)
普通貯金率**	%	0.40	0.39	0.20	0.19 (1月)
ローン金利 (MLR) **	%	6.83	7.14	7.01	6.73 (1月)
SET 指数*	1975年：100	1,415.85	1,400.21	1,259.67	1,528.26 (2月)
バーツ/100円**	バーツ	24.82	23.33	22.00	20.07 (2月)
バーツ/米ドル**	バーツ	34.80	35.29	32.88	31.27 (2月)
円/米ドル**	円	144.07	153.72	155.88	155.07 (2月)
車販売台数 (1月からの累計)	台数	702,921	559,255	606,712	70,438 (1月)
BOI 認可プロジェクト	件数	2,383	2,953	3,205	3,205 (25年)
BOI 認可プロジェクト金額	10億バーツ	750.12	973.14	1,615.805	1,615.80 (25年)

*期末、**平均