

**สรุปผลการนำผู้แทนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
และผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ร่วมคณะนายกรัฐมนตรีเยือนญี่ปุ่น
ในโอกาสนายกรัฐมนตรีเข้าร่วมการประชุมนานาชาติ The Future of Asia ครั้งที่ ๑๙
ระหว่างวันที่ ๒๑ - ๒๕ พฤษภาคม ๒๕๕๖**

๑. ภาพรวม

ในการเดินทางไปปฏิบัติภารกิจที่ญี่ปุ่นของนายกรัฐมนตรีในครั้งนี้ กระทรวงการต่างประเทศ ร่วมกับ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน) กระทรวงมหาดไทย (กรมพัฒนาชุมชน) และศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ (TCDC) ได้นำผู้แทนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และผู้ผลิตสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ทั้งสิ้น ๓๗ ราย จาก ๔ สาขาธุรกิจที่มีศักยภาพ ได้แก่ ๑) อุตสาหกรรมสนับสนุน ๒) อาหาร ๓) OTOP และ ๔) แฟชั่น สินค้าดีไซน์และสินค้าไลฟ์สไตล์ ร่วมเดินทางไปด้วย

๒. กิจกรรมสำหรับภาคเอกชน กำหนดการผู้แทน SMEs และ OTOP มีการแบ่งแยกเป็น ๒ ส่วน โดยส่วนแรก (วันที่ ๒๒ และ ๒๔ พฤษภาคม ๒๕๕๖) จะเป็นกำหนดการภาพรวม ซึ่งผู้แทนจากทั้ง ๔ สาขา มีกำหนดการร่วมกันฟังบรรยายสรุปและศึกษาดูงาน และส่วนที่ ๒ (วันที่ ๒๓ พฤษภาคม ๒๕๕๖) จะมีกำหนดการแยกรายสาขา ซึ่งจะเน้นการจับคู่ทางธุรกิจ

๒.๑ การฟังบรรยายสรุปและการศึกษาดูงาน

๒.๑.๑ วันที่ ๒๒ พฤษภาคม ๒๕๕๖ สำนักเลขาธิการนายกรัฐมนตรี (สลง.) และกระทรวงการต่างประเทศ ร่วมกันจัดให้ผู้แทนฯ ได้รับฟังการบรรยายสรุปจาก SME Support (Japan) ณ Incubation Center หรือศูนย์ปมเพาะ SMEs ในจังหวัดชิบะ ซึ่งเป็นหนึ่งในศูนย์ที่ให้การสนับสนุนธุรกิจ SMEs ของ SME Support (Japan) ที่มีสำนักงานอยู่ ๑๐ แห่งทั่วประเทศญี่ปุ่น โดยมีนายซุมิยะ ฮายาชิ ผู้จัดการทั่วไป ให้การต้อนรับ พร้อมกับผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการชาวญี่ปุ่นบรรยายสรุปสำหรับคณะฯ เกี่ยวกับการพัฒนา SMEs การสนับสนุนของภาครัฐ และการส่งเสริม R&D การดีไซน์และบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนข้อพิจารณาและเทคนิคด้านโลจิสติกส์และระบบการกระจายสินค้า บ่ายวันเดียวกันคณะฯ ได้เดินทางไปศึกษาดูงานที่ศูนย์การค้า AEON LakeTown ซึ่งเป็นศูนย์การค้าที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่น อยู่ที่จังหวัดไซตามะ โดยมีนายโชโซะ นากายะ ประธานบริษัท บรรยายสรุปเกี่ยวกับการบริหารจัดการและระบบโลจิสติกส์ สำหรับศูนย์การค้า/ร้านค้า AEON ซึ่งมีอยู่ ๑๓,๘๐๐ สาขาทั่วโลก มีหน่วยพัฒนาสินค้าและระบบตรวจสอบสินค้าของตนเอง โดยในประเทศไทยมีร้าน MaxValu ซึ่งเป็นหนึ่งแบรนด์ของ AEON ปัจจุบันมีสาขาย่อย ๔๑ สาขาในประเทศไทย และ AEON มีแผนจะเพิ่มจำนวนเป็น ๒๖๕ สาขาภายในปี ๒๕๕๘ สินค้าที่ AEON ผลิตและพัฒนาในไทยได้แก่ สินค้าประเภทแชมพู ครีมอาบน้ำ

๒.๑.๒ วันที่ ๒๔ พฤษภาคม ๒๕๕๖ สลง. และ กระทรวงการต่างประเทศได้นำผู้แทนฯ ไปยัง Tokyo Kotsukaikan เพื่อศึกษาดูงาน Antenna Shops ในกรุงโตเกียว ซึ่งประกอบด้วยร้านขายสินค้าท้องถิ่นจาก

หลายจังหวัดของญี่ปุ่น อาทิ ฮอกไกโด โอซากา และ ยามากาตะ เป็นต้น โดยมีทั้งร้านที่จัดการโดยส่วนราชการของจังหวัดนั้น ๆ และร้านของเอกชนเช่าพื้นที่ในศูนย์การค้าเพื่อนำสินค้าท้องถิ่นจากจังหวัดต่าง ๆ มาจัดจำหน่าย ต่อมาในช่วงบ่าย ผู้แทนภาคเอกชนได้ศึกษาดูงานที่ร้าน D47 ในย่านชิบะยะ ซึ่งเป็นนิทรรศการและร้านจำหน่ายสินค้าไลฟ์สไตล์ออกแบบเชิงสร้างสรรค์ (long life design) จาก ๔๗ จังหวัดของญี่ปุ่น ก่อนที่จะรับฟังการบรรยายสรุปโดยนายเคมเมะ นากาโอกะ Executive Creative Director พร้อมกับคณะนายกรัฐมนตรีน

๒.๒ การเจรจาและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในวันที่ ๒๓ พฤษภาคม ๒๕๕๖

๒.๒.๑ สาขาคูตสาหกรรมสนับสนุน ผู้แทนภาคเอกชนจากสาขาคูตสาหกรรมสนับสนุนได้เข้าร่วมกิจกรรมสร้างเครือข่ายรายสาขาธุรกิจและงานเลี้ยงรับรอง (Business Networking Reception and Luncheon) ภายใต้ชื่องาน “Thai-Japanese SMEs Investment Cooperation” กับนักธุรกิจญี่ปุ่น ที่โรงแรม Okura กรุงโตเกียว ซึ่งกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมและสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ได้ร่วมกันจัดขึ้น โดยความร่วมมือของ SME Support Japan ในการเชิญนักธุรกิจญี่ปุ่นเข้าร่วมประมาณ ๒๐๐ คน เป็นโอกาสให้นักธุรกิจไทยได้พบหารือและเจรจาเครือข่ายทางธุรกิจกับผู้แทนภาคเอกชนญี่ปุ่นด้วย ในโอกาสนี้ นายประเสริฐ บุญชัยสุข รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมได้กล่าวเปิดงาน โดยมีเลขาธิการ BOI และวิทยากรชาวไทย อาทิ นายอุดม วงศ์วิวัฒน์ไชย เลขาธิการ BOI ร่วมให้ความมั่นใจด้านการลงทุนในประเทศไทย จากนั้นในช่วงบ่ายคณะผู้ประกอบการไทยได้ไปฟังบรรยายสรุปและศึกษาดูงานที่โรงงาน F-Tech Inc. ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์รายใหญ่ของญี่ปุ่น ส่งขายชิ้นส่วนยานยนต์ให้แก่บริษัทรถยนต์ อาทิ ฮอนด้า โตโยต้า นิสสัน มิซูบิชิ เป็นต้น ใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรกลคุณภาพสูงผลิตสินค้ามีมาตรฐานระดับโลก

๒.๒.๒ สาขาอาหาร OTOP และ แพชั่น สินค้าดีไซน์และสินค้าไลฟ์สไตล์ ผู้ประกอบการ SMEs และ OTOP ด้านอาหาร แพชั่น สินค้าดีไซน์และสินค้าไลฟ์สไตล์ เข้าร่วมกิจกรรม business matching ณ โรงแรม Peninsula กรุงโตเกียว จัดโดยกระทรวงพาณิชย์ และ TCDC โดยมีผู้ประกอบการชาวญี่ปุ่นให้ความสนใจเข้าร่วมกิจกรรม business matching กว่า ๗๐ บริษัท และในช่วงบ่ายได้รับฟังบรรยายพิเศษ เรื่อง แนวโน้มตลาดสินค้าสปาและสินค้าเพื่อสุขภาพสำหรับตลาดผู้สูงอายุในญี่ปุ่น โดยนายนิวัฒน์ธำรง บุญทรงไพศาล รัฐมนตรีประจำสำนักนายกรัฐมนตรี และผู้เชี่ยวชาญชาวญี่ปุ่น หลังจากนั้น ได้เยี่ยมชมศูนย์การค้า Kitte ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ตั้งอยู่บริเวณ Tokyo Grand Station โดยมีร้านค้าที่หลากหลายจำหน่ายสินค้าที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่นทั้งด้านแฟชั่นและอาหาร และผู้แทนจากสาขาอาหารได้เยี่ยมชมร้านตลาดสินค้าอาหารย่าน Yaesu

๓. การประเมินจากภาคเอกชนที่เข้าร่วมคณะ

๓.๑ สาขาคูตสาหกรรมสนับสนุน

- บริษัท ตราเพชร จำกัด ยินดีเป็นอย่างมากที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการเดินทางครั้งนี้ ซึ่งประสบผลสำเร็จอย่างยิ่งในด้านองค์ความรู้เกี่ยวกับนโยบายรัฐบาล รวมถึงนักธุรกิจจากบริษัทไทยและบริษัทญี่ปุ่น บริษัท ตราเพชร จำกัด ดำเนินธุรกิจกับญี่ปุ่นอยู่แล้ว การเยือนญี่ปุ่นในครั้งนี้จึงเป็นโอกาสที่ดี

ที่จะขยายเครือข่าย ทั้งกับนักธุรกิจไทยและญี่ปุ่น

- สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย (ATSME) หลังจาก business matching ได้มีนักธุรกิจซึ่งเป็นกลุ่มของ SMEs ของญี่ปุ่นสนใจที่จะมาลงทุนในประเทศไทย จากหลากหลายธุรกิจ ซึ่งหลังจากคณะนายกรัฐมนตรียืนยันแล้ว กลุ่มได้ไปดูโรงงานที่นำข้าวมาผลิตเป็นอาหารแปรรูปชนิดต่าง ๆ และนำข้าวไปผลิตเป็นไวน์ เริ่มตั้งแต่กระบวนการปลูกข้าวจนเสร็จสิ้น เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปจำหน่ายได้เลย ภายในเดือนกรกฎาคม นักธุรกิจญี่ปุ่นกลุ่มนี้จะเดินทางมาประเทศไทยเพื่อดูงานบริษัทไทย และได้มีการหารือเรื่องการลงทุนร่วมด้วย แต่ก็คงต้องใช้เวลาเนื่องจากฝ่ายญี่ปุ่นจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ก่อน

- บริษัท มาสเตอร์แอนด์ซิสเต็มส์ จำกัด เห็นว่าการเยือนครั้งนี้ช่วยให้เกิดโอกาสทางธุรกิจ เพราะมีผู้ประกอบการด้านต่างประเทศที่ญี่ปุ่น ให้ความสนใจอยากจะเป็นผู้ร่วมลงทุนพร้อมทั้งขอคำแนะนำในการทำธุรกิจ

๓.๒ สาขาอาหาร

- บริษัท ไทยสมาร์ทไลฟ์ จำกัด กรรมการการค้าในและต่างประเทศ สมาคม ATSME มีผู้เข้าเยี่ยมชมและได้ข้อมูลติดต่อ ๑๒ ราย คาดว่าจะเป็นลูกค้าได้ ๔ ราย และมีผู้ที่สนใจเข้ามาร่วมลงทุนกับบริษัท อีก ๓ ราย ทั้งนี้ ทั้ง ๓ รายจะเดินทางเข้ามาประเทศไทยในเดือนกรกฎาคม ๒๕๕๖ เพื่อเยี่ยมชมบริษัท

- บริษัท หนองมนเอสเอ็มเจโปรดักส์ จำกัด พอใจอย่างยิ่งที่ได้เข้าร่วมกิจกรรม business matching ของสาขาอาหาร บริษัทได้สร้างความสัมพันธ์อันดีกับเครือข่ายทางธุรกิจในประเทศ และต่างประเทศมากขึ้น สามารถคาดการณ์ยอดสั่งซื้อสินค้าจากกิจกรรมนี้ได้ประมาณ ๑๐๐,๐๐๐ ดอลลาร์สหรัฐ พร้อมทั้งได้องค์ความรู้ใหม่ที่นำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจได้ ทั้งนี้ผู้แทนบริษัทประทับใจการให้บริการและอัธยาศัยของคณะเจ้าหน้าที่ทุกคน

- Erawan Design Ltd., Part. การไปศึกษาดูงานและเข้าร่วม business matching ครั้งนี้ ทำให้ได้ทราบแนวทางการต้องการสินค้าของประเทศญี่ปุ่น อาทิ ลักษณะสินค้า กลุ่มเป้าหมาย การบริหารจัดการและระบบโลจิสติกส์ และสามารถนำไปปรับปรุงรูปแบบสินค้าให้ตรงกันความต้องการต่อไป

- บริษัท รุ่งเอ็นจิเนียริง พลาสท์ จำกัด พึงพอใจการดำเนินงานและการจัดกิจกรรมโดยรวมในระดับมาก อีกทั้งได้กลุ่มลูกค้าที่สนใจสินค้านวัตกรรมใหม่ (กลิ่นหอมใบหวายเทียม) และไปไม้สศุขเป็นทองและเงิน

๓.๓ สาขาวิสาหกิจชุมชน (OTOP)

- บริษัทหมักแก้ว โปรโมชัน แอนด์ ดีไซน์ จำกัด ได้แนวคิดการพัฒนาการตลาดสมัยใหม่สำหรับสินค้า OTOP จากกิจกรรมศึกษาดูงาน ทั้งยังได้ช่องทางการดำเนินธุรกิจกับประเทศญี่ปุ่น แต่เห็นว่าการเตรียมงานการเยือนครั้งนี้กระชั้นชิดเกินไป และการติดต่อประสานงานไม่ดีเท่าที่ควร

- กลุ่มบ้านคุณปราณี บริบูรณ์ มีโอกาสได้พบลูกค้าที่มีศักยภาพและมีความสนใจในสินค้าจริง ทำให้สามารถนำเสนอภาพรวมและแนวคิดของกลุ่มได้ชัดเจน อันนำมาซึ่งโอกาสที่จะพัฒนาธุรกิจร่วมกันได้

ในระยะยาว อีกทั้งการไปศึกษาดูงานตามสถานที่ต่าง ๆ ถือเป็นโอกาสอันดีมาก เพราะได้รับแรงบันดาลใจ และตัวอย่างของรูปแบบธุรกิจที่หลากหลายและสามารถเป็นไปได้

๓.๔ สาขาแฟชั่น สินค้าดีไซน์และสินค้าไลฟ์สไตล์

- สถาบันพัฒนกรรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้มีโอกาสพบปะหารือกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หลายราย โดยเฉพาะในช่วงจับคู่ทางธุรกิจ และเห็นว่าเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้แทน SMEs และ OTOP ของประเทศไทยด้วย

๔. ประเด็นที่ผู้แทน SMEs และ OTOP ประสงค์ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ

- บริษัท ตราเพชร จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด คิวตี้เอ็นจีเนียร์ริง แอนด์ ซัพพลาย Erawan Design Ltd.,Part. และบริษัท หนองมนเอสเอ็มเจโปรดักส์ จำกัด เห็นว่าการเยือนประเทศต่าง ๆ เช่นนี้ เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการอย่างยิ่ง โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีนโยบายขยายตลาดไปยังต่างประเทศ และควรจัดประชาสัมพันธ์การเยือนไปประเทศอื่น ๆ เพิ่มเติม

- สถาบันพัฒนกรรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เห็นควรประชาสัมพันธ์ให้แก่บริษัท SMEs ต่าง ๆ มากขึ้น เนื่องจากเป็นประสบการณ์ที่ผู้ประกอบการไทยสามารถเรียนรู้ได้มาก

- ATSME ในการเยือนต่างประเทศ หากมีโอกาสให้กลุ่ม SMEs และ OTOP ได้ร่วมเดินทางสำรวจตลาดต่างประเทศจะทำให้ ผู้ประกอบการได้เก็บเกี่ยวประสบการณ์ และมุมมองหรือได้วิสัยทัศน์ใหม่ ๆ มาใช้พัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ได้

- บริษัท มาสเตอร์แอนด์ซิสเต็มส์ จำกัด เสนอให้มีการจัดคณะใหญ่ไปเชิญผู้ประกอบการจากประเทศญี่ปุ่นมาร่วมลงทุนกับประเทศไทยให้มากขึ้น โดยจัดคณะไปทุก ๖ เดือน

- บริษัท รุ่งเอ็นจีเนียร์ริง พลาสติก จำกัด และกลุ่ม บ้านคุณปรานี บริบูรณ์ เห็นว่าควรจัดกิจกรรม business matching ต่อไปอีก โดยให้เวลาและการแลกเปลี่ยนข้อมูลล่วงหน้ามากขึ้น เพื่อการจัดเตรียมข้อมูลสินค้าหรือตัวอย่างที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้ อันจะนำมาสู่ผลประโยชน์ตามเป้าหมายได้สูงสุด

* * * * *

กรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
กองสนเทศเศรษฐกิจ
๓๑ พฤษภาคม ๒๕๕๖

