

【海外拠点】山口銀行青島駐在員事務所、山口銀行大連駐在員事務所、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】HD 銀行（ベトナム・ホーチミン）、DIAI India Pvt.Ltd.（インド・バンガロール）、
ICMG Consulting India Pvt.Ltd.（インド・バンガロール）



【ベトナム】

ベトナム製造委託の落とし穴～委託先選定で失敗しないための実践ポイント～

1. コスト削減のはずが、逆に利益を圧迫すること

「国内生産コストが上がっているため、ベトナムで製造したい」

こうしたご相談は近年増加傾向にあります。ベトナムは有力な製造拠点として注目されていますが、価格だけで委託先を選ぶと、「品質不良が増加した」、「納期遅延が発生した」、「想定外の値上げ要請を受けた」、「不良品の責任所在が曖昧になった」といったトラブルに発展するケースも少なくありません。海外製造委託を成功させるために重要なのは、「安価な委託先」を探すことではなく、「長期的に安定供給できるパートナー」を選ぶことです。本稿では、そのためのポイントと代表的なトラブル事例を紹介します。

2. ベトナム製造委託でよくある失敗

ベトナムでの製造委託において、特に多い失敗は次の 4 つです。

① 品質基準が共有されていない

品質レベルの認識が一致せず、不良品につながるケースがあります。

② 納期遅延が発生する

テト休暇などを考慮しない生産計画により、納期遅延が発生することがあります。

③ 値上げ要請への対応に苦慮する

原材料費や人件費の上昇により、価格改定を求められるケースがあります。

④ 不良品発生時に責任所在が曖昧になる

製造・輸送・保管のどこに原因があるか特定できず、対応が長期化することがあります。



失敗例図(筆者作成)

3. 成功企業が必ず確認している 5 つのポイント

✓ 品質基準を文書化している

写真付きの基準書や合格見本により、許容範囲と不良基準を明確化し、現場判断のばらつきを防止します。

✓ 検査体制を決めている

初品検査、出荷前検査、第三者検査などの実施タイミングと方法を事前に整理し、品質確認プロセスを標準化します。

✓ 生産能力を確認している

提示された仕様に加え、稼働状況や取引実績、生産体制を確認し、安定供給の実現可能性を事前に評価します。

✓ 納期ルールを定めている

テト休暇を含むベトナム特有の生産環境を考慮し、年間生産計画を共有することで納期遅延リスクを低減します。

✓ トラブル時の対応を決めている

不良品発生時の責任分担、費用負担、再製造の主体、第三者検査の活用方法を事前に整理し、対応フローを明確化します。

4. 事例① 値上げルールを決めていなかったケース

ある日本企業では、金属部品をベトナム企業へ製造委託していました。しかし、契約締結から約 1 年後、鋼材価格や人件費、海上運賃の上昇を背景に、委託先から価格改定を要請されました。

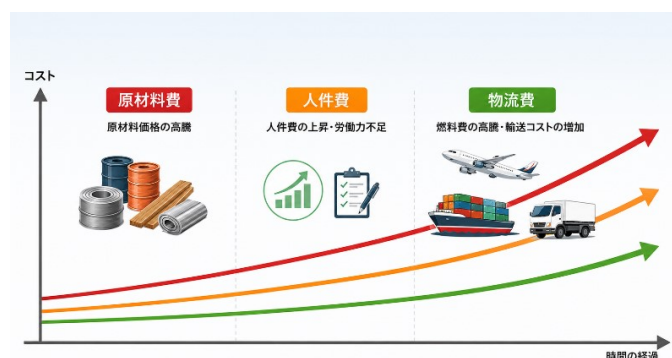
一方、日本側は販売価格を固定した長期契約を締結していたため、仕入価格の上昇分を製品価格へ転嫁できず、価格改定の協議が長期化し、調達計画にも影響が生じました。

【対策】

契約締結時に、次のような価格見直しルールをあらかじめ定めておくことが重要です。

- 原材料価格が大きく上昇した場合
- 人件費が一定水準以上上昇した場合
- 為替レートが大きく変動した場合

上記のような条件を事前に取り決めておくことで、価格改定時の交渉を円滑に進めやすくなります。

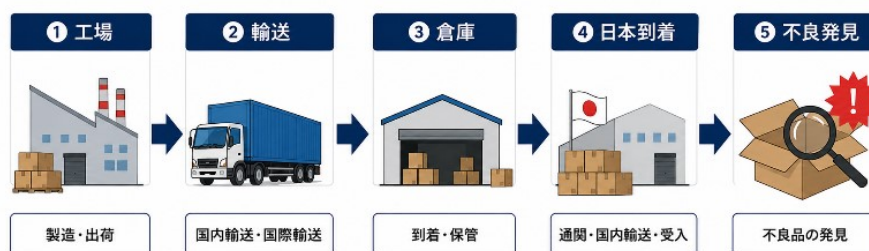


値上げ要因イメージ図(筆者作成)

5. 事例② 不良品対応で揉めたケース

ある日本企業では、ベトナムで製造委託した製品の日本到着後の検査で、不良品が見つかりました。しかし、製造時の不良なのか、輸送中の破損なのか、保管時の問題なのか原因を特定できず、委託先との協議が長期化しました。

契約書において検査方法や品質判定基準、不良品発生時の責任範囲を十分に定めていなかったことが、対応の長期化につながりました。



不良品発見までの流れ(筆者作成)

【対策】

契約締結時に、次のような事項をあらかじめ明確にしておくことが重要です。

- ・ 検収方法・検査時期
- ・ 品質判定基準
- ・ 不良品発生時の費用負担
- ・ 再製造・代替品の手配方法

6. YMFG がご支援できること

当行では、ベトナムにおけるネットワークを活用し、現地企業の紹介や製造委託先・調達先の探索支援を行っています。また、取引開始に向けた現地パートナーとのマッチング支援も行っており、候補先の選定から初期段階のコミュニケーションまで、円滑な進捗を後押ししています。

海外進出や海外調達を検討する際には、まず自社としてどのような事業を、どの市場で、どのような体制で展開していくのかという事業構想をできる限り明確に描くことが重要です。事業の目的や優先順位が整理されていれば、委託先や調達先に求める条件も明確になり、現地でともにビジネスを行う最適なパートナーを見つけやすくなります。当行では、こうした事業構想の整理の段階から、各種公的機関とも連携しながら、情報提供や相談対応、現地での事業展開に向けた支援を行っておりますので、お気軽にお取引店または山口フィナンシャルグループ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。

(株式会社山口フィナンシャルグループ 海外出向【ベトナム】岩武 駿輔)

【参考文献】

JETRO（日本貿易振興機構）：

ベトナム南部投資環境調査

<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2026/01/3ad1c6c4e24904a5.html>

ベトナム委託加工マニュアル

<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2016/02/af2ec870cb0b40ef.html>