

タイにおけるユニークな技術蓄積

タイにおける自動車部品メーカーのケーススタディから

日 高 謙 一

タイの自動車産業の現状

タイにおける自動車生産台数は図1のように1997年以前の水準を回復し、2001年以降は急速に拡大している。また、2004年タイ国内販売台数も図2のように通貨危機以前の水準を回復した。さらに、自動車及び自動車部品の輸出も図3のように急速に伸びている。

図 1

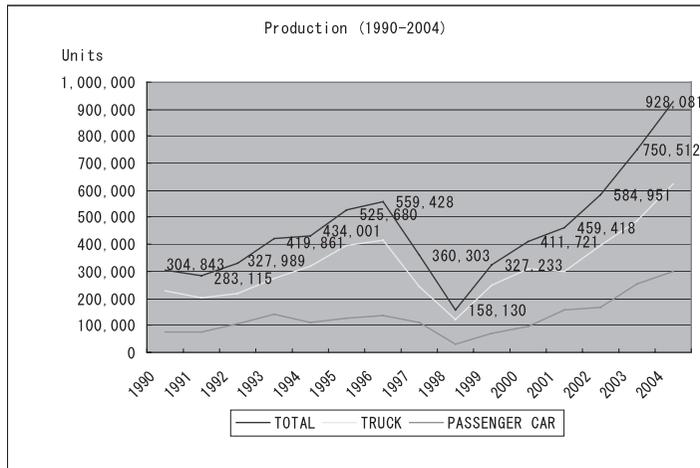


図 2

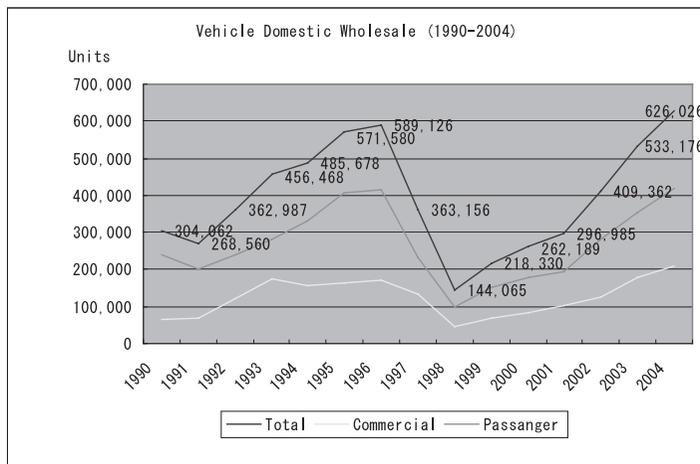
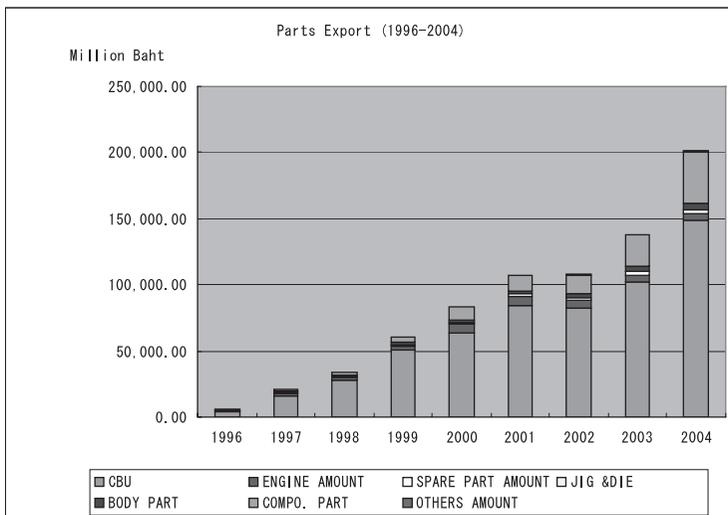
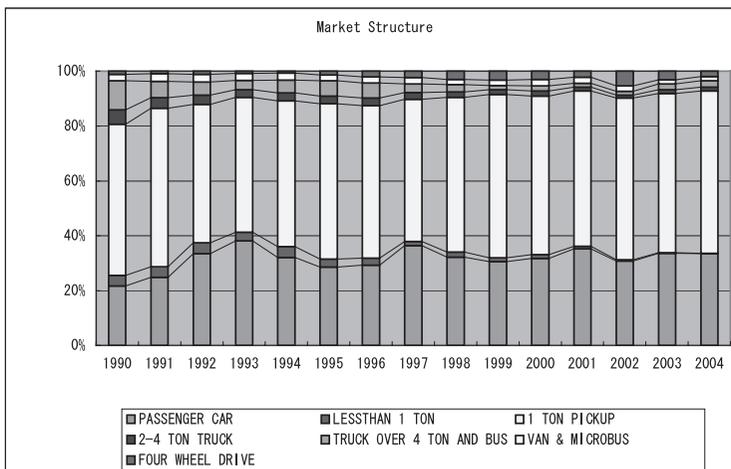


図 3



タイ国内市場は図4のように新車販売台数の約1/4が乗用車、残り3/4が商用車という構造をしている。また、商用車のほとんどが1tピックアップトラックで占められているという特徴がある。2004年統計では1tピックアップトラックの総生産台数は369,092台、国内販売台数が368,911台である。タイにおける1tピックアップトラックの2大ブランドであるいすゞとトヨタは月1万台以上を販売しており、この数字はカローラなど日本国内市場における最大販売モデルと同水準の販売台数である。つまり、自動車総生産台数や総販売台数の規模から言えば、米国市場や日本市場あるいは成長著しい中国市場に比べるべくもないが、個別モデルについては規模の経済が享受できる水準にタイ自動車産業は成長してきていると言える。

図 4

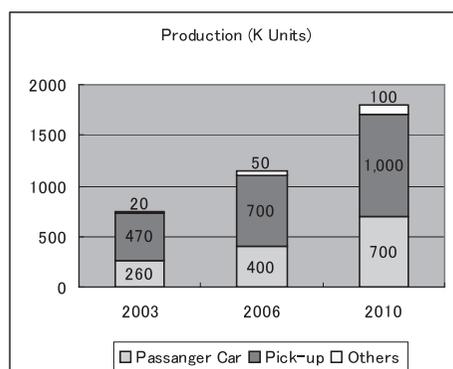


タイにおける自動車産業育成政策は大きく3つの時期に分けられる。まず、1960年代から80年代にかけての時期である。この時期は国内自動車産業保護政策が採られてきた。外国自動車メーカーの参入制限、既参入自動車メーカーの生産モデル数制限、国内生産モデルと競合する小排気量の完成車の輸入禁止あるいは高率関税などの政策が採られてきた。自動車部品の国産化政策も採られてきて、なかでもディーゼルエンジンとその部品の国産化は成功した。国内自動車産業保護を通じた自動車部品メーカーの集積がその後のタイにおける自動車産業の成長の1つの要因でもある。1990年代からはタイ経済の成長に伴い、国内需要の急速な伸びに対応して徐々に保護政策から自由化への流れが始まる。さらに、1995年からは自動車部品産業の育成のために外国からの直接投資に対して、法人所得税の免除や機械輸入税の免除など様々な特典を与えてきた。いっそうの自由化が進んだのは2000年からであり、部品国産化義務の廃止、ASEAN 域内関税引下げ、各国との積極的な FTA 交渉の推進などによって、さらに外国資本を呼び込むことに成功した。GM やフォードがタイに生産拠点を設立したのもこの時期である。2002年に発表された新自動車投資促進計画では、新モデル開発に伴う直接投資額が合計100億バーツを超える案件について、その地域に関係なく特典を与える政策を打ち出した。それによって単独では特典が受けられるほど大きくない投資規模、例えば自動車メーカーが新モデルを開発するのに伴って中小の部品メーカーがタイに直接投資を行うようなケースでも特典が受けられるようになった。また、地域に関係なく特典を受けられるようにしたことから、古くからタイに進出しているトヨタなど既存自動車メーカーにも魅力あるものとなった。この政策の適用第1号はトヨタの「IMV プロジェクト」である。トヨタは1tピックアップのモデルチェンジに伴って、一層の部品調達の現地化、開発機能の強化、輸出業務の現地化を進めている。

2000年以降の自由化政策の目標としてタイ政府はタイを東南アジア地域の生産輸出基地に育てようとしている。BOI (Board of Investment) は「デトロイト・オブ・アジア」と称して次のような到達目標を掲げている。

生産台数：2003年の75万台であった国内総生産台数を2010年には180万台規模にする。

図 5



輸出額：2010年までに完成車輸出を80万台にするとともに、部品輸出額を4億パーツにする。

図 6

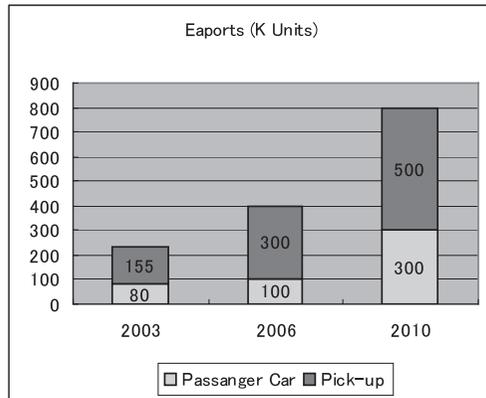
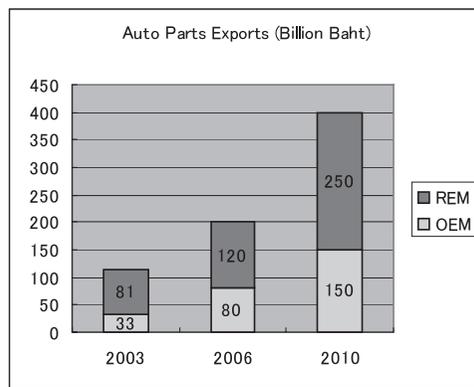
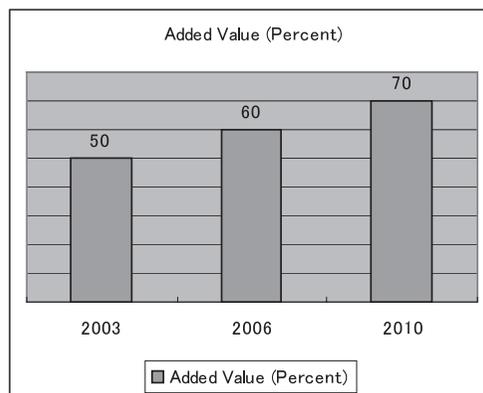


図 7



付加価値率：2010年までに70%までに引き上げる。

図 8



このように非常に野心的な目標を掲げているが、現地の自動車メーカー、部品メーカーの関係者からは部品輸出額の成長は見込めるが、国内生産台数はせいぜい140～150万台規模という意見が多く聞かれる。

現状ではタイは東南アジアの生産輸出拠点となりつつあり、将来のタイ国における主要産業の1つとして大いに期待されている。このようにタイの自動車産業が発展できた要因は何だろうか。1つはタイ民族資本自動車メーカーにこだわらなかったことがあげられる。また、80年代後半からのディーゼルエンジンの国産化等々の部品国産化にある程度成功してきたため、東南アジア周辺国と比べると裾野産業の集積が進んでいるという点も上げられる。さらに、1tピックアップというニッチマーケットに集中したことにあると思われる。

他方、今後のタイ自動車産業の発展にとって労働力の数と質が制約になると言われている。2010年に年間180万台規模の生産を実現しようとする、2010年までに毎年率15%、数にして約3万人の新たな労働力が必要だと試算されている。また、大卒エンジニアの絶対数が少ないことも開発機能の強化にとってはネックとなっている。タイの自動車産業は周辺諸国に比べると発展しているとはいえ、日本に比べるとサプライヤーのネットワークは浅く、特殊な製品分野においては競合が少ない。また、開発機能はないか又はあっても限定的なものであるため、日本本社の技術的なサポートなしにタイの自動車部品取引ネットワークは完成しないといえる。

タイにおけるユニークな技術蓄積の事例

在タイ日系自動車メーカーは日本に比べると系列にとられない部品調達をする傾向がある。それは、1つはタイの生産規模や国内販売規模が日本に比べると小さいため、部品に関しても投資に見合う需要がないことがあげられる。また、サプライヤーの資金的あるいは人的制約のため海外拠点を経営していく能力に制約があることもその一因である。こうした事情から、日本で同系列グループに属するすべてのサプライヤーがタイに生産拠点を持っているわけではないため、優れたパフォーマンスのサプライヤーなら日本での系列に関係なく調達しようという方針を多くの日系自動車メーカーが持っている。しかし、優れたパフォーマンスとは言え、在タイ日系自動車部品メーカーが全く日本本社の支援なしにそのパフォーマンスを実現できているかというところではない。

1990年代半ばまで在タイ日系自動車部品メーカーでは開発機能は求められてこなかった。また、開発しようにもエンジニアの確保が困難なため、開発機能はもっぱら日本本社で行われてきた。現在でも一部の大手部品メーカーを除いて現地に開発機能を持たせている企業は少ない。しかし、そうした環境においても日々の改善活動の積み重ねを通じて地道な技術蓄積を行っている企業も存在する。こうした努力を続けている企業は、日々の改善活動の積み重ねが今後開発機能の移転を受け入れる基盤となるものと考えている。ユニークな技術蓄積とは、本社の支援を得な

がも本社にすべて頼ることなくタイの生産現場で起こる現場の問題へ対応していくことによってタイ独自の技術蓄積が進めていこうとする努力のもとに可能となっている。そこで、以下ではいくつかの企業の事例を紹介する。

1．既存設備のフル活用

A社は大物プレス部品のメーカーである。A社は日本本社にとって初めての海外生産拠点であり、設立後10年以上経過している。現在は従業員800名を越えている。タイ国内需要はまだ小さいためタイ工場は少量生産というコンセプトのもとで設計されている。少量生産なので高額な機械設備への投資はできない。

タイ独自の技術蓄積に取り組みはじめた契機となったのがプレス材料の変化であった。高張力材と呼ばれる鉄板が多用されるようになっていた。その当時新しい材料を使ってタイにある既存設備で生産する技術はなかった。しかし、日本には既に確立された技術及び設備があった。プレスではなくロールフォーミングで加工する技術である。しかし、その設備の導入は高額である。そこで、日本から設備を新規導入するのではなく、タイの既存設備で生産する新工法をタイで開発する試みを行った。A社ではその開発に成功しタイ発の国際特許を取得している。

A社の事例は同じ製品を生産する技術は1つではないことを改めて認識させてくれる。現状の設備の制約の中で、その可能性を追求し続ける努力が独自の技術蓄積を可能にしているのである。A社のインタビュー（現地法人社長）が語った言葉が印象的である。「高いお金をかけてプレス機を持ってきて、日本と同じことをしているのでは意味がない。タイでは安い人件費を利用できることが利点だが、日本と同じ機械ではその利点はいかせないので、タイで作る意味がない。」

2．調達先管理政策

A社とともにB社の事例も紹介する。

A社はプレス金型を製作する部門を自社内に持っている。しかし、金型とはモデルチェンジ時など新製品立上げの際には仕事があるが、それ以外の時期にはそれほど仕事が無い。金型は需要の変動が大きい。そのため、A社は設立以来社内金型部門の生産能力の増強は行ってこなかった。内作と外部調達の両方を使ってきた。筆者の「外注政策は何か」との問いかけにA社のインタビューは次のように答えた。「当社に生産能力が無いから外注するというのでは外注政策とは呼べない。外注するいじょうは当社で外注先をサポートするシステム作りをする必要がある。それは受入体制と外注監査体制が2本の柱となる。外注先との共存共栄はこの2本の柱なくしてない。」A社はタイ国内の金型メーカーだけに限らず、韓国、台湾などからも金型を調達している。また、溶接工程の外部調達も検討中であるが、そのためにA社自らの社内溶接技術を従業員に定着させる訓練を実施中だという。

B社はタイ現地法人設立後約6年を経過したアルミニウム部品メーカーである。B社の調達方針は顧客の現地調達化ポリシーにもとづいている。顧客がコストダウンのためにあまり精度の低い部品材を指定すれば、B社はそれを使って製品を作らなければならない。部品材の精度が高かろうが低かろうがB社が顧客に対して保証しなければならない品質水準は同じである。つまり、精度の低い部品材を使えばそれだけB社が品質保証にかけなければならない負荷は大きくなる。これは、直接的にB社にとってのコスト増につながるかもしれないが、B社は新たなサプライヤーを利用することによってB社自身の技術の幅が広がると考えている。そしてそれは他社に真似のできない技術としてB社内に蓄積される。

両社にとって調達先を育成する能力や、部品材料の管理能力を蓄積していくことこそが調達政策の柱であるところに共通点が見出せる。外部調達を利用することは他社と一緒に製品をつくりこむことを意味している。また、それは妥当なコストでという条件がつく。妥当なコストという点で調達先との意見が一致しないということは往々にしてある。外注先は無理難題を言われていると感じることがあるかもしれない。しかし、A社のインタビューは次のように述べている。「現物に則して外注先と議論することで論点が集約されるのです。つまり『一度やってみてくれ』と言われたことに関して『それはできません』と断ることは簡単です。しかし、やってみることで、本当にそれができるかできないか、あるいは求められている事のうち何ができて何ができないか、という具体的なことが明らかになり、外注先との間で論点が集約されてくるのです。そうすれば妥協点も生まれるのだと思います。」調達先とこのような議論ができるようになることが、調達先の能力の向上にとって重要なことであるように思われる。すなわち、調達政策とは調達先への技術指導とともに、調達先との信頼関係の醸成も大切なのである。それは、調達先との交渉の結果としての小さな成功事例の積み重ねによって生じるものだと考えられる。

3. 現場の問題からの出発

A社ならびにC、D、E社の4社の事例を紹介する。

A社の在庫量はA社日本本社工場の水準と比較すると極端に少ない。タイ工場の生産量は日本本社工場に比べるとボリュームが小さく、その上複数車種向け製品にすばやく対応しようとすれば、日本と同様の在庫水準を維持しては非常にコストがかかってしまうからである。A社では“順序政策”を徹底し、フレキシブルな生産ラインを作るために汎用ロボットを導入している。“順序政策”とは、後工程を顧客とみなし、売れて数が減ったものから追加生産していくというやり方である。そうすると製品ごとの専用ラインを設置していたとすると無駄が多くなってしまうので、A社では1つのラインで多種製品を生産できるような汎用ラインにしている。しかし、汎用ロボットを使うと生産ラインの作業員へかかる負荷は大きくなり、ミスも出やすくなる。A社では、人間のミスをカバーするための設備や、作業員がミスをする可能性をなるべく小さくするjigの開発に力を入れている。また、タイの安い人件費を利用し

て人手による工程内検査を行っている。つまり、生産現場のおかれた環境の違いから日本とは異なる独自の生産システムを発展させている。A社インタビューは日本本社工場のほうがむしろ需要変動への対応が利きにくい生産システムになっていると考えている。A社の日本本社工場でも同様の認識を持っているようで、現在タイ工場の生産システムの研修に日本本社工場の人員が派遣されてきている。

C社はタイ拠点設立後5年程度の会社でエンジン周りの金属プレス及び加工部品を生産している。C社の改善発表会では日本ではマニュアルで禁止されていた改善提案がなされたが、それを試みたところ歩留まりが大きく改善された。その成功例は日本本社にも還元されている。D社はパワートレイン関連の重要部品メーカーである。D社はタイの現場に即したオリジナルなマニュアルづくりに取り組み始めている。日本で作成されたマニュアルには不備があることは日本でも認識されている。しかし、日本では日々の問題への対応に忙殺されて改定する時間がないと言う。E社はエアコン用部品のメーカーである。E社では新たな製造技術をタイの生産現場で開発中である。日本で開発されたものを持ち込むのではなく、タイで開発するのはなぜかと問いかけると、「タイでは実際に現物が求められている。実際の製造現場で、実際の製品に即してつくりこんでいく方が技術の完成は早くなる。」とE社インタビュー（現地法人社長）は答えられた。

これらの会社からさらに証言を拾ってみる。「日本ではラインを止めることは大問題であるが、タイではそれよりも原因究明の解析力を高めていくことの方が重要だと考える」（A社）、「日本では先輩から教えられたことから逃れられない。また、タブーに挑戦する時間的な余裕がない」（C社）、「技術は現場で日々進化し、マニュアル改定は現場ですぐしていかないと追いつかない」（D社）、「タイではタブーに挑戦して機械を止めてもいい余裕がある」。いずれの証言も現場で認識された問題点が技術蓄積の出発点であることを示唆している。

なぜタイ独自の技術蓄積ができたのか

それでは、上に紹介したところではなぜタイ独自の技術蓄積ができたのか検討してみよう。

最初にあげられる要因は日本本社の理解と支援がある。いかにタイの現場に即した新たな技術蓄積に取り組もうと思っても、現状ではタイの現場スタッフだけでは困難であるかあるいは時間がかかりすぎる。それは、まだタイの現場スタッフだけでは経験が足りないからである。経験不足をカバーするためには日本本社から適切な日本人技術支援スタッフを派遣してもらうことをタイ現地法人は求めている。しかし、日本でもそうした技術者は必要とされており、制約された人員の中からタイに派遣する人材を選出するのは日本本社内でもコンフリクトを引き起こすかもしれない。A社インタビューは次のように語った。「日本にすでに確立された代替技術があったにもかかわらず、タイ独自の工法の開発を支援してくれた本社の理解があったからこそ（タイ独

自の開発ができた)。日本本社に既に開発され信頼できる技術があるのだったら、それを導入すればいいと考えられることが多いのではないだろうか。しかし、そうではなくタイの既存技術の可能性を追求することを、本社が理解を示してくれた。さらに共鳴してくれる技術者、日本のエンジニアにいたということも大きな要因だ。」

次にあげられる要因は現地経営者のモチベーションである。A社インタビューは「経営者とは新しいものをつくりだしていこうとする環境づくりをすることが仕事である」と言い、C社インタビュー（現地法人社長）は「私もタイでは新しいことに取り組みたいと思っていたので、日本のマニュアルにないこともやらせてみようと思った」と言う。このような現地法人経営者の新たなことへ取り組もうとするモチベーションがなければ、下からの提案は日の目を見ないと言えよう。

さらに、現場に即した問題解決を現地法人の従業員に定着させていることがあげられる。前節で紹介したいずれの事例も、現場で発生した問題にどう対処するかというところから技術蓄積が進んできたものとも言えるだろう。その現場で何が問題なのかを発見する問題発見能力を高めるために、A社では「現場、現物、現行犯」という「3現主義」を徹底させていると言う。不良が発生したときは不良品と良品サンプルの両方を目の前にして、何が悪いのか、その不良は組み合わせられる他の部品との関連上どのような問題を引き起こすか、不良がどこでなぜ起こったのかをラインを止めてでも行うと言う。こうした日常の品質管理活動を地道に続けることで、問題解決するために必要な知識や技能を従業員が獲得していく。C社では従業員全員がISO内部監査有資格者である。従業員全員に資格を取得させることは、資格取得のための勉強を通じて工程全体を知り、問題発見の能力を育てることに役立っているとC社では考えている。

ユニークさとは何か

本節では観察された事例からユニークさとは何か、技術蓄積はどのように進んでいくのかについて直観的な分析を試みようと思う。

1) 技術蓄積の方向性は現実の問題に即して与えられる。

インタビューの話から、技術蓄積の方向性は現実の問題に即してしか与えられないのだということを痛感する。日本とタイでは生産ラインに携る従業員の数が違や技能水準が異なる。そうすると工程も自ずと違うものになり、品質管理の仕方も異なってくる。日本とタイでは直面する現実の問題が異なるから異なる問題解決の方法がある。これを追求することでユニークさが生まれる。

2) 現実の問題に取り組んだ経験は現場に蓄積される。

経験の一部はマニュアル化されあるいは機械設備の開発によって明示化、具体化され、移転可能なものになる。成功体験は繰り返され、その解決方法は他の問題へも適用される。試行錯

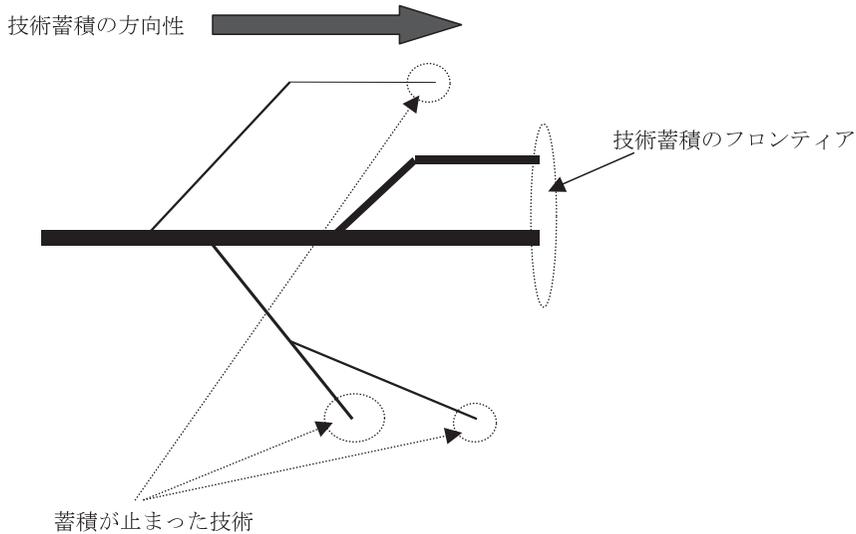
誤のプロセスもまた次の問題解決に生かされる。この試行錯誤のプロセスは簡単に移転できない。だからこそ、経験を多く積んだ者とそうではない者の解決能力に差が生じる。経験者はある問題に対する解決策は1つではなく、いくつかの可能性のある解決策を持っている。だから、経験の蓄積は迅速な問題解決につながるのである。

3) 現実に即した問題は一般的な問題よりも速く解決策が見出せる。

顧客と協力して問題解決にあたることがある。顧客から直接的な技術指導を受けることもあるし要求だけを受けることもある。顧客の要求は技術蓄積の方向付けをしてくれる。ただし、それは顧客との間で問題を特定化していくプロセスを経て、顧客との共通認識を持つことが出来て初めて可能となる。そのプロセスを経て解決すべき事項に優先順位がつけられ、顧客の要求が技術蓄積の源泉となりうるのである。

以上のことから技術蓄積は現実問題に即して起こるため、認知されないあるいは選択されなかった問題に対しては技術蓄積が進まないと言える。さらに言えば、問題認識能力が技術蓄積の成果の差を生み出しているとも言える。異なる問題と異なる問題認識能力が個々の技術蓄積をユニークなものにしている。

図9



おわりに

筆者は2003年から2004年にかけて在タイ自動車メーカー及び自動車部品メーカーを訪問し、現地法人経営者あるいは生産現場責任者にインタビューを行ってきた。現地経営者の多くも生産現場での経験が長い人たちであった。多くのインタビューが語ったことは、生産現場は生き物で

あって常に大小さまざまな問題が発生しており、日々の地道な問題への取組みを怠ればその代償は気がついたときには取り返しがつかなくなっているということであった。今回紹介できたのはその中でごく一部の印象的な数社だけにとどまった。基本的にはセミ・ストラクチャード (semi-structured) インタビューを行ったが、話の流れによってはインタビューに自由に語ってもらう場面も多くあった。そのために、それらの証言の分析は今後の課題である。しかし、現時点でできる直観的分析から本研究は次のような広がりを持つものではないかと考えられる。

1つは国際企業経営の観点からである。東アジア産業経済研究センターは人材育成と国際分業を2つのテーマとして研究調査を行っている。国際経営とは異なる現実に直面する場所で異なる経営をすること、すなわち図9で言えば矢印の違う方向で経営をすることを意味している。国際分業のあり方の議論は、日本、タイあるいは他の地域では技術蓄積の方向性がどう違うのかを認識することから出発すべきであろうと思われる。それには海外の現場で何が起きているのかを日本本社の経営陣がよく理解していなければならない。海外の現場で新たな技術蓄積の芽を育てていくことで「知識の分業」とも呼べる国際分業体制が可能となるかもしれない。

もう1つの人材育成や技術移転の観点からである。現地法人の日本人の現場支援スタッフはタイに日本でのものづくりの考え方を持ち込み生産ラインにはそれがかなり定着しているように思われる。しかし、日本人現場支援スタッフの数はむしろ増加傾向にある。それは生産キャパシティの拡大という事情が直接的な要因であるが、タイ人現場スタッフに現場の問題を認識する能力の開発とそのための日々の地道な問題解決活動を定着させることがいまだ人材育成の重要な柱であることに変わりはない。タイの文化の中では大卒エリートエンジニアと工場の現場作業者が協力して現場の問題解決に取り組むことは難しいとされている。しかし、日本的なものづくりを現地で定着させていくためには階級間の知識分断を解消していく努力を続けなければならない。ある程度産業基盤が整備されているタイでは、今後長期的な視点からは研究開発機能の強化が必要であることは当然であろう。しかし、現場での日々の問題解決活動の積み重ねがなければたとえ技術移転がされても移転後の自律的な発展は望めないであろう。

< 参考資料 >

タイ国の自動車産業政策（出所：『FOURIN 2002アジア自動車産業』、212ページ。）

1 1960年代～1980年代

国内産業保護：部品国産化義務、自動車モデル数の制限、CBUの輸入禁止又は高率関税など

1972年	自動車メーカーに対して部品国産化義務を導入。	
1975年	最低国産化率25%を義務化。ただし、トラックとバスの最低国産化は、シャーシ/エンジン付きが15%、シャーシ/ウインドシールド付きが20%。	国産化義務に伴い各社CKD生産に移行。1976年には現地組立台数が輸入台数を上まわる。
1978年	乗用車の最低国産率を5年以内に25%から50%に引き上げる国産化政策を発表。完成車輸入の禁止。79年を初年度として毎年5%ずつ引き上げ。	
1980年	トラック部品7品目（ラジエーター、マフラーを含むエキゾーストパイプ、バッテリー、リーフスプリング、タイヤ、インナーチューブ、安全ガラス、ドラムブレーキ）の現地調達を義務化。	
1982年	5年以内に達成する乗用車の最低国産化率を45%に引き下げ。	
1984年	組立乗用車のモデル数規制を導入。	
1985年	1986～1988年に組み立てるピックアップトラックに対して、毎年国産化する部品リストを作成。	
1986年	乗用車メーカーに対する国産化部品リストを改定。部品リストAとBの2つで構成され、リストAの部品はすべて組立メーカーに国産化を義務付け。リストAとBの部品全体で国産化率を54%。	
1987年	乗用車組立メーカーに対してエンジン国産化を義務付け。	
1989年	2500ccまでのピックアップトラック組立メーカーに対してエンジン国産化を義務付け。	

2 1990年代

一部自由化：部品国産化義務の維持、モデル数制限の撤廃、裾野産業の育成

1990年	乗用車組立モデル数の規制を撤廃。	
1991年	新ピックアップトラック政策を導入。1000cc以上のピックアップトラックメーカーに対して部品リストAとBのすべての品目とエンジン国産化を義務付け。乗用車の輸入解禁、輸入関税率を改定。2300cc以下は180%から60%へ、2300cc超は300%から100%へ引き下げ。	
1993年	タクシー制度の緩和。車齢3年未満の車両と営業用運転免許でタクシー事業運営が可能になる。	

1994年	乗用車組立事業の新規参入規制を撤廃。Brand - to - Brand Complementation Scheme 開始。自動車メーカーによるアセアン域内の部品相互供給に対して、輸入関税の50%減免。ただし、アセアンコンテンツ50%の部品に限る。	1995年頃から裾野産業育成に取り組みはじめる。(1)
1997年	7月パーツ切り下げで金融危機。乗用車の輸入関税42~62.5%を一律80%に引き上げ。	

(1) 自動車関連裾野産業の育成政策

BOIは金型、鋳造、鍛造、焼結、熱処理、表面処理などの裾野産業を育成するため1995年頃から同分野への投資に対する恩典措置を取り入れてきた。

恩典措置

優遇事項	条件	第1地域	第2地域	第3地域
法人所得税 1	工業団地 / 工業促進地域内	3年間免除	5年間免除	8年間免除
	工業団地 / 工業促進地域外			
輸入関税 (機械)	工業団地 / 工業促進地域内	50%減免 2	50%減免 2	免除
	工業団地 / 工業促進地域外			
輸入関税 (原材料)	国内販売用			5年間75%免除 3
	輸出品生産用	1年間免除	1年間免除	5年間免除
外資比率の上限	製造業 4	100%	100%	100%

第1地域：Bangkok, Samutprakanm, Sakon, Pathumthani, Nonthabri, NakhonPathon

第2地域：Samutsongkram, Ratchaburi, Kancanaburi, Suphanburi, Angthong, Ayutthaya, Saraburi, Nakhon-nayok, Chachoengsao, Chonburi, Phuket, Rayong

- 1 地代、労働資本は除く1000万パーツ以上の資本が投下されたプロジェクトでISO9000もしくは同水準の国際的な資格を2年以内に取得することが条件である。条件を満たさない場合は免除期間は1年間に短縮される。
- 2 関税率10%を超える機械に対して関税が50%免税される。投資委員会による1年後との許可により減免が受けられる。国内で同等の品質のもの、もしくは十分な供給が得られない製品に限る。
- 3 投資委員会による1年後との許可により減免が受けられる。国内で同等の品質のもの、もしくは十分な供給が得られない製品に限る。
- 4 サービス業は外資比率上限は49%。

業種分野	特別重要業種
機械およびその備品	金型およびその部品 治具・取付具 産業機械製造 精密高速機械に使用する切断、洗浄、旋盤、削り、磨きおよび捺じ込み用の備品、および資材の製造
金属部品を含む金属製品の製造	粉末冶金部品
自動車部品の製造	ABS ブレーキシステムの製造 触媒変換機用の回路基盤の製造 電子燃料噴射装置の製造
金属の表面処理	メッキ処理
熱処理	熱処理

これら特別重要業種は、法人所得税 8 年間免除、また製造機械の輸入関税の恩典措置が与えられる。

3 2000年以降

自由化：部品国産化義務の廃止、アセアン域内関税の引き下げ

2000年	部品の国産化義務を撤廃。 国産化義務撤廃に伴い自動車 / CKD / 部品輸入関税を改定。	国産化義務は WTO 協定に抵触。
2001年 10月	自動車メーカーに対して輸出モデルの国内販売分の原材料輸入関税率を90%の率内で減免することを告示。ただし、減免分は輸出分の輸入原材料税を超えない範囲。	
2002年	BOI が自動車組立事業への更なる投資促進を目的に新投資政策を発表。 ⁽²⁾ 2003年 1 月の完成車 / CKD への CEPT 適用を前に年内に輸入関税などの税制を大幅見直し。	
2003年	CEPT スケジュールにもとづきアセアンコンテンツ 40%以上の完成車 / CKD セットに対し、最大 5%の関税率を適用。	

(2) 新自動車産業投資促進策

従来、自動車組立と部品生産への投資を個別に取り扱ってきた。しかし、個々の部品生産への投資は小規模な場合が多く、なかなか恩典が得られる投資条件に至らない場合がある。そこで自動車メーカーが新規自動車組立事業を申請する場合、それに伴って進出する部品企業を含めた全体の投資プロジェクト計画を提出し、認可されれば部品企業も恩典を受けることが可能となるようにする。恩典措置の条件はプロジェクトの初期投資が100億パーツ以上。機械類の輸入関税を免除される他、ゾーン 1 の工業団地、もしくは新興工業団地内では 3 年間法人税免除。