



タイ王国産業見聞記 —アジアの“熱気”に触れた5日間—

筑波総研株式会社 主席研究員 熊坂敏彦

はじめに

2013年10月22日～26日の5日間、北都銀行・秋田県・秋田県貿易促進協会が主催する「タイ・インドネシア商談会ミッション」（団長：佐竹敬久 秋田県知事、総勢79名）に参加させていただき、「タイ国経済・視察グループ」のメンバーとして5日間、バンコクとアユタヤ地区、工場見学を中心とした「視察」を行う機会を得た（筑波銀行より地域振興部ソリューション室長・宮田賢一氏が同行）。本ミッションの主催者・関係者の皆様にまずは御礼を申し上げたい。

本稿は、その視察報告の一部を成すものであり、初めてタイ王国を訪れた者のいわば「感覚的タイ見聞記」とでもいうべきものである。小論が、急伸するタイ国経済産業を知り、関心を持っていただくうえで、多少なりともお役に立てれば幸いである。

なぜ今タイかー成長するASEANの中心地

成田空港（羽田空港）から約6時間で、日本と時差2時間のバンコク・スワンナブーム国際空港に到着する。2006年にできた最新鋭の巨大な空港である。タイは、我々が訪問した数日前に「雨季」が明けたばかりであった。この先、11月から4月までは「乾季」に入り、雨は少なく、朝25℃、昼34℃程度の日々が続くという。タイは、チャオプラヤー川の流域に広がる広大で肥沃な平野と気候条件に恵まれて、コメが年間2～3回も取れる「農業国」である。



（資料）外務省

2011年10月の「大洪水」は我々の記憶にまだ新しい。国土の3分の1が洪水により水没した。日本からタイに進出した自動車産業や電子・電機産業をはじめとした日系企業も大きな被害を受け、世界的な規模で生産活動に支障が出た。それで、タイが世界的な「サプライチェーン」に組み込まれていることを知らしめられた。それからちょうど2年、タイ経済は復興を果たし、様々な洪水対策も打たれて、再び、「アジアの生産基地」として歩み始めている。

そして今、タイは日本の企業から従来以上に注目されている。もともとタイの投資環境は世界的に見て優位にあるとされていた。進出メリットとして、①反日感情がなく、親日的である、②安価な労働力がある、③インフラが整備されている（道路・空港・港湾・電力・通信等）、④産業集積が進み現地調達が容易である、⑤経済政策が安定している等があげられる。

それに加えて、最近、以下のような点からタイの重要性が評価されつつある。1つは、東南アジア諸国連合（ASEAN）の中心地としての役割と可能性が増大していることである。2015年にASEAN経済共同体（AEC）がスタートするが、人口608百万人（内タイ64百万人）、GDP21,760億米ドル（内タイ3,457億米ドル）の規模を持つASEANは、さらなる経済成長により中間層が増えてBRICSに次ぐ世界の成長エンジンとなり、「生産拠点」から「消費市場」としても期待されている。その中でタイは、地理的・経済的にASEANの中心地、ハブとして位置付けられている。2つは、「チャイナ・プラスワン戦略」の中でタイへの評価が高まっていることである。「中国と本気で付き合いつつ、そのリスク対応とさらなる成長のために、他の新興国への進出に取組む」という考えの中で、既述のようなタイ進出メリットの再評価が進んでいる。3つは、タイ進出企業の中には「タイ・プラスワン戦略」を検討するところもでてきたことである。それは、ASEANでタイを拠点にしながらモノ・ヒト・カネを域内で流通させていくとする戦略である。「第2の製造拠点」としては、ミャンマー、ラオス、カンボジア、ベトナム等が検討されている。それら諸国を結びつける新

しい時代のインフラ開発として「ダウエイポート計画」も動き出した。特に、タイとミャンマーとは、地理的・文化的に近く、天然ガス資源利用等で相互補完関係にある等近しい関係にあるようだ。

首都バンコクにみる「都市化」

タイの首都・バンコクは、人口828万人の大都市である。経済成長に伴って全国から人口が集中し、「都市化」・「過密化」が進行中である。高速道路が整備され、日本製が9割といわれる自動車が走り、ニューヨークや東京と変わることはない高層ビルが市街地の遠くのほうまで眺められる。都心部の高速道路から見る景色は、東京の首都高から見る景色と変わらない。市民の足は、バスやタクシーやオートバイの他、2000年に高架鉄道（BTS）、2005年に地下鉄（MRT）が開通し、利便性が高まっている。さらに、北部のチェンマイまで800kmの新幹線も計画 중이다。

昨年のタイの自動車の販売台数は143万台という大きさが、道路整備がその勢いに追いつかないため、「渋滞」が深刻である。バンコクの夕方は、通常30分で行けるところを2～3倍の時間がかかるという。高速を降りて、昔からの街並みに入ると、歩道には沢山の屋台が並び、果物や鉄板焼やお菓



バンコク市内を走る高速道路と高層ビル



バンコク市内の交通渋滞

子や飲み物等を売っている。人待ちをしているバイクタクシーや小型三輪車タクシー等が日本製の新車と共存している。バンコクの市街地は、古くからあるアジア的な景色と欧米風の現代的な景色とが不思議に融合・調和している。魅力的な街だ。そして、「近代化」の「陰」の部分として、世界中の大都市にみられる「浮浪者」「ホームレス」「物乞い」などが少ないようであり、この街に住む多くの日本人が「安全」「安心」であることを強調している。



バンコクの屋台

バンコクからアユタヤへの車窓から見たもの

タイと日本との交流は600年以上の歴史があるといわれ、「朱印船貿易」等を通じて、17世紀のアユタヤには1,500人もの日本人が住み、日本人町を作っていたという。アユタヤは、17世紀の「東南アジア最大の交易地」と言われ、現在の首都・バンコクの「古都」にあたる。そこには、アユタヤ最大規模の寺院跡「ワット・プラ・サンペット」、夏の離宮として使われた「バンパイン宮殿」、木の根に埋め込まれた仏像が有名な寺院「ワット・プラ・マハタート」（巻末写真）等があり、世界中から観光客が訪れる「世界遺産の町」である。

バンコクからアユタヤへは、車で約1時間半程度を要する。歴史に「逆走」して北に向かう車窓からは、40km圏内に人口1,500万人といわれる「グレーターバンコク」の実態を垣間見ることができる。高速道路沿いに、トヨタ、ホンダ、ニッサン、マツダ、三菱等、日本の自動車ディーラーが並ぶ。ヤクルト、グリコ、HOYA、ブリジストン等の工場も見える。北に30分も走ると、緑と水辺に囲まれて戸建ての住宅団地やアパートやマンションなどがある。そして、日本と同様、郊外の大ショッピングモールもあり、映画等の娯楽を含む一大商業拠点がいくつか見られた。広大な平野を駆け抜ける車窓からは、雨季が明けたばかりなので、水田に一面水が溜まっているが、関東平野や茨城県南部の景色とも似ており、海外にいることを忘れてしまうほどであった。

アユタヤ県ロジャナ工業団地の概要

バンコクから同じ道を通って北へ約70km、アユタヤ県ウタイ郡にあるタイ国内最大級の工業団地「ロジャナ・アユタヤ工業団地」に2日間通った。この開発会社は、日本の住金物産(株)(現日鉄住金物産(株))とタイ財閥ヴェニチュブル家との合弁によって1988年に設立された。同団地は、面積が約



ロジャナ工業団地のエントランス・ゲート

1,550万㎡（東京ドーム約331個分）で、大阪の環状線並みの広がりを持つ。入居企業数は、洪水前240社であったが、現在は208社（内137社が日系）である。日立、日立金属、パナソニック、ホンダ、ニコン、オムロン、ミネベア、ニッソー、ミズノ、TDK、フジクラ、日本ハム等の大企業に加えて、中小企業の工場も数多い。団地内の従業員数は、約12万人、入居企業の業種は電子・電機産業をはじめ自動車、食品等幅が広い。

この工業団地も洪水被害を受けた。水位は2.5mにも達し、水が引くまで約2ヶ月間、復旧するまでに半年以上を要したという。その後、100年に1度の大洪水に備えるべく、①防水堤の嵩上げ（6.05m）、②入り口ゲートの嵩上げ、③物流面でのバイパス道路建設、④逆流防止の水門建設等を実施している。

住金時代に茨城県にも勤務した経験があるというジェネラルマネージャーの林邦亮氏は、「当社は、タイ全土をカバーする工業団地開発を進めており、①アユタヤ、②ラヨン1（南）に加えて、今年中に③ラヨン2、④プラチンプリ（東部）の4つのエリアで総開発面積は約2,500万㎡に達する」といわれる。また、同氏は、次のステップとして、「タイ・プラスワン戦略」を見据え、ミャンマー等へも足繁く通っておられるようだ。

この団地には日本から中小企業が進出する際の便宜を図るために、レンタル工場・レンタル倉庫も準備されている。TICON社は、日本人スタッフ7名で、円滑な操業開始と工場運営のために各種申請の手伝いから派遣社員の生活、現地従業員の採用、セールス活動に至るまできめ細かなサービスを行っている。同社日本部門の責任者である堀江茂行氏は、「標準仕様の工場は、550㎡～10,000㎡までのサイズを用意しており、レンタル期間は3年間、レンタル料は月210バーツ（約700

円）/㎡、固定資産税が年間賃借料の12.5%です。」と説明して下さった。



レンタル工場で操業する日本企業

ロジャナ工業団地の日系企業

この団地内の日系企業を4社訪問し、工場見学をさせていただいた。簡単に、事業内容・規模、タイへの進出理由、タイ工場の位置づけ（日本国内の工場との兼合い）等を紹介しよう。

①大企業・N社（本社：大阪市。世界11カ国に25工場、12千人を有する医療機器・医薬品メーカーの100%子会社）

設立：1988年。敷地面積：159千㎡。従業員：グループ最大の4,700人（内日本人10名）。メッキに必要な豊富な水を探して辿り着いた。人件費の安さも魅力。秋田県にある工場を基盤にタイに進出。注射針・血液回路等製造。秋田の「マザー工場」は、部品供給面でつながりがある。タイの仕事が増えれば秋田の雇用も増えるという関係。

②大企業・F社（本社：東京都。全世界に52千名もの従業員を擁する電線・ケーブルメーカーの100%子会社）

設立：1985年。従業員数：17,800人（内日本人20人）。安価で質の高い女性労働力とメッキ工

場用の豊富な水を求めて進出。電子・電装・光機器部品の基板製造。秋田県の「マザー工場」が設計開発を行い、基本部品の8割を供給。タイ工場は、製品ライフサイクルの短いものを担当し、「人海戦術」で「24時間フル稼働」をする「生産拠点」としての位置づけ。洪水の被害が大きく、4工場の内半分が復旧。一部他所に移転。

③中小企業・K社（本社：群馬県伊勢崎市。カーエアコン用コンプレッサー部品メーカーの100%子会社。TICON社のレンタル工場を賃借）
設立：2011年5月。敷地面積：5,200㎡。建屋面積：2,000㎡（内オフィス250㎡、工場1,750㎡）。従業員数：87人（内日本人4名）。60年来の取引があるカーエアコン用コンプレッサーメーカーのS社がロジャナ工業団地に進出したことを受け、初めての海外拠点としてタイ進出。日本で冷間鍛造した部品をタイで切削・研削加工。コミュニケーションは、片言英語、ジェスチャー、マンガ。通訳はリーダークラスの現地人2人。日本から数カ月毎にトップがタイ工場に来て、運動会、新年会、社員旅行、親睦会等も行う。バンコクから通勤する日本人スタッフに困ったことはないか尋ねたところ、「バンコクは伊勢崎よりも都会で、生活に困ることはありません。」との答えだった。

④中小企業・E社（本社：埼玉県志木市。ねじメーカーの100%子会社。グループで、山梨、埼玉、秋田、福島、中国、香港、タイに工場を有する）
設立：2000年。敷地面積：11,200㎡。建屋面積：6,000㎡。従業員数：204人（内現地社員150人、派遣社員50人、日本人4人）。カーオーディオ用部品等各種ねじ・ボルト等の製造。世界レベルでグループ内分業を実施。タイ工場は高付加価値製品の少量多品種生産を分担。設計開発・試

作も行う。カーオーディオ用部品では、日本で取引のないTier1（一次請けの自動車部品メーカー）からの引合いもあり、それがきっかけで日本の親会社がそこと取引に至ることもある。装置型の工場で、母材を日本から輸入して、メッキ・熱処理はタイの日系企業に外注。製造コストは日本と大差なく、品質も日本と同等とのこと。

さらに、以上の4社から伺った話に共通する事項をまとめると次のようになる。

1つは、「労働力が安価」であることである。基本給与は、6～9千バーツ（2万円～3万円）、残業代込みで日本円4～5万円のレベルのようだ。ちなみに、女性労働者は月3～4千バーツで生活ができるという。また、今年から引き上げられた最低賃金は300バーツ（約990円）、高卒初任給1万バーツ（約3.3万円）、大卒初任給1.5～2万バーツ（5～6.6万円）である。2つは、大半の企業が「2シフト制・24時間操業」を行っており、女性も男子同様に働いている。残業を希望する従業員が多く、深夜労働も厭わない。ある工場の女性従業員は、2人でアパート1室を借りて、工場勤務のシフトを替えて「シェアリング」しているという。3つは、「女性のレベル」が高く、日系企業の大半は女性中心



熱心に働くタイ人女性労働者

の採用を行っている。タイ人女性の特性は、まじめで、手先が器用で、視力がよく、日本人の女性よりも「繰り返し作業」が得意であるという。しかも、一度仕事をマスターするとスピードアップが早いという。ある工場の案内者は、「工場を着用する作業着にもアイロンをかけてくるほど、自分の仕事にプライドを持っています。」ともお話しされた。タイは、こうした優秀で安価な労働者に支えられて「24時間眠らない国」、「アジアの生産拠点」になっているようだ。

「消費都市」 バンコク

夕方、BTSに乗ってサイアム駅で降りてみた。ここ「サイアム・スクエア周辺」は、バンコクを中心地であり、大規模な商業施設が並ぶ随一のショッピングスポットである。銀座を凌ぐような世界中のブランドショップが並んでおり、ハイセンスな若者たちが携帯電話を片手に闊歩する様は東京と何ら変わらない。ラマ1世通りを歩いて左折し、セントラル・ワールドに入っている「伊勢丹」と「伊勢丹スーパーマーケット」(日本で言う「デパ地下」がここでは5階にある)に入ってみた。ちょうど今回のミッションとも係わる「秋田フェア」が開かれており、秋田名産のリンゴや



サイアム・スクエア周辺の夜景

稲庭うどんや地酒等が販売されていた。また、日本人の駐在員向けであろう、茨城の納豆(80パック;約260円)、豆腐、味噌、日本酒(「千寿」「八海山」の720mlが3,100パック;約1万円)、リンゴ(1個500~600円)等、日本の産品がフロア一杯に溢れていた。後で、伊勢丹タイランドの阿久根巨樹社長にお話を伺ったところ、「最近では客層が変わり、お客様の9割はタイ人で、富裕層です。タイは、日本よりも貧富の差が大きく、タイのお金持ちは値札も見ずに高価なもの、日本のリンゴ等を大口で購入されます」ということであった。

BTSを乗り継いでサラデーン駅で降り、もうひ



伊勢丹スーパーマーケットの入口



伊勢丹に並ぶ水戸納豆等



ウィークエンド・マーケットの賑わい

とつの繁華街である「シーロム通り周辺」にも足を踏み入れてみた。有名な「タニヤ通り」は、日本料理店、居酒屋、焼き鳥屋、ラーメン屋、カラオケ店、クラブ、マッサージ店等が立ち並び、日本語を操る女性が話しかけてくる。まるで日本の繁華街にいるようだ。最近では、この地区のお店は企業の接待需要が減って、観光客の利用が中心になっているようだ。居酒屋で日本同様のおつまみを頼んで日本酒（300ml・490バーツ；約1,600円）を味わったが、そこの料金だけは「日本並み（以上）」であった。コンビニは「セブンイレブン」が至る所であって、店のつくりや商品構成、商品数等は日本と酷似しているが、売られている商品は、さすがにタイの消費者の嗜好に合わせた「タイ人好み」のものであった。タイ人は、「辛いもの」が好きだが、「甘いもの」も好きである。缶コーヒーは甘さが強く、ブラックコーヒーやペットボトルのお茶にも甘味料が入っているようだ。また、日本の「どら焼き」のようなお菓子も売られていた。

最終日・土曜日の午後、バンコク北部にあるチャトゥチャック公園の付近で土日に開かれる「ウィークエンド・マーケット」を視察した。全店そろったら1万店以上という超巨大屋外マーケットで、世界最大規模とも言われている。洋服、シルク製品、雑貨、陶器、アート作品、アンティーク、



ウィークエンド・マーケットの内部

ペット、食品など、所狭しと店が立ち並び、人出の多さ、熱気に圧倒される。テント内の通路は迷路の様で、中に入ると同じ所には戻れないくらいだ。タイの庶民生活の一面を垣間見ることができた。また、外国人もたくさん来場しており、和気あいあいと楽しい国際都市バンコクの姿もあった。肩と肩が触れ合っても、ぶつかっても、誰一人言いがかりをつけてくるような人がいないことにも感動した。心優しく温かな国民である。

なお、バンコク市内の西部「王宮周辺」は、18世紀に現王朝が発生し仏教の国の都として発展してからの名所旧跡が集中した世界的な観光地である。①ワット・プラケオ&王宮（エメラルド仏、金色の仏塔、仏舍利を納める仏塔等）、②ワット・ポー（別名「涅槃寺」、体長46mの金色の寝釈迦仏等）、③ワット・アルン（チャオプラヤー川西岸の「暁の寺」）等が有名である（巻末写真）。最近、免税品店の高級ブランド品コーナー同様、中国からの富裕層や団体客がそうした観光地をも「占拠」しつつあるようだ。

おまけ：日本・タイの「架け橋」としての金融機関の役割

今回の視察では、書物からでは学べない多くのことを実感できた。まさに、「百聞は一見に如かず」

である。日本人が忘れていたものも再発見することができた。そして、帰国して、毎日の新聞記事を見ていても、「狭い日本」を軸に見るのではなく、「アジア」を、「グローバル市場」を念頭に見るようになった。それというのも、今、「タイ」が、「アジア」が“熱い”からである。

今回の視察でもう一つ学んだことは、日本・タイ間の経済交流を進める上で日本の「地域情報」が重要であり、地方自治体や地方銀行等が「架け橋」となった地方レベルでの国際交流が有効であ

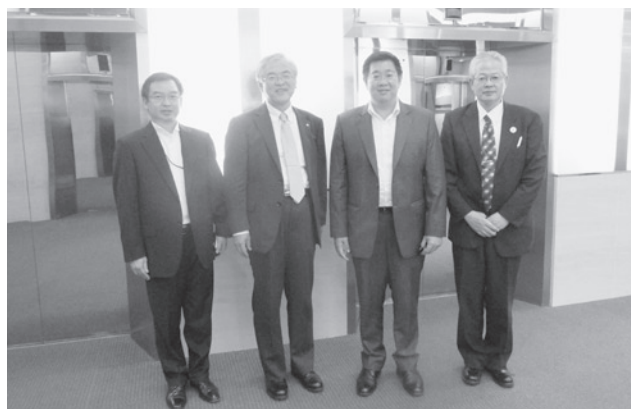
ることだ。今回の秋田県とタイ政府(工業省)及びフィディアホールディングスとBOI(タイ投資委員会)とのMOU(了解覚書)締結等をはじめ、他の地方でもこのような動きが見られるようだ。特に、貿易、観光、直接投資(工場進出)等において、お互いの「地域情報」を有効に活用して、お客様に質の高い有益な情報を提供する等、地方銀行の果たす役割が大きくなっている。今回、カシコン銀行本店を訪問した際、ソンポン・シーワパンヤーロート執行副頭取にご挨拶でき、日本担当のニラット女史やDispong Pornchanoknart Vice Presidentをはじめスタッフの皆さんと茨城県の産業特性や筑波銀行の海外業務等に関して意見交換ができたことは貴重なことであった。今後、この関係を大事に育てながらお客様へのサービスに生かしていきたい。



カシコン銀行本店



ミーティング風景



カシコン銀行首脳と



ミーティング風景