

【海外拠点】 山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】 TTB 銀行(タイ・バンコク)、HD 銀行(ベトナム・ホーチミン)



【ベトナム】

ベトナム進出を検討する際に留意するポイント

1. はじめに

ベトナム社会主義共和国（以下、ベトナム）は東南アジアのインドシナ半島に位置する国で、人口は約 1 億人（2024 年時点）に達し、平均年齢が約 33 歳と若い労働力が豊富な国です。首都はハノイ、経済の中心地はホーチミン市で北部と南部で異なる特徴を持つ経済活動が展開されています。

ベトナムは近年 GDP 成長率 6～7%を維持するなど、東南アジアでも有数の経済成長著しい市場の一つとなっています。FTA（自由貿易協定）の積極的な締結により、欧米諸国やアジア各国との貿易関係が強化され、日本企業にとっても比較的有利な輸出環境が整備されています。また、経済成長に加え、若年層の人口比率が高いことから消費市場としてのポテンシャルも非常に大きくなっています。

2020 年時点で、ベトナムには 2 万 2,000 社超の外資企業が活動しており、日系企業は其中でも製造業やサービス業を中心に 2,300 社超が進出しています。さらに、ベトナムは「チャイナプラスワン」としての魅力が高まっています。これは、中国に次ぐ生産拠点としてのポジションを確立しつつあることを指し、特に米中貿易摩擦の影響を受けて、多くの企業が生産拠点の一部を中国からベトナムに移管する動きが加速しています。例えば、エレクトロニクスや繊維産業の多国籍企業がベトナムに新たな工場を設置し、供給網の多様化を進めています。このような背景から、ベトナムは比較的低コストの労働力や地理的な利便性に加え、外資企業がリスクを分散させるための魅力的な選択肢として評価されています。

今回のアジアニュースではベトナム進出検討時に留意すべきポイントについてご紹介いたします。

2. 外資規制および投資奨励業種・地域

【投資禁止分野と条件付き投資分野】

ベトナムでは、社会主義体制、倫理観、環境保護の観点から投資禁止分野が定められており、これらの分野への投資は、投資法および関連する政令により一切認められていません。投資禁止分野に該当しない場合でも、すべての分野で自由に投資活動ができるわけではありません。国防、国家の治安、社会の秩序、安全、社会道徳、市民の健康の保持などの理由から、条件付き投資分野が定められ、投資活動に一定の制約が課せられています。

投資禁止分野と主な条件付き投資分野としては、以下のものがあります。

投資禁止分野	条件付き投資分野
・麻薬物質に関する事業 ・特定の化学物質・鉱物に関する事業 ・絶滅のおそれのある野生動植物の種の国際取引に関する条約（ワシントン条約）別表第1に規定される野生動植物の標本に関する事業 ・ワシントン条約別表第3に規定されるグループIに属する、絶滅のおそれのある希少な野生動植物の標本に関する事業 ・売春事業 ・人身売買、人体の組織・部分の売買 ・人の無性生殖に関する事業活動 ・爆竹販売に関する事業 ・債権回収事業	・エンターテインメント・娯楽産業： 劇場、ライブショー、サーカスなどの娯楽サービス、映画製作・発行サービス、電子ゲーム事業 ・小売業：小売店舗の設立、特定商品の販売 ・不動産事業：不動産開発、不動産サービス ・建設業：高層ビル、土建の建設施工など ・教育関連事業： 中等教育、高等教育、成人教育、語学研修、職業訓練 ・広告事業 ・金融・保険業：銀行、ファイナンスリース、保険 ・病院や医療関連事業： 病院、総合診療室、専科治療所

【投資奨励業種・地域】

ベトナムは、1986年のドイモイ政策以降、経済の自由化と国際化を進めてきました。特に、2007年の世界貿易機関（WTO）加盟以降、外国資本に対する規制が緩和され、投資環境が大幅に改善されています。さらに、2021年施行の「投資法 61/2020/QH14」により、投資奨励分野や地域が明確化され、特定の業種や地域への投資に対する法人税の優遇や輸入関税の免除、土地使用料の減免といった優遇措置が強化されています。下表に投資奨励業種および地域の一例を記載します。

投資奨励業種	
ハイテク産業	新素材、新エネルギー、高度な技術を活用した製品の製造。半導体産業やAI、IoT関連技術の開発。
農業および農産物加工	持続可能な農業技術の導入や、農産物の付加価値を高める加工業。
環境保護および再生可能エネルギー	環境保護技術、省エネルギー機器、再生可能エネルギー（太陽光、風力など）の開発。
医療およびバイオテクノロジー	医療機器の製造、バイオテクノロジーの研究開発。
製造業（裾野産業）	自動車部品、電子部品、造船、農業機械などの製造。
教育および人材育成	高度な専門知識を持つ人材の育成を目的とした教育機関や職業訓練施設の設立。
投資奨励地域	
経済・社会的に困難な状況にある地域	経済発展が遅れていたり、社会インフラの整備が遅れていたりする地域
ハイテクパーク	ハイテク産業の集積を促進するために整備された地域。
経済特区	特定の産業の集積を促進するために整備された地域。

3. 進出方法および費用とタイムスケジュール

【具体的な進出方法とそれぞれのメリット・デメリット】

ベトナムへの進出形態としては①現地法人、②駐在員事務所、③合弁、④M&Aの4つが一般的であり、下表にそれぞれの概要とメリット、デメリットをまとめます。

進出形態	概要	メリット	デメリット
①現地法人	・最も一般的な進出形態。 ・一部の外資規制業種を除いては独資での設立も可能。 ・会社の形態としては、有限会社・株式会社が一般的。	・自由度が高い 営業活動や売上の計上が可能で、ベトナム国内での事業展開が自由に行える。 ・外資100%出資の場合、意思決定が迅速で柔軟。	・設立手続きが複雑 投資登録証明書（IRC）や企業登録証明書（ERC）の取得が必要で、手続きに時間と労力がかかる。 ・初期コストが高い
②駐在員事務所	・活動範囲としては以下の3つが認められている。 ①本社との連絡業務 ②情報収集・市場調査業務 ③ベトナム側パートナーとの事業取引の維持・推進業務の履行	・低コストで設立可能 設立手続きが比較的簡単で、初期費用を抑えられる。 ・市場調査に適している ベトナム市場の動向を把握し、進出の可能性を検討するための拠点として活用可能。 ・柔軟な運営	・活動内容が制限される 営業活動や収益を伴う事業活動ができない。 ・長期的な事業展開には不向き 駐在員事務所単体では、ベトナム市場での本格的な事業展開は難しい。

進出形態	概要	メリット	デメリット
③合併	・ベトナム企業と共同で出資し、合併会社を設立する形態。 ・外資規制がある業種（不動産、物流、広告など）で採用されることが多い。 ・出資比率や経営権の配分を明確にする必要がある。	・ 現地企業のネットワークを活用可能 ベトナム企業の市場知識や人脈を活用できる。 ・ 外資規制のある業種でも進出可能 ベトナム側パートナーとの合併により、規制をクリアできる。	・ パートナーとのトラブルリスク 出資比率や経営権の配分、利益分配などで意見の相違が生じる可能性がある。 ・ 意思決定が遅れる可能性 ベトナム側パートナーとの調整が必要で、迅速な意思決定が難しい場合がある。
④M&A	・ベトナムの既存企業を買収または合併する形で進出する方法。 ・既存の事業基盤やネットワークを活用できる。	・ 迅速な事業開始が可能 設立手続きが不要で、既存の事業基盤を活用してすぐに事業を開始できる。 ・ 既存の顧客基盤を活用可能 買収した企業の顧客や従業員、ノウハウをそのまま活用できる。	・ 買収後の統合が難しい 経営方針や企業文化の違いから、統合に時間やコストがかかる場合がある。 ・ デューデリジェンスが重要 買収対象企業の財務状況や法的リスクを十分に調査する必要がある。

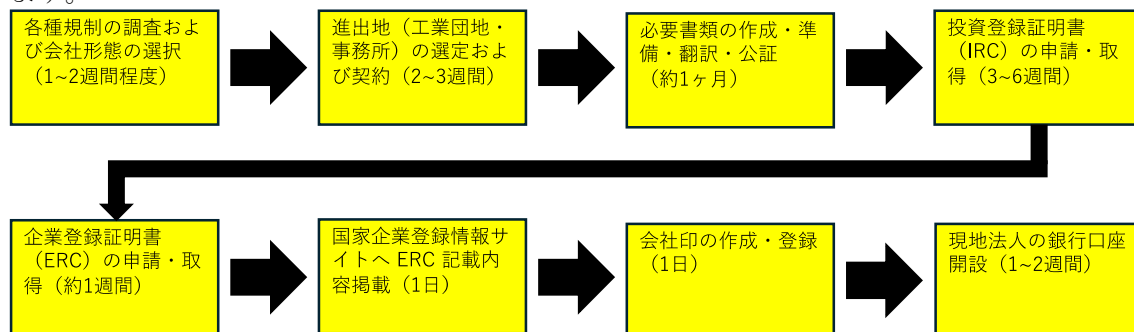
【進出にかかる費用】

進出形態によって費用は異なります。例として①製造業（土地リース＋自前の工場建設）、②製造業（レンタル工場）、③サービス業（オフィス賃貸）の3つのパターンを下表にまとめます。

形態	①製造業（土地リース＋自前の工場建設）	②製造業（レンタル工場）	③サービス業（オフィス賃貸）
必要資金総額	3億円以上	3,000万円～5,000万円以上	1,000万円～3,000万円程度
内訳	土地リース費用 ：ベトナムの工業団地で土地をリースする場合、例えば10,000㎡の土地使用権を購入すると、ホーチミンやハノイ等大都市から車で1時間前後の工業団地であれば土地代金だけで約2億円が必要。（1㎡あたり約135～160USD）。 工場建設費用 ：3,000㎡の工場を建設する場合、ローカルゼネコンでも数千万円の費用がかかります。 その他 ：設備投資や運転資金も含めると、設立時の資本金は3億円以上が必要と考えられます。	工場賃貸費用 ：例えば、1,000㎡のレンタル工場を利用する場合、月額賃料は約70万円（管理費込み）となります。 内装費用 ：工場内の設備や内装費用も考慮する必要があります。 その他 ：人件費や初期の運転資金を含めると、少なくとも3,000万円～5,000万円以上の資本金が必要です。	オフィス賃貸費用 ：ベトナムの都市部でオフィスを賃貸する場合、レンタルオフィスや小規模なオフィススペースを利用することで初期費用を抑えることが可能です。 その他 ：人件費、運転資金、設備費用などを含めると、1,000万円～3,000万円程度の資本金が一般的とされています。

【タイムスケジュール】

進出形態によってタイムスケジュールも異なりますが、例として最も一般的な進出方法である現地法人設立までのタイムスケジュール（スムーズに進んだ場合）を以下にまとめます。



4. 進出における注意点（収益化するために必要なこと・典型的な失敗例）

進出における注意点として収益化するために必要なことおよび典型的な失敗例の一例を下表にまとめます。

収益化するために必要なこと	典型的な失敗例
1. 現地市場ニーズとの適合 ベトナムでは中間層が急速に拡大しており、価格感度が高い一方で、品質やブランド価値を重視する傾向があります。製品やサービスが現地のニーズに適合していなければ、競争力を失います。 2. 現地化された製品・サービス ブランド力をさらに強化するためには、現地の文化や消費者ニーズに合わせた製品開発やマーケティングが必要です。 3. 採用・人材マネジメント ベトナムでは若年層の労働力が豊富であり、特にITやエンジニアリング分野で優秀な人材が多く存在します。また、日本語を話すことができる人材も多く、いかに優秀な人材を確保するかが重要です。	1. 現地市場分析の不十分さによる撤退事例 ベトナム市場への理解不足から、需要予測を誤り、製品やサービスが受け入れられないケースも見受けられます。競争環境や消費者ニーズを正確に把握することが重要です。 2. 技能実習生や特定技能人材の帰国に合わせた安易な進出 自社で受け入れていた実習生の帰国に合わせて安易に進出を検討する企業が多いです。しかしそういった実習生は技術や日本語はある程度身に付いていたとしても、ベトナムの商習慣や経営に関することは素人であることがほとんどで、経営がうまくいかないことが多いです。 3. 現地人材の活用・人材マネジメント上の課題 ベトナムでは転職率が高く、人材確保に苦労する企業が多いです。特に大手企業との競争で人材獲得競争になり、中小企業は優秀な人材を確保できないことがあります。

5. おわりに

ベトナムはその豊富な若年層労働力や急速な経済成長、積極的な FTA の締結などにより、製造拠点としてはもちろん、消費市場としても非常に魅力的な国です。一方で、法規制や

行政手続きの複雑さ、現地市場の特性への対応など、進出には慎重な計画と準備が求められます。

本レポートで紹介したポイントを踏まえ、進出にあたっては現地の専門家やアドバイザーの助けを借り、十分な市場調査と適切な戦略立案を行うことが重要です。成功への鍵は、ベトナム市場への理解を深め、現地のニーズに応じた柔軟な対応を行うことにあります。ベトナム拠点ではベトナム事業に関するアドバイスや各種専門家のご紹介等が可能です。

山口フィナンシャルグループでは海外への事業展開にご興味があるお客様のサポートを行っておりますので、お気軽にお取引店または営業戦略部営業企画室海外事業グループまでお問い合わせください。

(山口フィナンシャルグループ 海外出向【ベトナム】 繁本 康平)

【参考文献】

JETRO（日本貿易振興機構）：

https://www.jetro.go.jp/world/asia/vn/invest_02.html?utm_source=chatgpt.com

https://www.jetro.go.jp/ext_images/jfile/country/vn/invest_02/pdfs/vn7A020_kakujigyo_ubunyadenokisei.pdf

https://www.jetro.go.jp/world/asia/vn/invest_03.html