

カンボジア国
精米機製造・販売・輸出事業調査
(中小企業連携促進)

報告書 (要約)

平成 25 年 2 月
(2013 年)

独立行政法人国際協力機構

株式会社タイワ精機
株式会社日本開発政策研究所

1. 事業目的

提案者は、日本における精米機の需要は縮小傾向であることから、世界のコメの 85% を占める長粒米市場に進出することを決意した。これまでの経緯もあるカンボジアに製造拠点を置き、カンボジアのコメ産業の高度化に貢献すると共に、将来的には周辺国および ASEAN 諸国への輸出のための地域拠点とすることも視野に入れている。現在、Rice Policy によって今後コメの大幅な輸出拡大を目指すカンボジアにおいて、カンボジア製の精米機の製造と、日本の加工技術及びサービスを提供することを目的とする。同事業の目的は、以下の 4 点である。

- ① カンボジアにおける割れの少ない精米機の普及
- ② 中間層精米業者の輸出事業の促進
- ③ 産地農協や中小精米工場の精米設備の更新による農村の収入改善・自立を図る
- ④ これらを通じて、「カンボジア米」のブランドを確立する

2. 進出先の国・地域・都市

(1) 事業展開エリア

本事業では、カンボジアのプノンペン経済特別区 (PPSEZ) に現地法人事務所および工場を設置し、製造拠点とする。部品調達先はタイおよびベトナムを中心とし、カンボジア国内では精米機の組立から始め、中長期的に現地化を進めていく計画である。また、精米機の販売先はカンボジア全土とし、中長期的には近隣諸国への輸出も視野に入れている。

(2) 当該地域選定の理由 (妥当性)

提案者は、カンボジアに対する支援の一環として、1996 年にカンボジアのフンセン村に 1 台の精米機を寄贈した。しかしながら、その精米機は日本の短粒米対応の精米機であったため、カンボジアの長粒米は折れることが多く、精米機の製造者としては忸怩たる思いがあった。その後、提案者は、カンボジアにおける精米技術の不足から籾が安く流出している実態を知り、長粒種米対応の精米機の開発を決意。2010 年から開発研究を開始、2012 年には輸出基準をクリアできる性能試験が完了した。海外進出先としては、将来的な輸出規格の精米機の製造販売の東南アジアの拠点とすることを見据え、これまでの経緯、人脈のあるカンボジアを選定した。

カンボジアにおけるコメ産業は、自国消費の倍の約 800 万トンの籾を生産しているが、400 万トンに上る余剰籾は国内で精米されず、籾のままタイ・ベトナムに非公式に持ち出され、タイ米・ベトナム米として海外に輸出されている状況である。本事業は、現在成長過程であるカンボジアのコメ産業が目指す「精白米輸出」に向けて、精米技術の向上と精米キャパシティの拡大という観点から、大きく貢献することが期待できる。

1) 世界のコメ生産国と輸出国の状況

世界におけるコメ生産国の中のカンボジアの位置を確認すると、籾生産量ではカンボジア 12 位につけている。過去 5 年間の籾生産量の伸び率で見ると、籾生産主要国と比較しても、カンボジアの伸び率 24% は極めて高いことが伺える。

表 1：籾生産国の生産量および伸び率（2010 年）

国名	籾生産量 (ton)	全生産量に 占める割合	過去 5 年伸 び率
1 中国	197,212,010	28.3%	7.1%
2 インド	143,963,000	20.7%	3.4%
3 インドネシア	66,469,400	9.5%	18.1%
4 バングラデシュ	50,061,200	7.2%	18.6%
5 ベトナム	39,988,900	5.7%	10.4%
6 ミャンマー	33,204,500	4.8%	6.9%
7 タイ	31,597,200	4.5%	6.2%
8 フィリピン	15,771,700	2.3%	2.8%
9 ブラジル	11,236,000	1.6%	-2.6%
10 アメリカ	11,027,000	1.6%	20.0%
11 日本	10,600,000	1.5%	-0.9%
12 カンボジア	8,245,320	1.2%	24.0%

(出典：FAOSTAT, 2012)

一方で、白米輸出を見ると、2010 年統計では、タイ（約 890 万トン）とベトナム（約 690 万トン）が主要輸出国となっており、世界市場の約 5 割を占める。最近の動向では、インドがタイとベトナムを抑え、世界最大の輸出国となっている。カンボジアは、2011 年の実績で 17 万トン程度と輸出力は極めて限定的である。

2) 輸出米市場の特徴とカンボジアの競争力

カンボジアの輸出米の品質、特に **Fragrant Rice** においては、極めて良質であるとの国際的評価を得ており、商品価値は高い。輸出先としては、現在特惠関税が適応されている関係で、EU 市場が中心であり、無税で数量制限なしの輸出条件を下に市場を確保している。将来的には、**White Rice** を中心とした市場の大きいアジア諸国への輸出も視野に入れることを考えると、今後は価格競争を意識した戦略を取る必要がある。

表 2：コメの輸出価格（単位：ドル/トン（FOB 価格））

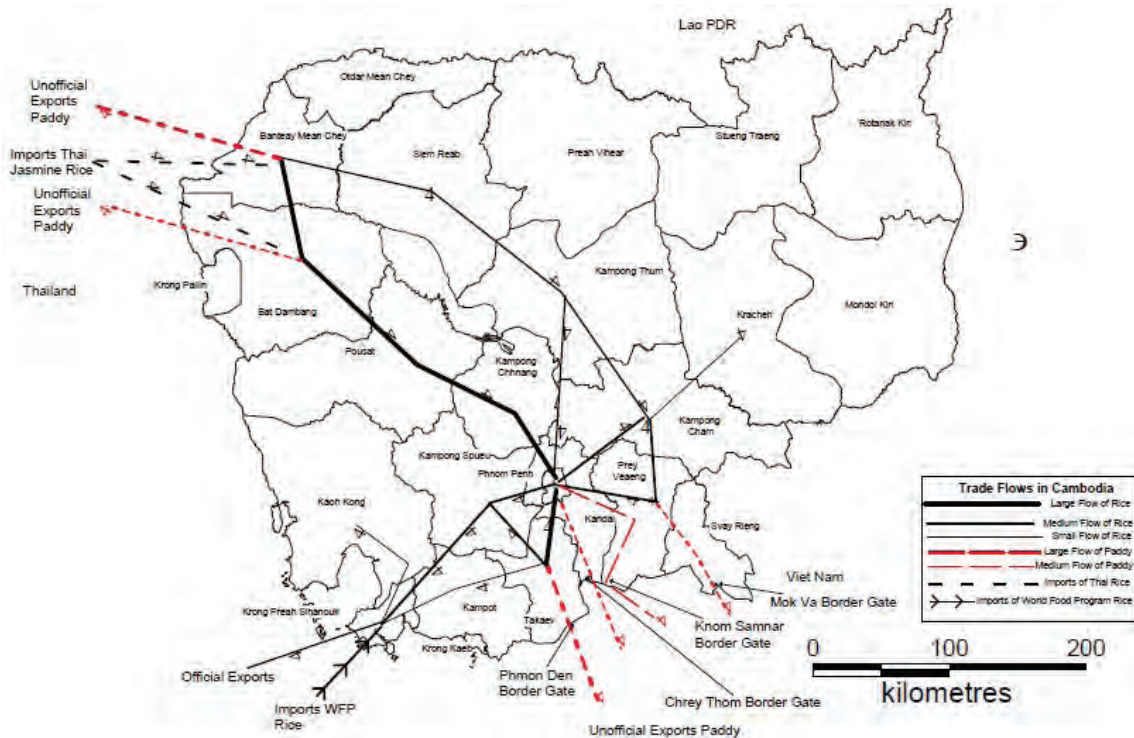
White Rice (High quality)	\$/ton	Fragrant Rice	\$/ton
Thai	555-565	Thai Hom Mali (100%)	1035-1045
Vietnam (5%)	455-465	Vietnam (5%)	650-660
Indian (5%)	435-445	Indian Basmati (2%)	1055-1065
Paki (5%)	430-440	Paki Basmati (2%)	1015-1025
Cambodia (5%)	515	Cambodia Phka Malis (5%)	950
White Rice (Low quality)	\$/ton	Broken Rice	\$/ton
Thai (25%)	530-540	Thai (A1 super)	495-505
Vietnam (25%)	420-430	Vietnam	80-390
Indian (25%)	385-395	Indian	340-350
Paki (25%)	370-380	Pakistan	335-345

(出典：Oryza 社 HP 2012 Nov 9)

3) カンボジアのコメ産業の課題

カンボジアにおけるコメの流通をみると、余剰籾は、北西部からタイへ、南東部からベトナムへ流出している。このような籾の国外への流出の主要な原因としては、①籾の品種、②倉庫の不備、③資金不足、④乾燥機の不備、⑤精米機の技術、⑥精米加工キャパシティの不足、⑦電力・輸送コストが挙げられる。

図 1：カンボジアにおける籾およびコメの国内外流通



(出典：ARPEC 資料)

4) カンボジア政府の「Rice Policy」

輸出目標実現のためには、1) 粳の生産、2) 精米所による粳米の買付および精米、3) 物流システム、4) マーケティングの分野でそれぞれ必要とされる短期および中長期的な施策が記載されている。現在、カンボジア政府は、粳購入のための運転資金に対するローンに注力しており、これまでの金利を年率 7% から 6% に下げるなどの取り組みが行われている。

5) カンボジアにおける精米機需要および潜在性

「Rice Policy」によって、白米輸出の機運が高まる中、提案者の製品は、小型でありながら歩留まりがよく、砕米率の低い精白米の生産が可能であるため、現在、精米産業を支える大多数の中小精米所の更新需要に対応した製品である。輸出精米能力の増強のためには、現在、国内市場向けの精米所を、輸出市場向けに成長・近代化させることが期待され、国内の新規需要が見込まれる。

今後の成長性という面からもカンボジアのコメ産業は期待ができる。他のアジア諸国と比較しても化学肥料や灌漑の利用率が低く、単位収量が低位に留まっている。将来的には、単収の向上により粳の生産量も伸びることが想定され、それに伴うカンボジア米の輸出、そして高性能な精米機の需要も拡大すると考えられる。

3. 投資環境

カンボジアは、20 年間に亘る内戦およびその後の政治的混乱などの影響もあり、ASEAN 諸国の中でも後発開発途上国として位置づけられる。一人当たり GDP は、2011 年に 852 ドルと、ミャンマーに次ぐ低い水準である。しかしながら近年の成長は目覚ましく、2005-2007 年の国内総生産（GDP）成長率は年率 2 桁台を記録し、2010 年以降もまた、6% 程度の堅調な成長を続けている。

表 3：カンボジアの主要な経済指標

項目	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
実質 GDP 成長率(%)	13.3	10.8	10.2	6.7	0.1	5.0	6.0
一人当たり名目 GDP(ドル)	455	514	603	711	703	753	853
インフレーション率(%)	6.4	6.1	7.7	25.0	-0.7	4.0	5.5
経常収支(100 万ドル)	-265.0	26.7	-243.5	-781.7	-491.0	-565.7	-595.4
投資流入額(100 万ドル)	375.0	474.8	866.2	794.7	514.7	599.3	676.4

(出典：JETRO カンボジア：基礎的経済指標 2012 December)

カンボジア政府は、外国投資の誘致に積極的であり、土地所有に関する以外は、外資を規制する特別な外資法は設けていない。つまり、100%外資出資が可能であり、国内外の投資に対しては同等の扱いがなされる。また、効率的な投資を可能とする投資優遇措置を設けており、「適格投資案件 (Qualified Investment Project: QIP)」と認可された事業に対して

は、一定期間の法人税の免税や、産業タイプによって条件の異なる輸入関税、付加価値税の減免などの優遇措置が付与される。

関税に関しては、ASEAN 加盟国間で締結された AFTA が適応される 2015 年には、提案企業が製造する精米機についても加盟国間のゼロ関税の適用対象となるため、近隣諸国からの部品調達や将来的な精米機輸出において有利な環境になり、競争力が強化されることが期待される。

4. 事業戦略

(1) 事業概要

a. ターゲットとする市場

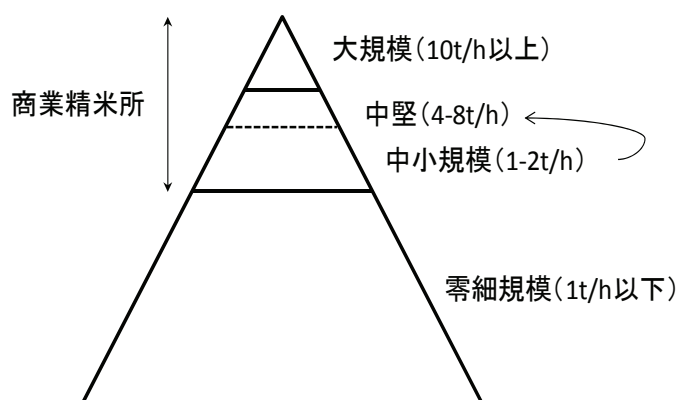
本報告書では、カンボジアの精米所の規模は「籾ベース」、提案者の精米機の規模は「玄米ベース」で記載している。提案者は、現時点でカンボジア対応の籾ベースでの仕様は、確定していない。よって、本報告書では、便宜的に以下のように想定することとする。

表 4：提案者の籾ベースでの精米機の規模

提案者の製品	カンボジアの他社仕様との対応
1 トン機 (玄米ベース)	2 トン/時 (籾ベース)
3 トン機 (玄米ベース)	4-6 トン/時 (籾ベース)

カンボジアの精米業の産業構成を下図に示す。また、現在稼働している精米所数を下表のように想定する。本事業は、既存のカンボジアにおける中小規模（処理能力：籾ベース 1-2 トン/時）および中堅（処理能力：籾ベース 4-8 トン/時）の精米所を対象とする。

図 2：カンボジアにおける精米所の規模別構成



(出典：調査団)

表 5：規模別の精米所数

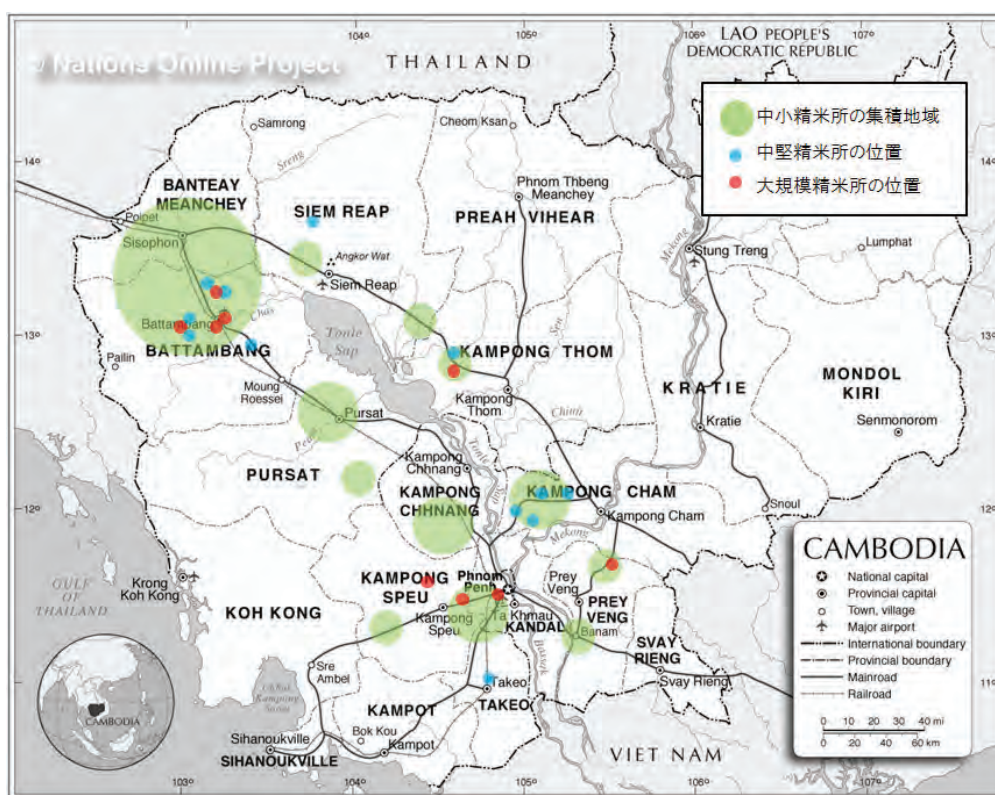
セグメント	規模	販売先	精米所数（2012年想定）
大規模	10トン/時以上	直接輸出	10 程度
中堅	4-8トン/時	輸出企業の下請け	30 程度
中小規模	1-2トン/時	国内市場向け	200 程度
零細	1トン/時以下	地元の消費者向け	1000～1500 程度

（出典：調査団）

市場の規模としては、中堅企業が 30 社、中小規模が 200 社程度の計 230 社程度が潜在的な顧客と見なせる。本事業の主力商品となる処理能力が毎時 3 トンの精米機（3 トン機）は、高品質な精白米を生産するため各精米所に 5 台設置し連続的に精米処理を行うため、1 か所の精米所当たり精米機を 5 台販売するとすれば、潜在的な市場は 1,150 台程度と推定できる。

また、主要な商業精米所の分布をみると、中小精米所は、コメ生産地に立地しており、特に北西部が一大集積地であり、中央部や Phnom Penh 周辺にも集積している。中堅精米所は、北西部と中央部が多く、大規模精米所は、北西部と Phnom Penh 周辺、南東部は零細精米所が多い特徴がある。

図 3：主な商業精米所の分布



（出典：ARPEC提供データを元に調査団作成）

b. 商品、サービスの内容・特徴

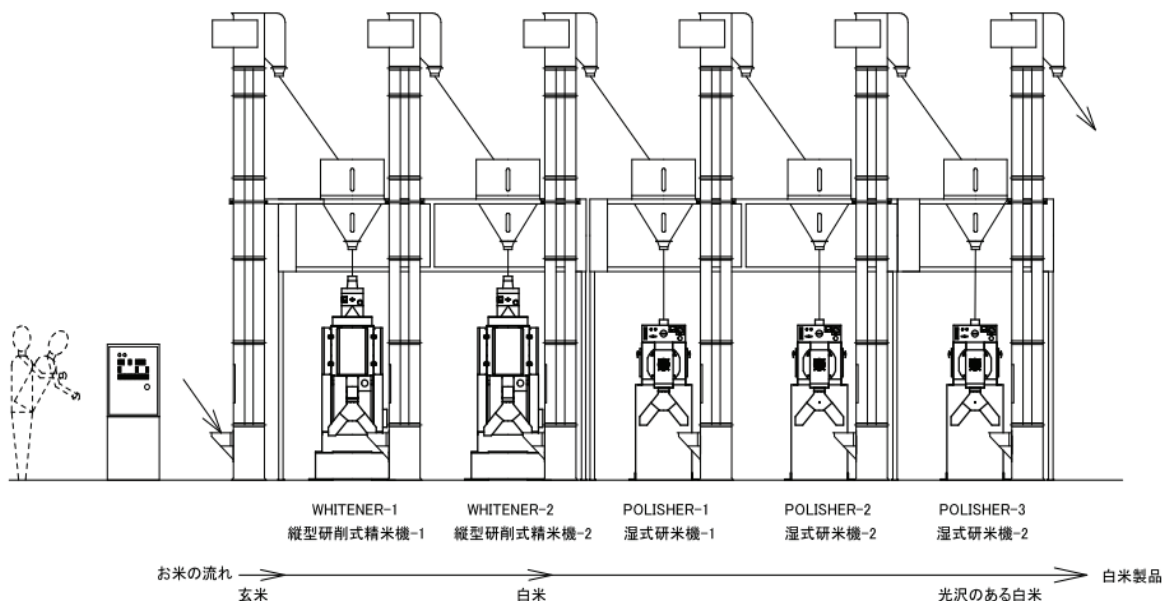
1) 精米機

本事業が対象とする精米機には、下図に示されている「縦形研削式精米機（研削機：Whitening machine）」と「湿式研米機（研米機：Polishing machine）」の2種類がある。前者は機械内部で回転する砥石によって玄米の表面を削るプロセスを行い、後者は研削された白米に水分（ミスト）を添加しながら圧力をかけることで磨きをかけ、精白米に加工するプロセスを行う。高品質の精白米を生産するためには、通常これらの2種類の機械を複数台組み合わせて、連続的に加工する。なお、本報告書では、両種の機械を集合的に言及する場合および両者を区別する必要がない場合は単に「精米機」と呼称し、区別する必要がある場合はそれぞれの名称を使用する。



写真：縦形研削式精米機と湿式研米機

図 5：処理能力3トン/時の精米機の設置例（研削機2台 + 研米機3台）



(出典：調査団)

2) 精米プラント

本事業では、当初は精米機の単品売りを中心に事業を開始するが、徐々にプラント全体の工事・据付を含めた受注も目指す。プラント建設に必要な計量器、昇降機、籾摺機、選別機などの関連設備はタイワ精機自身では製造しないため、協力企業から供給を受ける。

3) 商品・サービスの特徴

提案者の精米機の特徴は、①精米歩留まり（籾重量に対する白米の重量の比率）、②破碎米率（精米された白米のうち破碎している比率）、③白米の外見上の仕上がり（照り）、④エネルギー効率、⑤自動化（省マンパワー）、⑥アフターサービス、⑦コンパクトさ（省スペース）、⑧修理・メンテナンスの容易性（分解が簡易）が挙げられる。なかでも、顧客である精米所の観点からして最も重要な点は、精米歩留まりと破碎米率である。

表 6：提案者の試験機と他社製品を用いた比較精米試験の結果

			タイワ試験プラント	カンボジア精米所C
重量	投入原料（籾）	kg	5,536.00	10,497.00
	最終（白米）	kg	3,527.96	6,140.00
搗精歩留		%	63.7	58.5
白度		%	41	41
破碎米率 （白米に対して）	ヘッドライスL100%	%	67.0	48.0
	L99～75%	%	14.0	22.5
	L75～33%	%	11.3	6.8
	L33～12.5%	%	6.9	19.4
	L12.5%以下	%	0.3	2.5
	碎米合計	%	32.5	51.2

（出典：調査団）

c. 事業範囲

当初は精米機の製造・設置からカンボジアでの事業を開始し、その後精米プラント全体についても籾摺り機メーカーなど他業者の協力を得て、受注できる体制を整える。提案者自身は籾摺り機や選別機の製造は考えていない。

(2) 市場環境分析

a. ターゲットとする顧客

提案者がターゲットとする顧客は、ある程度、購買力のある商業精米所となる。現在、既に海外に直接輸出しているトップ階層の精米所は、規模も大きく、また十分な資金力を有しており、最新型の大型精米機を導入している。一方で、大多数の中間層は、老朽化した設備を利用しているため、精米品質が低く、輸出基準を満たしていない。これらの精米業者は、輸出業者の下請けもしくは直接輸出を目指しており、本事業では、これから輸出に取り組んでいくこの階層を第一の市場として考えている。

よって、ターゲットとする顧客セグメントとしては、1) 現在 1-2 トン/時規模の旧型施設を使用している中小精米所、および 2) 4-8 トン/時規模の旧型もしくは新型施設を使用している中堅精米所を選定した。前者については更新需要が、後者については第 2 ラインの増設需要が見込める。



左：中小精米所（1-2 トン/時の旧型施設）
上：中堅精米所（6-8 トン/時の新型施設）

また、地域的な特徴を分析した結果、販売戦略としては、タイ国境に近い北西部地域に焦点を当てることとした。理由は次の通り。①全国の中で、精米所の数が多く、顧客対象が多い、②大規模および中堅精米所が成長してきており、下請けとして品質の良い精白米の販売先が確保できる、③Fragrant Rice による利鞘の確保が可能。

b. 競合他社

1) 競合他社の概要および販売状況

カンボジアにおける精米機の競合他社は、ベトナム製、タイ製、中国製が主要な競合企業となる。競合他社の特徴は下表のとおり。

表 7：競合他社の特徴

	ベトナム旧	ベトナム α	ベトナム β	中国系競合他社群	タイ系競合他社群	日本製 α	提案者
人気製品	研削機	研米機	両方	両方	研米機	両方	両方
電力効率	低	中	中	低	中/高	高	高
価格	低	低/中	低/中	低	中	高	中/高

(出典：調査団)

また、本調査の結果をもとに、全精米業者の保有する精米機のメーカー別保有比率を想定すると、ベトナム製 60%、タイ製 15%、中国製 20%、日本製 5%程度と考えられる。

(3) 本事業の特徴・強み

本事業では、カンボジアの1～2トン/時レベルの中小精米所の需要に対応する3トン機を基準とした精米機を中心に製造・販売を行う。日本の技術に基づく精米機の性能と、きめの細かいアフターサービスを提供する体制も整えることが、本事業の特徴である。

(4) 本事業の目標

a. 売上、利益、シェア

本事業の目標とする精米機の製造・販売台数は、事業を開始する2013年度に30台、2014年には倍の60台程度、そして2015年からは年間72台程度の販売を考えている。将来の市場シェアについては、現段階の製造・販売想定が年間70～75台程度であることから、5年間で300～400台のタイワ精米機が輸出向け精米工場に入ることになるので、このレベルの精米工場の増加も見込むと、市場の約3割程度を占めることが目標となる。

(5) 事業展開のシナリオ

a. 短中長期のシナリオ

短期的には、中小精米工場の研削機の更新需要を第一のターゲットとし、地域的には高付加価値の香米（Jasmine Rice）の輸出で資金的にも比較的余裕の見られるタイ国境に近い北西部地域に焦点を当て、3トン機を中心とした販売促進活動を展開することになる。中長期的には、カンボジアだけでなく周辺国およびASEAN諸国にも中・小型精米機を供給する体制を探ることとする。

(6) 事業の仕組み

a. 製品・サービス開発体制

提案者は、2010年8月に現地法人 Taiwa Seiki (Cambodia) Corporation を設立し、プノンペン市内に試験機を導入した試験プラントを建設した。日本の本社にて長粒種対応の精米機を開発・設計・製造し、カンボジアの試験プラントに搬入、近隣国製のその他の関連設備と共に設置し、2012年2月までカンボジア米の試験を実施した結果、輸出に求められる品位基準が達成された。

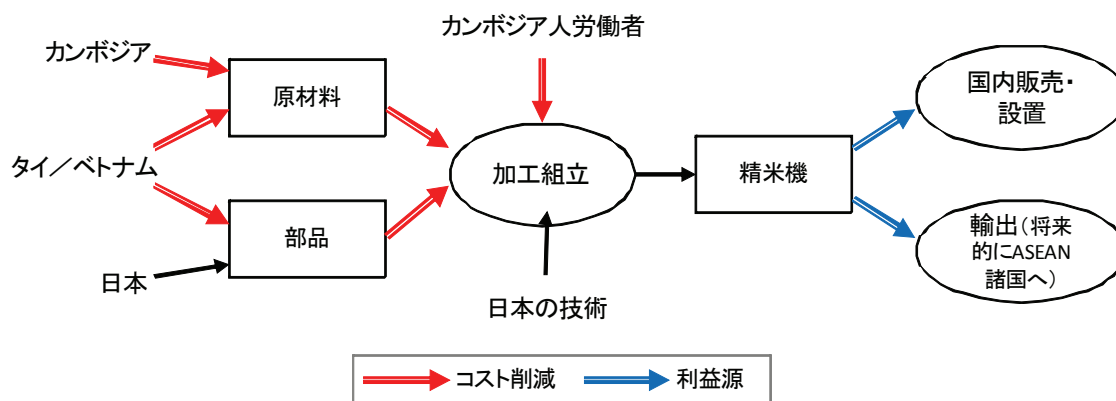
サービス体制に関しては、部品の供給と共に故障時に対応するサービス体制をとる予定である。消耗品については、製品の納入時にワンセット渡し置き、巡回する際に使用されたものを補充し、代金を回収するシステムを検討中である。納品先の故障に対しては、連絡が入り次第、プノンペンより技術者を派遣することにより迅速な対応を行い、精米工場の停止時間を低減し、操業への影響を最小限にすることが可能になる。

b. 原材料・資材調達計画

精米機の製造に使われる原材料・部品は約300点に上り、日本では70～80社から供給を受けている。製造段階での労働者および原材料・部品の調達をできる限り現地化（カンボ

ジアおよび隣国タイ・ベトナム等を含む) することによって、大幅なコストの削減を図る計画である。

図 6：事業モデル



(出典：調査団)

現時点で想定する精米機およびプラント納入に必要な原材料・資機材の調達割合は、以下の通りである。

表 8：原材料・資機材の調達割合

調達先	2013 年	2015 年	2017 年
日本	30%	20%	10%
カンボジア	5%	10%	15%
タイ/ベトナム	65%	70%	75%

c. 生産計画

初年度 2013 年は、4 月に工場建設が完工し、3 か月ほどかけて試作および製造を開始する。8 月から商品を生産する予定であり、初年度の販売台数は 30 台を計画している。2 年目の生産台数は 60 台、3 年目には単体としての精米機 62 台の他に、新たに精米プラント（1 プラントにつき精米機 5 台）として納入を目指しており、2 か所程度のプラント建設を目標としている。2016 年以降は 2015 年の AFTA の実施にあわせて、カンボジア以外の海外市場も目指して生産を増大させる見込みである。

表 9：2013～2015 年の生産計画（単位：台）

	2013 年	2014 年	2015 年
3 t 研削機	17	30	36
3 t 研米機	17	30	36
合計	34	60	72

d. 流通・販売計画

提案者のカンボジア製造工場からの直売を販売体制とする。営業で地方を周り、見込み客を確保し、納入を行うと同時に、部品交換を行う体制を確立する計画である。初年度には、ユーザーにサンプルとして使ってもらおうという観点から、割引価格で精米機を提供することを計画している。2年目より正規価格での販売、3年目にはプラントの納入を始める。

表 10：2013～2015 年の販売計画（単位：精米機は台数、プラントは、一式）

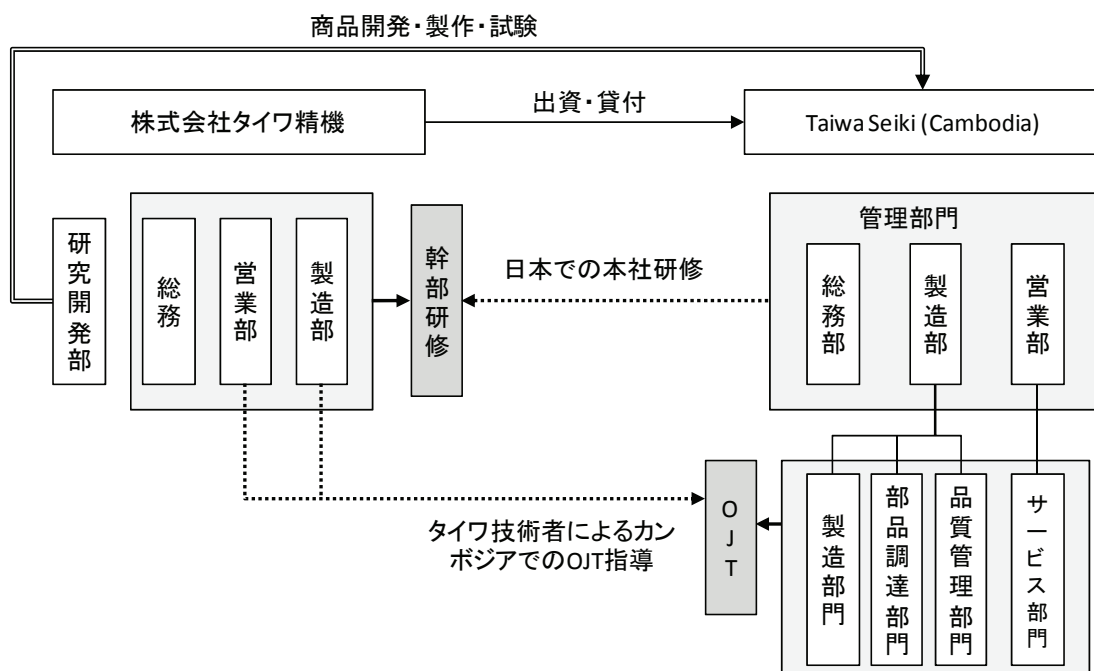
	2013 年	2014 年	2015 年
3 t 研削機	15	25	31
3 t 研米機	15	25	31
3 t プラント	0	2	2

5. 事業計画

(1) 事業実施体制

本社タイワ精機は、2011 年 8 月に 100% 出資のカンボジア現地法人 Taiwa Seiki (Cambodia) Corporation を設立し、資本金 10 万ドルを出資している。人員配置としては、現在、現地法人社長以下 3 名の従業員で構成されており、操業開始までに 10 名の体制を整える予定である。新規人員の採用に関しては、総務、営業、工場それぞれの管理者を 2013 年の早い時期に採用し、業務マニュアルの作成を共同で行う予定である。これら管理者レベルの人材は、英語が問題なくできることが条件であり、各分野における実務経験のある大卒レベルの人材を考えている。

図 7：事業体制



(2) 投資計画

提案者カンボジア現地法人は、2012年8月にプノンペン経済特別区内に工場およびオフィス用地を確保し、12月から建設を開始する予定である。工場のための投資総額は、用地の取得費用、建物等の建設費、その他、新工場の機械設備および車両等を含めて125万ドル、約1億円となる予定である。また、運転資金を見込むと、必要資金は総額約161万ドル、1億2,880万円になると想定している。

(3) 資金計画

必要資金の調達に関しては、提案者本社から現地法人への貸付金として計上している。今後の工場建設費用を含む必要資金の調達に関しては、本社のメインバンクである北陸銀行と話を進めており、一部融資を受けることで内諾を得ている。

(4) 数値計画

数値計画の作成では、初年度には割引価格で30台、2014年度は通常価格で60台、2015年以降は年間72台の販売計画に基づくものとする。また、部品調達に関しては、主要部品をタイ・ベトナムの部品メーカーに外注し、一部のコア部品は日本から持ち込むことから、これらを含めた変動コストの想定価格に対する割合を、初年度の2013年は85%と想定し、以後毎年5%程度のコスト削減を図ることとする。2016年度にはこれらの部品調達コストを販売価格の7割程度に収めることを目標とする。設備の償却については、カンボジアの税制に基づき、建物の償却期間は20年の定額法、機械設備は20%の定率法を適用した。

これらの仮定の下では、操業開始3年目の2015年度に黒字を計上し、6年目の2018年に2013年からの累積赤字を解消できることになる。また、カンボジア事業における変動コストの比率を当面の目標である想定価格の7割に設定する。設定価格を維持することができれば、年間販売台数が50台を超えると利益を生み出すことになる。キーポイントは部品調達コストを如何に抑えることができるかに懸っており、現段階で想定しているタイ・ベトナムからの部品調達を効率的に行うことと、カンボジアでの現地調達割合を漸次高めていく努力が求められる。

6. リスク分析

提案事業のリスクとしては、次の2点が大きいものと考えられる。一つは、政策・戦略面のリスクであり、籾および白米の国際価格の趨勢が挙げられる。白米の価格は輸出国側の政策・戦略によって影響を受けるため、これらの精米輸出市場の動向によって、精米機の顧客となる精米所のニーズおよび経営状況も変化する事が考えられる。また、オペレーション面のリスクとして、部品調達のサプライチェーンでの価格および納期等の条件変化が生じた際に、最終工程となるカンボジアでの組立製造に影響を与える可能性がある。外注品の品質管理と共に、在庫管理計画も余裕を持った内容にする必要がある。

7. 開発課題との整合性

カンボジアは、現在、年間約 400 万トンの余剰米を生産しており、将来的な輸出量を考慮すると、世界の中でも有数のコメ輸出国になる可能性を有している。しかしながら、現状では、大量の余剰米が籾のままタイ・ベトナムに流れていることから、この余剰米を精米し、直接海外市場に輸出することができれば、国内での付加価値を大きく高めることになり、コメ産業の GDP に対する貢献度も増大し、カンボジアの主要産業としての地位を高めることになる。

カンボジア精米業界の大部分を占める中小精米所は、古い精米設備を利用しているために碎米率が高く、輸出規格を満たす品質を確保できていない。提案者の製品は、小型でありながら歩留まりがよく、碎米率の低い精白米の生産が可能であることから、精米機の更新によって中小精米業者が、輸出精米市場へ参入することが可能になる。

本事業は、カンボジアのコメ産業の目指す「籾流出から精白米輸出」の取り組みに対して、精米技術の向上という観点から、貢献できるものである。短期的には、中小精米所の所得向上、また中長期的には、カンボジア米の高付加価値化による精米業界の底上げに貢献することが期待できる。

8. 事業化までのアクションスケジュール

事業化までのアクションスケジュールは以下に示すとおり。

2010年8月	Taiwa Seiki (Cambodia) Corporation 設立
2010年8月～2011年6月	長粒米対応精米機の開発
2011年9月～2012年2月	現地での1トン精米機性能試験
2012年8月	PPSEZ 内に工場用地確保
2012年11月～2013年4月	3トン精米機性能試験
2012年12月～2013年4月	工場建設
2012年12月～2013年3月	人材の募集・採用
2013年4月～5月	幹部人材の日本研修
2013年4月～7月	設備の確認、試作、従業員 OJT、製造開始
2013年8月	製品の出荷開始