



PRESS RELEASE

2022年3月1日

現地製品登録から流通交渉、販売プロモーションまで

ワンストップで行うタイ貿易サポート事業「タイ コネクト」をスタート

～タイ・ショッピングセンター大手 MBK Group のモール内独自プラン交渉も可能～

東南アジア向けにメディア事業を展開する株式会社 fil（本社：大阪府豊中市、代表取締役：石井 渉）は、タイ現地で海外進出サポート事業などを行う Y.T Group（本社：タイ・バンコク、代表取締役：高橋 秀明）と業務提携し、タイでの製品販売に不可欠な製品登録のサポートから、タイにおけるショッピングセンター業界大手の MBK Group が運営するモール内店舗をはじめとした現地の流通先への棚取り交渉、タイのユーザー向けメディア・インフルエンサーなどを活用したプロモーション活動まで、ワンストップで行えるタイ貿易サポート事業「タイ コネクト（<https://www.fil-inc.biz/thaiconnect>）」を2022年3月1日（火）よりスタート致しました。



<サービス開始の背景> タイ貿易の障壁となっている製品登録、流通ルート、販促の継続…

タイ現地で製品販売を行うにあたっては、日本の事業者にとって、いくつか大きな障壁となり得る事項が存在し、販売までこぎつける前に諦めてしまうことも少なくありません。以下は主な障壁例です。

【製品登録の障壁】

まず、タイで製品を販売する取り組みにおいて共通する大きな課題は、タイ国の輸入規制を理解すると共に、日本で用意しなければな

らない書類取得が困難であることです。

例えば、食品を販売する場合は、タイ現地の保健省、農業・協同組合省、商務省における食品輸入規制に従い、“FDA（Food and Drug Administration）”登録とタイ輸入会社の発掘、輸入会社の必要なライセンス取得を併せて行う必要があります。FDA登録が必要な食品として、一部例外がありますが、ほぼ全ての製品が対象になっています。

また、食品以外の製品に関しても同様で、タイ産業標準機構（TISI）における各種許認可を取得する必要があり、こちらも煩雑な申請を行う必要があります。

【流通ルート開拓の困難】

次に、一般的には、流通界のバイヤーを見つけるためのビジネスマッチングが必要です。そのためには、海外での商談会や展示会などでバイヤーと接点を持つことが大切です。しかし、昨今のパンデミック関連規制のためにこれまでと同じ手法でのビジネスマッチングの機会が大幅に少なくなっています。仮に接点を持てたとしても、海外との契約においては、基本的には英語での会話と書類は現地語での対応となり、さらに zoom 等のオンラインミーディングにおいても多言語で商談レベルのミーティングを行うことが多いです。これらは多くの日本の事業者にとってハードルが高いものとなっております。

その他、製品概要紹介として、英語やタイ語での商品カタログ（電子カタログ）や多言語での商品紹介ホームページの用意など、流通ルート開拓において、いくつも越えなければならないハードルがあります。

【マーケティング活動継続の必要性】

このように幾多のハードルをクリアして無事輸出できる段階になったとしても、貿易コストや流通コストなどの経費がかかることで、タイでの販売価格は、日本小売店販売価格の 2 倍以上になることも少なくありません。価格優位性が少ないため、タイ国内において需要の掘り起こし、商品の付加価値訴求など、長期的にマーケティング活動を継続して行う必要性が出てきます。

タイ貿易をスタートする日本事業者様が【タイ コネクト】を利用する 3 つのメリット

先述の通り、タイ貿易をこれからスタートする日本の事業者にとって、これらのハードルを乗り越えることは簡単ではありません。

こうした事情を踏まえ、これまでタイで製品販売をサポートしてきた実績をもとに、より多くの日本の事業者が円滑にタイへの製品販売を行える環境を提供できないかを考え、スタートしたサービスが「タイ コネクト」です。

当然ながら、日本とタイにおける製品販売許認可、流通ルート開拓、マーケティング活動にはその仕組みや内容に大きな差異があるため、お客様のご要望を伺ったうえでできる限りのフルサポート、ワンストップで対応できるように、1 つ 1 つの案件に合わせ、個別に必要なサポートをご提案させていただきます。

【メリット①豊富な実績から可能な製品登録から倉庫保管までのサポート】

現地に法人を置く Y.T Group ではこれまで様々なジャンルの現地製品登録のサポートを行ってきました。その実績のもと、日本人スタッフによる窓口対応をはじめ、タイ現地スタッフが正式申請の前に現地関係省庁へサンプル品で事前調査を行うなど、円滑で無駄のないサポートを行ってまいります。

また、許認可後の製品を倉庫保管することや、食品の場合は、現地申請に必要な項目に合わせた成分調査なども対応可能です。

【メリット②タイ・ショッピングセンター大手をはじめとした各流通との交渉ルート】

ショッピングセンター業界大手の MBK Group との交渉ルートがあり、同グループが運営する各モールでの棚取り交渉、オンラインショッピングサイトでの掲載交渉が可能です。

その他、タイ国内におけるほぼすべてのショッピングセンター、スーパー、コンビニなどへの交渉も可能なため、ご要望や製品特性に合わせ、棚取りを交渉するモールやお店を選定するなど、個別の交渉プランで調整させていただきます。

■ 食品製品の貿易サポート項目の一例



■ MBK Group への交渉プラン一例

<p>タイ流通販売受付</p> <p>『売る仕組み』活用とビジネス機会を提供</p>	<p>Restaurant & HOTEL</p> <p>MBK GROUP</p> <p>日本食材提供販売を支援 レストラン、販売店舗を支援</p> <p>Special opening support</p>
<p>Shopping mall</p> <p>MBK GROUP</p> <p>Special Store opening support ショッピングモールでの販売を支援</p>	<p>FOOD Court</p> <p>フードコート販売を支援 日本食材提供販売を支援</p> <p>Special opening support</p>
<p>テスト販売支援</p> <p>Selling high-selling products to mass sales channels</p> <p>テスト販売の実績から テスト販売支援</p> <p>mass sales channels convenience store chain</p>	<p>Online shopping</p> <p>Deliver to the customer's home</p> <p>オンライン販売を支援</p>

まずは現地で興味を持たれるか試したい！という方には、テストマーケティングできる「JAPAN BOX」システム

本格的な進出の前に自社製品の可能性を探りたい、という事業者の方には、低コストから始めることが可能な「JAPAN BOX」システムのご利用をおすすめ致します。菓子製品、美容製品、日用品など、ジャンルごとに製品を集めて、越境 EC と同じ手法でタイへ送付するため、複雑な手続きが必要ありません。現地消費者に向けてテストマーケティングを行えるシステムも用意しておりますので、自社製品に対する現地の反応を本格進出する前に探ることが可能です。

【メリット③現地向けメディアを中心とした販売プロモーションパッケージ】

日本法人の株式会社 fii が運営する東南アジアのママ向けメディア「HAJIMARIMOM .com」をはじめ、タイ現地のインフルエンサーを活用したプロモーションパッケージなど、お客様のご要望に沿ったリーズナブルで、効果的な販売プロモーション施策をご提案致します。

「HAJIMARIMOM .com」

URL : <https://hajimarimom.com>



「タイ コネクト」ページ : <https://www.fil-inc.biz/thaiconnect>

「タイ コネクト」お問い合わせ先 : thai-connect@filinc.biz

※製品登録の費用は約 30 万円、その他は個別見積となるため、まずはお気軽にご相談ください

日本事業者向けに、グローバル化の中での“売る仕組み”とビジネス機会を提供することは、日本経済、地域振興の一助になると信じて、本サービスに取り組んでまいります。

【株式会社 fil について】

会社名 : 株式会社 fil

設立 : 2018 年 3 月/代表取締役 石井 渉

URL : <https://www.fil-inc.biz>

所在地 : 〒561-0883 大阪府豊中市岡町南 3-1-1/1F

主な事業内容 : 東南アジア向けのメディア運営、日本国内における P R 事業など



【Y.T Group について】

会社名 : Y.T Group

設立 : 2018 年 6 月/代表取締役 高橋 秀明

URL : <https://www.yt-crypto.com>

所在地 : YT Building, 729/16-17 Ratchadapisek

Rd.Bangpongpang Yannawa Bangkok Thailand 10120

主な事業内容 : 海外進出サポート事業など

