

タイのバンコク、チェンマイ、大阪を結んで遠隔研修 ～ 国際競争力強化のための商品開発戦略～

PREX
NOW

No. 120

December
2002

財団法人 太平洋人材交流センター
Pacific Resource Exchange Center

contents

page 1～3 セミナー
タイのバンコク、チェンマイ、
大阪を結んで遠隔研修
～ 国際競争力強化のための商品開発戦略～

page 4 レポート
ウズベキスタン、カザフスタンで
研修ニーズを調査

page 5 PREX役員、常任幹事のひとこと
“世界村”の健全な発展のために
PREX常任幹事 山田 廣則

page 6 PREXだより
コラム
事務局ニュース
12月実施の研修



PREXは、9月30日～10月4日、(財)海外技術者研修協会(AOTS)(社)関西経済連合会による「アセアン海外研修」を実施した。研修内容は、「メガコンペティション時代に生き残るには」、「日本市場におけるタイ製品のトレンド」、「日本の消費者動向」、「製品開発～日本市場参入のためのマーケティング～」、「国際市場で勝ち抜く～タイ製品の強みと弱み～」と題した講義のほか、ケーススタディを通じて専門家によるタイ製品の品質強化に向けてのアドバイスが行われた。

研修参加者は、輸出貿易業務に携わる企業幹部や輸出促進を担当とする経済団体および政府の関係者でバンコク39名、チェンマイ20名。研修に対する現地の評価は高く、タイ工業省事務次官補サティット氏(PREXタイ同窓会員)からも礼状が届いている。



現地のニーズにこたえて

遠隔研修は97年から実施しており、今年はタイのバンコク・チェンマイと大阪を結んで実施した。本研修は3地点をTV会議システムで結びISDN回線を使って、講師と聴講生がTV画面を通して講義を実施するというスタイルを特徴とするものである。今年は5日間の研修のうち、前半3日間はTV会議システムを使った遠隔研修手法、後半2日間は講師と受講生が同じ会場にてフェイスツーフェイスで講義を実施する対面研修方式を併用した。多岐にわたるタイ側の要望をカバーするべく様々な分野にわたった講師にご講演頂くために大阪会場から講義を発信するとともに今回の会場であるバンコク・チェンマイ会場にて講師と聴講生がやりとりできる場も設定した。

| 日程 | 内容 | 大阪会場 | タイ会場 |
|--------|--|--|--|
| 9/30 | オープニング挨拶 | AOTS関西研修センター 和田 昭 常務理事・館長、 関経連国際委員会 田嶋 英雄 交流担当委員長 | タイ工業省 企業促進局 タムヌ局長、 チェンマイ チットボン副知事、 PREX 井上 義國会長 |
| | 講義：メガコンペティション時代に生き残るには | BPCアドバイザー 河村 一雄氏 | 現地参加者 |
| | ケーススタディ：加工食品 タイ加工食品企業代表の プレゼンテーション | BPCアドバイザー 河村 一雄氏、 ヒューテック(株) 西 隆二代表取締役 | 現地参加者 |
| 10/1 | 講義：日本の消費者動向 | 流通科学大学商学部流通学科 ロイ・ラーク教授 | 現地参加者 |
| | ケーススタディ：木製家具 タイ木製家具企業プレゼンテ ーション | BPCアドバイザー 河村 一雄氏、 アセアン貿易(株) 北川 勲代表取締役 | 現地参加者 |
| 10/2 | 講義：日本市場における タイ製品のトレンド | K-Planning 安田 和夫主宰 | 現地参加者 |
| | ケーススタディ：衣料品 タイ衣料品企業プレゼンテーション | BPCアドバイザー 河村 一雄氏、 (有)ゼータ 弓場 俊也代表 | 現地参加者 |
| 10/3、4 | 講義：商品開発～日本市場 参入のためのマーケティング | | 現地参加者 |
| | 講義：国際市場で勝ち抜く! タイ製品の強みと弱み | | 現地参加者 |
| | 工場見学 | | 現地参加者 |

タイ国内において貿易輸出業務に携わる企業及び輸出商品を供給している企業幹部、商工会議所等各種団体の輸出促進担当者

臨場感溢れる遠隔研修

職場等でTV会議に参加した経験のある方はお分かりと思うが、単純にTV画面を眺め議事が進んでいくTV会議というのは対面式の会議より集中するのが難しい。やはり画面を通してしか相手とやりとりできないと、なんとなく臨場感にかけられる面があるのも確かだ。こういった面をカバーするために講師の顔をアップにしたり、聴講生の様子を映し出したりと画面に変化をつけたり、質問を多く受け付けたりする工夫を随所に取り入れている。このような工夫をこらすことによってTV画面を通してというハンデはありながらも、聴講生の方々の関心を引く遠隔研修の運営に努めている。

よりよい遠隔研修を目指して

ここまでやや手前味噌的に研修の様子を記載してきたが、今後の反省点があることも確かである。ダイナミックに変化するアジアの状況にあった研修内容になっているのか、といったコンテンツ面、現地の聴講者の関心を引き付けられるような仕掛けになっているのか、という運営面。この2点から、真摯に研修の内容を振り返り次回の研修に向けて更なる改善を図っていく必要がある。今年は59名(バンコク39名、チェンマイ20名)という大人数のご参加を頂くことができたが、今後もさらに好評をえられるような研修を企画していきたい。今回の研修実施にあたり、関係の皆様には貴重なアドバイス、お時間を頂戴した。この場をかりて御礼申し上げるとともに、また今後も引き続きのご指導を頂きたいと思う。

国際交流部 関野 史湖



タイのチェンマイにて。研修の一環として現地の缶詰会社を訪問し、商品の説明を受ける研修参加者たち。



ケーススタディで扱われたタイ加工食品企業の製品など

ケーススタディ(衣料品)の コメンテーターを勧めて

有限会社ゼータ代表、JETRO貿易アドバイザー
弓場 俊也氏

タイ王国は私にとって30年前に始めて踏んだ異国の地です。バンコクは喧騒の街でしたが、市中の仏教寺院境内で敬虔な市民が静かに参拝している姿がとても印象的でした。

今回のケーススタディではバンコク、チェンマイ、大阪の3拠点をKCOMのTV会議システムで結び、遠隔地の相手と情報交換できる非常にユニークな方式でした。

映像の鮮明さは少し欠けるものの、相手の表情がよくわかり感情が伝わりお互いの理解を助ける役目をしました。音声は長距離のためか、タイムラグがあり話し方にちょっとしたコツが必要ですがすぐに慣れました。

日本のアパレル市場の状況を説明の後、タイの2社より前もって送られていた商品サンプルについてコメントすることから討議が始まりました。A社の提案はレディスニットのアンサンブルでした。デザインは凝ったもので本国では人

気のあるコレクションと思われる。

但し日本市場に参入する場合はテイスト、材質、品質を市場に合わすよう改良する必要があります。B社はタイシルク独特の光沢を抑えた布帛素材を使いデザイン、品質、価格とも均整が取れており、非常に国際的で日本の市場でも成功が期待できるコレクションといえましょう。一見対照的な2社でしたが、どちらも海外に向けてタイ・ファッションの進出・発信に大変意欲的で今後の展開が楽しみです。

戦後、ASEAN諸国の中で輝かしい経済発展を遂げたタイ王国ですが、日本とはお互いに重要な貿易相手国で、その歴史は17世紀の山田長政の御朱印船貿易、14世紀のアユタヤ王朝の琉球王国との交易、まで遡ることができます。

近年はタイ王国の日本への輸出は年間300億ドルで、タイ王国輸出高の19%に達します。主な輸出品はコンピューターパーツ、半導体部品、家具、ゴム、冷凍食品ですが衣料品の比率は極少です。

現在日本の年間アパレル売上高の60%が輸入品で、その内80%は中国製です。これか

ら世界に進出するタイ王国アパレル企業は最大のライバル中国に伍して活躍しようとするために、タイ独特の素材開発、世界に通用するデザイナーの育成、縫製技術の向上が必須です。伝統的な手法を継承しながら新しいイメージを切り開けば国際的なファッションブランドの評価も高まります。そのうえで中国と差別化した多品種小量生産の製品作りの体制を確立すれば、未来のファッション王国も夢ではありません。



KCOM大阪会場でケーススタディのコメンテーターを勧めていただいた(左)ゼータ代表 弓場アドバイザー(右)とBPCアドバイザー 河村氏

関西での人の交流に工夫を

PREX会長 井上 義國(ダイキン工業株式会社 顧問)

PREXが、タイと大阪を結んだ遠隔研修を実施した9月30日から10月4日まで、PREX代表としてバンコク、チェンマイ両市を訪問した。

バンコクは約一年半ぶりの訪問。経済が回復軌道に乗ったこともあってか、街は落ち着いた表情を見せていた。前回訪問時に目立った着工を中断したビルの残骸も減った。

チェンマイは初訪問である。人口約150万人、タイでは二番目の大都市だが街の賑わいはほまひとつ。バンコクとの格差は予想以上に大きかった。

だが、今回の遠隔研修会場を引き受けていただいたチェンマイ大学の関係者をはじめ、街の活性化を進めようとしている政府関係者、地方自治体や民間企業の方々の技術開発、産業育成への熱意は高かった。

今回のテーマは「タイ商品をいかにして日本市場へ売りこむか」である。食品、繊維、木工家具の三分野がとりあげられた。タイ・サイトから商品の実物をテレビ画面に映し出し、大阪サイトから日本側の意見が直ちに伝えられる熱のこもったディスカッションは、遠く離れた距離を忘れさせるほどの迫力があった。

遠隔研修をもっと広い分野で、時間をかけてという要望が強くよせられた。

PREXタイ同窓会のパーティにも出席した。同窓会メンバーがそれぞれに元気な企業の経営者として活躍中なのは勇気づけられた。

気になることもあった。大多数のメンバーがPREXの研修を受けた後、関西を訪問したことがないということだ。日本市場への参入をめざして横浜の「展

示会」へ参加したとか、東京に日本総代理店を開設したとか、同窓会メンバーの目が市場規模の大きい関東を向いていた。

PREXの目的のひとつは大阪での研修を機会に、関西における国際的な人の交流を活性化することにある。

研修は大阪で受け、その後訪問したのが東京だけというのは、目的は十分に達成したとはいえない。

大阪での研修期間中に、関西をもう一度訪問したいと思ってもらえる工夫が必要だろう。

地方自治体や経済団体とも連携し、関西で開かれる博覧会や展示会、G-bocなどのPR、ATC(アジア・トレードセンター)の活用など、関西に人を集める知恵を絞り直す必要性を痛感した。



タイのバンコクにて、PREX井上会長(左から7番目)を囲んでPREXのタイ同窓生が集合。PREXタイ同窓会(会長:ポンセーク・カーンチャナチャリ氏ナショナル タイ社 会長、現国会議員)は1993年に、PREXの研修を受けた卒業生が親睦を図るために自主的に結成された。現在の会員は、デジタルパレー社常務取締役 マニサ・ピアシング氏(左から2番目)、AOTS同窓会長 マノップ氏(左から8番目)、タイ工業省事務次官補 サテイト氏(左から9番目)、J.Mフワード工業マーケティング副部長 ワンナッタ氏(今回のケーススタディに参加した食品企業プレゼンター、右端)ら、85名となっている。

タイのチェンマイにて、タイ工業連盟チェンマイ支部事務局長 ヨングウット氏(右から2番目)、PREXタイ同窓生 サイアム・ロイヤル・オーキッド社ダナイ社長(左から2番目)らと懇談。ヨングウット氏は今回の研修でチェンマイ事務局として尽力いただいた。ダナイさんは1996年度「APEC中小企業民間指導者セミナー」、2001年度PREX「タイ同窓会セミナー」にも参加し、宝飾品関係会社社長として活躍している。



ウズベキスタン、カザフスタンで研修ニーズを調査

PREX津曲事務局次長・国際交流部長と森光課長代理の2名は10月15日～25日にかけて、中央アジアのウズベキスタン及びカザフスタンに出張した。

今回の出張の主な目的は、国際協力事業団(JICA)で運営されている各日本人材開発センター(「日本センター」)でのPREXの事業実施に向けた、中央アジアの現状及びニーズの把握と、中央アジア同窓会のメンバーとの面談であった。



カザフにある24時間オープントルコ資本のスーパー。食料品等揃えは抜群。一階にはスケートリンクがあり、スケート教室が行われている。



カザフスタン日本センターの一般に開放しているPCスペース。



ウズベキスタンのレジスタン広場。中央が筆者森光。

市場経済化めざましいカザフスタンと「漸進主義」のウズベキスタン

ウズベキスタンのタシケントに到着後、翌日に北隣の国カザフスタンのアルマトイへ移動した。

アルマトイは1997年まで首都だった都市で、5年前のアスタナへの遷都以後はビジネス、文化の中心として今なお発展を続けている。

ここでは日本大使館、日本センター、住友商事アルマトイ事務所、現地企業2社を訪問した。

伺った話に共通していえることは、カザフスタンの市場経済化の進展ぶり、それにとまぬ急速な経済発展である。

街中のレストランやスーパーの数は明らかに増え、高級ブランドの店が並ぶ通りでは最新のファッションが飾られている。トルコの資本だという24時間オープンのスーパーではカザフスタンの製品から輸入食品まで様々な商品が美しくディスプレイされ、そ

の品数も驚くばかりであった。また、どの店も現地のお客さんが多いということが以前からは大きく異なる点である。

今回は、SEIMAR、FOODMASTERという現地企業2社を訪問し、企業経営の現状や研修に対するニーズなどヒアリングしたが、両社ともに自社の課題を把握しそれを乗り越えるために様々な手法を取り入れて、更なる発展を目指していた。

一方ウズベキスタンでは、「漸進主義=グラジュアリズム」を謳う政治・経済体制の下、カザフスタンとは街も企業の経営者も雰囲気は全く異なる。

こちらでも日本大使館、日本センター、JICA事務所、JETRO現地事務所などを訪問すると同時に、食品製造業、縫製工場、農園、ホテルやレストランなどの現地企業を訪問したが、特に製造業において、二重為替レートを原因とするIMFを始めとした外国からの資金援助不足による運転・投資資金の不足などの問題点が大きく、拡大発展志向の経営ができる状態ではな

いのだと感じられた。そんな中、レストランやホテルなどサービス業の中にはアイデアとサービスを武器に独自の市場を開拓しているものもあった。

日本センターの活動

JICAの「日本センター」は日本による顔の見える支援を目指し、市場経済化支援のための活動の拠点として、現在ウズベキスタン、カザフスタンをはじめ、ヴェトナム、ラオス、モンゴルなど計5カ国(6ヶ所)に設置されている。

今回訪問したウズベキスタンとカザフスタンでは、前述のような状況の違いを反映して、それぞれビジネスの状況に合わせた活動をされている。

カザフスタン日本センターは9月に開所したばかりということもあり、実績は1コースのみだが、今後は企業の間管理職以上に必要と思われるテーマを絞ってビジネスコースを実施していく予定である。

一方ウズベキスタン日本センターでは、昨年の開所以後、5ヶ月間のビジネスコース、3週間の問題解決型コース、1～2日間のトップマネジメントセミナーという3本立てでの実績がある。

今回の出張で得た情報をもとに、今後PREXとしても日本センター関連の事業に積極的に参画して行きたい。

国際交流部 課長代理 森光 恵美子

同窓会メンバーとの再会

出張ではカザフ、ウズベク両国のPREX同窓生との再会も叶った。現在PREXの同窓生は、カザフスタン9名、ウズベキスタン13名であるが、それぞれ5名、4名が集まってくれた。4年前の来日以後の再会という人もいてとても懐かしかった。日本での研修参加以後、皆さん変化も激しく、研修の後日本に2年間も留学していた人や、行政官からビジネスマンに転向した人など様々だった。カザフスタンでは8月に実施された政府機構改編に伴って大臣に就任している人もいた。(現在アスタナ勤務のため残念ながら再会は果たせなかったが。)

今後はこれまで以上に同窓生との連絡を密にとり、現地での事業などに繋いでいきたいものである。



“世界村”の健全な発展のために

PREX常任幹事 山田 廣則
大阪ガス株式会社 副社長

「世界がもし100人の村だったら...(中略) 80人は標準以下の居住環境に住み、70人は文字が読めません、50人は栄養失調に苦しみ、1人が瀕死の状態にあり、1人は今生まれようとしています。」ベストセラーにもなった「世界がもし100人の村だったら」からの一節。

グローバルが進むことで、人・モノ・情報・文化の交流が急速に進み、特に情報は瞬時に行き交う時代となった。世界は本当に一つの村であるかのように狭く感じられつつある。もはや、途上国での貧困や食糧不足、医療、教育などの諸問題は、“どこか遠くの国”の話ではなく、同じ“世界村”の中の問題として、“村民”それぞれが主体的に取組んで行かなければならない時代に来ている。

現在、先進各国から途上国へ様々な形での援助が実施されているが、途上国の真の自立を促すためには、教育支援が何より重要であると考えている。近年、発展著しい中国経済を支えているのが、毎年50万人以上輩出される大学卒の技術者の存在であることに思いを致すとき、改めて国づくりにおける教育の重要性を痛感する。また、教育の普及は現地の国民の意識を高めるだけでなく、“世界村村民”相互の理解を深めるといった役割をも持っており、そのことは世界の平和・安定に不可欠のことと言えるのである。その意味が

らも、教育援助では単に資金を提供するというだけの援助ではなく“顔の見える”支援活動が重要である。

PRめいて恐縮だが、大阪ガスも国際交流事業団を作り、1992年以来天然ガスの産出国であるインドネシアやマレーシアへの教育支援を行っている。そして、学生に奨学金を贈る際には、学校単位で一括して渡すのではなく、学生一人一人に直接手渡すように工夫をしている。確かに手間はかかるが、こうした“顔の見える”活動により、学生個々人の「学ぶ意欲」に直接触れることができることが何事にも代え難い成果であると考えているのである。

人材育成は、すぐさま成果の出るものではなく、10年後、20年後の未来社会の健全な発展のために、辛抱強く着実に取り組んでいかなければならないものである。とりわけ、関西が、歴史的にも経済的にもつながりの深いアジア・太平洋の国々と、人材育成を通じた一層の相互理解を進めていくことは、今後ますます狭くなっていく“世界村”全体の共存共栄を図っていく上で非常に重要である。その意味で関西を拠点に、途上国への教育支援を通じた草の根交流を推進するPREXの役割は今後ますます大きくなるものと思っている。今後とも息の長い、地に足のついた活動を進められ、アジア・太平洋、ひいては世界中に「関西ファン」「日本ファン」の輪を広げていただくことを期待している。

C O L U M N

日本企業に遠い国?キルギス

㈱ベックスインターナショナル代表取締役 竹原 勝彦氏



2001年9月からキルギス共和国貿易産業省大臣顧問として産業政策に助言支援するためにキルギスに赴任されている㈱ベックスインターナショナル代表取締役の竹原勝彦氏の寄稿です。竹原先生には、PREX実施の研修でも講師を勤めていただいています。

日本ではキルギスは中国の奥地からさらに天山山脈を越えるはるかなる奥地としか見ていないようであるが、日本企業の方々には自らの目と足で、中央アジアが辺境の地ではないことを確認してほしいものである。日本企業が活力を再び取り戻すとき、中央アジアのそしてキルギスの可能性も、ビジネスチャンスも見えてくるものと確信している。

地球儀上で見ると、キルギスはユーラシア大陸の中央、西日本・北京と欧州を結ぶ直線状の中央、シンガポール・マレーシアとモスクワ・北欧を結ぶ直線状の中央、すなわち東西南北の陸・空路の交差点に位置する。かつて陸のシルクロードは海のシルクロードに敗れ去った。この地域は“LAND-LOCKED(陸封の)”な辺境の地と化した。然しながら、「スピード」が企業競争の重要なファクターになった今日、海路の競争力は、陸・空路に比し著しく低下している。このことは不況の日本にあって、航空貨物が急増していることにも見てとれよう。もはや、“LAND-LOCKED”は致命的欠陥ではない。陸・空路が競争力を増しつつある今日、キルギスの地理的位置は企業に戦略的価値を与えよう。



残念ながら、こうした地理的メリットに着目しているのは、中国、トルコ、ドイツ、英国くらいであろう。この4カ国は企業進出に積極的である。また、中国は中国のカシュガルから国境のトルガルパスを経てキルギスを縦断し、ウズベクのアンデジャンにつながるトランスユーラシア鉄道の建設をキルギスと協議中である。この鉄道が完成すれば、大陸の東西の鉄道網が連結される。中国は戦略的観点から見ているのである。またADBの支援で中国とキルギス間の道路拡充計画が検討されている。

加えて、キルギスはいち早くWTO加盟を果たした如く、また街中いたる所で外貨交換が出来ることに象徴されるように、中央アジアではもっとも自由な政策をとっている。日本人はビザなしで入国出来る。このようなキルギスの開放性から、国際的航空貨物会社パナルピナは首都ビジュケクのマナス空港を中央アジアの本拠地と位置付けた。BA(プリティッシュ・エアウェイズ)は直行便を飛ばしており、他の欧州エアラインも動きが積極化している。アジアでも中国の進出に続き、マレーシアが産業開発、観光事業の面で進出の動きを活発化させている。

WTO加盟では中国は世界の工場であるばかりでなく、輸入大国化してゆく。この巨大な輸入市場に隣接しているのもメリットである。人件費は中国沿海部の3分の1、教育水準が高く安価な労働力と上述の地理的特性を勘案すれば、キルギスで生産し、東は中国・アジア市場、西は欧州市場へ供給する方策も十分に検討に値しよう。中国工場から欧州市場に海路で供給するよりはるかにスピーディである。

観光産業、ITソフトウェア、テキスタイル、繊維製品などは、当面の期間で可能性のある産業分野といえよう。現在、日本は官民あげて投資面で中国に過度に偏重しているが、新たなグローバル戦略構築が日本企業には必要であり、その際、中央アジア、特に上記の産業分野ではキルギスは視野に入れるべき重要な選択肢の一つであろう。

事務局
ニュース

12月実施の研修

「モンゴル中小企業経営研修」を実施

日時 11/5～12/6
参加者 中小企業経営者 8名
内容 労働管理、資金調達、物流と情報、新規事業開拓

「中・東欧中小企業振興セミナー」を実施

日時 11/21～12/13
内容 中小企業の役割と日本の中小企業振興政策
参加者 中・東欧諸国で中小企業振興に携わっている政府職員 8名

「南アフリカ貿易促進セミナー」を実施

日時 11/18～12/6
内容 貿易促進の重要性と日本市場の特徴
参加者 南アの商工会議所メンバー、州政府職員 9名

兵庫県 八幡ロフスク地方「マネージメントセミナー」を実施

日時 12/2～12/13
内容 経営管理
参加者 八幡ロフスク地方の企業幹部、行政官 10名

編集・発行

財団法人 太平洋人材交流センター
専務理事 三田 昌孝

大阪市北区中之島6-2-27 中之島センタービル24階
〒530-6691 (中之島センタービル内郵便局私書箱60号)

TEL 06-6441-2650
FAX 06-6441-2640

ホームページ: <http://www.prex-hrd.or.jp>
電子メールアドレス: prex@prex-hrd.or.jp