

「三重県アセアンビジネスサポートデスク メールマガジン 第4号」

////////////////////////////////////

本メールマガジンは発信専用アドレスにて配信いたしております。

このアドレスへの返信や問い合わせ等には対応できかねます。

お問い合わせはinfo@mie-asia.jpへお送りください。

////////////////////////////////////

1. 2013年2月13日、14日に四日市ドームで開催された三重リーディング産業展にて、個別相談会を開催(2)
2. 三重県アセアンビジネスサポートデスクの活動(1年を振り返って、および今後の活動)

*****1. 2013年2月13日、14日に四日市ドームで開催された三重リーディング産業展にて、個別相談会を開催(2)*****

2013年2月13日、14日に、四日市ドームにて「リーディング産業展みえ2013」が開催され、そこで、合計12社の方々のご相談に対応しました。主なご相談内容を2回にわたってご紹介します。今回は、第二回目として、ご紹介します。

C社(県内の製造業)のご相談内容

自動車関連企業が主要顧客で、設備の製造販売としているが、近年は海外へ設備投資が多くなっており、国内での仕事は減少している。アセアンへ進出検討をしているが、まだ漠然としている。

アセアンデスクからの回答:

タイは自動車関連産業が集積しているが、設備関連企業も多く立地している。次の自動車生産台数はインドネシアであり、インドネシアが有望な国の一つである。さらに、ベトナムも今後の自動車関連産業の投資が見込まれており、先行的に進出を検討するのであれば、ベトナムも候補として検討されるのも良いと思う。

D社(県内の製造業)のご相談内容

タイでの販売拠点の設置から取り組み、将来的には製造拠点の設置も考えていきたい。ただ、販売だけの拠点では、外資100%の投資は認められないと聞いているが、対応策はないか?

アセアンデスクからの回答

販売だけの拠点は、現地資本との合併が必要である。生産拠点であれば、100%外資が認可され、さらに免税措置等のインセンティブを受けることも可能になる。当初から、製造販売という位置づけで拠点設置をされることを前提に考えることが良いと思うが、詳細は、タイ投資委員会(BOI)が今回出展されているので、そこでご相談されるのが良いと思うので、BOIのご担当者をご紹介します。

E社(県内の製造業)のご相談内容

タイかカンボジアで製造拠点の設立を検討しているが、アドバイスが欲しい。

アセアンデスクからの回答

カンボジアには御社の顧客(潜在顧客を含む)は非常に少なく、カンボジアで工場進出した場合、ほとんどの生産品を日本もしくは周辺国に輸出することであろう。また、インフラも充実していないため、進出企業が自らインフラ整備を行う必要

も出てくる可能性が高い。一方、ベトナムは御社の既存顧客および潜在顧客も多いと思われるので、ベトナムでの国内営業も可能である。人件費はカンボジアと比較すると高いが、他の周辺国と比較すると安い。従って、ベトナムを中心として考えられるのが良いと思われる。

これまでに、上記のような対応をしております。

皆さんも、アセアンでの事業を検討されていらっしゃる場合、三重県アセアンビジネスサポートデスク(TEL:059-993-0323, e-mail: mie-aseandesk@jp.nomura.com)にお問合せ下さい。

*****2. 三重県アセアンビジネスサポートデスクの活動(1年を振り返って、および今後の活動)*****

三重県アセアンビジネスサポートデスクは、2012年6月に国内デスクの活動を開始し、9月には知事ミッションに合わせて海外デスクも設置してきました。当初は、ご相談も少なかったですが、口コミなどにより活動が認知していただき、最近は、多く県内企業の方々からご相談をいただけるようになってきました。活動開始から10カ月経過し、対応の体制も整いつつあり、今後も多くの県内企業の方々のご相談に対応していきたいと考えております。まだまだ、不十分などろが多いと思いますが、よろしく願いいたします。

■ お願い

今後、メールマガジンをご希望でない場合、お忙しい中恐れ入りますがinfo@mie-asia.jpまで配信ご不要の旨をお知らせください。