

周辺国支援

インドネシア・ベトナムにて現地ビジネスに精通した専門家が現地情報の提供、経営相談、販路開拓を無料でサポートします。

Tokyo SME サポートデスク インドネシア

法人名	Tokyo SME Support Desk Indonesia
委託先	株式会社インドネシア総合研究所
所在地	Wisma Keiai, Jl. Jenderal Sudirman No.Kav. 3, RT.10/RW.11, Karet Tengsin, Kecamatan Tanah Abang, Jakarta Pusat City, Daerah Khusus Ibukota Jakarta Province 10250, Indonesia
TEL	+62-852-1315-3683 (日本語可)
E-mail	indonesia@tokyo-kosha.or.jp



Tokyo SME サポートデスク ベトナム

法人名	Tokyo SME Support Desk Vietnam
委託先	B&Company株式会社
相談時間	平日 9:00~17:00 (ベトナム時間) (年末年始、日本・ベトナムの祝祭日等を除く) ベトナムと日本の時差2時間
対象者	都内に本店又は支店登記のある中小企業 (現地進出済みの企業も対象です)
TEL	+84-28-3910-3907 (日本語可)
E-mail	vietnam@tokyo-kosha.or.jp

所在地
サポートデスク (ホーチミン)
Duong Anh Building(5F), 181 Dien Bien Phu, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam



所在地
サテライトデスク (ハノイ)
VINARE Building(4F), 141 Le Duan street, Cua Nam ward, Hoan Kiem district, Ha Noi, Vietnam



事務所概要

タイ事務所

法人名	Tokyo SME Support Center Thailand Branch Office
所在地	20th Floor Interchange 21 Bldg, 399 Sukhumvit Road, Klongtoey Nua, Wattana, Bangkok 10110 Thailand
TEL	+66-2-611-2641
E-mail	thai-branch@tokyo-kosha.or.jp
HP	https://thai.tokyo-sme.com/
	www.facebook.com/TokyoSME.TH/



日本側窓口/販路・海外展開支援課

所在地	〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階
TEL	+81-3-5822-7241
FAX	+81-3-5822-7240
E-mail	ttc@tokyo-kosha.or.jp
HP	https://www.tokyo-kosha.or.jp/TTC/



Tokyo SME Support Center

Thailand Branch Office

事業のご案内

活用のメリット

無料

- 1 タイ現地ビジネスについて公的機関のセカンドオピニオンとして相談ができます。
- 2 専任のマッチングアドバイザーが販路開拓のサポートを行います。
- 3 タイ現地法人の課題に対して専門家が訪問し継続的なご支援を行います。

経営相談

タイの法務や会計・税務など経営豊かな専門相談員が、現地商習慣、法規制、税務・会計、法務に係る相談などに無料で対応します。

相談時間 平日 13：00～17：00（祝祭日、年末年始を除く）

連絡方法 下記の予約サイトからお申し込みください。



<https://reserva.be/tokyosmethai>



相談内容

人事、労務、会計、税務、経営戦略、FDA、工場法等
タイビジネスにおける経営全般に対応

※WEB会議システムを用いて、相談することも可能です。

経営相談員



吉越 廉朗
Yasuro Yoshikoshi



千葉 広康
Hiroyasu Chiba



倉地 準之輔
Junnosuke Kurachi



益雪 大助
Daisuke Masuyuki



本間 喬之
Takayuki Homma



和田 祥太郎
Shotaro Wada



梅山 研一
Kenichi Umeyama

具体的相談事例

Q1 タイに進出したいのですが？

A1 ぜひご相談ください。貴社のビジネスモデルやなぜタイに進出されるのか？などお伺いし、その上で具体的な進出形態など様々な相談を承ります。お待ちしております。

Q2 駐在員のワークパーミットを1名増やしたいが、どうしたら？

A2 増資及びワークパーミット（労働許可証）必要分のタイ人を雇用するか、ワークパーミット枠が空いている他社から出向受入をするのかといった方法があります。

Q3 当社の従業員数は50人未満。労使交渉が難航している間に労働組合が発足してしまった。とにかくアドバイスを・・・

A3 労使交渉のポイントは、①社内ルール、②法律、③世間相場、④会社経営状況、⑤経営者の姿勢の5点です。これらをあわせて回答を用意すべきです。また、従業員50人未満の場合、任意ですが毎月の福利厚生検討委員会などで従業員のニーズを確認し、回答を書面で発表することも重要です。

※経営相談は、相談に対する助言・アドバイスを行うものであり、公社は経営責任を負うものではありません。

経営課題解決支援

タイ進出企業が抱える経営上の課題を解決するために専門家が訪問し、課題のヒアリングや課題解決に向けた助言や対応策の提示、研修等を行い、進出企業の円滑な事業運営や持続的な成長を後押しします。

対象分野 事業継続計画(BCP)、工場現場改善、ローカル人材育成、管理会計、人事労務など

訪問回数 1企業につき最大5回まで

費用 無料

支援の流れ

利用申込

専門家による課題のヒアリング

支援計画策定

支援実施



※課題の内容によっては対応できない場合もあります。
※今年度の予算を超えた場合には事業が終了となります。

マッチング支援

タイ現地ビジネスに精通した専任のマッチングアドバイザーが、ものづくり企業を中心とした日系企業や現地企業とのビジネスマッチングを実施いたします。ご興味のある方は、事前にタイ事務所までご相談下さい。

専任のマッチングアドバイザーによるマッチング

・マッチング支援の流れ

STEP 01

支援内容の
ヒアリング

STEP 02

支援内容
の決定

STEP 03

マッチング支援
申請書の受理

STEP 04

マッチング先
の確認

STEP 05

マッチング先
へのコンタクト

STEP 06

マッチング
実施

STEP 07

マッチング後の
フォロー

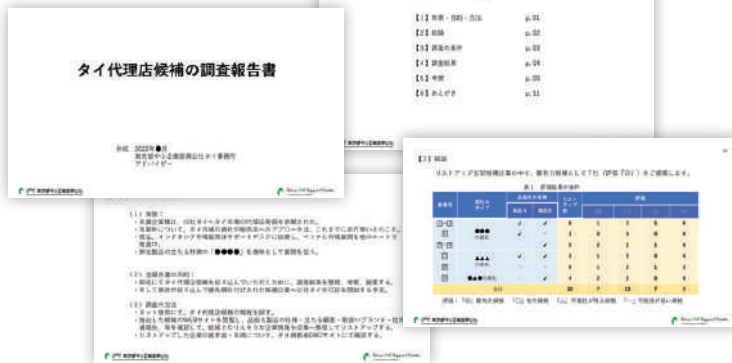
※必ずマッチング先のリストアップ及びマッチングを保証するものではありません。

※ビジネスの経営判断は企業様で判断するため、経営アドバイスはしますが、公社は経営責任を負うものではありません。

・支援内容

1. 個別マッチング
2. 市場調査等の調査レポート、リスト提供

調査レポート（例）



食ビジネスマッチング支援

タイ食品メーカーが抱える課題を都内中小企業が持つ商品、技術で解決する、というコンセプトのもと、以下のテーマを中心に日タイ企業の食ビジネスマッチングを実施。

1. **機械化・自動化の推進**：新技術の導入、生産性の向上、高騰する労務費対策としての機械化
2. **商品開発**：高付加価値、健康を訴求、品質改良等顧客の要望に応える商品の開発
3. **OEM/調達**：日本品質をタイ価格でタイ及び周辺国に提供するための現地化



機械化 Before → After

セミナー・交流会開催 現地情報提供

タイをはじめとしたASEANに係るセミナーや現地ビジネスに関する情報提供を行います。

また、企業同士で情報交換ができる場を設けるなど交流の促進や他機関との支援ネットワークの形成に取り組めます。

