

第 6 章 地域産業開発計画

6.1 地域開発の目標と基本戦略

6.1.1 開発の意義と目標

(1) 対象地域産業開発の意義

対象地域 4 県は基本的に農業県である。特にブリラム、スリン、チャイヤブムの 3 県はその色合いが強い。米、キャッサバ、サトウキビなどが主要作物であるが、生産者レベルにおける収益性は極めて低いのが現状である。また、当該地域においてこれら作物の栽培は慢性的な水不足のもと、細かに区分けされた農地によって生産されており、生産性が低いと言う根本的な問題を抱えている。これらの問題は自然条件、社会条件などによって地域農業が長年抱えている問題であり、改善の見通しは極めて厳しいと言わざるを得ない。

一方、上記 4 県（あるいは東北地方全体についても言える）はバンコク首都圏あるいは海外への出稼ぎ労働者が多い県でもある。労働人口は多く存在するものの、農業以外の職場（雇用機会）が少なく、地元での就職を困難にしている。農業に依存した地域住民にとって生活するための食料は手に入るものの、生活の向上を図るための現金・貯蓄が不足していることは様々なデータ、指標を見ても明らかである。このことは工業基盤がある程度出来つつあるナコンラチャシマ県においても同様で、県民一人あたり所得の低さがそのことを裏付けている。もちろん同県の人口が多いことも一因であるが、基本的に農業依存の産業構造で労働人口に見合う雇用機会が提供されていない。

このような状況において農業以外の産業を育成、振興することは地域にとって極めて重要な意味をもつ。中でも工業の開発は地域資源の有効利用、人材の活用と職場の創造、地域所得の向上を図る有力な手段として位置付けられる。延いてはこのことがタイ政府の目指す、地域間格差の是正、地方への工業再配置にも寄与するものでもある。

(2) 開発目標年次

本調査において提示されるナコンラチャシマ地域全体（県群）の産業開発計画の目標年次は 2005 年とする。アクションプランの中でもインフラ整備プロジェクトなど、5 年以上の長期計画において段階的に進められるべきものもあるが、それらを含め、5 年後の 2005 年に向けて地域がどのような産業開発計画を推進していくべきかを提示する。

現行の第 8 次国家経済社会開発計画は 2001 年迄のものであり、それに続く第 9 次計画は現在、地方での公聴会を踏まえ大綱の検討段階にある。NESDB によれば第 9 次計画において産業開発目標の一つとして競争力の強化が挙げられる予定である。従って、ナコンラチャシマ地域産業開発計画においても地域の工業競争力をいかに上げるかの視点を汲み入れ、第 9 次計画（2001～2006）との開発方向性を合わせるものとする。

また、タイにおいては 1997 年 7 月の経済危機を契機に打ち出された産業構造改革計画（Industrial Restructuring Plan）、あるいは 2000 年 1 月に国会成立した SME Promotion Act など、一連の産業振興プログラムが実施、ないしは打ち出されようとしている。これらプロジェクト／プログラムの中で本調査対象地域においても活用できる部分は出来るだけ調査提言において取り込んでいる。

(3) 目標とする経済指標

本調査対象地域の産業開発の目標は農業依存経済構造からの改革による所得、生活の向上を目指すことにある。本調査機関中に、対象地域の工業セクターにおける雇用機会の創出、生産性の向上、そのための必要投資額（Incremental Capital Output Ratio）や成長率の算定まで予測することはデータ不足から困難であった。従って、ここではあくまで聞き取り調査による開発目標値として、地域総生産、一人あたり GPP、工業事業所数および工業従事者の対全国比を設定しておく。目標はあくまで地域経済における産業構造を工業投資によって農業の比率を下げ、工業部門を伸ばすことによって住民の所得、生活を向上させることにある。Table 6.1-1 は 1996 年の統計値を基にした比較であり、地域総生産、工業事業所数、および工業従事者数はすべて 2005 年には全国の 7%以上、一人あたり GPP は全国平均の 50%超を目標値として、開発を進める。

Table 6.1-1. TARGET ECONOMIC RATIO

	タイ全土	対象 4 県群	全国比 (1996 年)	全国比 (2005 年)
国内(地域) 総生産(百万バーツ) Gross Domestic (Regional) Product (million baht)	4,598,292	186,376	4.0%	7.0%
平均一人当り GPP*(バーツ) GPP* per capita (baht)	76,634	28,722	37.5% (全国平均を 100 として)	50.0%
工業事業所数 No. of Manufacturing Establishments	318,660	12,052	3.8%	7.0%
工業従事者数 No. of Manufacturing Employees	7,690,700	180,452	2.3%	7.0%

注) *: gross provincial product

6.1.2 地域産業開発の方向性と基本戦略

まず初めに調査団は本件調査をなすにあたって、タイの地方における工業開発を推進するパターンとして、国内・外からの企業誘致、技術移転を柱とする「外発的な地域工業開発」と、地域の資源、地域の人々による創意・工夫を柱とする「内発的な地域工業開発」を組み合わせることによって効率的な開発推進がなされるものとの考えを持って調査にあたった。調査の結果、対象 4 県とも程度の差はあれ、この組み合わせによってなすべきことの妥当性が確認されたと言える。

例えば、ナコンラチャシマ県とスリン県では産業構造、県民性、あるいは工業開発を行う上での条件など、かなり異なっている。しかしいずれも工業開発をどちらか一方のパターンのみによって行うことには合理性を欠き、総合的な県の工業開発とはなり得ない。従って、二つの推進パターンに主従の関係こそあれ、これらを組み合わせた開発計画が 4 県とも必要との結論に至った。

6.1.2.1 各県の開発方向性

(1) ナコンラチャシマ県の開発方向性と根拠

開発方向性： **地域工業基盤の拡充・強化推進**

方向性提示の根拠： ナコンラチャシマ県は伝統的なシルクや窯業のほか、従来から機械、金属化工業、農産品加工などの工業集積が見られた。さらに、1990年代に入ってから電気・電子産業や自動車関連部品産業など新たな工業も興っている。しかしそれぞれの業種が上流から下流まで揃った形で形成されているわけではない。しかも一部の外資系企業を除き大半の企業は業種、企業規模を問わず、市場開発能力と生産技術（人材面を含む）能力に問題を抱えている。即ち県内に工業の広がりは見られるが、その形成基盤は脆弱である。ワークショップにおいて県工業開発の中心的課題として合意された「地域工業製品の競争力の弱さ」はまさに地域の実態を裏付けている。一方、農産品、鉱物資源、人的資源は十分にあり、土地の広さやコストの安さなどを加味すると工業立地の条件は揃っていると言える。また、交通の要衝に位置する優位点は今後の工業の地域的広がりの中で、中心地となり得る大きな可能性を秘めている。このような点から、ナコンラチャシマ県の工業開発の進むべき方向は、現在の工業基盤をさらに拡充し、全体として強化していき、地域の工業拠点となることを目標として開発を進めるべきと考える。

(2) ナコンラチャシマ県の開発重点業種

1) 電気・電子産業 : 部品および部品加工等の裾野産業の育成

電気・電子の原材料、金型、メッキ加工、プレス加工などは県内に極めて数が少ない（メッキ加工はゼロ）。プレス加工はバンコク地域に比較し、強固な地盤をもつ強みを生かし、更に伸ばせる可能性がある。また、セットメーカーにとっては同県から将来のインドシナ市場を狙うにあたって、製品の多様化が必要となる。電気・電子産業の育成はバンコク首都圏（BMR）からの工場再配置や海外からの新規投資が主役となる。

2) 食品加工業 : 農産品加工型から食品加工への展開

地元の農産品資源は米、砂糖、タピオカ製粉などが中心である。これらはタピオカスターチを除き、主原料として使うには工業資源としての利用幅が少ない。むしろ地理的優位性、生産コストの低さなどを活かした形の新たな食品加工が薦められる。そのための技術は県内に不足しており、県外からの投資がやはり主役となる。

3) 機械、金属加工業 : 部品加工業への展開

タイ東北部、東部、中部地域の工業をサポートできる幅広い裾野産業として育てる。しかし現状は大半の企業が工場管理が不十分であり、5S運動ないしは3S（整理、整頓、清掃）運動の徹底から始めるべきである。また、どのような製品が市場から求められ、どのようにしてバイヤーを探すかの情報が不足している。このような面での支援を行うことにより振興を図る。主役は既存の地場企業である。

4) 地域資源活用型産業 : シルク、窯業など伝統産業の活性化

県内の伝統産業であるシルクや窯業は共通する問題を抱えている。すなわち、生産性の低さ、デザイン力あるいは製品企画力の無さ（コピー製品の氾濫）、市場開拓能力の無さ、などである。しかも従事する人の数が多い。知名度はあっても製品購入までには至らない。原料活用からマーケティングまですべての面での改善が必要である。

(3) プリラム県の開発方向性と根拠

開発方向性： 国際ファッションブランドセンターの開発

方向性提示の根拠： プリラム県と隣のスリン県は産業構造的にも県民気質の点からも極めて同質的な県である。このことから 1993 年の「JICA 東北タイ南部・東部タイ北部地域総合開発計画調査」の報告書では両県を合わせたプリラム・スリン双体都市開発（Twin city）構想が打出されている。今回両県で行ったワークショップでの工業開発に関する中心課題でもほぼ似たような分析結果となった。すなわち、地域の人々の知識や意欲が工業開発を進める上で不足していると言うことが地域最大の課題であるという参加者の指摘である。

そのような背景はあるものの、工業立地の条件比較と言うことになるとプリラム県のほうがスリン県に比べ工業化の芽が多いとも言える。中でも、Nike、Pierre Cardin、Timberland、Bata などの国際的なブランド製品が同県内で生産されている事実は低生産コストを狙いとしてフットルース型産業の立地とは言え、一つの開

発の方向性を示すものである。今後、ユーカリ資源やゴム資源を活用した県内工業の多様化も考えられるが、そのための加工技術や経営管理が出来る人材が県内には不足している。このようなことから、県内で工業のウェイトを高めている国は投資誘致を主体として開発を進めていくことが短・中期的には効果的であろう。外発的な力で県内産業構造での工業のパイを広げ、それによって旧来からの人々の意識も変えていき、次の工業の発展へと結びつけることが求められる。今日、結果的に集まり始めた国際ファッションブランド企業を、今後は意図的に、かつ集中的にプリラム県に集めることを開発の方向性とする。たとえフットルース型産業であっても、県内に工業の存在を広めることがまず重要である。

(4) プリラム県の開発重点産業

1) 衣料品産業 : ブランド衣料を中心とした衣料品関連産業

低生産コストと労働集約を狙いとする大量生産型の衣料品メーカー（タイ国内のライセンスメーカー含む）を中心に、それらに材料を提供する関連企業を含め誘致する。誘致するにあたってこれまでと同じく、工業省の PRID プログラムを最大限活用すべきである。

2) 軽工業 : 革製品、木工などの近代化

これらの企業は既にいくつかあるが、企業規模が小さく、生産、経営の両面において改善すべき点が多い。また、経営者自身は販路の拡大を最大課題とするところが多い。しかし、プリラムでは皮革、木工資源やゴム資源があり、立地条件も良いことから、企業としての近代化と、販路拡大支援を行うことによって地域の有力産業となる可能性が十分にある。

3) 地域資源活用型産業 : 事業の多角化

プリラム県で地域資源活用型として多い業種は砂利砕石業、精米業、タピオカ製粉などである。いずれも産業としての成長性は低く、これら本業から関連する分野へと事業を多角化していくことが求められる。

(5) スリン県の開発重点産業

開発方向性： **工業化への基盤作り**

方向性提示の根拠： スリン県の工業開発における最大課題もプリラム県同様、地域の人々の意識、考え方にある。すなわち、全世帯の約 9 割が何らかの形で農業に依存している地域において、計画、管理された工業のあり方というものが理解されていない。また、具体的に何らかの工業分野における事業を始めるにしても地元の起業家達が知識、認識を持ち合わせていない。自然と共に生きる農業での発送、生活スタイルが地域の人々の中に脈々と生きている。この意識を変え、工業に目を向けさせる環境作りがまず求められる。

さりながら、工業をスタートさせるにしてもスリン県の場合、比較優位性が少ない事も事実である。資源立地型を目指しても豊富な資源としてはジャスミン米ぐらいで、シルク、籐、木材などは限られた地域に点在しているに過ぎない。また、インフラ整備の面でも隣のプリラム県が勝っている。このような現状の下、たとえ低生産コストを狙いとしたフットルース型産業であっても県外からの投資がそれ程伸びるとは考え難い。すなわち外発型振興で工業開発を進めるにしても条件的には恵まれない県である。

しかし同時にスリン県では農業以外の産業の育成が今後大きな課題となることも間違いない。米依存のモノカルチャー経済は、現在ヴェトナムからの安い輸入米に市場を奪われ、県の経済基盤そのものを脅かしている。工業化の条件には恵まれていないが、スリン県としてこれ以上の経済の停滞を止めるには本格的な工業開発に取り組まなければならない。そのような意味で県の工業開発の方向性を**工業化への基盤作り**とした。

(6) スリン県の開発重点産業

1) 農産品加工・食品加工産業：米、タピオカをベースとした食品加工

スリン県のジャスミン米はタイ国において有名である。また、量も他県からの流入分を含め十分にある。これを活用した食品加工を展開させる。ジャスミン米の食品加工への方法はまだ十分に研究されているわけではない。従ってその加工

方法を探ることから始めなければならない。さらに、食品加工については観光客を対象としてみやげ物の開発も考えられる。

2) 地域資源活用型産業 : シルク、籐製品、竹細工、革製品など

地域資源の特色、地域の加工方法での特色を活かし、工業製品としての完成度を高める。また、新たな製品の開発を行う。全般的にこれまでの工芸品は県外へのアピール度が少なく、市場開拓の活動が十分ではなかった。

(7) チャイヤブム県の開発方向性と根拠

開発方向性： 化学と農業ベースの工業立県

方向性提示の根拠： チャイヤブム県はブリラム、スリン同様、農業県である反面、海外への出稼ぎ労働者が多く、彼らからの送金によって県の所得が総体的に高くなっていると言う特徴を持つ。工業開発への試みも一部に見られるが、活発とは言えず、むしろ県内では工業化への人々の考え方が消極的であるように感じられる。ワークショップでの問題分析でもこれまで工業化が進まなかった理由を他人のせいにする傾向が見え、これまでの試みに対する失望感のようなものがある。

米やキャッサバ、サトウキビをはじめとする農産資源には恵まれている。しかしそれらの加工の半分は隣県のナコンラチャシマにて行われている。また、これら主要農産物をベースとして食品加工の範囲はタピオカスターチを除いて、工業資源としての利用価値が低い。マンゴーを始めとする果物類のビン詰め加工も既に一般的であるが、それ以上の高度な加工を要する製品の生産は見られない。一方、鉱物資源として県南部の Bamnet Narong でカリ原石の採掘が行われ、その加工工場が建設されようとしている。周辺には岩塩もあり、それらからの副産物を含めた化学原料が存在する。さらに、工業省によって東部臨海からの天然ガスパイプラインの敷設が計画されており、化学産業が興りうる環境は整ってきている。タイ政府はバンコク周辺地域の化学系工場についても地方への再配置を行いたい意向である。これらの点を考え合わせると、政府の開発方針に沿った形でチャイヤブム県南部に化学工場を誘致することは極めて現実的な選択と言える。

一方、チャイヤブム県はもともと農業県であり、多くの農地および森林地帯が存在する。化学産業を発展させた場合これらへの環境面での配慮も必要である。また、農産品を活用した食品加工産業への展開においても加工技術や廃棄物に関する研究、指導が求められる。すなわち単なる一次加工から負荷価値を加えて二次加工へ、あるいは agro-processing から food processing へと展開を図らなければならない。これらもある面では化学の領域に入ってくる。これらを包括した形で化学立県を目指すべきとした。

(8) チャイヤブム県の開発重点業種

1) 化学産業： ポタッシュから付随する化学産業

ポタッシュプロジェクトを推進している ASEAN POTASH MINING PROJECT では既に地域における開発可能性のある化学分野の 16 業種を特定している。周辺地域の原料活用を考えればこれ以外にも考えられるが、これら地域資源活用型の化学産業を育成する。

2) 繊維産業： 伝統の縫製技術を生かした繊維業の多角化

古くからある織物技術の伝統を生かし、Ban Kwao 地区などへ縫製加工を中心とした企業を県外より誘致する。しかし、低コストだけを狙った縫製加工では競争が厳しいため、生地から縫製、関連部材など繊維業の集積化を狙いとする。

3) 食品加工産業： 新たな食品加工分野の開拓

化学産業と並び、地域産業の柱とする。従来の地域資源活用と共に、遺伝子工学などによる新たな食品加工産業のタイにおけるパイオニア的役割を目指す。

6.1.2.2 県群としての開発方向性

本調査における地域産業開発の方向性は対象 4 県の開発方向性を包括したものとして定める。即ち、4 県毎の開発を進めることにより全体（4 県群）としての開発が同一方向を向いたものとして共通する目標を定めたものである。4 県および全体の開発方向性を一覧としたものが Figure 6.1-1 である。

対象県群の地域産業開発方向性：

「東北地域における産業集積の創造と活性化」

ナコンラチャシマ県を除いては工業の集積も見られない地域であるが、同県の工業を核にして地域内の工業基盤作りを推進する。また、地域の伝統的な農産品加工、織物工業、窯業などは時代の変化と共に技術の高度化や産業としての活性化が求められている。タイ政府が地域間格差の是正を最重要課題の一つに位置付ける現在、本調査対象地域の最大の優位点は首都圏工業地帯、東部臨海地帯の後背地としての地理的優位性であろう。新規産業、伝統産業を問わず、この優位点を最大限活用した産業開発を進めるべきである。

対象県群における工業開発の展開は、すでに工業集積が見られつつある国道 2 号線を軸として、地域内を横断する国道 226 号、24 号および 201 号線沿いに進むことになる。特に国道 24 号線沿いの開発は観光道路としての開発可能性もあり、環境と工業開発を調和させることにより、地域全体のイメージ向上を図ることが開発方針として求められる。

地域内に点在する伝統的な産業のうち、農産品 / 食品加工などはそれぞれの地域に原材料供給、製品市場を持っており、あえてお互いを連携させる開発は効果的とは言えない。一方、織物業、窯業などは Pak Tong Chai や Dan Kwenなどを地域内での開発拠点とし、マーケティング機能、人材育成機能などをそこに集中させ、情報の共有化を図ると共に地域（県群）としてのブランド力を育てるやり方が奨められる。

電気・電子、自動車部品、機械などは対象県群内での連携を求めるよりも、首都圏、東部臨海、あるいは外国市場を視野に入れた取り組みが必要である。すなわちタイ全土における分業のいくつかのプロセスをこの地域において集中的に育てていくやり方である。

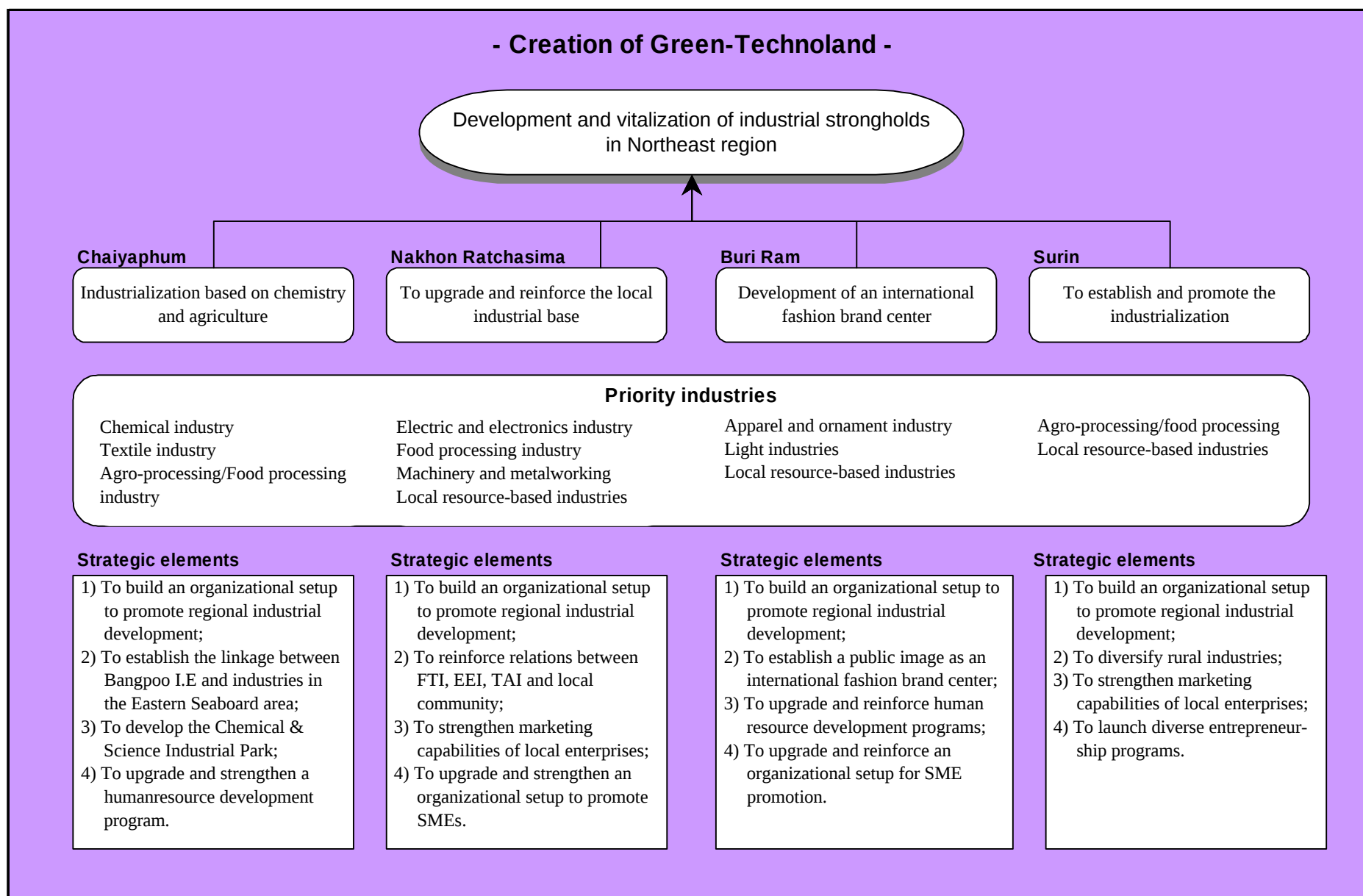


Figure 6.1-1. DEVELOPMENT DIRECTION & STRATEGY OF NAKHON RATCHASIMA PROVINCIAL CLUSTER

6.2 空間フレームと開発軸

ナコンラチャシマ県を中心とする本調査対象地域はバンコク、東部臨海工業地帯の後背地であると共に、広大な東北地方の玄関口でもある。更に将来的にはラオス、カンボジア、ベトナム諸国の開発が進めば、タイからインドシナ半島への戦略的な工業拠点となりうる可能性もある。

Figure 6.2-1 においてナコンラチャシマを中心とした半径 300km の広がりを示しているが、この範囲内での工業の集積と連携をまず、開発の第一段階と捉えるべきである。バンコクを除いて最大の都市集積、工業集積都市がナコンラチャシマとなる。南北に伸びる国道 2 号線、およびナコンラチャシマからの 304 号線がその中心軸となる。一方、Bamnet Narong ~ Nakhon Ratchasima ~ Buriram ~ Surin から Ubon Ratchathani を結ぶ東西開発軸が国道 24 号、及び 226 号線となる。対象 4 県の県都が中規模の都市集積を形成し、その都市間に工業地帯、及び衛星都市が開発されることになる。さらに、インドシナ半島へのリンケージにおいてはブリラム、スリンを縦断し、東部臨海から Mukdahan をつなぐ南北軸が新たな開発の可能性を示している。

4 県群内における工業リンケージは、当面は現状のままで推移する。ナコンラチャシマ県を除く 3 県において、まず工業の基盤を作ることが先に必要となる。すなわち各県、地域ごとの工業基盤作りを第一段階とし、第二段階として、4 県群内での工業リンケージを進めていく。工業基盤作りはナコンラチャシマから展開されるよりも、むしろ地域外からの投資、地域内で発生する事業化が中心的役割を果たす。その後、4 県群内におけるサブセクターごと、あるいは水平間での結びつきを強化する方向に開発を進める。例外的に、食品加工や絹織物などについては既存の産地のリンケージを強めることが可能である。例えば、食品加工においては農産品の一次加工をチャイヤプム、スリンで行い、二次加工をナコンラチャシマ、ブリラムに移す。あるいは、絹織物については Pakthongchai を集積地として、域内各地の絹織物を集めると共に、市場情報を同地を基点として流すなどである。Figure 6.2-2 に開発軸と予想される産業集積地の関係を示す。

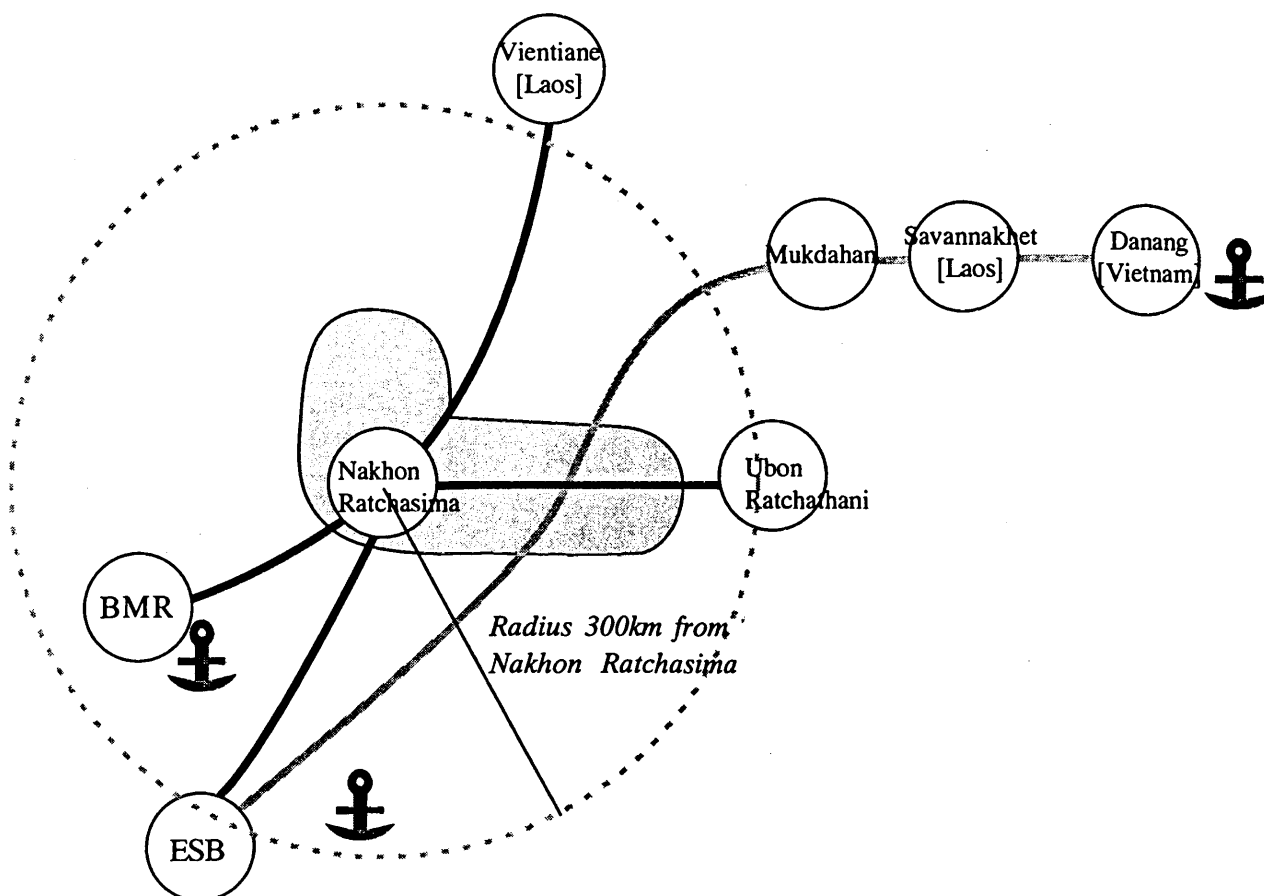


Figure 6.2-1. AREA WITHIN A 300KM RAIUS FROM N.K.

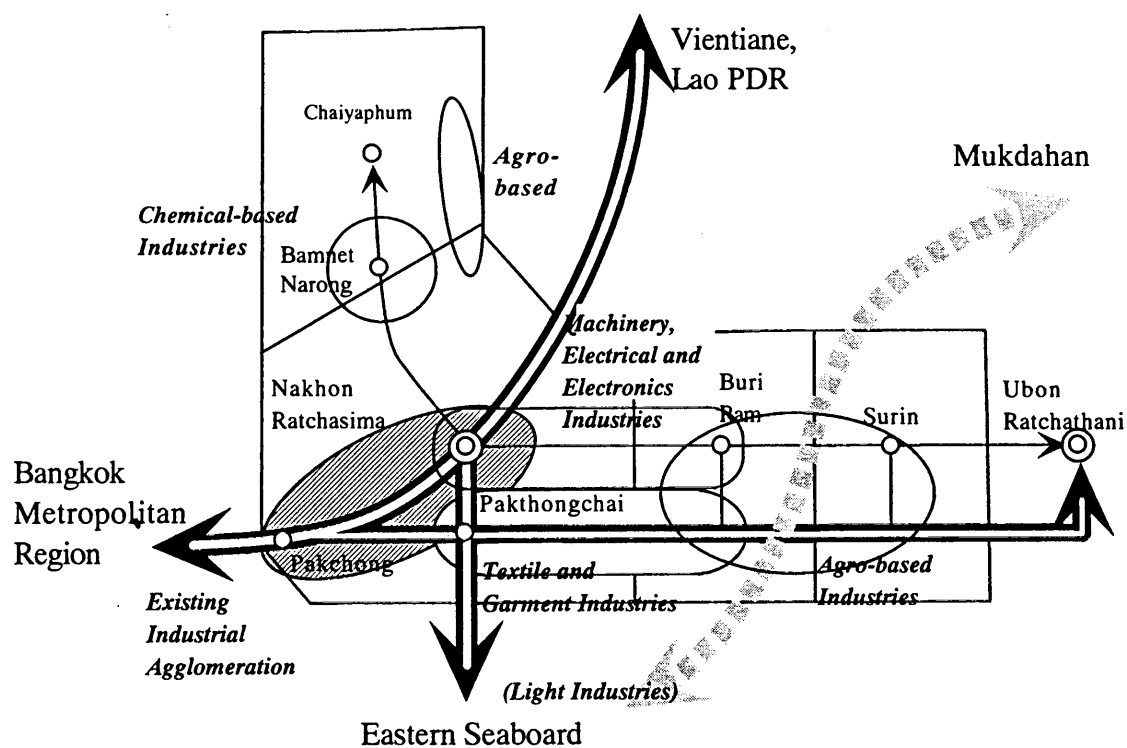


Figure 6.2-2. INTER-INDUSTRIAL LINKAGE AND DEVELOPMENT AXES

6.3 地域産業開発と公的支援の枠組み

今後のタイ国内における地域産業開発を進める上での公的支援体制のあり方について述べる。なお、組織作りに関するプロジェクト提案は第7章、および ANNEX I においても追加説明を行っている。

6.3.1 現行公的支援体制における課題

現在、タイの地方における工業振興の対象は、その大半が中小企業ないしは農村工業と呼ばれる企業群である（尚、鉱物資源開発はここでは含めない）。それに対し、タイの行政組織上、中小企業振興を主導的立場で行っているのは工業省（MOI）である。しかし報告書の現状分析部分（第2章）で述べたように、農村工業に対する農業共同省（MOAC）の支援、商務省（MOC）による市場開拓支援、大蔵省（MOF）による金融支援、或いは人材育成に関わる労働省（MLSW）等、各省庁が地方の工業振興に部分的であっても関わっている。これらはいずれもそれなりの効果を上げてはいるが、トップダウン方式により中央で決められたメニューを実施するケースが大半であり、工業省であっても農業共同省であってもその地方出先機関が自ら地方の事情に基づいてプログラムを策定しているわけではない。更にこれら行政機関の横の連携が十分に取れていないという問題もある。NESDB や内務省（MOIT）が中央レベルでの地方開発に関する方針、施策を調整しているが、インフラ整備を中心とした地域開発全体を取り上げており、工業開発のみに絞り込んだものではない。

一方、地方の行政組織を見ると地方分権の動きは緩やかではあるが進んでおり、県単位の行政委員会である Provincial Administration Organization (PAO) が自主性を打ち出しつつある県もある。しかし現段階では調査対象県も含め大半の県が、最終的には財源の問題、あるいは政策の企画立案力そのものにおいて中央政府に依存せざるを得ない状況であることに変わりない。同様に地区（Sub-district=Tambon）レベルの Sub-district Administration Organization (SAO) も内務省行政局（Department of Local Administration）に指導されながら組織が維持されているといった状況である。いずれも地域住民主導型の開発行政を行えるまでには至っていない。

その他の機関として、県ごとの FTI や商工会議所（CC）、あるいは地域の大学なども地域産業開発には関わりが出てくるグループである。更には昨年（1999 年）より活動を開始した Institute for Small and Medium Enterprises Development (ISMED) も今

後、地域産業開発において重要なプレーヤーとなろう。これらを含めた官・民協議の場として県毎に JPPCC が定期的開催されているが、2.2 節で述べたように JPPCC の場では工業開発についての協議が少ないこと、地方企業の大半を占める中小企業の代表が含まれていない事などの問題がある。

タイは歴史的に中央政府依存型の開発行政がなされてきたこと、あるいは社会文化的に有力者・地域住民間の恩恵配分思想（patron-client reciprocity）が地方に根強い事などの点から、すぐに地域主体の開発体制が出来難いことは当然である。しかし、今後の公的支援体制を考える上で、地域住民の意思と意欲を伴わない地域産業開発はありえず、それらをいかに組織体制に反映させるかが成功のかぎとなる。

6.3.2 地域開発協議会/地域開発公社（RIDO）の設置

以上述べたような課題より、地域における産業開発を主体的かつ効率的に進めていくための中央及び地方レベルでの新たな機関の設置を提言する。すなわち、各地域の産業開発を協議し、開発方針を策定し、具体的施策を実施する機関である。地域産業開発（ここでは工業開発を指す）を進める上で今後次のような機能が求められている；

- ・ 地場産業（伝統工芸品含む）振興
- ・ 地域起業家育成
- ・ 小規模企業インキュベーション
- ・ 中小企業の活性化
- ・ 投資振興、都市部からの工業再配置
- ・ ワンストップサービスなどの情報サービス
- ・ 地域作り事業の推進

現在、これらのいくつかは全国 11 ケ所にある各 Industrial Promotion Center (IPC) が既に実施している業務もある。しかし、IPC も工業省工業振興局（DIP）の一地域支部であることにはかわりは無く、地域の代表として、自らの方針で地域の工業開発に責任を持つ機関とはなっていない。従って、既存 IPC の組織をベースとして新たな位置付け、機能をもたせ地域開発公社として発足させるものである。その第一号としてナコンラチャシマ県群をカバーする地域開発公社の設置を提言する。

地域開発協議会と地域開発公社の組織体制、役割を次のように想定する。Figure 6.3-1 はこれらを一覧にしたものである。尚、本 6.5 節において産業振興を各方面か

らサポートするために IPC の強化を取り上げているが、それらを発展させた考えが地域開発公社の提言でもある。

(1) 中央レベル

中央政府レベルにおいて地域工業開発に深く関連する関係機関からなる Central Committee for the Regional Industrial Development を設置する。Committee の委員長は工業大臣とし、組織、活動内容、予算規模を定めた Regional Industrial Development Act を制定する。法律制定後も Central Committee は地域工業開発に関わる国の機関として存続させる。また、地域開発のための基金をつくり、その配分を決める。従って Regional Industrial Development Act は SMEs Promotion Act に似たものとなる。

(2) 地方（地域）レベル

地域における工業開発の策定からアクションプラン/プログラムの実施、フォローアップまで、地域における工業開発の中心機関として設置する。その母体は現在の IPC であるが、新組織は半官半民の公社とし、民間からの出資、人材派遣を可能なものとする。現在、IPC は全国に 11 ケ所あるが、Provincial Cluster 開発構想では全国が 14 地域に分けられている。双方の区分が必ずしも一致していないため、既存 IPC を母体とするにしても、全国を 14 地域に分けた場合、新たに 5 ケ所の設置が必要となる。一方、Provincial Cluster 分類に基づく地域わけの場合、既存 IPC が同一県群に二ヶ所あるケースも出てくるが、この場合、施設としては二ヶ所とも使用するものとする。地域分けと RIDO の関係は表 6.3-1 において示している。各 RIDO には組織内の機関として Regional Committee for the Regional Industrial Development を設け、Executive Board としての機能を持たせる。

(3) 工業省県事務所（PIO）の役割

工業省には現在二つの地方機関がある。ひとつは工業省県事務所（PIO）であり、他方は IPC である。IPC については先述したように地域の工業開発公社としての展開を期待している。一方、PIO については工業省の行政代行機関としての役割を強化すべきであろう。すなわち、現在の主要業務である 事業所の登録、認可、工業関係に関する環境規制指導、規格、安全の遵守指導、に加え、行政上の企画立案を行う上で重要な 工業統計の実施を役割として持つべきである。

Figure 6.3-1. Administrative Structure for the Regional Industrial Development Committee and Offices (RIDO)

National Level



Regional Level

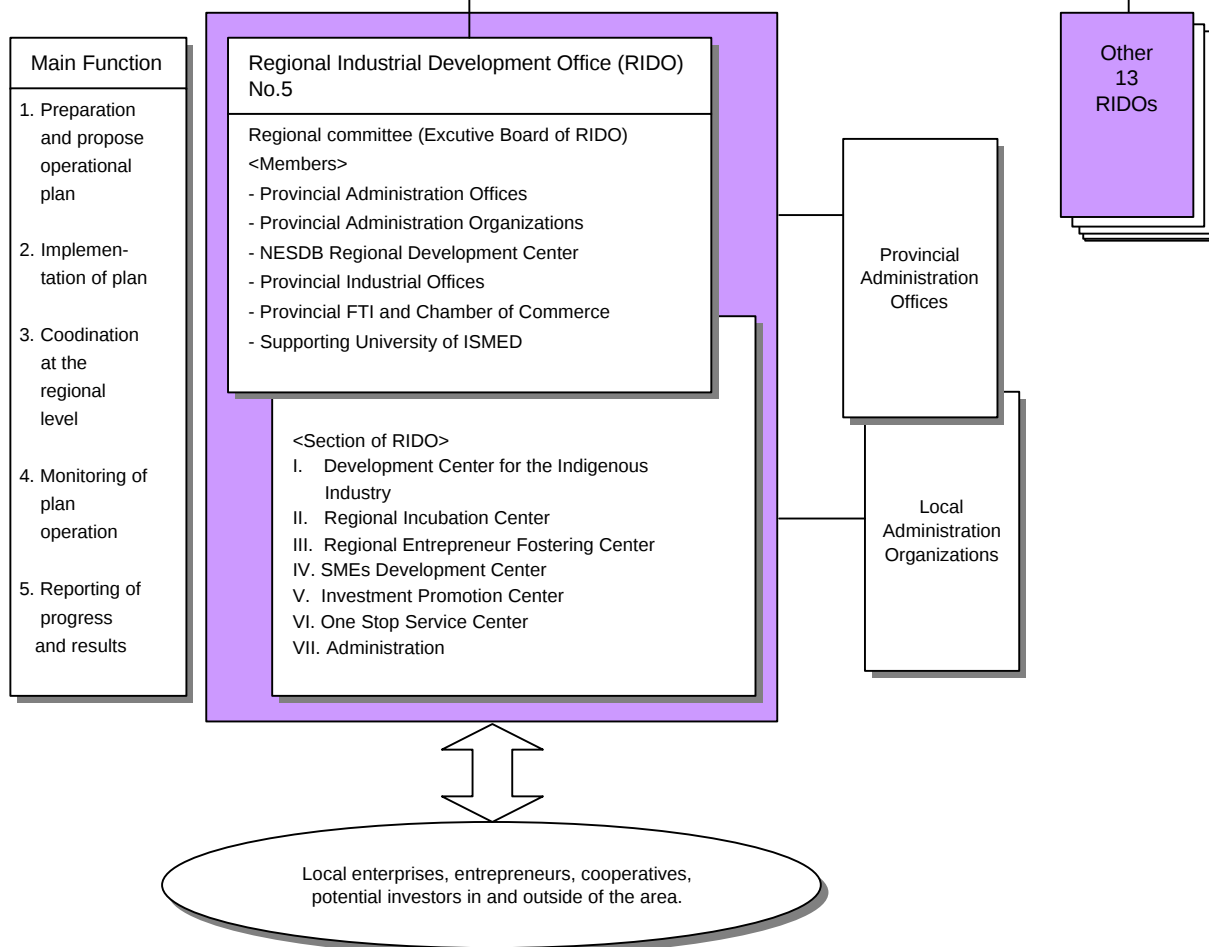


Table 6.3-1. LOCATION OF NEWLY ESTABLISHED RIDO

NESDB Provincial Clusters	Corresponding IPCs	New Location of RIDO
North (4 Clusters, 17 Provinces)		
1. Chiang Mai, Lamphun, Lampang and Mae Hong Son	IPC 1 (Chiang Mai)	RIDO 1 Existing IPC 1 in Chiang Mai
2. Nakhon Sawan, Uthai Thani, Kamphaeng Phet and Tak	IPC 3 (Pichit)	RIDO 2 Newly established in Nakhon Sawan
3. Chiang Rai, Phrae, Nan, Uttaradit and Phayao	IPC 1 (Chiang Mai) IPC 2 (Pitsanuloke)	RIDO 3 Newly established in Phayao
4. Phitsanulok, Sukhothai, Phichit and Petchabun	IPC 2 (Phitsanulok) IPC 3 (Phichit)	RIDO 4 Existing IPC 2 & 3 in Phitsanulok
Northeast (4 Clusters, 19 Provinces)		
5. Nakhon Ratchasima, Buri Ram, Surin and Chayaphum	IPC 6 (Nakhon Ratchasima) IPC 7 (Buri Ram)	RIDO 5 Existing IPC 6 in Nakhon Ratchasima
6. Ubon Ratchathani, Amnart Charoen, Sisaket, Yasothon and Roi-et	IPC 7 (Buri Ram) IPC 5 (KhonKhaen)	RIDO 6 Newly established in Ubon Ratchathani
7. Udon Thani, Nong Bua Lamphu, Nong Khai, Nakhon Phanom, Sakon Nakhon And Mukdahan	IPC 4 (Udon Thani) IPC 5 (KhonKhaen)	RIDO 7 Existing IPC 4 in Udon Thani
8. Khon Kaen, Maha Sarakham, Kalasin and Loei	IPC 5 (Khon Kaen) IPC 4 (UdonThani)	RIDO 8 Existing IPC 5 in Khon Kaen
Central (3 Clusters, 16 Provinces)		
9. Rachaburi, Samut Songkhram, Kanchanaburi, Phetchaburi, Prachuap Kiri Khan and Suphan Buri	IPC 8 (Suphan Buri)	RIDO 9 Existing IPC 8 in Suphan Buri
10. Prachin Buri, Nakhon Nayok, Chachoengsao, Sa Kaeo, Chantaburi and Trat	IPC 9 (Chon Buri)	RIDO 10 Existing IPC 9 in Chon Buri
11. Sing Buri, Ang Thong, Lopburi and Chai Nat	IPC 8 (Suphan Buri) IPC 6 (Nakhon Ratchasima)	IDO 11 Newly established in Sin Buri
South (3 Clusters, 14 provinces)		
12. Phuket, Phang-nga, Trang, Krabi and Satun	IPC 10 (Surat Thani) IPC 11 (SongKhla)	RIDO 12 Newly established in Krabi
13. Songkhla, Phatthalung, Yala, Pattani and Narathiwat	IPC 11 (Songkhla)	RIDO 13 Existing IPC 11 in Songkhla
14. Surat Thani, Nakhon Si Thammarat, Chumphon and Ranong	IPC 10 (Surat Thani) IPC 11 (Songkhla)	RIDO 14 Existing IPC 10 in Surat Thani

6.4 セクター別開発プログラム

6.4.1 農産加工・食品加工業

6.4.1.1 県別産業別農産加工・食品加工業開発計画

(1) ナコンラチャシマ県

ナコンラチャシマ県は精米、タピオカ、砂糖というタイ国における代表的な輸出農作物の一大生産基地である。農産加工・食品加工業としては、米を用いた加工品、ナコンラチャシマの多人口を狙った食品加工業などがある。また、野菜や果実加工についてはチリや胡椒、マンゴ、ジャックフルーツなどが栽培されているが、殆ど加工されずに出荷されている。どの品目においてもその加工度はまだまだ低く、より加工度を上げることにより発展の余地がある。

以下に各産業毎の開発方法を記した。詳細は付録「農産加工経営」の第4章 4.2.1の中で記されている。右欄の番号 からは本文 6.4.1.2「農産加工・食品加工業開発計画」で提案されたプロジェクトの県毎の実施状況である。

Nakhon Ratchasima						
精米業						
副産物の応用研究の推進と利用(もみがら、糠)	●					
米関連食品加工 (米製粉、米菓子、ライスヌードル)						
精米および米関連産業の産業集積の推進	●				●	
米を原料とする加工製品の開発および実用化		●				
中小企業(食品加工)診断プログラム			●			
食品加工投資センター						
タピオカチップ、フラワー						
タピオカを用いた食品の開発及び実用化	●					
タピオカとその関連産業の産業集積の推進					●	
食肉加工、酪農業						
飼料産業から食肉加工、酪農業までの産業集積	●				●	
酪農製品の開発研究と実用化	●					
家畜栄養学に基づく肉の品質向上の研究と実用化	●					
食品加工投資センター			●			
野菜果実加工						
中小企業(食品加工)診断プログラム		●				
野菜果実加工製品の開発と実用化	●					
食品展示会出展の補助				●		

チリ、胡椒加工サポートプログラム (アンパー：ドンクントット、ノンタイ、カムサカエセン)	地方プログラムのみ					
砂糖業						
副産物の応用研究の推進と利用(バガス、マッド)	●					
食品産業(消費地立地型)						
新製品の開発と実用化	●					
ケナフ環境プロジェクト						
ケナフ環境プロジェクト						●

(2) ブリラム県

ブリラム県も、同様に精米、タピオカ、砂糖業が盛んである。ブリラム市街地においては養豚が盛んであり、食肉加工業の発展を促す可能性がある。また野菜果実加工においては、現在、トマトジュースの加工、大根の糟漬けや魚の薫製などが小規模に行われているにすぎないが、カンボジア国境ではかなりの原材料となる野菜や果実が栽培されており、この原料を用いて加工業を発展させられる可能性がある。また、インドシナ半島への農産加工品の製造拠点として成長できる可能性もある。

以下に各産業毎の開発方法を記した。詳細は同じく付録「農産加工経営」の第4章 4.2.2 の中で記されている。

Buri Ram						
精米業						
副産物の応用研究の推進と利用(もみがら、糠)	●					
米関連産業(米酒、ぬか油、ライスヌードル)						
精米および米関連産業の産業集積の推進	●				●	
米を原料とする加工製品の開発および実用化		●				
中小企業(食品加工)診断プログラム			●			
食品加工投資センター						
タピオカチップ、フラワー						
タピオカとその関連産業の産業集積の推進	●				●	
タピオカを用いた食品の開発及び実用化	●					
タピオカの副産物の応用研究と実用化	●					
砂糖業						
副産物の応用研究の推進と利用(バガス、マッド)	●					

食肉加工						
中小企業診断プログラム	●					
食肉加工業サポートプログラム	地方プログラムのみ					
野菜果実(魚)加工						
中小企業診断プログラム		●				
野菜果実加工の応用研究と実用化	●					
野菜果実加工業サポートプログラム	地方プログラムのみ					
食品加工投資センター				●		
食品産業(消費地立地型)						
インドシナ半島への販売を目的とする消費地立地型食品産業の推進(BOIによるこのスキームのバンコクでの宣伝、食品加工投資センターでの宣伝)	地方プログラムのみ					
				●		

(3) スリン県

スリン県はタイ国においてジャスミン米の産地として有名である。多くの精米工場、そしてそれを利用した関連工場がムアン地区周辺に集中している。スリン産というブランドマーケティングも将来推進していくためにも、産業集積を図ることが必要である。大根の粕漬けなどの野菜果実加工は現在小規模であるが、落花生やマンゴーなどの野菜や果実がカンボジアとの国境に多く栽培されているので、この原材料をもとにした加工業の発達が促進可能であろう。

以下に各産業毎の開発方法を記した。詳細は同じく付録「農産加工経営」の第4章 4.2.3 の中で記されている。

Surin						
精米業						
副産物の応用研究の推進と利用(もみがら、糠)	●					
米関連食品加工(米製粉、米菓子、ライスヌードル)						
精米および米関連産業の産業集積の推進					●	
米を原料とする加工製品の開発および実用化	●					
中小企業(食品加工)診断プログラム		●				
食品加工投資センター				●		
野菜果実加工						
中小企業診断プログラム		●				
野菜果実加工の応用研究と実用化	●					
食品展示会出展の補助(ナコンラチャシマおよびバンコク)			●			
食品加工投資センター				●		
野菜果実加工業サポートプログラム	地方プログラムのみ					

(4) チャイヤブム県

チリ栽培の商業経営はチャイヤブム県の南部で盛んである。この原材料を用いて新規に設立される加工企業に対してはインセンティブを与えることにより、その地区で加工業を推進することが可能である。また、マンゴを用いた加工もムアン周辺で可能であろう。キャツサバの栽培も南部で盛んであり、その高度利用が望まれる。砂糖きびの絞り粕であるバガスを用いてパーティクルボードを製造する唯一の工場が本県にある。

以下に各産業毎の開発方法を記した。詳細は同じく付録「農産加工経営」の第4章 4.2.4 の中で記されている。

Chaiphum						
精米業						
副産物の応用研究の推進と利用(もみがら、糠)	●					
米関連食品加工 (米製粉、米菓子、ライスヌードル)						
米を原料とする加工製品の開発および実用化 中小企業(食品加工)診断プログラム 食品加工投資センター	●	●	●			
タピオカチップ、フラワー						
タピオカを用いた食品の開発及び実用化 タピオカとその関連産業の産業集積の推進	●				●	
野菜果実加工						
野菜果実加工の応用研究と実用化 食品展示会出展の補助(ナコンラチャシマおよびバンコク) 食品加工投資センター	●		●	●		
チリ加工サポートプログラム	ローカルプログラムのみ					
マンゴ加工サポートプログラム	ローカルプログラムのみ					
砂糖業						
砂糖副産物の応用研究と実用化	●					

6.4.1.2 農産加工・食品加工業開発計画

本プロジェクト地区は水資源に限られ、栽培可能な農作物の種類に限られるという不利な条件を抱えながらも、農業資源の加工度を上げたり、より産業の集積度を高めることなどにより、農産加工業を発展させる余地が残されている。農業

および農業関連産業は今後も本プロジェクト地区内で中心産業であり続けることは間違いない。

以下は、本地区において農産加工・食品加工業の発展を図るために策定された開発計画の概要である。詳細については付録「農産加工経営」の第4章 4.1.2 を参照。

(1) 農産加工・食品加工応用研究実用化センターの設立（ナコンラチャシマ）

プロジェクトの概要：本地区は多数の農産資源がありながら、それを応用した食品加工に関する技術、実用化が未発達である。このため、農産加工品の加工度をより高め、技術レベルをあげ、新製品を開発することで、農産加工産業、食品産業の発展を図れるような応用研究・実用化センターを設置する。このセンターは応用研究部門と実用化部門の2つに分かれ、応用研究部門では、

- 1) タピオカの高度利用
- 2) 副産物の高度利用
- 3) 野菜・果実加工製品の開発
- 4) 米を原料としたの新加工製品の開発
- 5) 植物繊維をもとにした生分解性プラスチックの研究

の5項目の研究を行い、開発された技術や製品は実用化部門で地方加工企業に移転、また共にその販売やマーケティングを行う。このため、研究部門や実用化部門では民間企業から研究者やセールスパーソンの派遣や研修を受入れ、単なる研究に終始しない形とする。

これらの5部門において共通する理念は、

- 1) 既存のものでなく新製品開発・研究に特化する。
- 2) 開発された技術、製品は、民間ビジネスで利用する。
- 3) 新技術や新製品を独自に開発しようとする加工企業に対しては、その開発費用を補助する。
- 4) 製品の開発だけでなく、民間企業とともにその販売やマーケティングも共同で行うような機能を組織に持たせる。

また、このセンターにおいては民間企業からの製品開発への要望を受け入れ、具体的に開発価値のあるものについてはその研究を行い、また製品開発委託も受け入れるものとする。

(2) 中小企業診断（農産加工・食品加工）プログラム

プログラム概要： 中小企業（農産加工）に対して、技術、経営、品質管理、マーケティングなどを個々の企業の現状に即して指導するプログラム。

- 1) セミナーなどを通じた働きかけにより診断指導の意味合い、価値を説明
- 2) 診断希望の企業受付そして診断先の発掘
- 3) 各企業の問題点の相談、企業診断の実施（原材料調達、加工方法、加工技術、工場レイアウト、商品開発、販売先、マーケティング、労務管理、経営全般）
- 4) 診断結果をもとにした各種指導、アドバイス
- 5) 1年3回程度の巡回指導及びモニタリング

(3) 食品展示会出展の補助（バンコク、ナコンラチャシマ）

プログラム概要： ナコンラチャシマやバンコクで開催される商品展示会のための参加費を政府が補助し、より地場の産品のマーケティングを推進する。

現在3万～4万バーツ程かかる参加費を5千バーツぐらいに下げ、より出展しやすくする。これにより、今までである一定規模の企業しかその商品を展示会で宣伝できなかった門戸をより中小にまで広げる。

(4) 食品加工投資センターの設立

プロジェクトの概要： 商品販売を促進するため、投資・マーケット情報の提供、マッチングサービスを行う。

- 1) バンコクや海外の市場情報（売れ筋、トレンド、デザイン、価格など）提供
- 2) 投資センターの専属カウンセラー（担当者）が4県とバンコク、および主要マーケットを行き来して投資促進を図る。
- 3) 投資家の要望紹介と地場企業の受入先（委託先）との投資マッチングサービス
- 4) 海外での地場製品の紹介（展示会、ツアー）をことに有望投資家である中小商社に行う。また。バンコクや香港、シンガポールにナコンラチャシマ中心の連絡事務所設置する。

- 5) 専門家により海外で要求される品質、デザインを地場企業に指導する。
(投資家の要望に応じたもの、その実践的教育を行う。)魅力的な商品への展開の指導を行う。
- 6) 現地企業の持つ製品群を紹介できるように整理し、パンフレットやカタログを作成し、また E コマースによる商品紹介、販売の推進を行う。上記プロジェクトを投資センターのホームページで品目別に紹介。

(5) 関連産業集積の推進 (米、タピオカ、食肉加工・酪農)

プロジェクトの概要： 同じ農産資源を用いる企業群をより関連づける、垂直統合を強めるためのサポートを行う。農産物、1次加工、それを用いる2次加工企業群がより効率的に原材料や情報を共有することにより、産業集積の推進を図る。

現地資源(地場原料、産品)を使用する割合に応じて、地方政府はその工場に対して段階的な減税措置をとるようにする。もしくは、SIFC からより低利の融資を受けられるような優遇措置を設ける。

各商品毎にアンポーレベルで指定地区を設けて、その地区内で加工する場合には優遇措置を設ける。

より効率的に加工品、副産物を用いる、その相互間の協力の橋渡しをするコーディネーターを設置する。

(6) ケナフ環境プロジェクト

プロジェクトの概要： 環境にやさしいケナフの栽培推進、利用を通して地域産業振興を行う。最終的にケナフのみを使用した非木材質パルプによる世界初の製紙産業育成のための基盤をつくる。

- 1) ケナフの種を農民に無償配布し、栽培指導する。現在 1.5 トン程度の収穫量を 10 トン程度にまで上げる。
- 2) これにより、高品質パルプもしくは繊維の原料として使用する、靱皮と芯部の分離を農家レベルで徹底させる。
- 3) 繊維として使用し、造花、袋などの高付加価値の製品を作り販売。
- 4) 再度プロセスを要しない高品質パルプの生産を既存工場とタイアップして推進。

- 5) 葉っぱ（ビタミン E、蛋白質多量）の食用への使用の研究、製品実用化を図る。
- 6) 水質浄化作用（窒素、リン酸）の研究

6.4.2 機械、電気・電子産業

機械、電気・電子産業は対象地域においてはナコンラチャシマに集中している。将来、ナコンラチャシマを拠点地として地域内での展開が行われる可能性は少なく、あるにしても地場企業の育成ではなく、外資企業による投資が中心となろう。従って、ここではナコンラチャシマの同セクターの現状をもとに開発の方向性を述べる。

ナコンラチャシマはバンコク周辺と異なり、特徴的な工業開発が進んでいる。バンコクの家電白物の組立て産業に比べ、OA 機器の精密加工部品（ヘッド組立て）や自動車エンジンの精密部品加工産業が育っている。精密加工部品の供給基地として多くの企業が進出している。この傾向は、ナコンラチャシマの進出企業が比較的新しく、ハイテク部品、超精密加工部品の生産工場として設立されているからであり、この傾向は今後も続くものと予想される。また地理的にはインドシナ諸国の技術支援地域として位置しており、先進技術を育成しておく必要がある。これら背景を考えると、特にインドシナ半島の産業輸出を視野に入れて開発を進める必要がある。そのためには、マーケティング・デザインセンターを設立し、輸出マーケットの開発を推進する必要がある。マーケティング・デザインの重要性は単に電気・電子産業にとどまらず、木工、繊維、磁器産業の伝統地場産業においても言えることである。すなわち、技術開発商品のみならずデザイン（生活習慣や風土に合わせた色、形、味）の分野での商品開発による市場開発を積極的に推進すべきである。また工業分野でもデザインによる市場開発が有効的（実際バス組立ては成功している）である。

また多くの企業進出があるものの現地企業の育成ができておらず、輸出企業と現地企業の部品供給体制ができていない。現地部品供給促進を推進するためにツーステップコントラクトの推進チームを提言する。ナコンラチャシマにも大きなマーケットはある。問題は大量生産している輸出企業に現地企業が参入できていないことが課題であり、ローカルコンテンツによる恩典制度導入と現地企業育成のプロジェクトにより現地企業と輸出企業の納入関係の強化を図っていくことが地域開発の重

要なポイントである。またナコンラチャシマの産業の内容から長精密加工の職業訓練センターが必要であり、バンコクより高度の、特に NC 機械、CAD、CAD 金型、CAD プリント設計等の操作、取り扱いのできるテクニシヤンの育成が、地域産業の育成の観点から望まれている。これらについては ANNEX I でのプロジェクト詳細、No. 9、No. 18 において各々述べている。特にナコンラチャシマの電気・電子産業の振興に絞って言えば、ツーステップコントラクトの推進は短期的な視点から効果的な施策として奨められるプロジェクトである。

6.4.3 その他主要産業

(1) 陶磁器

陶磁器の生産には、材料として粘土や砂などの陶土を使用するため、必ずこれにふさわしい材料を供給する土地が周辺にある。

Dan Kwian 地区においても、この周辺には酸化鉄を含有する陶土が採取されている。これをもって Dan Kwian 特有の赤色を帯びた陶磁器が生まれる所以である。これらは歴史的に由緒あるものと考えられ、この伝統を維持し、広く国内外に知らしめることが、今後この地区の陶磁器産業の生きる道である。このためにはまず、生産地としての誇りを持つことが今後振興を図るべき上で重要な要件となる。そのために次のような項目の実施を提言する。

1) 製品に原産地を証明する表示をすること

このことにより他産地との差別化を図る。言うなれば他産地と類似のものを作っていても価格競争に巻き込まれるだけで、産地としてのメリットを享受できない。従って如何に特徴あるものを市場に提供するかが、今後の進展を左右するであろう。

2) 品質保証制度の確立

売上を確保するためには量産品の廉価販売が一つの方策ではあるが、産地として高級品への指向も必要である。この土地のネームブランドを改めて評価し直し、売上確保の手段として、より付加価値の高い製品を開発する。その際、品質確保は最優先である。このための検査機関を業界の手で設立する。

また特定の製品について購入後もメンテナンス上のサービスをすることなど、顧客との永続的交流を維持することにも注意を払う必要がある。

3) 技能の伝承 - 伝統技能士認定制度 -

量産品はある一定水準を保持するだけでよいが、高級品については属人的であり、優秀な技能を持った職人の手により造られる。対象として経験年数、これまで造った作品の評価を経て伝統技能士の称号を与え、表彰する。あわせて後継者の育成にもあたらせる。

4) 作品の展示館、観光客や熱心なファンを対象にした手造り体験の場を提供する

物造りをすること、手に触れ、手を汚すことによる機会が貴重である。購入者には産地の印象を深めることで効果が期待される。

5) 機械化の促進

壺や皿などに見られるごとく、円形状容器の創成にはロクロを使用する。Dan Kwian では回転テーブルはあるものの、これには助手が手回しするものであって、常に 2 人がかりで作る方式である。少なくともロクロを機械的に回すごとく工夫をしていただきたい。

タイの北部の奥地ではロクロもなく、手で円形状を形成するという方法が今でも行われている。近代化を図るため、機械方式の導入を望みたい。

6) 研究指導機関 - コラートセラミック材料研究開発センター -

現在 Lam Pang 地区等には公設の陶磁器研究所がある。元来、陶器はその産地から入手できる陶土により造られるものであるから、固有の生産技術が付帯する。このため、他地区の経験者が Dan Kwain 地区で指導にあたる時、適切なアドバイスが望めない、との声を聞く。この際、東北コラート地区にふさわしい研究・指導機関を設ける。

(2) 絹織物

コラート地区の絹織物は伝統工芸品の代表に位置づけられる。前項(1)の陶磁器とほぼ同じ方向性の提案をしたい。

1) 伝統工芸品の認定

タイにおける工芸技術のうち、古来からの伝統を継承する工芸品を伝統工芸品として認定し、その振興を助成する制度を発足させる。まず筆頭にあげられるのは絹織物である。特に Pak Thong Chai 地区のものはその認定の対象となりうる。

2) 織物の検査機関

ジム・トンプソン社が高い評価を受ける理由の一つとして、厳重な品質チェックを実施していることにある。このことから顧客にそれなりの満足感を与える。価格はタイ国産同等品と比べ割高であるが、観光客にはデザインの良さも含め、人気がある。このことは見習うべきことである。

検査機関によって合格としたものには、伝統工芸品のマークを付けることを許可する。

3) 技術者認定制度

現在活躍している織物職人群の中から、あらかじめ設定された資格要件に合致する職人を伝統工芸士として認定する。またこの資格を取得するために必要な技能訓練と養成には公的な助成を与える。

4) 織物品の展示館、織物造りの体験館

これにはある規模の広さを持った建物がある。目下休眠中の建物（Pak Thong Chai の展示館）の有効活用を図る。

織物だけでなく陶磁器について、共同で利用を図ることも一案である。

5) 手織から機械織方式の研究

絹織物のうち、最も手のかかる緋折り（Ikat）は専ら女性織子の手によっている。手織はそれなりに意義があり価値の高いものであるが、将来のことを考えると機械織り技術の研究も必要であろう。

6) 研究・指導機関 - Pak Thong Chai 絹織物技術センター -

コラート地区には、養蚕の品種改良に関わるシリカルチャーリサーチセンターが JICA の手で設立されほぼ 25 年経つ。この機関へのテコ入れを行い、絹織物技術センターを設立する。

この他、地場産業振興の観点から次のようなプログラムの実施を提言する。

産地診断

東北地区での産業集積には色々な業態のものが存在する。すなわち、農産品、食品、電子・電気、陶磁器、織物、機械金属、日用雑貨などが挙げられよう。各々おかれている環境は異なるが、環境変化に即応した、今後の進むべき方向を明らかにするため、産地診断を実施する。

この際、対象とする領域は次の 2 つの区分について行う。

伝統的産地を対象としたもので、家内工業的な性格を有する企業集落
県内全域の業界を対象とし、 に示す産地以外の集積

小規模企業共済制度

企業集団を活性化するために、これから事業を興そうとしている若手経営者、女性企業家を含めたベンチャー企業に援助の手を差し伸べる。

この施策は相互扶助の精神に基づき、小規模企業共済制度を設けようとする。東北 4 県に限らず、タイ国産業全域に定着させることが望ましいが、立ち上がりはコラート地区の小規模企業を対象として実施する。

この他、地域の潜在的な女性労働者に仕事の場を確保するため、授産場を設ける。

仕事はバンコク首都圏から材料の支給を受け、コラート地区に作業場を用意し就業させる。例として、Supanburi 県の IPC 8 において、ハンドバッグなど皮革製品の組立作業について軌道にのり、成功している。このことから、コラート地区においても実現可能性が高い。既に BISD のインテリア・デザイン部門で展開計画が練られている。

6.5 産業振興サポート体制の整備に関わる戦略と提言

対象地域において、今後、産業振興を図る上での体制およびインフラ整備面からの提言を行う。

6.5.1 金融支援策

(1) 産業金融スキームの整備

タイでは「商業金融—運転資金への短期融資」は整備されているものの、「産業金融—投資資金への中長期融資」は整備されていない。このことは調査対象地域においても同様である。機械設備を購入するために必要な投資資金は低利長期資金、具体的に言えば、金利は年 4～5%で、返済期間はある程度の据置期間を含め 10 年程度が求められている。しかしながら、タイでは政府系・民間を問わず、如何なる金融機関もこの種の資金を供与していない。地域産業振興も全国的な産業振興の一部をなすものであるが、地域産業振興に直接関わる金融支援は極めて少ない。

唯一の例外は工業省の IPC・PIO が実施している Revolving Fund Facility であるが、その資本金は小さく、かつ手工芸産業や家内工業の振興のみを目的としているために誰もが利用できる制度ではないという問題点がある。

早急に産業金融スキームを整備し、国の持続的な経済発展に不可欠な産業振興を全国的な規模で展開する必要がある。そうすれば、必然的に地域産業の振興が図れるものと思われる。

(2) PAO による産業振興基金の設置

地域産業の振興により一番の利益を享受するのは地域社会である。従って、地域社会はそれなりの努力を行うと共にイニシアティブを取る必要があると思われる。

しかし、地域社会を代表する Provincial Administration Organization (PAO)は資金不足を理由にこれまで当該地域の産業振興のために金融支援を行って来ておらず、ただ中央政府が決定し当該地域で実施する施策の実現を待つのみであった。今後も同じような態度が取られ続けるならば、地域産業振興の実現には長期間を要すると思われる。

PAO は当該地域の産業振興の必要性を認めている。それであるなら、所与の条件の中で自らの努力により地域産業振興のために何ができるか考えてみてはどうか。すなわち、自ら財源を作り出す・確保する方途を考え、その資金を地域産業の育成・振興に使う体制を整えてはどうか。この詳細については、ANNEX I. Detail Plan of Project/Program の Project 9 に記載してある。

しかし、この体制を整備し実行していくには相当の年月を要すると考えられるので、それまでの間、現行の制度・環境の中で地域社会が行い得る地域産業振興のための方途として、地域産業振興に繋がるプロジェクトについて地域社会（例えば、自治体代表による産業強化委員会などを設置）が金融機関に対し推薦状を発出し、金融機関の業務を補完するシステム・体制を作り出してはどうか。この詳細は同 Project 28 に記載済みである。

(3) 零細企業向け融資スキームの強化

対象 4 県には多くの潜在能力のある零細企業が存在する。これらを発展させることは当該地域の産業発展に大きく貢献すると思われる。しかし、中には、原材料の調達や機械の更新などに必要な資金を手当できず苦労しているところがある。その必要資金量はせいぜい 10 万バーツから 20 万バーツと大きな金額ではない。

現行の金融システムの中では BAAC と GSB は 10 万バーツ以下でも融資可能であるが、BAAC は農民および農業組合に対してのみしか融資できない。他方、GSB は非農民にも融資できるが、それは預金者に貯蓄額の 5 倍までしか融資できない。

地域産業の発展に大きく寄与すると思われる零細企業向けの融資スキームを強化することが望まれる。この点で SIFC の地方における機能強化、融資スキームの多様化が図られるべきである。

(4) SMEs Financial Advisory Center (SFAC)の拡充

SFAC の Provincial Office がスラナリ工科大学内に昨年 11 月に開設され、対象 4 県を管轄することになっている。しかしそのスタッフ数はわずか 4 人であり、管轄 4 県の SMEs に対し財務問題に関する各種アドバイスの提供を行うためには、不十分と思われる。更に、SFAC の活動は 2 年間と言われている。

本調査の過程で聴取した SMEs に対する金融機関のコメントや、金融機関に対する SMEs のコメントを勘案すると、各地に開設された SFACs のこれからの活動が大いに期待されるところである。

SFACs のスタッフには事務所の机に座って SMEs が相談に来るのを待っていることは許されない。管轄地域内の SMEs を訪問し彼らの財務状況を把握すると共に、各種財務相談にきめ細かく応じてやることが求められる。こうした手間暇のかかる業務を SFACs は行っていかななくてはならないので、早急にスタッフ数を増加すると共に、2 年という SFACs の存続期間について再考されることが望まれる。

6.5.2 投資振興策

地域の産業振興を図って行く上で、短期的に効果が現れやすい施策は投資振興の強化である。その意味で本調査対象地域における投資促進体制の課題を整理すると次の 3 点に絞られてくる。

- (1) 地域社会、住民が主体となった投資促進戦略、プラン、組織の欠如
- (2) 小規模投資案件へのインセンティブ不足
- (3) 機能的な投資関連情報の未整備

これらの課題の背景については 2.2.4.2 節において述べており、上記以外の課題もある。ただこれら全ての課題の根幹にあるものとして本報告書では上記 3 点に絞った。以下にその改善のための提言を行う。なおプロジェクトとして提言したものについては第 7 章および ANNEX I においても述べている。

(1) 地域開発協議会/地域開発公社による投資振興の推進

地域社会、住民が主体となって発足させた地域開発公社に投資振興活動の機能を持たせる。地域開発協議会で地域としての投資誘致の方針、戦略をたて、それに沿って地域開発公社が具体的な活動プログラムを策定、実施する。地域の開発戦略に沿って優先すべき業種、あるいは投資形態などについては BOI とは別にインセンティブを設けることも検討すべきであろう。少なくともこれまで BOI の地方支部が行ってきた投資サービスに加え、地方から積極的に投資を呼び込むための誘致活動は地域開発公社が行わなければならない。当面はバンコク首都圏において FTI や外国商工会議所の協力を得て地域を売り込む投資セミナーを展開していく。将来的にはタイ政府あるいは JETRO など外国の通商促進機関との連携で海外での投資誘致活動も視野に置く活動とする。

(2) BOI 投資奨励基準の緩和

BOI の現行施策は投資奨励地域として特定地域を設けることにより地方への投資を促している。また、奨励案件として国内原材料の活用やバンコク以外の地方経済発展に寄与する投資を特別扱いすることにより、BOI は地方の産業振興に取り組んでいると解すべきであろう。しかしながら、地域、業種に拘わらず、BOI のプロジェクト認可原則としては最低投資金額が 100 万バーツ（土地及び運転資金含まず）以上でなければならない。この額を基本とした場合、地方における、地方の投資家による投資案件は一般的に投資額が低すぎ、BOI の奨励対象とはなれない。すなわち、BOI の優遇措置は適用されないことになる。ここに地方の投資家が BOI は一部の大企業ないしは外国企業のためにあると批判している原因がある。地方における投資を促進する観点から、最低投資金額の特例を設けるべきである。例えば、奨励業種第 3 類の軽工業については最低投資金額を下げる、あるいは従来の恩典内容をこれら小規模投資用に見直すなどの措置が検討されるべきである。

(3) 機能的な投資関連情報の未整備

これも基本的には BOI と地域開発公社がなすべき課題である。特に、(1)で述べた地方（地元）からの情報の発信という点に整備の重点がおかれるべきである。地域の投資関連情報は各機関が断片的に保持しているのが現状である。現在の Northeastern Region Investment and Economic Center 1, Nakhon Ratchasima は情報の蓄積、提供機関というよりも、これら情報一次ソースの斡旋紹介機関としての働きが大きい。すなわちこれら一連の情報あるいは情報ソースを整理統合、ネットワーク化する作業がなされていない。BOI ではこれら情報統合化のための準備がなされているようであるが、単に中央の BOI 本部による指示で整備するのではなく、あくまで地方の視点にたった投資関連情報の整備がなされるべきである。また今後、地方からの投資促進活動を地域開発公社に依存するとすれば、その整備業務も同公社においてなされることが望ましい。

6.5.3 生産・経営技術支援

4 県における技術支援の問題点は 2.2.5.4 で述べた通りである。ここでは組織制度面に焦点を当てつつ、4 県における技術支援の向上のための提言を述べることとする。

生産・経営技術支援を向上させるためには、以下の 4 項目が実施されるべきである。

- a) IPC の各種手続きの取り扱いおよび支援サービス提供能力の強化
- b) IPC への新しい機能の追加
- c) 支援サービス提供のための他の政府機関との調整
- d) 民間セクターとの調整

6.5.3.1 IPC の各種手続きの取り扱いおよび支援サービス提供能力の強化

各種手続きの取り扱いおよび支援サービス提供のパフォーマンスを向上させるためには、IPC は、フレキシビリティを増すこと、クライアントへの迅速な対応をとること、個別のクライアントニーズに合った適切なサービスの提供を行うことが必要である。各種手続きの取り扱いおよび支援サービス提供能力は、IPC の中に、資質を備えたスタッフを増やし、経営管理スキルを獲得し、リソースパーソンのデータベースを構築・拡大することで向上する。加えて、IPC はその対象とする県における技術支援ニーズを調査することで、活動の優先順位をつけることができる。その上、支援ニーズに基づいた地域産業開発計画を策定することで、IPC の技術支援の方向性が明確になる。そのような計画も、IPC の各種手続きの取り扱いおよび支援サービス提供能力の向上に貢献する。

(1) IPC 内の資質を備えたスタッフの増加

IPC のスタッフの構成は見直されるべきである。IPC は、事務作業員の替わりに、分析能力のある職員を増加する必要がある。臨時雇いの従業員も加えた IPC スタッフの数はそれほど少なくはないが、IPC の機能として期待される仕事を行うのに十分な資質を備えたスタッフの数は少ない。

(2) IPC 内での経営管理スキルの獲得

IPC は組織内に経営管理スキルのある人を配置する必要がある。ほとんどの現在の IPC スタッフは経営管理スキルを持たない政府の行政職員である。彼らが経営

管理スキルを持つことなく、的確な技術支援を準備するために支援ニーズ調査や地場企業の現状分析を行うことは困難である。

IPC 内に経営管理スキルを獲得する方法は、2 つある。1 つは、IPC スタッフを経営管理に関して訓練することである。もう1 つは、行政職員に加えて IPC に専門家を雇うことである。短期的には、不足している経営管理スキルを補うために、専門家を雇用したり、あるいは外部専門家を活用することが適切である。この場合、技術支援計画の策定あるいはコンサルティングやアドバイザリーサービスなどを含むクライアントへの支援サービスの提供のために、IPC スタッフは専門家とともに仕事をするようになる。長期的には、IPC スタッフが自分たちでクライアント企業の状態を分析できるように、経営管理のスキルを学ぶべきである。

(3) IPC の独自のリソースパーソンデータベースの構築

IPC は、技術支援プログラムを形成・構築するために、独自のリソースパーソンのリストを作成し発展させるべきである。それは、技術支援プログラムのパフォーマンスは、そのプログラムを担当実施する専門家やインストラクターに頼るところが非常に大きいからである。IPC は、クライアントのニーズに応じて技術支援プログラムを構築する際に、個別のトピックに対する適切なインストラクターについて、アイディアを持っている必要がある。

独自のリソースパーソンデータベースを構築するためには、IPC は、専門家を雇うたびに、その専門家のパフォーマンスを評価し、評価結果を記録しておくことが必要である。データが蓄積されれば、その記録が IPC の独自のリソースパーソンデータベースとなる。IPC は過去に扱った各課題に関する適切な専門家を探すためにそのデータベースを参照することができるようになる。

専門家を探すために他人が構築したデータベースを活用するというアイディアもあるが、そのようなデータベースはその信頼性に責任を持つ人間がおらず、効果的でないことが多い。

(4) ニーズ調査を通じた技術支援ニーズの分析

IPC が限られた予算で技術支援を効果的に提供するためには、技術支援の優先分野を決める必要がある。まず、訓練やコンサルティングのニーズを知ることが必要である。IPC スタッフが、技術支援ニーズを探るためには、地場企業との精力的なディスカッションと生産現場への調査訪問が不可欠である。その後で、ニーズの分析と技術支援プログラムの構築がなされるべきである。地場企業の問題は時間とともに変化する。そのため、技術支援プログラムの構築は、経営理論から出発して行われるべきではなく、実際のクライアントニーズの分析に基づいて行われるべきである。

(5) 地域産業開発計画の策定

技術支援プログラムが地域産業開発計画に統合され他の支援施策と組み合わせられる時に、それらのプログラムのインパクトが大きくなる。また、技術支援プログラム提供の目標として定量的なアウトカム指標を持つことによって、計画と実績の差が明らかになるので、プログラムのパフォーマンスは向上する。

6.5.3.2 IPC への新しい機能の追加

IPC には生産・経営技術支援に関する新しい機能が付け加えられるべきである。それらの新しい機能とは、インキュベーション機能と初期アドバイザリー・コンサルティングサービス機能である。インキュベーションサービスは起業家事務所設備、試験用あるいは基本的な器材を低コストで提供し、また無料のアドバイスをを行う。

インキュベーション機能とは別に、初期アドバイザリー・コンサルティングサービスが導入されるべきである。IPC は現在 IRP プログラムのもとでコンサルティングサービスを提供しているが、そのサービスはプロジェクトベースで行われるもので IPC の基本機能ではない。初期アドバイザリー・コンサルティングサービスは、年度予算による IPC の基本機能であるべきである。このサービスは、クライアントと IPC がクライアント企業の問題解決のために更なるアクションをとることができるように、個々のクライアントに操業に関する簡単な診断を提供するものである。

このサービスによって中心的な課題が指摘されれば、その問題の解決のために適切な専門家やコンサルタントが特定できる。長期的には、BSIDが行っている中小企業診断士訓練システムで訓練された企業診断士がこのサービスに利用できるかもしれない。しかしながら、診断士訓練は未だその途上にある。IPCが初期アドバイザリー・コンサルティングサービスを完全を実施するには時間がかかる。

6.5.3.3 サービス提供のための他の政府機関との調整

リソースパーソンを見つけるためには、IPCはBSID、BISD、BIED、ISMED、EEI、AI、TI、TPA、FTPIなどの他の政府機関からの支援を得る必要がある。現在、それらの機関とのコミュニケーションチャンネルは強力ではない。IPCは各機関との情報交換を積極化し、それらの機関を技術支援プログラムに巻き込む必要がある。この点では、IPC6の強みの一つはSUTの存在である。SUTは政府機関ではないが、IPCの技術支援プログラムのために役立つ人材を抱えており、また、ISMEDのネットワークにも参加している。

6.5.3.4 民間セクターとの調整

IPCの技術支援プログラムへの民間セクターからのインプットは重要である。民間からのインプットには2つのものがある。1つは、技術支援ニーズの形でのインプットであり、もう一つは、生産・経営技術における専門性である。FTIとCCは、それらのインプットのために重要な役割を果たす。IPCは、FTIやCCの支援のもとで民間セクターと調整を図る必要がある。

IPCの生産・経営技術支援を向上させる方策は、「プロジェクト1 地域産業開発組織の設立」「プロジェクト6 産地診断スキーム」「プロジェクト13 農村インキュベーションセンターの設置」などの提案プロジェクトの中で更に詳述される。

6.5.4 人的資源開発

人的資源開発は4県の産業開発の鍵である。対象地域における人的資源開発に関する提言は、次の3つのコンポーネントから成る。

- a) 地域産業開発のためのリーダーの育成
- b) 地域の産業人材の育成
- c) 地域産業開発支援人材の育成

それぞれのコンポーネントは異なった人的資源開発ニーズを持つので、各コンポーネントの人的資源開発の焦点も異なる。しかし、どのコンポーネントも地域の産業開発のためには重要である。

6.5.4.1 地域産業開発のためのリーダーの育成

地域の産業開発のリーダーは公共セクターあるいは民間セクターのどちらかに属する。彼らは、地域を代表する政治家であるかもしれないし、県の官僚、あるいは工業連盟の役員などのような産業セクターの代表であるかもしれない。対象地域の場合、4県の県知事事務所の官僚や、県のFTIの中核メンバーが、このコンポーネントの主なターゲットグループである。

リーダーが学ぶべきことは、地域をどのように産業開発に結びつけるかである。リーダーは地域の人々と共有できる明確な開発ビジョンを持つ必要がある。産業開発のためには、たとえば、開発ビジョンの核は、地域の特産品として市場に売られる製品である場合もある。利用可能な資源をそのような特産品の開発活動に集中することで、その製品をベースとした産業を育てることができる。したがって、内外の市場で売られるべき製品を開発することは重要である。しかし、人々の間に地域の特産品を開発しようという気持ちあるいは機運を作り出すことはそれ以上に重要である。リーダーは、人々が行動を起こすように、納得させ、勇気づけ、動機づけをする必要がある。それがリーダーの役割である。マスタープランでは、この目的のために「プロジェクト2 一村一品運動の導入」を提案している。

リーダーはまた、他地域の産業開発の事例からも学ぶことができる。このためには、地域産業開発に関する海外視察が有効である。視察の価値を高めるためには、訪問地域に関する事前研究が必要である。そのような研究は、歴史、文化、社会、経済などの側面を含むものである。

6.5.4.2 地域の産業人材の育成

(1) 緊急に対応が必要な活動

産業開発のために、4 県は、産業人材開発に関して 2 つの側面で直ちにアクションをとるべきである。1 つは、経営者や起業家の数と質の両面での育成・開発であり、もう 1 つは、質の高い労働者の育成である。

もし、経営者や起業家が教育されブラッシュアップされるならば、4 県における新しい事業の開発が進むであろう。現在、4 県の企業数は限られており、ナコンラチャシマを除いて成長は非常に遅い。対象地域の静態的な企業環境は、地場の企業を脆弱にし、競争力を失わせる。そして、それらの企業の弱い競争力が、更に産業開発を停滞させることになる。加えて、産業開発の停滞の結果として、少ない就業機会が県からの労働力の流出につながる。これが、4 県が協力で、エネルギー経営者や起業家を増加させる必要のある所以である。この目的のために、マスタープランでは「プロジェクト 5 トップエグゼクティブセミナープログラムの導入」「プロジェクト 13 起業家里親制度(EFP)の開発」「プロジェクト 36 零細企業から中小企業への経営転換プログラム」などを提案している。

4 県の労働者に関しては、深刻な問題がある。東北地方の労働者は働き者であるという評判を得ているが、彼らの教育レベルはかなり低い。それゆえ、将来、国際的な競争が激化した時に、効率的な労働力となるには、基本的な理解力が不十分である。ここでは、基本的な理解力とは算数や科学などの科目を扱う能力を意味している。基礎教育という面で未熟連労働力のアップグレードを図るのは時間がかかるので、直ちに行動に取り掛かる必要がある。基礎教育の向上ニーズが認められ、至急の対応を提言しているにもかかわらず、これは、国家全体の基礎教育の問題であるため、プロジェクトとしての提案は行っていない。労働者に関する別の緊急開発ニーズは、彼らの勤務態度あるいは日常習慣の転換である。農村のあるいは農業的勤務態度・生活習慣から産業的なそれに転換する必要がある。農村のあるいは農業的勤務態度・生活習慣とは、時間を守らず作業規則・就業規則の遵守などの約束事を無視して、気候など自然条件に簡単に影響される勤労態度である。産業的勤務態度とは、時間を守り、雇い主と合意した規則に従うという躰けの行き届いた態度である。PRID プログラムのような社会教育プログラムを

通じて労働者の態度を変えさせることは可能かもしれない。「プロジェクト 7 PRID プログラムの拡充」は労働者の態度変容に貢献するものである。

(2) 二次的に必要な活動

1) 中間管理職や技術スタッフについての人的資源開発

中間管理者やテクニシャンについては、もし経営者が部下の訓練のために何が必要かを理解していれば、OJT、大学院のプログラム、訓練機関のプログラムなどを通じて教育可能である。また、タイでは、職業訓練学校や技術学校も活用可能である。しかしながら、それらの学校の学生は、従業員として責任ある仕事をこなすには精神的にも若過ぎ、卒業後すぐに働く代わりに、より高いレベルへの勉強を続けたいと考えている。また、これも国全体の教育の問題であるが、創造力を高める教育が欠乏している。結果として、それらの職業学校や技術学校は、中間管理者やテクニシャンの候補者の提供という面では、現在、効果をあげていない。その上、多くの卒業生が、対象地域における就業機会不足という現状の下、職を求めて故郷の村から出ていく傾向がある。それゆえ、対象地域内で中間管理職やテクニシャンのための新しい訓練プロジェクトを導入することは、現時点では効果的ではないかもしれない。

上記の分析に基づき、対象地域の企業にとっては、短期的には、中間管理職やテクニシャンの候補者を地域内で養成するより、バンコク周辺から雇用する方が現実的である。長期的には、中間管理職やテクニシャンの訓練は、対象地域でも、それらの訓練の必要性について経営者を教育することにより、社内的に行っていく必要がある。

ただし、ナコンラチャシマは、エンジニアやテクニシャンの育成の必要性という意味では、対象地域の中での例外である。なぜなら、この県は、タイの先進的なハイテク産業基地へと急激に変化しつつあるからである。ナコンラチャシマのハイテク産業のエンジニアやテクニシャンは、もはやタイの国内では、更なる技術の向上のためにハイテクのフロンティアを学ぶ場所が無くなりつつある。このような状況の下で、同県のハイテク産業のエンジニアやテクニシャンは、彼らの企業が急激に変化する技術環境の中で生き残っていけるように、世界の技術進歩に追いついていかねばならない。このような理由から、「プロジェクト 18 ナコ

ンラチャシマ・ハイテク人材開発プログラム」が提案されている。しかしながら、そのような訓練プログラムは経営者がプログラムの価値を理解する場合にのみ、活用されるものである。それが、経営者教育が対象地域の人的資源開発で最優先とされる理由である。

2) シニアワーカーについての人的資源開発

生産ラインに入っている労働者は、OJT や Off-JT を通じて、訓練されたシニアワーカーに成長する必要がある。ワークショップの結果は、対象地域には熟練労働者がほとんどいないことを示している。熟練労働者とは、この場合、必ずしも特別の技術的なスキルを持った労働者ではなく、むしろ、適切に業務を遂行できるように工場の規制や生産プロセスや担当業務をよく理解しているシニアワーカーということである。そのようなシニアワーカーは細かい作業指示や精力的な監督が無くても自分で何をすべきかわかるので、経営者の視点から見ると、彼らの存在によって工場経営は容易になる。その意味では、ジュニアワーカーをシニアワーカーに転換させるための労働者教育プログラムは有用である。

この目的のために、「プロジェクト 37 労働者教育プログラム」が、提案されている。このプログラムは、工場労働や仕事の良い進め方を身につけるために必須の事項を訓練することによって、労働者のアップグレードを図るものである。しかしながら、このような訓練は、受益者と IPC の費用分担によって提供されるべきものである。というのも、労働者の訓練の成功のためには、経営者による労働者訓練へのコミットメントが不可欠だからである。経営者による社内の人的資源開発へのコミットメントの度合いは、経営者が労働者の訓練のための費用を支払ってもよいという気持ちを持っているかどうかに現れる。

6.5.4.3 地域産業開発支援人材の育成

地域産業開発を実現するためには、対象地域の産業開発支援機関の行政能力、技術支援能力の向上が必要である。これは、支援機関の組織開発のための人的資源開発である。行政スタッフや技術支援のためのローカルの専門家は、経験豊富な外国人専門家による技術移転を通じて効果的効率的に産業開発支援活動の進め方を学ぶ必要がある。このために「プロジェクト 4 アグロ/フード・プロセッシング・リサーチ・アンド・ビジネス・デベロップメント・センターの設置」「プロ

プロジェクト 9 マーケティング・アンド・デザイン・センターの設置」「プロジェクト 13 農村インキュベーション・センターの設置」などが提案されている。これらのプロジェクトは必ずしも新しい機関の導入として考えられるものではなく、既存機関内部あるいは外部に新しい開発支援機能を導入するものとして捉えられるべきである。

産業開発支援に関するもう一つの重要な人的資源開発活動は、産業開発に関する議論の機会を設けることによって、民間セクターと公共セクターの間あるいはそれぞれの中での精力的な情報交換を促進することである。情報交換によって、行政スタッフや開発支援機関の専門家は、地域の産業界の支援ニーズを学ぶことができる。「プロジェクト 1 地域産業開発組織の設立」の一つの目的は、民間と公共セクターの間の情報交換を促進することである。

6.5.5 補完インフラの整備

(1) 交通システム

現在、道路輸送が旅客・貨物輸送の双方において、陸上輸送のほとんどを占めている。道路の計画及び予算配分はすべて国レベルで行われているので、道路整備分野において地方政府の関与はほとんどない。したがって、道路局は、工業開発のための地方ニーズよりは、むしろ国家目標や広域的空間構造にもとづいて優先度を決めている。

米やタピオカなどの従来型農産物の輸送は、トラックや鉄道に頼ってきた。それに比べ、新たな工場では輸出入にコンテナを利用している。

このような現状から、交通分野における当該地域のプライオリティは、港を持たない内陸地域であるという不利な点を克服することに置くべきであろう。この意味において、内陸コンテナ基地 (Inland Container Depot, ICD) を設置することは、そのプライオリティに合致している。本調査は内陸コンテナ基地プロジェクトを最重要の交通プロジェクトとして提案する。

工業化の進展に伴い、製品や投入財を空輸する必要が高まることも考えられる。現行の民間航空システムは、4 県に 2 つの空港しか有していない。しかし、飛行頻度も空港公社を黒字で運営させるほど多くはない。現在のところ、航空輸送整備

は、道路整備より優先度が低くなっている。本調査は航空輸送整備を工業化の次段階において薦めることを提言する。

(2) ユーティリティー

ここでは電力と水について言及する。これらのユーティリティーは工場の生産プロセスの中で必要不可欠な要素である。

自然資源の制約によって、地域の水供給は表流水・地下水ともに非常に限定されたものとなっている。基本的に当該地域においては、水を大量に消費する型の産業は立地不適當である。しかし一方で、産業開発の基盤整備としての工業用水の開発も進められるべきである。

国家レベルでの電力網が地域電力網をカバーしているため、地方のニーズは国家レベルでのプロジェクトに反映されにくい。産業ユーザーにとっては、最も重要なニーズは電力の信頼性の向上である。頻繁ではないが、時々生じる停電と電圧降下が、工場の生産プロセスに影響を与えている。本調査は、地方電力庁(PEA)が、地元の産業ユーザーと定期的な意見交換の場を設けることを提言する。

(3) 電気通信

コンセッションの導入によって、積滞数は急激に減少したが、加入者回線の品質の低さが、地域の電気通信の問題点として残っている。電気通信事業者は先端技術による多くの新サービスを提供する傾向にあるが、電話利用者はより安定した通信を必要としている。電気通信におけるこのようなギャップが大きいと、利用者と事業者の間の誤解を生じやすくなっている。多くのサービスメニューを作成するよりは、加入者回線の信頼性を向上させることを優先させるべきであろう。

インターネットをはじめとする情報技術によって、産業を世界中の市場と直接つなぐことが可能となってきた。しかしながら、現在のインターネットの利用は、まだ、ホームページの閲覧や電子メールなどに限定されてしまっている。インターネットを産業用に動員するためには、より多くのソフトウェア会社を地域内に立地されることが必要とされよう。

第 7 章 アクションプランの概要

7.1 アクションプランの構成

7.1.1 プロジェクト/プログラムのサブセクター毎分類

対象地域の産業振興（特に中小企業振興）を進めるにあたってのアクションプランとして、プロジェクト/プログラム案を提示する。Table 7.1-1 で示すとおり合計 38 の提案を行っている。第三次現地調査終了段階で 60 を超えるプロジェクト/プログラム案を作り、これらを調査団内で実現性、緊急性、必要性、効果性の 4 点から評価した。この際、提案内容が関係するであろうと思える機関、あるいは担当者に提案内容の問題点などについてアドバイスをもらっている。最終的に 38 のプロジェクト/プログラムを選び、この内、評価の高かった Project No.1 ~ 10 までの提案はその詳細をまとめ、本報告書の ANNEX 1 として添付している。その他のプロジェクト/プログラムについても、その概要を一覧としている。

また、本調査はナコンラチャシマ県を中心とした 4 県からなる地域の産業振興調査であるが、提案されたプロジェクト/プログラムの中には単に本調査対象の地域にとどまらず、他の国内の地域においても適用できるものが含まれている。すなわち、大半のプロジェクト/プログラムが地域（県群）ごとの事情を加味することによって、その地域にも適用できる内容となっている。Table 7.1-1 の右欄に表している記号は 38 の提案を対象サブセクター別、支援分野別に分類したものである（Table 7.1-2 (a)のマトリクス一覧をあわせて参照のこと）。例えば all A の場合、ここに挙げた 6 サブセクターの全てに適用する市場開拓支援プロジェクトと言うことになる。結果として化学産業の市場開拓や繊維、履物産業などの生産技術に適用される提案がゼロであるが、基本的にこれらのサブセクターは投資誘致が中心であり、投資する側がそれらの分野における要件を伴って進出してくるとの判断をしたためである。

Table 7.1-1. PROJECTS/PROGRAMS LIST

Project No.	Project Title	Target Field
1	Establishment of Regional Industrial Development Office	all H
2	Introduction of One Village One Product Movement	6A & B
3	Establishment of Provincial Industrial Development Fund (PIDF)	all C & H
4	Food / Agro-processing Applied Research and Business Development Center Project	1A & D
5	Introduction of Top Executive Seminar Program	all B
6	Diagnostic Scheme for Production Center	6A, B & E
7	Expansion of PRID Programs	5B & F
8	Promotion of Two Step Contract	2A & 3A
9	Establishment of the Marketing and Design Center	2A, D & 6A, D
10	Establishment of Inland Container Depot	all F & G
11	Issuance of the Recommendation Letter by the Provincial Community	all C
12	Establishment of Nakhon Ratchasima International School	all F & H
13	Development of Entrepreneur Fostering Programs (EFP)	all E & F
14	Development of Buri Ram Industrial Estate	all F & G
15	Establishment of Rural Incubation Center	6F
16	Construction of the New Indochina Highway	all G
17	Local Products Quality Warranty System	all H
18	High-tech Human Resource Development Program in Nakhon Ratchasima	all E
19	Establishment an Investment Information System in Each Province	all F
20	Establishment of an International Flight Company	2G
21	E-commerce Development Project in the Provinces	3A & 6A
22	Construction of Natural Gas Pipeline	4G
23	Establishment of a Brand Fashion Outlet Center in Buriram	5A
24	Development of Chemical and Science Industrial Park	4F & G
25	Consulting program for textile and apparel industries	5E
26	Green & Clean Province Campaign	5F
27	Establishment of the Design Department in SUT	6A
28	Strengthening of Micro Scale Finance Schemes	6C
29	Cooperative Development Project for Promoting Indigenous Industries	6H
30	BOI Rural Industries Promotion Project	6F
31	Introduction of Small Scale Cooperate Relief Funds	6C
32	Establishment of Regional Steel Material Center	2D & 3D
33	Sales Channel Match-making Scheme for Indigenous Industries	6A
34	Establishment of a SI Promotion Center Nakhon Ratchasima	3A
35	Establishment of Paktongchai Silk Center	5B & C
36	Management Transformation Program for Small Scale Company	6B & E
37	Worker Education Program	all B
38	Tapioca-Ethanol Processing Project	1D

Table 7.1-2 (a) PROJECT/PROGRAM MATRIX

Sub-Sector Supporting Field	1. Agro/Food Processing	2. Electrical/ Electronics	3. Machinery/ Metal Working	4. Chemical	5. Garment/ Footwear	6. Traditional/ Indigenous
A Market Development	1A	2A	3A	4A	5A	6A
B Human Resource Development	1B	2B	3B	4B	5B	6B
C Finance	1C	2C	3C	4C	5C	6C
D Production/Process Technology	1D	2D	3D	4D	5D	6D
E Management	1E	2E	3E	4E	5E	6E
F Investment Promotion	1F	2F	3F	4F	5F	6F
G Infrastructure	1G	2G	3G	4G	5G	6G
H Institution/Regulation	1H	2H	3H	4H	5H	6H

Table 7.1-2 (b) PROJECT/PROGRAM MATRIX

Sub-Sector Supporting Field	1. Agro/Food Processing	2. Electrical/ Electronics	3. Machinery/ Metal Working	4. Chemical	5. Garment/ Footwear	6. Traditional/ Indigenous
A Market Development	4	8, 9	8, 21, 34		23	2, 6, 9, 21, 27, 33
B Human Resource Development	5, 37	5, 37	5, 37	5, 37	5, 7, 35, 37	2, 5, 6, 36, 37
C Finance	3, 11	3, 11	3, 11	3, 11	3, 11, 35	3, 11, 28, 31
D Production/Process Technology	4, 38	9, 32	32			9
E Management	13, 18	13, 18	13, 18	13, 18	13, 18, 25	6, 13, 18, 36
F Investment Promotion	10, 12, 13, 14, 19	10, 12, 13, 14, 19	10, 12, 13, 14, 19	10, 12, 13, 14, 19, 24	7, 10, 12, 13, 14, 19, 26	10, 12, 13, 14, 15, 19, 30
G Infrastructure	10, 14, 16	10, 14, 16, 20	10, 14, 16	10, 14, 16, 22, 24	10, 14, 16	10, 14, 16
H Institution/Regulation	1, 3, 12, 17	1, 3, 12, 17	1, 3, 12, 17	1, 3, 12, 17	1, 3, 12, 17	1, 3, 12, 17, 29

7.1.2 アクションプランと既存提言

今後の詳細設計、あるいは提案実施を前提として 38 のプロジェクト/プログラムを、既存プロジェクトの活用ケース、かつて検討されたことがあるプロジェクトを応用したケース、そしてまったく新規のプロジェクトの三つのパターンに分類した。Table 7.1-3 に一覧として示すとおり、まったく新たに提案された案件が約半分である。基本的にプロジェクトの必要性、あるいは実現性が既存プロジェクトおよび実施を検討されたことがあるプロジェクトにおいて高いことは明らかであり、その点は本調査のプロジェクト案評価の段階でも大きな判断要素とした。既に実施されているプロジェクトを提案したのは、これらを更に充実させるべきとの考えからである。例えば、PRID プログラムは 2001 年 3 月までの予算の目処は立っているものの、それ以降は不明である。このプログラムは期間を延長するだけでなく対象地域についても拡大を図るべきプログラムと捉えている。

かつて検討されたことがあるプロジェクトを応用したケース、と新規プロジェクトのケースの分類では、厳密に区分けできない案件もある。この中で Regional Industrial Development Office の設置は、従来より IPC の見直し案の延長線上にあるもので、地域工業振興の体制整備を図る上で、是非に必要と考えられる。チャイアプムの化学産業振興に関わるプロジェクト案は現在進行中の ASEAN Potash Mining Project の動向次第である。同プロジェクトの事業化が図られない限り、提案した関連プロジェクトも現実的なものとは成りえない。

1999 年 9 月に提出された JICA「タイ国工業分野振興開発計画（裾野産業）フォローアップ調査最終報告書」、および水谷レポートによって、その開発方向性を示された地域中小企業振興策についても本アクションプランの提案をなす上で、参考としている。同レポートにおけるタイの地域中小企業の開発課題に関する問題認識は、開発のための体制整備と人材の育成にあった。中でも小規模、零細の地場産業を如何に支援、育成していくかが課題として指摘されている。この点は提案プロジェクトにおいても十分配慮している。同レポートにおいて提案された地域中小企業振興策の内、金融支援を除いてはほぼ全ての提案を本調査においても引き継いでいる。金融支援に関しては一般論として SIFC や SICGC の強化、拡大が地方においても必要なことはその通りで、実際その動きが現在なされている。しかし、地方の小規模、

Table 7.1-3. PROJECT/PROGRAM CLASSIFICATION

<i>Projects/Programs which have been already implemented</i>	
No. 2	Introduction of One Village One Product Movement
No. 7	Expansion of PRID Programs
No. 14	Development of Buri Ram Industrial Estate
No. 25	Consulting program for textile and apparel industries
No. 37	Worker Education Program
<i>Projects/Programs which have considered before, but not implemented</i>	
No. 1	Establishment of Regional Industrial Development Office
No. 6	Diagnostic Scheme for Production Center
No. 10	Establishment of Inland Container Depot
No. 13	Development of Entrepreneur Fostering Programs (EFP)
No. 15	Establishment of Rural Incubation Center
No. 16	Construction of the New Indochina Highway
No. 17	Local Products Quality Warranty System
No. 19	Establishment an Investment Information System in Each Province
No. 21	E-commerce Development Project in the Provinces
No. 22	Construction of Natural Gas Pipeline
No. 24	Development of Chemical and Science Industrial Park
No. 29	Cooperative Development Project for Promoting Indigenous Industries
No. 35	Establishment of Paktongchai Silk Center
No. 36	Management Transformation Program for Small Scale Company
No. 38	Tapioca-Ethanol Processing Project
<i>Projects/Programs which are newly proposed</i>	
No. 3	Establishment of Provincial Industrial Development Fund (PIDF)
No. 4	Food / Agro-processing Applied Research and Business Development Center Project
No. 5	Introduction of Top Executive Seminar Program
No. 8	Promotion of Two Step Contract
No. 9	Establishment of the Marketing and Design Center
No. 11	Issuance of the Recommendation Letter by the Provincial Community
No. 12	Establishment of Nakhon Ratchasima International School
No. 18	High-tech Human Resource Development Program in Nakhon Ratchasima
No. 20	Establishment of an International Flight Company
No. 23	Establishment of a Brand Fashion Outlet Center in Buri Ram
No. 26	Green & Clean Province Campaign
No. 27	Establishment of the Design Department in SUT
No. 28	Strengthening of Micro Scale Finance Schemes
No. 30	BOI Rural Industries Promotion Project
No. 31	Introduction of Small Scale Cooperate Relief funds
No. 32	Establishment of Regional Steel Material Center
No. 33	Sales Channel Match-making Scheme for Indigenous Industries
No. 34	Establishment of a SI Promotion Center Nakhon Ratchasima

零細企業は SIFC や SICGC の対象枠から外れるケースが多く、その意味で従来の中小企業施策とは別の枠で対応がなされるべきとの考えが、本調査での結論である。すなわち、国として小規模、零細企業育成のための基金を作り、それを SIFC、BAAC、あるいは本調査で提案している新たな地域開発組織（RIDO）などのチャネルを通して金融支援を行うべきである。所謂、マイクロファイナンス制度の充実である。

提案プロジェクトのうち、民間セクターが独自に、あるいは主導して行えるプロジェクト／プログラムとしては次のように 9 案件が該当する。地域の FTI あるいは商工会議所が中心となって、関係機関と協力し、取り組んでもらいたい。

- Project 5 Introduction of Top Executive Seminar Program
- Project 8 Promotion of Two Step Contract
- Project 12 Establishment of Nakhon Ratchasima international School
- Project 13 Development of Entrepreneur Fostering Programs (EFP)
- Project 20 Establishment of International Flight Company
- Project 23 Establishment of a Brand Fashion Outlet Center in Buri Ram
- Project 32 Establishment of Regional Steel Material Center
- Project 36 Management Transformation Program for Small Scale Company
- Project 38 Tapioca-Ethanol Processing Project

7.1.3 アクションプランと開発効果

本調査における提言の中心は、地域産業開発のための体制作りと人材作りである。いずれもプロジェクトとしては長期的対応を要するものではあるが、直ぐにでもプロジェクトとして着手すべきものとする。

全てのプロジェクトのうち、同一分野、あるいは同一機関が実施機関となる場合についてのみ、プロジェクトの着手時期に差を持たせるという考えが妥当であろう。

最後に調査を通じての問題分析と、それに対応する形で提案されたプロジェクト／プログラムの関係を見てみたい。まず、各県のワークショップで選ばれた工業開発の中心課題と、その直接原因（direct cause）を再度整理する。

中心課題と直接原因	原因分野
ナコンラチャシマ県の中心課題：「地場製品の競争力が弱い」 直接原因 a) マーケティング能力が低い A b) 生産コストが高い D c) 生産に必要なスキルが不十分である D d) 製品の品質が国際標準に適合していない D e) 研究開発のための政府の支援が不十分である H f) 適正技術が用いられていない D	
プラム県の中心課題：「既存あるいは新規の事業を発展させるためには、起業家達の知識が不十分である」 直接原因 a) 起業家達は、従来からのビジネスのスタイルに固執している B b) 新しい知識を学ぶ機会が乏しい B c) 政府の支援が機能していない H d) 県外からの投資が少ない F e) 起業家達は、経営知識を探し求めて修得することに関心がない B	
スリン県の中心課題：「起業家達は産業に関する十分な知識と理解を持っていない」 直接原因 a) 起業家達が産業情報を見つけられない F b) 産業サブセクターについての専門家がほとんどいない B c) 地域の人々は経営知識を学ぶ方法を知らない B d) 地域の人々の間に知識を得ようとする意欲が低い B e) 起業家達がお互いに協力しない E	
チャイヤプム県の中心課題：「官民の間のコーディネーションがうまくいっていない」 直接原因 a) チャイヤプムの産業開発計画が明確な方向性を持っていない H b) 政府が投資家を動機づけしない F c) 投資環境や投資手続きに関する有用情報が1ヶ所で入手できない F d) 起業家達は互いに協力することに活発でない E	

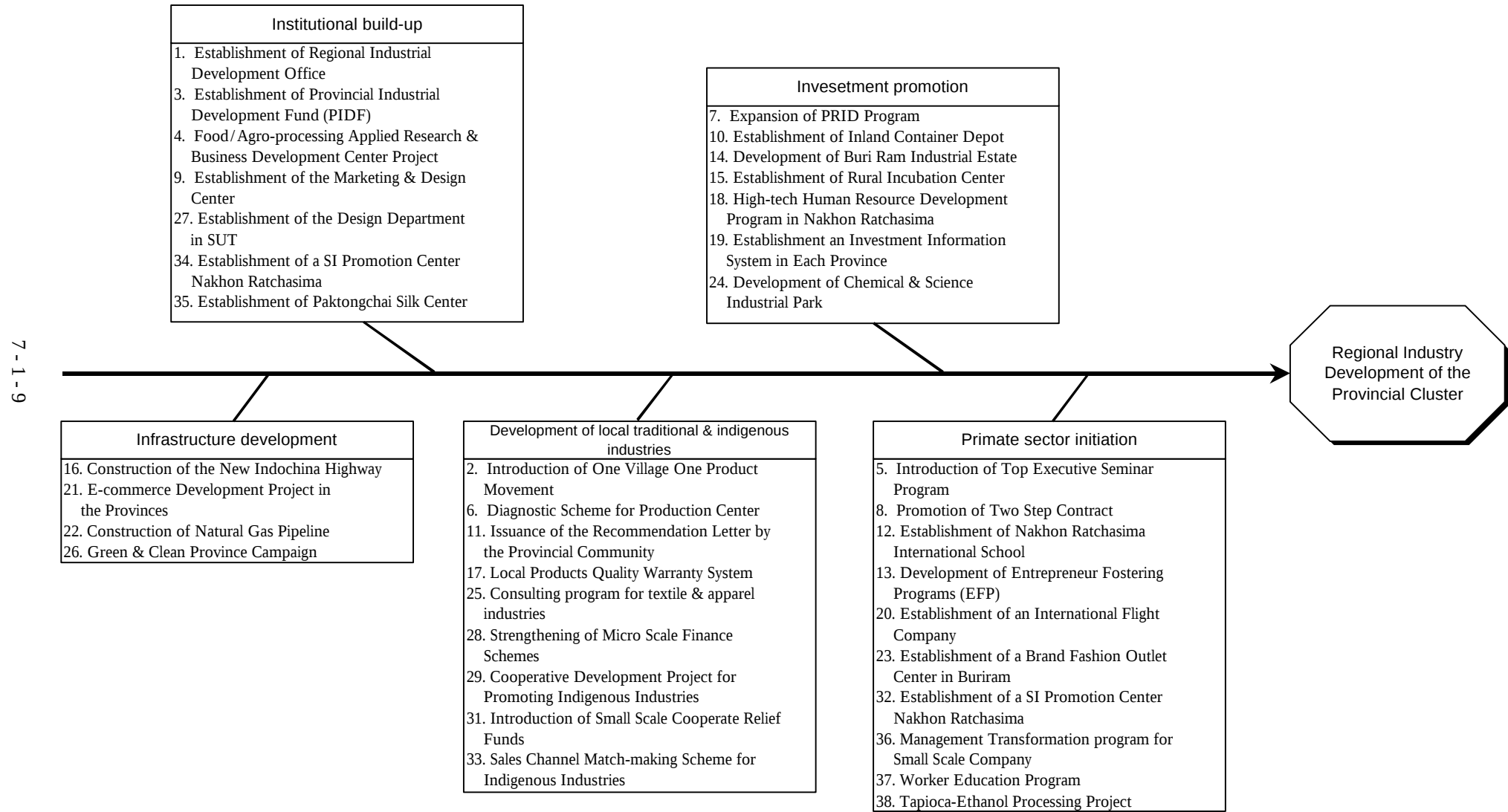
ここで上げられた直接原因を Table7.1-2 (b)の支援分野 (Supporting Field) に沿って分類してみると、Human Resource Development に関わる項目が 6 項目と最も多い。ついで、Production/Process Technology と Investment Promotion の各 4 項目である。一方、Finance や Infrastructure の分野は直接原因がゼロである。これらは工業開発における関わり方が、間接的であるためと思われる。Production/Process Technology に関する原因指摘は二番目に多いものの、すべてナコンラチャシマのワークショップで行わ

れたものである。すなわち、同県の工業開発がある段階まで進んでいることがこの原因指摘の背景にある。すなわち4県群に共通する直接原因とは言えないであろう。また、Production/Process Technology については現在実施中の Industrial Restructuring Program (IRP)において数多くの支援プロジェクト/プログラムが実施されている。このような現状を鑑み、本調査では人材育成と投資振興を含む組織/制度の整備に関するプロジェクト/プログラムに重点をおいて提案を行っている。

一般的に人材育成や組織/制度の整備はすぐに実施効果が出るものではなく、一定の浸透期間を要する。その意味で、出来るだけ早期にアクションプランに着手することが必要であり、その意味でも既存プロジェクトの延長にあるもの、あるいは民間が主導して出来るプロジェクトは短期間内での開発効果が期待できる。また、外発的振興は短期間に大きな効果を得ることが出来るため、県外、地域外からの投資誘致に力を入れるべきである。そのためにはまず情報、体制などの環境整備に至急着手すべきである。

すなわち、外発的振興としての投資誘致と、内発的振興としての人材育成や制度改革を伴った地場産業の育成に同時に着手するが、社会経済効果としては投資誘致のほうが先に出てくることになる。本調査対象地域における最大課題は農業依存からの産業構造の転換であり、そのためには工場そのものを増やし、工業社会を地域に生み出す必要がある。低コストを狙いとした労働集約型の軽工業であっても、まず、その数を増やすことが先決である。その意味においても投資誘致活動のための環境整備が求められる。

Figure 7.1-1. PROJECT/PROGRAM COMBINATION



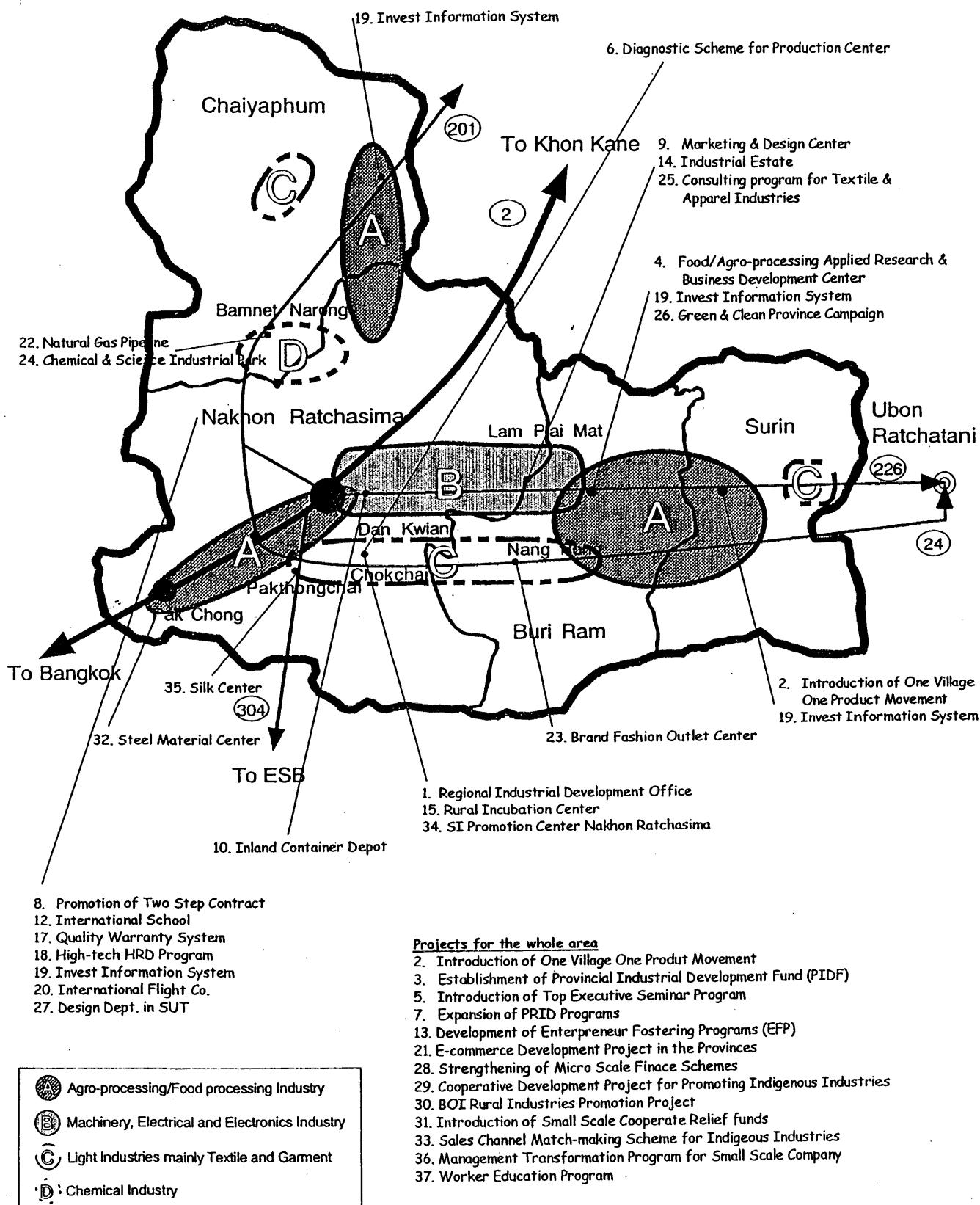


Figure 7.1-2. PROJECTS/PROGRAMS IN THE TARGET CLUSTER

Project No. 1 地域産業開発公社（RIDO）の設置プロジェクト**1. 実施候補機関** 工業省、およびその地方組織**2. 背景・事由**

タイにおいて地域産業開発のみを取り上げた開発計画書と言うものはない。地域の開発を如何にすすめるかを協議する場としては、1983 年に設置された官民合同協議会(Joint Public-Private Consultative Committee: JPPCC 通称：コロオ)と言うものがある。同協議会は県レベルと国レベルの二つに分かれているが、県レベルは県知事が議長をつとめ、県の FTI や商工会議所の代表が参加し二ヶ月に一度開催されている。しかしながら同協議会の最近の動きを見てみると、話題が現状問題解決に費やされ、将来を見通した中・長期の地域のあるべき姿については話し合われていない。また、身近な事ばかり取り上げるため、結論が先延ばしになるケースや、結局、お金や人がいないと言う消極的な結論に陥りがちである。地域産業開発をすすめるにあたっては、地域の人たちの意思と願いが反映された開発マスタープランの策定がぜひとも必要である。

一方、官民合同協議会の問題とは別に、タイの行政システムは極めて中央集権的な形になっており、地方自治のシステムも同様である。例えば、工業省は各県に県事務所 (Provincial Industrial Office: PIO) を構えている。組織上、PIO は工業省事務次官室の下に置かれるが、PIO の職員は工業省の各局から派遣されており、局の命令系統下にある。全国 11 ケ所にある Industrial Promotion Center (IPC) は地方における産業振興支援を行っているが、工業振興局 (DIP) の地方機関として位置付けられ、工業省の他局の業務を実施する事はない。部分部分を行っているに過ぎない。すなわち、現在の地方の各行政システムを見る限り、全体的な視野で地域産業を見渡している機関がない。地域の産業開発はどうあるべきか、地域に立脚し、包括的な産業開発支援を行える地域産業開発機関の設置が望まれている。

さらに付け加えれば、地方レベルでの投資促進活動は極めて不活発である。現在、タイ政府は首都圏から地方への工場再配置を奨励しているが、それに対して、地方から積極的な誘致活動を行えるシステムとはなっていない。もちろん、全国 6 ケ所に BOI の地方事務所雅置かれているが、現状は BOI 本部から紹介された投資家への情報提供が中心で

あり、地域独自の戦略に基づいた誘致活動は行われていない。最近、バンコクでのセミナー開催は一部で見られるが、積極的に海外を含め、地域の投資誘致機関として動けるシステムとはなっていない。

このように地域に立脚した産業開発計画を策定し、振興していく機関の設置はこれから地域毎の産業開発を進める上で必要不可欠なものといえる。

3. 目的

- 1) 地域における産業開発機関の機能強化
- 2) 地域産業開発に関わる組織の連携強化
- 3) 地方の起業家育成
- 4) 起業家への支援設備の提供
- 5) 地域産業開発推進

4. 対象グループ

対象地域における製造業

5. 実施手順

- 1) 地域産業開発公社（RIDO）の設立(法律に基づく)
- 2) 地域産業開発公社法の制定
- 3) 官民出資による RIDO 設立運営（参加団体は MOI, NESDB, BOI, IEAT, FTI, および TCC）公社トップは民間より選出
- 4) 地域開発方針、計画書の策定
- 5) RIDO 内部の組織化
 - ・ ワンストップサービスセンター
 - ・ 地域インキュベーションセンター
 - ・ SMEs 開発支援センター
 - ・ 投資促進センター
 - ・ 地場産業育成センター
 - ・ 起業家発掘センター

6. 対象地域

全国を対象とするも、RIDO の第一号としてナコンラチャシマ（IPC6 を中核として）に設置。

7. 実施スケジュール

一年間の準備期間(移行期間)を想定し、出来るだけ早く決定する。

期待される成果

具体的な活動目標値は RIDO 設置後に決めるものとする。

このプロジェクトから導き出される成果としては次の通り；

- ・ 地域産業開発に関わる具体的なポリシー、手段
- ・ 地域における企業、雇用の増加
- ・ 小規模工業団地、及び貸し工場の提供
- ・ ワンストップ機能の提供

8. プログラム運営費

既存 IPC をベースとするも、どこまでの業務を取り込むかにもよる。活動資金としては SME Fund として準備される 50 億バーツの地域中小企業振興分を主に充当させる。

Project No. 2 一村一品運動の普及

1. 実施候補機関: Ministry of Interior, Ministry of Industry, Local 及び
Non-Governmental Organization

2. 背景・事由:

タイ地域産業開発におけるひとつの問題点は、地域の人々が、長年、中央集権の体制に慣れた結果、自らが主体的に行動を起こさない点にある。本調査の要請においても、地方主導、民間参加型の計画作りを期待されているが、工業省など公的機関の指導によって動いているのが現状である。一方、地域の人々にも地域産業の開発において、外部からの投資誘致が進まず、農村地帯における工業の振興をどのように行っていけばよいのか、わからないといった状況である。

タイのみならず似たような状況は諸外国の農村地帯においても言えることである。例えば日本の場合も、若年労働者の都市部への流出により、農村地帯は活気を失ったところが数多く見受けられる。そうした中、そのような過疎地帯を抱える大分県が取り組み始めた地域開発運動が一定の成果を収め、日本のみならず海外においても導入する動きがある。大分県が行った地域開発運動は内発的地域振興策のひとつとして、県内各地が、それぞれの多様な特色を生かして、地域の誇りとなる産物を各地の住民の創意と工夫で育てていくことを提唱し、これを一村一品運動と名づけたものである。表面的には自主自立、創意工夫による、単なるもの作りと見られがちであるが、同時に人づくりの場として活用されている。すなわち産業振興と人材育成を運動の狙いとしている。

この地域産業開発における日本での経験（自治組織の試み）が、本調査対象地域の開発にも極めて有効と考えられる。既に、日本の NGO である MINSAL Center の働きにより、タイ東北地方において取り組みがはじめられている。このプロジェクトのタイ側カウンターパートは内務省地域開発局（Department of Regional development）である。MINSAL Center の報告書によれば 1998 年に「第一回日・タイ地方自治体による国際協力会議」が開催され、プロジェクトの概要についてタイ側に説明がなされている。更に 1999 年 10 月にタイと日本の自治体の結び付けを強めるべく、Udonthani において二回目の会議がもたれている。今年からは具体的な運動を広めるために自治体同士の相互交流を推進していく予定である。

本プロジェクトはこの MINSAL が手がけているプロジェクトの規模、範囲を日本、タイ両国においてさらに拡大し、本調査の対象地域において率先して取り組むことを提言するものである。

3. 目的

タイの地方において地域の資源を活用し、地域住民が主体となったもの作りを行う。更にその活動を通じ、地域の人材育成、やる気を向上させると共に、最終的には新たな県民性の創造を狙いとする。

4. プロジェクトの対象

村落住民、リーダー、（広く地域社会）

5. 実施手順

基本的にこのプロジェクトは日本の NGO である MINSAL とタイ内務省が共同で行っている一村一品運動普及を前提とした国際協力プロジェクトを出発点として行うものである。その運動を将来、タイ国内の運動として定着させていく。具体的なプロジェクトとしての流れは次のとおりである。

- (1) 内務省、県工業省事務所（PIO）が一村一品運動普及のためのワーキンググループを編成
- (2) ワーキンググループは MINSAL および、日本の地方自治体の支援を受けて、日本側との連携体制を確立する。
- (3) ワーキンググループが一村一品普及活動の呼びかけを対象地域において行う
- (4) 対象地域において本活動への取り組みに興味を示した団体の中から、面談によってグループ分けし、最初に運動をはじめる団体（地域）を選定する。数を限定してスタートさせるのは、当初は日本側からの指導を受けながら運動をすすめていくためである。
- (5) 各地域ごとに開発の目標を設定する。

- (6) 自治体同士の交流を深め、運動の実践の場を知るため、お互いの相互訪問を行う。
- (7) ワーキンググループは地方自治体、タイ政府へ働きかけ、運動を支援するための研究・開発支援、デザイン等商品作りへのアドバイスなどを行える組織を運動に参加させる。さらに、物産展開催、都市部市場への販売促進支援、アンテナショップの開設などをすすめる。
- (8) 定期的に一村一品運動の活動に関する発表会を催す。
- (9) 一村一品運動の概念を伝播し、運動を担う人材を育成するための勉強会（人材塾）の設置を支援する。
- (10) 運動全体を他の地域にも広げていく。

活動に要する予算作りは全て、運動を取り入れた団体（地域）が行う。従って、政府が準備すべき予算はワーキンググループの活動費ということになる。製品開発、販路の確保、資金調達などの面において公的支援は既存の支援機関を活用する。そのための調整役としてワーキンググループを機能させる。

ワーキンググループの役割

- a) タイ国内における一村一品運動の普及活動
- b) 同運動に関わるタイ国内の調整
- c) 同運動に関わる指導
- d) 同運動によって産出される製品の販売支援

6. 対象エリア

一村一品運動はタイ全土をカバーする。その第一優先地域として調査対象県を含むタイ東北地方とする。

7. プロジェクト期間

日本の事例では一品目が市場に受け入れられ、地域の運動として成果を上げるには最低 10 年が必要とされている。タイにおいては既に運動に取り組み始めた地域もあり、これらが成果を上げるのは早いものと予想される。ただし、一般的にこの種の運動が成果を出すためには長いリードタイムを要することを理解しておく必要がある。

8. 期待される成果

- (1) 地域資源を活用した特産品の生産
- (2) 地域の人材育成
- (3) 地域ネットワーク化、活性化が進む
- (4) 地域経済への貢献
- (5) 人口の定住化

9. 費用

基本的にこの活動は地域住民が自主的に行うもので政府はその活動を精神的に後押しするに過ぎない。従って、運動普及のための多額の予算が必要になるわけではない。

具体的な団体（地域）の活動目標に基づき活動予算も決まってくる。

ワーキンググループについては政府での予算化が必要である。ただし、工業省県事務所（PIO）のスタッフは通常の業務の中で手伝ってもらうことになる。内務省においては Department of Regional Development 内において、専属のスタッフを配置することが必要である。うまく NGO や日本政府、自治体の支援を活用することにより、費用は最小ですむものと予想される。

10. その他

タイ東北地方において一村一品運動の導入の兆しが既にあることは、本格的普及をはじめるにあたって大きな利点である。また、タイの地方においては王室プロジェクトとして地域の資源、地域の技術（人材）を活用したものの作りの実績もある。一村一品では更に自主的な動きを期待するものであるが、これらの経験を生かすことによって、タイ型の一村一品運動が可能となろう。

Project No. 3 地域産業開発基金設立プロジェクト

1. 実施候補機関 Provincial Administration Office (PAO),
Local Administration Organization (LAO)

2. 背景・事由

地域産業の発展により一番の利益を享受するのは地域社会である。従って、地域の発展を願うのであれば、地域社会はそれなりの努力を行い、地域産業発展のためにイニシアティブをとっていく必要がある。タイ社会では、特に地方において、人と人との繋がりが極めて重要視され、良好な人間関係を維持していくことが当該地域社会で生きていく上で不可欠とまで言われている。そうした風土であれば、地域社会の協力・支援が大いに期待できると同時に、そうした環境が地域社会の支援を受けるプロジェクト実施者に使命感を与えることにもなる。このような環境は地域で産業をしていく上において、極めて効果的であり、その為に地方自治体が体制作りをしておかなければならない。

更に言えば、タイには地域産業を育成・発展・振興させるための金融システム（具体的には、産業振興に必要な資金を低利でかつ長期に亘って融資するプログラム）がまだまだ整備されていない。地域産業の振興のために地域社会が与えられた裁量の範囲内で、かかるプログラムを整備する必要性は十分にある。

3. 目的

地域産業振興ファンドを各県に設立し、地域の産業振興を地域社会として資金面から支援すること。

4. プロジェクト手順

以下の手順で進める。

- (1) 地域社会で本構想についてのコンセンサスを作り上げる。コンセンサス作りには、次の諸項目について地域を構成する各地方自治体で十分に議論を行い、それを本構

想に反映させる必要がある。その主役を果たすのが PAO、LAO あるいは、その下のレベルの SAO である。方針を議会によって決定する。

- 1) 地域の産業振興により一番の利益を享受するのは地域社会であるので、地域産業の振興のために地域社会としての支援体制を作り、これを積極的に推進していく必要があるとのコンセンサス作り、
 - 2) 支援支援体制を作るためには先ず財源（ファンド）を確保する必要があること、
 - 3) ファンドの取りあえずの目標額を決定すること（財政規模にもよるが、例えば、1～2 億パーツ。将来増額することも可能。）、
 - 4) ファンドへの拠出資金は各年度の地方財政から捻出することとし、具体的には次の方法によることとすること。
 - a) 一般交付金の一定割合（例えば、10%）を毎年ファンドへ拠出すること、
 - b) 多少行政サービスの質が低下するかも知れないが、各支出費目を極力節約し、当該節約を含む翌年度財政資金の一定割合（例えば、20%）をファンドへ拠出すること、
 - c) その他実行可能な財源確保の方法を議論し決定すること、
- (2) ファンドへは民間諸団体（FTI,TCC,BA など）からも拠出を仰ぐほか、地元有力者や優良企業からの拠出も受け入れること、
- (3) ファンドの活用方法（ある程度の資金が蓄えられたら、利子補給からはじめ、その後、小口金融や金融機関への部分保証を行い、最終的にはプロジェクトへの直接投資をも視野に入れること）。ファンドが一定金額（例えば目標額の半分）に達した段階で、その管理運営団体として地域産業振興公社を設立し、その総責任者に民間部門から適当な人材を充てること（なお、公社設立までの間は、下記に述べる委員会組織で十分対応可能と考えられる）
- (4) ファンドの運営に際しては、次の各種配慮が必要であること
- 地域産業の発展に資するプロジェクトを対象とすること、
 - 特定の地域に偏らないよう極力配慮すること、
 - 政治的配慮を一切排除し、経済的配慮を最優先すること、
 - ファンドの運営に関するすべての情報を地域住民に知らしめること、

組織

(1) 地域産業振興公社の設立まで（ファンドが一定金額に達するまで）

PAO には多くの委員会が存在するが、それらの中で一番本構想に近い活動を行っている既存の委員会を活用すること。

「委員会」のメンバーには、地域産業の振興に関係すると思われる次の人々の参加が必須であるので、既存の委員会の増減員を行う必要があるかも知れない。

a. 常任委員；

- a) Governor of the province,
- b) Director of IPC,
- c) Chairman of TCC in the province,
- d) Chairman of FTI in the province,
- e) Chairman of BBT in the province,
- f) Chief of the Provincial Administration Office in the province,
- g) Chief of the Planning and Policy Dept. of the Provincial Administration Office in the province,
- h) Others, if any.

b. 非常任委員（当該プロジェクトが位置する地方を代表する者）；

- a) Chief Officer of the District/Minor District Administration Office where the related project is scheduled to be located,
- b) Chief Officer of the Sub-district (“Kamnan” in Thailand) where the related project is scheduled to be located,
- c) Others who is considered better to attend,

c. Observers Representatives from SFIs

なお、小委員会のメンバーは上記 b.-a), b) の他、当該地域の産業振興に関係する人達で構成されるものとし、委員会には案件が出てきた場合にのみ出席することとする。

(2)地域産業振興公社の設立（ファンドが一定金額に達した場合）

これまでの「委員会」のメンバーは Board of Directors のメンバーとして引き続き公社の運営に当たり、実務は上述した民間部門から専任された総責任者の下に、経理・金融・審査の実務経験者を Board の出身関係機関から出向という形で派遣して貰う。なお、実務部隊は少数精鋭の集まりとし、業務の効率化を常に追求する体制とする。

委員会の業務

「委員会」の行う業務は、地域産業の振興に資するプロジェクトの選定、当該プロジェクトへの地域社会の全面支援の決定、決定された支援の実行、であるが、公社設立後はこれらに加え 金融支援（利子補給・小口融資・部分保証・出資）の形態の決定と実行、を行う。

5. 県知事による県条例の発行

上記コンセンサスが地域住民の間に出来上がっても、現在、県知事にはかかる構想に関する県条例を発行する権限はない。従って、内務大臣より Executive Regulation を発出して貰い、上記のような特定の目的を実現させるために必要な県条例の発行権限を県知事に付与して貰う必要がある。

（注）県知事に県条例の発行権限を付与する方法は他にもあるが、上記方法によるのが一番簡単で、しかも一番早い方法であるとのアドバイスを内務省高官より得た。

6. 参考（業務内容）

PIDC あるいは RIDC の行う業務について参考までに以下若干の説明を加える。

(1)利子補給

現行制度の下では、産業振興のために低金利の資金を融資するところがなく、借入人は高い金利負担に耐えねばならない。かかる状況の下では、如何にそのプロジェクトが良くても資金面で行き詰まる可能性が高い為、地域社会が金利の一部を負担するもの。

具体的には、当該プロジェクトが金融機関より融資を承諾されたら、借入金利の一部、例えば 1/3 を PIDC が負担し、プロジェクト実施主体の金利負担を軽減する制度。

(2) 部分保証

金融機関が地方の一小規模企業に融資する際の与信リスクは極めて高いので、これを地域社会が一部肩代わりして金融機関の与信リスクを軽減するための措置。

(3) 小口融資

将来的に地域産業の振興に大いに貢献すると思われる SMEs や起業家達は資金調達に苦勞している。これらに少額の所要資金（例えば、5 万バーツを限度として）を低利で長期間融資する制度。

(4) 出資

PIDC が各種業務実績を積み上げ、かつ財務面を含む体力が十分備わってきたら、優良プロジェクトに出資を行うこと（出資比率は PIDC の判断）。

これにより PIDC は企業経営に参加し、地域産業の振興に直接携わることができる。

Project No. 4 先端農産物加工研究実用化センター設立プロジェクト（ARBDC）

- 1. 実施候補機関** KAPI（カセサート大学農産加工研究所）、農業協同組合省、
支援： 先進国バイオ研究機関、および民間企業からの研修生、
研究者、製品マーケティング担当者等の受入

2. 背景・事由

タイ東北南西部は広範囲の農業資源を有するが、農産加工品の加工度合いは一次段階どまりで、それらの資源を加工して付加価値を上げる応用技術、そして製品実用化のノウハウが発達していない。研究開発および製品実用化機能がこの地区に存在していないために、加工工場にとって新しい製品加工技術を開発し、それを実用化するためサポートする機関を見つけることが困難であるからである。この地域の農業資源を生かし、農産品加工技術のレベルアップを図るには、製品化をサポートする、研究実用化センターの機能開設が求められている。

3. 目的

センター設立の意義は大きく次の3つである。

- (1) 現在の農産物加工技術の改善
- (2) 新たな農産物加工製品の開発
- (3) 新技術を新製品の実用化へ応用

このプロジェクトが成功すれば、ARBDCの研究および商用実用化機能は、プロジェクト地域以外の農産物加工業界の注目を集めることになる。

4. 対象グループ

民間セクター

精米業、製菓業者、タピオカ工場、砂糖工場、野菜・果物加工場及び食品加工業者

公的セクター

大学の研究者、政府の研究機関、外国人研究者、民間からの研修生、研究者、マーケティング担当者を招き、産学協同のグループ研究と製品実用化を推進。

5. 活動内容

5.1 センターの組織と各組織の機能

ARBDC は2つの部門を持ち、応用研究部門と製品実用化部門に分かれる。

さらに、応用研究部門は5つの研究テーマを持つ。それらは、

- Section 1 タピオカに関する応用研究
- Section 2 副産物に関する応用研究（籾殻、ぬか、砂糖きびの絞り粕等）
- Section 3 野菜、果物の加工に関する新製品の開発
- Section 4 米菓製品の開発
- Section 5 生分解性製品の開発（とうもろこし繊維からの遺伝子組み換えによるポリエステル繊維等）

製品実用化部門の営業およびマーケティング活動を通じて、現地の加工工場に開発された技術および製品が移転されることになる。また両部門は共に、民間企業から研究者およびマーケティング担当者を招き入れることとする。

開発された新技術と製品は、実際の市場での販売を通して具体的成果を期待する。

5つの研究テーマに共通する考え方は、以下の通りである。

- (1) 現地の農業資源を利用して新製品及び新技術を開発することに特化した研究を行うこと。
- (2) 開発された技術と製品を実際のビジネスに適用させること。
- (3) 技術と製品の開発を自ら試みている加工工場に対しての研究開発費を補充すること。
- (4) 新技術・新製品開発機能とともに販売およびマーケティングの機能を持つこと。

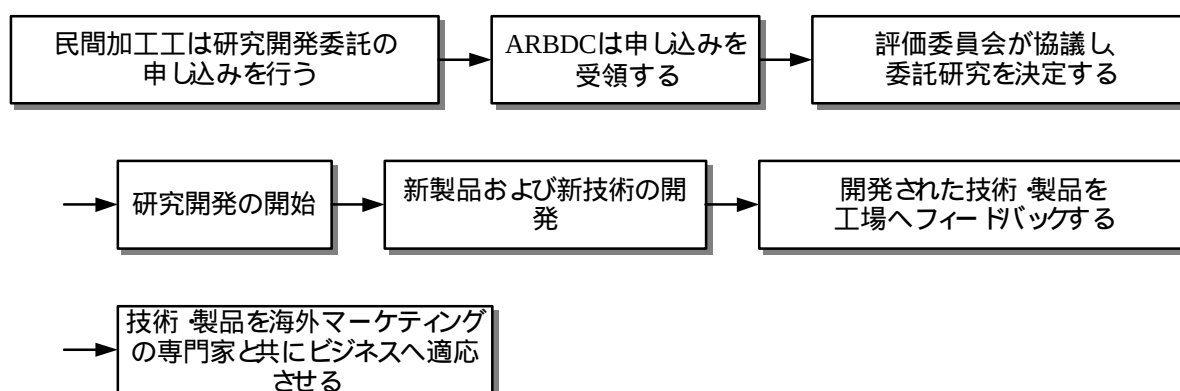
このセンターでは、加工工場からの新製品開発や研究委託に関する要請に対して、価値があると判断した場合それを受け入れることとする。

当研究センターの研究機能は、KAPI との協力が不可欠である。本センターは、国際的に著名な大学関係者や研究者を招き入れる予定であるが、人材不足が予想される。民間企業の持つ実用化の知識と研究機関の持つ新技術と先端研究はしばしば分離しがちであるが、それらを融合することが本センター設立の主たる目的の一つである。

5.2 研究開発およびその実用商用化のプロセス

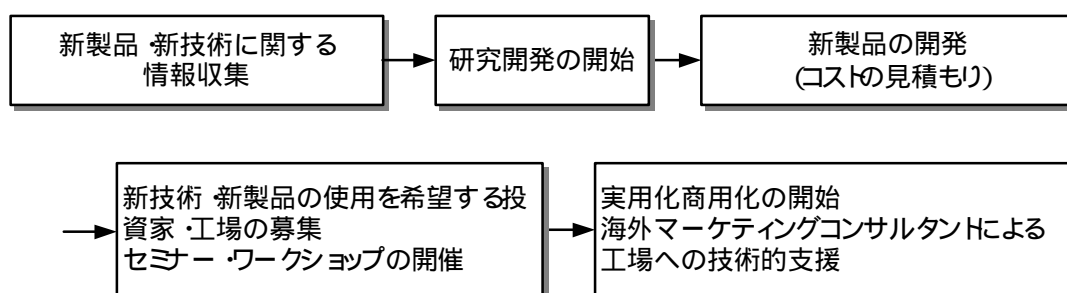
5.2.1 加工工場からの研究及び製品開発委託のプロセス

加工工場からの研究および製品開発の委託は以下のプロセスにより実施される。



5.2.2 研究及び製品開発とその実用商用化のプロセス

研究製品開発およびその実用商用化は以下のプロセスにより実施される。



各研究部門の活動ごとの必要人数

(人)

プロセス	1.タピオカ応用研究部門	研究部門			製品実用化部門			
		タイ		海外	タイ		海外	小計
		民間	政府		民間	政府		
1	既存製品に関する情報収集					1		1
2	研究開発 (フルクトース、ブドウ糖、グルタミン酸ナトリウム)	2	2	2				6
3	実用化に向けたコスト見積もり				1	1		2
4	新技術・製品の使用を希望する投資家・工場の募集					1		1
5	セミナー・ワークショップを通じた技術・製品の紹介					1		1
6	工場への製品実用化及び技術的支援				2	1	2	5

16

プロセス	2. 副産物応用研究部門	研究部門			製品実用化部門			
		タイ		海外	タイ		海外	小計
		民間	政府		民間	政府		
1	開発の可能性のある製品を探るための既存製品の 情報収集					1		1
2	研究開発 (粳穀、ぬか、砂糖きびの絞り粕など) 安定的な燃料としての粳穀の研究	1	1	1				3
	ぬか油、ぬか漬け製品、飼料用ぬかの使用の研究	1	1	1				3
	繊維、パーティクルボードとしてのバガスの研究	1	1	1				3
3	海外での先端的利用方法の研究 (副産物の研究開発 は通常大規模な施設を必要とするので、他の研究機関 との共同研究が必要である。)							
4	ビジネス実用化へのコスト見積もり				1	1		2
5	技術・製品の使用を希望する投資家・工場の募集					1		1
6	セミナー・ワークショップを通じた技術・製品の紹介					1		1
7	工場の製品実用化及び技術的支援				2	1	2	5

19

		研究部門			製品実用化部門			
		タイ		海外	タイ		海外	小計
		民間	政府		民間	政府		
	3. 野菜・果物加工研究部門							
1	既存加工製品の情報収集 (粉末製品、缶製品、乾燥品など)					1		1
2	研究開発 (タイ加工業界は既に進んだ技術を保有している ので、民間会社に研究開発の協力を要請するのが望ましい)	2	2	1				5
3	ビジネス実用化へのコスト見積もり				1	1		2
4	技術・製品の利用を希望する投資家・工場の募集					1		1
5	セミナー・ワークショップを通じての、技術・製品の紹介					1		1
6	加工工場の製品実用化と技術的支援				2	1	2	5

15

	4. 米菓製品開発部門							
1	既存加工製品に関する情報収集 (ライスクラッカー・スナック・ピーフンなど)					1		1
2	研究開発	2	2	1				5
3	ビジネス実用化へのコスト見積もり				1	1		2
4	技術・製品の利用を希望する投資家・工場の募集					1		1
5	セミナー・ワークショップを通じての、技術・製品の紹介					1		1
6	工場の製品実用化と技術的支援				2	1	2	5

15

		研究部門			製品実用化部門			
		タイ		海外	タイ		海外	小計
		民間	政府		民間	政府		
	5. 生分解性製品開発部門							
1	既存加工製品に関する情報収集 (とうもろこし繊維、遺伝子組替食品)					2		2
2	研究開発(当ユニットにおける研究は最先端の技術の 要するので、海外から優秀な研究者を招く必要がある。 タイ側は研究手法を学ぶべきである。)		2	2				4
3	ビジネス実用化へのコスト見積もり					1		1
4	技術・製品の使用を希望する投資家・工場を募集					1		1
5	セミナー・ワークショップを通じての技術・製品の紹介					1		1
6	工場の製品実用化及び技術的支援					1	1	2

11

6. プロジェクト地区

ナコンラチャシマ、プリラム、スリン、チャイヤブム県

7. プロジェクト実施スケジュール

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
プロジェクトの詳細計画										
上屋建設費										
機器の購入										
研究者の募集										
情報収集										
研究開発										
コスト見積もり										
投資家・工場の募集										
ビジネスへの適用										

8. 財務計画

(1) 上屋建設費 \$ 5 million

(2) 機械および装置の購入費 \$ 12 million

タピオカ製品開発部門	\$ 2 million
副産物(籾殻,ぬか,砂糖きびの絞り粕など)研究部門	\$ 3 million
野菜と果物加工研究部門	\$ 2 million
米菓研究部門	\$ 2 million
生分解性製品研究部門	\$ 2 million

(3) 人件費 76 名の研究者 \$ 11 million

人件費の詳細は次のページ

(4) 諸費用 \$3 million

合計 \$31 million

各部門メンバーの役割	メンバー	従事期間(年)
情報収集	情報収集担当者	3
研究開発	研究者	7
プロジェクトコスト積算	プロジェクト積算担当者	2
投資振興	投資誘致担当者	2
技術移転(1)	セミナー主催担当者	6
技術移転(2)	製品マーケティング担当者	6

1.タピオカ製品開発部門	\$10,000 タイ	\$70,000 海外	年間人件費			総人件費
情報収集担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$30,000
研究者	4	2	\$40,000	\$140,000	\$180,000	\$1,260,000
プロジェクト積算担当者	2		\$20,000	\$0	\$20,000	\$40,000
投資誘致担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$20,000
セミナー主催担当者	1	2	\$10,000	\$140,000	\$150,000	\$900,000
製品マーケティング担当者	3		\$30,000	\$0	\$30,000	\$180,000
			小計		\$400,000	\$2,430,000
2.副産物(初熟、ぬか、砂糖きびの絞り粕など)研究部門	タイ	海外				
情報収集担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$30,000
研究者	6	3	\$60,000	\$210,000	\$270,000	\$1,890,000
プロジェクト積算担当者	2		\$20,000	\$0	\$20,000	\$40,000
投資誘致担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$20,000
セミナー主催担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$60,000
製品マーケティング担当者	3	2	\$30,000	\$140,000	\$170,000	\$1,020,000
			小計		\$490,000	\$3,060,000
3.野菜と果物加工研究部門	タイ	海外				
情報収集担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$30,000
研究者	4	1	\$40,000	\$70,000	\$110,000	\$770,000
プロジェクト積算担当者	2		\$20,000	\$0	\$20,000	\$40,000
投資誘致担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$20,000
セミナー主催担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$60,000
製品マーケティング担当者	3	2	\$30,000	\$140,000	\$170,000	\$1,020,000
			小計		\$330,000	\$1,940,000
4.米菓研究部門	タイ	海外				
情報収集担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$30,000
研究者	4	1	\$40,000	\$70,000	\$110,000	\$770,000
プロジェクト積算担当者	2		\$20,000	\$0	\$20,000	\$40,000
投資誘致担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$20,000
セミナー主催担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$60,000
製品マーケティング担当者	3	2	\$30,000	\$140,000	\$170,000	\$1,020,000
			小計		\$330,000	\$1,940,000
5.生分解性製品研究部門	タイ	海外				
情報収集担当者	2		\$20,000	\$0	\$20,000	\$60,000
研究者	2	2	\$20,000	\$140,000	\$160,000	\$1,120,000
プロジェクト積算担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$20,000
投資誘致担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$20,000
セミナー主催担当者	1		\$10,000	\$0	\$10,000	\$60,000
製品マーケティング担当者	1	1	\$10,000	\$70,000	\$80,000	\$480,000
			小計		\$290,000	\$1,760,000

全体

情報収集担当者	6	0	60000	180,000
研究者	20	9	830000	5,810,000
プロジェクト積算担当者	9	0	90000	180,000
投資誘致担当者	5	0	50000	100,000
セミナー主催担当者	5	2	190000	1,140,000
製品マーケティング担当者	13	7	620000	3,720,000
	58	18	小計	\$1,840,000
				\$11,130,000

Project No. 5 経営トップエグゼクティブセミナープログラム

1. 実施候補機関 FTI, CC, IPC, DIP in cooperation with SUT/ISMED

2. 背景・事由

近年、ナコンラチャシマへのバンコクからの工場再配置、あるいは外国からの直接投資は増える傾向にある。しかしその反面、これら進出企業と地元企業との関係はそれほど緊密であるとはいえない。例えば、地元パーツサプライヤーから、主にスラナリ工業団地に立地する外資系企業への納入は極めて限られたものである。このことは単に地元企業の製品や納期に問題があるだけでなく、双方の経営と言うものに関する認識の格差が大きな影響を与えている。今後この格差を少なくするために、地元企業にとっては国際的に通用する考え方にいかに近づけるかが、課題となっている。その第一歩としては、そのような環境に身をおき、自ら学んでいく姿勢を持つことが重要である。

一方、ブリラム、スリン、チャイヤブム地域はこれまでのところ地域外からの投資はそれほど活発とはいえない。それには様々な要因があるが、まず、地域のビジネス環境が十分に整備されておらず、ビジネスマインドを持った人も少ない事が指摘できる。起業家にとって経営知識や技術と共に、重要なのはビジョンや意欲を持っている事である。経営知識や技術と言うものは学校教育においても培う事が可能であろうが、物事の考え方と言うものは実際の活動の中で身についてくるものである。若い企業家にとって、経営者として成功した人、あるいは長年にわたって経営に携わっている人たちから直接話を聞ければ、自らのビジョンを持つ上で、大きな参考となる事は間違いない。この地域においてそのようなトップ経営者と若手起業家が語り合う場を設ける事は地域の経済発展にも寄与するものである。最新経営情報の伝授と共に、経営者の交流会とする。

3. 目的

地元若手経営者の啓蒙と国際的に通じる経営技術の普及

4. 対象グループ

ナコンラチャシマ、ブリラム、スリン、チャイヤブム地域における若手経営者、起業家

5. 実施手順

5.1 事務局設置

- (1) 運営スタッフの任命
- (2) プログラム策定協議会の設置 (FTI, CC, DIP (IPC), ISMED, SUT, EEI および AI の各代表)
- (3) 参加者の募集、広報
- (4) プログラムの詳細化
- (5) 運営管理

5.2 講義部門

先輩経営者による講義

- ・ 経営哲学
- ・ 経営戦術
- ・ 品質向上のための生産管理
- ・ 会計、税務
- ・ 財務戦術
- ・ 購買
- ・ 人事管理
- ・ 国際ルール (ISO など)
- ・ 情報戦術

講義は毎月一回実施する。講師については参加者の意見も加え、広く海外にも対象を広げ招聘する

5.3 国内視察研修

タイ国内での視察研修は、優良会社の経営、あるいは生産の現場の実態を肌で感じてもらう事にある。

- (1) 研修テーマの設定
- (2) 訪問先の選定、交渉
- (3) 日程、プログラム調整

5.4 海外視察研修

国内研修同様、国際的な知名な優良会社を訪問する。

5.5 プログラム費用

基本的に参加者本人負担。FTI と CC が補助を行う

6. 対象地域

ナコンラチャシマ、プリラム、スリン、チャイヤプム

7. 実施スケジュール

向う 5 年間のスケジュールは次の通り。

PROPOSED ANNUAL PROGRAM SCHEDULE

Month	Month 1 Oct	Month 2 Nov	Month 3 Dec	Month 4 Jan	Month 5 Feb	Month 6 Mar
Program	Seminar 1	Seminar 2	Seminar 3	Dome. Trip 1	Seminar 4	Seminar 5
Schedule	Half day	Half day	Half day	2 days	Half day	Half day
Place	Buriram	Surin	Chaiyaphum	Bangkok area	Nakhon Ratchasima	Buriram
(Trip report)						
Month	Month 7 Apr	Month 8 May	Month 9 Jun	Month 10 Jul	Month 11 Aug	Month 12 Sep
Program	Seminar 6	Dome. Trip 2	Seminar 7	Overseas Tour	Seminar 8	Seminar 9
Schedule	Half day	2 days	Half day	5 days	Half day	Half day
Place	Surin	Bangkok area	Chaiyaphum		Nakhon Ratchasima	Buriram
(Trip report)				(Tour report)		

8. 期待される成果

- ・ 優良会社、経営者の実態を知る事が出来る
- ・ 顧客満足に関する認識の向上
- ・ 人材育成の重要性認識
- ・ 人点関係の構築

- ・ 新たな経営ビジョンの発想

9. プログラム運営費

Year 1:	1.7 million Bahts
Year 2:	1.7 million Bahts
Year 3:	1.7 million Bahts
Year 4:	1.7 million Bahts
<u>Year 5:</u>	<u>1.7 million Bahts</u>
Total:	8.5 million Bahts

Basis for Calculation

	Persons	Times or Months	Unit cost
Committee cost	8	4 Times/Year	1,200 Bt./Person・Time
Lecture fee	1	9 Times/Year	20,000 Bt./Person・Time
Lecture room fee	50	9 Times/Year	200 Bt./Person・Time
Trip cost (Transportation and Stay)	40	2 Times/Year	2,400 Bt./Person・Time
Tour cost (Transportation and Stay)	40	1 Times/Year	40,000 Bt./Person・Time
Administration Cost		12 Months/Year	10,000 Bt./Month
Domestic Expert fee	2	5 Months/Year	40,000 Bt./Person・Month

Annual Cost Estimation

(Unit: Bt.)

	Month1	Month2	Month3	Month4	Month5	Month6
Committee cost	9,600					9,600
Lecture fee	20,000	20,000	20,000		20,000	20,000
Lecture room fee	10,000	10,000	10,000		10,000	10,000
Trip cost (Transportation and Stay)				48,000		
Tour cost (Transportation and Stay)						
Admini. Cost	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Dome. Expert fee	80,000	80,000				80,000
	129,600	120,000	40,000	58,000	40,000	129,600

	Month7	Month8	Month9	Month10	Month11	Month12	Annual Total
Committee cost					9,600	9,600	38,400
Lecture fee	20,000		20,000		20,000	20,000	180,000
Lecture room fee	10,000		10,000		10,000	10,000	90,000
Trip cost (Transportation and Stay)		48,000					96,000
Tour cost (Transportation and Stay)				800,000			800,000
Admini. Cost	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000
Dome. Expert fee	80,000					80,000	400,000
	120,000	58,000	40,000	810,000	49,600	129,600	1,724,400

Project Cost Estimation

(Unit: Bt.)

	Annual Cost
Year 1	1,724,400
Year 2	1,724,400
Year 3	1,724,400
Year 4	1,724,400
Year 5	1,724,400
Total	8,622,000

Project No. 6 産地診断プログラム

1. 実施候補機関 MOI, BSID, Technology Promotion Association (TPA)

2. 背景・事由

タイの経済危機に端を発し、アジア太平洋地域をめぐる生産構造の変革が進みつつある。2000 年に入って経済回復の兆しも見え、タイの自動車産業、あるいは電子機器産業は外資企業に支えられ、回復の牽引力となっている。

一方、伝統的商品を供給している産地においては外圧に追われて極めて厳しい困難に直面している。例えば、タイのシルク製品は伝統的な商品として広く知れ渡っている。しかし、国内生糸が中国産やヴェトナム産にとって変わられ、人件費の上昇と共にコスト面での競争力が日増しに弱まっている。また、それに対抗するための製品開発に関する知識や技術も持ち合わせていない。所謂、一部のモデルに追随したコピー商品の氾濫である。同じような傾向が窯業や綿織物などについても言える。このような環境におかれた地場産業の産地診断を実施することにより、その問題点を明らかにし産地経済環境の変動に即応した産地の今後の進むべき方向を指導する。

3. 目的

同一業種およびこれに関連する事業を営む者の産地的集団に対し、当該地域における業種及び関連業種の基本的問題について行う診断である。

- (1)産地経済活動の実態を総合的に分析し、その特色と問題点を把握する。
 - (2)産地経済環境の構造要因の変化に即応すべき産地の今後の進むべき方向を明らかにする。
 - (3)産地集団構成企業 (or 家業)の経営合理化、技術の向上、合理化の方策を明示する。
 - (4)産地が必要とする公的支援の斡旋を行う。
- これらによって産地の経済的地位の向上を図る。

4. 対象者（分野）

産地診断は次の 2 つに区分できる。

伝統的産地を対象としたもの

県内全域の業界を対象としたもの

すなわち、伝統的産地とは歴史的発生過程をもち、加工技術、製品、原材料において伝統性を維持し、多分に家内工業的な性格を有する企業集落をいう。また業界産地とは前記の伝統産地以外のものであって、同一業種のものが特定の地域あるいは県内全域に存在するものを対象とする。

5. アウトプット

全体に共通した問題点をとらえ、かつ重要性の高いとみられる事項について各々診断を行う。

- (1) 基本問題
- (2) 生産、技術
- (3) 需要、流通
- (4) 労務
- (5) 組織
- (6) その他

診断結果に基づくアドバイスを実施することにより、産地の経営向上、活性化あるいは品目転換などの多様化が図られる。

6. 実施手順

工業省の管轄の下、診断グループを編成する。現在、タイ国内での診断士養成にあたっている TPA を組織の核とすることが最も妥当であろう。診断プログラムもこの新組織が策定する。概ね診断の流れは次のように編成される。

- (1) 現状の把握
 - 1) 産地をとりまく経済環境の変化
 - 2) 産地の概況
 - 3) 産地構造、就業構造
 - 4) 産地への支援機能の現状
 - 5) その他
- (2) 産地の問題点と潜在力を考察し、課題を想定する。
- (3) アンケートによる個別企業（or 家業）と産地集落の問題点の抽出
- (4) 詳細ヒアリング調査

(5) 調査結果をふまえての分析と問題点把握に基づき、今後の進むべき方向を考究する。

(6) 産地診断結果の報告と勧告

(7) フォローアップ

7. 範囲

東北 4 県についての対象を次の表のように設定する。ただしその構成は暫定的なものであり、適宜見直しが必要である。○印は該当産地（仮定）。

業種 \ 県別	チャイヤプム	ナコンラチャシマ	プリラム	スリン	備考
1. 農産品加工			○	○	
2. 食品加工	○	○	○	○	
3. 電気・電子	○	○	○		
4. 陶磁器		○	○		
5. 絹織物・繊維		○	○	○	
6. 機械・金属	○	○	○	○	機械修理を含む
7. 化学製品	○				ゴム品を含む
8. 皮革品		○			靴類を含む
9. 日用雑貨	○	○	○	○	竹かご、玩具を含む
10. その他					

8. 期間

2000. 10 月 ~ 2001. 3 月

体制整備

診断対象地域の選定

2001 4 月 ~ 2004. 3 月

3 年間に合計 10 産地を目途とする。

一産地の診断には 4 ~ 6 月ヵ月をかけるものとする。

9. 期待される成果

勧告すべき項目は産地業種により選択されるものであり、画一的には決められないが、主要なものをあげる。

(1) 産地の基本的問題に関する事項

- 目標方針の確立
- 産地意識
- 構造改善

- 高度化

(2)生産、技術の問題に関する事項

- 新製品開発
- 技術開発
- 技術水準の向上
- 原材料供給源
- 品質向上
- 生産設備の近代化
- 技術、技能者の養成

(3)需要・流通に関する事項

- 需要構造の変化に伴う製品の対応
- 販路開拓
- 市場拡大等

(4)労務に関する事項

- 労働力の確保
- 労働者定着化への改善

(5)組織に関する事項

- 組織活動の強化
- 共同事業の推進

(6)その他

- 行政指導機関との連携
- 政府系金融機関の利用等

10. 費用

(1) 診断班の編成

診断員 3～7名

調査期間 規模により差があるが3～6ヵ月

(2) 診断費用

診断員の人件費が主たるものであるが調査費、報告書作成の作業場、作成費などの経費を要する。

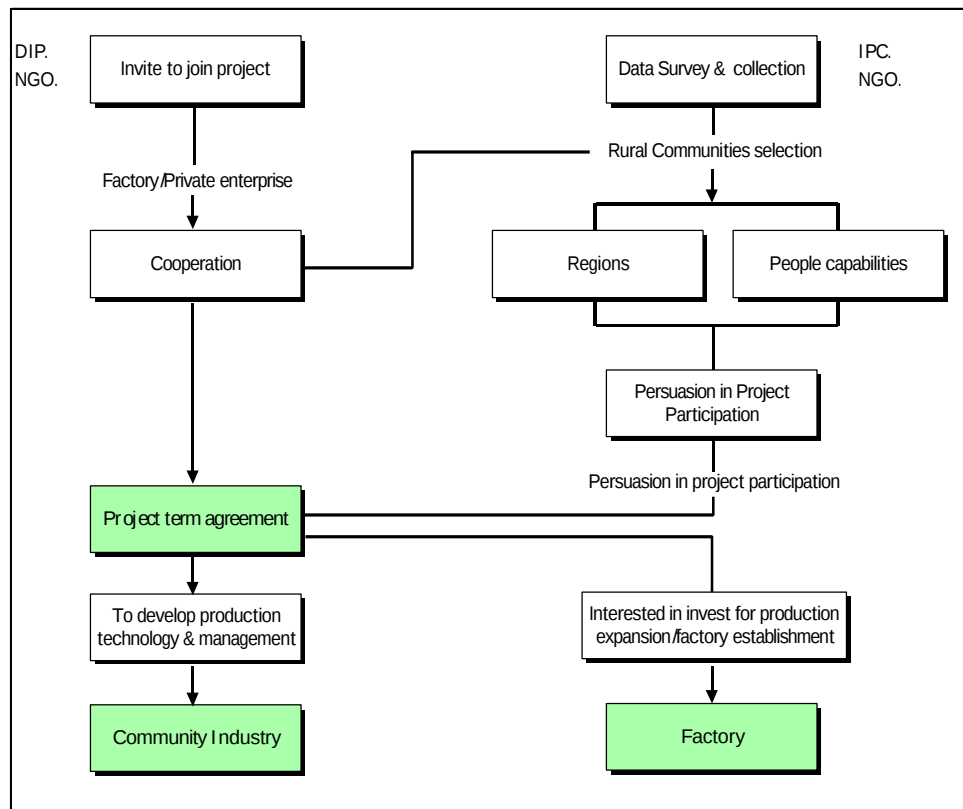
Project No. 7 PRID プログラムの継続

1. 実施候補機関: Department of Industrial Promotion (Ministry of Industry)
 協力機関: Local Non-Governmental Organization

2. 背景・事由:

地方における企業誘致、あるいは工業振興と言う観点で、現在成果を上げている工業省の施策に Promotion of Rural Industrial Development Project (PRID)がある。このプロジェクトの概要は次の通りである（図 A 参照）。

Figure A. Promotion of Rural Industrial Development Project (PRID)の概要



工業省がバンコク首都圏に立地する企業の中から、工場の地方移転、あるいは地方への生産委託などを予定している企業を募り、それに合わせて地方での受け皿を作り、人材の育成などを行う。この際、地方での調整作業に NGO などの支援を求める場合もある。最終的に企業と地方の労働力を結びつけ、工場を完成させる。工場は首都圏からの投資の場合と、地域住民が自ら投資を行う場合がある。これによって工業の地方移転が促進されると共に、地方での雇用創出が図れることになる。

これまでのところ、調査対象地域においては IPC 6 が 17 件（1999 年 9 月現在）、IPC7 が 29 件の PRID 案件を手がけている。一案件で平均 100 名前後の雇用が生まれており、この地域で PRID により数千名の新規雇用が生まれたことになる。

この PRID は「首都圏の民間企業」、「地域住民（村民）」、「と「工業省、及び工業省に起用される NGO」の三者による共同プロジェクト（Tripartite Cooperation Scheme）とされており、工業省はプロジェクト全体のコーディネーターであると共に、企業と村民間の仲介者でもある。民間企業、地域住民、地域社会それぞれに有益となるプロジェクトであり、特に本調査対象地域であるブリラム、スリン、チャイヤプムなどにおいては、工業振興の手段として積極的に活用すべきである。特にブリラムではタイの NGO で PRID の普及に熱心な Population and Community Development Association の地方支部が 3 ヶ所あること、既に既製服メーカーを中心とする工場誘致が進んでいること等から、さらに PRID を活用して地域として国際ファッションの生産基地作りを目指すべきである。

現在、PRID は工業省の Bureau of Industrial Promotion Administration（BIPA）が実施機関となっている。工業省の予算の他、世界銀行、日本政府（宮沢ファンド）からの資金援助により実施されている。しかし、世界銀行、日本政府からの支援は来年 3 月までとなっており、その後の資金調達については不明である。これまでの同プロジェクトにおける問題点の改善と同時に、従来以上の資金援助を取り付け、プロジェクト自体の拡大を目指すべきである。ここで改めて、地域産業開発におけるプロジェクトとして提案する。

3. 目的

都市部から地方への工場移転促進、地方における人材の活用、地方における雇用の創出を目的として、現在の PRID の対象地域、機能を拡大する。特にブリラムにおいては PRID の活用による国際ファッション生産基地作りを目的とする。

4. プロジェクト手順

- (1) BIPA は 2001 年 3 月以降の PRID 実施計画を策定する（向う 4 ヶ年間）
- (2) 4 ヶ年計画における予算作りを行う
- (3) 計画に基づき、タイ政府、日本政府に資金援助を交渉
- (4) これまでの手順にのっとった PRID の実施
- (5) 外資系企業への PRID の宣伝、普及

5. 対象範囲

タイ全土をカバー。そのため積極的に NGO の活用を図る。

6. プロジェクト機関

2001 年 4 月より 2005 年 3 月を本プロジェクトの実施期間とする。既に動いているプロジェクトをそのまま継続、拡大するため、新たにプロジェクト立ち上げのための期間は必要としない。各年のプロジェクト実施予定件数は過去の実績（年 100 件弱）を上回る、年 150 件から 200 件を実施し、実際の立ち上げ件数はその半数を目標値とする。

7. 期待される成果

- (1) 地域における雇用の創出
- (2) 地域の人材育成による技術の蓄積
- (3) 地域の活性化、農村地帯における工業社会の創出
- (4) 地域経済への貢献
- (5) 人口の定住化

8. 費用

これまでの PRID の総予算は年間約 1 億バーツである。しかし実際のプロジェクト立ち上げ（工場の設立、あるいは設備機器の設置）には 1 プロジェクトにつき平均 5 百万バーツの費用がかけられてきた。すなわち、年間 50 件を立ち上げる場合、2.5 億バーツの費用が必要になる。この計算より、年間 2.5 億バーツを最低ラインとし、4 年間の総額で 10 億バーツ以上とする。特にこれまでの PRID において問題のひとつは村民側に資金負担が生じる場合にその負担が困難なことにより、立ち上げまでに至らなかったケースがあった。この意味から村民側の資金負担は極力少なくする方策を設けるべきである。

9. その他

これまでの PRID の経験が工業省のみならず、NGO あるいはその他関係機関においてもプロジェクトの実施において活用可能である。

Project No. 8 ツーステップコントラクト推進プログラム

1. 実施候補機関： 工業省工業振興局（DIP）、Federation of Thai Industries(FTI)

2. 背景・事由

輸入代替を目的として進出してきた電気・電子メーカーも 1997 年の経済危機以降、急速な国内経済の回復には期待できず輸出商品の生産にシフトしてきている。これにより、これまで国内需要型企业に納入していた地元の部品サプライヤーも国内需要が半減し、売上は激減した。これら現地企業は、これまで国内需要型企业への納入が全てであり、輸出販売ルートの開拓が出来ていない。現地企業は過去、タイ経済の順調な発展と共に事業拡大が達成できたため国内需要激減により、経営状況は極めて厳しい状況にある。

一方、多くの現地企業は日系企業への納入を通じ、国際的な品質、生産性、管理手法等を学ぼうとしている。しかし日系輸出企業に輸出部品として納入している現地企業は 1-2 社程度に過ぎない。輸出企業は輸出用部品の全てが輸入関税を無税で輸入できることから、東南アジア各国から供給を受けている。多くのアSEMBラーは既に複数の会社からの部品供給体制を確立しており、改めてタイ国内で開発する必要はない状況にある。日系企業は、現地企業育成には多くの時間と経費を必要とするため、一企業が現地企業を指導し部品採用するまでの全ての過程を自社の経費で賄えるほど経営余力もなく、各社共通的に活用できる専門家制度の活用を望んでいる。

この両者の背景の違いが、現地企業と日系企業の希薄な関係になり、改善されないまま経過しており、この溝を埋めることなしに現地企業の育成は難しい。延いては裾野産業の育成が進まないことにつながる。

3. 目的

- (1) 現地中小企業の育成を図る
- (2) 輸出製品組立企業の現地部品調達促進を図る
- (3) 現地企業の品質、価格、納期面での国際競争力向上を図る
- (4) タイ国輸出入バランスの改善を図る

4. プロジェクトの対象

電気・電子産業、機械、自動車部品産業

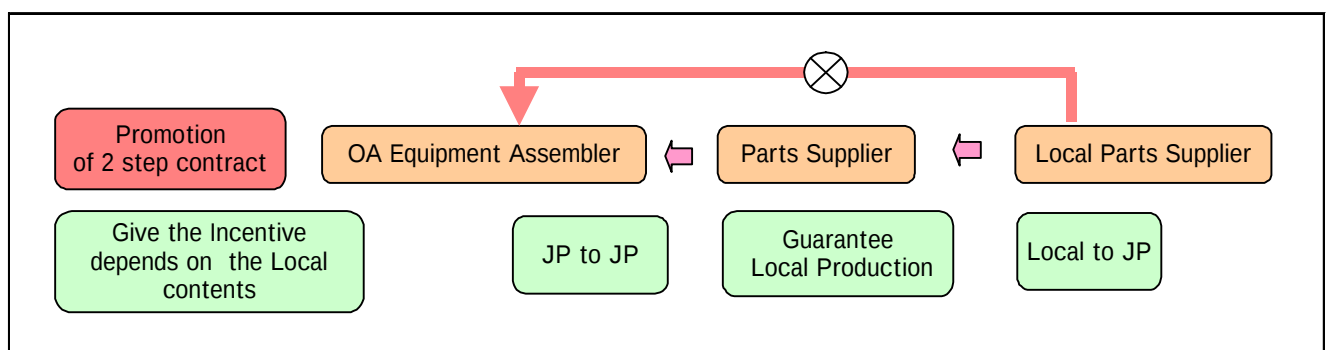
5. 実施手順

2ステップコントラクトの推進

日系、USA の大手電機メーカーが進出しているが、部品の 90%以上は輸入しており、地域との結びつきは少ない。日系部品企業はバンコク、アユタヤ、その他工業団地内の日系メーカーに納入している。現地部品企業は直接日系メーカーには納入できていない。この原因は、輸出商品は各国の安全規格、納期、価格、品質の 4 項目で厳しい競争があり、多くの現地企業はその面で、まだ国際的レベルに達していないことが要因である。しかし現状のままではジリ貧は避けられず、日系企業が技術指導をしながら現地部品に切り替える産業振興スキームが必要である。

この振興のため 2 ステップコントラクトの推進を図る。2 ステップとは、現地企業が日系部品企業に納入し、日系部品企業は自社製品として品質を保証し、日系メーカーに納入する。全ての責任は日系部品企業が持つ(下図参照)。

このスキームを円滑に拡大するにはメーカー、部品企業の双方に現地企業の部品採用の点数に合わせ恩典を与える(減税措置など)。ヨーロッパではローカルコンテンツにより物品税に恩典を与えており、大成功を収めている。



第1段階（調査期間）

- (1) 中小現地企業の設備、技術者、生産容量、固有要素技術調査。
- (2) この中から輸出部品企業への納入の可能性と、部品加工指導により国際レベルへの指導が可能な企業を発掘する。
- (3) 現地部品加工企業の調査をし、データベースを作り上げる。

第2段階（技術指導期間）

- (4) データベースを基に部品企業と共に、部品企業の関心のある企業を選択する。
- (5) 現地企業の詳細技術診断を行い技術育成の課題を分析する。
- (6) 部品企業1社あたり2～3社の現地企業を選択する。
- (7) 合計30～40社の現地企業を選択し、育成技術の整理をし、部品企業と改善課題を双方で認識し工場巡回指導を開始する。
- (8) 工場の改善レベルと経営者の意欲に合わせ巡回回数はその都度調整する。
- (9) 専門家は1週間に複数の現地企業を巡回し、一社ごとに指導のポイントを課題として与え、自ら改善する習慣づけを訓練する。
- (10) 支援内容は
機械、電気・電子分野では
成型、金属、金型、ハーネス、電源コード、コイル、トランス、充電器、SMTA 等の部品指導がコラート地域として好ましい。
- (11) 現地企業は部品企業および輸出型企業が現地で調達したがつている部品選定をすることが、早期成果につながる。

第3段階（管理技術向上期間）

- (12) 工程管理、生産性、品質管理等、管理面での指導を行い、自主管理の出来る体制を指導し、管理体制レベルの向上を図る。
- (13) 問題の分析が自社で出来る管理手法の指導。

第4段階（マーケティング能力支援期間）

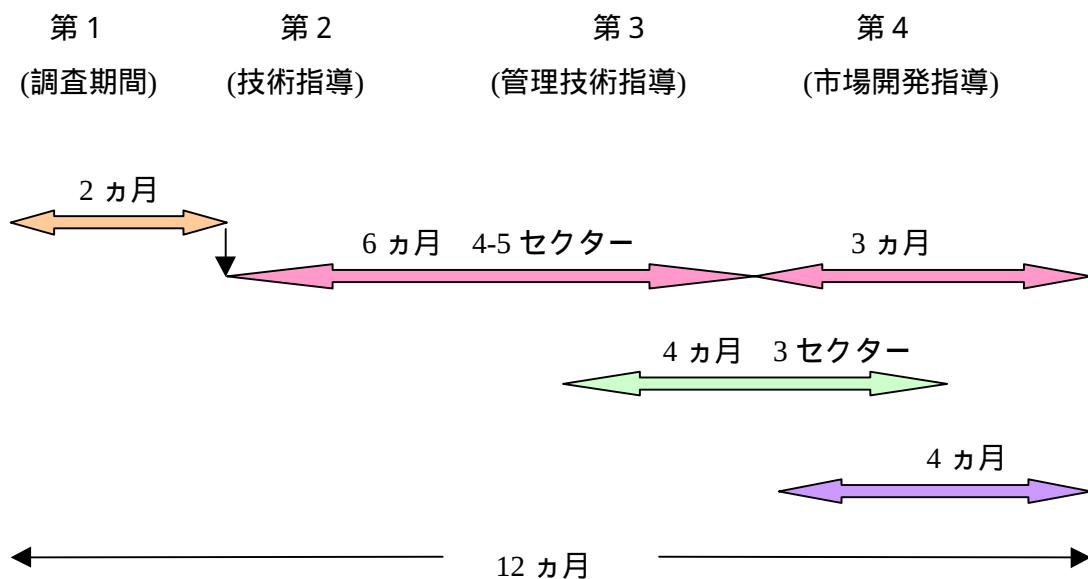
- (14) 現地企業は当面は国内のマーケティングでアプローチと方法、ノウハウについて実践する。国内で実績が上がれば、マレーシア、シンガポール等への輸出も可能であり、マーケティングによる市場拡大が最終支援テーマになる。

6. 対象エリア

タイ全土

7. プロジェクト期間

2ステップコントラクトの平均的スケジュール



8. 期待される成果

- (1) 部品企業の外注化により、生産の変動に対応できる協力体制を築き、双方にメリットがある産業開発が行われる。
- (2) 2ステップコントラクトは部品企業の合理化と地域への産業分散等、双方にメリットがある。

その他、

- ・現地中小企業と日系企業の部品供給協力体制の改革
- ・日系企業の付加価値改善
- ・現地企業育成と雇用促進

9. 費用

第1 調査期間

機械、電気・電子専門化	4 名	2 ヶ月
-------------	-----	------

第2 技術指導（コラートで競争力あるアイテムを選定し指導する）

電気部品専門家（トランス、コイル、ハーネス、STMA、充電器等）	2 名	6 ヶ月
----------------------------------	-----	------

機械部品専門家（成型、プレス、鋳造、自動車部品）	2～3 名	6 ヶ月
--------------------------	-------	------

第3 管理指導

工程管理専門家（生産性、在庫、工程レイアウトの指導）	2 名	4 ヶ月
----------------------------	-----	------

品質管理専門家（材料、完成品、工程品質、管理手法の指導）	2 名	4 ヶ月
------------------------------	-----	------

第4 マーケティング指導

機械、電気・電子マーケティング専門家	2 名	4 ヶ月
--------------------	-----	------

（国内企業開拓、近隣国マレーシア、シンガポール、その他）

$4 \times 2 + 4 \times 6 + 4 \times 4 + 2 \times 4 = 56$ 人月

計 56 人月

これら人件費が主要な必要経費となる。既存機関（TPA、EEI など）のコンサルタントの起用も考えられる。従って、誰をどのように雇用するかで費用が大きく変わってくる。

Project No. 9 Marketing & Design センター設立プロジェクト**1. 実施候補機関 工業省（MOI）****2. 背景・事由**

ブリラム、スリン、チャイヤムプにおける工業は食品加工、木工、絹織物、陶器、皮革等、零細家内工業的産業が多い。これら家内工業は基本的に受注生産で経営されている。そのため生産は安定しておらず、雇用も不安定である。基本的に同じ商品を過去数十年間生産しており、改善を加えたり、市場の要望を商品に取り入れる発想がなく、オーダーの先細りする事業形態になっている。それぞれの産業は技術的には市場に受け入れられるレベルにはあるが、今後新たな市場開拓をするためには、マーケットに合わせたデザインが必要であり、そのためのマーケティング調査はほとんどなされていない。食品、木工、絹織物、磁器、陶器、皮革は商品開発とデザインで日用品として商品開発する産業である。ある意味では各国の経済レベル、歴史、文化、衣食住を調査研究し、生活習慣にあわせたデザインと商品の種類を増やすことで、短期に市場開拓出来る産業であり、これらの産業が共通的に活用できるデザインとマーケティングセンターの設立が望まれる。また、機械、電子・電気産業も輸出企業へのマーケティングノウハウが理解されておらず、地元地域に大量の部品を供給できる輸出企業があるが、現地企業はアプローチの方法を理解していない。従って現地の機械、電気・電子企業も現地企業の国内マーケティングのノウハウをトランスファーし、国内市場の開拓を促進できるようデザインとマーケティングセンターの設置が望まれている。

3. 目的

- (1) 現地の中小企業育成
- (2) 国内輸出型企業への現地部品販売促進
- (3) 近隣諸国へのマーケティング開発による生産拡大
- (4) 地域産業開発と雇用の促進

4. 対象グループ

食品、絹織物、皮革加工品、磁器、機械、電気電子

5. 実施手順

工業製品全般にかかわる Marketing & Design Center を最終的には目指すが、当面は地場産業の絹織物、陶器、木工、食品加工分野より始めるものとする。

マーケティング、デザインセンターの運営

東北4県の産業は家内手工業的分野が多く、その大半は競合メーカーの実態把握や、マーケティングが実施されていない。特に食品、繊維、木工、アパレル分野では各国の生活習慣や風土に合わせた商品開発が必要であり、タイ国内と近隣諸国の商品はそれぞれの国に合わせた色使い、形、パターンがありデザインを変えることが重要である。当面、デザインとマーケティングに特化し、地域に合わせた商品を差別化する活動が実践的である。

またコラート地域では工業製品機械、電子機器の産業も育っておりこの分野でのデザイン、マーケティング教育、訓練も必要な時期にきている。これらセンターは当面、政府予算で運営し、成果があがる事が事実となれば有料化に切り替える方法がよい。

第1段階（調査期間）

- (1) 全商品共包装、ラベル、輸送パッキング等、直ちに改善できるポイントがあり、色、形、デザイン等改善する
- (2) 家電、機械の企業も国際感覚にあった梱包及びデザインに完全指導し商品価値を高める
- (3) 各産業別に最終完成品製造企業とその部品の納入先の関連を調査し、可能性を検討する

第2段階（技術指導期間）

- (4) 販売ツールであるカタログの整備、カンパニプロフィールの作成指導をする。
- (5) 販売ツールを利用し各企業訪問と販売ルート開拓の方法を指導する。

第3段階（管理技術向上期間）

- (6) コラート地区では現地機械部品企業、電気部品企業が揃っており、5～10社の指導をし、専門家は企業を巡回指導して、課題を与えて進歩のスピードと経営者のやる気を評価する。

(7) 機械、電気電子産業分野は輸出企業がどの部品を現地調達化したいか調査し、現地部品企業を選定する。

(8) 現地部品の問題点を指摘し、問題点の改善できる専門家が現地工場内で直接指導しOJTによる改善を行う。

第4段階（マーケティング能力支援期間）

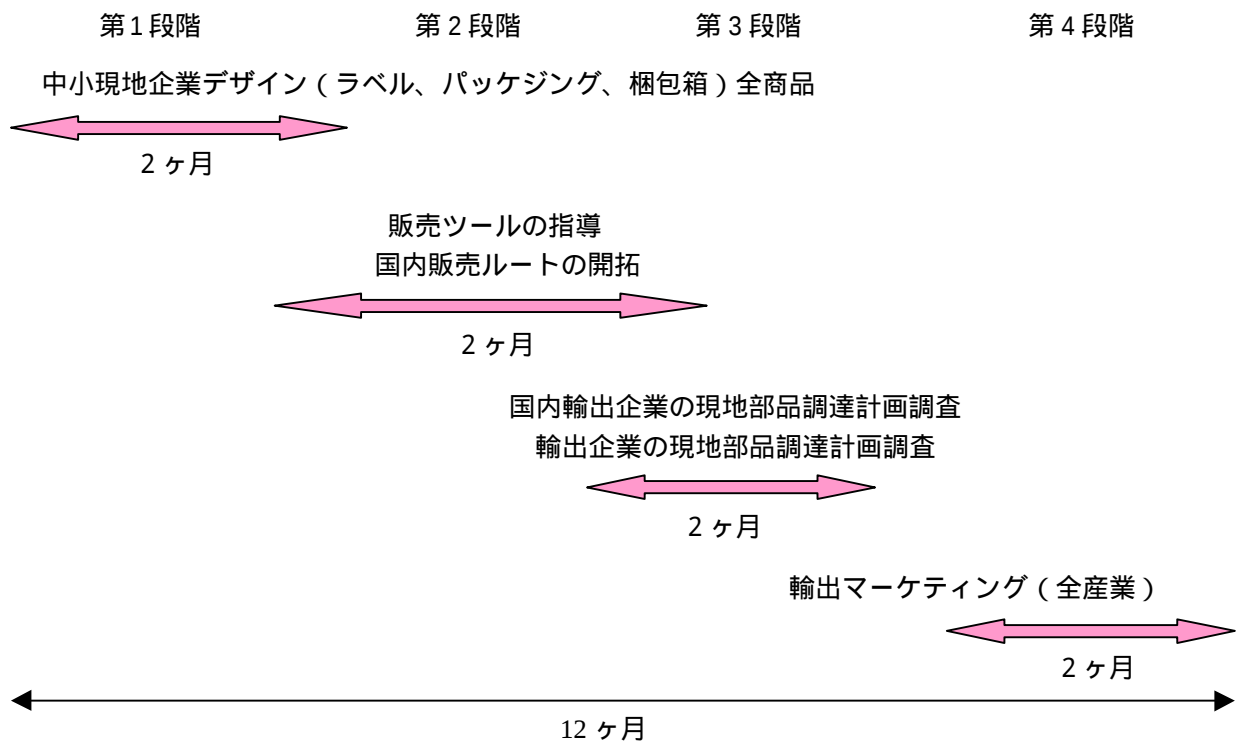
(9) 海外マーケットの調査開発。

(10) 開発プロセスを指導。

6. 対象エリア

ナコンラチャシマから初め、タイ全土へ

7. 実施機関



8. 期待される成果

タイ国の各企業が市場開発をするノウハウをマスターすることにより自主経営体制を構築することが出来、経済変化にすばやく対応できる企業体質が育成される。

- ・商品改善とマーケティング。
- ・現地企業育成と雇用促進。
- ・現地企業の国際競争力強化。

9. 費用

第1 調査期間

デザイン専門家	2 名	2 ヶ月	4 人月
機械、電気電子デザイナー（外装デザイナー）			
食品、木工家具、アパレル関連デザイナー（主にパッケージング、ラベル、図柄）			
マーケティング専門化	1 名	2 ヶ月	2 ヶ月
機械専門家	1 名	2 ヶ月	2 人月
電気電子専門家	2 名	2 ヶ月	4 人月

第2 技術指導（コラートで競争力あるアイテムを選定し指導する。）

マーケティング専門化	1 名	2 ヶ月	2 ヶ月
機械専門家	1 名	2 ヶ月	2 人月
電気電子専門家	2 名	2 ヶ月	4 人月

第3 管理指導

デザイン専門家	2 名	2 ヶ月	4 人月
マーケティング専門化	1 名	2 ヶ月	2 ヶ月
機械専門家	1 名	2 ヶ月	2 人月
電気電子専門家	2 名	2 ヶ月	4 人月

第4 マーケティング指導

マーケティング専門化	1 名	2 ヶ月	2 ヶ月
デザイナー専門化	1 名	2 ヶ月	2 人月
機械専門家	1 名	2 ヶ月	2 人月
電気電子専門家	1 名	2 ヶ月	2 人月

全期間

マクロ専門化	2 名	8 ヶ月	16 人月
		計	

Project No. 10 内陸コンテナデポの建設プロジェクト

1. 主担当機関 タイ国鉄（SRT）または民間機関
 その他の機関 税関事務所、検疫事務所

2. 背景・事由

東北タイには港湾がないため、地域外にある港湾とのスムーズな連係が工業開発にとって重要な役割を有している。東部臨海地域のレムチャバン港が整備されるにしたがって、東北地域はこの港に多くを依存するようになってきた。一方、バンコク地域では、1990年代以降、増大するコンテナ貨物が、港湾地区の外にある内陸コンテナデポ（ICD）において捌かれている。これらバンコク地域のICDが、地域の貨物流動の円滑化に貢献している。

東北地域においては、すでに F/S¹が3箇所について行われている。それらは、コンケン、ナコンラチャシマ、ウボンラチャタニを対象としたものである。

3. 目的

本プロジェクトは、ナコンラチャシマ地域において、全てのコンテナ関連サービスが可能であるような内陸コンテナデポ（ICD）を開設する事を目的とする。

4. 対象グループ

本プロジェクトはコンテナを利用する全ての輸入業者と輸出業者を対象とする。さらに、フルコンテナ未滿の貨物しか扱わないような輸出入業者をも対象としている。但し、タピオカ、粗糖等コンテナを用いないバルク貨物の輸出業者は対象としていない。

¹ “Feasibility Study for the Development of Inland Container Transport System.” Parson Brinckerhoff etc. August 1998

5. 期待される成果

- (1) 東北タイとレムチャバン港間の物流合理化
- (2) 東北タイの国際化の推進
- (3) 通関時間の短縮

6. プロジェクト内容

内陸コンテナデポには、以下のような機能を有している。

6.1 コンテナの通関

貨物の輸入及び輸出許可を出すために税関事務所が必要とされる。また、通関を促進するために、EDI(Electric Data Interchange)システムの導入も必要である。その他、通関業者の事務所も必要とされる。

6.2 コンテナ輸送の他モードへの転換

レムチャバン港とナコンラチャシマの間の基本的な輸送モードはトラックであろう。これに鉄道輸送を加えることが望ましい。鉄道の引き込み線はコンテナ用台車が 34 輻連結可能であるような 500m の鉄道線が 4 本程度必要とされる。

6.3 コンテナ及び貨物の一時保管

輸出用コンテナは船の出航日に間に合うように準備され、保管される。また、レムチャバン港のヤードの混雑を避けるようにコンテナを一時的に保管しておくことは、ICD の重要な機能である。

6.4 コンテナの充填及び荷下ろし

小規模貨物(一つのコンテナを埋めるに至らない貨物、LCL)を 20ft、または 40ft のコンテナに充填する。コンテナ貨物ステーション(CFS)では、そうした充填及び荷下ろしを行う。CFS はプラットホーム状になった倉庫で、コンテナトラックと一般のトラックの双方がアクセスできるようになっているものである。

6.5 小規模貨物の統合

上記 CFS のサービスを活用するため、荷受者は小規模貨物を目的地ごとに統合する必要がある。

6.6 コンテナの位置確認 / 追跡

迅速にコンテナを捌くため、ICD にあるコンテナの特定と追跡を常に行う必要がある。

6.7 コンテナの維持修理

輸送中にダメージを受けたコンテナの維持修理を行う。

6.8 モジュールの仕様

ICD はいくつかの作業モジュールから構成される。例えば、一つのモジュールは 250 x 400 m の面積を必要とし、各モジュールは以下のような施設が必要である。

コンテナ貨物ステーション (CFS):	40 x 120 m
事務所棟 (4 階建て):	31 x 14 m x 4 階
アクセスエリア:	26 x 30 m
修理場:	30 x 20 m
食堂:	24 x 14m
洗い場:	20 x 25 m
コンテナヤード:	240 x 400 m
駐車場:	25,998 sq.m
冷蔵コンテナ用電源:	48 plugs
保税地区を囲う安全フェンス	
全体を囲う安全フェンス	
入出場ゲート	

6.9 その他の公的サービス

以下のような公的サービスを ICD 上で提供することが必要とされる。

食物検疫
 動物検疫
 魚介類検疫
 野生動物保全関連セクション
 植物・薬物管理セクション

7. 対象地域

このICDは東北タイにいる全ての輸出入業者にサービスを提供することが可能である。地域のゲートウェイに立地することができれば、最も良い。したがって、パクトンチャイが最適地であるものの、鉄道が布設されていない。パクトンチャイ以外の地域ではナコンラチャシマ、シキウ、パクトンチャイを結ぶ三角地帯の中の地域が候補地として考えられる。

8. プロジェクトの期間

最も早い場合には、以下のようにして推進することが可能である。

2000年8月 – 2001年6月:	F/S 及び詳細設計 (過去のF/Sに基づき、スケール等を再検討する)
2001年7月 – 8月:	入札及び調達
2001年9月 – 2002年8月:	建設
モジュールコンセッションの見直し:	5年ごと

9. 費用

PFI スキームを導入することが可能である。政府の計画に基づき、民間の投資家が ICD に適した土地を取得、開発する。投資家はヤードをいくつかのモジュールに分割し、それぞれのモジュールは民間の荷受人、船会社などにコンセッションする。投資家は TEU ベースで使用料を課金し、バンコク近辺と同程度の 1TEU 当たり 900 バーツ程度とする。投資家にとって魅力的なものとするためには、内部収益率が 10-15%を越えるようなものとする必要があり、需要に応じて、モジュールの数を調整することにより達成可能である。

10. 便益

10.1 経済便益

ICD を建設することにより、全東北タイの輸出入をより効率的な形で促進することに繋がる。

10.2 環境・社会便益

ICD を建設することにより、不必要なコンテナ輸送、特に空コンテナの輸送を減らすことができる。加えて、鉄道輸送を ICD とレムチャバン港の間に用いることにより、本プロジェクトは、コンテナのトラック輸送からの排気ガスを削減することが可能である。

Project No.11 地方自治体による推薦状の発行プログラム

実施候補機関: Provincial Community represented by each Municipality, District / Minor District and Sub-district where the potential project may emerge

概要

タイの地域社会は、お互いが助け合いながら暮らすという良き伝統がある。住民がお互い同士を良く知っており、誰かが新しいことを始めても、それがうまく行きそうかどうかは、その地域の人々にとって感覚的にわかるものである。金融機関にとって、この種の情報は貴重なものである。地域社会から支持されているプロジェクトは、事業家にとって心強いと共に、やる気を起こさせるものでもある。このことを「推薦状」と言う形で金融機関に提出できれば、金融機関にとっても精神的な保証となる。地域で自治体が主体となって金融委員会を作り次のような視点で適切なプロジェクトを選ぶ。

- 1) 借入人の信用度
- 2) 対象プロジェクトの具体性
- 3) 対象プロジェクトの実現性
- 4) プロジェクトによってもたらされるメリット、デメリット
- 5) 委員会としての支援の範囲

地域がプロジェクト（借入人）を適切と判断した場合、次の事項を明記した金融機関への推薦状を発行する。

- 1) プロジェクトの適切性に関する金融委員会のコメント
- 2) 金融委員会の評価結果
- 3) プロジェクトの経過報告に関する保証

Project No.12 インターナショナルスクール設置プロジェクト

実施候補機関: ナコンラチャシマ FTI、Chamber of Commerce (CC)、外資系企業、
バンコク・インターナショナル・スクール

概要

このプロジェクトは東北タイ地域の投資環境整備の一環として計画されるものである。外資のナコンラチャシマ地域への進出は徐々に進んでいるが、外国人マネージャーは家族をバンコクにおいて単身赴任のケースもある。地域においてインターナショナルスクールが開校されれば、外資企業にとってひとつのインセンティブとして働くものと思われる。開校費、運営経費は外国人商工会議所、地元 FTI、地元外資系企業などの負担によって行う。その他は在校生の授業料で充当する。学校の運営そのものはバンコクに既にあるインターナショナルスクールによってなされる事が薦められる。

Project No.13 起業家里親制度プログラム

実施候補機関: FTI, Chamber of Commerce (CC) in cooperation with IPC

概要

ブリラム、スリン、チャイヤプムなどの工業の遅れた県で起業家を養成することを目的とするプログラムである。起業家の養成は、学校教育では困難な面がある。養成のためには、起業家予備軍に対して、現存する企業での経営の実地体験や、新しいビジネスを創り出すプロセスに携わる経験を与えることが必要である。その中から、企業の経営者が、どのような考え方に立ち、ビジネスを行っているのかについて、体感することが、新しいビジネスを起こすには不可欠と思われる。そこで、経済あるいは経営学部において学部卒業以上の学歴を持つ対象地域内の若者に対し、タイ国内で創業している大企業（外資・ローカルを含め）での「経営幹部見習い」機会を提供する。

その場合、見習い期間は、最長 5 年までとして、経営幹部見習い者の受け入れに際しては、税制上の優遇措置あるいは人件費補てんを行うなどの対策を講ずる。

見習い時に、担当する仕事は、生産関連の管理部門、販売関連の管理部門、経営企画あるいは製品開発の管理部門をそれぞれ少なくとも１年以上経験するものとする。見習い受入れの費用負担は、受け入れ企業と見習い者の出身地の FTI と DIP で負担することとし、見習い者は、地域の FTI による公募形式とする。選考は学歴、年齢、将来起業計画などとする。

Project No.14 ブリラム工業団地建設プロジェクト

実施候補機関: タイ工業団地公社 (IEAT)

概要

ブリラム地域の経済開発促進に資する工業団地の建設を行う。本プロジェクトは現在進行中であり、その推進を薦めるものである。ブリラム県西部に 1072 ライの総面積で開発され、その 58.5%が工場サイトとして計画されている。その他、133 ライのグリーンゾーン、排水処理施設なども計画されている。本工業団地は地域資源を生かした農産品加工や、環境破壊を起こさない軽工業などの誘致が考えられている。地理的には今後の開発ポテンシャルの高い地域に予定されており、地域経済開発の核となる事もありうる。

Project No.15 地域インキュベーションセンターの設置プロジェクト

実施候補機関: Ministry of Industry (MOI), and newly established Regional Industrial Development Corporation (RIDC)

概要

地方における起業家の育成・支援を行う機関として、新たに設立を提案した Regional Industrial Development Corporation の一部署として位置付ける。対象は各地域の起業家候補（この中には農村工業での共同体組織も含む）とし、教育訓練から創業支援までの一貫したサービス提供を行う。具体的にはまず、工業省の Bureau of Industrial Enterprise Development (BIED)や Bureau of Industrial Sectors Development (BISD)が各 IPC と協力して現在行っている起業家養成プログラムを各地域の事情を取り入れた形で実施する。事業化のためのコンサルティングサービス（金融斡旋、マーケティング支援など）を充実させ、実施する、

貸しフロアー、貸し倉庫、など物的提供支援を行う（レンタルベース）、 会社創業後 3 年間にわたる経営コンサルティングサービスの実施。これらを地域別に行うことによって、地方の中小企業の創業推進を図って行く。

Project No.16 東部臨海地域～ムクダハン～ダナン道路（新インドシナ・ハイウェイ）プロジェクト

実施候補機関: DOH

概要

AFTA、WTO など、世界貿易自由化の流れの中で、タイ東北地方が如何にラオス、ベトナムとの貿易を活性化させるかは、同地方の発展の鍵を握ると言ってもよいであろう。東部臨海とムクダハン～ベトナムのダナンを結ぶ道路によって新たなインドシナハイウェイとすることが可能になり、スリン・プリラムもその途上にあって新たな回廊上に位置することとなる。

東北タイ南部・東タイ北部調査（1993 年）で提案された原案をもとに再検討し、タイ・ラオス国境地域調査（2000～2001 年）につなげていく必要がある。

プラン・プロジェクトの優位点：

プリラム・スリンを重要な国際コリドー上に位置付けることが可能。

プロジェクトの制約条件、問題点：

現時点で DOH の将来計画に入っていない山越えルートがコスト高となる。

プロジェクト完成までのタイムスケジュール：5～10 年以内に完成

Project No.17 特産品品質認定制度プログラム

実施候補機関: Industrial promotion Center (IPC)

概要

伝統工芸品、あるいは地域の特産品の品質を保証する制度をつくり、生産を奨励することを目的とするプログラムである。一定の品質基準を満たす事により、IPC が認定マークの表示を認める。品質基準満たすための技術指導など、公的支援を行う。また、全国に認定マークの普及活動を行う。ダンクウエンのセラミック、やパクトンチャイの絹織物などは品質基準を定める事により、直ぐにでも適用可能である。

Project No.18 ハイテク分野技術者養成プログラム

実施候補機関: FTI, IPC、およびスラナリ工科大学

概要

このプログラムはナコンラチャシマ地域の技術者たちが、常に技術向上の意欲を持ち続けることを狙いとしている。近年、ナコンラチャシマ地域において求められる製造業（特に電気電子）の技術レベルはバンコクのそれよりも高いとさえ言える。それは進出してきた企業の製造品目がハイテク型のものが多いためである。従って、必要とする技術者はバンコクからさえも雇用できないケースも出てきている。一方、これらのハイテク企業自身も技術革新を図らねば直ぐにでも競争力は落ちてしまう世界である。このような状況では技術者個々の能力向上が求められてくる。そのきっかけ作り、向上心の維持を図る目的で、スラナリ工科大学が場所を提供し、自主的な勉強会活動を行う。大まかなカリキュラムは設定するものの、基本的には先進技術の自主的な研究、仲間との交流、講師による講演などとする。参加者は企業派遣の形をとり、海外の先進技術の調査なども行う。費用負担は企業ならびに FTI が行う。

Project No.19 県別投資情報の整備プロジェクト

実施候補機関: BOI Korat、各県 PIO

概要

潜在投資家への県別情報提供を整備する事を目的としている。BOI コラートは既にナコンラチャシマ県の投資関連情報については整備しつつある。これを他県（BOI コラートの管轄県）にも広げ、地域としての情報センターとしての役割を果たす。BOI の他に、部分的な投資関連情報を提供する機関は他にもあるが、これらをネットワーク化することも整備の一環である。特に、工業省関連だけではなく、商務省や NESDB などの情報も旨く活用する事を検討する。

Project No.20 国際チャーター便運行会社設立プロジェクト

実施候補機関: 民間会社の設立 半官半民でも可

概要

ナコンラチャシマ空港は Custom Airport に指定されており、国際貨物、旅客の通関・出入国が制度上は可能であるが、誰も利用していない。東南アジア域内で次々とハブ空港が名乗りをあげている中、これらの空港と直接つながりを持つことは重要である。チャーター便運行会社を設立し、地域内での営業活動を中心に行う。機材は保有しない。月 1 回、シンガポール、香港の空港へ旅客・貨物とも扱うフライトをチャーターして飛ばすことを目標とし、月 2~4 回まで増やすことを最終目標とする。

マーケット: コラート在住者の里帰り、日本への接続フライト、中国（大陸）からの観光客、シンガポール・日本への海産物（必要なら冷蔵コンテナも扱う）・農産物

プロジェクトの優位点：大規模な資本金が不要

プロジェクトの制約条件、問題点：チャーター便をどれだけ維持できるか不明

プロジェクト完成までのタイムスケジュール：1年以内に会社設立

Project No.21 E コマース開設プロジェクト

実施候補機関: Ministry of Industry (MOI), and each Provincial Industrial Office (PIO)

概要

地方で活動する企業にとって都市部、あるいは海外への販路拡大をどのように行うかは大きな経営課題である。そこで本プロジェクトは改善策のひとつとして Web-site を活用した e-commerce の開発を進め、企業経営における地理的ハンディをカバーすることを狙いとする。タイ国内の都市部にある企業においてビジネスにおけるパソコンの活用は既に一般的であり、e-commerce を具体化している企業も多い。しかし地方企業、中でも中小企業におけるパソコンの普及率は 20～30%程度と見られている。このような中で、近い将来、地方における e-commerce の普及を目指し、そのためのベースづくりをまず行う。現在、工業省では情報網を統合化するため各 PIO を含む地方のハード面での整備を行っている。また、ISMED のプログラムを通じて地方企業家の情報化教育（ソフト面）もスタートさせようとしている。これらのプログラムを取り入れる形で地方中小企業の e-commerce に関する知識を高めて行くと共に、具体化のための支援（トレーニング、税制面など）を行う。

Project No.22 天然ガスパイプライン敷設プロジェクト

実施候補機関: PTT、APM Corporation

概要

シャム湾で産出される天然ガスは東部臨海地域における重化学工業の基礎ともなっている。そのパイプラインは現在、ラチャブリ - ワンナイまで敷設されている。一方、東北地方ではこれまでのところガスパイプラインは建設されていない。何故ならば、天然ガスの主たるユーザーが電力会社あるいは重化学工業に限られていたためである。チャイヤプム県の ASEAN ボタッシュサイトの近郊で化学工業の集積が計画されているが、そこまでパイプラインを延ばす計画が検討され始めている。しかしながら、これまでのところ当該地

域での需要量はパイプラインを敷設して、経済性がある段階までには至っていない。ワナナイからナコンラチャシマまで 182Km、さらにそこからポタッシュサイトまで 78Km であり、ここに化学工場が集積すれば、経済性の面からも妥当な計画となる事が報告されている。

Project No.23 ブリラム・ショッピング・アウトレット・センター創設プロジェクト

実施候補機関: Office of the Governor of the Buri Ram province

概要

ブリラムのブランドファッションセンターとしてのイメージの確立と、ブリラム県での振興を予定しているアパレル産業の支援を目的とするプロジェクトである。ブリラムは、現在でもピエールカルダン、ナイキ、ティンバーランドなど、有名ファッションブランドの委託生産拠点となっている。今後、同県がブランドファッション製品の生産で拠って立つためには、ブランドファッションと同県のつながりの深さを国内外に示し、ブランドファッション製品の生産拠点というイメージを確立する必要がある。そのためには、消費者への同県のイメージの刷り込みも必要である。そのための一方策としてファクトリーアウトレットの創設が考えられる。

また、アウトレットの設立により、バンコクに来た外国人観光客やタイ人観光客を日帰りあるいは一泊でブリラムに立ち寄らせることで、ブリラム県の経済の活性化につながる。この背景について述べれば、現在のブリラムはパノムルンなどの遺跡があり、外国人を含む一部の観光客を惹きつけてはいるが、遺跡だけでは多くの観光客を呼び込むだけの魅力に乏しい。しかし、その他のアトラクションの一つとして、アウトレットができればブリラムの集客能力は高まる。ブリラムはバンコクからも距離的に離れているため、アウトレットの立地としては、バンコク市場と競合せず開発可能である。

Project No.24 Chemical and Science Industrial Park の開発プロジェクト
--

実施候補機関 Ministry of Industry (MOI), Department of Mineral Resources (DMR), Industrial Estate Authority of Thailand (IEAT)

概要

Chaiyaphum 県の南部にある Bamnet Narong において Potash Mining Project が進められている。この地域では岩塩も多くあり、カリや塩を利用した化学産業の開発が有望視される。既にいくつかの化学品生産については事業化調査がなされている。また、5000rai の土地が工業用地として確保されていること、天然ガスのパイプライン敷設計画が検討されていること、などの状況を考え合わせると事業化の可能性は高いと言える。Chaiyaphum 周辺は農地や森林地帯であり、環境に配慮した工業化が求められている。従って、化学産業と共に、環境やバイオをテーマとした科学産業もあわせて誘致する。これまでのところ、Industrial Park 建設そのものの事業化調査は行われていないことから、外国援助機関の支援を受けた F/S 調査の実施をまず行う。

Project No.25 繊維・衣料産業コンサルティングプログラム
--

実施候補機関: IPC、SUT/ISMED、

概要

このプロジェクトは調査対象地域における伝統的な繊維、および衣料産業の振興を図るため行うものである。原材料（生糸、綿糸など）の供給から縫製まで、単に製造技術にとどまらず、販売、環境対策など、包括的に同産業の問題を扱う。IPC がプログラム実施の主体となり、コンサルティングを受けたい企業を募る。費用はケースバイケースで最高、自己負担 50%を目途としてコンサルタントを派遣する。コンサルタントはタイ人のみではなく外国人の起用もありうる。

Project No.26 Green & Clean キャンペーンプロジェクト

実施候補機関: Buri Ram Provincial Administration Office, District Administration Offices in Buri Ram, Provincial Administration Organization, Sub-district Administration Organization, and Department of Tourism

概要

Buri Ram 県の産業開発方向性として繊維やシューズなど、軽工業の企業誘致によるファッションセンター（アパレル製品の生産基地）の開発を掲げている。もともと Buri Ram 県は農村地帯であり、緑が多い。国道 24 号線より南部には大規模なクメール遺跡もあり、観光資源としての開発、発展が見込まれている。将来的にファッションと観光を県の産業の柱として開発していくため、それにふさわしい県としてのイメージキャンペーンを行う。Provincial と Local Administration Office が共同で推進委員会を作り、インフラ整備、地域住民の啓蒙、企業への協力要請、美化運動のコンテスト、広告宣伝活動などを行う。特に国道 24 号線と国道 236 号線沿い、および Lampaimart、Nang Rong、Buri Ram、Prakhonchai 周辺は本キャンペーンの中心地帯として、最初に整備に着手する。

Project No.27 スラナリ工科大学での工業デザイン学科開設プロジェクト
--

実施候補機関: スラナリ工科大学（SUT）

概要

スラナリ工科大学におけるデザイン学科の開設を行うプロジェクトである。本学科は地域における工業デザイナーの育成を目的とする。対象分野は当面、家電製品、機械の分野を中心とする。製品仕様にあわせて生産するだけの時代は終わり、よりダイナミックにデザインを作り出す必要がこの地域の製品にも言える。対象地域はインドシナ半島でビジネスを展開する意味において好位置にあり、このインドシナ地域を市場と考えた工業デザインに力を入れる。将来的には対象を広げ、地場産業全体のデザイン向上に資する学科とする。

Project No.28 小規模金融強化プログラム

実施候補機関: Ministry of Finance (MOF), SIFC, BAAC、IFCT

概要

現在、政府系金融機関である SIFC や IFCT は中小企業向け金融プログラムをもち、融資活動を行っている。しかし、一件あたり融資最低額が 50 万バーツであり、所謂、零細企業は対象となりえないケースが多い。一方、BAAC や GSB は組合組織などグループを対象に 10 万バーツまでの融資を行っており、零細は対象となってくるが、銀行の設立主旨から、農民や農業関連への融資に限られている。GSB は貯蓄銀行という事から融資額の 5 倍以上の見返り預金を求められる。このように、小規模融資は様々な障害があり、零細、小規模製造業（食品加工含む）への融資制度の改善が求められている。最も望ましいのは小規模金融公庫の設立であろう。しかし新設となれば、いろいろな問題から時間もかかり、当面の解決策とはならない。従って、当面は政府が特別金利で小規模融資用の特別枠を設け、それを、上記金融機関を通じて流すものとする。上記金融機関は、この特別枠については定款（あるいは行内基準）を変え、柔軟に対応できるものとする。

Project No.29 地場産業協業化プロジェクト

実施候補機関: MOI, Bureau of Industrial Enterprise Development (BIED),
Bureau of Cottage and Handicraft Industries Development
(BCHID)、Local Chamber of Commerce

概要

小規模事業者（特に農村部の地場産業）が相互扶助の精神に基づき共同して事業を行うことを奨励するプログラムである。主に小規模の同業者によって構成され、購入、生産、販売その他の事業活動についての協業化を図る。それによってこれらの者の公正な経済活動の機会を確保し、その経済的地位の向上を図る。このプログラムの推進にはまず法的な裏づけが必要となる。MOI が中心となって法律の整備を行う。更に、プログラムの普及、指導は工業省と各地域の商工会議所が連携して行うものとする。協業化による事業者への

インセンティブについても税制、融資条件、公的機関からのサービスなどいくつか準備する。

Project No.30 BOI 地方特別枠の設定プロジェクト

実施候補機関: Board of Investment (BOI)

概要

BOI の投資奨励対象プロジェクトになるためには、業種にかかわらず最低投資額が 100 万バーツ以上と定められている（土地代及び運転資金を含まず）。従って、地方でなされる大半の小規模プロジェクトは奨励の対象外となり、税制上の恩典など投資インセンティブを受けることは出来ない。しかしこれらの投資は地方における雇用創出や所得の向上に貢献していることは間違いない。また、地域産業開発においても大きな役割を果たす。地方における小規模投資（投資額 100 万バーツ以下）を更に奨励する観点から、BOI の投資奨励認可に新たな基準を設け、小規模投資案件に適用する。例えば、工業過疎地帯での奨励業種、規模、売上高、雇用者数、現地原料使用量などに別基準を設ける。工業過疎地帯の指定は従来のゾーニングから更に細かく行う。

Project No.31 小規模企業共済制度

実施候補機関: Ministry of Industry (MOI)

概要

小規模金融の方策として、企業者の相互扶助の精神に基づき、自ら資金を拠出して行う共済制度を導入する。対象は現行の中小企業融資制度の恩恵に与らない層（家内・零細工業）を当面の対象者とする。また、産地で協業化が図られれば、それらも対象になる。

- (1) 掛金 6 ヶ月以上払込みの加入者に対して一般給付、傷病、災害貸付、創業・転業貸付、倒産防止の諸事項につき共済する。
- (2) 月々の掛金は企業側（or 家業）で拠出できる能力により任意に設定する。但し、金額は最低～最高の幅について規制を設ける。

- (3) 企業倒産防止については、事由発生時、掛金総額の 10 倍を融資する。また回収が困難となった表掛債権額のいずれか少ない額を共済する。

Project No.32 鋼材センターの設立

実施候補機関 工業省（計画）のサポートの下、鋼材流通業者（実施）が投資

概要

東北コラート地区では主要鋼材はバンコク首都圏か、あるいは鋼種によっては海外からの輸入に頼っている。このため市況により材料価格の変動を受ける。と同時に入手するまでに長期間を要する。

このことはコラート地区の械製造業者の弱点のひとつにもなっている。

機械工場で必要とする鋼材を常備し、工場からの注文に応じて、指定された寸法に裁断し出荷する。コラート地区に 1 ヲ所センターを設ければ東北 4 県の各地区には短納期で供給できる。これには土地と鋼材倉庫と加工設備の手当が必要である。民間による投資を基本とし、工業省がサポートする。

Project No.33 地場製品販売提携促進プログラム

実施候補機関: DIP, IPC, MOC

概要

本プロジェクトは地方の地場製品を都会の大手小売店の販売力で売ってもらうために、両者の提携促進を図ることを目的としている。一般的に多くの地場製品はブランド力、あるいは信用にかける面がある。今日、消費者は製品の良さをブランドで判断する面があり、この点での努力は重要である。地場製品を作っている業者はなかなか独自でブランド力をつけるまでには至らず、従来どおりの売り方に終始している。その状況を打破するため、バンコクの大手小売店と地場製品の業者を積極的に引き合わせ、小売店側の指導を受けながら、販売へつなげるものとする。その仲介役を地域の IPC が行い、工業省、商務省が側面での支援を行う。マッチメーカーのためのリスト作り、さらに適切な両者を引き合わせるまでが IPC の役割である。

Project No.34 下請け促進センター設置プロジェクト
--

実施候補機関: IPC

概要

地域における下請け契約の促進を狙いとするもので、その中にはサプライヤーへの育成支援業務も含まれる。育成支援業務としては技術指導、人材育成支援、試作の支援などである。IPC をその実施機関としたが、将来的には提案プロジェクト No.1 にある RIDO の中の一機能として位置付ける。すなわち、当面は現在の IPC の機能に上記業務部門を強化し、さらに RIDO へとつなげるものとする。

Project No.35 パクトンチャイ・シルクセンター開設プロジェクト
--

実施候補機関: MOI, Department of Industrial Promotion (DIP), Department of Tourism (DOT), Paktongchai 市

概要

タイ国内には合計 4 ケ所の Sericulture Research Center があるが、生糸の加工技術や製品開発に関する技術支援機関がない。民間の絹織物業者も伝統的な知識に依存するのみで、自ら開発する意欲、体制に欠けている。このような加工面での公的支援体制として、かつて DOT によって建てられ、現在は未使用のまま存在する Paktongchai の建物を加工技術センター兼物産館として活用する。DIP、DOT の支援の下、地元の Sub-district Administration Office および絹織物業者組合が共同で運営する。加工技術研究部門は工業省の費用負担を中心として業務を進める。物産館は DOT の支援を受け、大型観光バス、国内旅行者などが立ち寄り、安価での購入を可能にすると共に、絹織物の实际が体験できるよう工夫を凝らす。

Project No.36 小規模企業に対する経営技術移転プログラム

実施候補機関: DIP、IPC、 SUT/ISMED

概要

零細、小規模企業の経営者を対象に、これら企業が中小規模へと発展するよう、経営技術に関するトレーニングを行うものである。経営の基礎コースから、中小企業オーナーの体験談などを入れる。具体的には次の様な基礎部分を踏まえるものとする。

- a) 利益とは何か - 販売額、価格、生産性、税控除
- b) 利益をどのように使うか - 配当、投資
- c) 従業員をどのように扱うか - 賃金、規則と規律、人事管理
- d) どのように経営問題を解決するか - 問題解決のアプローチ、創造力、情報管理、人材育成

7日間コースとし、一カ所に参加者を集め、合宿形式で行う。

Project No.37 工場労働者育成支援プログラム

実施候補機関: DIP, IPC, SUT/ISMED

概要

No.36 同様の形態で行うもので、対象者は工場労働者である。本来、企業でやるべき事なのかもしれないが、そのような教育プログラムを実施していない、あるいは出来ない企業の労働者を対象とする。コースでの科目は次に通り；

- a) 安全とは何か - 規則とマニュアル
- b) 組織とは何か - 組織、責任、役割分担
- c) 利益向上とは何か - 安全、生産性
- d) 5 S 運動 - 内容と効果

10 日間程度を 1 コースとするが、費用との関係で、それより短くなる事もある。費用は自己負担 1 割、企業負担 2 割とし、残りを政府が負担する。

Project No.38 タピオカ～エタノール精製プロジェクト
--

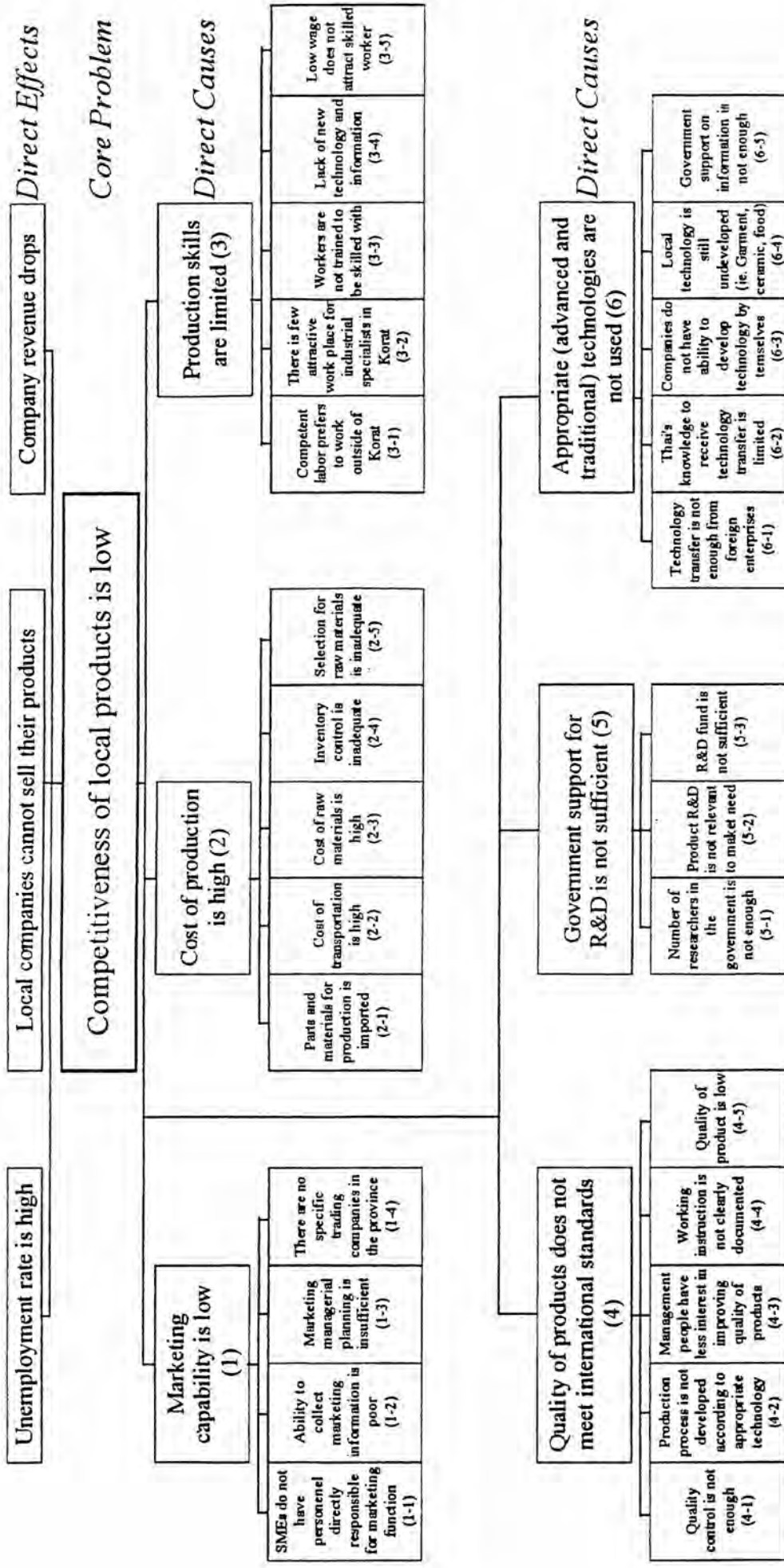
実施候補機関: Ministry of Industry (MOI), Ministry of Science, Technology and Environment (MSTE), and Private companies

概要

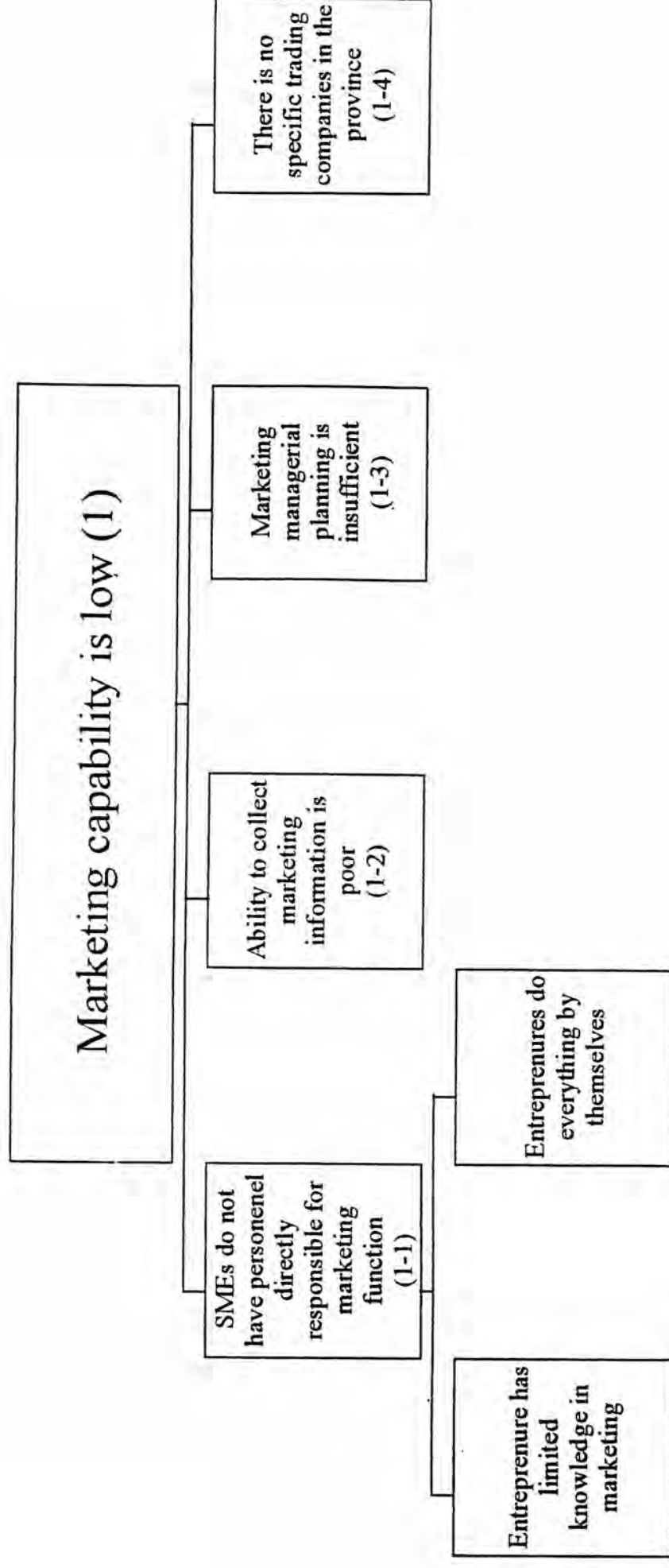
このプロジェクトは対象地域において広く収穫されているタピオカの有効利用を目的とするものである。現在、タピオカは粉に精製されて出荷されているだけである。農家は政府の買入価格保証があることから、消極的でありながらも収入が確実である事から、生産している状況である。その結果、常に過剰生産の傾向にあり、政府にとって大きな財政負担となっている。一方、タイ国内で消費されるガソリンは経済危機の一時期を除けば、年々量が増えつつけている。タピオカから燃料エタノールを精製する技術は既に確立されているにもかかわらず、経済性の問題から実用化に至っているケースは海外を見ても少ない。僅かにアメリカやブラジルで見られる程度である。しかし、タピオカが豊富にあり、MSTE においても既に応用技術が研究されており、コスト的にはタイにおいても経済性を確保できる見通しがある。官・民プロジェクトとして地域資源の活用、地域の工業化、あるいは環境問題への貢献の意味からも薦められるプロジェクトである。MSTE の技術的サポートと共に、MOI,あるいは BOI からのインセンティブを受けて、民間投資によって進められる。

Direct Causes and Effects of the Core Problem in Nakhon Rachasima

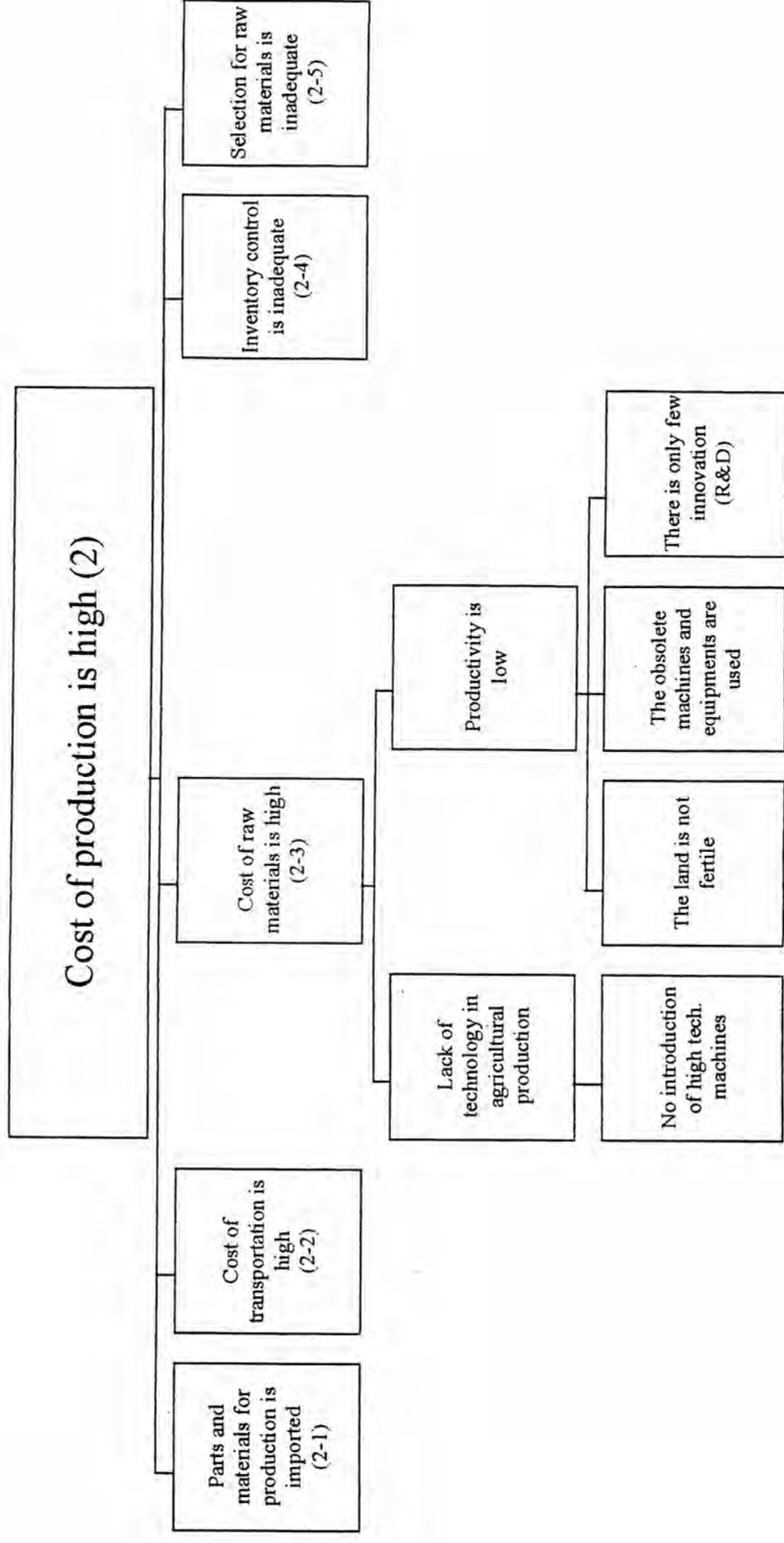
Question: What is the major problem of industrial development in Nakhon Ratchasima?



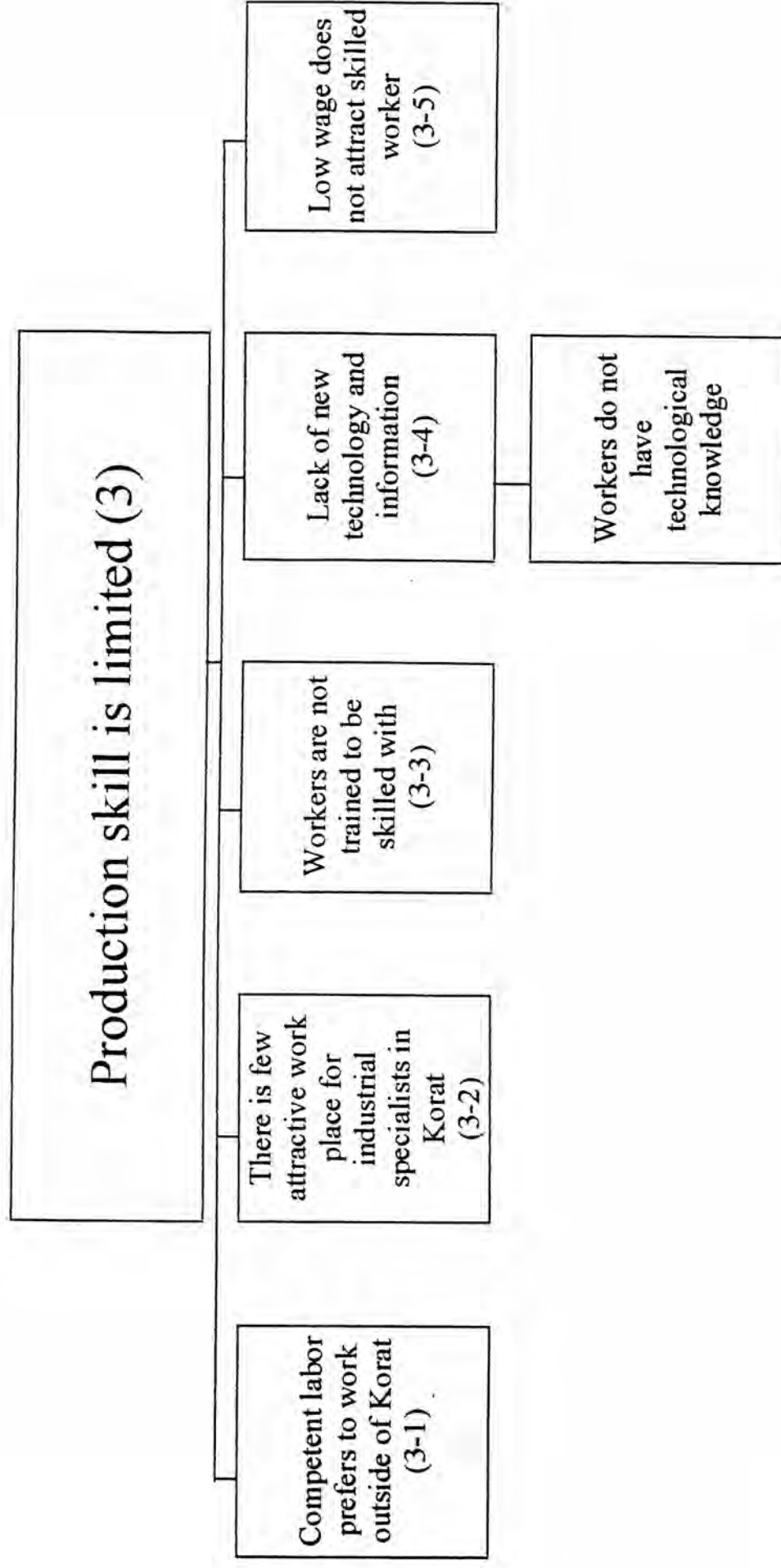
Nakhon Ratchasima Direct Cause (1)



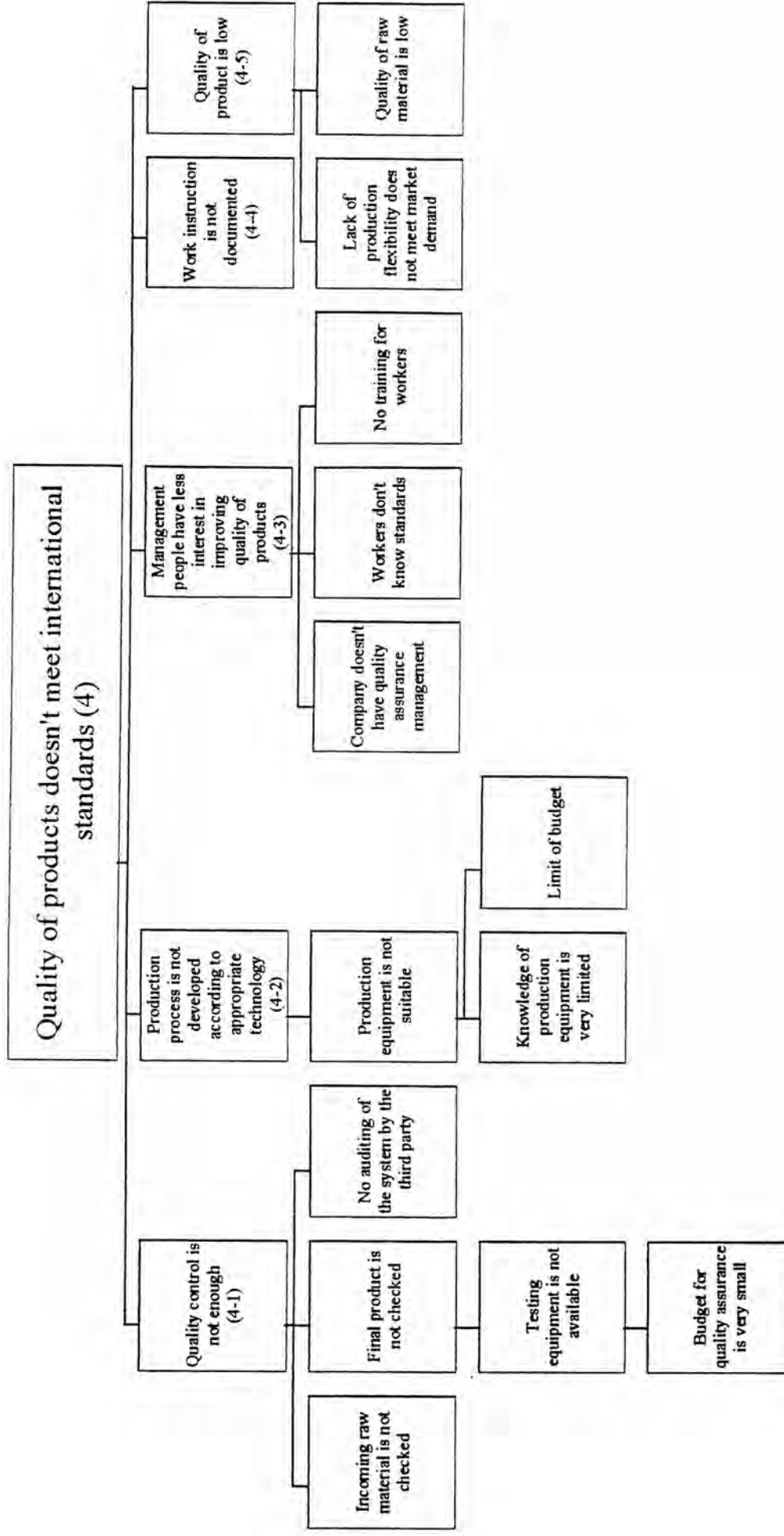
Nakhon Ratchasima Direct Cause (2)



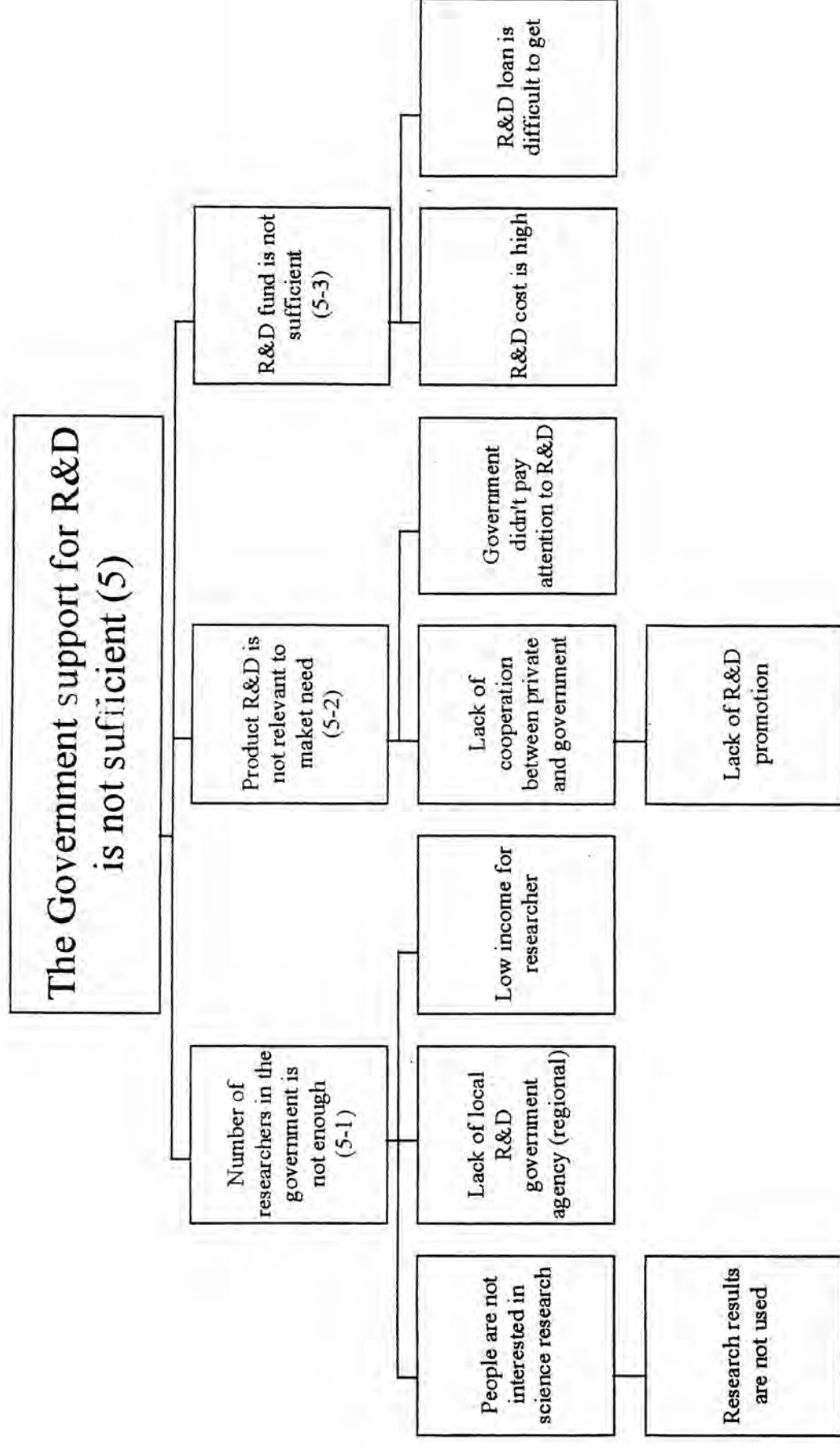
Nakhon Ratchasima Direct Cause (3)



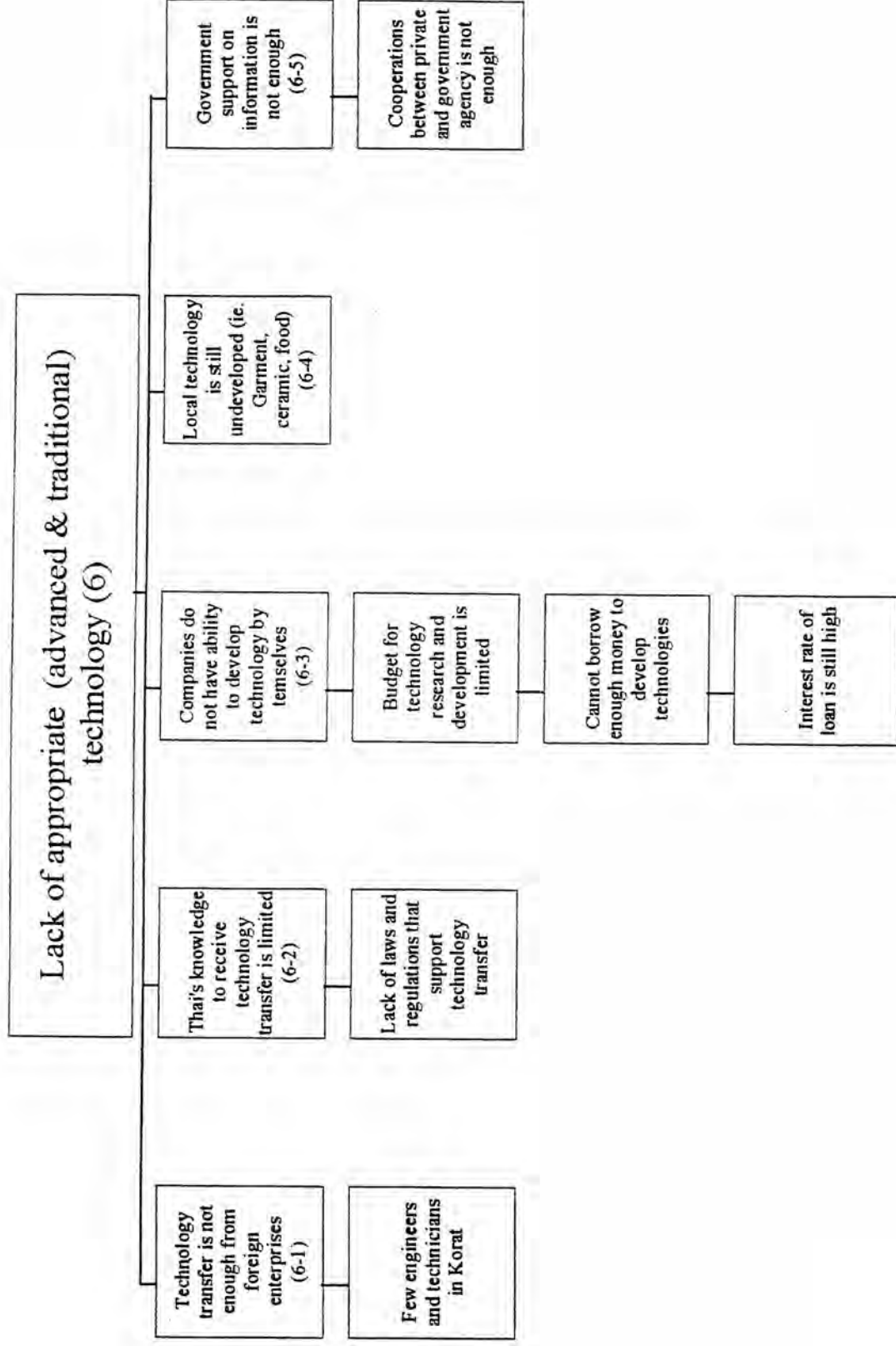
Nakhon Ratchasima Direct Cause (4)



Nakhon Ratchasima Direct Cause (5)

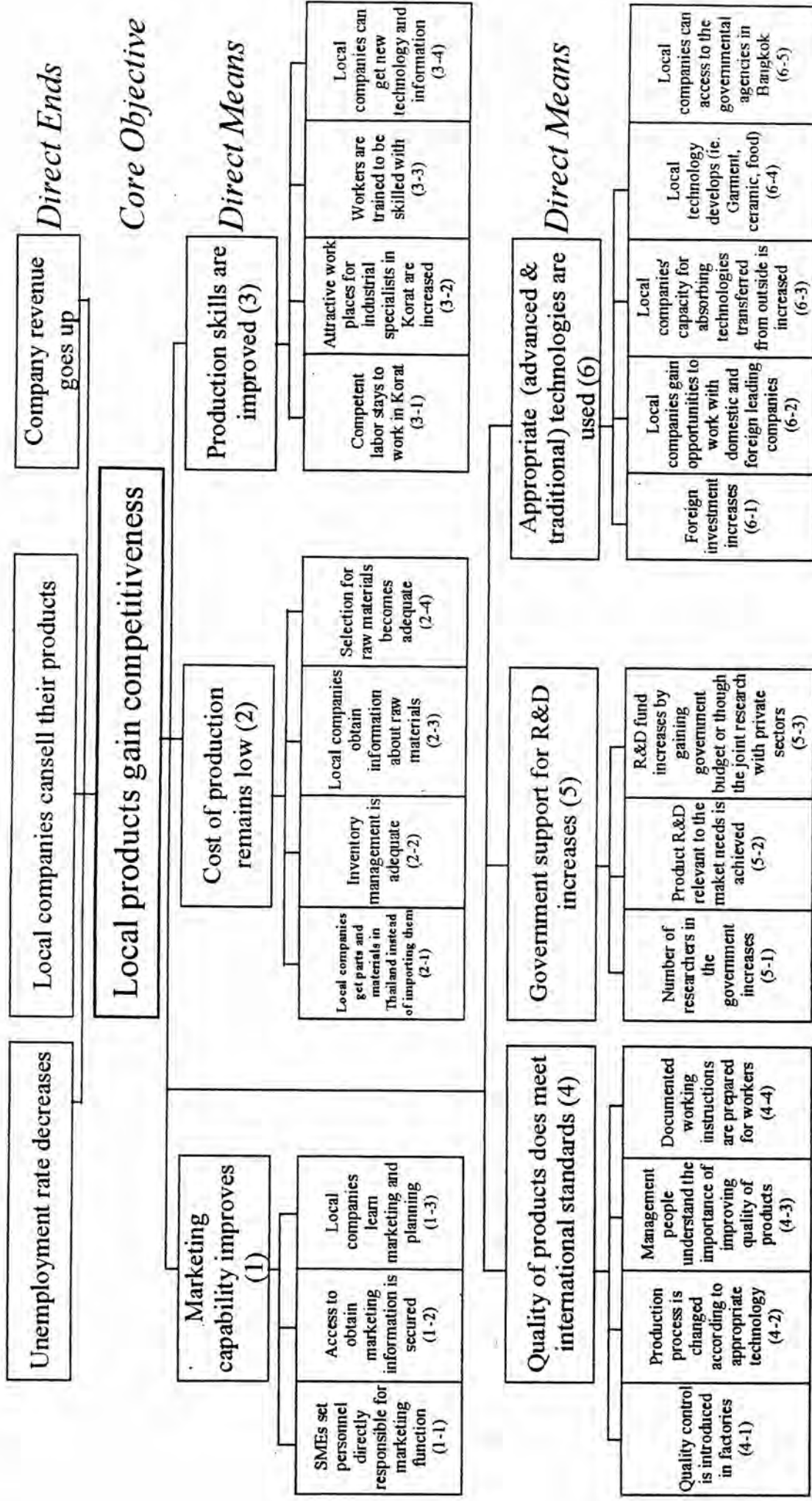


Nakhon Ratchasima Direct Cause (6)



Objectives Analysis in Nakhon Ratchasima

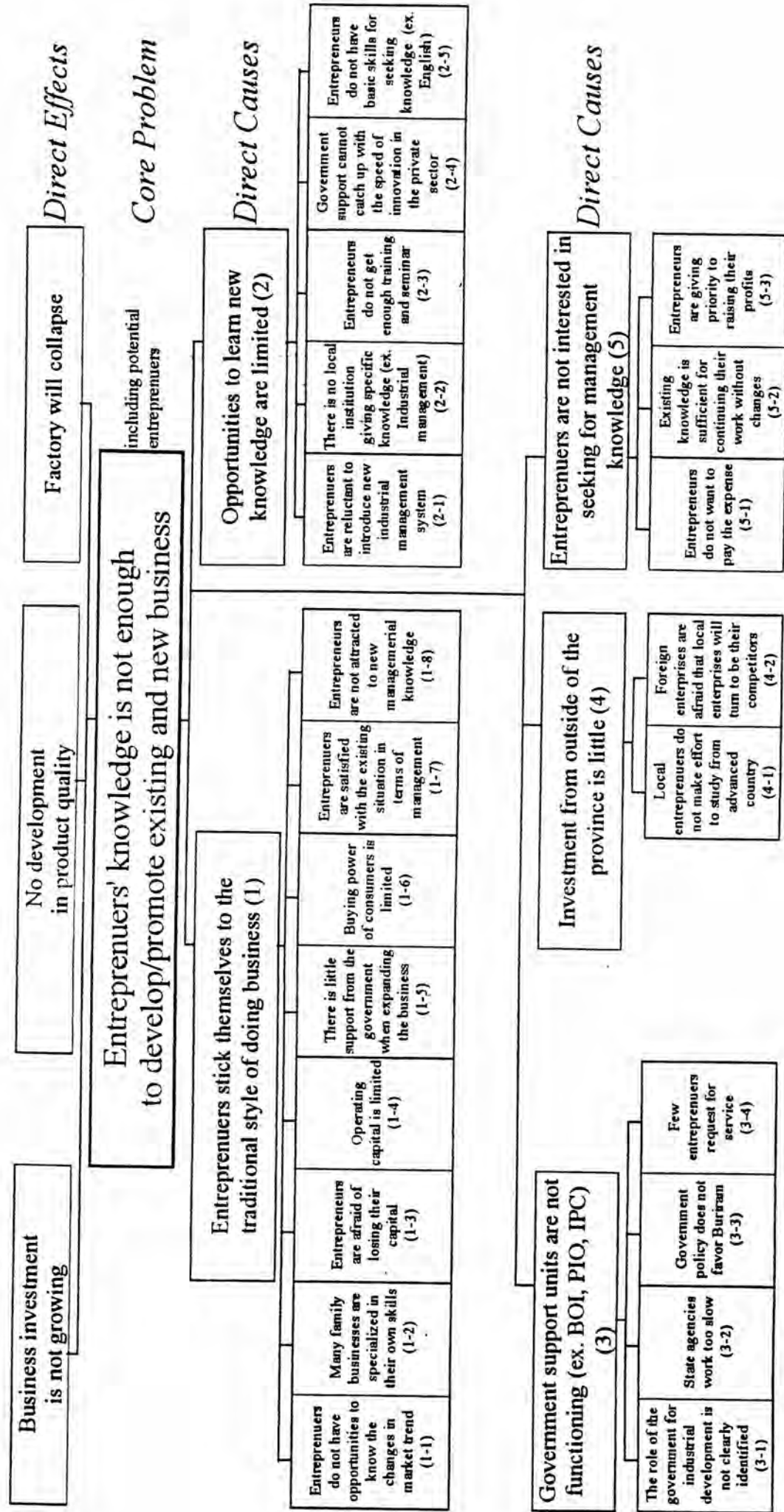
Direct Means and Ends of the Core Objective



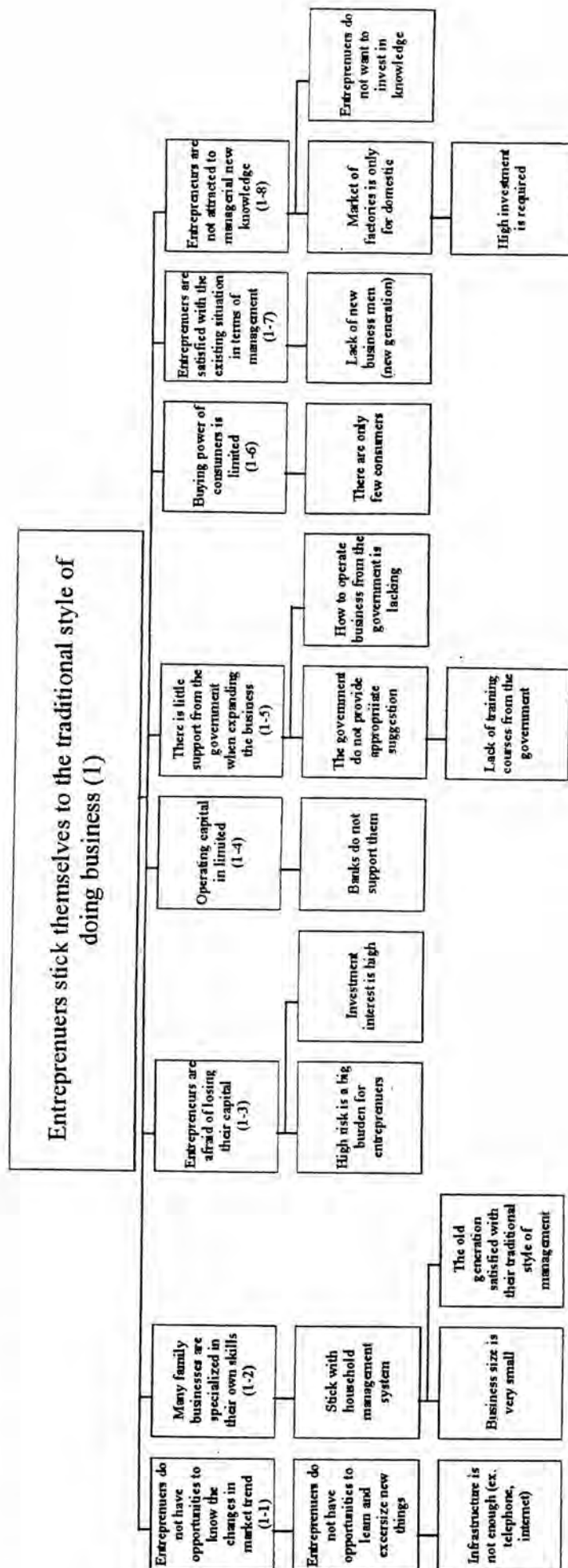
Appendix 1.2

Direct Causes and Effects of the Core Problem in Buriram

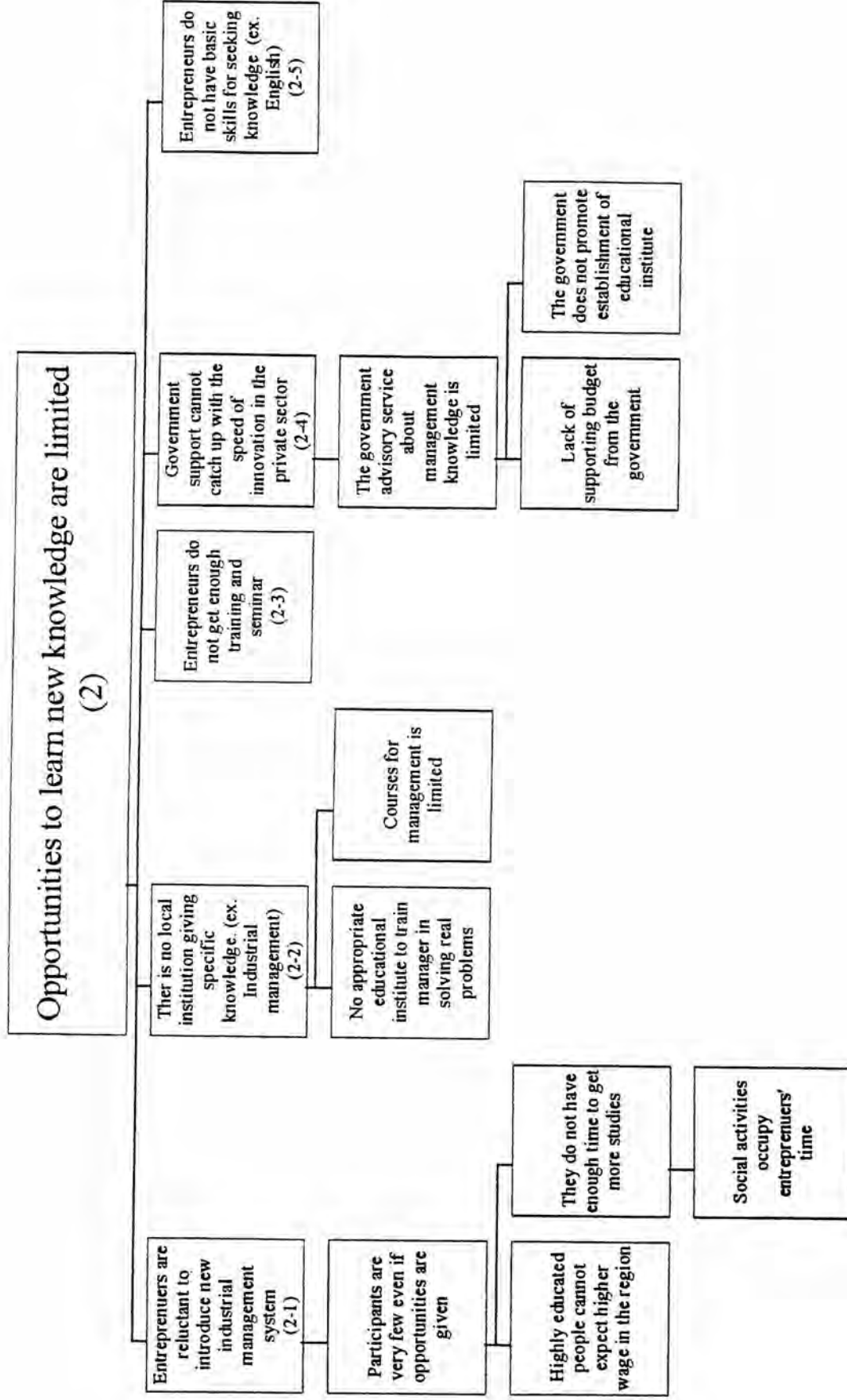
Question: What is the major problem of investment promotion in Buriram?



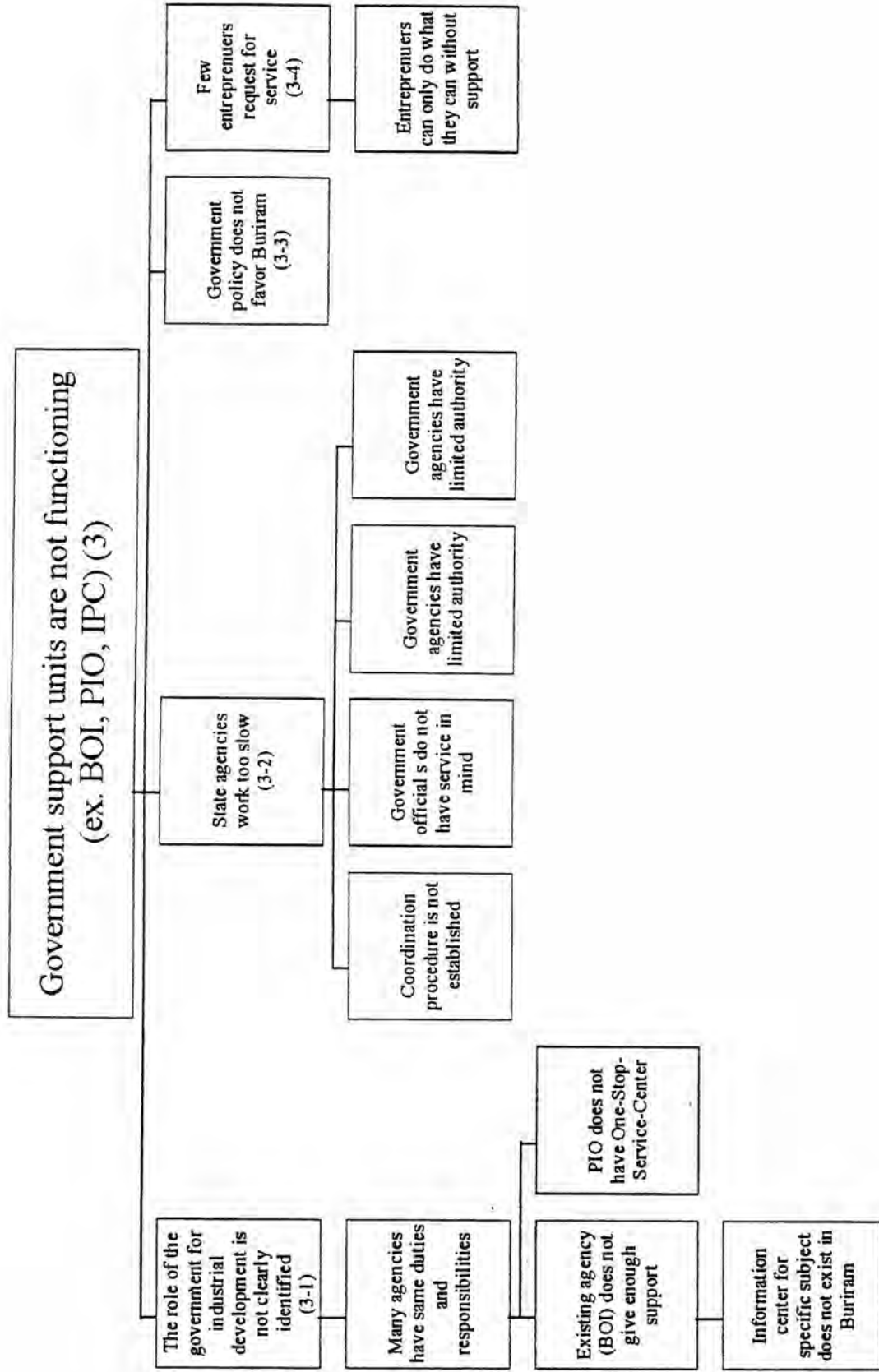
Buriram Direct Cause (1)



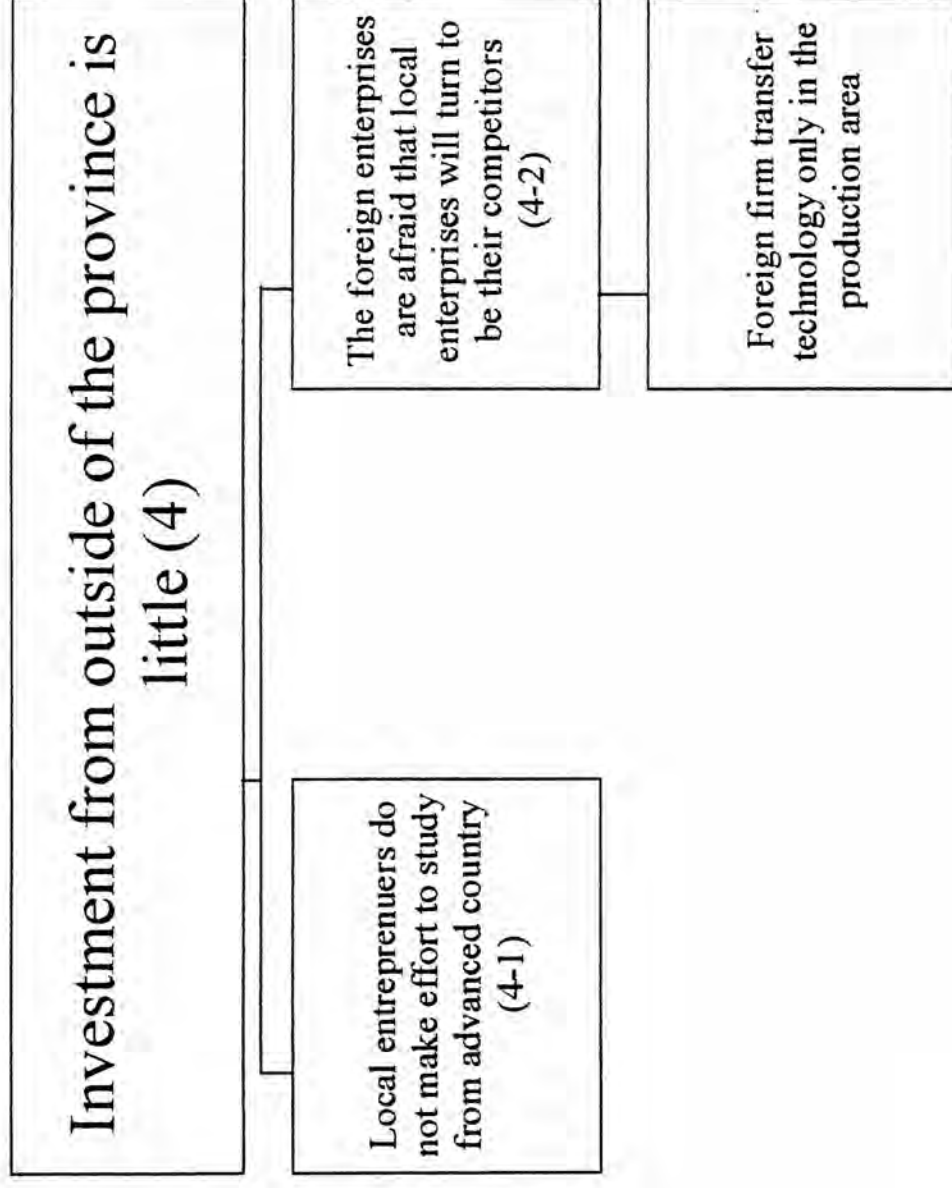
Buriram Direct Cause (2)



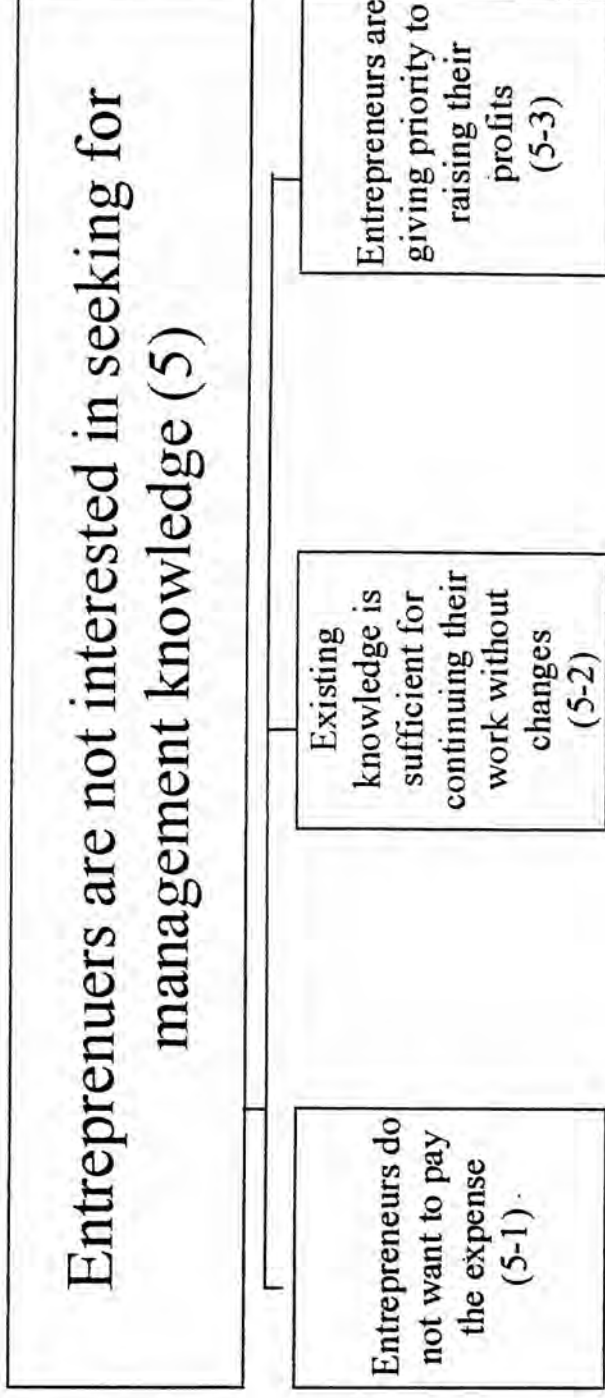
Buriram Direct Cause (3)



Buriram Direct Cause (4)

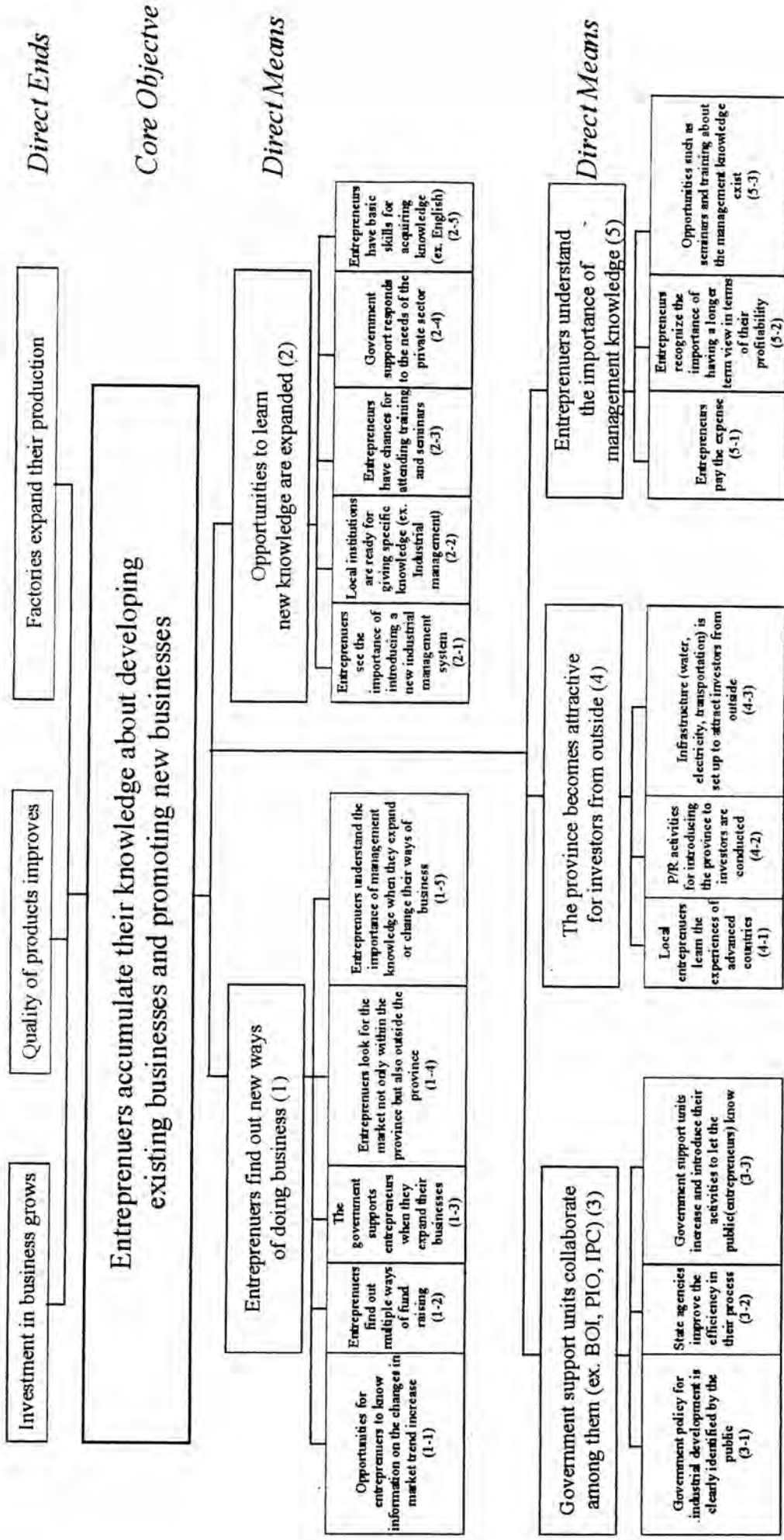


Buriram Direct Cause (5)



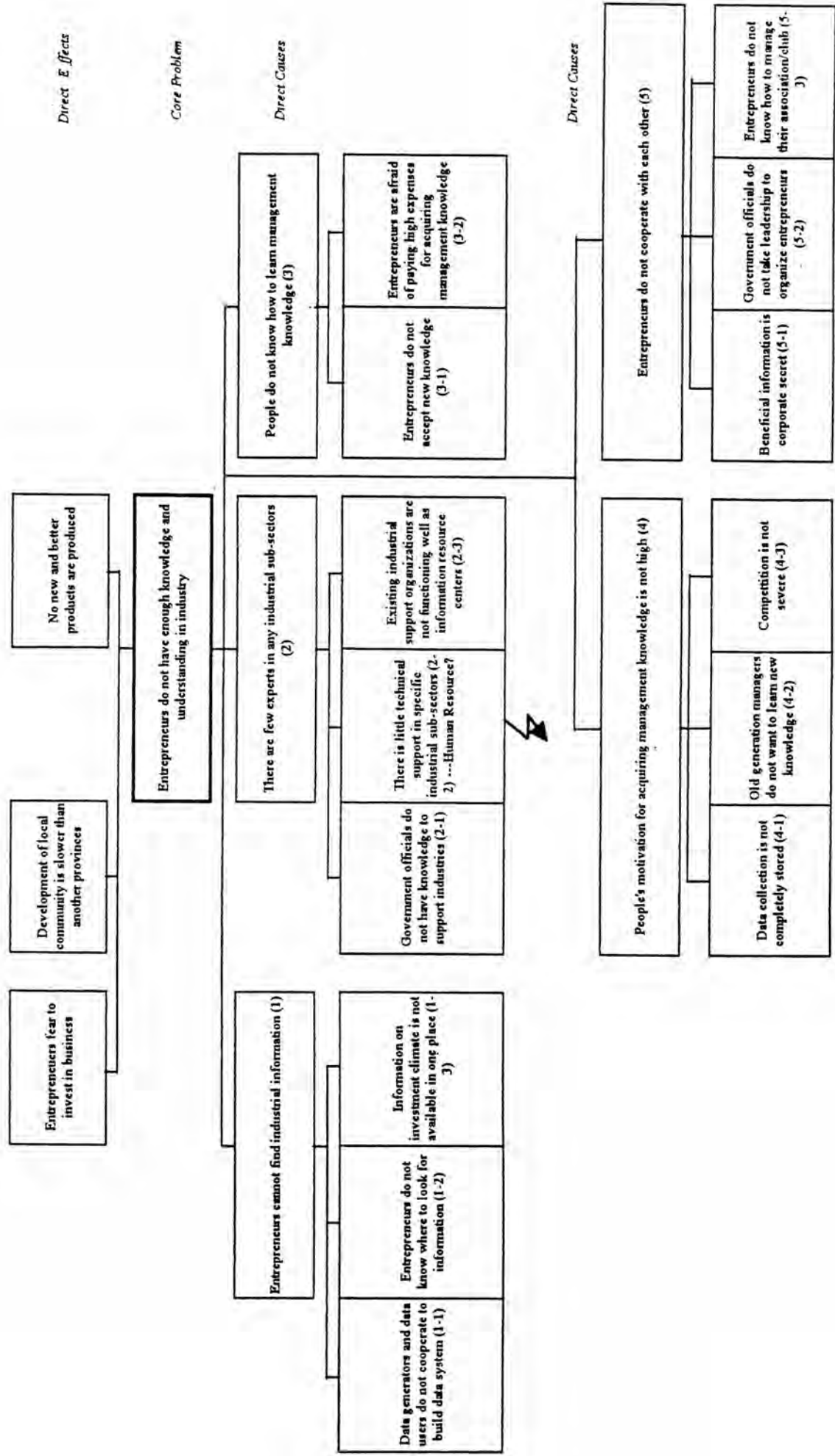
Objectives Analysis in Buriram

Direct Means and Ends of the Core Objective

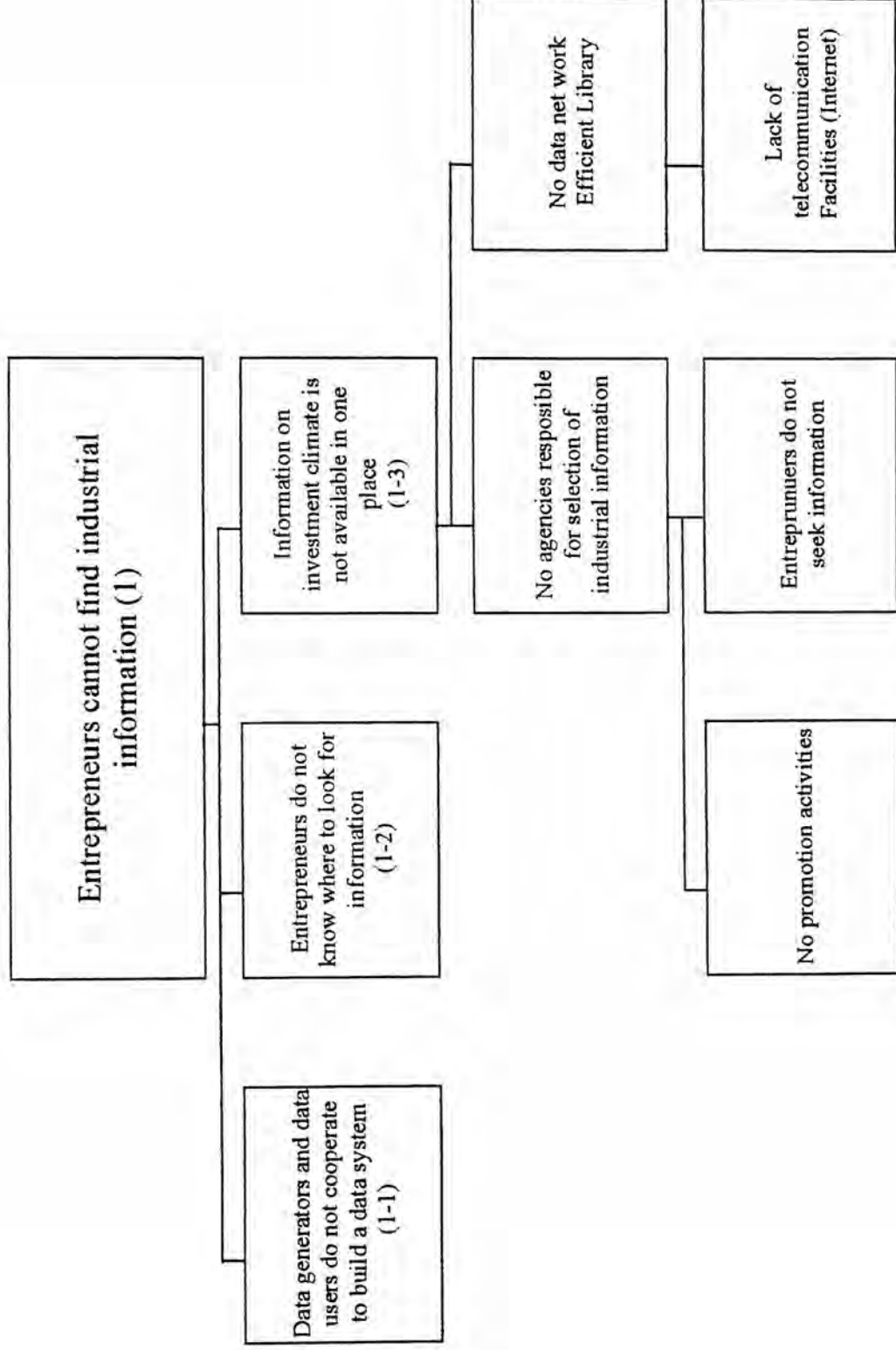


Appendix 1.3 Direct Causes and Effects of the Core Problem in Surin

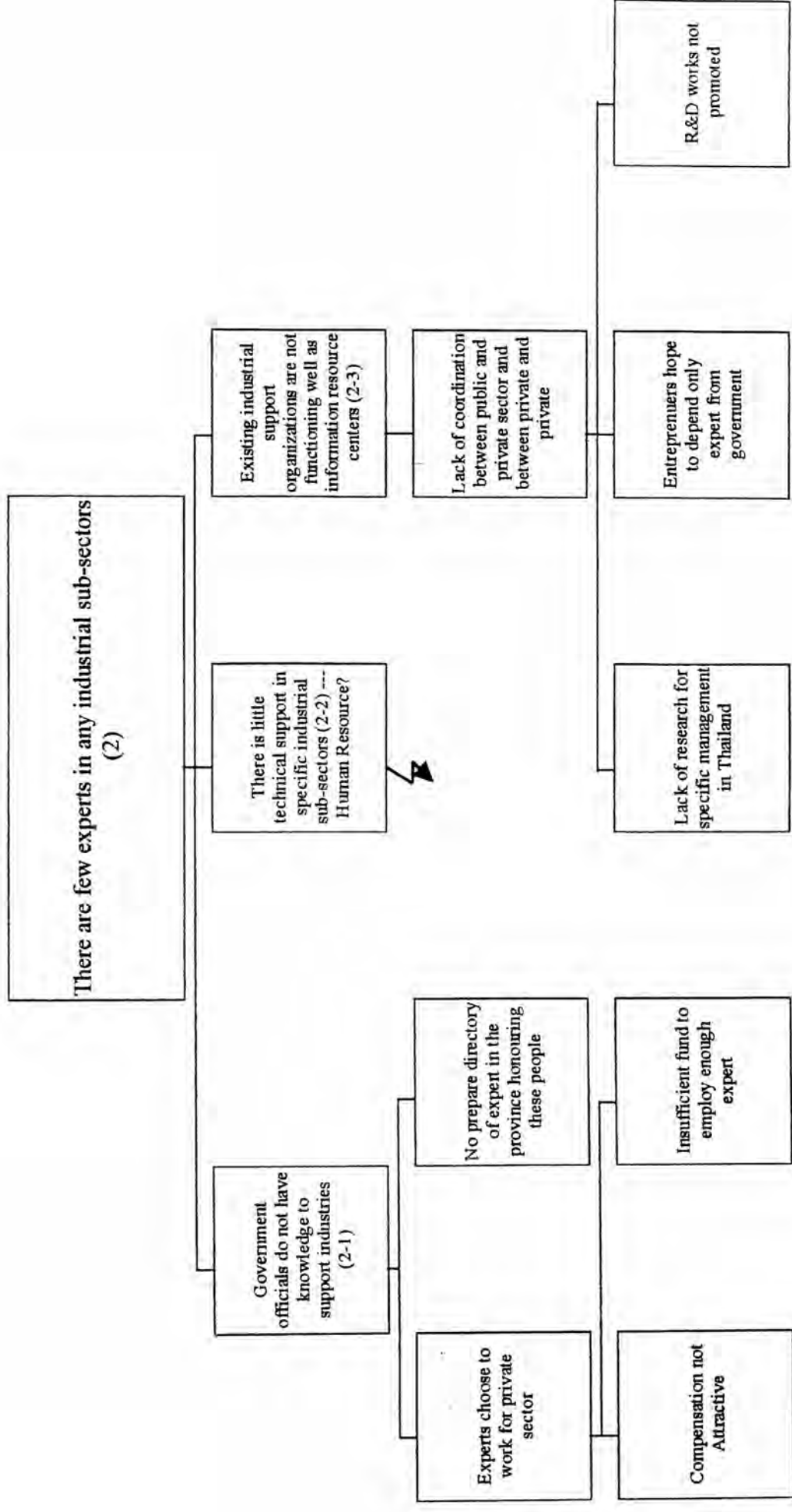
Question: What is the major problem of industrial promotion in Surin?



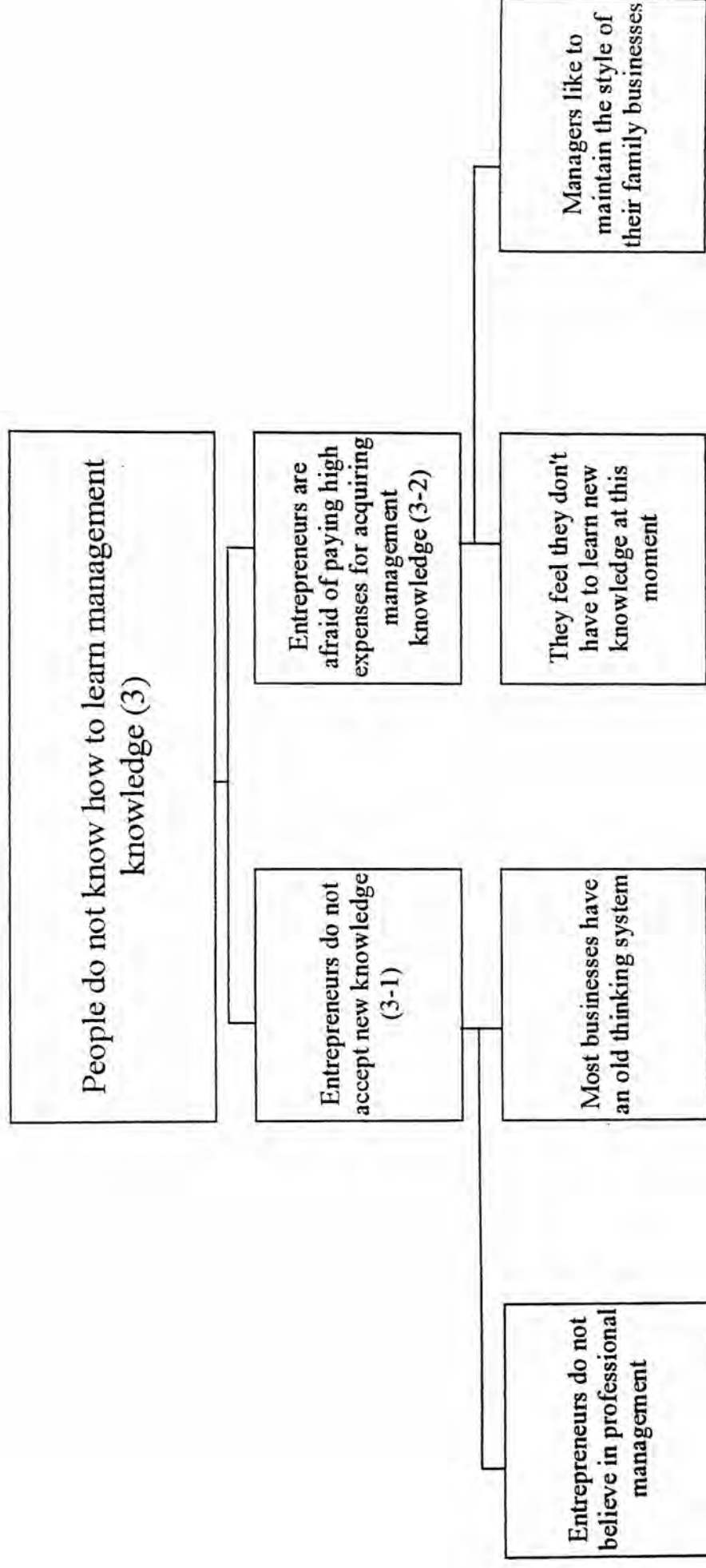
Surin Direct Cuase (1)



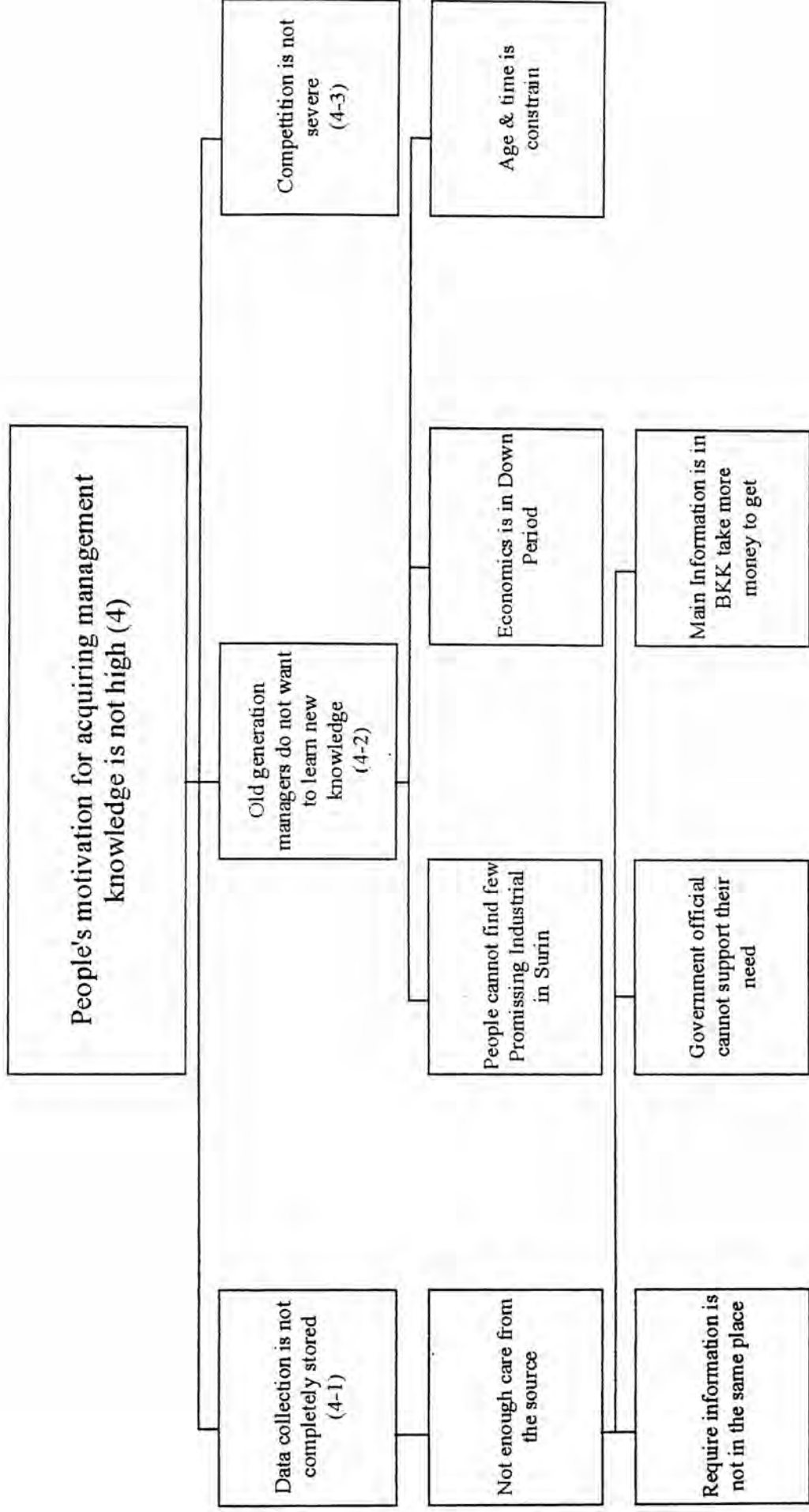
Surin Direct Cause (2)



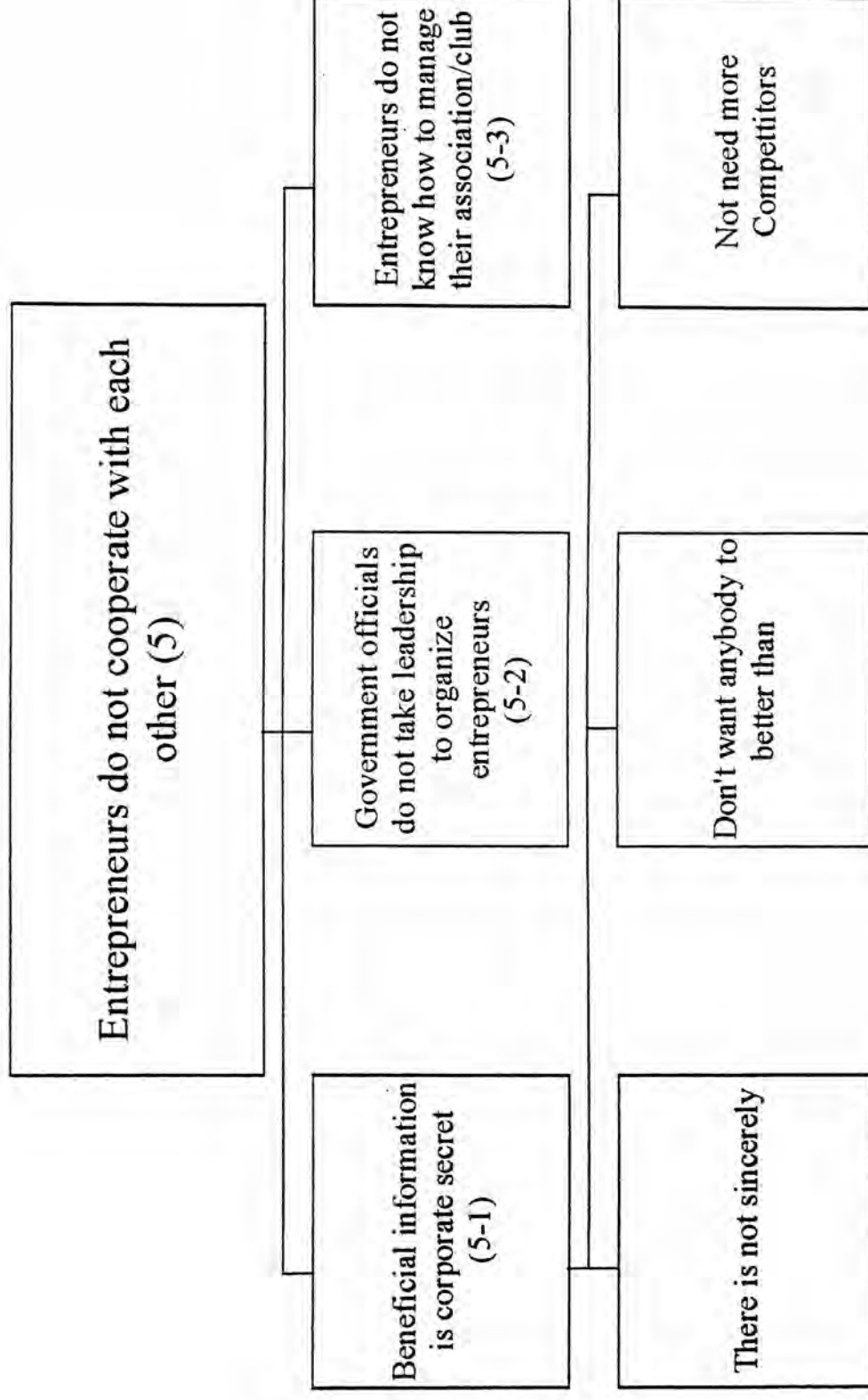
Surin Direct Cuase (3)



Surin Direct Cuase (4)

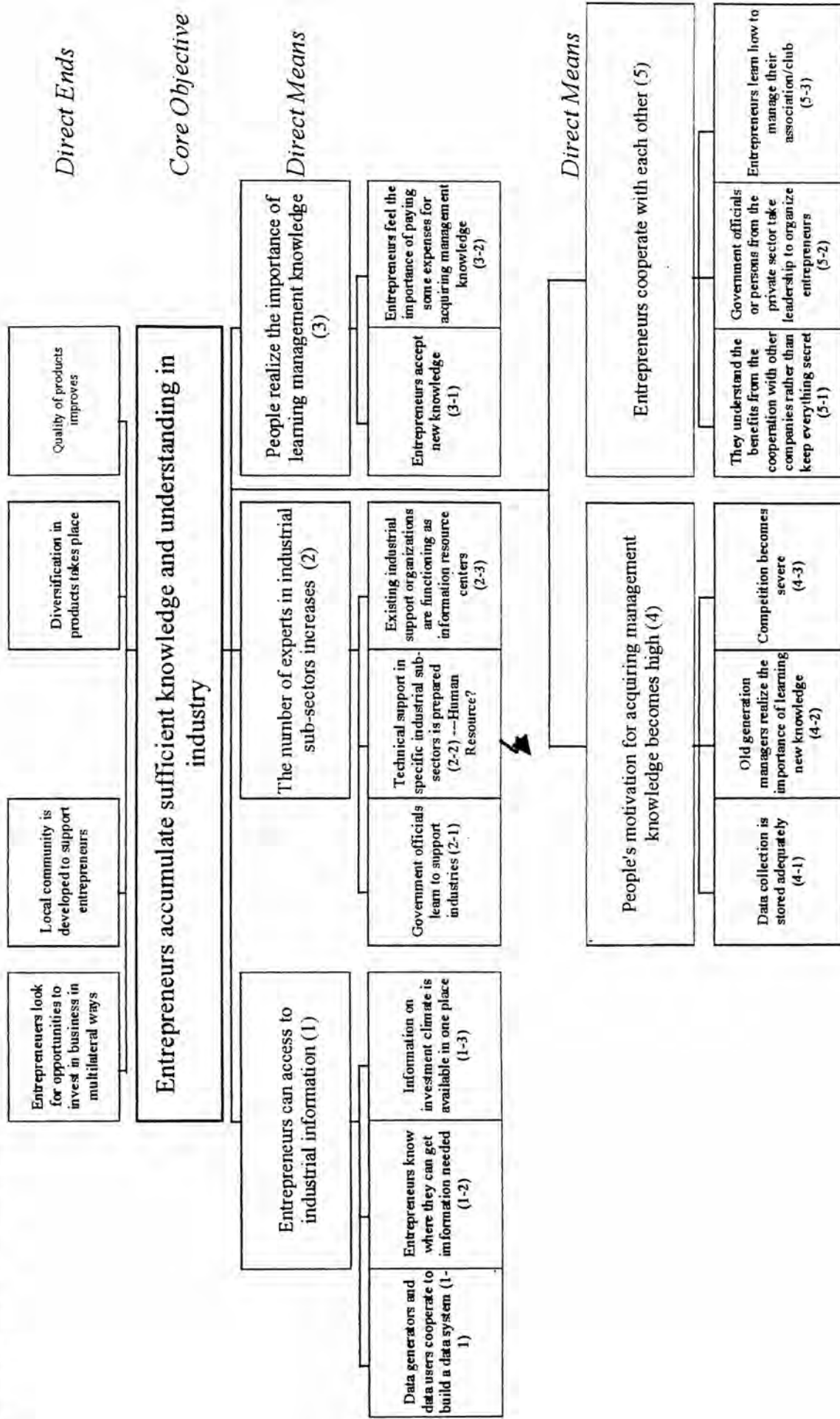


Surin Direct Cuase (5)



Objectives Analysis in Surin

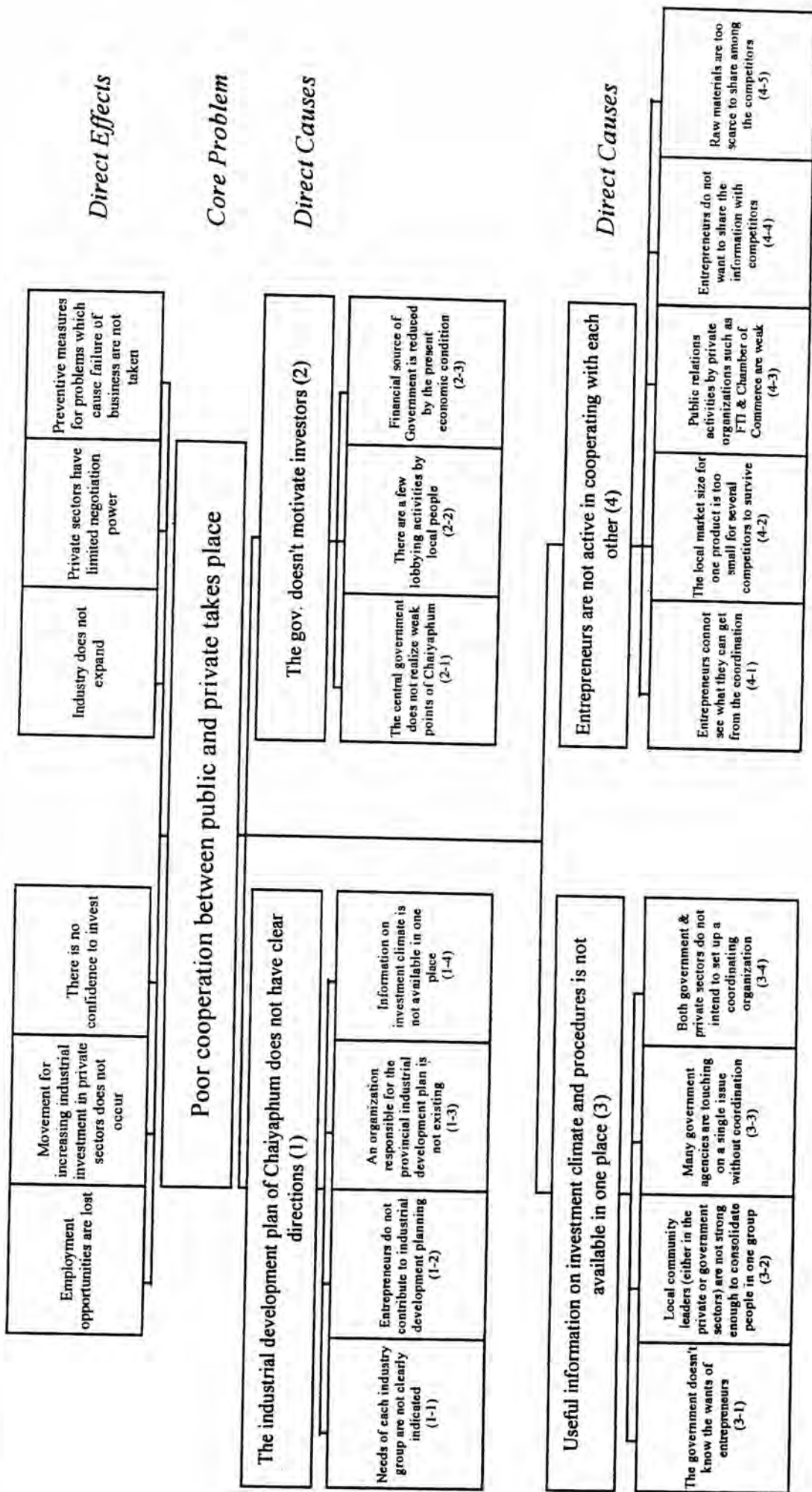
Direct Means and Ends of the Core Objective



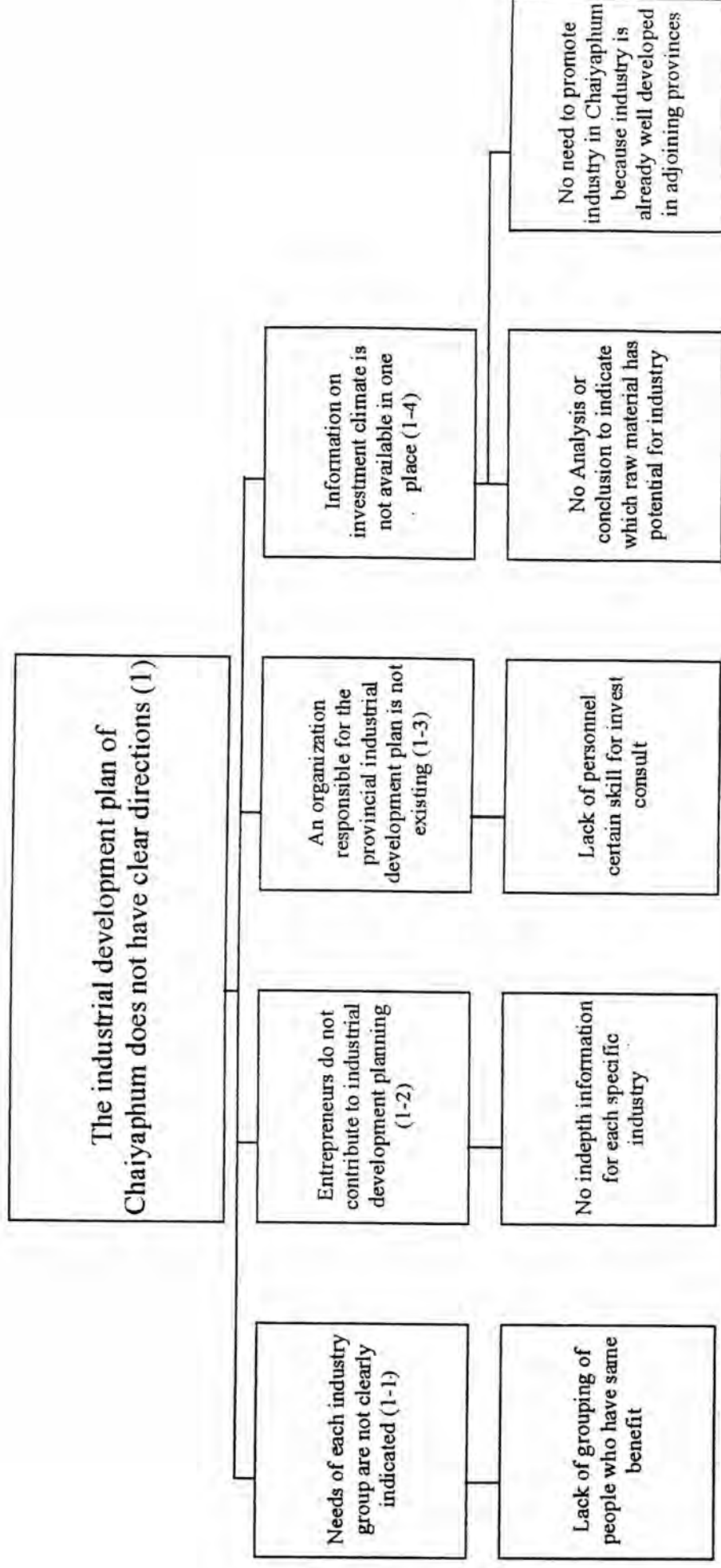
Appendix 1.4

Direct Causes and Effects of the Core Problem in Chaiyaphum

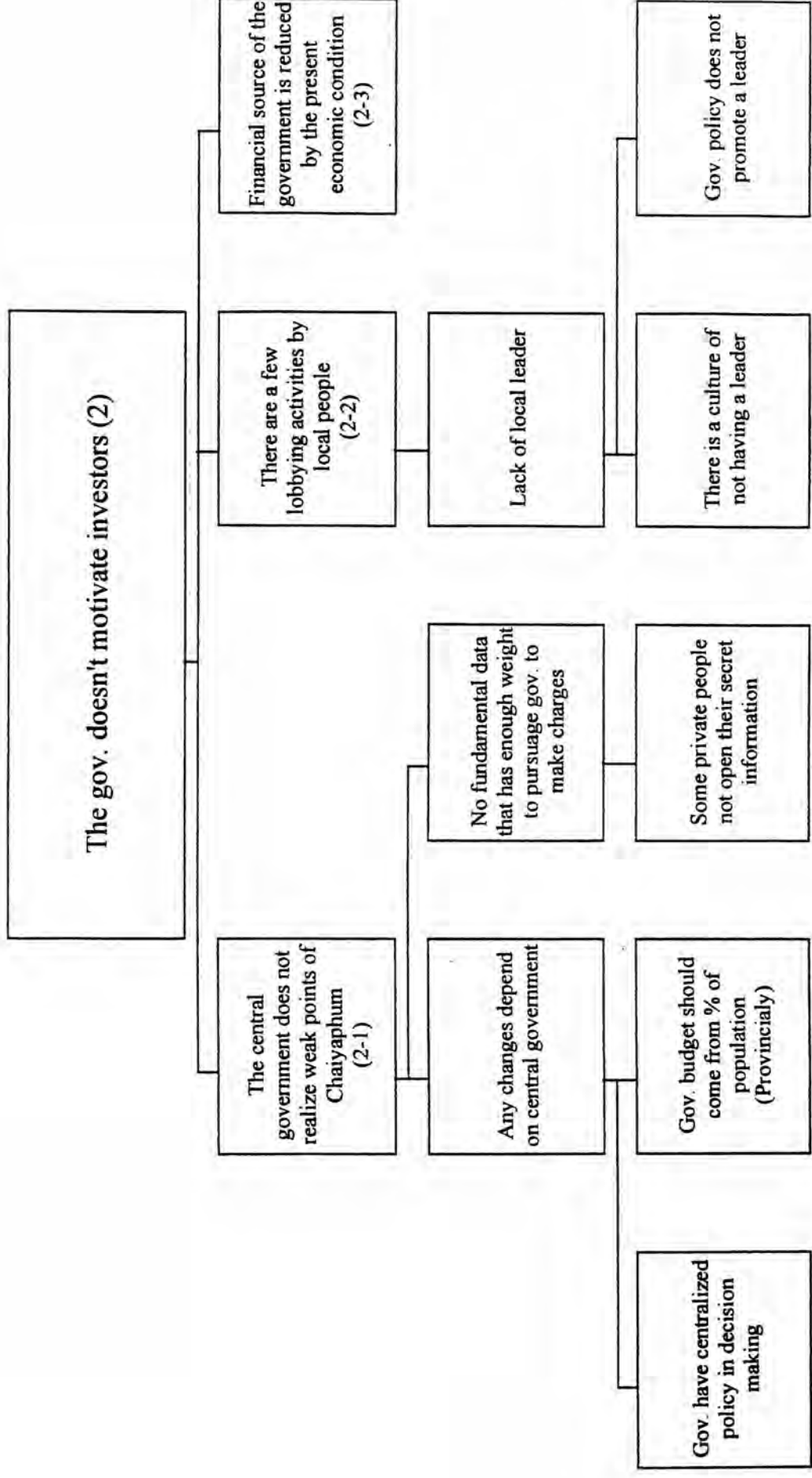
Question: What is the major problem of industrial promotion in Chaiyaphum?



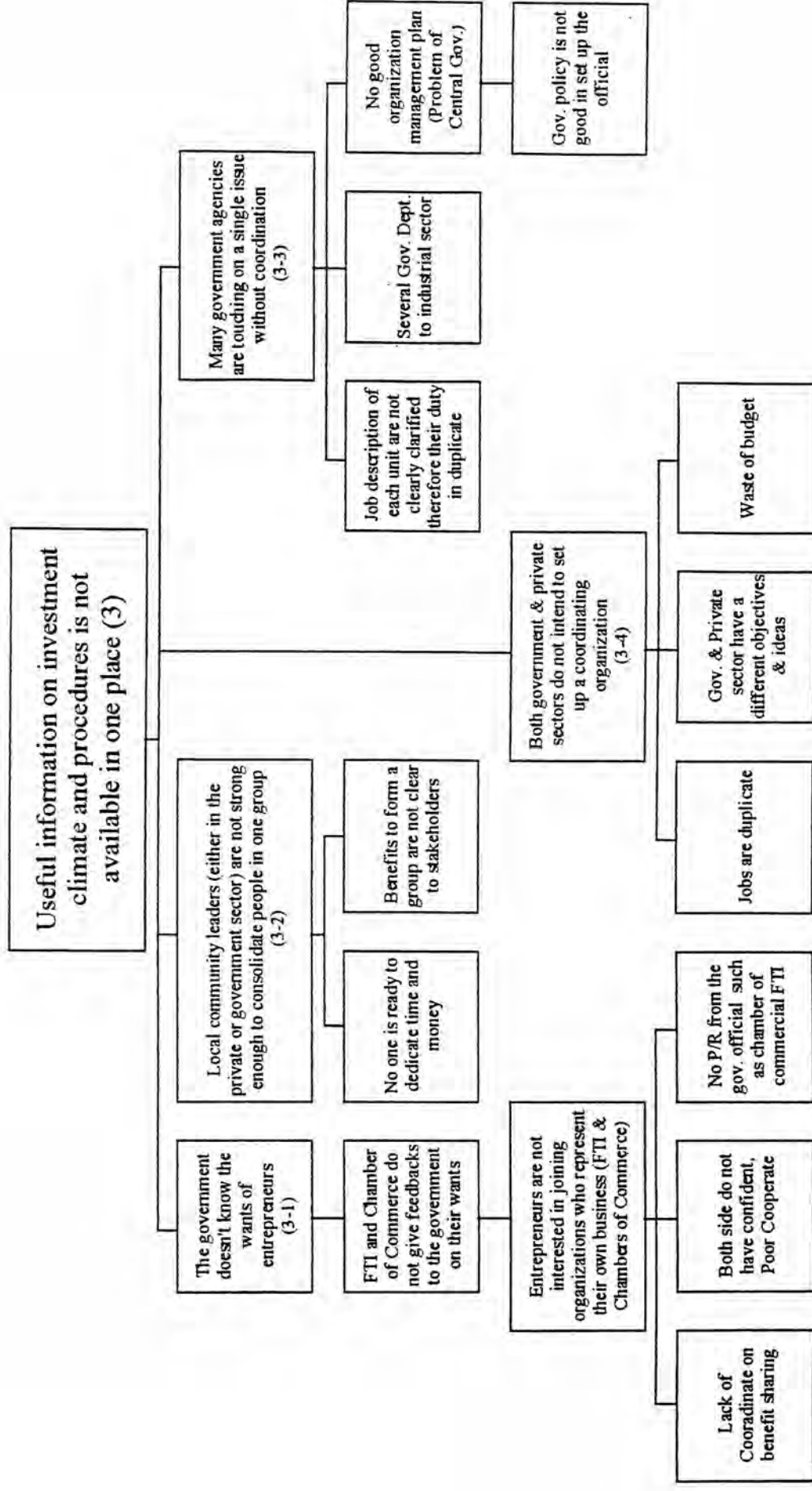
Chiayaphum Direct Cuase (1)



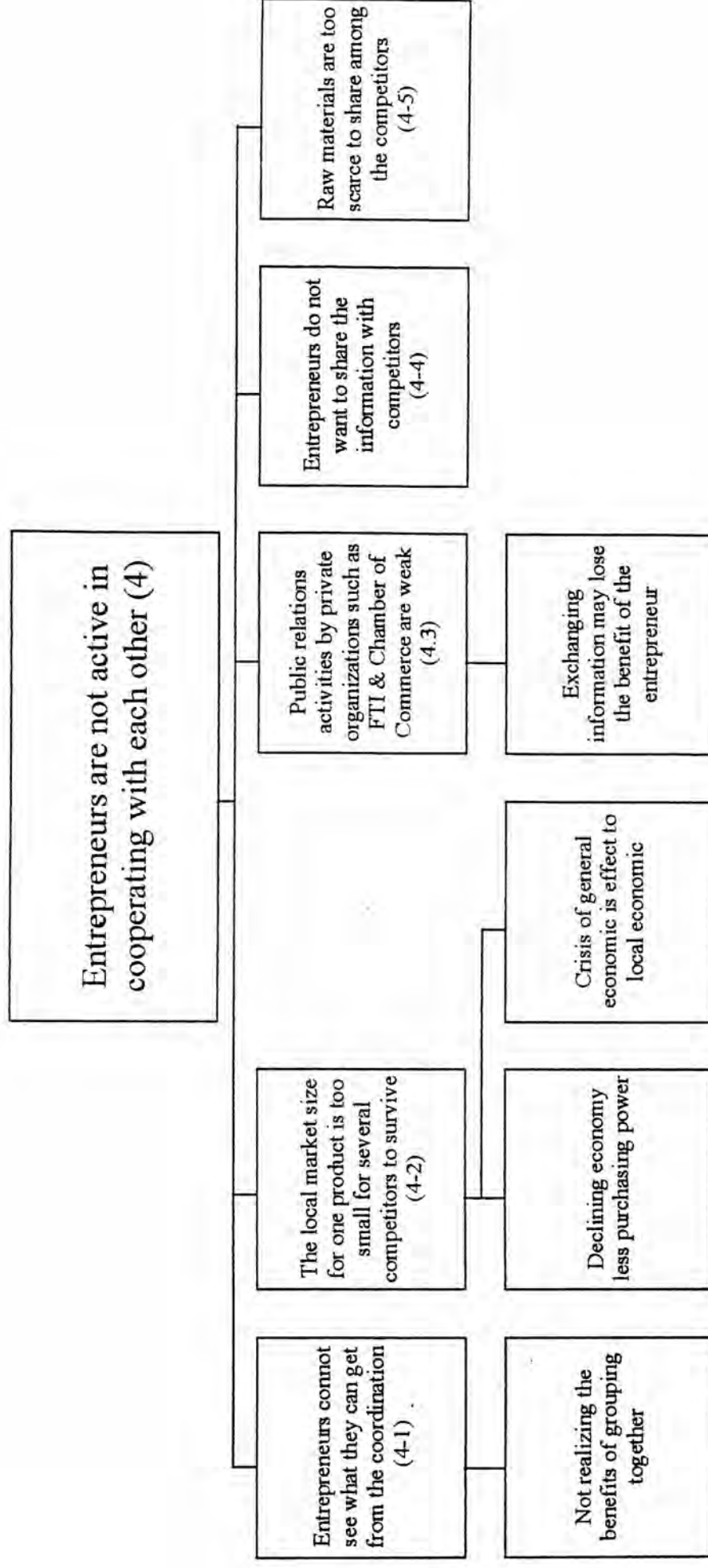
Chiayaphum Direct Cuase (2)



Chiayaphum Direct Cuase (3)

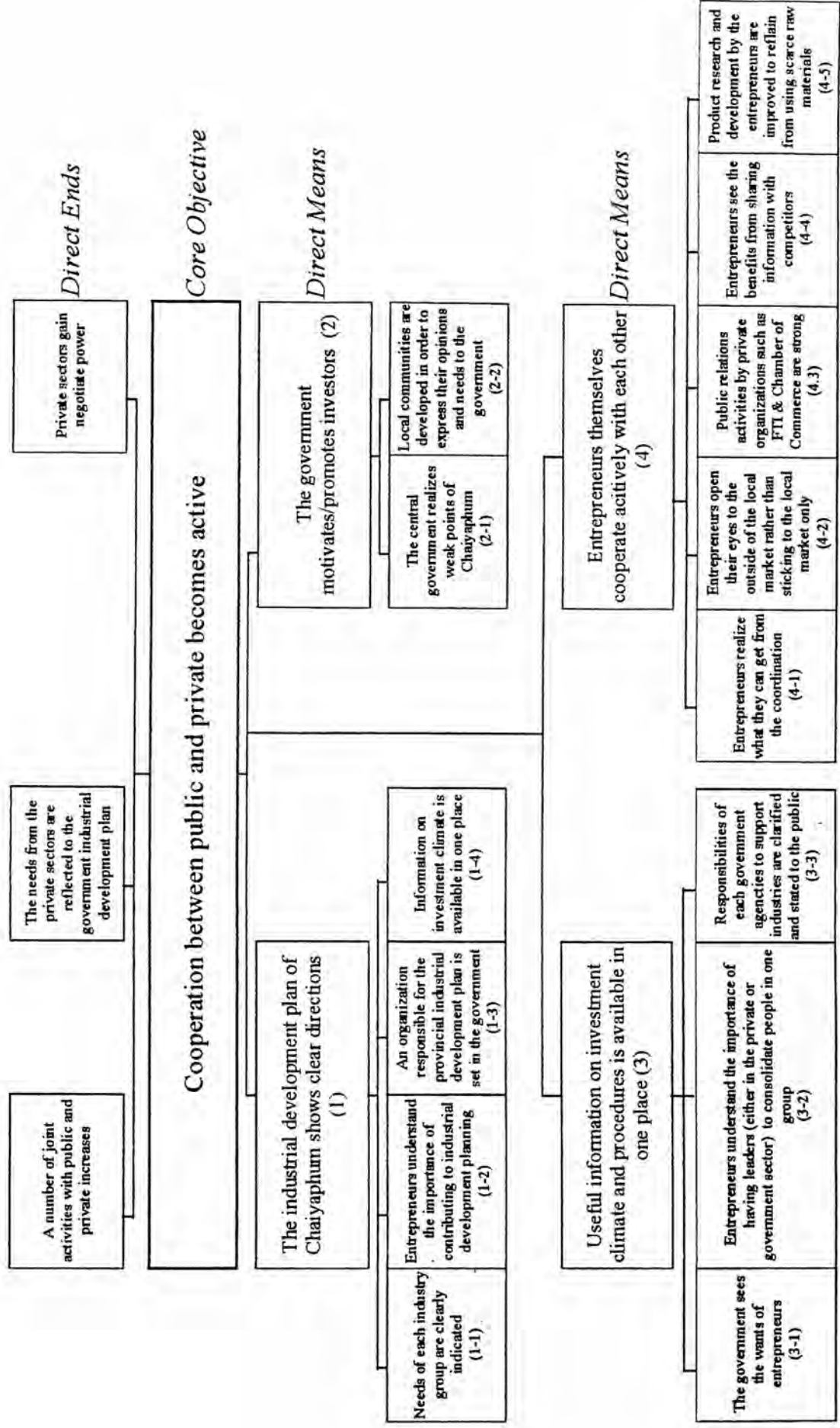


Chiayaphum Direct Cuase (4)



Objectives Analysis in Chaiyaphum

Direct Means and Ends of the Core Objective



Serial No.:

QUESTIONNAIRE TO ENTERPRISES (Sheet A)

I. COMPANY PROFILE

1. **Name of Company** _____
2. **Address** Office _____ Tel: _____

 Plant/Factory _____
3. **Total Fixed Assets** _____ Bt.
4. **Shareholders of Company** Public _____ %, Private _____ %
5. **Established in the year AD** 19 _____ **or BE** 2 _____
6. **Number of Employees** _____ of which, owner's families _____
7. **Education Level of Employees** Primary School _____, Upper Secondary School _____,
 Lower Secondary School _____, Collage or above _____

II. PRODUCTION & MANAGEMENT

8. **Main Products**
- | | | | |
|----------|------------------|----------|------------------|
| a. _____ | % of Total sales | d. _____ | % of Total sales |
| b. _____ | % of Total sales | e. _____ | % of Total sales |
| c. _____ | % of Total sales | | |

9. **Amount of Sales in 1999**
- | | |
|---|--|
| ☐ a. Less than 0.5 million Bt. | ☐ b. 0.5 to 1 million Bt. |
| ☐ c. 1 to 2 million Bt. | ☐ d. 2 to 5 million Bt. |
| ☐ e. 5 to 10 million Bt. | ☐ f. More than 10 million Bt. |

10. **Sales Trend** (compare to the previous year)
- | | | | | | |
|---------|---------------|-----------------|----------------|---------------|--|
| In 1996 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
| In 1997 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
| In 1998 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
| In 1999 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |

11. **Market Breakdown**
- | | | | |
|--------------------|---|-------------------------------|---|
| a. Domestic | : | % of which to Provincial area | % |
| b. Indirect export | : | % | |
| c. Export | : | % | |

12. **Major Equipment & Machinery for Production. Rate of capacity utilization for the recent 3 years.**

1997	_____ %	1998	_____ %	1999	_____ %
------	---------	------	---------	------	---------

13. **What are your major problems in operation of your company?**

Choose three (3) items applicable to your company from the following, giving an order of seriousness in the parenthesis as 1st, 2nd, or 3rd.

- j. Problem: Others
- Causes: 1.()
- 2.()

15. Some questions above the latest capital investment

- 1) When did you make it? _____ in 19 _____
- 2) What did you make investment for?
 - ☐ a. Purchase of machinery and/or equipment
 - ☐ b. Purchase of technology
 - ☐ c. Working capital
 - ☐ d. Others ()
- 3) How much was the total investment? _____ thousand baht
- 4) How much was your own fund and borrowing money, out of the total investment amount?
 - Your own fund _____ thousand baht
 - Borrowing money _____ thousand baht
- 5) From which lender did you borrow fund?
 - a. Bank b. Financial company c. Relatives d. Friends e. Others
- 6) What was the lending terms and conditions?
 - a. Repayment years _____ Years
 - b. Rate of interest _____ percent p.a.
 - c. Collateral/Security Guarantee by _____
 - Mortgage on _____

16. Future plan of your production capacity and business. Choose one of the following.

- 1a. () To expand the production capacity. If yes, please specify the following:
 - 1b. When will you implement your expansion plans?
 - a. () 2000 (AD)
 - b. () 2001
 - c. () within two or three years not decided
2. () To maintain the existing capacity
3. () To decrease the existing capacity
4. () Uncertain at present

17. At present, do you need loans or credit?

1. ☐ Yes. 2. ☐ No.

If yes, answer the following:

Approx. amount: _____ Bt.

For what do you use them? Choose all applicable to you.

- a. ☐ Working capital

- b. ☐ Purchase of machinery and equipment
- c. ☐ Purchase of inspection/measuring equipment
- d. ☐ Land acquisition
- e. ☐ Factory building construction
- f. ☐ Expenditure for R&D
- g. ☐ Relocation of the factory site
- h. ☐ Purchase of waste treatment facilities
- i. ☐ Others (Specify: _____)

18. What are the difficulties or problems you face in borrowing from banks or corporations? Choose two (2) answers from the following.

- 1. ☐ Insufficient mortgage or collateral to meet your loan requirement
- 2. ☐ The complicated procedure, the requirements for documentation and long time requirement for evaluation of you application
- 3. ☐ Lack of official credit guarantee system to compliment the insufficient mortgage
- 4. ☐ Banks' passive attitude to finance small- and medium- scale enterprises
- 5. ☐ Banks don't finance the full amount of loan requirements, for example 80% of total requirements is a limit of the loan.
- 6. ☐ Others (Specify: _____)

19. Major factors that affect the market competitiveness of your products

(Choose three items applicable to your company from the followings, giving an order of seriousness in the parenthesis as 1st, 2nd or 3rd)

- a. price _____
- b. quality _____
- c. development of new products _____
- d. delivery on time _____
- e. market information _____
- f. retailing network _____
- g. export financing _____
- h. design _____
- i. machinery and equipment _____
- j. skill of workers _____

20. Major sources of business information

(Choose three items applicable to your company from the followings, giving an order to seriousness in the parenthesis at 1st, 2nd or 3rd)

- a. Chamber of Commerce _____
- b. Chamber of Craftsman _____

- c. Industry associations _____
- d. Commercial banks _____
- e. Trading companies _____
- f. Internet _____
- g. Local government _____
- h. Other companies _____
- i. Others _____

21. Do you install a personal computer in your office?

- a. Yes _____ b. No _____

22. Labor redundancy and insufficiency

What groups of employees are insufficient or excessive in your company?

I; Excessive O; Insufficient

- a. Management staff _____
- b. Marketing staff _____
- c. Accounting staff _____
- d. Other Administrative staff _____
- e. Engineers _____
- f. Technicians _____
- g. Skilled workers _____
- h. Unskilled workers _____

23. Employment of new staff

When you need skilled staff in a newly created division, how do you obtain such staff? _____

- a. Obtain internally by training existing staff to acquire new skills
- b. Advertise in public
- c. Contact local employment bureau
- d. Bring the staff from the other companies by offering better conditions
- e. Others

24. Training programs for workers

Who provides training programs to your workers? _____

- a. Public training institutions, including schools
- b. Business associations
- c. Private training service providers
- d. Internal off the job training programs
- e. Internal on the job training programs
- f. Others

g. No training programs

III. SUPPORTING BY GOVERNMENT

25. What kinds of support are you using and/or do you expect from government institutions such as IPC, SUT, if they can provide. Choose one or more applicable to your company.

Using Expect

- | | | | |
|-----|-------|-------|---|
| 1. | () | () | Corporate Management advice |
| 2. | () | () | Financial Management/Accounting System consulting |
| 3. | () | () | Technological guidance |
| 4. | () | () | Guidance on quality control |
| 5. | () | () | Training of employees |
| 6. | () | () | Information services (Technology and marketing) |
| 7. | () | () | Inquiry services (Potential partners and buyers) |
| 8. | () | () | Inquiry services (material suppliers) |
| 9. | () | () | Others _____ |
| 10. | () | () | Nothing |

26. What kinds of problems have you faced in using government institutions, programs and facilities in general.

- | | | |
|----|-------|--|
| 1. | () | Lack of information about existence of programs and facilities |
| 2. | () | Difficulty in access to them |
| 3. | () | Complicated and time consuming procedure to use them |
| 4. | () | Others _____ |

**27. What was your biggest problem when you established your company.
Please describe freely.**

Date: 2000

Interviewer:

Serial No.:

(for foreign & large scale enterprise)

QUESTIONNAIRE TO ENTERPRISES (Sheet B)

I. COMPANY PROFILE

1. **Name of Company** _____
2. **Address** Office _____ Tel: _____

 Plant/Factory _____
3. **Total Fixed Assets** _____ Bt.
4. **Shareholders of Company** Public _____ %, Private _____ %
5. **Established in the year AD** 19 _____ **or BE** 2 _____
6. **Number of Employees** _____ of which, owner's families _____
7. **Education Level of Employees** Primary School _____, Upper Secondary School _____,
 Lower Secondary School _____, Collage or above _____

II. PRODUCTION & MANAGEMENT

8. **Main Products**
- | | | | |
|----------|------------------|----------|------------------|
| a. _____ | % of Total sales | d. _____ | % of Total sales |
| b. _____ | % of Total sales | e. _____ | % of Total sales |
| c. _____ | % of Total sales | | |
9. **Amount of Sales in 1999**
- | | |
|---|---|
| ☐ a. Less than 5 million Bt. | ☐ b. 5 to 1 million Bt. |
| ☐ c. 10 to 20 million Bt. | ☐ d. 20 to 50 million Bt. |
| ☐ e. 100 to 200 million Bt. | ☐ f. More than 200 million Bt. |
10. **Sales Trend** (compare to the previous year)
- | | | | | | |
|---------|---------------|-----------------|----------------|---------------|--|
| In 1996 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
| In 1997 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
| In 1998 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
| In 1999 | a. Big profit | b. Small profit | c. Almost even | d. Small loss | e. Big loss → ☐ |
11. **Market Breakdown**
- | | | | |
|--------------------|---|-------------------------------|---|
| a. Domestic | : | % of which to Provincial area | % |
| b. Indirect export | : | % | |
| c. Export | : | % | |

12. **Major Equipment & Machinery for Production. Rate of capacity utilization for the recent 3 years.**

1997	_____ %	1998	_____ %	1999	_____ %
------	---------	------	---------	------	---------

III. PARTS PROCUREMENT

13. **How many parts and materials supplies do you have at the present?**

- ☐ a. 1~10 ☐ b. 11~50

- ☐ c. 51~100
☐ e. 201~500

- ☐ d. 101~200
☐ f. more than 501

14. Main parts and materials

Write five (5) of your components/parts in terms of purchase amount in 1999. To each parts, clarify (B.1) the main processing method, using a symbol of the following classification:

Name of components/parts	B.1 (A-K) Processing Method	B.2 Evaluation			
		①	②	③	④
1					
2					
3					
4					
5					

B.1 (Processing method)

- | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| A. Casting | B. Forging | C. Press/stamping work |
| D. Plastic moulding | E. Rubber moulding | F. Machining |
| G. Heat treatment | H. Surface treatment/Electro plating | |
| I. Glass working | J. Sheet work/welding | |
| K. Assembling of parts/components | L. Others (specify in the column) | |

B.2 How do you evaluate competitiveness of the above components/parts that you are purchasing?

	<u>Satisfied</u>	<u>Fair</u>	<u>Not satisfied</u>
① Quality	☐ A	☐ B	☐ C
② Cost	☐ A	☐ B	☐ C
③ Delivery	☐ A	☐ B	☐ C
④ Others (specify)	☐ A	☐ B	☐ C

15. What kind of parts/materials do you intend to purchase from local market in the near future?

Name of components/parts	B.1 (A-K) Processing Method
1	
2	
3	
4	
5	

16. At present, what kind of assistance/cooperation do you provide to your parts suppliers?

What do you anticipate in the future? Choose all items applicable to your company.

Present

Future

- | | | |
|-----------------------------|------------------------------|--|
| 1. ☐ | 11. ☐ | 1) <u>Technical assistance</u>
*Licensing *Advisory services
*Drawings/Design * R&D |
| 2. ☐ | 12. ☐ | 2) <u>Financial support</u>
* Equity participation
* Credit |
| 3. ☐ | 13. ☐ | 3) <u>Managerial assistance</u>
* Advisory services
* Dispatch of management |
| 4. ☐ | 14. ☐ | 4) <u>Training</u>
* Training in Thailand
* Training in overseas |
| 5. ☐ | 15. ☐ | 5) <u>Supplies</u>
* Materials/parts * Facilities
* Die & mould * Consignment contract |
| 6. ☐ | 16. ☐ | 6) <u>Others</u>
Specify: _____
_____ |

17. What are the difficulties you face in expanding purchasing parts/components as a buyers?

Choose two (2) answers most applicable to your company from the following.

1. ☐ Lack of companies' information on potential suppliers.
2. ☐ They have already established a business group so that penetration is not easy.
3. ☐ Lack of competitiveness of their products in terms of quality, cost and delivery.
4. ☐ Insufficient production capacity to cope with big amount of order.
5. ☐ We don't know how to contact with the potential supplier.
6. ☐ Others (Specify: _____)

18. Do you know BUILD System for match-making of BOI?

1. ☐ Yes. 2. ☐ No.

19. Do you want to register your company in the BUILD?

1. ☐ Yes. 2. ☐ No. 3. ☐ Already registered

IV. FUTURE INVESTMENT

20. Future plan of your production capacity and business. Choose one of the following.

1a. () To expand the production capacity. If yes, please specify the following:

1b. When will you implement your expansion plans?

a. () 2000 (AD)

b. () 2001

c. () within two or three years not decided

2. () To maintain the existing capacity

3. () To decrease the existing capacity

4. () Uncertain at present

21. Do you have a plan to invest or relocate your factory to a new site?

1. ☐ Yes. 2. ☐ No. 3. ☐ Under consideration

If yes, please specify the year:

a. () 2000 (AD)

b. () 2001

c. () within two or three years not decided

22. If you relocate your factory site, where is the new location?

District _____ Province _____
☐ Zone I ☐ Zone II ☐ Zone III

23. What is the reason to invest or relocate?

1. ☐ Better access to your parent company or main clients
2. ☐ More investment incentives
3. ☐ Expansion of the production site
4. ☐ In accordance with the government's guideline for relocation
5. ☐ Better infrastructure (i.e. traffic, transportation, industrial water, telecommunications, labor force)
6. ☐ Others (Specify: _____)

24. Are you looking for a Joint-venture partner(s)?

1. ☐ Yes. (Country: _____ Product: _____)
2. ☐ No.

25. Freely describe your expectation to a new site in Thailand.

V. OTHRES

26. What kinds of support are you using and/or do you expect from government institutions such as IPC, SUT, if they can provide. Choose one or more applicable to your company.

- | | <u>Using</u> | <u>Expect</u> | |
|-----|--------------|---------------|---|
| 1. | () | () | Corporate Management advice |
| 2. | () | () | Financial Management/Accounting System consulting |
| 3. | () | () | Technological guidance |
| 4. | () | () | Guidance on quality control |
| 5. | () | () | Training of employees |
| 6. | () | () | Information services (Technology and marketing) |
| 7. | () | () | Inquiry services (Potential partners and buyers) |
| 8. | () | () | Inquiry services (material suppliers) |
| 9. | () | () | Others _____ |
| 10. | () | () | Nothing |

27. What kinds of problems have you faced in using government institutions, programs and facilities in _____?

1. () Lack of information about existence of programs and facilities
2. () Difficulty in access to them
3. () Complicated and time consuming procedure to use them
4. () Others _____

28. What was your biggest problem when you established your company.
Please describe freely.

เลขที่เอกสาร:

(สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

แบบสอบถามผู้ประกอบการ (ชุด ก.)

I. ข้อมูลทั่วไปของกิจการ

1. ชื่อกิจการ _____
2. ที่อยู่ สำนักงาน _____ โทรศัพท์ _____

_____ โรงงาน _____
3. มูลค่าสินทรัพย์ถาวรรวม _____ บาท
4. ผู้ถือหุ้น ประกอบด้วย มนุษย์ _____ % บุคคล _____ %
5. ก่อตั้งกิจการเมื่อ พ.ศ. 25 _____
6. จำนวนพนักงานทั้งสิ้น _____ คน รวมสมาชิกครอบครัวด้วย _____ คน
7. ระดับการศึกษาของพนักงาน ประถมศึกษา _____ คน มัธยมศึกษาตอนต้น _____ คน
มัธยมศึกษาตอนปลาย _____ คน อาชีวศึกษาขึ้นไป _____ คน

II. การผลิตและการจัดการ

8. ผลิตภัณฑ์หลัก ก. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
ข. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
ค. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
ง. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
จ. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
9. ยอดขายในปี 2542 ☐ ก. น้อยกว่า 0.5 ล้านบาท ☐ ข. ระหว่าง 0.5 – 1.0 ล้านบาท
☐ ค. ระหว่าง 1 – 2 ล้านบาท ☐ ง. ระหว่าง 2 – 5 ล้านบาท
☐ จ. ระหว่าง 5-10 ล้านบาท ☐ ฉ. มากกว่า 10 ล้านบาท
10. แนวโน้มของยอดขาย (โดยเปรียบเทียบกับปีก่อน)
ปี 2539 ก. กำไรมาก ข. กำไรน้อย ค. พอกำไร ข. ขาดทุนเล็กน้อย จ. ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
ปี 2540 ก. กำไรมาก ข. กำไรน้อย ค. พอกำไร ข. ขาดทุนเล็กน้อย จ. ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
ปี 2541 ก. กำไรมาก ข. กำไรน้อย ค. พอกำไร ข. ขาดทุนเล็กน้อย จ. ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
ปี 2542 ก. กำไรมาก ข. กำไรน้อย ค. พอกำไร ข. ขาดทุนเล็กน้อย จ. ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
11. รายละเอียดการขาย ก. ยอดขายในประเทศ : _____ % ซึ่งเป็นยอดขายในจังหวัด _____ %
ข. ส่งออก (ทางอ้อม) : _____ %
ค. ส่งออก (ทางตรง) : _____ %
12. ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา มีการใช้งานเครื่องจักรและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการผลิต ในอัตราใด
ปี 2540 _____ % ปี 2541 _____ % ปี 2542 _____ %
13. อะไรคือปัญหาหลัก ๆ ที่สำคัญในการดำเนินงาน
กรุณาเลือกปัญหาเพียง 3 ข้อข้างล่าง โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความรุนแรงของปัญหา
ก. () ความยากลำบากในการขอกู้ยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน

- ข. () แรงงานมีขีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน
- ค. () เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้น
- ง. () ภาชีนำเข้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่าง ๆ สูง
- จ. () ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค
- ฉ. () ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าไม่แน่นอน
- ช. () ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ราคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า
- ซ. () ความยากลำบากในการหาตลาดใหม่ ๆ
- ณ. () การขาดคู่ค้าทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้
- ญ. () อื่น ๆ

14. อะไรเป็นสาเหตุที่สำคัญของปัญหาทั้งสองข้อ ที่ท่านได้เลือกจากข้อที่ 13. ข้างต้น

ก. ปัญหา : ความยากลำบากในการขอกู้ยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ข. ปัญหา : แรงงานมีขีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ค. ปัญหา : เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้น

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ง. ปัญหา : ภาชีนำเข้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่าง ๆ สูง

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

จ. ปัญหา : ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ฉ. ปัญหา : ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าไม่แน่นอน

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ช. ปัญหา : ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ราคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ซ. ปัญหา : ความยากลำบากในการหาตลาดใหม่ ๆ

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ณ. ปัญหา : การขาดคู่ค้าทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้

สาเหตุ 1. (_____)

2. (_____)

ญ. ปัญหา: อื่น ๆ

- สาเหตุ 1. (_____)
2. (_____)

15. บางคำถามเกี่ยวกับเงินทุนที่ท่านได้รับหลังสุด

1) ท่านได้รับเงินทุนเมื่อใด ปี พ.ศ.25_____

2) ท่านนำไปลงทุนอะไร

- ☐ ซื้อเครื่องจักรและ/หรืออุปกรณ์
☐ ซื้อเทคโนโลยี
☐ เป็นเงินทุนหมุนเวียน
☐ อื่น ๆ (_____)

3) เงินทุนของท่านทั้งสิ้น เป็น _____ พันบาท

4) จากข้อ 3) ข้างต้น เงินทุนของท่านทั้งสิ้น ประกอบด้วย

เงินลงทุนของท่านเอง _____ พันบาท

เงินกู้ยืม _____ พันบาท

5) ท่านกู้ยืมเงินจากที่ใด

ก. ธนาคาร ข. บริษัทเงินทุน ค. ญาติ ง. เพื่อน จ. อื่น ๆ

6) เงื่อนไขและเทอมการชำระเงินกู้

ก. ระยะเวลาชำระคืน _____ ปี

ข. อัตราดอกเบี้ย _____ % ต่อปี

ค. หลักทรัพย์จำนอง/หลักประกัน ค่าประกันโดย _____
หลักทรัพย์ที่จำนอง _____

16. กรุณาเลือกเพียงหนึ่งคำตอบต่อไปนี้ สำหรับการวางแผนทางธุรกิจและขีดความสามารถของการผลิตในอนาคต

1ก. () มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิต

1ข. หากท่านเลือกตอบนี้ กรุณาระบุระยะเวลาที่จะขยาย ดังคำถามข้างล่าง

ก. () ปี 2543

ข. () ปี 2544

ค. () ยังไม่ตัดสินใจภายในสองหรือสามปีนี้

2 () รักษาระดับการผลิตในปัจจุบันไว้

3 () ลดระดับการผลิตในปัจจุบันลง

4 () ยังไม่แน่ใจ

17. ในขณะนี้ ท่านต้องการเงินกู้หรือสินเชื่อหรือไม่

☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

หากท่านตอบว่าใช่ กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้

ประมาณการเงินกู้หรือสินเชื่อที่ท่านต้องการ _____ บาท

จะนำเงิน/สินเชื่อไปทำอะไร (สามารถเลือกได้ไม่จำกัดจำนวนข้อ)

ก. ☐ เงินทุนหมุนเวียน

- ข. ☐ ชื่อเครื่องจักรและอุปกรณ์
 ค. ☐ ชื่ออุปกรณ์ตรวจสอบ หรือมาตรตรวจวัด
 ง. ☐ ชื่อที่ดิน
 จ. ☐ ก่อสร้างอาคารโรงงาน
 ฉ. ☐ คั่นคว่ำวิจัย
 ช. ☐ ย้ายโรงงาน
 ซ. ☐ ชื่ออุปกรณ์/สาธารณูปโภคกำจัดของเสีย
 ฌ. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ : _____)

18. อะไรคือข้อยุ่งยากหรือปัญหาที่ท่านประสบ ในการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน กรุณาเลือกเพียง สอง(2)

คำตอบ ดังต่อไปนี้

1. ☐ หลักทรัพย์ไม่เพียงพอต่อการขอกู้ยืม
 2. ☐ มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ใช้เอกสารมากและใช้เวลานานในการประเมินค่าขอกู้ยืมของท่าน
 3. ☐ ขาดระบบการประกันสินเชื่ออย่างเป็นทางการที่จะช่วยเหลือผู้ที่มีหลักประกันไม่พอเพียง
 4. ☐ สถาบันการเงินมีทัศนคติในเชิงลบที่จะปล่อยเงินกู้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
 5. ☐ สถาบันการเงินไม่จัดเงินกู้ให้เต็มจำนวนกับความต้องการ ตัวอย่างเช่น จัดให้เพียง 80% ของจำนวนเงินที่ขอกู้ยืม
 6. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ : _____)

19. ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ของท่าน

กรุณาเลือกปัจจัยเพียง 3 ข้อข้างล่าง โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความสำคัญของปัจจัย

- | | |
|---------------------------|-------|
| ก. ราคา | _____ |
| ข. คุณภาพ | _____ |
| ค. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ | _____ |
| ง. การส่งมอบให้ตรงเวลา | _____ |
| จ. ข้อมูลทางการตลาด | _____ |
| ฉ. เครือข่ายการค้าปลีก | _____ |
| ช. สินเชื่อเพื่อการส่งออก | _____ |
| ซ. การออกแบบ | _____ |
| ฌ. เครื่องจักรและอุปกรณ์ | _____ |
| ญ. ทักษะของแรงงาน | _____ |

20. แหล่งข้อมูลทางธุรกิจที่สำคัญ

(กรุณาเลือกเพียง 3 ข้อข้างล่างที่สามารถประยุกต์กับกิจการของท่านได้ โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความสำคัญ)

- | | |
|------------------------------|-------|
| ก. หอการค้า | _____ |
| ข. ชมรม/หอผู้ผลิตอาชีพต่าง ๆ | _____ |
| ค. สมาอุตสาหกรรม | _____ |
| ง. ธนาคารพาณิชย์ | _____ |
| จ. บริษัทการค้าต่าง ๆ | _____ |

- จ. ที่ปรึกษา _____
- ข. หน่วยงานราชการในท้องถิ่น _____
- ค. บริษัทอื่น ๆ _____
- ด. อื่น ๆ _____

21. ในสำนักงานของท่าน มีเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคลหรือไม่

☐ มี ☐ ไม่มี

22. ความเพียงพอหรือการขาดแคลนแรงงาน

ในกิจการของท่าน กลุ่มลูกจ้างหรือพนักงานใด ที่มีมากเกินไปหรือขาดแคลน

I หมายถึง มากเกินไป

O หมายถึง ขาดแคลน

- ก. ผู้บริหาร _____
- ข. เจ้าหน้าที่การตลาด _____
- ค. เจ้าหน้าที่บัญชี _____
- ง. เจ้าหน้าที่ทั่วไปต่าง ๆ _____
- จ. วิศวกร _____
- ฉ. ช่างเทคนิค _____
- ช. แรงงานฝีมือ _____
- ซ. แรงงานทั่วไป _____

23. การจ้างพนักงานใหม่

เมื่อท่านต้องการพนักงาน/แรงงานฝีมือสำหรับจัดตั้งฝ่าย/แผนกใหม่ขึ้นมา ท่านมีวิธีจัดหาพนักงาน/แรงงานนี้ได้
อย่างไร

- ก. ฝึกฝนพนักงานเดิมกันภายในกิจการเอง เพื่อให้มีทักษะเพิ่มขึ้น
- ข. ลงโฆษณาหาพนักงานใหม่
- ค. ติดต่อสำนักงานทางด้านแรงงานในท้องถิ่น
- ง. ดึงตัวแรงงานจากกิจการอื่น โดยให้ข้อเสนอที่ดีกว่า
- จ. อื่น ๆ

24. โปรแกรมการฝึกอบรมแรงงาน

ใครเป็นผู้จัดโปรแกรมการฝึกอบรมให้แก่แรงงานทางท่าน _____

- ก. สถาบันการฝึกอบรมทั่วไป รวมทั้งโรงเรียนต่าง ๆ
- ข. สมาคมทางธุรกิจ
- ค. สถาบันฝึกอบรมของเอกชน
- ง. จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่านเอง นอกเวลางาน
- จ. จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่านเอง ในระหว่างทำงาน (เรียนรู้ไปด้วย ทำงานไปด้วย)
- ฉ. อื่น ๆ
- ช. ไม่มีการฝึกอบรม

III. การสนับสนุนจากภาครัฐ

25. การสนับสนุนประเภทใดที่ท่านได้รับหรือใช้บริการอยู่ และที่คาดหวังว่าจะได้รับจากหน่วยงานของรัฐ เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เป็นต้น ท่านสามารถเลือกได้มากกว่าหนึ่งข้อตามรายการข้างล่าง ที่สามารถประยุกต์ใช้กับกิจการของท่านได้

ได้รับ/ใช้บริการอยู่ คาดหวังว่าจะได้

- | | | | |
|-----|-----------|-----------|--|
| 1. | () | () | ข้อเสนอแนะในเรื่องการจัดการธุรกิจ |
| 2. | () | () | คำแนะนำทางด้านการจัดการทางการเงิน/ระบบบัญชี |
| 3. | () | () | ข้อเสนอแนะทางเทคนิค |
| 4. | () | () | ข้อเสนอแนะทางการควบคุมคุณภาพ |
| 5. | () | () | การฝึกอบรมพนักงาน |
| 6. | () | () | บริการด้านข้อมูล (เทคโนโลยีและการตลาด) |
| 7. | () | () | บริการให้สอบถาม (ผู้ร่วมทุนที่มีศักยภาพและผู้ซื้อสินค้า) |
| 8. | () | () | บริการให้สอบถาม (ผู้จัดส่งวัตถุดิบ) |
| 9. | () | () | อื่น ๆ _____ |
| 10. | () | () | ไม่มี |

26. โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว มีปัญหาประเภทใดที่ท่านประสบในการติดต่อหรือใช้บริการหน่วยงานของรัฐ รวมถึงข้อมูลและสารานุกรมต่าง ๆ

- | | | |
|----|-----------|--|
| 1. | () | ขาดข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมหรือสารานุกรมต่าง ๆ ที่หน่วยงานทางภาครัฐมีอยู่ และพร้อมที่จะให้บริการ |
| 2. | () | ความยากลำบากในการเข้าถึง |
| 3. | () | ความยุ่งยากซับซ้อนและขั้นตอนต่าง ๆ กินเวลาในการที่จะใช้บริการ |
| 4. | () | อื่น ๆ _____ |

27. ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ท่านได้ประสบในขณะที่จัดตั้งธุรกิจของท่าน โปรดอธิบายโดยอิสระ

วันที่สอบถาม :/...../.....

ผู้สอบถาม :

เลขที่เอกสาร:

(สำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

แบบสอบถามผู้ประกอบการ (ชุด ก.)

I. ข้อมูลทั่วไปของกิจการ

1. ชื่อกิจการ _____
2. ที่อยู่ สำนักงาน _____ โทรศัพท์ _____
_____ โรงงาน _____
3. มูลค่าสินทรัพย์ถาวรรวม _____ บาท
4. ผู้ถือหุ้น ประกอบด้วย มหาชน(บุคคลทั่วไป) _____ % ระหว่างญาติมิตร _____ %
5. ก่อตั้งกิจการเมื่อ พ.ศ. 25 _____
6. จำนวนพนักงานทั้งสิ้น _____ คน รวมสมาชิกครอบครัวด้วย _____ คน

II. การผลิตและการจัดการ

7. ผลิตภัณฑ์หลัก ก. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
ข. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
ค. _____ เป็น _____ % ของยอดขายรวม
8. ยอดขายในปี 2542 ☐ ก. น้อยกว่า 0.5 ล้านบาท ☐ ข. ระหว่าง 0.5 – 1.0 ล้านบาท
☐ ค. ระหว่าง 1 – 2 ล้านบาท ☐ ง. ระหว่าง 2 – 5 ล้านบาท
☐ จ. ระหว่าง 5-10 ล้านบาท ☐ ฉ. มากกว่า 10 ล้านบาท
9. แนวโน้มของยอดขาย (โดยเปรียบเทียบกับเมื่อปี 2541)
ปี 2539 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
ปี 2540 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
ปี 2541 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
ปี 2542 ก.กำไรมาก ข.กำไรน้อย ค.พอคุ้มทุน ง.ขาดทุนเล็กน้อย จ.ขาดทุนมาก เป็นเงิน _____ บาท
10. รายละเอียดการขาย ก. ยอดขายในประเทศ : _____ % ซึ่งเป็นยอดขายในจังหวัด _____ %
ข. ส่งออก (ทางอ้อม) : _____ %
ค. ส่งออก (ทางตรง) : _____ %
11. ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา มีการใช้งานเครื่องจักรและอุปกรณ์หลักที่ใช้ในการผลิต ในอัตราใด
ปี 2540 _____ % ปี 2541 _____ % ปี 2542 _____ %
12. อะไรคือปัญหาหลัก ๆ ที่สำคัญในการดำเนินงาน
กรุณาเลือกปัญหาเพียง 3 ข้อข้างล่าง โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความรุนแรงของปัญหา
ก. () ความยากลำบากในการขอกู้ยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน
ข. () แรงงานมีขีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน
ค. () เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้น
ง. () ภาชนะนำเข้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่าง ๆ สูง
จ. () ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค
ฉ. () ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าไม่แน่นอน

- ข. () ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ราคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า
- ข. () ความยากลำบากในการหาตลาดใหม่ ๆ
- ณ. () การขาดหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้
- ญ. () อื่น ๆ

13. อะไรเป็นสาเหตุที่สำคัญของปัญหาทั้งสามข้อ ที่ท่านได้เลือกจากข้อที่ 12. ข้างต้น

ก. ปัญหา : ความยากลำบากในการขอยืมเงิน หรือ การจัดหาแหล่งเงินทุน

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ข. ปัญหา : แรงงานมีขีดความสามารถทางด้านเทคนิคต่ำ / การเข้า-ออกของแรงงาน

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ค. ปัญหา : เงินเดือน ค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้น

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ง. ปัญหา : ภาชนำเข้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วนต่าง ๆ สูง

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

จ. ปัญหา : ความขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิต และ/หรือ สาธารณูปโภค

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ฉ. ปัญหา : ปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าไม่แน่นอน

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ช. ปัญหา : ความเข้มงวดของลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพ ราคา และ/หรือ การส่งมอบสินค้า

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ซ. ปัญหา : ความยากลำบากในการหาตลาดใหม่ ๆ

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ณ. ปัญหา : การขาดหุ้นส่วนทางธุรกิจที่ไว้วางใจได้

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

ญ. ปัญหา : อื่น ๆ

- สาเหตุ 1. (_____)
 2. (_____)
 3. (_____)

14. กรุณาเลือกเพียงหนึ่งคำตอบต่อไปนี้ สำหรับการวางแผนทางธุรกิจและขีดความสามารถของการผลิตในอนาคต

1ก. () มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิต

1ข. หากท่านเลือกตอบนี้ กรุณาระบุระยะเวลาที่จะขยาย ดังคำถามข้างล่าง

- ก. () ปี 2543
 ข. () ปี 2544
 ค. () ยังไม่ตัดสินใจภายในสองหรือสามปี
 2 () รักษาระดับการผลิตในปัจจุบันไว้
 3. () ลดระดับการผลิตในปัจจุบันลง
 4. () ยังไม่แน่ใจ

15. ในขณะนี้ ท่านต้องการเงินกู้หรือสินเชื่อหรือไม่

☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

หากท่านตอบว่าใช่ กรุณาตอบคำถามต่อไปนี้

ประมาณการเงินกู้หรือสินเชื่อที่ท่านต้องการ _____ บาท

สำหรับ (สามารถเลือกได้ไม่จำกัดจำนวนข้อ)

- ก. ☐ เงินทุนหมุนเวียน
 ข. ☐ ซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์
 ค. ☐ ซื้ออุปกรณ์ตรวจสอบ หรือมาตรตรวจวัด
 ง. ☐ ซื้อที่ดิน
 จ. ☐ ก่อสร้างอาคารโรงงาน
 ฉ. ☐ คำนคว้าวิจัย
 ช. ☐ ย้ายโรงงาน
 ซ. ☐ ซื้ออุปกรณ์สาธารณูปโภคกำจัดของเสีย
 ณ. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ : _____)

16. อะไรคือข้อยุ่งยากหรือปัญหาที่ท่านประสบ ในการขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน กรุณาเลือกเพียง สอง(2) คำตอบดังต่อไปนี้

1. ☐ หลักทรัพย์ไม่เพียงพอต่อการขอกู้ยืม
 2. ☐ มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ใช้เอกสารมากและใช้เวลานานในการประเมินค่าขอกู้ยืมของท่าน
 3. ☐ ขาดระบบการประกันสินเชื่ออย่างเป็นทางการที่จะช่วยเหลือผู้ที่มีหลักประกันไม่พอเพียง
 4. ☐ สถาบันการเงินมีทัศนคติในเชิงลบที่จะปล่อยเงินกู้แก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม

5. ☐ สถาบันการเงินไม่จัดเงินกู้ให้เต็มจำนวนกับความต้องการ ตัวอย่างเช่น จัดให้เพียง 80% ของจำนวนเงินที่ขอกู้
6. ☐ อื่น ๆ (โปรดระบุ : _____)

17. ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ของท่าน

(กรุณาเลือกปัจจัยเพียง 3 ข้อข้างล่าง โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความสำคัญของปัจจัย)

- | | |
|---------------------------|-------|
| ก. ราคา | _____ |
| ข. คุณภาพ | _____ |
| ค. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ | _____ |
| ง. การส่งมอบให้ตรงเวลา | _____ |
| จ. ข้อมูลทางการตลาด | _____ |
| ฉ. เครือข่ายการค้าปลีก | _____ |
| ช. สินเชื่อเพื่อการส่งออก | _____ |
| ซ. การออกแบบ | _____ |
| ด. เครื่องจักรและอุปกรณ์ | _____ |
| ญ. ทักษะของแรงงาน | _____ |

18. แหล่งข้อมูลทางธุรกิจที่สำคัญ

(กรุณาเลือกเพียง 3 ข้อข้างล่างที่สามารถประยุกต์กับกิจการของท่านได้ โดยใส่หมายเลข 1 2 และ 3 เรียงตามลำดับความสำคัญ)

- | | |
|------------------------------|-------|
| ก. หอการค้า | _____ |
| ข. ชมรม/หอผู้ผลิตอาชีพต่าง ๆ | _____ |
| ค. สมาคมอุตสาหกรรม | _____ |
| ง. ธนาคารพาณิชย์ | _____ |
| จ. บริษัทการค้าพาณิชย์ต่าง ๆ | _____ |
| ฉ. ที่ปรึกษา | _____ |
| ช. หน่วยงานราชการในท้องถิ่น | _____ |
| ซ. บริษัทอื่น ๆ | _____ |
| ด. อื่น ๆ | _____ |

19. ความมากล้นหรือความขาดแคลนแรงงาน

ในกิจการของท่าน กลุ่มลูกจ้างหรือพนักงานใด ที่มีมากเกินไปหรือขาดแคลน

I หมายถึง มากเกินไป

O หมายถึง ขาดแคลน

- | | |
|----------------------------|-------|
| ก. เจ้าหน้าที่ระดับบริหาร | _____ |
| ข. เจ้าหน้าที่การตลาด | _____ |
| ค. เจ้าหน้าที่บัญชี | _____ |
| ง. เจ้าหน้าที่ทั่วไปต่าง ๆ | _____ |
| จ. วิศวกร | _____ |
| ฉ. ช่างเทคนิค | _____ |
| ช. แรงงานฝีมือ | _____ |

๒. แรงงานทั่วไป

20. การจ้างพนักงานใหม่

เมื่อท่านต้องการพนักงาน/แรงงานฝีมือสำหรับจัดตั้งฝ่าย/แผนกใหม่ขึ้นมา ท่านมีวิธีจัดหาพนักงาน/แรงงานนี้ได้
อย่างไร

- ก. ฝึกฝนพนักงานเดิมกันภายในกิจการเอง เพื่อให้มีทักษะเพิ่มขึ้น
- ข. ลงโฆษณาหาพนักงานใหม่
- ค. ติดต่อสำนักงานทางด้านแรงงานในท้องถิ่น
- ง. ดึงตัวแรงงานจากกิจการอื่น โดยให้ข้อเสนอที่ดีกว่า
- จ. อื่น ๆ

21. โปรแกรมการฝึกอบรมแรงงาน

ใครเป็นผู้จัดโปรแกรมการฝึกอบรมให้แก่แรงงานทางท่าน _____

- ก. สถาบันการฝึกอบรมทั่วไป รวมทั้งโรงเรียนต่าง ๆ
- ข. สมาคมทางธุรกิจ
- ค. สถาบันฝึกอบรมของเอกชน
- ง. จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่านเอง นอกเวลางาน
- จ. จัดฝึกอบรมภายในกิจการของท่านเอง ในระหว่างทำงาน (เรียนรู้ไปด้วย ทำงานไปด้วย)
- ฉ. อื่น ๆ
- ช. ไม่มีการฝึกอบรม

III. การสนับสนุนจากภาครัฐ

22. การสนับสนุนประเภทใดที่ท่านได้รับหรือใช้บริการอยู่ และที่คาดหวังว่าจะได้รับจากหน่วยงานของรัฐ เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี เป็นต้น ท่านสามารถเลือกได้มากกว่าหนึ่งข้อตามรายการ
ข้างล่าง ที่สามารถประยุกต์ใช้กับกิจการของท่านได้

ได้รับ/ใช้บริการอยู่ คาดหวังว่าจะได้

- | | | | |
|-----|----------|----------|--|
| 1. | () | () | ข้อเสนอแนะในเรื่องการจัดการธุรกิจ |
| 2. | () | () | คำแนะนำทางด้านการจัดการทางการเงิน/ระบบบัญชี |
| 3. | () | () | ข้อเสนอแนะทางเทคนิค |
| 4. | () | () | ข้อเสนอแนะทางการควบคุมคุณภาพ |
| 5. | () | () | การฝึกอบรมพนักงาน |
| 6. | () | () | บริการด้านข้อมูล (เทคโนโลยีและการตลาด) |
| 7. | () | () | บริการให้สอบถาม (หุ้นส่วนที่มีศักยภาพและผู้ซื้อสินค้า) |
| 8. | () | () | บริการให้สอบถาม (ผู้จัดส่งวัตถุดิบ) |
| 9. | () | () | อื่น ๆ _____ |
| 10. | () | () | ไม่มี |

23. โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว มีปัญหาประเภทใดที่ท่านประสบในการติดต่อหรือให้บริการหน่วยงานของรัฐ โปรแกรมต่าง และสาธารณูปโภคต่าง ๆ

1. () ขาดข้อมูลเกี่ยวกับโปรแกรมหรือสาธารณูปโภคต่าง ๆ ที่หน่วยงานทางภาครัฐมี อยู่ และพร้อมที่จะให้บริการ
2. () ความยากลำบากในการเข้าถึง
3. () ความยุ่งยากซับซ้อนและขั้นตอนต่าง ๆ กินเวลาในการที่จะใช้บริการ
4. () อื่น ๆ _____

24. ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ท่านได้ประสบในขณะที่จัดตั้งธุรกิจของท่าน โปรดอธิบายโดยอิสระ

วันที่สอบถาม :/...../.....

ผู้สอบถาม :