

きらぼし海外レポート

2024年3月号

きらぼし銀行 海外戦略部

CONTENTS

- タイ現地レポート バンコク駐在員事務所 伊原
＜テーマ＞「タイのビール市場」
- 上海駐在レポート 綺羅商務諮詢（上海）有限公司 園部
＜テーマ＞「海南島・海口の紹介」
- 中国コラム 北京博通行コンサルティング 福本好成
＜テーマ＞「メリットがいっぱい！中国企業との上手なお付き合い」
- セミナー・イベントのご案内
＜～Audibleの共同創業者とシリコンバレーVCが明かす～
「米国での資金調達の秘訣」セミナー＞
主催：きらぼし銀行、きらぼしコンサルティング
- きらぼし銀行の海外ビジネスサポートネットワーク

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいますようお願い致します。

ータイ現地レポートー 「タイのビール市場」

タイのビール業界は長らく「シンハー」、「レオ(リオ)」、「チャーン」という三つのブランドがシェアの大半を占めていましたが、2023年に新たなブランドが参入し、市場の活性化が見込まれます。

○ 『タイのビール市場』

タイでトップシェアを握るのはライオンのロゴの「シンハー」、豹のロゴの「レオ」の両ブランドで展開するブンロードグループで、それに続くのが象のロゴの「チャーン」を展開するタイビバレッジです。タイビバレッジは、2017年にベトナム最大手のサイゴンビール(「333」などのブランドが有名)を買収するなどM&Aも積極的で、東南アジア全体でみると、最大のアルコール飲料販売会社である他、TCCグループの名称で不動産事業、小売業など幅広い事業にも進出しています。

○ 「カラバオビール」の市場参入

カラバオビールは、タイのエナジードリンクメーカーであるカラバオ・ダーン・ムアン・グループによって販売されています。同グループはタイでは元々、最大手「レッドブル」に続くエナジードリンク市場でのシェアをもち、高い知名度を有していました。ビール製品はドイツのビール醸造・研究機関と共同開発しており、水牛のブランドロゴが示す「力強さ」と「エネルギー」をブランドイメージとして掲げ、同グループ傘下のスーパーマーケット等から2023年11月以降に順次販売を開始しています。

○ 「ノン/低アルコール飲料」市場の拡大

ビール市場への大型の新規参入がある一方、上記ブンロードグループでは新製品の「シンハーレモンソーダ」が、無糖炭酸飲料市場で大きく販売を伸ばすなど、健康志向の高まりや消費者のライフスタイルの変化も市場に表れています。タイ政府内ではアルコール度数0.5%の飲料をアルコール飲料から除外することなども話し合われており、市場の変化も加速していくと思われます。

○ 終わりに

タイも日本と同様に低価格帯のビール市場は低迷が続いている一方、低アルコールや特徴を持つ高価格帯商品は多様性が拡大しています。上記の各ブランドも小売店では多様な種類が販売されています。ビールがお好きな方

は、観光や出張でお越しの際にはレストランだけでなく、小売店で様々な商品の飲み比べを楽しんでみてはいかがでしょうか。

以上

バンコク駐在員事務所 伊原



本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいますようお願い致します。

－上海駐在レポート－

「海南島・海口の紹介」

突然ですが、海南島と言えばどんな場所のイメージをお持ちでしょうか？

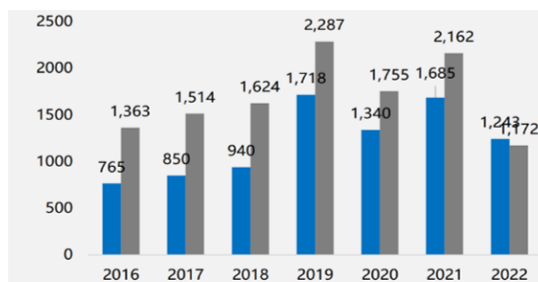
やはり、オーシャンリゾートの三亜でしょうか？それとも、自然豊かな南国の島のイメージでしょうか？海南島は中国で唯一、熱帯気候に属するエリアだとも言われております。海南省の省都で島の北部に位置する海口市と、島の南部に位置する三亜市とでは、気候が異なり、昨今の地球温暖化の影響か、島の南部に位置する三亜市は冬でも海やプールには入れる温度まで上昇します。そんな海南島ですが、2020年7月から離島免税拡大政策が始まり、とある免税店のグランドオープン初日に、なんと約7億元(約140億円)の売上を記録したそうです。観光客の消費金額も上昇中なのかもしれません。

私自身、海南島と言えば、やはり三亜のビーチリゾートを連想してしまいましたが、今回は「海南島・海口の紹介」をさせていただきます。

○ 海南省の省都、海口市

中国政府より公表されている最新の海口市人口は、2022年に293.97万人と公表されています。2024年1月に公表された神奈川県横浜市の人口が約370万人、2024年の1月に公表された大阪府大阪市の人口が約277万人です。この数値からも南の島に横浜市、大阪市のような都市がある、そんなイメージでしょうか。数値の通り、海口市ではビジネスでの渡航が多く、都市化が進んでいます。また、海南島滞在の玄関口として、観光客も多く滞在する都市でもあります。

海口・三亜宿泊者数の対比
青：海口宿泊者数(万人)、黒：三亜宿泊者数(万人)



情報提供：海南省発展控股有限公司

海南島への観光客は、南部のビーチリゾートである三亜市に多く滞在しているのは事実ですが、2022年は中国各地でのロックダウンの影響で、旅行が制限されていたということもあり、海口市の滞在が多くなるという結果になりました(上図、海口市と三亜市の宿泊者数比較をご参照)。

○ 海口市の観光地を少しだけご紹介

海口市の中心部にある日月広場には、免税店が2店舗あり、広く大きな商業施設があります。免税店があるということで、海口市民だけではなく、観光客も訪れる海口のランドマーク広場です。

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいませようお願い致します。

海口市には北京の万里の長城や、上海の外灘のような世界的な観光地はありませんが、古き良き時代の街並みが残っております。写真の“海口綺楼老街”は、夜にライトアップされ、ムードのあるストリートに変化します。

海口市にはいくつかの夜市があります。台湾の夜市とは少し異なり、飲食店が数多く立ち並ぶ夜の市場です。海南島では、日中の気温が高くなり、それを避けるためにお昼休憩が長く、午後のスタートは 14:30 頃というような習慣があります。そして、島ということもありのんびり生活がながれているようで、遅い時間の夕食を楽しむという説や、発展が目覚ましい海口の建設現場で働く、出稼ぎの作業員が夕食をとる場所として与一があるという説があるようです。このような背景を感じながら夕食を楽しむのもいいのかもしれないですね。



○ 海口と言えば、ゴルフ！

海口の美蘭空港から車で 15 分ほどの距離に、「ミッションヒルズリゾート海口」というゴルフ場とホテル、温泉施設やウォーターパークが一つになった施設があります。世界でも名門中の名門のゴルフ場で、数々のプロゴルファーがプレーします。そんなゴルフ場で、一度ラウンドしてみませんか？ゴルフをしないご家族がいても、ウォーターパークや、温泉施設、車で 5 分のところに免税店、アウトレットが併設している商業施設もあり、ゴルフ以外の滞在も楽しめます。

(画像提供 : trip advisor)



○ 終わりに

海南島は、自由貿易区の一つで今後の更なる発展が期待されています。外資企業における税率の良さを売りにし、今後より誘致活動を強化してくるのではと予想しています。人口約 300 万人の一都市ではありますが、

2019 年における海南島の宿泊者数は約 7,000 万人と なっています。5 年以内に 1 億人を突破するという目標も掲げており、流動人口を増やし、消費の活性化に繋げていくことでしょう。

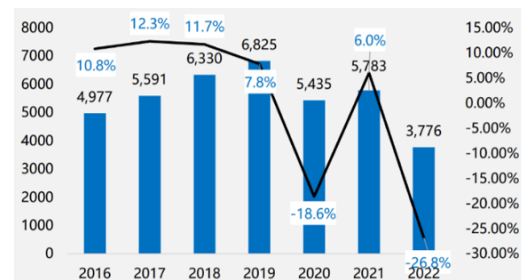
本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいませようお願い致します。

日本政府が2030年の訪日観光客数6,000万人を目指しているのと同じように、観光客が来れば、食事をし娯楽を楽しみ、宿泊をするという消費に繋がります。300万人の都市でも、観光客と併せて1,000万人、2,000万人以上のマーケットが常時ある都市になるのかもしれませんが。

日本から中国への投資は確かに鈍化・減少傾向です。むしろ、日本への投資や、拠点を東南アジアに移すなどの、中国離れの方が多いかもしれません。しかし、海南島のような比較的新しい市場も開拓されつつあります。

中国は本当に広い国です。今回のレポートを通し、海南島に興味、関心を持っていただけたら幸いです。

2016年から現在までの海南省の宿泊数(万人)と増長率
縦グラフ: 宿泊者人数 黒線: 増長率



情報提供: 海南省発展控股有限公司

以上

綺羅商務諮詢(上海)有限公司 園部

－中国コラム－

「メリットがいっぱい！中国企業との上手なお付き合い」

第一章 日本酒が大人気

突然ですが皆さんは日本酒はお好きですか？私は九州熊本生まれなのですが焼酎より日本酒党です。実は熊本県は日本酒の自然醸造ができる最南端の県になります。ご存じのように日本酒の醸造には原料選びから発酵まで実に繊細な技術が必要です。特に温度には敏感で発酵時の温度管理が非常に大変なお酒です。そのため従来の技術では最南端が熊本となっていたのです。それでも発酵時の温度管理は困難を極め大量の水を使うなどとても大変だそうです。また、日本酒



の代表的な産地である石川県でも先日の能登半島沖地震で多くの酒蔵が被災されたことは日本酒のファンとして大変残念に思います。私も熊本地震を経験しましたのでその大変さは重々承知しておりますが、酒蔵をはじめとして被災された皆様の早急な復興をお祈りしております。

さて、ここで皆さんは中国でも日本酒が製造されていることをご存じでしょうか？もちろん、日本の酒蔵さんが中国に進出されて作られているものもあるのですが、実はそれ以外にもかなり古い歴史を持った中国独自の日本酒メーカーがあります。これは定かではないのですがどうも先の大戦前から中国に住んでいた日本人向けに日本酒を製造していたようです。もちろん中国にも黄酒（紹興酒）や白酒（お雛様の白酒ではありません）など中国本来のお酒が有るのですが、日本人の口には今一つ合わなかったようで当時から日本酒の需要があったため、このような酒蔵ができたようです。先に述べたように日本酒は我々日本人が長い年月をかけてまさに醸し出したお酒であり、中国の醸造方法とは全く違っています。しかし、これらの中国の酒蔵はきちんと日本の醸造方法を守っており飲み口のしっかりした美味しいお酒が出来上がっています。（※中国の日本酒は日本のような三倍醸造法を使いませんので基本は純米酒となり結構おいしいものがあります）

日本酒のおいしさは最近世界的に認められて 2022 年には中国でも日本酒ブームが起きました。もちろん、中国でも日本で製造された日本酒が大人気となったのですが、このような中国の酒蔵もその恩恵にあずかったことは言うまでもありません。

第二章 【漁夫の利】を考える（“得る”ではありません）

漁夫の利ということわざは有名ですので皆さんもご存じだと思います。これも中国の故事で、蚌（beng4 ベン）（※どぶ貝）と鷸（yu4 ユ）（※しぎ）が言い争いをしている間に漁夫（※漁師）が両方を一緒にとらえてしまったというもので、人と人が争っている間に、第三者が利益を得てしまうことの例えです。

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいませようお願い致します。

そこで現在の中国に目を向けてみると、まさに西側諸国との争いの真只中にあると言えます。経済的にも政治的にも大変な状況であることは皆さまもご存じのとおりです。

きっと皆さまの中にも、このようなめんどろな国との取引は大変そうだからやめた方がいいとお考えの方もいらっしゃるのだと思います。しかし、どこの国であれ地政学的なリスクはつきものだと言えます、要はそれをどのように考えるかということです。

実は冒頭に日本酒のお話しをさせていただいたのはこの外来技術習得に関する中国企業の対応実績に関してお話をしたかったからです。先の大戦前に習得したであろう非常に繊細であるはずの日本酒の醸造技術が中国内でも脈々と受け継がれ、現在でもしっかりと日本酒を製造できる能力を有しているということです。実際に現在の中国の製造能力、言い換えれば製造技術力や品質管理能力は今まで諸外国から多くを学んだ結果としてかなり高いレベルまで到達していると言えます。是非この高くなった技術力を貴社で活用してください。ただこの国では各会社間の能力のばらつきが非常に大きいので、つまりある品物を製造できる企業がピンからキリまでであるというのが実情です。

また、日本にある日本酒企業が中国を巨大な消費地として認識された結果、子会社や関連会社を中国で創業され、しっかりとビジネスを展開されているのも事実です。つまり、良いものは中国でもしっかりと商売ができる上にその市場規模は日本の比ではないということになります。

第三章 【漁夫の利】を得るには(今回は得る)

このような中国企業とどのように付き合えば利を得ることができるのでしょうか？

1) 自社の目的を明確にする

まずは中国とのお付き合いの目的を明確にします。

- ・巨大中国市場向けに自社製品を中国国内で製造販売する※
- ・中国の現有技術を利用して自社製品(日本や他国向け)を製造する※
- ・巨大中国市場向けに自社製品を販売する(中国では製造しない、他国で製造)

※間違っても中国製造コストが安いのでコスト抑制のために利用するとはいけません、現在の中国製造コストは決して安くありません。きちんとした品質のものをきちんと作る(日本では人手不足や製造規模が小さいなどで製造が難しいものをきちんと作る方法)の一つと考えてください。

2) 適切な中国国内パートナーを探す

上記のいずれの目的でも中国国内にしっかりとパートナー企業が必要ですので、その目的に合致した中国企業を探します。またその際に、前回/前々回にお話ししたような着眼点を忘れることなく実施してください。また、企業間のばらつきが非常に大きいのでこれを見極めることが重要です、良い会社を選びましょう。

3) しっかりとコミュニケーションを実施する

まずは必要な事項を記載した契約書を作成し契約を結んでください。POINT は、

- ・1) 項の目的をパートナー企業と共有すること

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいますようお願い致します。

- ・為替、支払い方法、輸出入方法などの取引条件を明確にすること
- ・責任、権限、トラブル時の対応方法を明確にすること

次に現地監査(確認)を実施してください。(必ず現地で実施のこと)

生産が始まってからは定期的なコミュニケーション会議を実施します。(放任やお任せは禁物です)

以上、実は中国企業と付き合うのは日本企業と付き合うことと何ら違いはありません。技術力、製造能力、品質管理能力のある、しっかりとしたパートナーを探し出し、共に成長していける環境作りが重要となります。以前のように中国企業を貴社から技術指導に行って使うだけのような時代はすでに終わっていますので、現状保有の能力を最大限に活用することが重要です。

まさに、現在の中国で漁夫の利を得ていただければと思います。

★最後にご提案です。

今回の問題もお薦めの解決方法は中国にある弊社のような日本側の事情をよく理解した上で中国企業に対応できるコンサル管理会社を活用されることです。

弊社はお客様に代わって中国現地でのパートナー企業探しから現地確認、コミュニケーション実行のお手伝いを実行致します。

また、定期的に日本にも出張しておりますので貴社の中国関連業務に関する日本でのお手伝いも可能です。ご相談は無料で承っておりますので、今回記したような案件がある場合は下記のいずれかの方法でご連絡をいただければ幸いです。

会社名: 北京博通行商務諮詢服務有限公司(きらぼし銀行上海現法提携先)

連絡先: 総経理 福本 好成

Mail: fukumoto@hakutsukoh.com

TEL: +86-138-10466811(私の携帯ですので日本語対応です)

URL: <http://bj-hakutsukoh.com/>

所在地: 中華人民共和国北京市朝陽区

これまで三回に渡って中国とのお付き合いのコツを記述させていただきましたが、如何でしたでしょうか? いたずらに中国を恐れることなくうまく活用されることで貴社の業績が向上されることを期待しております。なお、地政学的なリスクなどに関しましては適宜きらぼし銀行様とご相談されて事業を進められることを切に提案いたします。

以上

北京博通行コンサルティング 福本 好成

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいませようお願い致します。

—セミナー・イベントのご案内—

＜～Audible の共同創業者とシリコンバレーVC が明かす～

「米国での資金調達の秘訣」セミナー＞

【開催概要】

米国での事業展開、資金調達を検討する企業向けに、米国でのベンチャー資本の調達方法から米国の投資家へのアクセス方法などを、Audible の共同創業者がシリコンバレーからオンラインで解説します。

当日は会場にシリコンバレーVC/Delta Pacific Partners の川口 CEO が来場しますので、会場でシリコンバレーへの進出、資金調達等に関する相談に対応致します。

■日時： 2024 年4月4日(木)10:30～11:45

※セミナー終了後には、シリコンバレーVC との相談会も予定しています。

■会場： Tokyo Innovation Base (東京都千代田区丸の内 3-8-3 SusHi Tech Square 2F)

■参加費： 無料

■定員：60 名程度

■おすすめの対象：

- ・これから米国での資金調達を検討している方
- ・米国の投資事情に関心のある方
- ・海外展開を検討しているスタートアップ企業の方

■申込方法： 下記 URL より必要事項をご記載のうえ、お申し込みください。

<https://www.kiraboshi-consul.co.jp/seminar/20240404>

■申込締切： 2024 年 4 月 3 日(水)17:00

■主催： きらぼし銀行、きらぼしコンサルティング

■プログラム：

日本語通訳つき、パネルディスカッション形式。

登壇者：

◇Dr. Ed Lau (オンライン登壇)

Managing Director, Fifth Floor Venture Partners

15 年以上のベンチャーキャピタル経験、23 年のテクノロジー業界スタートアップ運営経験。Audible (Amazon) 共同創業者、New Moon (Oracle) 共同創業者兼 CEO。特許出願 11 件。TuneIn, 会長兼 COO Phizzle, Inc. 社長 - ICCP SBI Venture Partners マネージングディレクター。UC Berkeley - Ph.D., MS; NYU - BA

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいませようお願い致します。

◇川口洋二

CEO, Delta Pacific Partners / Fifth Floor Venture Partners, Managing Director

米国ベンチャーキャピタルの共同創業者兼ジェネラル・パートナー、日本と米国のクロスボーダーの事業開発を支援する会社の共同創業兼 CEO など、24 年に渡るシリコンバレーでの経歴。NTT 入社。スタンフォード大学ビジネススクール MBA。

◇モデレーター:

Jingjie Li (オンライン登壇)

Venture Fellow, Fifth Floor Venture Partners

10 年以上にわたるコンサルティングと産業オペレーション・分析の経験を持つアナリスト。Boston Consulting Group に在籍し、デューデリジェンス、新規事業開発、サステナビリティ、組織開発、財務モデリングなどに携わる。復旦大学で学士号を取得し、現在、ノースウェスタン・ケロッグ経営大学院にて MBA 取得中。英語、日本語、中国語に堪能。

講演テーマ:

- 米国でのベンチャー資金調達の基本
 - 資金調達の段階と投資家の種類

友人・家族、エンジェル、アクセラレーター、VC (early, mid, growth)

- 資金調達のステージとオプション

SAFE、C/N、Equity、crowdfunding、venture debt

- 実経験に基づくベンチャー観点からの資金調達、陥りやすいポイント
 - 何社の投資家と話すべき、成功率
 - プレゼンの内容
- 投資家観点からの資金調達
 - 財務リターン、評価項目
- 日本のスタートアップ企業へのアドバイス
 - 投資家へのアクセス方法は？
 - 投資家とのコミュニケーションの取り方は？
 - 投資家が魅力を感じるピッチとは？

■お問合せ先:

きらぼしコンサルティング

TEL: 03-6447-5886 ※受付時間: 平日 9:00~17:00

Email: global@kiraboshi-consul.co.jp

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいますようお願い致します。

きらぼし銀行 海外ビジネスサポートネットワーク









きらぼし銀行海外4拠点の概要

上海: 綺羅商務諮詢(上海)有限公司 《きらぼし上海》	
住 所	中華人民共和国上海市黄浦区淮海中路918号久事復興大厦24-C1室
ウェブサイト	http://www.kiraboshi-bc.com.cn/
北京: 信銘冠嘉商務諮詢(北京)有限公司 《北京合併会社》	
住 所	中華人民共和国北京市大興区金盛大街二号院五号楼1階101-32
ホーチミン: KIRABOSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM COMPANY LIMITED 《きらぼしベトナム》	
住 所	Unit 6A Level 6, Saigon Centre, Tower 1, 65 Le Loi, Street, Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City, VIETNAM (サイゴンセンター6階)
ウェブサイト	https://kiraboshi-bc.com.vn/
タイ: Kiraboshi Bank, Ltd., Bangkok Representative Office 《きらぼし銀行 バンコク駐在員事務所》	
住 所	689 Bhiraaj Tower at EmQuartier, Unit 3065, Level 30, Sukhumvit Road, Khlong Tan Nuea Subdistrict, Watthana District, Bangkok 10110, Thailand

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱い下さいませようお願い致します。

業務提携先

《海外提携銀行》

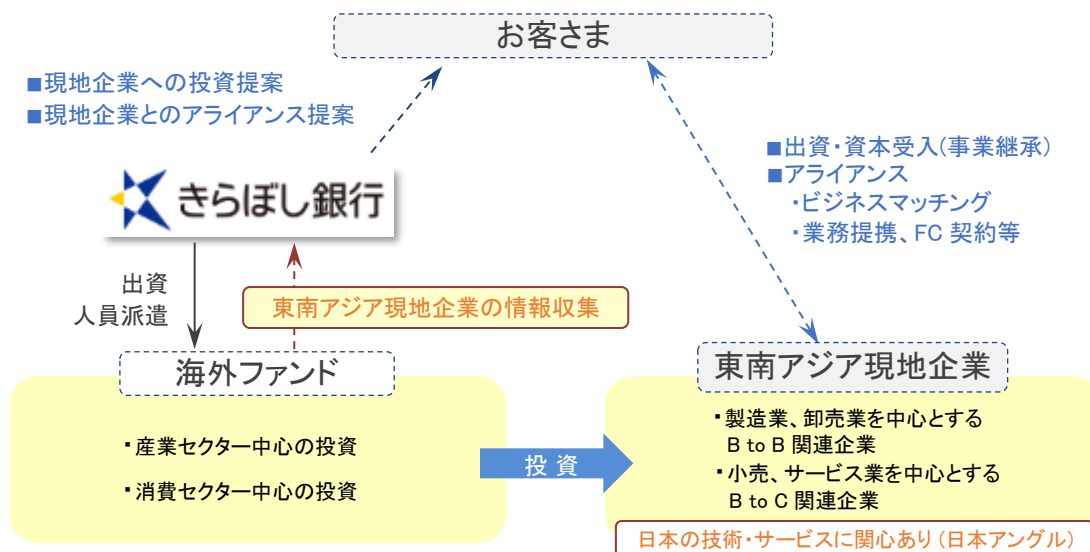
	タイ……………	カシコン銀行		インド……………	インドステイト銀行
	ベトナム……………	ベトナム投資開発銀行		フィリピン…	メトロポリタン銀行
	インドネシア…	バンク・ネガラ・インドネシア		韓国……………	SBJ 銀行

《提携行政機関》

独立行政法人日本貿易振興機構、独立行政法人国際協力機構、株式会社日本貿易保険

海外ファンドを通じたサポート

取引先の海外バイアウトやアライアンスのニーズに対応すべく、海外現地ファンドへの LP 出資や GP への人員派遣を実施しています。



お問い合わせ

きらぼし銀行 海外戦略部

- ▶ 電話…………… 03-6447-5828
- ▶ E-mail…………… i580@kiraboshibank.co.jp
- ▶ 担当…………… 吉田、児玉、木村、武

【2024年3月現在】

本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいませようお願い致します。