

# 日系中小企業の大量誘致

日越相互のさらなる産業発展のために

ベトナム開発フォーラム(VDF)  
政策研究大学院大学(GRIPS)

大野 健一

ハノイ、2012年3月22日



# 要約と結論

---

- 日本のものづくり中小企業のベトナムへの大量誘致は、両国双方の産業ニーズに合致したものである。
- 両国の政治(中央・地方)、経済団体、個別企業のレベルですすでに強い関心が示され、相互訪問が活発化している。
- ただし投資誘致によって工業化の加速をめざす国は多く、ベトナムは外資獲得競争に勝ち抜かねばならない。日系企業にとっては、進出先候補はベトナムだけではない。
- 現在日本側、ベトナム側でさまざまな取組みがなされているが、ばらばらではなく、これらを統合しネットワーク化する必要あり。

# 要約と結論(つづき)

---

- 強い関心を現実の投資につなげるためには、一般論にとどまらず、実務レベルでの相互学習と詳細準備が必要。
  - 日越実務担当者間の情報共有・相互協議の制度化
  - 日本の支援機関とのリンク(経済産業省、地方自治体、中小企業庁、商工会、大使館、JETRO、JICA等々)
  - 中小企業進出支援の工夫
  - 受け皿としてのローカル工業団地の強化
  - 受入れ省・市の計画能力・投資関連活動のレベルアップ
  - ロジスティックの効率化、他

# 日本側の状況

---



- ものづくり中小企業の高齢化と後継者問題
  - 長引く内需低迷
  - 新興国の台頭、韓台中の技術向上
  - 値下げ要求、価格競争の激化
  - 円高
  - 電力供給不安
  - 自由貿易化の遅れ(FTA、EPA、TPP)
  - サプライチェーンの切断リスク(震災、タイ洪水など)
- 
- ➔ 日系大企業の海外展開が加速している。
  - ➔ 国内のものづくり中小企業数の減少に歯止めがかからない。

# 大阪のものづくり中小企業調査 (アジア新興国への関心)

---

- 大阪産業振興機構の調査、2010年10月、180社回答
- アジア新興国にすでにビジネス展開中(輸出・投資)40.6%、検討中・関心あり26.2%、なし・無回答33.2%
- ターゲットしたい顧客:現地日系企業53.0%、現地ローカル企業46.6%、現地富裕層21.7%など
- 今後の販路開拓方法:現地代理店41.1%、日系商社35.6%、生産拠点の設置14.6%、現地OEM12.6%、現地合併12.3%
- 自社の売り:高品質56.8%、顧客ニーズに合わせた企画開発43.2%、オンリーワン31.6%
- 課題:現地パートナーの確保52.8%、現地情報収集51.7%、現地ニーズ把握40.0%、現地販路開拓39.4%など

# 大阪のものづくり中小企業調査 (ベトナムへの関心)

---

- 大阪商工会議所の調査、2012年1月、ベトナムに関心がある55社回答
- ベトナムに期待する役割：生産拠点75.0%、販売拠点55.6%、調達拠点27.8%
- 今後の事業展開先：ホーチミン70.9%、ハノイ60.0%、ダナン27.3%
- 課題：インフラ50.9%、優秀な現地スタッフ確保45.5%、政府・政策40.0%、現地通の日本人不足34.5%、裾野産業34.5%
- ベトナム指定の日系専用工業団地に、条件によっては入居したい38.2%（小企業の場合7割が希望）
- 上記団地への要望：インフラ整備30.9%、貸工場30.9%、住環境整備27.3%、日本語のワンストップサービス25.5%、現地パートナーの紹介25.5%、通関・保税倉庫25.5%

# 日本側の政策・制度づくり

---

以前は空洞化の懸念から、政府や関連機関は中小企業の海外展開支援に慎重であったが、数年前から積極支援に転換。

- 「中小企業海外展開支援会議」の発足（経済産業大臣主宰、2010年10月～、年2回程度）
- 「中小企業海外展開支援大綱」の決定（2011年6月）、地方組織、関連機関による実施計画の策定
- JETROによる進出支援、セミナー、マッチング、逆見本市など（以前から）
- JICAによる中小企業海外進出に関する調査（ベトナム、2011年）、個別事業F/Sの支援開始（2012年～）



# ベトナム側の状況

- これまで高成長を維持するも、2020年の工業化・近代化をめざすには「成長の質」が不足（生産性、技術、人材、投資効率、所得格差、環境、マクロバランスなどの問題）。
- 国際統合が進むなか、AFTAの2015年期限、ミャンマー等の台頭が重なれば、周辺国との競争に負ける可能性。外資製造業ベースが脱出するリスクあり。
- 賃金上昇、優秀な人材の不足。
- ベトナム政府の政策能力、および民間の競争力はタイ・マレーシア等と比較してまだまだ弱い。
- 国内価値創造と競争力向上のためには、抜本的な政策改革が必要。このままでは「中所得のわな」に陥る可能性大。



# 政治レベルの決定・合意

---

- 十カ年戦略、五カ年計画「2020年までに工業国化」
- 「裾野産業マスタープラン」(2007年承認、ただし要改定)
- ベトナム政府による日系裾野企業用団地の指定(ハイフォン市、バリアウンタウ省)
- チュオン・タン・サン国家主席の訪日(2011年6月)
- ゲン・タン・ズン首相の訪日、日越共同首脳声明(2011年10月)
- 地方や経済団体の相互訪問の活発化——経団連、関経連、大阪、浜松、バリアウンタウ省など

# ベトナムにおける 日本の産業政策支援

---

- ベトナム開発フォーラム(VDF): 日本型ものづくり、すりあわせ型製造業、裾野産業、周辺国政策などの紹介と分析
- 日越共同イニシアティブ(2003年～、現在フェーズ4)
- 裾野産業育成行動計画(坂場大使、2008～10)とその実践(各種案件が進行中)
- ベトナム工業化戦略(谷崎大使、2011～): 両国協力を通じて少数産業の集中育成をめざす

# 周辺国と日系企業

---

2011年は震災やタイ洪水にもかかわらず、日系企業の中国・ASEAN5への投資が活発化した。ものづくり中小企業にとってはベトナムとタイへの関心が最も高い。

- タイ: 政治不安や洪水被害にもかかわらず、日系企業にとり裾野産業・熟練工・政策のよさはほとんど揺るがず。
- ミャンマー: 民主化進展に伴い各国の投資関心が急激に高まりつつある。日本のODA、政策支援も本格再開。
- 中国: ハイテク・資本集約型産業の誘致政策に呼応して日系企業の投資増大。
- インドネシア: 自動車・二輪の投資が活発化。
- カンボジア、フィリピン、インドなど: 日系企業専用工業団地を建設中。

# 日系中小企業の大量誘致のための エントリーポイント

---

1. 情報交換・相互協議の拡大
2. 中小企業進出支援の工夫
3. 受け皿としての工業団地の整備
4. 受入れ省・市の計画能力・誘致戦略のレベルアップ
5. ロジスティックスの改善
6. 電力供給の確保

# 1. 情報交換・相互協議の拡大

---

- 日越双方とも、相手の情報不足が進出・誘致の大きなボトルネックとなっている。
- 日越間の実務レベル(地方・経済団体の進出・誘致担当者)で、情報交換と相互協議のメカニズムを常設すべき。
- 日本においては、多くのレベル・組織による中小企業海外展開支援を緩やかなネットワークで連結すべき(政策枠組に加え、実務者間の交流を)。
- ベトナムにおいては、優良工業団地の紹介、バイヤーやパートナーに関する情報の充実をめざす。既存データベースの改良・拡大を含む。

## 2. 中小企業進出支援の工夫

---

- 各企業の希望や中小企業調査をもとに、要請に具体的に对应していく必要。中小企業のタイプや海外進出の動機は多様なので、各企業に合ったサポートをめざす。
- 一般に、中小企業は海外経験が少ない、日本語しかできない、政策や法律に対応できないなどの課題を抱えているので、大企業よりも決め細やかな支援が必要。
- ベトナム側も積極的・効果的に投資企業を支援できる体制を構築すべし。政府は政策や規制を打ち出す規制者ではなく、対企業のサービス提供者となるべき。

# 支援の工夫例

---

1. 日系用工業団地は経験豊かな日本人専門家を雇用すべし（ハード・ソフトのアドバイスと日系企業呼び込みのため）。
2. 中小企業向け貸工場（ただしロット面積、搬出入口などの使い勝手に留意）。
3. 日本語での手厚いビジネス支援、現地でのバイヤーやパートナーの紹介などのメカニズムを考案する。
4. 複数企業でグループ進出する（情報、総務、会計、福利施設、通訳などの共用、リスクの軽減）。

例) 経営者・コンサルタントの日本人2人がリーダーとなり、IT関連の日系中小企業約100社を束ねて、ドンナイ省ロンドゥック工業団地(双日)に進出する予定。

### 3. 受け皿としての工業団地

---

- 日系中小企業を受け入れるためには、工業団地運営会社はハード・ソフト両面で最大限努力する必要あり。
- VDF作成の「工業団地チェックリスト」:日本人には常識でも、ベトナムにとって役立つかもしれない。  
港・空港・都市へのアクセス、地盤、電力、水、通信、排水処理、貸工場、ワーカー、エンジニア、専門職、ワンストップサービス、通関、事業関連施設(銀行・速配等)、住居、日本人学校、病院、和食、リクリエーション、自然環境、投資優遇措置、土地代・管理費
- 裾野企業を多数呼び込むには、アンカーとなる大企業を誘致することが有効(キャノン効果)。
- ローカル工業団地をODAでレベルアップすることも考えられる。日系デベロッパーとの利益相反の問題があるが、日系中小企業を大量に呼び込めるならば、対立は解消する。



## 4. 受入れ省・市の計画能力・誘致戦略のレベルアップ

---

- ハイフォン市、バリアウンタウ省をはじめとする地方人民委員会の日系企業誘致に対する政治的コミットメントは高く評価できる。
- ただし、産業戦略策定、投資支援や誘致活動の実施面でさらなる改善の余地あり。
- 以下の連携を通じたレベルアップが望まれる。
  - 日本の実務レベルとの連携(地方自治体、経済団体、JETRO、JICAなど)
  - 北部、南部の周辺省との連携(1省でなく地域総合開発の視点)
  - 「裾野産業行動計画」との連携(日越共同イニシアティブ第4フェーズWT4-1)
  - 「ベトナム工業化戦略」との連携

## 5. ロジスティックスの改善

---

- アジアで競争力を持つためには、ハード・ソフト両面で効率的な輸送インフラを構築し、輸送時間・コストにおいて他国を凌駕する必要あり。
- ベトナムでは、北部のラックフェン港、第2ハノイ-ハイフォン高速道路、南部のカイメップ・チヴァイ港、南部高速道路など、ロジスティックスを一新する大型インフラが建設されつつある。
- これらの輸送インフラを核に、北部・南部それぞれを競争力をもち一体化された工業地帯として構想していく必要。
- そのためには、地域総合開発マスタープランやロジスティックに関する具体的目標設定が有益であろう。

## 6. 電力供給の確保

---

- 電力の安定供給なしには工業化は不可能。
- 長期的には、マスタープランのもとで国際協力に支えられた、火力・水力・原子力・新エネルギーの開発と送配電網の整備が不可欠。
- 短期的には、政府が指定する重要工業団地には優先的に電力供給し、停電リスクをゼロにすることはできないか。