

グローバルサプライチェーンにむけ、タイの部品メーカーと製造業をコネクト

新型コロナウイルスの余波の影響により、業務や各種事業運営も含めて、生活環境が一変し、もはや元通りにはなりません。いずれにせよ、障壁に対応し常にチャンスに変えるという兆しがみられます。例えば、新しいアプリケーションの開発などです。

「クラブハウス」のようなソーシャルメディアの世界では、その答えとは、ソーシャルディスタンシングの時代とコミュニケーションをとり、さらなる事業拡張発展のため別のチャンネルを増やすことです。

タイの中小企業の対応も同様です。昨年の 2020 年に新型コロナウイルスが報告されましたが、製造業界のリンクは、継続中です。投資委員会または BOI の「タイの起業家開発部門」によると、タイの零細企業とタイの大企業および零細企業間の昨年度の部品メーカーによる生産活動による実績は、総額 274 億 4 千万バーツで、大企業による購入は 160 億 5 千 6 百万バーツ、中小企業による購入は 113 億 8 千 4 百万バーツと報告されています。通常と比べてこの実績は少額とはいえ良い兆候であり、タイの部品メーカーは既に堅固な基盤を有するバイヤーとコネクトする投資拡大に向け改善している指標といえます。結びつきが発生している業界は、依然として自動車業界及び電気機器電化製品が主となっていることが分かります。

BOI は、国内部品メーカーである小規模事業者が 1992 年以来長きにわたり、世界中の大企業メーカーのバイヤーとつながるチャンスを得られるべく奨励してきたという重要な機能を果たしてきたと見なされています。例えば、バイヤーとセラーの出会いの場を提供したり、部品の取引マーケットを設けたり、ビジネスマッチング、タイ国内の中小企業のスキルアップ向上を目的としたセミナー開催や、国内外のブース展示会に企業を誘致するなどです。特に、「SUBCON Thailand」は、毎年開催される重要なリージョナルレベルでの下請け業界の展示会です。この活動により、中小企業メーカーが大企業へ毎年何十億バーツもの部品を供給できるチャンスを創出しています。

メーカー同士の結びつきの結果により、ウィンーウィン関係が生じます。セラー側では、タイの中小企業メーカーの製造のボトムアップが生じ、技術移転及び我が国を堅固なサプライチェーンのベースとするメリットがあると言われております。一方、大企業のバイヤーにとってのメリットとは、国内での部品製造下請業者を調達することが可能なので、製造ラインへの投資が不要なためコストを削減するメリットがあり、堅固なサプライチェーンのベースがない国での経営と比べると少額の投資で済むという利点があります。

今後のトレンドとしては、BOI のメーカー間のコネクトは、タイランド 4.0 開発トレンドに準拠すべく、次世代の業界へと広がっていきます。例えば、医療機器業界、EV、航空産業、オートメーション及びロボティックス、デジタル、スマート電化製品、鉄道などです。これらは、タイの企業家にとって既に能力を有している分野であり、新規分野でのタイのサプライヤーの盤石な事業成長を目的としています。これらの分野でも自動車業界や電化製品同様のリンクの成功の轍を歩んでいくことを切望致します。すでにタイ国内の下請けメーカーには能力があり、投資につながる環境づくりに貢献してきたことが証明済みであるからです。更に各種の特典メリットという刺激策も用意しているためです。

「BOI は全投資規模においてタイ人と外国人に対し投資奨励している。」