

SUBCON THAILAND2024 について

今回は5月15日～18日にかけて開催された大型展示会『SUBCON THAILAND2024』についてレポート致します。

当展示会の主催である「タイサブコン協会」は自動車部品を中心としたローカルの下請け企業が集まり2003年に発足された団体で、現在の会員数は400社を超えています。協会は会員のビジネスサポートに力を入れており、当展示会はそういった取り組みの中でも主要な事業と言えます。

今年は208社の出展があり、4日間の総来場者数はのべ44,773人との事でした。

当展示会の特徴として、その出自から来場者だけでなく出展社へのサポートが充実しているという点が挙げられます。具体的には、出展社企業向けのバイヤーとして大手企業を誘致しており、会期中に商談ができます。今年度のバイヤー参加は欧米からメルセデスベンツ・BMW・ボッシュ、中華系では長城汽車をはじめとしたEVメーカー8社、日系ではホンダ・IHIターボ・キャノンなど大手を中心に40社以上が誘致されました。その他にも、出展社はオンラインマッチングシステムにて上記バイヤーや他出展社への商談申し込みが行える、面談希望時間が指定できるだけでなくメッセージのやりとりや資料の添付も可能で使い勝手が良い、といった特徴があります。タイで製造する製品製造企業は出展料が優遇されており、商社やサービス、加工のみ等、タイで製品を製造していない企業は同時開催の「INTERMACH」という展示会への出展となり出展料も上がります。今年は昨年首相に就任したセター氏も来訪し開会式の宣言を行うなどの盛り上がりがありました。

また当社NCネットワークのタイ法人であるNCネットワークアジアでは当展示会において『FBCものづくり商談会 (<https://fbcasean.com/jp/>)』を同じ会場にて併催しました(全43社)。出展社の感想によると「来訪人数が多くはなかったが日系だけではなく様々な国から様々なタイプの問い合わせがあった」という部分が共通していたようです。また、日系中国企業(ダイキャスト)の中国人担当者からは「中国企業からの問い合わせが業種問わず多かった」、日系ベトナム企業(金型)の日本人担当者からは「コストメリットがタイよりあると認識されているのでとりあえず立ち寄る人が多かった」とのコメントがありました。タイでは近年「日系企業同士でのビジネスでは限界が来ている」と言われており、今後取るべき戦略としてしばしば言われるような「中国系企業とも積極的にビジネスを作っていく」

「サプライチェーンをタイ国内だけでなくベトナムや他周辺国まで拡大しコスト構造を再編する」といったトレンドを裏付けるもののように感じました。



会場の様子



セター首相による開会宣言