山口県海外ビジネスサポートデスク　通信



チャオプラヤ川周辺の様子（タイ・バンコク）

海外ビジネス展開を支援する「山口県海外ビジネスサポートデスク」随時ご相談を受け付けております！

中小企業の皆様、海外展開に関するお悩みがございましたら、ぜひお気軽にサポートデスクまでご相談ください。現地の情報提供から販路先の開拓など、幅広いサポートメニューをご用意しています。

【サポートデスクメニュー】

海外展開に関する相談　各種調査・情報提供　セミナー開催　販路開拓・商談サポート支援　展示会出展支援

山口県海外ビジネスサポートデスクでは、海外展開や海外ビジネスに関するご相談について、企業様ごとの課題や目的に応じた個別面談を随時受け付けております。

「まずは情報収集から始めたい」

「現地の状況を知りたい」

「海外出張に合わせて現地との接点を作りたい」

といった初期段階のご相談から、具体的な海外展開に向けたサポートまで幅広く対応しております。

今回は、10 月に実施した支援事例をご紹介します。

＜事例 1＞アウトドア用品メーカーの海外販路開拓

アウトドア用品を製造する県内企業様より、海外での販路開拓を進めたいとのご相談をいただき、シンガポールおよびタイ市場での展開を支援しています。

【シンガポール】

利用メニュー：　アフターフォロー支援

リピート商談等に向けた継続商談サポート及び成約に向けたアドバイス

9 月に現地の高級セレクトショップとの商談を設定し、企業間の接点を創出しました。その後、デスク担当者が実際に現地店舗を訪問し、店舗の特徴や取扱商品、顧客層などを確認しました。

現在も商談の進捗や先方の検討状況を確認しながら、今後の取引可能性について情報交換を行い、商談を具体的な取引につなげるための継続的なフォローアップを行っています。

【タイ】

利用メニュー：　事前準備支援

商談先候補発掘・絞り込み支援（商談先候補への商品紹介、ヒアリングによる商法収集及びフィードバック含む）

タイ市場への展開に向け、現地の市場環境や販売先の可能性を踏まえ、商談候補企業のリストをご提供しました。

また、現地での商品紹介に向けてサンプルを発送いただき、国際輸送や通関に伴う実務上の課題についても確認しました。海外販路開拓では、商談先の確保だけでなく、商品を現地へ届けるための準備も重要となります。

今後は、現地企業へのアプローチやニーズのヒアリングを進め、具体的な商談機会の創出を目指します。

＜事例 2＞総合建設業のベトナム市場展開

ベトナムでの事業展開を希望する県内の総合建設業者様からご相談をいただき、現地ビジネスパートナーの発掘に向けた支援を開始しました。

利用メニュー：　個別支援／事前準備支援

商談先候補発掘・絞り込み支援（商談先候補への商品紹介、ヒアリングによる商法収集及びフィードバック含む）

まず、企業様の事業内容や海外展開の方向性をヒアリングし、現地の商談候補企業をリストアップして情報提供しました。同社は単発の取引ではなく、ベトナム市場での継続的な事業展開を見据え、長期的に協力できる現地ビジネスパートナーの確保を希望しています。

今後は、ベトナム現地の協力先を交えたオンラインミーティングを予定しており、現在日程を調整中です。ミーティングを通じて企業様のニーズや現地での協力条件をさらに具体化し、パートナー候補へのアプローチや今後の支援方針を検討していきます。

海外市場への進出を検討されている企業様には、具体的な計画が決まっていない段階でもご相談いただけます。

1．利用方法等

〇利用料　無料

○利用方法　やまぐち産業振興財団への申し込みが必要です。

○その他　山口県海外ビジネスサポートデスクとの通信費や現地への渡航費、移動経費など、利用に付随して発生する経費は、ご利用者の自己負担となります。

2．申込み・問い合わせ先

公益財団法人やまぐち産業振興財団　海外展開支援拠点

〒754-0041　山口市小郡令和一丁目１番１号　山口市産業交流拠点施設４階

TEL：083-902-3722　E-mail：jigyo@yipf.or.jp

（文責：株式会社日本アシスト　張　林林）

現地からお届け！　最旬情報　-タイ編-

最近のタイのトレンド情報をお送りします！

トレンド１：300 万人超が被災した洪水が露わにしたサプライチェーンの死角

2026 年 9 月中旬以降、タイ全土を記録的な豪雨と洪水が直撃しました。全 77 県のうち 44 県が被災し、ピーク時（10 月 1 日時点）には 30 県とバンコクで約 118 万世帯・335 万人が被害を受けました。経済損失については、ランシット大学が 9 月 24～27 日分だけで約 170 億～340 億バーツ（約 700 億～1,400 億円）と試算しており、タイ工業連盟（FTI）は会員企業の製造業被害を約 10 億バーツと見積もっています。タイ工業省によれば、全国 40 県で 1,267 の事業所（工場・中小企業・鉱山・コミュニティ企業）が被害を受けており、2011 年の大規模洪水を思い起こさせるものです。

なかでも深刻だったのが、トヨタ自動車がタイ国内 4 工場（トヨタ 3 工場と合弁のトヨタ・オート・ワークス 1 工場）の操業を一時停止したことです。タイはトヨタにとって東南アジア最大の生産拠点であり、年間約 57 万台（2025 年実績、生産能力は 77 万台）を製造する「アジアのデトロイト」と呼ばれてきました。今回の洪水では、部品を納入するサプライヤーの工場や物流ルートが軒並み冠水し、生産ラインの継続が物理的に困難になりました。タイ国際航空も 9 月 30 日から 10 月 6 日まで貨物の受付業務を一時停止し、スワンナプーム国際空港周辺まで浸水が及ぶという前代未聞の事態となっています。生産が止まるということは、世界中の販売店やディーラーへの供給が滞るということを意味します。自動車一台には約 3 万点の部品が使われており、そのうち一つが欠けても完成できないという現実が、今回改めて浮き彫りになりました。

シンガポールに拠点を置く私からすると、洪水のニュースは画面の向こうの話として流れがちですが、今回はそういう距離感では済まない出来事です。タイは ASEAN 域内で最も製造業の裾野が広い国の一つであり、日系を中心に部品サプライヤーが何百社と集積しています。自動車・電機・食品・化学、産業の種類を問わず、タイに生産拠点を持つ企業が多く、一社が止まれば連鎖的に影響が波及する構造は、取引先との会話でも何度も耳にしてきた話です。現地アナリストの間では、第 3～第 4 四半期の GDP 成長率への悪影響を懸念する声が広がっており、2026 年の年間成長率を 2.1%前後へ下方修正する機関も出始めています。

山口県の企業がタイとのサプライチェーンを持っている場合、今回の被害は他人事ではありません。「自社は直接タイと取引していないから関係ない」と思われる方もいるかもしれませんが、取引先がタイから部品を調達していれば、その影響は間接的に自社にも及びます。洪水リスクを前提とした事業継続計画の見直し、複数拠点化や安全在庫の積み直しといった対策は、単なるコスト増ではなく、供給責任を果たすための競争力投資と捉えるべき局面に入ったと感じています。タイへのビジネス展開を検討している場合も、どのエリアに進出するかといった立地選択の段階から、洪水リスクを組み込んだ判断が求められます。

トレンド２：「輸入するだけ」では売れない市場へ、タイ EV 関税改革の読み方

タイの EV 政策が新たな局面を迎えています。タイ国家電気自動車政策委員会（EV ボード）は 2026 年 9 月 10 日、EV 物品税制度の 3 段階見直し案を原則承認しました。エクニティ副首相兼財務相は 9 月 15 日の Bloomberg テレビのインタビューで「タイ国内に生産拠点を持たずに完成車を輸入するだけのメーカーには、物品税を約 30%課す可能性がある」と明言しています。一方で、タイ国内に工場を持ち現地部品を一定以上調達するメーカーには優遇税率を適用する方向です。つまり、「作ってこそ売れる市場」へとルールが書き換えられようとしているわけです。

制度の骨格は明快です。タイ国内への投資規模・部品調達率に応じて物品税率が段階的に変わる仕組みで、最も恩恵を受けるのは現地工場を構えタイ産部品を積極的に使うメーカー、最も重い税負担を背負うのは完成車（CBU）を輸入するだけの事業者となります。背景にはタイ市場の急速な EV 化があります。2025 年のタイの新車販売に占める BEV（バッテリー式電気自動車）比率は約 19%に達し、ハイブリッド車を含めた電動車では 4 割を超えています。かつてはほぼゼロだった EV シェアが、中国系メーカーの攻勢によってわずか 3～4 年でここまで伸びました。タイ政府としては、「消費地」にとどまらず「生産地」に

もなることで、雇用と技術の両方を国内に取り込みたいという狙いがあります。この政策は、「EV を売る市場」から「EV を作る国」へと進化を打ち出したものと、私は捉えています。

日本メーカーにとっては複雑な局面です。タイはトヨタ・日産・ホンダ・いすゞなど日系自動車メーカーにとって長年の一大生産拠点ですが、EV 化の波でシェアを落としつつあります。一方でアヌティン首相は「長年投資してきた日本企業を不利に扱うことはしない」と明言しており、三菱自動車（160 億バーツ）、いすゞ（150 億バーツ超）、マツダ系のオートアライアンス（74 億バーツ超）など、日系メーカーからは計約 400 億バーツ規模の追加投資計画が表明されています。こうした日系メーカーの継続投資の姿勢を受け、タイ政府も「既存の日本との関係を急激にリセットすることはしない」というバランス感覚を保っているように見えます。ただし、それがいつまでも続く保証はなく、EV 化への対応が遅れれば優遇税率の恩恵が薄れる可能性もあります。

山口県の企業にとって重要なのは、この政策がタイ国内のサプライヤー需要を押し上げる可能性があるという点です。EV の現地生産が増えれば、電装部品・精密加工・プレス金型・表面処理・樹脂成形など幅広い分野で、タイ現地の調達ニーズが大きく拡大します。「EV＝中国との競争」という見方もできますが、別の角度から見れば「タイで EV を作るメーカーが必要とする部品・素材・製造技術を提供する」という形で商機をつかむことも十分に可能です。タイへの進出を検討している県内企業にとって、今この瞬間は追い風となりうる局面だと考えています。

トレンド３：「見捨てない」というタイ政府の真意と、日本企業が動くべき理由

タイ経済の大きな転換期に、日本とタイの産業関係はどう変わるのでしょうか。2026 年 8 月 21 日、アヌティン首相は日本メーカーの扱いについて注目すべき発言をしました。「長年タイを主要生産拠点としてきた日本企業を軽視することはなく、事業上の障害を減らし、投資を続けやすい環境を整えていく」というメッセージです。この発言は単なる外交辞令ではなく、タイが日本との経済関係に置く戦略的な重みを反映していると私は受け止めています。タイへの外国投資累計額のうち、日本は長年にわたって上位に入り続けており、現在も数千社の日系企業がタイ国内で製造・販売・サービスを行っています。

背景にあるのは、中国系 EV メーカーの急速な台頭と、日本の自動車産業の変革の遅れに対するタイ政府の懸念です。BYD をはじめとする中国系 EV メーカーはここ数年でタイ市場に一気に浸透し、現地での工場も稼働させています。タイとしては、日系サプライヤーが雇用・技術・輸出に果たしてきた役割を十分に認識しており、「一気に中国一辺倒にはしない」という政治的判断があります。2026 年上半期のタイへの外国投資額は実行ベースで約 5,300 億バーツに達し、製造拠点の大規模移転は現時点では起きていないと首相は強調しています。ただし、この「共存」の姿勢が持続するかどうかは、日本側がいかに速く EV 対応を進めるかにかかっているとも言えます。

シンガポールから見ていても、タイは ASEAN 域内で最も「産業の重みを持つ国」の一つだと感じます。自動車・電子部品・食品加工・化学・繊維など、あらゆる分野で日本との関係が深く、数十年をかけて積み上げてきたサプライチェーンは、数年で簡単にリセットできるものではありません。しかしそれは同時に、「関係があるから安心」という油断につながりやすいという意味でもあります。EV 化という不可逆の潮流のなかで、「既存の関係に甘んじる日本企業」はやがて淘汰されます。20 年以上ビジネスの現場にいると、その分岐点は静かに、しかし確実に近づいてくるのを感じます。変わらずそこにある関係だと思っていたものが、ある年を境に急速に薄れていく。そういう事例を、私はこれまでに何度も見てきました。

山口県内企業がタイでのビジネスを考えるなら、今がその窓口を開くタイミングです。タイ政府が日本企業を「大切にしたい」と言っている今こそ、歓迎される立場でテーブルに着くことができます。「まだ準備が整っていない」「もう少し様子を見てから」と判断を躊躇しているうちに、最初の一歩を踏み出しやすい環境は変わっていきます。当デスクでは現地企業とのマッチング、商談会への同行、現地視察のアレンジなど、初めての一歩を踏み出す企業様を幅広くサポートしています。

（文責：NIHON ASSIST SINGAPORE PTE.LTD.　Managing Director　関　泰二）