

タイでの中国系 EV メーカーの参入とサプライチェーンへの影響 ～ 日系・現地サプライヤーが直面する三つのリスク ～

NRI タイ ASEAN Manufacturing Practice, Consulting Division プリンシパル 山本 肇

日系自動車産業の牙城といわれた東南アジア諸国連合 (ASEAN) 市場において、各国の電気自動車 (EV) 奨励策を受けて中国系メーカーが参入し、日系メーカーは軒並みシェアの低下に見舞われている。最も影響が深刻なタイでは、日系メーカーのシェアは 2020 年の 85% から 26 年 7 月現在 62% まで急落。それに対して、中国系のシェアは、26 年 7 月現在 29% まで拡大した^{※1}。

中国系メーカーの躍進の要因としては、各国の EV 奨励策による補助金支給・税率引き下げなどの支援に加えて、中国系ブランドの価格が日系に比べて約 3 割安い^{※2}という「コスト競争力要因」と、斬新なデザインの Cockpit や内装、スマートフォンとの親和性の高さなどの「イノベーション要因」が挙げられる。

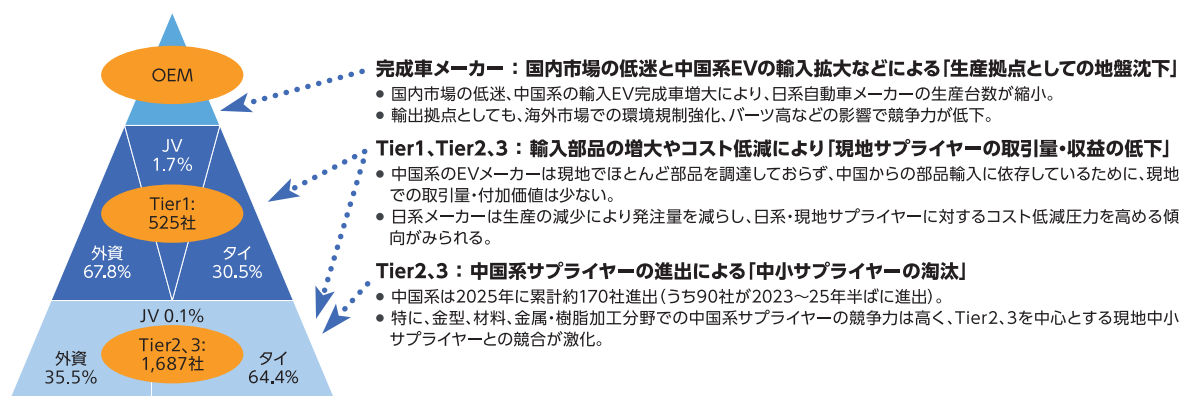
タイの自動車生産台数は、自動車ローンの引き締めによる国内市場の低迷に加えて、輸出環境の変化により生産の 60% を占める輸出が減少したことから、コロナ禍前の 2019 年の 200 万台の水準から 25 年は 150 万台を割った^{※3}。対照的に、24 年には中国からの EV の完成車輸入は、25 万台^{※4}に急増。25 年からタイ政府による現地化条件を満たすために、中国系メーカーが完成車輸入中心から現地生産に切り替え、25 年には中国からの EV 輸入台数は 8 万台に減っている。しかし、ASEAN・中国自由貿易協定 (ACFTA) による輸入関税がゼロであることから、タイ国内 EV 販売台数 13 万 7 千台^{※5}の半分以上を占めた。

ここで注目したいのは、タイの生産拠点化に伴って発展したサプライチェーンが三つのリスクに直面している点である (図表)。一つ目は、長らく国内市場の低迷と中国からの FTA 免税措置による廉価な EV の輸入の増大に伴い、生産が減少しており、タイの自動車産業の「生産拠点としての地盤沈下」が進んでいる点である。二つ目は、日系・現地サプライヤーが「取引量・収益の低下」に直面している点である。中国系の EV メーカーは 2025 年から輸入主体から現地生産に切り替えようとしているが、部品の大多数が中国からの輸入であることから、現地サプライヤーとの取引がほとんど増えない。他方で、日系メーカーは発注量の削減やコストダウンを図っており、サプライヤーへのコスト圧力が高まっている。三つ目は、中国系サプライヤーのタイへの進出数の急増に伴う国内サプライヤーとの競争激化である。中国系のサプライヤーは 23 年 1 月～25 年 6 月の間に約 90 社進出し、累計進出数は約 170 社に到達しており^{※6}、特に 2 次、3 次下請け (Tier 2、3) サプライヤーを中心とする「中小部品メーカーの淘汰 (とうた)」が業界内で懸念されている。

サプライチェーンの維持のためには、これら三つのリスクに対し「中国からの EV 輸入車に対する国内税制の引き上げによる国内生産車の保護」「中国系 EV メーカーに対する現地調達義務の強化」「サプライヤーの競争力向上のための中小サプライヤーの生産性向上や割高とされる部材コストの低減のための対策強化」が求められている。

(監修: 津崎 直也)

図表 タイのサプライチェーンの構造と中国系 EV メーカー進出によるリスク



注) 外資には日系も含まれる

出所) タイ自動車協会 (Thailand Automotive Institute : TAI) 提供データ、NRI インタビューより NRI 作成

※ 1 MarkLines データに基づき NRI 集計

※ 2 例えば、ホンダ HR-V e:HEV の価格が 94 万 9,000 ～ 117 万 9,000THB に対して、BYD の ATTO 3 は 62 万 9,900 ～ 76 万 9,900THB の価格で販売

※ 3 MarkLines データ

※ 4 タイ関税局データに基づき NRI 集計

※ 5 タイ陸運局統計の車両登録データ

※ 6 2025 年 6 月現在の企業データから NRI 集計