

【海外拠点】 山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】 TTB 銀行(タイ・バンコク)、HD 銀行(ベトナム・ホーチミン)



【タイ】

タイ進出企業インタビュー

1. はじめに

今回のアジアニュースでは、旗ポールや車止め、エクステリア商品の製造・販売事業を行う株式会社サンポールのタイ法人 European Flagpole Co., Ltd. Managing Director 石河内 馨氏にタイでの事業についてインタビューいたしましたので紹介します。



※石河内 Managing Director

2. 日本とタイでのそれぞれの事業について教えてください。

当社は 1970 年にアルミ製のハンドル型旗ポールの製造業として創業しました。創業当時から顧客のニーズを丁寧に汲み取り、「外部空間を豊かにクリエイトする演出者」としてエクステリア分野の製品開発・販売に注力してきました。現在では、車止めや旗ポールなど、公共施設や商業施設向けのエクステリア商品全般に取扱商品を拡大し、国内市場で多くの実績を積んでいます。

タイでの事業も日本と同様で、主に官公庁や企業施設で用いられる旗ポール・車止めを中心に、エクステリア関連商品を取り扱っています。

【タイでの実績】



※旗ポール(シリキット王妃国際会議場)



※車止め(カオサンロード)

3. タイ進出のきっかけについて教えてください。

タイ進出の直接の契機となったのは、日本市場の縮小を受けた経営戦略の転換でした。日本国内の人口減少が進む中、エクステリア需要の成長には限界があると判断し、当社は

2013 年ごろから東南アジアへの進出を視野に入れ始めました。

当初から特定の国を進出先に定めていたわけではなく、約 1 年をかけてタイを含む東南アジア各国を調査しました。現地の建築物エクステリアの特徴や現地設計事務所の意見を参考にしつつ、実際に各国の市場を視察しました。最終的にタイを選んだ理由は、東南アジアの中心地としての地理的な利便性と、東南アジアの中でも特に建物の外観に対する強い関心を感じたことでした。具体的に、タイでは官公庁・公共施設や民間企業の旗の掲揚が一般的であり、国旗や社旗、旗ポールを設置数、使用頻度が日本と比較して大変多く、さらに、タイの建物や公共空間ではエクステリアに対し投資意欲が高く感じられたことが進出の決め手となりました。

進出に関する大きな動きとしては、2014 年にタイに駐在員事務所を設立した後、2017 年には当時タイで同業他社であった European Flagpole Co., Ltd. (以下、European Flagpole 社)を買収することで、現地の製造と販売体制を大幅に強化しました。European Flagpole 社はすでに現地での製造・販売ライセンスを取得しており、当社にとって製品の現地生産をスムーズに開始するための大きな支えとなりました。

4. 日本市場とタイ市場との違いについて教えてください。

タイ市場と日本市場の違いとして、「スケールの大きさ」と「意思決定の速さ」、「認知度の違い」の 3 点が挙げられます。

まず、スケールに関しては、タイでは官公庁や民間施設での旗の掲揚が一般的であるため、旗のサイズや掲揚本数が日本よりも圧倒的に多く、エクステリア商品全体の需要も規模が大きいです。

次に、意思決定の速さについてですが、特にタイのオーナー企業との取引では「即断即決」が重要視されます。日本では慎重な承認プロセスが一般的ですが、タイではその場で商談をまとめるスピードが求められるため、日本の本社と連携しながら現場で即決できる体制を構築しています。進出初期の頃の商談では、『条件について日本側の承認が必要』と伝えた際、相手企業が不信感を示し、結果的に取引を逃してしまった経験をしました。この経験を教訓に、営業先で迅速に対応できる体制の構築を進めました。

最後の認知度の違いについては、日本と同じように「旗ポールと言えばサンポール」というブランドが通用しない点にあります。そのため、タイという異国の地でユーザーに当社の製品を認知してもらうことに特に注力しました。エクステリア商品に関心を持つユーザーが WEB 検索で当社 HP に辿り着けるよう WEB マーケティングを行う他、アナログな活動として、タイローカルの同業者組合、設計事務所等とも定期的に情報交換をする機会を設けることで、当社の認知度を高めるとともにすぐに問い合わせをしてもらえる窓口整備をしました。

右も左も分からず、顧客がいない状況での進出でしたが、タイの日系企業だけでなく、現地企業や官公庁との取引も開拓できたことで、2017 年の European Flagpole 社買収時から 2023 年時点で売上高を 165%伸ばすことができました。

5. 今後の海外展開について教えてください。

当社では、東南アジアのさらなる成長をチャンスと捉え、タイ以外の国への展開を計画しています。2013 年の進出検討時から各国の市場調査を行ってきましたが、今後はタイでの経験を活かし、より積極的に市場を創造するアプローチを検討しています。具体的には、タイにおける成功の要因を各国のニーズに合わせて調整し、現地文化に適した製品とサービス提供を目指しています。

6. おわりに

山口フィナンシャルグループでは海外への事業展開にご興味があるお客様のサポートを行っていますので、お気軽にお取引店または営業戦略部法人事業室海外事業グループまでお問い合わせください。

(山口フィナンシャルグループ 海外出向【タイ】高木 岳史)

【インタビュー企業様 HP】



※株式会社 サンポール



※European Flagpole Co.,Ltd.