

SCB

SHINKIN
CENTRAL
BANK



信金中央金庫

SCB

総合研究所（アジア業務室）

〒104-0031 東京都中央区京橋 3-8-1
TEL.03-3563-7547 FAX.03-3563-7551
URL <http://www.scbri.jp>

アジア業務室情報
Vol. 45 (17 - 9)

(2006.3.29)

ベトナムの投資環境 - 最近の状況 -

(はじめに)

ベトナムは、いま第二次進出ブームに沸いています。本中金香港支店では、2002年9月にベトナムを訪問し、その時の状況を2003年1月に「ベトナムの投資環境」として報告しました。その後、各種調査で有望投資先としてトップにある中国が、SARSの蔓延、反日デモの発生に見舞われ、電力不足、人材不足も追い討ちをかけ、改めて日本企業の進出先としてベトナムが脚光を浴びています。今回2005年7月に最近の状況を調査するためベトナムを再訪しましたので、その現況を報告します。

1. ベトナムの概要

- (1) 2005年の実質GDP成長率は8.4%に達し、外国からの直接投資件数は1,330件と過去最高を記録した。その背景には、発展のために欠かせない直接投資を招くための投資環境整備を進めたベトナム自体の努力に加え、「中国プラス1」という外部環境の変化がベトナムへの進出を後押ししていることが挙げられる。
- (2) 安価で質の高い労働力、政治の安定性、良好な対日感情、人口8千万人を抱え成長期待のある国内市場等がベトナムの魅力となっており、中堅・中小企業にとって事業展開先として中国に次ぐ第二位の有望国に位置付けられている。
- (3) しかし、不十分なインフラ、裾野産業が未発達であるため現地での部品調達が困難、マネジメント層の欠如等、なお多くの課題を有している。最近では、最大の魅力であった低労働コストが法定最低賃金の大幅な上昇により薄れつつあり、相次ぐ大企業の進出で労働需給もタイトになるなど新たな懸念材料も出始めている。

2. 進出検討にあたっての考察

- (1) これまでベトナムへの進出は、相対的にインフラが整備されたホーチミン市を中心とする南部に限られていたが、2001年にキヤノンがハノイ市に進出した効果により、以降新規進出の南北逆転現象が続いている。また、中部のダナン市にも注目が集まりだしている。
- (2) ベトナムでは、自ら用地を手当てして工場を設立するのではなく、操業までの迅速性、確実性を勘案すると、少々コスト高であっても土地が国により整理され、電気、水道等のインフラの整っている工業団地を選択したほうがよい。

3. 工業団地

- (1) ベトナムの工業団地は120以上を数えるが、その中でも日系資本の工業団地は、インフラの充実度、きめ細かな支援度等を踏まえると、入居するメリットは大きい。しかし、最近の進出ラッシュにより、空きスペースがなくなりつつある。
- (2) 今後は他の外資系工業団地や、電力等のインフラ整備に懸念はあるものの、土地賃借料が安価な地場系工業団地も選択肢に入れておく必要がある。

ベトナムの概要

1. 経済動向

ベトナム経済は、アジア通貨危機の影響が顕在化した1998年、1999年に、直接投資の減少、他国通貨の下落による輸出商品の競争力低下等により、GDP成長率が5.8%、4.8%へと鈍化した。2000年に入り、企業法の改正、外国投資法の改正により回復に転じ、SARSや鳥インフルエンザの影響があったにもかかわらず、漸増して推移し、2005年はアジア通貨危機以前の水準となる8.4%の成長を達成した。

2005年のGDP成長率8.4%のうち、第二次産業の構成比率は40%を超え、工業化が経済成長を牽引するという産業構造の変化が確実に進展している。この安定的な高度成長を支えているのが、外国企業によるベトナムへの直接投資である。

貿易収支は、裾野産業が未発達である中で産業発展に必要な資本財、中間財を輸入に依存していることから恒常的な赤字が続いており、消費者物価も鳥インフルエンザによる食料品価格の上昇と原油高により2004年から高水準で推移している。

図表1：主要経済指標

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
実質GDP成長率	8.2%	5.8%	4.8%	6.8%	6.9%	7.1%	7.4%	7.8%	8.4%
GDP (10億ドン)	313,623	361,017	399,942	441,646	481,295	535,762	613,443	715,307	837,858
第一次産業構成	25.77%	25.78%	25.43%	24.53%	23.24%	23.03%	22.54%	21.81%	20.89%
第二次産業構成	32.08%	32.49%	34.49%	36.73%	38.13%	38.49%	39.47%	40.21%	41.03%
第三次産業構成	42.15%	41.73%	40.07%	38.73%	38.63%	38.48%	37.99%	37.98%	38.08%
1人当たりGDP (米ドル)	361	360	374	401	413	440	489	535	568
貿易収支 (百万米ドル)	1,247	989	972	376	481	1,054	2,581	2,255	1,300
輸出 (百万米ドル)	9,185	9,361	11,540	14,448	15,027	16,706	20,149	26,503	31,800
輸入 (百万米ドル)	10,432	10,350	10,568	14,072	14,546	17,760	22,730	28,758	33,100
消費者物価上昇率	3.2%	7.7%	4.4%	1.6%	0.4%	3.8%	3.1%	7.8%	8.3%
年末為替相場 (USD/ドン)	12,292	13,892	14,028	14,514	15,083	15,401	15,642	15,772	15,917

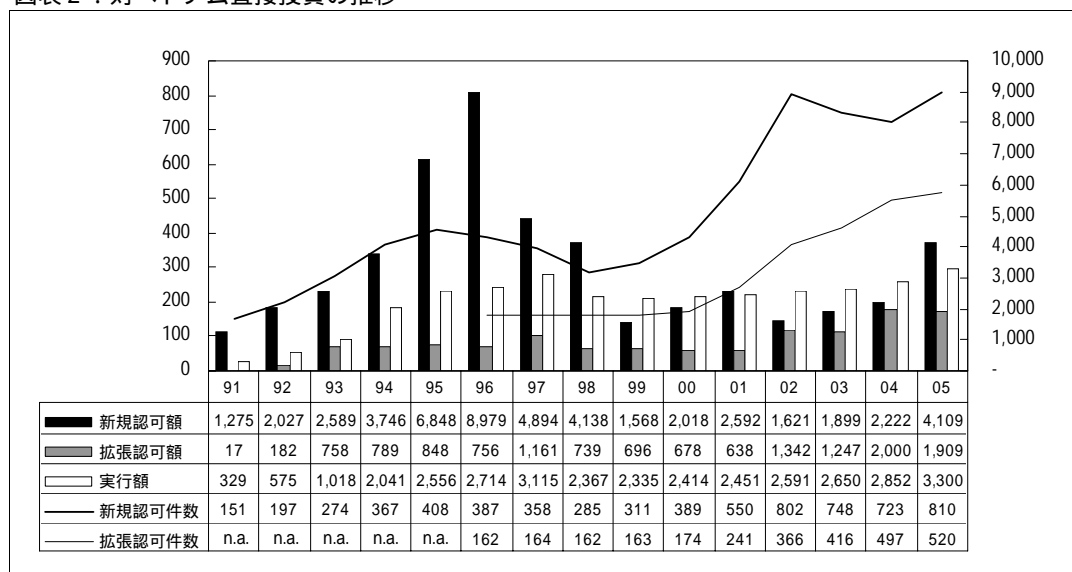
(備考) ベトナム政府統計局、IMF、ADB、ブルームバーグ資料にもとづき作成

2. ベトナム直接投資動向

(1) 直接投資の推移

ベトナムへの直接投資は、1990年代半ばに第一次ベトナムブームが到来し、その後アジア通貨危機の余波を受けて落ち込んだものの、再び盛返しを見せている。2005年は、認可額ベース(新規+拡張)ではアジア通貨危機以降最大となる6,018百万米ドルに達し、実行額ベースでは過去最大となる3,300百万米ドルを記録した。また、認可件数も高水準で推移している。

図表2：対ベトナム直接投資の推移



(出所) J C I F (原データは政府統計局、計画投資省資料) (単位: 左軸 - 件、右軸 - 百万米ドル)

(2) 直接投資の国別累計額

1988年から2004年までの累計による進出企業を国別に見ると、件数では台湾、韓国、日本の順であり、金額では台湾、シンガポール、日本、韓国の順となっている。シンガポールについては、工業団地開発による不動産投資案件が中心であるため、件数に比べて金額が大きくなっている。台湾、韓国については、2001年に米越通商協定が締結されてベトナムが最恵国待遇となり、米国向け関税が40%から10%に一気に下がったことから、Made in Vietnamで米国に輸出するメリットが生じ、アパレル、履物、家具等の軽工業企業の進出が加速したためである。

図表3：国別ベトナム直接投資の累計（新規認可ベース）

	1988-2005年累計		2004年		2005年	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額
台湾	1,404	7,936	156	454	145	345
シンガポール	397	7,604	47	124	56	161
日本	591	6,219	61	224	97	408
韓国	1,031	5,289	159	340	192	555
香港	354	3,708	38	198	35	398
英領パージン諸島	247	2,667	25	177	32	95
合計	5,921	50,640	723	2,222	810	4,109

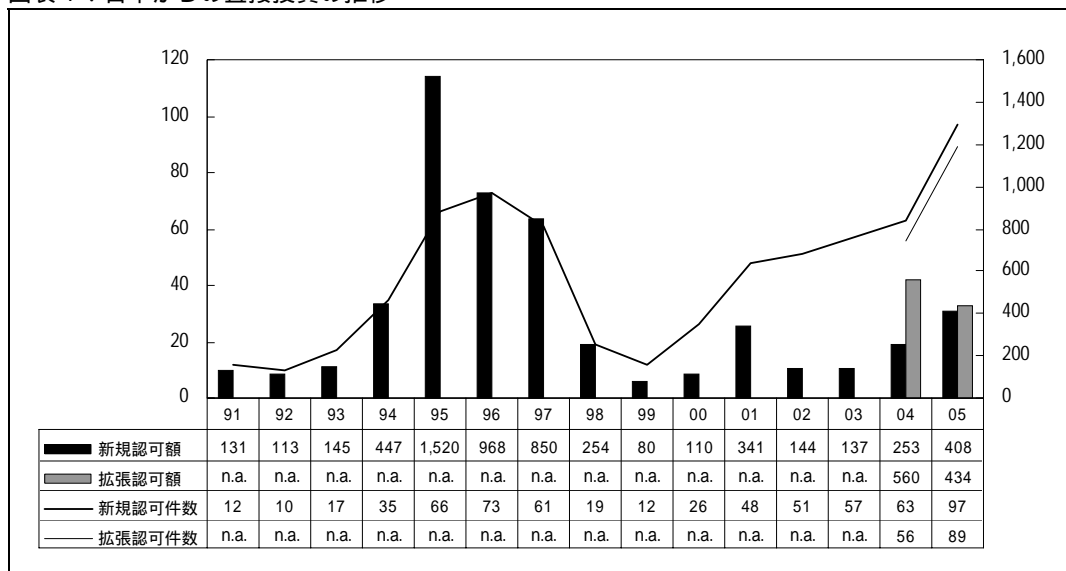
（出所）J C I F（原データは計画投資省資料）

（単位：件、百万米ドル）

(3) 日本からの直接投資の推移

日本からのベトナム投資は、1995年から1997年まで一件当たりの認可額が100万米ドルを超えて大きかった。二輪車、四輪車、家電、鉄鋼といった大企業が進出してきたためである。また、ほとんどが合併での進出で、国内消費市場を睨んでいた。その後アジア通貨危機で進出が低迷したが、2000年の外国投資法改正により100%外資での進出が認められるようになった結果、中小企業の進出も増加することとなった。このため、一件当たりの認可額では小さくなったが、2005年の新規認可は97件、408百万米ドルに達しており、件数では過去最高を記録した。

図表4：日本からの直接投資の推移



（出所）J C I F（原データは計画投資省資料）

（単位：左軸 - 件、右軸 - 百万米ドル）

(4) 地域別の進出状況

直接投資の地域別進出状況は、件数、金額ともに南部の方が大きい。これまで、北部のインフラは未整備であったため、南部に進出せざるを得なかったという事情がある。しかし、日本に限っては、2001年から北部への進出が増加している。

1990年代にベトナムに進出した日系企業は、輸出加工型ではなく、人口8千万人を抱えるマーケットを対象にした家電、医薬品、菓子等内販を目的にした製造業が多かった。さらに、米越通商協定締結による最恵国待遇で台湾、韓国系の軽工業企業の進出が加速した。これが南部一極集中を招く結果となり、その格差是正のために政府が北部に二輪車、四輪車企業を誘致した。日系

企業の分布は、内販を目的に車両系の北部・電機電子の南部と言われていたが、2001年にキヤノンがハノイ市に進出したことを契機に進出の安心感が生まれたため、北部にも輸出加工型企業をはじめ、キヤノン関連の部材供給メーカーの進出が増加しており、日系企業の進出加速を招いている。ただし、統計はないが、南部への既進出先は拡張投資を行っており、一概に北部優位とも言えない状況である。

2005年の日本、台湾、韓国の進出先を見ると、日本は北部、台湾は南部、韓国は1対2で南部が多い。日本も台湾も中国一極集中を避けるという点では同じであるが、日本は既にタイに拠点を有しており、ASEANとの結び付きが強い南部である誘因は低いが、台湾はASEANの中心として南部を位置付けている点で異なっているようである。

図表5：地域別の進出状況（新規認可ベース）

	地域	1988-2005年累計		2004年		2005年	
		件数	金額	件数	金額	件数	金額
南部	ホーチミン市	1,834	12,208	208	353	243	409
	ドンナイ省	696	8,443	94	498	87	428
	ピンズン省	1,055	4,934	130	307	140	345
	バリア-ブンタウ省	120	2,892	15	29	12	713
北部	ハノイ市	646	9,227	68	130	103	1,250
	ハイフォン市	185	2,010	16	85	21	178
中部	ダナン市	73	472	8	40	15	89
合計		5,918	50,535	723	2,222	798	4,003

(出所) J C I F (原データは計画投資省資料)

(単位：件、百万米ドル)

(注) 2005年と累計については2005年12月20日までの計数

3. ベトナム進出ブームの背景

(1) 投資環境の整備

ベトナムでは、1986年12月の第6回共産党大会で市場メカニズムの全面導入(民間経済活動の自由化)と対外全面開放(西側諸国や中国との和解)を二本柱としたドイモイ(刷新)政策を導入し、中央集権的な計画経済から市場経済の移行を図った。その後大企業を中心に8千万人の市場を目指した進出が加速し、第一次ベトナムブームを招くこととなるが、当時は法制、税制およびそれらの運用面で外国企業が円滑に事業を展開するほどの整備はされておらず、アジア通貨危機の影響も重なり、一度は急速に進出が下火になったという過去がある。

しかし、2000年には外国投資法を改正し、米越通商協定を締結した。一方、日本との間でも、2003年に「日越投資協定」の締結と日越両国政府によりベトナムの投資環境改善を目的として立ち上げられた「日越共同イニシアティブ」(具体的な行動計画とその成果は、在ベトナム日本国大使館ホームページ<http://www.vn.emb-japan.go.jp/index_jp.html>を参照)の署名により、日本政府も関与した外国投資受入れ環境の改善が進んでいる。これは日本がインフラ整備において最大のODA供与国になっていることからもわかるとおり、日系企業にとっては背後にある日本政府の力強い存在感もベトナム進出選択上の誘因の一つとなっている。

(2) 中国プラス1の動き

昨年春先に勃発した中国における反日デモは、進出する日系企業に大きな衝撃を与えた。ジェットロが2005年5月に行った緊急アンケート調査において、反日デモにより中国での事業活動に影響が出ている企業は9.7%であり、中国に加えて有事の際のヘッジとしてASEANにも拠点を設ける「中国プラス1」という観点もベトナム進出を後押ししている。

最近の進出傾向としては、製造コストに占める部材費の割合が高く、現地調達比率が高いほどコストが低下する資本集約的で組立加工系の産業は、上海等中国華東地域での計画停電により電力供給面で懸念を持っているためタイに流れている。これに対し、人件費重視の労働集約型産業は、広東省の最低賃金引上げにより、人材が確保しにくくなっていることから、ベトナムに流れている傾向にあるようだ。ベトナムの先駆者でもあり、広東省でも展開しているマブチモーターは、中部のダナン市にベトナム第二工場を建設し、ベトナムに重点を置き始めている。

4. ベトナムの優位性

大企業・中堅企業にとっては中国プラス1という事業展開を行う体力があっても、これから進出

先を検討する中小企業にとっては、「中国かベトナムか」というのが本音ではなかろうか。中国への一極集中や反日デモ、タイおよびマレーシアでの人件費上昇、フィリピンおよびインドネシアでの政情不安等を回避するという進出検討の前提条件をクリアしなければならない場合、それら全てに該当しないのが現在のベトナムである。国際協力銀行が行っているアンケート調査においても中期的に有望な事業展開先として、ベトナムは2005年度調査において、中国、インド、タイに続き第四位であり、中堅・中小企業(資本金10億円未満)では、中国に続き第二位となっている。

当初ベトナムは大企業の進出を歓迎していたが、今ではサポーティング・インダストリーたる中小企業の存在が長期的な産業発展を左右することを認識しており、中小企業の進出も重視している。進出先としての中国の優位性に依然揺るぎはないものの、対処療法的にベトナムを選択する企業も出始めており、その魅力を挙げてみたい。

(1) 安価で質の高い労働力

ベトナムの魅力の一つに安価で質の高い労働力が挙げられる。これは、労働争議の少なさにも現れている。2004年にホーチミン市で起きたストライキは55件であるが、22件がベトナム企業、33件が外資系企業である。外資系企業での33件のうち、韓国が17件、台湾が13件、フランス、イギリス、香港が1件ずつであり、日本は皆無であった。理由は「最低賃金制を守らない」、「残業代を支払わない」、「労働者負担分は給与から控除されているのに社会保険に加入していなかった」、「給与を給与日に支払わない」、「社員食堂の食事の質が極端に悪くなった」、「暴力をふるう」、などという日系企業では考えられない理由ばかりである。

アジアの主要進出検討先の賃金比較では、法定最低賃金ベースではハノイ市、ホーチミン市ともに最も低い水準となっている。また、ワーカー、エンジニア、中間管理職に実際に支払っている賃金ベースで見ても総じて安価であることがわかる。

識字率は95%を超えていること、真面目で言われたことをきちんとやること、離職率が低いこと、向上心があり勉強熱心なこと、技術習得が早いこと、単純作業でもコツコツと仕事をする事等のベトナム人の習性を勘案すると、人件費が安いだけでなく、極めて生産性も高いことがわかる。また、広東省での操業は、ワーカーを内陸諸省の出稼ぎ労働者に依存するため寮設備が欠かせないが、ベトナムでは出稼ぎ労働者は少なく、基本的に進出地周辺の地元の人材を雇用することから、食堂や通勤オートバイ用の駐輪場整備で済むメリットがある。ただし、家族と一緒に過ごす時間の確保、夜間学校で勉強する等を理由に残業を好まないため、長時間労働には向かないようだ。

図表6：賃金比較

	ハノイ	ホーチミン	上海	深セン	バンコク	クアラルンプール	ジャカルタ	マニラ
ワーカー	78~143	122~135	109~218	86~335	179	218	130	119
エンジニア (中堅技術者)	182~327	291~329	269~601	179~494	400	820	252	209
中間管理職 (部課長)	427~613	770~899	567~1,574	408~1,193	589	1,641	619	598
法定最低賃金	39.83	39.83	68.87	56.18~72.49	4.21(日)	-	75.03	4.21(日)

(備考) ジェトロ・ホームページ(投資コスト比較)より作成

(単位:米ドル/月)

(注) 上海、深センは2003年11月時点、その他の都市は2004年11月時点の調査による

しかし、1999年7月以来据え置かれていた法定最低賃金については、2006年2月1日から40%以上もの引上げ(研修を受けた労働者はさらに7%上昇し、実質的には50%前後)が実施された。労働省通達には、物価上昇率が10%を超えた場合に引上げを検討するとの規定がある。単年度では超えていないものの、6年半の間に食料品価格ベースで約40%上昇していることから見直しが行われた。折りしも2005年末から主として韓国、台湾系企業を中心に日系企業を含む外資系企業の労働者による職場環境改善、賃金引上げ等を要求する労働争議が続発し、史上最大規模にまで発展したことも引上げの背景になっている。日系企業では最低賃金ギリギリで雇用するようなどころはなく、物価上昇率に合わせて毎年ベースアップを実施する企業もあるため、今回の法定最低賃金上昇率分がそのまま人件費上昇につながるわけではない。しかしながら、南部進出の訪問企業では、ラオス、カンボジア、ミャンマー等の人件費がさらに安い国を求めて移転するか、それともベトナム国内の他地域に移転するかを検討しなければならない時期に来ているという発言

もあった。既に一部の台湾企業ではさらに人件費の安いカンボジアへ移転し始めているとのことである。

また、雇用は地元民に依存するため、大企業が進出すると、何千人もの求人その地域で行うため、労働需給がタイトになることも人件費の上昇につながるようだ。

キヤノンは、インクジェット・プリンター工場をハノイ市に設置した。現在、レーザー・プリンター製造用の新工場を建設し、広東省にあるベンダー誘致に力を入れている。2つの工場で雇用者が1万人を超えることから、雇用を安定的に確保するため、新工場はあえてハノイ市とハイフォン市の間にあるバクニン省に分散した経緯があるという。

これまで比較優位にあった低労働コストで豊富な人材というベトナムの魅力は薄れつつあることが懸念される。

図表7：法定最低賃金

	改定前 <99年7月1日>	改定後 <06年2月1日>		上昇率	
		採用時	研修後	採用時	研修後
ホーチミン市区部、ハノイ市区部	626,000ﾄﾝ (44.93米ドル)	870,000ﾄﾝ (54.65米ドル)	930,900ﾄﾝ (58.47米ドル)	40.0% (21.6%)	48.7% (30.1%)
ホーチミン市郡部、ハノイ市郡部、ハイフォン市区部、ドンナイ省ビエンホア市、バリア-ブントウ省ブントウ市(改定後はクアンニン省ハロン市、ビンズン省南部も対象)	556,000ﾄﾝ (39.91米ドル)	790,000ﾄﾝ (49.62米ドル)	845,300ﾄﾝ (53.10米ドル)	42.1% (24.3%)	52.0% (33.1%)
その他地域	487,000ﾄﾝ (34.95米ドル)	710,000ﾄﾝ (44.60米ドル)	759,700ﾄﾝ (47.72%)	45.8% (27.6%)	56.0% (36.5%)

(備考) 各種報道より作成

(注) カッコ内は米ドルベースの数値。換算相場は、1999年7月1日 = 13,932.50、2006年2月1日 = 15,920.00。

(2) 政治の安定性

窃盗等の軽犯罪程度はあるものの、夜中でも一人で歩くことができ、治安に関しては、全国的にシンガポール並みに安全である。その背景は、単一民族、大乘仏教、一党制による政情の安定である。

民族的にはキン族と53程度の少数の山岳民族から構成される。正確には単一民族ではないものの、民族紛争と宗教対立はない。

一党制については、中国と同様であるが、ベトナムの方が権力がうまく分散している。すなわち、書記長(中国では総書記)は北部、大統領(中国では国家主席)は中部、首相は南部から輩出されており、バランスの良い人事になっている。トップダウンではなく、合議により意思決定を行う体制になっている。しかし、工業団地造成で住民に立退きを要求する際に、地権者の要望を聞き入れてしまうため、なかなか前進しないという弊害もあるようだ。なお、この四月に開催される共産党大会において大統領と首相の退任が固まったが、後任には改革派の若手が起用される見込みであり、引き続き市場経済化を一段と推進する方針である。

インドネシアやフィリピンでは、ストリートチルドレンが四つ角ごとにたむろしているというが、極端な貧困層の少ないベトナムにはストリートチルドレンはほとんどおらず、特に北部では皆無である。こうした違いは政治の安定がもたらしているといえる。

(3) 良好な対日感情

ベトナムにとって日本は最大のODA供与国であり、ベトナム側も国の発展にとって日本の重要性を認識している。日本のODAで建設された橋を渡った際に見た掲示板には、日本の援助により建設された旨の説明が正確に書かれていた。日本の国連常任理事国入りを最初に支持したのもベトナムである。また、直接投資の実行率では、日本が70%を超えるのに対して、台湾と韓国は40%前後に留まっている。直接投資の認可を与えれば、日本勢はそれを確実に実行に移すという高い信頼感がベトナム政府の良好な対日姿勢につながっている。

なお、ベトナムの仮想敵国は中国で、新聞報道されないが、国境地帯では中越両軍の小競り合いが頻発しており、インフラを整備しすぎると中国人民解放軍の戦車が簡単に入って来ってしまうというリスクがあるという。

政府レベルだけでなく、日本に対するベトナム人一般大衆の感情も良好である。2002年に行った外務省の調査においても「日本企業の進出を歓迎する」との回答が76%とASEAN中最も高

い結果となっている。

(4) 成長期待のある国内市場

上述した3つのベトナムの優位性に加え、ASEANの中では、インドネシア、フィリピンに次ぐ8千万人の人口を抱えており、一人当たりGDPは2005年でもまだ568米ドルに過ぎないが、今後の所得水準向上に伴い、国内販売の市場としての期待もある。

ベトナム戦争後のベトナムの人口構成は、第二次世界大戦後の日本の状況によく似ているという興味深い指摘がある。1960年の日本は、戦後ベビーブーム世代の10～14歳の層が厚く、後に団塊の世代と言われる層となり、彼らが成長するに従い日本に様々な消費需要をもたらしたことが現在の日本の繁栄につながっている。ベトナムでも同様に1975年のベトナム戦争終結後に生まれた世代の人口が最も多い。1990年代半ばの第一次ベトナムブームに乗り進出し、巨大市場への内販を目指して失敗した企業が多いのは、この人口構成を理解していなかったことが要因であるという。当時、このベビーブームの世代はまだ子供であり、消費を担う存在ではなかったが、今後、この世代がベトナムを担い、ベトナムの市場規模を拡大していくものと期待される。

5. ベトナムの問題点・課題

ベトナムの問題点・課題としては、現地での部品・原材料調達が困難、技術者・中間層の人材確保が困難、インフラ整備が不十分、不透明な政策、通達・規制内容の周知徹底が不十分、といった点が挙げられる。ただ、方向性としては良くなる一方であり、こうした環境が整ってしまってから進出すると勝負は決まっているかもしれないとの声も聞く。

については、ベトナムの貿易動向が産業構造とともに如実に表している。輸出品第一位は原油であるが、輸入品第二位が石油、第七位がプラスチックである。これは、産油国であるにもかかわらず精製所がないため、石油製品を輸入しなければならないことを表している。また、輸出品第二位の繊維、縫製品および第三位の履物に対して、輸入品第四位の布地および第五位の繊維、皮革が相対している。これは原材料がないことを表しており、原材料を輸入して加工を行い、製品として輸出するという構図である。輸出品第六位の電子機器に対して輸入品第六位の電子機器部品が相対しているのも同様である。結局、純粋に輸出しているのは、未だに海産物、米、ゴム、コーヒー等一次産品に留まっている。

タイも当初は現在のベトナムと同様に組立加工型産業主体で、裾野産業はなかったが、現地調達を義務付け国内産業を保護した結果、産業集積が進行した。ただ、ベトナムはWTO加盟を目指しており、産業集積が進む前に関税引下げにより周辺国の安い部品の流入する懸念がある。当時のタイと決定的に異なるのは、現在は中国のプレゼンスが大きくなっていることである。輸出競争力がある中国製部品が一気に流入すると、産業集積の進行は困難になることが予想される。

については、ベトナム人はワーカーとしては優秀だが、マネジメント層としては問題ありという意見がある。ドイモイ政策施行後まだ日が浅いこともあって、マネージャークラスの人材は欠如している。時間と忍耐を必要とするが、今の若い人材を幹部要員として一から育成するしかないようである。

については、工業団地の整備が進んでおり、特に外資系工業団地に入居すれば操業上の問題はほとんどなくなっている。一方、物流インフラは、なお改善余地は大きい。日本のODAをはじめ、国際援助により急ピッチで整備が進んでいるが、竣工が数年先というプロジェクトも多く、満足のいく操業環境になるにはしばらく時間がかかりそうである。しかし、そういう環境の中にあっても実際に大中小様々な日系企業が進出し、創意と工夫で事業展開している点を勘案すると、インフラの不十分さは、進出を阻害する決定的な要因ではないのかも知れない。

については、先に述べた法定最低賃金の引上げや変更されても末端の官吏が知らないために適用関税率を間違えるようなことがある等が典型事例であり、ベトナムの問題点として挙げられる項目の上位を占めている。経済体制の相違から生じる国際慣行への不慣れさが根本的な要因に思われ

図表8：貿易統計（上位10品目）

輸出品目	金額	輸入品目	金額
原油	7,387	機械、設備機器、工具、部品	5,254
繊維、縫製品	4,806	石油	4,969
履物	3,005	鉄鋼	2,984
海産物	2,741	布地	2,406
木製品	1,517	繊維、皮革	2,308
電子機器	1,442	電子機器部品	1,695
米	1,399	プラスチック	1,426
ゴム	787	自動車、自動車部品	1,079
コーヒー	725	化学薬品	862
石炭	658	化学製品	839

(出所) 政府統計局

(単位: 百万米ドル)

る。この点は、日越共同イニシアティブ等での対話を通じて改善が図られており、今後もさらなる改善が見込まれる。

・進出検討にあたっての考察

1. 北部か南部か

北部は大企業追随型の進出と中国華南地域との結びつきがキーワードになる。ベトナム進出の課題である部材調達が困難である点は、産業集積が進んだ中国華南地域との一体性でカバーできる。北部は大手アSEMBリー・メーカーの進出により中小企業が追随してきているため、ピラミッド状の産業構造が形成されつつあり、北部の特徴となっている。さらに、北部はインフラの整備が進んだこともあり、独立系の中小企業も安心して進出できる環境が整ってきているようだ。

一方、南部は安価な労働コストを享受するために進出するケースが多く、現在の南部は工業労働人口の7割が繊維、縫製、履物、皮革製品等労働集約型産業に従事している。しかしながら、現在ホーチミン市は既にベトナム国内で最も人件費が高くなっており、政策的に労働集約型産業は認可されないため、低廉な労働力を求めて南部に進出する場合は、隣接するドンナイ省やビンズン省が対象となる。

ホーチミン市では、1人当たりGDPが2,000米ドルに達しようとしており、一部には250万円程度の日本車を所有し、大型液晶テレビを購入するような富裕層まで出現しているとのことから、もはや内販での進出も的外れではなくなっている。また、シンガポールやバンコク等東南アジアへの物流アクセスを重視するならば南部が優位である。2004年の大型案件であるNOKは、拠点のあるバンコクとのアクセスを考慮して南部に進出している。

〔物流の視点より〕

海上輸送

- ・ 南部のサイゴン港はベトナム最大の港であり、便数も多く、コストも安いのは確かである。タイ、マレーシア等ASEAN諸国を仕向地とするならば、距離も短いので南部がやはり有利になろう。サイゴン港には日本便が週2便あり、競争も働いており、北部、中部に比べてはるかに優位にある。
- ・ ただし、サイゴン港は4港からなる河川港で、2～4万t級が限度であり、大型船舶の利用には向かない。現在、ホーチミン市の南に8万t級の入港を可能とする外港を整備中である。
- ・ また、ホーチミン市は夕方5時ぐらいになると渋滞が激しくなる。サイゴン港へのトラック入場制限があり、夜10時まで入れず、トラックが列を成しているためである。南部は、船賃に関して競争が働いているため安いというメリットはあるが、荷物引取りに入港してから3日もかかるというデメリットが顕在化している。
- ・ 北部のハイフォン港からは毎日日本便があり、4時間前の搬出が可能となっている。荷物引取りも入港当日に倉庫まで搬入できる。ただし、ハイフォン港は浚渫をしてもすぐに土砂が堆積してしまい、1万tの船舶入港が限度である。あまり頻繁に輸送する必要がなければ、ハイフォン港の補完港であるカイラン港からも日本郵船が週1便運航しており利用できる。
- ・ ハイフォン港は香港へは毎日船便があり、一日半しかかからない。ホーチミン市からだとも4日かかる。香港・中国華南地方へのアクセスは良い。
- ・ 2004年に開港したカイラン港は北部初の深水港で、現在8mの水深を13mまで拡大し、5万t級の船舶入港を可能にするため、ODAにて整備中である。

陸上輸送

- ・ ベトナム北部と中国華南地方との今後の結びつきを陸上輸送で可能にできるかキヤノンのサプライヤーの協力を得て、広東省東莞市 - ハノイ市（直線距離850km・走行距離1,500km）の陸送実証実験を試みた。共に準備万端であったとはいえ、二日で着いた。コストは、船便を1.0とすると、航空便2.0との中間値1.5になる。国境ではコンテナの積替えが行われるため、精密機器などは野ざらしになるおそれもあり、そのまま積替えなしで乗入可能とするなどの協定締結を必要とする。また、混載を可能とすることも検討課題であろう。さらに、片道だけで帰りをカラにするとコストアップにつながる。現在、商業ベースに乗せられるかの検証段階に入っている。

2. 中部の追い上げ

ダナン市を基点とし、ラオス、タイを横断してミャンマーの首都ヤンゴンの近郊に至る東西経済回廊が2006年末に完成する予定である。ハノイ市やホーチミン市は労働需給が厳しくなりつつあり、物流の観点から見ても、ラオス、タイおよびカンボジアを睨むと好位置にある。また、マブチモーターやエースコックが進出したことでも脚光を浴びている。

しかし、現段階でのダナン市の評価は、ハノイ市、ホーチミン市以上にインフラが未整備で、人材も集まらない、北部に進出した方がかえって初期投資が抑えられる、ダナン港では3万t級の大型船舶も入港可能だが、クレーン設備がないなど依然として問題が多く進出するには5年早い、という意見が聞かれた。

例に挙げたマブチモーターは、既に南部のドンナイ省ビエンホア市に第一工場を有しており、第二工場としてダナン市に進出した。現在ほどインフラ整備されていない時期における第一工場を操業した経験が豊富であったため、ダナン進出に躊躇はなかったようだ。また、エースコックは、最初南部に進出したが、次に北部、最後に中部ダナン市に工場を建設した。一袋20円程度のインスタントラーメンに物流費用を上乗せするとペイしないので、それぞれの消費地に工場を建設している。両社ともベトナムでの操業の経験を活かし、南部または北部に続く第二、第三の拠点としてダナン市へ進出しているのであり、ダナン市に直接進出するのは時期尚早のようである。

3. 工業団地か自前か

ベトナムではむしろ工業団地に入居しないことにリスクがある。土地を実際に使用している者が土地所有権証書の発給を受けた土地所有権者とは限らず、現在でも100人分の土地を確保しようとしても土地所有権証書を保有しているのはせいぜい30人というのが現状のようだ。工業団地に入居するよりもコストを安く抑えられるという理由から自ら土地のリースを行おうとしても、土地所有権者が明確でない場合には投資許可が下りない。また、残り70人分の土地所有権証書発給手続き等で本来の土地所有権者との利害調整や、操業後も縁者を社員として雇用するよう圧力を受けたりと本業以外で奔走されることとなり、進出失敗の事例は多いとのことである。

工業団地では、土地の権利関係は国が主体となって整理されたうえで開発されているため、操業までの迅速性、確実性を考えると少々コスト高であっても、また、電気、水道等のインフラも整備されている工業団地を選択したほうがよい。

ベトナムの工業団地

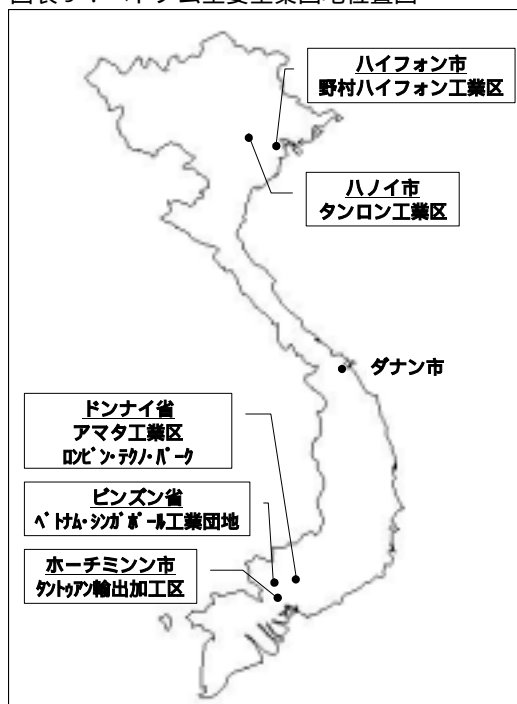
ベトナムの工業団地は工業区、輸出加工区およびハイテク区の三つのカテゴリーに分類されるが、工業区内に輸出加工企業やハイテク企業を設立することもできるため、業種によって進出工業団地を縛られることはほとんどない。

現在、ベトナムの工業団地は、全国に約120か所あり、工業区116、輸出加工区5、ハイテク区2という分布になっている。これら工業団地に入居するメリットとしては、

企業の設立・運営にかかる様々な行政手続を工業区・輸出加工区管理委員会の窓口でまとめて行うこと(ワンストップ・サービス)ができるため、これらにかかる事務負担が大幅に軽減されること、操業形態や製品の輸出比率によって優遇税制が適用されること、インフラ設備についても比較的よく整備されていること等が挙げられる。これらを勘案すると、工業団地外に比べれば明らかに有利な条件で進出することができると思われる。

投資許可の点一つとっても、工業団地の管理委員会が計画投資省から権限を委譲されており、インフラ整備関連以外の業種で投下資本額40百万米ドル以下であれば、1週間程度で取得でき、標準工場への入居であれば最短3か月で操業を開始することも可能となっており、利便性は高い。

図表9：ベトナム主要工業団地位置図



1. 日系工業団地

日系企業投資動向の特徴として、日系工業団地への入居が多い。ベトナムには日系工業団地が5か所あり、中小企業にとって、操業外の部分でも支援してくれるうえ、常駐日本人による日本語での対応が可能である点は魅力である。また、自家発電を備えているなど工業団地中インフラが最も整備されている。しかしながら、このところの進出ラッシュにより、台湾系やマレーシア系等の外資系工業団地も含めて入居余地は少なくなってきた。既に完売または次期造成待ちの状態に近い。(各工業団地の詳細は「巻末資料」を参照)

2. 日系以外の工業団地

日系工業団地は、インフラが整備されている分、立退料や地盤整備でコストをかけており、ベトナム政府による土地の払下げ価格も高く設定されていることで土地賃借料が総じて高い。人件費の上昇懸念と、外資系工業団地への入居余地が少なくなってきたことを勘案すると、電力等のインフラ、入居後のアフターケア等に懸念はあるものの、今後は日系以外の工業団地にも目を向けていく必要が出てきた。

その選択上のポイントとして、大企業の入居の有無が挙げられる。大企業が入居しているということは、その工業団地で操業していくうえでインフラがそれなりに整備されていることを意味し、また、入居企業共通の問題が生じた場合に中小企業だけでは聞き入れてくれない要望に対しても大企業とともに強く折衝に当ることができるためである。

(1) 日越投資貿易推進局(BTD)

日越投資貿易推進局は、日本の企業・投資家とベトナム企業を対象とした投資・貿易に関するサービスを提供する目的で1993年にベトナム商業省から認可を受けて設立された機関である。

ベトナムには外資系工業団地以外にも比較的インフラの整った地場系工業団地が数多くある。ベトナムは裾野産業が未成熟であり、長期的な経済発展には中小企業の存在が欠かせないとの認識から、BTDは真のベトナムの発展を目指して、大田区の中小企業クラスでも操業可能な1,000~3,000㎡クラスの工業団地への進出を支援している。BTDは将来的に中国広東省のテクノセンターのような賃貸工場の運営を視野に入れている。今回はBTDが推薦する工業団地の中で代表的な2つの工業団地を紹介する。

イ. クアンミン工業区

- ・ ハノイ市近郊にあり、車で25分の距離にある。
- ・ 土地賃借料は27.5~29.5米^{ドル}/㎡と日系工業団地の1/2~2/3程度である。
- ・ 電力、供水、排水等特段問題はなく、日系企業も5社入居している。

ロ. ダイトゥー工業区

- ・ ハノイ市から車で15分の至近距離にある。
- ・ 10年前に台湾系企業が30%を出資して完成した工業区であるが、2000年の台湾の政権交代後6年間操業していなかった。2005年に30%分の出資をベトナム側が買い取り、操業を再開した。地場系工業団地の中ではインフラが最も整備されていることで注目されている。
- ・ 貸工場専用で入居の案内をしており、既に日系企業2社から内諾を得ている。
- ・ 工場面積は1,000㎡からで、レンタル工場賃借料は3.0米^{ドル}/㎡/月、管理費0.40米^{ドル}/㎡/年で、日系工業団地の半値である。
- ・ 3,000㎡や6,000㎡の比較的大きな工場もオーダーメイドで建設が可能である。

(2) VIE-PAN

Vie-Pan Industrial Co., Ltd.は、タントゥアン輸出加工区(ホーチミン市)内で中小零細企業専用の貸工場事業を営むユニークな存在として知られる。当社が設立された1996年当時、ベトナム進出時の土地の最低リース面積は3,000㎡以上とされ、1~2億円の工場建設費用を要し、法律面も未知の部分が多かったため、中小企業にとりベトナムは遠い存在であった。こうした状況下、少ない初期費用とランニング・コストだけで操業可能という主旨で当社は設立された。当社の貸工場では500㎡程度の案件でも入居に応じている。また、会社運営に必要な管理業務を当社が代行してくれるため、技術者1人でも日本語環境の中でいち早く操業開始可能な体制が整っている。

台湾系のタントゥアン輸出加工区は1991年の開設で、当時から設備の整った工業団地であった。

電力供給は当初自家発電であったが、現在では台湾系企業が運営するHiep Phuoc火力発電所が稼働し優先的に供电を受けているため、電力供給に問題ない。

2005年9月に完成した新工場は、二階建てで、一階工場スペースは842㎡、二階工場スペースは971㎡、分割使用も可能となっている。例えば、工場面積500㎡、従業員50人であれば、月々10,000米ドルで運営できる。10,000米ドルの内訳は次のとおりである。

図表10：1か月あたり工場運営経費概算（2005年7月現在）

費目	内容	金額	備考
専用工場利用料	3.3USD/㎡×500㎡=1,650USD	1,650	Vie-Panに支払い
共用施設利用料	10USD/人×50人=500USD トイレ、駐輪場、食堂等	500	
管理業務代行費	約2.7USD/㎡×500㎡=1,350USD 会計、輸出入等事務（Vie-Pan本部の運営費）	1,350	
労務費副費	給与、社会保険料、賞与、退職引当、食費等	4,500	自己負担
諸経費	電気料、水道料、通信費、諸雑費等	2,000	
合計		10,000	

- 登記上は業務委託（委託加工）の形態をとっており、テナント各社は会社登記をしていない。このため、テナント企業は「事業部」となる。したがって、当社の法人所得税は全事業部を合算した上で課税されている。輸出加工区内にあるため優遇税制を受けており、利益を計上してから4年間は免税、その後4年間は半分の5%、その後4年間は10%の税率になり、現在は5%が適用されて管理業務代行費の中に入れて負担する。
- メリットは少ない資本で早く事業を立ち上げられるが、デメリットは自社の看板を掲げられない。
- 契約期間は5年で、工場運営経費（例示の10,000米ドル）の3か月分を保証金として差し入れる。

現地日系企業の紹介

1. 訪問先概要

	業種	進出地	進出形態	設立	社員数
A社	二輪車部品製造	北部	独資	2002年	101人(日本人2人)
B社	家電用電装品製造	北部	独資	2003年	200人(日本人3人)
C社	金属表面加工	南部	独資	2002年	30人(日本人2人)
D社	四輪車部品製造	南部	独資	2003年	337人(日本人3人)

2. ヒアリング内容

(1) A社

イ. 進出経緯

- ・ 低廉豊富な労働力の確保である。
- ・ ベトナムは日本で取引関係のある企業主催の研修旅行で来越したのがきっかけである。
- ・ インドネシアにも生産拠点を有しているが、アジア通貨危機の混乱に遭遇すると、ベトナムの政治的安定性は魅力であった。

ロ. 進出に当たっての苦労話

- ・ 立上げ準備は、当社が入居する工業区内の貸事務所で行った。また、当時は進出準備中の他の日系企業担当者とも一緒であったので、色々相談しながら準備をすることができ、特に苦労はなかった。ハノイ市投資委員会からの投資許可も円滑に取得できた。
- ・ 湿度が高いため、結露による製品の錆発生には気をつけている。鋳物には錆止めの処理を施している。

ハ. 現地の状況

- ・ 部材調達については、ベトナム販売分はベトナムの日系企業から、日本輸出分は日本からの輸入で行っている。
- ・ 鉄や鋳物等若干ではあるが、地場企業からも調達している。しっかりした企業から調達すれば問題ない。
- ・ 7割は日本の本社に輸出するが、3割はベトナム国内で販売している。ベトナムでの内販は日系企業に供給しており、進出後に取引関係に至った企業もある。

ニ. インフラの状況

- ・ 通関では内容物の確認をする時としない時があるが、現在のところ問題はない。工業区内の税関に税関吏が常駐しているので円滑に処理され、ハイフォン港まで出向くような不便はない。ただし、通関書類をベトナム語に訳すのは労力が要る。
- ・ 日本との輸出入においては、コンテナ船を利用している。ルートは名古屋または横浜 - ハイフォン間で、毎週便がある。工場とハイフォン間は陸送になる。時間は2週間を要しているが、不便さはない。
- ・ 物流業者は工業区内にドラゴンという住友商事、鈴与およびベトナム地場企業の合弁会社を利用しており、一度も事故等は発生していない。
- ・ 地盤は当社の操業上問題なく、杭打ちは行っていない。
- ・ 当工業区には水力発電所と火力発電所の二つの供給源があり、切替時に突発的な停電があった程度と認識している。今年は湯水で水力発電がダウンした時に火力発電に切り替えるという特殊な環境下で起きた。工業区には優先的に電力が供給されており、郊外では時間帯によって発電されない一般家庭もあると聞いている。
- ・ 当社の操業上水質は関係ない。カutting時に少量の水を使うだけである。
- ・ ADSLを導入しているが、時間帯によって遅くなったり、メールの送受信が行われていなかったりすることがある。

ホ．人材の状況

- ・ 貼紙で人材募集を行った。定着率は良い方だと思う。これまでに10人程度しか辞めていない。
- ・ ワーカーの基本給は月40米ドルであるが、社会保険や食事代等の付帯費用込みで65～70米ドルである。
- ・ 男女ともまじめではある。女性は単純作業でもコツコツと仕事をする。男性は総合的に物事を見ることができると思う。しかし、先走る傾向にあるのが問題だ。
- ・ 寮は持っておらず、社員はみな通勤している。
- ・ 昼食はケータリング会社と契約をして炊事場まで調理に来てもらっている。

ヘ．現地での生活

- ・ 車で30分ぐらいの距離にあるサービス・アパートに住んでおり、家賃は月1,500～2,000米ドルである。
- ・ 食事は、朝はサービス・アパートで、昼は現地社員と一緒に、夜はハノイ市の日本食レストランで済ませる。日本食レストランはハノイ市に20件ほどある。
- ・ 治安は良く、タクシーも安全である。被害にあったということは聞かない。スリ程度はあるようだが、強盗等の凶悪犯罪はない。
- ・ 娯楽はゴルフになる。

ト．進出企業へのアドバイス

- ・ ベトナムは安心して投資を行うことができる。
- ・ 法律、関税、所得税が変更されやすいので、常に確認しておく。優遇税制は当社が進出してきた時よりも条件が悪くなっている。

(2) B社

イ．進出経緯

- ・ 2003年10月に検討開始して翌月には決定した。
- ・ ハイフォンへの進出決定は、物流面を差し置いても土地・人件費が安いのが最大の理由である。

ロ．進出に当たっての苦労話

- ・ 備品の確保が困難であり、包装に使うサランラップを探すのにも苦労した。
- ・ ベトナムでは、製品に中国産の電線を使用した場合、日本に輸出した際にベトナムの原産地証明が取得できず、日本で課税されてしまう。

ハ．現地の状況

- ・ 部材は輸入に頼っている。日本から30%、その他はタイ、シンガポール、一部中国からとなっている。日本では商社を通して調達することもあろうが、海外ではメーカーから直接調達する可能性もある。製品は主として日本に輸出しているが、今後はベトナム国内販売を増や

していきたい。

- ・ タイには4拠点、中国には上海と大連に2拠点ある。
- ・ 当社は独立系で独自にビジネスを展開している。各地域に比較的早く進出したため、独立系であっても日系大手企業との取引関係を構築してきた。

ニ．インフラの状況

- ・ タイから部材を輸入すると、まずサイゴン港に入るが、積替えに1週間を要してしまう。その後さらにハイフォン港まで3日かかり、通関を行うこととなる。航空機の利用も考えられるが、コストに見合わないので、極力使わないようにしている。
- ・ 自家発電が当工業区の売りである。実際に停電はなく、不安はないが、電力料金は少し割高である。
- ・ タイの工場では地盤沈下が激しく問題があるが、当工業区では問題ない。
- ・ 水質に問題はない。
- ・ 電話代が高いうえ、時々通じにくくなる。インターネットも同様である。ただ、仕事をする上で特段問題はなく、我慢できる範囲である。

ホ．人材の状況

- ・ 東南アジアはどこでも同じである。コツコツ作業をするには良いが、先を考えていない。
- ・ ハイフォン市はハノイ市と比べて垢抜けておらず、向上心が感じられない。

ヘ．現地での生活

- ・ 長期滞在用のリゾート・ホテルに住んでいる。家賃は月1,500米ドルである。当工業区で勤務する日本人の7割程度が住んでおり、朝晩は毎度顔を合わせる。
- ・ 外食するようなところは少ない。
- ・ ゴルフ場が近くにあるので、好きな人は楽しめる。しかし、ゴルフもやらないとなると全く余暇は期待できない。

ト．進出企業へのアドバイス

- ・ 自分自身がタイでも運営した経験があるので、ベトナムに進出することにあまり違和感を持っていなかったが、日系工業区に入居して良かったと思う。日系でなければ、操業までに相当苦労したことと思う。また、過大な初期投資は避けるべきである。

(3) C社

イ．進出経緯

- ・ 主要取引先がベトナムで一貫生産を行うため、進出を促された。中長期生産計画が提出され、それを基に検討したが、リスクを差し引いても採算に合うと判断した。
- ・ 進出地域選定は、当該取引先が進出している同じ地域とした。当工業区は、貿易港が隣接しており、公害終末処理施設を有しているため選定した。
- ・ アジア環太平洋地区での新しいチャネルを勘案し、ベトナムは中でもこれから期待できる国である。将来的に完成品（部品加工＋表面処理）を輸入することで、国際的価格競争力のある企業体質にする。

ロ．進出に当たっての苦労話

- ・ 設備については、本体の心臓部（整流器、コントローラー、搬送設備）を日本に発注し、当地で組付けした。
- ・ 付帯設備については、台湾系企業に冷凍機、格薬液槽、公害設備を発注した。コストは日本企業より50%程度安かった。
- ・ 処理液を冷却するための冷凍機が、当地の高温高湿により計算どおり働かなかった。

ハ．現地の状況

- ・ 引合いの見積りが、日系企業、台湾企業からあり、進出後新規取引がまとまっている。（新規取引先は3社増）
- ・ 第2段階である完成品の輸出が今年度から始まり、30%の売上増となっている。
- ・ 品質を左右する薬品や公害処理剤は当地の日系企業および台湾企業から調達している。
- ・ 付帯設備については、台湾系企業に冷凍機、格薬液槽、公害設備を発注した。コストは日本企業より50%程度安かった。

- ・ 拡張の予定があり、既に1,000㎡の敷地を確保している。

ニ．インフラの状況

- ・ 地盤は弱いですが、当社には支障はない。
- ・ 落雷による停電が年に数回あるが、供給面では問題ない。しかし、停電になると、加工上ムラができてしまうため、空模様には注意している。
- ・ 水質は加工上重要なので事前調査を十分に行った。飲料は不可だが、水質的にさほど問題はない。料金は日本より少し安い程度である。
- ・ 通信は費用が高いと感じているので、インターネット（ADSL）は欠かせない。

ホ．人材の状況

- ・ ホーチミン市の輸出加工区・工業区管理委員会（HEPZA）を通じて3～4回募集を行い、スキルの高い人材を豊富に集められた。人材確保については楽である。
- ・ 賃金は高卒ワーカーレベルで月6,700円程度である。1年契約で3回更新したら終身雇用が義務付けられる。ベースアップ率は契約更新時に3～5%にしている。
- ・ 経理や通訳等大卒スタッフレベルで月22,000円程度である。ワーカーと同じく1年契約である。
- ・ その他福利厚生として、社会保険20%、通勤費（オートバイの燃料）、昼食代で月900円を上乗せしている。
- ・ ボーナスは、年1回旧正月前に基本給の1か月分を支給している。
- ・ 資質も高く、まじめで、日本人にとっては扱いやすい。
- ・ 半年に1回2～5人のワーカーを本社に研修に出している。寮は設けていないので、数人で1部屋を共有している。（2006年に寮を建設）
- ・ 食堂を完備しており、食事は現物支給している。
- ・ 最近の原油価格上昇によりガソリン料金がここ3か月で1.5倍に跳ね上がった。現地社員は10～20kmの距離を通勤しているため、通勤費支給に響いている。

ヘ．現地での生活

- ・ サービス・アパートメントに住んでいる。家賃は月300～400米ドルである。
- ・ 通勤にはタクシーを利用している。レンタカーを利用すると、月1,000米ドルである。
- ・ スーパー、日本食レストランがある。ただし、日本の3倍の値段である。日本製インスタント食品は高級品になってしまう。
- ・ 治安は良い。郊外は悪いと聞いている。夜1人で出歩くのは控えているが、大通りなら問題ない。
- ・ 娯楽は、カラオケである。現地社員もカラオケは好きである。ゴルフは安く、一ラウンドあたり、メンバーで12米ドル、ゲストで50～60米ドルである。

ト．進出企業へのアドバイス

- ・ 距離、価格、インフラ等目的意識に合わせた工業団地を選び、また、税制等の調査をする。
- ・ 国策としてハノイ市への進出に力を入れている。ただし、インフラが整っていないため、3～4年先が良いのではないかと思う。
- ・ 従業員とのコミュニケーションを強化しておく。日本人は契約社会に不慣れで、現地従業員との給与交渉時はシビアになる。
- ・ 言葉が通じないので、現地社員にはくどいほど念を押して指示する。
- ・ 法律の変更が頻繁に行われるので、常にアンテナを張っておく。

(4) D社

イ．進出経緯

- ・ 3年前に福建省に進出を予定していたが、中国人を信用してよいかとの疑念が湧き、調印日の朝に思いとどまった経緯がある。そこから進出地候補を東南アジアに絞ってインドネシア（バタム島）、マレーシア、シンガポールと調査し、最終的に政治の安定性と日本への好意的な態度および向学心・向上心から、ホーチミン市に進出を決定した。

ロ．進出に当たっての苦労話

- ・ 夜間の人事管理である。夜間には管理者が不在になるので、サボリが発生する。

ハ．現地の状況

- ・ 部材調達は100%日本からの輸入である。ただし、オイル、サンドペーパーの類は現地調達している。刃物は主として日本から、一部シンガポール、マレーシアから調達している。
- ・ 全量輸出している。日本が75%、米国が25%という構成割合になっている。

ニ．インフラの状況

- ・ 輸出では、申請すれば、翌営業日には出荷できるようになってきた。一方、輸入では、サイゴン港に入港してから3日かかってしまう。輸出は早いですが、輸入ではまだ時間がかかる。
- ・ 荷崩れの経験がある。以後、木枠の改善とスチールカーゴに替えて搬送している。
- ・ 地盤の強さで当地に進出を決定しており、問題は生じていない。
- ・ 雨季には落雷による停電が月1回程度あり、頭の痛い問題である。バックアップ設備は設置していない。
- ・ 工業用水に問題はない。排水に関しても問題ない。
- ・ インターネットを利用してCAD情報や大容量の情報の送受信をするが、非常に時間がかかってしまう。このため、FAXを使うことが多い。
- ・ インフラ面で当工業区には特段問題を感じていない。運営会社の対応もよい。ただ、その上部にあるベトナム側委員会の対応は何をするにも遅い。

ホ．人材の状況

- ・ 管理者は人材派遣会社のHPを利用する。ワーカーは当社の門前に募集広告を貼り出して募集している。
- ・ 手取り給与は、マネージャーで月470～600米ドル、ワーカーで月1,000,000ドンである。
- ・ 3シフト制（6:00-14:00、14:00-22:00、22:00-6:00）をしいている。
- ・ 立ち作業、冷房が一部しか効いていない、油臭いと労働環境が厳しいため、また、スキルある労働者の確保のためにも当工業団地でも高めの給与を設定している。
- ・ ベトナム人は向上心があって勉強熱心だが、好奇心のあまり勝手に機械を触ってトラブルを起こすケースもある。

ヘ．現地での生活

- ・ 一軒家に住んでおり、家賃は月2,500米ドルである。メイドもあり、90米ドル程度で雇える。
- ・ 夜は外食になる。日本食レストランは多い。
- ・ ベトナム人は穏やかであり、街で喧嘩をしている光景は見たことがない。治安も良く、夜タクシーに乗っても問題ない。

ト．進出企業へのアドバイス

- ・ 初めは賃貸工場を活用して基礎固めを行う。資金負担も少なく済む。
- ・ 現地社員には口で何度言ってもうまく伝達できないので、品質標準や検査標準等のモノ作りの標準を作成する。
- ・ 独資で進出する。委託加工では人的資産が残らない。将来の利益も手に入れられない。

（香港支店 河合峰貴）

本レポートは、標記時点における情報提供を目的としています。したがって投資等についてはご自身の判断によってください。また、本レポート掲載資料は、当研究所が信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は、予告なしに変更することがありますのでご注意ください。

巻末資料：日系工業団地の概要

1. タンロン工業区〔Thang Long Industrial Park〕

- (1) 所在地 ハノイ市
- (2) 運営主体 Thang Long Industrial Park Corp. <住友商事系>
【出資関係】 ベトナム側：ドンアイン・メカニカル・カンパニー 42%
日本側：住友商事(株) 58%
【総投資額】 9,000万米ドル
【資本金】 2,447万米ドル
- (3) 設立（投資許可取得） 1997年
- (4) 開発面積 総開発面積：289ha予定（水路15ha含む）
第一期開発面積：121ha（2005年完売）
第二期開発面積：74ha（2005年1月完成）
第三期開発面積：79ha（造成中）
【空き状況】 第一期、第二期は完売。レンタル工場に空きなし。
現在、第三期を開発中で2007年10月に完成予定。一部については第2四半期中に前倒して完成させる予定。
- (5) 地盤（地耐力） ・洪水が発生しても水没しない高さ2.3mの盛土工事を海拔7mの原地盤に行い対応。
・400tプレス機の設置企業もコンクリートを厚く処理したものの、杭打ちは不要。
・地盤沈下は発生していない。
- (6) 土地賃借期間 2047年まで
- (7) 土地使用権販売 最小販売単位は10,000㎡
- (8) レンタル工場サイズ 約2,300㎡（13棟）
- (9) 電力 ホアビン水力発電所とファールイ火力発電所の2つの供給源から高圧線（110kV）により直接受電、団地内専用の変電所により22kVに降圧のうえ、地下埋設の配電線を通じて電力供給
【料金】 国営のベトナム電力会社の規定料金
【停電】 2005年に複数回発生（うち2回は北部全域にわたる大規模なもの）
ただし、ハノイ計画停電については対象外。
- (10) 工業用水 供給可能量：24,000m³/日
- (11) 下水 処理能力：5,000m³/日（将来24,000m³/日）
- (12) 通信 900回線
ISDN、ADSL、インターネット専用線、フレームリレー等の高速通信サービスの導入が可能である。
- (13) 管理費 1.0米ドル/㎡/年
- (14) 法定最低賃金（ワーカー） 556,000ドン/月（35米ドル/月程度）
（2006年2月から、最低賃金は790,000ドン/月に改定）
- (15) その他支援・区内施設 ・ハノイ市工業団地輸出加工区管理委員会(HIZA)を窓口、関係省庁の投資許可、輸出入許可、建設許可、会社設立等の認可を取得することができる。（ワンストップ・サービス）
・工業団地インフラの整備・保守・運営はもちろん、F/S支援、会社設立支援、操業支援等ソフトのインフラ、工業団地のインフラを整備、進出企業のハノイでの操業をフルサポート。
・工業団地内に税関事務所・税関吏が常駐、輸出入手続きが円滑に行われる。
・住友商事・鈴与・ローカルとの合併（ドラゴン・ロジスティクス社）で、物流センターを完備（保税倉庫あり）。進出企業へ総合物流サービスを展開中。
・管理棟内に日本食レストラン、銀行、貸事務所、国際郵便等を完備。
・サービス・エンジニア、ソフトウェア開発に適した事務所棟（テクノセンター）を併設。
・人材募集はスタッフやエンジニアは新聞広告、ワーカーは工業団地ゲートおよび地元人民委員会にある掲示板で募集（広告掲載等、工業団地会社にて支援）
- (16) 常駐日本人 5人
- (17) 進出適合企業 ・改訂外国投資法に定めるところにより、投資の承認を受けている業種
・ベトナムの法律（環境等）を遵守する企業
・工業団地が規定する内規を遵守する企業
- (18) 入居企業（2006年3月） 61社（製造業：48社、事務所・サービス業：13社）
・日系製造業：45社（三菱鉛筆、キヤノン、住友ベークライト、デンソー、TOTO、カバヤ工業、松下電器、HOYA等）
・シンガポール1、マレーシア2
- (19) 交通アクセス ・ハノイ市から 16km（車で30分）
・ハイフォン港から 130km（車で2時間）
・カイラン港から 160km（車で2時間30分）
・ノイバイ国際空港から 14km（車で13分）
- (20) その他 ・入居全61社の雇用人数は約17,000名。日本人駐在員は約215名であり、ハノイ市に住んでいる。

2. 野村ハイフォン工業区〔Nomura-Haiphong Industrial Zone〕

- (1) 所在地 ハイフォン市
- (2) 運営主体 Nomura-Haiphong Industrial Zone Development Corp. <野村証券系>
【出資関係】 ベトナム側：ハイフォン市 30%
 日本側：野村証券グループ 70%
 ・野村証券が1993年に金融市場の整備を目的にベトナムに入ったが、政府からは先に工業団地を経営するよう要請を受け、当工業区を設立した。
 ・北部の外資系工業団地の中では行政との合弁で設立した唯一の工業区である。
- (3) 設立（投資許可取得） 1994年
- (4) 開発面積 総開発面積：153ha（公共用地含む）
【空き状況】 7ha程度
- (5) 地盤（地耐力） 5-10トン/㎡
 ・過去20年間の降雨データを基に海拔2.3mの国道5号線が冠水しなかったことから、盛土地盤の高さを2.65mで造成。さらに雨水の表面排水を考慮して盛土の表面に0.1～0.22%の勾配を取っている。
- (6) 土地賃借期間 2044年まで
- (7) 土地賃借料（買切） 応相談
 （自社工場建設の場合） ・最小単位は5,000㎡
- (8) レンタル工場賃借料
 （工場を賃借する場合） ・「平屋」タイプ標準工場（面積：1,461.70㎡<工場1,000+事務所461.70>）
 - 初年度：5.0米^{ドル}/㎡/月
 ・「4階建」タイプ標準工場（面積：1,474.18㎡<工場1,200+事務所274.18>）もある。
【最低賃借期間】 特になし
【その他】
 ・デポジットは賃借料の3か月分
 ・賃貸料は毎月払い
 ・電力、電話、空調、シャワー室、トイレ、放送設備等の内装を完備しているの、3か月で操業可
- (9) 電力 最大出力50MWの自家発電所所有（24時間安定送電、バックアップ用電源不要）
【料金】 0.12米^{ドル}/kwh（低圧380V）
 ・使用量100,000kwh/月以上の企業は22:00-4:00の時間帯は0.10米^{ドル}/kwh（深夜料金）が適用される。
【停電】 無停電
 ・このため電子部品産業が入居している。
- (10) 供水（上水処理） 供給可能量：13,500m³/日
【料金】 0.28米^{ドル}/m³
【水道供給先】 ハイフォン市水道局（バットキャット浄水場）
- (11) 汚水（下水処理） 処理能力：10,800m³/日（微生物処理方式）
【料金】 0.26 US\$/m³（上水道使用量の80%）
- (12) 通信 2,000回線
【料金】 回線接続料：682,000^{ドン}/本
 月度契約料：27,000^{ドン}/月/本
 （ハイフォン郵政局への直接支払い）
- (13) その他メンテナンス料 0.07375米^{ドル}/㎡/月（土地賃借テナントの場合）
 0.15米^{ドル}/㎡/月（レンタル工場賃借テナントの場合）
- (14) 法定最低賃金
 （ワーカー） 487,000^{ドン}/月（31米^{ドル}/月程度）
 ・リクルートサービスセンターを利用した採用の場合、初任給の5%を支払う。
 （2006年2月から、最低賃金は710,000^{ドン}/月に改定）
- (15) その他支援・区内施設
 ・ハイフォン輸出加工および工業団地管理委員会に対する投資許可申請について、投資サービス部にて書類のベトナム語翻訳をはじめ、投資許可証取得まで支援を行う。
 ・ハイフォン輸出加工区委員会内のジョブセンターを通じて人材募集の支援を行う。
 ・税関事務所、銀行、郵便局、医療クリニック、貸事務所（無償）を完備している。
 ・保税区の認定も受けている。
- (16) 常駐日本人 2人
- (17) 進出不適合企業
 ・汚水排水基準、騒音規制、建築規制、排煙・粉塵・振動・ごみ・産業廃棄物等に関する諸規制に従えば、基本的に進出を拒むような業種はない。
- (18) 入居企業
 （2006年3月） 50社
 ・日系：45社（矢崎総業、日本香堂、王子製紙、豊田紡織、豊田合成等）
 ・韓国1、香港2、台湾2
- (19) 交通アクセス
 ・ハノイ市から 85km（車で約2時間弱）
 ・ハイフォン港から 15km（車で15分）
 ・カイラン港から 70km（車で1時間）
 ・ノイバイ国際空港から 110km
 ・キャットビー空港から 20km
- (20) その他
 ・当工業団地も最初は見向きもされなかった。テナントの大部分は2001年以降である。
 ・生活環境の面でハイフォンは、ホーチミン市、ハノイ市に比べて落ちるが、物流のコスト、時間面では競争力がある。

3 . アマタ工業区〔AMATA Industrial Park〕

- (1) 所在地 ドンナイ省ビエンホア市
- (2) 運営主体 AMATA (Vietnam) Co., Ltd. <伊藤忠商事系>
【出資関係】 ベトナム側：ソナデジビエンホア(株) 30%
 ベトナム政府管轄のドンナイ省工業団地開発公団で、南ベトナムにおいて独自でビエンホア工業区一区(300ha)、二区(376ha)、ゴーヤウ工業区(210ha)およびロンタン工業区(488ha)の開発、リースを行ってきた国営企業
 タイ側：タイ国企業アマタコーポレーション 56%
 旧社名・バンパコン工業団地 2(株)が筆頭株主で、バンコク東部のチョンブリ、ラヨン県に2つの工業団地の開発販売(1,500ha)を行うタイ最大級の工業団地開発会社(伊藤忠タイランドは主要株主)
- (3) 設立(投資許可取得) 1994年
- (4) 開発面積 総開発面積：700ha
 ・第一期開発面積：129ha(39haの公共用地含む)
 ・第二期開発面積：232.8ha
 - 200ha開発済み。2006年に第二期Bとして70ha完成予定
【空き状況】 第一期、第二期合わせて35ha(2005年7月現在)
- (5) 地盤(地耐力) 15-30トン/㎡(工場によっては杭打ち不必要)
 ・海拔40mで浸水の心配はない。
- (6) 土地賃借期間 2044年まで
- (7) 土地賃借料(買切) 40米^{ドル}/㎡(定価。応相談)
 (自社工場建設の場合) ・転売可能だが、工業区側での買戻しは行わない。
- (8) レンタル工場賃借料 4.0米^{ドル}/㎡/月
 (工場を賃借する場合) **【工場サイズ】** 約1,000㎡・約2,000㎡・その他
 (分割賃借は1,000㎡以上であれば応相談)
【最低賃借期間】 5年
【その他】
 ・デポジットは賃借料の5か月分
 ・賃借料は3か月毎の前払い
 ・配電、配管等含め内装は自己負担
 ・カスタム工場の建設も可能
- (9) 電力 2つの供給源を持ち、22kVの送電線にて電力供給
【電力源】
 ・自家発電所プラント：現実質発電可能容量12MW(主要電力源)
 ・自営のベトナム電力公社：40MVA(32MW)
【料金】 0.077米^{ドル}/kwh(0.073米^{ドル}/kwh+ロス分負担)
 アマタパワー社制定料金(アマタパワー社との受電契約、同社への直接支払い)
【停電】 落雷により瞬停が年2~3回(自家発電であっても)
 メンテナンスによる計画停電は年3~4回
- (10) 供水(上水処理) 供給可能量：30,000m³/日(実需は4,000m³/日程度)
【料金】 ドンナイ省水道局制定料金
【水道供給先】 ドンナイ省水道局
【水質】 硬水(テナント企業からのクレームはない)
- (11) 汚水(下水処理) 処理能力：4,000m³/日(第1期分2,000m³/日稼働)
【料金】 上水道使用量の80%
- (12) 通信 960回線
 ・国際電話、FAX、ADSL対応
- (13) 管理費 0.08米^{ドル}/㎡/月
- (14) 法定最低賃金 556,000^{ドン}/月(35米^{ドル}/月程度)
 (ワーカー)
 ・手当込みで700,000~800,000^{ドン}がテナント企業では一般的
 (2006年2月から、最低賃金は790,000^{ドン}/月に改定)
- (15) その他支援・区内施設
 ・スタッフの雇用について、募集広告の作成から面談アレンジ等まで工業区が支援する。
 ・ドンナイ省工業団地管理会社を通じて一括して関係省庁の投資許可、輸出入許可等の認可を取得することができる。
 ・アマタ工業区が投資許可が取得できるように企業を支援する。
 ・法律、会計税務に関する情報提供を行う。
 ・日系乙仲業者2社が事務所を構えている。
 ・アマタVIPクラブ(日本食含めた各国料理)
 ・商業地域、銀行、郵便局、病院、技術トレーニングセンターの予定あり。
- (16) 常駐日本人 2人
 ・ベトナム人スタッフは英語・中国語
- (17) 進出不適合企業
 ・騒音、廃材、排気等は国家基準に従えば可
 ・メッキ業そのものの入居は不可だが、生産工程の一部に利用するだけなら可
 ・染色業は基本的に不可
- (18) 入居企業 62社

- ・日系：25社（花王、ワコール、YKK等）
 - ・米国2、韓国4、香港1、台湾15、シンガポール3、タイ4、ベトナム2、フィリピン1、英国1、ドイツ1、オランダ1、オーストリア1、カナダ1
 - ・業種の特徴としては、縫製業と化学（塗料、木工用家具塗料、建設用ペンキ）が二大業種で、次にプラスチック成型が続く。
- (19) 交通アクセス
- ・ホーチミン市から 30km
 - ・サイゴン港から 32km
 - ・タン・ソン・ニャット国際空港から 35km（車で40～50分）
- (20) その他
- ・ベトナム最大の港カイメップ・チーバイ港（2010年開港予定）から 85km
 - ・テナント日系企業は年商10～20億円規模の中小企業が多い。初期投資額は数千万円程度。
 - ・テナント企業のスタッフはホーチミン市民が6割で、ビエンホア市アマタ工業区周辺住人が4割である。

4. ロンビン・テクノ・パーク（ロテコ）〔Long Binh Techno Park〕

- (1) 所在地 ドンナイ省ビエンホア市
- (2) 運営主体 The Long Binh Industrial Zone Development Co. < 双日系 >
 【出資関係】 ベトナム側：Thasimex社 40%（ベトナム国防省傘下の縫製会社）
 日本側：双日㈱ 60%
- (3) 設立（投資許可取得） 1996年
- (4) 開発面積 開発面積：100ha（うち輸出加工区30ha）
 分譲面積：83ha
 ・第二期38haを拡張予定（土地の移管手続き中）
 ・第三期100haを予定しているが、時期未定
 【空き状況】 1.5haを残すのみ（レンタル工場用だけ）
 ・1.1haは企業ニーズに合わせたオーダーメイドのレンタル工場を建設する予定
 ・0.35haは既にレンタル工場を建設中だが、テナント未定（現存するレンタル工場9棟は全てオーダーメイド方式だが、今回初めて入居企業未定のまま先に工場を建設する）
- (5) 地盤（地耐力） 10トン/㎡（工場建物に杭打ち不必要。粘性砂質土）
 ・ホーチミン市内の工業団地では杭打ちが必要
 ・海拔22m
- (6) 土地賃借期間 2046年まで
- (7) 土地賃借料（買切） 38～40米^{ドル}/㎡（応相談。契約時一括払いの場合は割引あり）
 （自社工場建設の場合）
 ・最小単位は3,000㎡
 ・転売可能だが、工業区側での買戻しは行わない
- (8) レンタル工場賃借料 2.28～3.63米^{ドル}/㎡/月（工場・事務所棟分。仕様による）+ 2.49米^{ドル}/㎡/年（土地分）
 （工場を賃借する場合）
 【工場サイズ】 -
 【最低賃借期間】 5年
 【その他】
 ・デポジットは賃借料の6か月分
 ・賃借料は、工場・事務所棟分は3か月毎の前払い、土地分は1年前払い
 ・内装は自己負担
- (9) 電力 2つの供給源を持つ
 【電力源】
 ・国営のベトナム電力公社：40MW
 ・3.2MWの自家発電所
 【料金】 0.069米^{ドル}/kwh（若干上乘せしている）
 【停電】
 ・団地内に専用110kV高压変電所を設け、40MWの電力を供給
 ・雨季には落雷による瞬間停電が発生することがある。
 ・バックアップとして自家発電に加え、外部変電所からの受電ラインを別途2系統保有
- (10) 供水（上水処理） 供給可能量：6,000m³/日
 【料金】 0.333米^{ドル}/m³
 【水道供給先】 ドンナイ省水道局
 【水質】 飲料には適さないが、問題ない。毎月水道局の水質検査が実施される。
- (11) 汚水（下水処理） 処理能力：5,500m³/日（工業区運営処理施設）
 【料金】 0.280米^{ドル}/m³（上水道使用量の80%とみなす）
- (12) 通信 600回線（増設予定）
 ・国際電話、FAX、インターネット対応
 【料金】 60.50米^{ドル}（申請費用。2本目からは30%引き）
 9.00米^{ドル}/月（基本料金）
 電話局との直接契約のため参考価格
- (13) その他メンテナンス料 0.075米^{ドル}/㎡/月
- (14) 法定最低賃金 556,000ドン/月（35米^{ドル}/月程度）（ワーカー）
 （2006年2月から、最低賃金は790,000ドン/月に改定）
- (15) その他支援・区内施設
 ・ドンナイ省工業団地管理局を通じて一括して関係省庁の投資許可、輸出入許可、建設許可、会社設立等の認可を取得することができる。
 ・工業区も投資許可の申請手続きを代行し、ワーカーの確保を支援する。

- ・税関事務所が常設されており、通関手続きが常駐の税関職員によって円滑に行われる。
 - ・双日ロジスティクスが事務所を構えている。
 - ・地場銀行のATM
- (16) 常駐日本人 2人
- ・ベトナム人スタッフは日本語対応可の者がいるが、基本的に日本人が対応する。
- (17) 進出不適合企業
- ・排水基準等に従えば、基本的に進出を拒むような業種はない。
- (18) 入居企業 49社
- ・日系：12社（原田工業、ミツバ、スズキ等）
 - ・米国2、韓国25、台湾6、シンガポール2、マレーシア1、豪州1
- (19) 交通アクセス
- ・ホーチミン市から 30km
 - ・サイゴン港から 25km
 - ・タン・ソン・ニャット国際空港から 33km（車で40～50分）
- (20) その他
- ・テナント日系企業で「ロテコ会」を結成しており、労務問題等を相談する機会がある。

5. ベトナム・シンガポール工業団地〔Vietnam Singapore Industrial Park〕

- (1) 所在地 ビンズン省
- (2) 運営主体 Vietnam Singapore Industrial Park J.V., Co., Ltd. <三菱商事系>
- 【出資関係】 ベトナム側：Becamex社 49%
- ビンズン省最大の公営企業（ゴムの製造、輸出入、省内のインフラ整備等）
- シンガポール側：セムコーブ工業団地運営会社 外 51%
- 無錫、パタム、ピンタン等数々の工業団地開発実績を誇るシンガポールの政府系企業セムコーブ社、三菱商事等が出資した企業
- ・1994年に当時のベトナムのポー・バン・キェット首相とシンガポールのゴー・チョクトン首相との合意による政府プロジェクト
- (3) 設立（投資許可取得） 1996年
- (4) 開発面積 総開発面積：500ha
第一期開発面積：100ha
第二期開発面積：200ha
第三期開発面積：200ha
- 【空き状況】 第一期、第二期ほぼ完売状態。第三期は10%弱の空きあり。
- ・現在第二工業団地の開発造成を進めている。
- (5) 地盤（地耐力） 約12トン/㎡（固い地盤で、ほとんどの企業は工場建設に杭打ちなしで建設している）
- ・海拔24m（造成前はゴム園）
- (6) 土地賃借期間 2046年まで（第三期は2054年まで）
- (7) 土地賃借料（買切） 49米^{ドル}/㎡（第一期・第二期。定価）
（自社工場建設の場合）45米^{ドル}/㎡（第三期。定価）
- ・最小単位は5,000㎡以上だが、それ未満は応相談
 - ・建蔽率70%、容積率230%
- (8) レンタル工場賃借料 4.5米^{ドル}/㎡/月
（工場を賃借する場合）
- 【工場サイズ】 1,000㎡・2,000㎡（現在両方とも空きがない状況）
- 【最低賃借期間】 3年
- 【その他】
- ・デポジットは賃借料の10%
- (9) 電力 2つの供給源を持つ
- 【電力源】
- ・国営のベトナム電力公社：74MW
 - ・11MWの自家発電所
- 【料金】
- ・0.075・0.08米^{ドル}/kwh（高圧22kv、自社工場用）
 - ・0.105・0.11米^{ドル}/kwh（低圧380v、レンタル工場用）
 - ・接続費用別途1米^{ドル}/kva/月（1年間支払い）
 - ・安い方は22:00～4:00までの料金、高い方は4:00～22:00までの料金
- 【停電】 2005年に入ってから4回
（瞬間停止1回、国営電力会社変電所への落雷3回）
- ・以前は自家発電を主要電力源としていたが、供給不足となり外部電源も取り入れた。
- (10) 供水（上水処理） 供給可能量：20,000m³/日
- 【料金】 0.31米^{ドル}/m³
- (11) 汚水（下水処理） 処理能力：6,000m³/日
- 【料金】 0.19米^{ドル}/m³（上水道使用量の80%とみなす）
- (12) 通信 1,200回線
- ・国際電話、FAX、ADSL対応
- 【料金】 -
- (13) その他メンテナンス料 0.07米^{ドル}/㎡/月（土地賃借テナントの場合）
0.20米^{ドル}/㎡/月（レンタル工場賃借テナントの場合）
- (14) 法定最低賃金 556,000ト^ン/月（35米^{ドル}/月程度）
（ワーカー）
- ・手当込みで700,000ト^ン程度がテナント企業では一般的のようだ。

- (2006年2月から、最低賃金は790,000ドン/月に改定)
- (15) その他支援・区内施設
- ・工業区専属の管理運営委員会が設置されており、4,000万米ドルまでの投資認可権限を始め、輸出入許可、ビザの申請等の支援を行う。
 - ・工業区も投資許可の申請手続きを代行し、ワーカーの確保、日々の業務における様々な問題解決を支援する。
 - ・工業区の付属ではないが、両政府の支援により設立されたベトナム・シンガポール技術訓練校から新卒技術者を優先的に採用できる。
 - ・日系物流会社5社（佐川、近鉄、鴻池、日通、郵船）が事務所を構えている。
 - ・ワーカー向け食堂がある。商業棟には、シンガポール系レストラン、物流会社、地場銀行、税関事務所（税関職員常駐）、貸事務所（現在は空きがなく、工業団地事務所内にオフィスセンターを設置済み）を完備している。
 - ・税関事務所があるので、当工業区内で処理できるうえ、税関職員が当工業区内のテナント企業の取扱製品を熟知しているので、迅速に処理される。新製品についても税関事務所と管理運営委員会が緊密に連絡を取り合っているため、迅速に処理される。
 - ・保税倉庫が完成（2006年2月オープン）
- (16) 常駐日本人 2人
- (17) 進出不適合企業
- ・ベトナムは排水基準に厳格なので、工業区が定める排水基準に従えば、基本的に進出を拒むような業種はない。
 - ・匂いが出る食品、粉塵（木の粉）を排出するような業種は近隣工場との兼ね合いで要相談。
- (18) 入居企業 226社
(2006年1月)
- ・日系：50社（大日本インキ、フジクラ、コニカ、日東電工、ロート製薬、トンボ鉛筆等）
 - ・米国15、韓国16、中国2、香港9、台湾37、シンガポール36、マレーシア11、インドネシア1、タイ2、ベトナム21、フィリピン3、印2、スリランカ1、ドイツ6、スイス6等
 - ・多国籍企業の受入実績が豊富である。
- (19) 交通アクセス
- ・ホーチミン市から 17km（車で35分）
 - ・周辺の主要な物流拠点は全て20km圏内
- (20) その他
- ・入居企業は初めにレンタル工場で操業してから自社工場を建設するケースが多い。入居企業で経営不振に陥り撤退したケースは皆無である。
 - ・テナント企業の派遣社員はほとんどがホーチミン市から通勤しているが、最近団地そばのローカルアパートに住む人も増えつつある。
 - ・軽犯罪程度はあるが、警察力のおかげで治安は良い。外国人が増えてきたこともあり、犯罪に巻き込まれた外国人にも真摯に対応するようになった。
 - ・日系企業は工場建設に際しては日系ゼネコンに発注し、当工業区内で実績があるのは、フジタ、大成、間組、清水、鹿島である。
 - ・ワーカーの半分は北部、中部からの出稼ぎである。中国のように寮を用意する必要はなく、5~6人で6畳間程度の部屋を共有しているようだ。
 - ・労働争議は起きていない。特に日系企業は条件が良いので人気が高い。社内旅行等リクリエーションにも力を入れている。
 - ・ローカル・スタッフはあまり残業しないが、5時の終業後に自己啓発のために英語学校等に熱心に通学しており、勤勉である。

（出所）工業団地パンフレット、ヒアリング、各種参考資料より作成

（注） 価格条件等上記内容は断りのない限り2005年7月現在のものであり、その後変更されているおそれがあります。

ご意見をお聞かせください。

信金中央金庫 総合研究所
アジア業務室 行

今回の「アジア業務室情報 Vol. 4 5 (1 7 - 9)」について

今後、「アジア業務室情報」で取り上げてもらいたいテーマ

信金中央金庫 総合研究所に対するご要望

貴金庫(社)名

ご芳名

年 月 日

ご担当部署・役職名

ご住所

ありがとうございました。信金中央金庫担当者にお渡しいただくか、総合研究所宛ご送付ください。
(〒104-0031 東京都中央区京橋3-8-1)
(E-mail : s1000790@FaceToFace.ne.jp)
(FAX : 03-3563-7551)