

□ ■ タイ企業インタビュー ■ □

～日系企業との取引に関心のあるタイ現地企業をご紹介します～

S.K. Polymer Co., Ltd.

S.K. ポリマー 株式会社

御社の会社概要についてご教示ください。

弊社 SK Polymer は 1991 年に設立された 100%タイ資本の企業になります。

事業としては、ゴムおよびプラスチック部品の成形です。従業員は合計で 600 名程おります。タイ国内に、グループ会社を含めて、医療工場、家電工場、オートモーティブ工場をメインに、ブランディングと呼ばれる B TO C 製品の製造工場と金型工場、ゴム材料の練り工場の計 6 つ工場を所有しています。部品の成形機の数、4 箇所のプラントにある全てを合計して 119 台あり、うち 4 台のみがプラスチックですので、ゴムの成形をメイン



大金 賢介 氏
International Sales

Peerut Suwanpimolkul 氏
Product Manager

でやっている会社でございます。

我々はワールドクラスの企業として、ポリマー製品を通じて革新的なものを世に提供し、人々の生活をより良くする、というポリシーを掲げて活動しています。

大金様の所属部署や担う役割などを含め自己紹介をいただけますでしょうか。

私自身は、2017 年後半に SK Polymer に入社しました。弊社のお客様の半分以上が日系企業様になりますので、日本および世界中の日系企業に対して拡販をするために、海外営業部に所属をし、そこで責任者をしております。

2008 年に大学を卒業後、タイのセキュリティサービス関係、自動車部品製造業の会社での勤務を経て、商社を起業しました。その活動時に、大学時代のタイの友人から、経営者がとても素晴らしいから一度会いに行

2022年1月

った方が良く紹介を受けたのが SK Polymer でした。実際に弊社会長、副社長と会って話をしたところ意気投合し、当時経営をしていた商社の事業のお客様を SK Polymer の子会社の商社に事業を移して、私自身は SK Polymer の海外営業部で仕事をしないか、というオファーを受け、当時の私の会社のお客様へ説明の上、入社というが経緯になります。

いずれは弊社も日本の支社を作る予定ですので、そこもまた 1 つ、私が SK Polymer で仕事をしたいと強く思ったきっかけです。

お客様は日系企業が多いとのことですが、大金様以外に日本人スタッフの方はいらっしゃるのでしょうか？

現在、日本人は私 1 名で活動しております。既存のお客様は日系企業が多く、日系企業の市場のポテンシャルが大きいので、日本人の採用活動はしています。ですが、コロナ禍の影響もあって人の流れが少なく、人材募集はしているのですが、思うように話が進んでいないのが現状です。

実務の部分では、在タイ日系企業のお客様の窓口はほぼタイ人が対応しています。なので、正直なところタイ国内の営業に関してはタイ人がメインで動いています。日系企業の日本人の幹部の方とお話をするきっかけがあれば、私がお伺いして営業というかたちをとっています。ですが、私のメインのミッションは、日本および世界中の日本企業への輸出をより伸ばす事とはっきりとオーナーと話しておりますのでそこに注力しております。

大金様の所属する海外営業部にはスタッフは何名ほどいらっしゃるのでしょうか？

海外営業部の社員の数は 4 人と少数精鋭のため、工夫を凝らして活動をしております。営業として一番会社に対して売上というインパクトを与えられるのは、ポテンシャルの大きい海外の新規のお客様から、新規の部品を受注することと考えています。そこに海外営業部の 4 人が注力をして、既存の海外のお客様については、各事業部に営業がいますので、基本的に彼らが担当として日々の業務対応をしています。世界中に支社を持つような大手企業様でも、タイの担当営業がメインパーソンとして、タイ国内は当然のこと、海外の案件に関しても調整であるとか、様々な業務を行っています。我々海外営業部は、既存のお客様との対応は基本的には言語的な問題のサポート、もしくはイレギュラーな案件での対応、と少しその辺が特殊かもしれないですけど、やってみると非常に合理的だな、と感じます。もちろん新規のお客様も既存のお客様も大切に、誠心誠意、対応させて頂くのが大前提です。

御社の事業内容及び主要製品について教えてください。

現在、弊社は「OEM」、「OBM」、「ODM」の 3 本の事業体で営業をしています。

「OEM」は、お客様から図面や仕様をいただきそれ通りにものづくりをさせていただきます。

「ODM」は、お客様からコンセプトをいただき、コンセプトに合わせて製品のご提案、開発段階からお手伝いをいたします。例えばプリンター用のインクは日々進化しています。インクの詳細についてはプリンターメーカー様のノウハウのため開示はされませんが、進化を続けるインクにマッチしたゴムでないといけなく、ということで何種類もゴムの種類を作って、開発段階から提案をしたりもしています。

最後に「OBM」ですね。SK Polymer のブランドとしてもものを作っております。こちらは、B TO C などで多い形態となっております。

自社ブランドの製品で、今営業として非常に力を入れているのが、トラフィックコントロールシステムと我々は呼んでいますが、道路交通や鉄道関係で使われるゴム製品です。天然ゴムはタイが大きな原産国になっておりますので、これを材料に用いた製品を世界中に輸出しようと考えております。

ラバースピードバンプと呼ばれる、駐車場によく置かれるスピードを落とさせるものですが、オンラインで日本での末端価格を見ると2〜3万円程なのですが、弊社の製品は大変安い価格で物をお出しできますので、まだまだ世界中でチャンスがある製品かと思っています。

その他ですと、電車のプラットフォームのギャップフィラーですね。こちらはバンコク市内とスワンナプーム国際空港をつなぐエアポートリンクの各駅に設置しております。エアポートリンクの駅では落下事故が非常に多いということで、我々からエアポートリンク様に提案差し上げて、ゼロから設計して設置まで協力してやらせていただいたものになります。

現在の御社のお客様はどういった産業や国の企業様が多いでしょうか。

売上で見ると、2020年の結果としては1,736万ドル、日本円にして20億円弱の売上でございました。この内、日本に対する直輸出が5〜6%で1億円強ですね。ただ、他にも我々のお客様はタイ国内の日系企業様が多く、お客様がタイ国内で組立てた製品を日本やその他の国へ輸出を多くされておりますので、最終的に我々の部品の半分くらいはおそらく日本を含む海外に行っているのではないかと思います。

産業別で見ると、2020年はコロナ禍でしたので、家電が非常に好調でした。全体の売上で見ても家電が70%、続いて自動車が17%ですね。自動車も蓋を開けてみると2020年は非常に調子が良くて、2021年も同じレベルで推移すると思います。ただ一方で、自動車はハーネスと半導体の流通の関係で若干スローダウンしているという現状もございます。逆に医療向けは、2020年の数字は思っていたよりも伸びなかった印象で

2022年1月

す。コロナの影響で、世界中で病院に通院する方が減少しましたので、コロナの治療に関わる医療パーツは売れているようですが、それ以外の手術用の備品や治療用具などは非常に苦戦をしているのが正直なところです。その他、ブランディングが5%程度になります。ブランディングはもともと売上の範囲は狭いのですが、これから伸びていくであろうと計画を立てております。

世界中のお客様については日本を中心に直輸出しているお客様も多く居らっしゃいます。他の国だと、アメリカが非常に伸びており、アメリカ企業からも非常に多くのゴム製品をご購入いただいています。あと伸びているのは中国ですね。2020年の輸出に関しては、中国とアメリカが非常に伸びたという結果が出ております。他にも、最近ではブラジルや南アフリカなど地球の反対側からのオーダーも増えてきていますので、今後の海外営業部の活動としては、そういったところにも実際に行って、展示会にブースを構えることも考えております。

産業、製品によって世界中のお客様からのご要望にお答えしてものづくりをさせていただいておりますので、日本企業とのビジネスのみでなく世界中のお客様と取引が可能です。

2018年の医療工場のオープンを皮切りに、2024年までに更に3つの工場の新設を予定しているかと存じます。こちらも踏まえて、貴社の事業ビジョンをご教示いただけますでしょうか。



現在の弊社の工場はバンコク周辺の様々な場所にあるため、今後工場を一箇所に建設、量産移管をする予定です。建設予定の土地は購入済みで、現在工場の建設待ちの状態です。弊社では、来年再来年中に

2022年1月

上場する予定でして、現在その申請等の手続きに追われています。上場を機に、複数の工場を新設する予定です。

当初の計画から遅れは出ているものの、プランとしては進行中でございまして、画像左から金型と材料の練の工場を今後一緒にして、大規模な工場にしようと計画しています。その次が自動車とブランディングの工場を一緒にするということで、元々2つの工場を1つにしようと計画しています。家電工場は元々扱っている量が多いので独立させて一箇所に集積する予定です。一番右にあるのが事務所で、営業部や開発部などをこちらに集約する計画であります。

新たに建設する施設の中には研究所もアイデアとして入っております。お客様に言われた通りのものを作るだけでなく、プラスアルファで我々も開発のお手伝いをできるような体制にしていこうという考えであります。

今回は、2018年に完成された医療工場にお邪魔しておりますが、今後御社として特に医療分野に力を入れていこう、といったご意向はありますか？

そうですね。全体の売上の割合として医療部品を上げていきたいという意向があります。

既に自動車と家電はレッドオーシャンで、価格に関して非常に競争が激しい分野です。付加価値をつけるには、より厳しい品質の求められる製品レベルの医療部品を増やす、もしくは自社独自の開発品を増やしていかないと、会社として大きな成長を見込むのは難しいのではないかと考えております。

また、根底にある弊社会長の特徴的な考え方として、ポートフォリオと同じで、お客様が100いて、全てタイの日系企業、タイ企業に偏ると、何か災害など起きた時に一気にゼロになってしまうので、できるだけポートフォリオを細かく分けるべきだ、と。家電、自動車、医療、ブランディングといった業界を分けた上で、更に国もアジア、ヨーロッパ、アメリカ、オセアニアやアフリカなど色々なところに分散させて、できるだけ色々な方向でリスクヘッジをしていく事を強く方針として持っています。

近年、環境問題やSDGsへの関心が高まっておりますが、こちらに関連して現在御社が取り組まれている活動等あればご教示ください。

環境への取り組みとして、弊社のオリジナルブランドでシリコンストロー『ReServe』の製造販売をしております。タイでは大量に海に投棄されているストローが問題視されております。ゴムメーカーとして、どうやったら環境保護に協力できるか、ということで、使い捨てではないシリコン製のストローを作りました。強度的に300回程は



利用いただけます。これは弊社として、環境保護の観点から開発、生産、販売までしている商品になります。現在アメリカでも法人登記をして、Amazon アメリカでも販売を開始しています。現在のラインナップは2種類御座いまして、普通の飲み物用のストローと、直径の大きいタピオカドリンクやスムージー用のものがございます。

まだまだ、色々と市場から要望はいただきますので、今後改善を重ねながらやっていくものになります。

その他にも SDGs は、来年以降会社としても重要なテーマとして、いろんな視点から問題解決には取り組んでいきます。その辺りはこれからアップデートが

あると思います。

新型コロナ収束後の製造業の方向性やビジネスチャンスについてご意見をお聞かせください。

現在、Peerut を責任者に抗菌ゴムを新規で開発しています。その材料を使えば、製品の表面にコロナウイルスが付着せず、菌が手に移ることがないため、感染予防になるということで現在材料を開発しています。

使われ方としては、おそらく医療ではなく、自動車とか家電、例えば自動車のハンドルなどは、日本の方はあまりやられないですけど、タイの方は都度ハンドルまで消毒をする方も多いようですので、そういったところの需要に合わせたものと想定しております。国によっては感染予防や対策方法については感覚が異なりますので、その点でこの材料が完成すれば色々とチャンスが有るのではないかと考え開発を進めています。

そういった製品や材料の開発といった R&D 機能は自社で持っております。複数の事業部に配合設計をする人間がおり、彼らが定期的に ZOOM 会議などで話し合いをしながら開発を行っております。

御社の強み、製品のセールスポイントをご教示ください。

日本基準のものをタイの企業価格で購入できるというのは1つ大きなメリットだと思います。弊社は、持続的な改善活動を行い製造コスト低減に努めています、また外国人社員は私のみですので、そのようなところでコストへの差は日系企業様とは明らかに出てくると思います。

また、弊社の特徴として、ゴムの練りの工程から対応しております。ゴムは実際の原料だけですと、イメージされるような伸びて縮む作用はしないです。加硫と呼ばれる工程の中で、加硫剤と呼ばれる、ゴムとゴムの分子を連結させるものを混ぜないといけません。ケーキのレシピに似ているのですが、その作業の分量や温度、焼き時間などが非常にデリケートといえますか、細かい作用が出てくるものでして、そういった練りを自社でやることによって、ノウハウを蓄積してきた会社でございます。



グループ企業には Thai Rubb Tech (タイラブテック) という金型メーカーや、Polymate (ポリメイト) という国内の運送および IT 企業として活動している会社があります。Polymate は、工場内で使われる工場管理関係のアプリケーションを自社で開発して試用し、将来的には販売する計画で現在活動しております。そういった意味では、グループ企業と併せて、ゴム関係はワンストップで完結するようになっていきますので、幅広いお客様からの要求に答えられる体制が整っております。

「TQM」という言葉があり、総合的品質管理という経営手法の 1 つなのですが、もともと弊社会長が会社作りをする際に、この TQM の考え方を非常に多く取り入れております。この TQM については日本の教授様にご教授をいただいたため、非常に日本の企業に近い、日本企業とビジネスのしやすい体制になっているのではないかと思います。

その他、特にお客様にお話させていただいているのは、IOS13485 というものです。医療関係の量産部品の ISO でして、弊社ではこれを 2020 年に取得いたしました。これによって受注ができる医療関係の製品の幅が広がるため、世界中にアピールをしており、これに対してお問い合わせをいただいている状況です。

タイ企業との商談に臨む日本企業が事前に用意すべき資料や、注意点などアドバイスはございますか。

日本企業との商談会に参加して思うのは、商談をご希望される製品の図面や仕様がその場で用意されていると話が早いです。また、数量や価格が、これくらいがご希望と提示いただくと具体的に話が見えるのでいいかと思います。

2022年1月

あとは、定期的にコミュニケーションを取ることが大切かと思います。タイ企業も慎重なところがあるので、国を越えてお仕事をするには、下手したら年単位で対話をしていかないと、中々実現していかないのかという印象はあります。

最後に、御社が取引を希望されている産業など希望されているお取引の詳細についてご教示ください。

弊社では現在、特に医療分野のお客様を探しております。家電と自動車に関しては、材料や製品デザインの開発からのお手伝いをさせて頂き、付加価値をお客様と一緒に考えていけるような製品を増やしていこう、ということで体制を整えております。

様々な産業、会社でゴムが使われておりまして、また現在日本国内、世界中で調達に対して原材料含めて問題が起きているところが多いので、時期的には変化の中チャンスと捉えて活動を続けて参ります。

【企業概要】

企業名 : S.K. Polymer Co., Ltd.

住所 : 166 Soi Thiantalay 20,
Bangkhunthian-Chyatalay Rd., Samaedum,
Bangkhunthian, Bangkok 10150

Tel : (+66) 2-892-1092

Email : ogane@skthai.com

URL (英語) : <https://skthai.com>



□ ■ タイの国花 ■ □

こんにちは、島根ビジネスサポートオフィスの八木です。今回はタイの花を紹介したいと思います。

皆さんは「日本を代表する花」と聞いて何を思い浮かべますか。日本の国の花、「国花」とされているのは「桜」と「菊」ですが、これらはいずれも法によって正式に国花として認定されているものではありません。現在世界各国で国花とされているものの多くは、公的な手続きを経て認定されたものではなく、文化、慣習的背景を元に定められているものになります。

「国花」という言葉を辞書で調べると、「その国を代表するものとして、国民から最も親しまれている花。」というニュアンスの定義がされています。日本で広く愛される春の風物詩「桜」、皇室の家紋のモチーフであり、パスポートの表紙にもそのモチーフが載っている「菊」が国花であることは皆様納得ではないでしょうか。



タイの国花「ゴールデンシャワー」

【タイの国花】

タイでは日本と同様に2種類の花が国花に選定されています。

一つ目は英名「ゴールデンシャワー」で、国花として選定されたのは比較的最近の2009年です。日本語では「ナンバンサイカチ」と呼ばれ、沖縄や奄美群島、小笠原諸島といった限られた地域でしか咲かない花です。タイ語の正式名称は「ドーク・クーン」といいますが、当地では「ラーチャプルック」、「国王の花」という呼び名で国民から親しまれています。

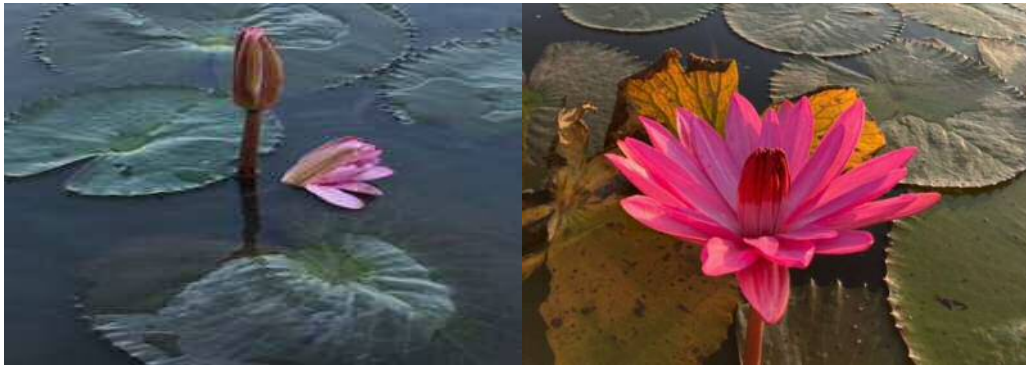
タイでは自分の生まれた曜日でラッキーカラーや守護神などが決まる、とされており、生まれた曜日がとても重要視されます。タイ国王として在位した70年間タイ国民から愛され続け、2016年に88歳で崩御されたプミポン前国王の誕生日（1927年12月5日）が月曜日であり、月曜日のラッキーカラーが黄色であることが、この「ラーチャプルック」が国花に選定された大きな理由です。

当地では、6月に咲き始め、この樹を街路樹としている通りを歩くときは、名前の通りゴールドが降ってくるような錯覚を覚え、華やかな、豊かな気持ちになります。

もう一つの国花は、アカバナ・スイレンです。仏教国であるタイでは、蓮はとても重要な意味を持ちます。日本の仏像も蓮の花の上に座っているものが多いです。スイレンは、漢字で書くと睡蓮で、水蓮ではありません。睡

2022年1月

蓮が花を咲かせるのが早朝から午前中にかけてで、夜には花を閉じてしまう、その様子がまるで「睡る」ようだからです。タイでは、蓮の花はあちこちで見ることができます。特に12～2月ごろには、全国各地の湖沼で蓮の花がみられます。特に全国的に有名なのが東北部ウドンタニ県のノンハン湖の「タレーブアデーン（赤い蓮の海）」で、蓮の開花時期には、タイ人はもちろん世界から観光客が訪れます。



これは私の失敗談なのですが、朝バンコクから飛行機で1時間30分、ウドンタニ県に飛び、レンタカーを借りてタレーブアデーンに。湖畔で昼食を取り、いざボートで蓮を見に行ったところ、時既に遅し。花は萎んで、皆下を向いていました。前述の通り、開花が見られるのは早朝から午前中にかけてですので、観光の際は皆さん気をつけて計画してください。ちなみに上の左の画像が、筆者が午後に撮影したもので、右は弊社スタッフが午前中に撮影したものです。その差は一目瞭然ですね。

【タイ人に愛される花々】

また、国花ではありませんが、東南アジア一帯で自生し華やかに咲き、タイ人にも広く愛されている花がランです。航空業界では、国を代表し対外的に最も知名度の高い航空会社をフラッグ・キャリアと呼びますが、タイのフラッグキャリアであるタイ航空のロゴは蘭の花がモチーフとなっています。

タイは蘭の切り花を世界中に輸出しています。タイの切り花の輸出量は世界第2位で、世界に流通しているランの8割はタイ産です。因みに一位はオランダで、言わずもがなチューリップの輸出です。タイの蘭の輸出先は、2位以下を大きく引き離し、日本が圧倒しています。そしてアメリカ、中国、イタリアと続きます。品種はデンファレが圧倒的に多く、全体の90%を占めます。



ナコンパトム県のランの即売所

2022年1月

タイは自生ランから多様な花を開発し、商品性の向上に努めています。ランの研究をする「ナショナルオーキッドセンター」では、親株を集めて、品種改良や新品種の開発に努めると同時に、農家の研修にも取り組んでいます。農家、企業も新品種の交配や研究に協力しています。新品種が市場に出るまでには、数年単位の時間が必要です。タイの約3,000のラン農家とともに試行錯誤しております。



ジャスミで作られたマーライ

更に、上の3つに負けず劣らず有名な花がタイにはあります。ジャスミンです。お茶でも有名な香り高い花ですが、タイではこの花に糸を通して輪にし、「マーライ」を作ります。これは寺院や祠に備えられます。また、商売繁盛、交通安全祈願のお守りとして、お店やホテル、タクシー、車に飾られます。タクシーに乗ると、車のバックミラーにお守りとしてこのマーライが飾られているのをよく目にします。

【最後に】

タイ人は花を日常生活に取り入れています。花ベースのアロマやフローラルティーなどの他にも、タイ料理に彩りを添えたり、お守りとして使われたりなど、常に身近に花があります。常夏のタイではありますが、その時期にしか見ることのできない花も多く存在しています。

タイを訪れる際は、咲いている花や、漂う香りに注意をしながら観光をすると、普段とは違った新たなタイの一面に気づけるかもしれません。

※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 VASU1 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@aapth.com |

➤ タイ経済指標

| 項目 | 単位 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|--------------------|-----------|-----------|----------|-------------|----------------|
| GDP 成長率 | 前年比 (%) | 2.4 | -6.2 | 1.6 (1~9月) | 1.6 (21年1~9月) |
| 人口* | 千人 | 68,021 | 68,152 | 68,161 (1月) | 68,161 (21年1月) |
| 労働者の数* | 千人 | 38,207 | 39,451 | 38,641 (9月) | 38,641 (21年9月) |
| 失業率** | % | 0.99 | 1.62 | 2.03 (9月) | 2.03 (21年9月) |
| 最低賃金* | バンコク | 325 | 331 | 331 | 331 |
| | チョンブリー | 330 | 336 | 336 | 336 |
| | アユタヤー | 320 | 325 | 325 | 325 |
| | ラヨン | 330 | 335 | 335 | 335 |
| 賃金：全国製造業の平均 | バーツ | 13,131 | 13,562 | 13,436 (9月) | 13,436 (21年9月) |
| インフレ率** | 前年比 (%) | 0.71 | -0.84 | 1.24 | 1.24 (21年) |
| 中央銀行政策金利* | % | 1.25 | 0.50 | 0.50 | 0.50 (2月) |
| 普通貯金率** | % | 0.47 | 0.31 | 0.25 | 0.25 (21年) |
| ローン金利(MLR) ** | % | 6.29 | 5.60 | 5.42 | 5.42 (21年) |
| SET 指数* | 1975年：100 | 1,579.84 | 1,449.35 | 1,657.62 | 1648.82 (1月) |
| バーツ/100円** | バーツ | 28.48 | 29.33 | 29.15 | 28.96 (1月) |
| バーツ/米ドル** | バーツ | 31.05 | 31.29 | 31.98 | 33.24 (1月) |
| 円/米ドル** | 円 | 109 | 106.8 | 109.8 | 114.8 (1月) |
| 車販売台数 (1月からの累計) | 台数 | 1,019,602 | 779,857 | 736,716 | 736,716 (21年) |
| BOI 認可プロジェクト | 件数 | 1,500 | 1,501 | 1,572 | 1,572 (21年) |
| BOI 認可プロジェクト金額 | 10億バーツ | 447.36 | 361.41 | 511.9 | 511.9 (21年) |

*期末、**平均