

---

# 現地調査記録

---



# 現地調査記録

## 1. ベトナム（ダナン市）の現地調査記録

### 1-1 地方自治体機関A：2014年9月5日実施

#### (1) ダナン市の概要

ダナン市は、中央直轄の都市のひとつである。市の人口は、約100万人、中部圏で約2000万人の人口を抱えている。

ベトナムは、ITの開発・適用能力で1位であると言われている。観光では、2013年スマートトラベルアジア雑誌で、アジアの魅力的観光都市10選に選定された。また、ベトナム商工会議所VCCIで投資競争力1位とされている。この地域は、経済の中心地であることが、進出理由として多い。ASEAN諸国の協力で2006年にできた東西経済回廊により、他の地域と繋がっている。これにより、タイの港から日本へと輸出されていた貨物が、ダナン港から輸出できるようになった。また、タイの東の地区から観光客も増えている。さらに、ASEAN諸国の出口ともなっている。ダナン市を含む中部地区は、自然遺産や文化遺産があり、交通や観光に戦略的な地位がある。

なお、ベトナムのGDPの増加率は、2012年は年間12.6%であったが、2013年は年間8%であった。

ダナン市は、産業・貿易・観光サービスの中心地を目指している。特にサービスでは、交通と貨物の積み替えを考えている。

#### (2) ダナンの交通事情

ダナン港は、5,000DWTのばら積み船や、3,000TEUのコンテナ船が入港できる。また、100,000GRTの客船も入港できる。国際コンテナは、週に15～20便ある。ダナン空港は、年間600万人の乗降客数がある。ダナン市から空港のあるクアン間に高速道路が2017年までに整備される予定である。

#### (3) ダナン市の工業団地の概要

工業団地は6箇所あり、あわせて1200haの規模である。ソフトウェアパークが1箇所あり、約0.2haである。また、約1500haの規模のハイテクパークを現在建設中である。また、ここでワンストップサービスを受けられる。

ダナンハイテクパークは、港から25km、中心街から22kmの場所に立地している。

優遇策としては、11年間のリース料無料がある。なお、かかる費用は、インフラの使用料が、年間0.2US\$/㎡、排水が、年間0.2～0.3US\$/㎡である。

#### (4) 労働環境について

人材の流出は、ダナン市への投資も増えているのでまだ起きていない。なお、他の市から来る人も多い。賃金は、ハノイやホーチミンの約半分である。生活環境もよく、実家に近いという条件で、ダナン市を選ぶ人も多い。

#### (5) 物流事情

東西経済回廊ができたことにより、ダナン港を利用するメリットが増えた。これにより、貨物が増えることが期待できる。ただし問題は、タイ・ベトナムでは交通規則が異なることにある。そのため、両国の物流会社との協力・提携が必要となる。ベトナム・ラオス・タイの3カ国を通過する場合、ラオスで車両を変える必要がある。なお、通関手続きは、ラオス向けの貨物は、ダナンで通関手続きを受けることができる。

なお、東西経済回廊がある中部地域は、開発できていないので、貨物が少ない。ダナン市からは、シーフードを輸出している。今後は、5つの回廊を作りたい。

### 1-2 港湾事務所A：2014年9月5日実施

#### (1) ダナン港の概要

ダナン港は、大型船用のティエンサターミナルと、小型船用のソンハンターミナルがある。ソンハンターミナルは、都市化により今年度中に閉まる予定である。

大型船は、45,000DWT、2,000TEUが中心で、24時間稼働している。客船は、102便が到着予定である。2013年の年間取扱量は、500万トンで、本年度目標は580万トンである。現在、貨物蔵置場所が24haと狭いため、拡大化を進めている。今後、港拡大とともに、仕事量も増えるので、人材が必要になると思っている。

ダナン港は、ベトナム中部だけでなく、タイ東北部、ラオス東南部のエリアを対応出来る位置にある。

#### (2) 東西経済回廊の課題について

東西経済回廊を通過する貨物のうち、ダナン港で取扱っている貨物量は2%程度である。取扱貨物量が少ない理由としては、経済開発が進んでいない地域を通過しているところにある。この問題に対して、各国が改善を進めている。例えばラオスでは、サバナケットに3つの工業団地を計画している。タイも同様に、東北は経済開発が進んでいない。なお、タイ国内の貨物は、タイ国内の港を利用している。

運送事業者は、コストダウンのため、ガソリンでは無く、ガスを利用している。ただし、東西経済回廊沿いにガススタンドが無いので、現在はガソリンだけで対応している。

東西経済回廊が利用されにくい理由としては、ベトナム・ラオスでは、都市部を通行することになるため、40～50km/hrの速度制限がある。なお、タイ国内の制限速度は、80～90km/hrである。つまり、走行距離は短いですが、走行時間が長い問題がある。また、通関に時間がかかる問題

もある。現在、アジア開発銀行の ODA によって、手続きの簡素化が進んでいる。さらに、言語の統一、書式の統一化が進んでいる。これにより、以前よりは時間は短くはなっているが、企業側が求めるレベルまで行っていない。

ダナンとミャンマーの港まで繋ぐ回廊のミャンマー国内部分は、一方通行のみで、南に港を置く予定に変更となった。ミャンマーのインフラ整備は、アメリカの経済制裁が無くなった後で進んでいる。また、日本政府の援助により、南北経済回路、ホーチミン港に繋ぐ回廊の計画もある。さらに、北部のラワフェン港に繋ぐ回廊の計画もある。

政府がロジスティクス関連の法律の整備を進めている。これにより、関連産業の発展が期待できる。さらに、ベトナムは企業規模が中小であるため 3PL を必要としていない。日本からダナン市への投資を進めるために、東京事務所を設置し、日本の投資状況の情報を提供している。また、ダナン港と川崎港の就航を準備している。

### 1-3 大学：2014 年 9 月 5 日実施

#### (1) ベトナムの経済概要

30 年前からドイモイ政策で、雇用の創出（特に農村部）を目指している。また、東南アジア諸国では、民間部門の役割が大きい。ただし、その中で工業化が遅れている問題がある。

ベトナムの経済成長は、今後、産業構造の変化による雇用創出を狙っている。

1986 年にドイモイ政策が始まり、1995 年～1999 年にアジア危機が発生した。アジア経済危機後の 2000 年～2011 年は、高成長をした。その中で、製造業は伸びている。サービス業は緩やかだが伸びている。しかし、第一次産業は低下している。

2000 年の貿易自由化以降、伸びが増えている。製造業の寄与度は 30% 程度であり、1999 年までは仕事が足りない状況であったが、2000 年からは、仕事数が多い状況である。

雇用は、1990 年～2011 年で農業が 73.0% から 48.5% と約半分に減少している。サービス業の雇用の割合が、15.7% から 30.2% となり増えている。製造業は、7.8% から 13.9% とわずかであるが上昇している。工業は、11.2% から 21.3% と伸びている。

#### (2) 今後の課題について

今後は、輸出が伸びると雇用が増えると考えている。ただし、現状は、石油産業の輸出が伸びているが、雇用にあまり寄与していない。この点を踏まえて、雇用創出をどう進めるかが課題である。

民間企業には、ベトナム内資、外資と国有企業との合弁、外資と民間企業との合弁、100% 外資の 4 種類がある。

企業法の整備によって、民間企業の生産高が拡大している。投資の方向性が転換され、2000 年頃から資本集約型が中心となっていたが、それ以降、労働集約型にシフトし、資本集約度が減ってきている。

国内民間産業では、中小企業の投資ができていない。また、国営企業は、政府が目指していた目標とは逆に動いている。具体的には、株式会社化して減らしたかったが、資本投資は増えた。

しかし、2007年にWTOのメンバーとなったが、製造業から不動産業・金融に流れて、雇用を創出できなかった。また、民間企業の資本が不足している。そのため、資本誘致が必要である。なお、労働者のスキルが無いが、これについては、一定期間が過ぎるとスキルが上がると想定される。つまり、労働者が増えると、一定期間が過ぎれば、熟練労働者の率が高くなる（特にIT産業）はずである。しかし、熟練労働者は、賃金とともに、生産性も上昇させないと、問題となる。今後は、ラオスとカンボジアとの比較と調整も必要となってくる。

生産をサポートするロジスティクスは、インフラありきで進んでいる。今後、制度・技術・人材をどうしていくかが課題となる。

雇用は、農業から工業にシフトしたが、農業からサービス業にはあまり移動しなかった。サービス業の雇用が創出できなかった。今後は、どう創出していくかが課題である。なおサービス業とは、観光、金融、農業や製造業をサポートする事業である。

#### 1-4 物流事業者：2014年9月5日実施

##### (1) 東西経済回廊について

ダナンにある日系の物流会社のうち日本人が常駐しているのは3社である。

船便と東西経済回廊（陸路）との違いについては、船便の方がリードタイムは長いコストが安い。東西経済回廊を使うとリードタイムは短くなるが、コストが高くなる。

東西経済回廊はダナンからラオバオまで5時間、ラオバオからサバナケットまで5時間程度かかる。ベトナムとラオスは右側通行、左ハンドル（右ハンドル禁止）で、タイは左側通行、右ハンドル。同じトラックで運べず、積み替えが必要である。ラオスからはベトナム、タイに行き来できる。ベトナムからラオスまで行けるが、そのままタイには行けない。当初、ラオスに空のトラックが入れない規制があったが、日系企業などが動いて規制を撤回させたことがある。

##### (2) 工業団地と雇用等について

最低賃金は、ダナンは240ドルに対してハノイは280ドルと差がある。ダナンで優秀な人材は集めにくい。

工業団地については、ホアカム、ホアカインが日系の進出が多い。開発中のハイテクパークについては、コストは安いが市内中心部から遠く、不便である。ハイテク企業に対しては優遇策が適用される。ハイテクパークへの進出コストは他の工業団地に比べて2分の1から3分の1程度である。ホーチミンは1㎡当たり180ドル程度だが、ハイテクパークは同15ドル程度と10倍以上の差がある。開発コストは1㎡あたり25～30ドルで、土地代は同1ドル程度である。

## 2. ラオス（サバナケット市）の現地調査記録

### 2-1 政府系機関：2014年9月5日実施

#### (1) 工業団地の概要

昨年オープンしたこの工業団地に進出している企業の約50%が日系企業である。工業団地では、スペアパーツ・コンピュータ・電子パーツの生産をしている。タイの投資は、現在は無い。

#### (2) サバナケットの位置付け

サバナケットに空港があり、バンコクとサバナケット間を1週間5フライトしている。なお、海上輸送だと1週間かかるが、トラックだと1日で輸送できる。

ベトナムの中部、南部は、植林、ゴム、サトウキビ、コーヒーなど、農業分野が多い。ビエンチャンは、ベトナム、中国資本の商業地域の建設が進んでいる。

#### (3) 政府の目標

ラオス政府は、投資産業の分野変更を希望している。特に、農業用の水施設の建設を呼びかけている。なお、銀行の投資は、ビエンチャンが多く、ベトナムの4行、タイの2行が進出している。

### 2-2 経済団体：2014年9月8日実施

#### (1) ラオスの位置付け

サバナケットは、ロジスティクスには有利な位置付けである。また、経済特区を初めて設けた。経済特区では、税金の優遇があり、日系企業が進出し、視察団も増えている。日本からの投資を歓迎している。

ラオスは、輸出が多い。ただし、ベトナムから輸入してラオスで販売しているモノもある。産業は、工業が多く、観光、サービス業も多い。ラオスは、ベトナムとタイの真ん中に位置し、トランジット関連の仕事が多く、関連企業が多い。また、電力供給問題は、水力発電が多くあるので、不足は無い。ラオスでは、木材に関する規制がある。木を切るとき産業は、発展させたくないという事情がある。そのため、木材を輸出するのでは無く、国内で加工するのであれば優遇される。つまり、植林、伐採は歓迎されていない。木材を使って、製品化が投資優遇されている。

#### (2) 人材育成等について

人材確保については、スキルの無いワーカーの確保は簡単であるが、スキルのあるスタッフは難しい。これについては、職業訓練校があれば、問題は解決できると思っている。現在の就職先は、農業が多く、就業人口50%以上を占めている。また、サバナケットは、ラオスで最も大きな農業地域である。

総合大学は1つ、職業訓練校は2つあり、そのうち1つは民間の学校である。これらの学校の就職先は、国の機関、民間企業、外資系企業である。外資系企業は、10数社あり、全体の5%程

度である。政府の方針は、今後とも金の採掘を続ける。また、銅もとれる。今後は、鉱物資源を売るだけでは無く、ラオス国内で製品化して輸出することを考えている。

今後、どのようなスキルが必要なのかの調査ができていないのが課題である。

### (3) 経済特区の特徴

経済特区は、施設コストは高いが、税金が優遇されるメリットがある。経済特区の外は、安く借りられるが税金が優遇されない。

## 2-3 工業団地：2014年9月8日実施

### (1) 工業団地の概要

工業団地は、9号線のそばに立地している。2002年に、地域の経済発展を目的に建設された。管理本部は、ビエンチャンにある。工業団地は、サービス、商業区域（305ha）、物流会社用区域（373ha）、製造業区域（243ha）、アパート、ホテル、レストラン、その他区域（88ha）の4つの区域に分かれている。

製造業用区域は、インフラが整っている。アパート、ホテル、レストラン、その他区域には、スタッフ用・アパートメント用の2棟が建っている。ラオスの投資の魅力は、治安が良いことである。また、工業団地では、ワンストップサービスが実施されているため、政府に行って申請する必要が無い。生産された製品は、タイの南の港から輸出する。ただし、一部企業はダナン港を使うこともある。工業団地とダナン港では、輸出がスムーズに行くように協定を結んでいる。中小企業向けのレンタル工場を既に建てている。現在、フランス企業が借りている。ワンストップサービスは、日系企業向けにサービスをしているが、日本語が話せるスタッフはいないが、英語では対応出来る。

### (2) 人材育成について

人材は、作業は遅いが、確実に仕事を覚える。

日本語教育については、サバナケット大学が教育をしっかりと行っているので、将来はニーズに応えられる可能性がある。機械の教育は、大学では無く、職業訓練校で実施している。

## 3. タイ（バンコク市）現地調査記録

### 3-1 コンサルタント会社（日本）：2014年12月24日実施

#### (1) 海外進出の経緯とタイ法人の概要

2000年代の中頃、顧客が中国やインドへの海外進出を検討していた。当時、中国では日系会計士事務所の進出がある程度見られていたが、インドでは、日系の4大監査法人や現地の会計事務所しかなく、進出を検討する企業にとって選択肢が少なかった。こうした背景から、2007年にインドに法人を設立し、現地で業務を開始するに至った。サポートの内容は、登記手続きや会計・記帳業務、税務申告などである。



インドは他国に比べてコンプライアンスが厳しい。法務の規定が多く、さらに州ごとに分かれている。そのため、日系企業にとって進出のハードルが高い。インドで海外進出サポートのノウハウを蓄積していくなかで、他国においてもサポートしていこうということで、2010～11年にかけてASEAN各国にも進出していった。タイでは2011年に現地法人を設立した。

現在、タイ法人でサポートしている顧客は、記帳業務は約20社、労務や税務処理などの顧問業務は約10社前後。法定監査の約10社と合わせると、継続的にサポートしている顧客は40社前後になる。タイ法人の社員は8名。株式の51%をタイ現地の会計事務所が保有している。同会計事務所とは事業上でもパートナーシップを組んでいる。

## (2) 2014年の日系企業の進出状況

政治動向の影響を受け、5～6月頃は相談・出張アテンド依頼などの件数が減ったが、9～12月頃には、駐在員事務所の設置や現地法人の設立、BOI（投資優遇制度）申請に関する相談などの件数が戻ってきた。タイ進出にあたっての相談事項として、とくに製造業からは、BOIの恩典がどれくらい受けられるかに関することが多い。

顧客の業種は卸売業やサービス業が増加傾向にある。卸売業の4割くらいは自動車関連である。その他は、繊維、印刷、産業機械関係などもあるが、川下は、自動車関係にあたる。タイは自動車関連の産業集積が多く、その分サプライヤーが豊富で競争が激しい。逆に撤退を支援することはあまりない。事業譲渡するケースなどはある。

## (3) BOI制度（投資優遇制度）について

2015年1月から、BOI新制度が開始される。メインは法人税の免税、機械設備導入時の免税、原材料輸入が免税される。

これまでの制度では、タイ国内が3つのゾーンに区分けされていて、タイ国境に近いほど恩典が多かった（バンコクに近いほど少ない）。新制度からは区分けがなくなる。地域的な違いより、付加価値が高い、政府として成長させたい事業が優遇されるようになる（優遇ランクごとにA1～4、B1～2に分けられる）。労働集約型（縫製関係や原材料生産、アSEMBリーなど）の恩典が縮小傾向にある。増加傾向にあるのは、たとえば電子部品関係など。なお、受託生産は請負業に該当するためサービス業扱いになる。投資規制の対象になる。物をつくっている＝製造業ではない（製造業は独資に関する規制はない）。ただ、区別はあいまいである。

販売業・サービス業は原則独資では法人を設立できない。ただ、資本金を多く積めば独資で設立可能である。なお、卸売業の場合は1億バーツ以上が必要である。資本金を多く積めるような大手企業を優遇するのは、とくに卸売業についていえば、現地サプライヤーが取り扱っていないようなものを外国企業に持ち込んでもらうことが期待されているからである。具体的には自動車産業が想定されていると思う。

卸売業単独で考えるとメリットが少なく見えるが、製造過程の一部として考えると、自動車業界のサプライチェーン全体として外貨を稼いでほしいというタイ政府の思惑がみえる。なお、小

売業が独資で法人を設立する場合は1店舗あたり1億パーツ必要である。

新制度は、2015年1月以降申請した企業から適用される。それ以前は旧制度の対象である。企業の業種によりメリットの増減があるため、一概に良し悪しの評価をするのは難しい。

#### (4) タイ国内の自動車業界の動向

タイ国内の自動車生産台数は月10万台前後である。2014年前期は前年比30~40%減であった。政治動向に加え、昨年、初めて車を購入する消費者を対象に報奨制度が設けられていたことで、前倒しの需要があったことが影響したと想定している。昨年予約したが、今年クレジットの審査が通らなかったためキャンセルしたという例も多い。在庫が発生し、生産量を調整したことも原因のひとつと考えられる。特にある日本企業の生産台数が落ちた。一方、ピックアップトラックを中心に取扱う日系企業は堅調であった。

#### (5) 経済統合について

タイの優秀な人材が海外へ、低賃金労働者がタイ国内へという人の移動は見られるが、以前からの傾向で、大きな影響は今のところはない。

関税フリーに移行しつつあるが、スケジュールが遅れている。ASEAN各国には経済格差があり、後進国の自国産業保護のために関税を認めて欲しいという議論が大きな要因のひとつ。経済共同体とは言いにくい。TPPの議論に似ている。

ASEAN各国には生産拠点になっているという共通性はある。これまで国ごとに対応していたことをASEAN一体で調整しようとしている。インドネシアは賃上げの傾向が強い。インドネシアに進出していた日系企業は採算が合わない事態に直面する。産業機能の移管をASEANの各国間でうまく調整できれば、よりASEANとしての意味がでてくると思う。たとえば技術移転やそれに関連した就労許可制度などである。

現在、生産財用部品の現地調達割合は7割程度である。そのうちローカル企業はどのくらいかは把握していない。一般的にベトナムの現地調達率は低い。顧客などから話を聞いていると、日系企業はタイ周辺国のラオス・ミャンマー・カンボジアへの投資意欲が高い印象である。とくにラオスはタイ語が通じるメリットがある。ラオスは、人口が少ないため、人材面では売り手市場になる可能性がある。

### 3-2 NGO (タイ) : 2014年12月24日実施

#### (1) 組織概要と業務内容

近年、Disaster Risk Reduction (以下、DRR) の重要性が高まってきている。一方で、中小企業のなかでBusiness Continuity Plan (以下、BCP) を行っている企業はほとんどない。当組織の責務は、各国政府と連携して、災害に対する処理や防災能力を高めることである。国レベルからコミュニティレベルまで、様々な機関と関わっている。業務内容は、主に災害対応知識を与えること、災害に対応するための管理システム構築にある。

以前は政府機関に関連する業務が中心だったが、2011年の洪水をきっかけとして民間ビジネスへの対応も開始した。現在の業務の具体的内容は、政府機関に対するコンサルテーションや講習会の開催、Training of Trainers（以下、TOT）などを実施している。講習会の目的は、中小企業関係の政府機関の方にBCPを学んでもらい、周知してもらうことにある。

対象分野は被害の大きかった物流・ICT・農業・観光である。TOTではISO22301に関する知識を共有して普及させるため、トレーナを育成することが目的である。ISO22301はBCPに関連している。なお、プロジェクトごとに資金の出所が異なる。たとえば、JTI基金や世界銀行、アジア開発銀行、ドイツやオーストラリア政府など。アクティブな状態にある事業所の所在地はタイ・ラオス・バングラデシュ・ミャンマーである。

BCPに関して、政府は国単位、企業は企業単位で考えるためギャップがある。国の政策は災害後に関するフレームワークが多く、災害前の対策はあまりない。一方で、企業は売上や顧客への関心が強い。当組織はNGOであるため、ギャップを提示し、ギャップを埋める提案までしかできない。したがって、上述した講習会などによって、災害を受けたときに政府支援だけに頼るのではなく、自立して復旧できるような意識を企業に植え付けることが重要である。

タイの南部のパンガ県にあるホテルの事例を共有したい。このホテルはインドネシアの津波で被害を受けた。その後、社員が講習会でBCPを学ぶ。ホテルでは従業員と定期的なリハーサルを行い、そのリハーサル宿泊客がいるところでも実施する。

## (2) ケーススタディ

### 1) A社

A社は多くの工場を所有している。A社では、タイ洪水の前からBCMというプランがあり、洪水で被災したときに発動した。洪水後、しばらくは従業員の自宅勤務を可能にしたり、被害を受けたという情報を会社で共有し、助けに行ける従業員が近くにいれば援助を要請するなどの仕組みを構築していた。

### 2) B社

B社の倉庫は1階建てである。日本の親会社のBCPを応用して実践しようとしていたため、比較的早くISO22301を取得できた。

雨季に、社員2～3人で近くの川の水位を常時モニタリングしている。情報は日本の親会社と共有している。2週間、川の水位が4mを超えている場合、荷物を市内で借りている別の倉庫に移動させる。顧客に安全性をアピールするため、上記のような備えを告知している。

もし場所を移すとなると、ローカル社員の雇用に影響が出る。またRojana工業団地内に顧客がいる場合、その基盤を失う可能性がある。大洪水は数十年ぶりのことで、頻繁にあるわけではないことも移転しない理由のひとつである。

## 3-3 政府系機関（日本）：2014年12月24日実施

### (1) 「お互いプロジェクト」とBusiness Continuity Plan（BCP）の観点から

「お互いプロジェクト」のなかで、タイ・日本との間でとくに製造業分野での補完関係が構築されてきている。タイ国内の産業ミッシングリンクに日本の中小企業を誘致することによる、タイの当該産業と日本の中小企業との win-win の関係を目指す動きなどが広がってきており、もともとのBCPの目的からさらに発展したビジネスが生まれている。自動車、電子機器産業の事例が多い。

こうした動きは、日本の県や市などの地方自治体が国内の有望企業を探し、タイの工業省がタイ国内の有望企業を探し、コラボレーションを生み出すという支援にも支えられている（秋田県、埼玉県、山梨県、愛知県、富山県、福井県、鳥取県、島根県、神奈川県川崎市）。

たとえば、富山県では製薬関係の企業が多く立地しているため、タイハープの製造技術とのコラボレーションを目指す動きがある。鳥取県はアニメやIT産業がさかんで、新しいコンテンツを開発するなどの取り組みが進められようとしている。

進出先の水・電気・労働者の知識・技術などの状況を踏まえた投資判断にはリスクが伴う。

こうした課題を解消するため、これまでの日本がタイを支援するという枠組みから、パートナーシップをもとにした周辺国支援という方向に変わりつつある。

## (2) 洪水時における日系企業の動向

2011年の洪水で7つの工業団地が浸水などの被害を受けたが、他の工業団地も含め、各工業団地内で対策するというのが基本で、団地に入っている企業にとっては、管理団体がいかに災害対策を行っているかが生命線となる。

日系企業は独自に防災対策に力を入れているところが多いが、タイの中小企業を中心に、組織だって対策を講じているところはまだまだ少ない。

工業団地周辺に被害があった場合、企業別での対応は難しい。現在、タイ政府ではエリアで連携した仕組みづくりを志向している（「エリアBCP」）。

フィリピン、ベトナム、インドネシアではパイロットプロジェクトを実施していて、今後タイでもモデル地区を選定し、実行に移していく予定である。

洪水被害からの復旧を目指す時に、大企業であれば日本本社などから支援を受けることができた。しかし中小企業の場合、資金繰りが非常に大変で、銀行からバツで融資を受けようとしたときに担保がない。また、保険会社の審査にも時間がかかるため、短期間での設備更新は困難である。

## (3) 日系企業から見た現地人材

日系企業から見た現地人材について、2つ課題がある。1つは、新卒で工学部出身の学生を採用しても、期待したほど知識がないため一から教育し直す場合が多いようである。インターンを加えるなど、教育カリキュラムのプラクティカルな面を充実させてほしいという話を聞く。2つめは転職の多さ。キャリアを積むために転職は肯定的に捉えられている。技術系は、近年、売り手市場なこともあってその傾向が強い。中堅技術者の不足も見られる。

#### (4) BIO について

労働集約型産業を周辺国へ移す動きは、タイ国内の労働者が少ないことがひとつの要因。そのため失業率が低く、現在はほぼ完全雇用状態である。労働者が少ないと仕事を求めて移民が入ってくる。治安上よくないこともあり、これを避けたい。自国内の少ない労働者数でまかなえる産業は高付加価値産業しかない。しかし産業構造は急には変えていけないため長いスパンで考える必要がある。

短期で見れば、タイの最低賃金（300 バーツ／日）を考慮すると労働集約型産業はタイに残る。長期で見た場合、インドネシアやミャンマーが経済発展を遂げることで大規模工事が行われ、外国投資が増え、物価があがり、それなりの賃金を払えるようになれば、タイに出稼ぎに来ているミャンマー人などは自分の国に帰って働く可能性が高い。そうなったときに慌てないように、タイ政府は労働集約型産業から知識集約型産業への移行を目指している。

#### (5) 長期的にみた ASEAN 内外の関連

ASEAN 市場は拡大していくはず。人口も増えていくので、比率として ASEAN 内貿易が拡大したとしても、停滞というより拡大傾向にあると考えている。今後はアグロビジネスの展望が明るいのではないか。今は作ってそのまま売るか、単純加工をして売って終わりだが、もう一段階加工することで付加価値が生まれると思われる。