

5. 世界金融危機後のベトナム経済の現状、課題と発展の方向

イ．調査の目的

成長著しい新興国が脚光を浴びる中、ベトナムへの注目が急激に高まりつつある。東アジアの中心に位置する地理的優位性に加え、世界金融危機を経てなお安定して成長する経済や人口 8600 万人を抱える国内市場の拡大など、今後の発展が大いに期待されている。国内需要が減少している日本企業は円高が進む一方で中国リスクが表面化しており、「チャイナプラスワン」の有力候補としてベトナムを選択し進出するケースが増加している。日本政府もインフラ輸出を国家戦略プロジェクトのひとつに挙げ、官民一体となって 2010 年 10 月に原子力発電所の受注を獲得したほか、インフラ事業への参入を目指す企業へ支援を行っている。

こうしたベトナムの重要性が高まっている現状を踏まえ、本報告書ではベトナムの経済の現状および今後想定される諸問題について研究・調査を行い、それぞれの分野における提言をまとめた*。

ロ．調査結果の概要

第 1 章「拡大する消費と市場開拓」

< 要約 >

ベトナム進出日系企業は今後国内市場開拓に取り組む傾向にある。日系企業の市場開拓事例として、自動車、自動二輪車、AV・家電製品、日用品の現地生産・販売メーカー各社へのヒアリングを行った。

自動車は、日系企業が市場のメインプレーヤーとしてその品質に裏打ちされたブランド競争力の高さに強みを発揮、自動二輪車は世界市場で中国、インド、インドネシアに次ぐ有望市場として潜在ニーズを開拓、AV・家電製品は、業態によって市場アプローチが異なるものの、ターゲットユーザーのセグメントに応じたマーケティングを展開、日用品は価格面での参入障壁が低いため他社競合製品とどう向き合うかによって各社それぞれ市場開拓を進めている。

都市化と所得水準の向上により、都市部ではライフスタイルの変化による需要の拡大も市場開拓の追い風となっている。国内流通（卸・小売）市場は未整備で外資系企業の流通網の拡大には事前認可制という規制はあるものの、中長期的に有望な市場として新たなニーズの掘り起こし、ビジネスチャンスとして市場開拓の可能性がある。

< 提言 >

2020 年までに近代的な工業化国になるための基盤構築を目指すベトナムは都市化とともに流通市場の整備、近代化が進展する。市場の成長の歩みとともに自社の市場開拓のくさびを打ち込んでおくことが先決である。またベトナムは急速に高齢化社会、高齢社会に突入することが予測される。課題解決に向けた新たなニーズと捉え、ビジネスチャンスとして市場開拓の可能性がある。

第2章「ベトナムの国際収支構造の変化～ASEAN 主要国との比較を踏まえて～」

<要約>

ベトナムの国際収支の構造は、タイ、インドネシアなどシンガポールを除く ASEAN5 と異なっている。アジア通貨危機後の経常収支の黒字転換は ASEAN5 と共通しているが、2002 年からは再び赤字となり赤字幅は拡大した。経常収支赤字の理由は貿易収支の赤字であり、輸出の伸張を上回る輸入の急増がその要因である。投資収支は 2000 年を除き黒字であり、黒字幅は拡大傾向にある。ASEAN5 では投資収支は 1998 年以降 2007 年まで赤字が続いており、この点でもベトナムとは対照的である。

2008 年の GDP 比の経常収支赤字が約 11.8%と通貨危機発生時のタイを超える水準となっている。しかし、通貨危機時のタイと異なり経常収支赤字のファイナンスは直接投資が大きく、ベトナムが通貨危機に陥る可能性は現在のところ小さい。ベトナムの経常収支赤字の構造的な要因は貯蓄に比べ投資が過剰なことである。投資主導で経済開発を加速させているベトナムは、ある程度の経常収支赤字は避けられないが、国際収支の管理が重要となる。

<提言>

ベトナムが外貨流動性危機に陥る危険性は小さいが、証券投資や短期資金が大量に流入し不動産や株式など資産投資に回りバブルを引き起こすことがないように堅実なマクロ経済運営を行うことが求められる。アジア通貨危機、世界金融危機の教訓を学んで慎重な国際収支管理を行うべきである。構造的な経常収支赤字構造を改革するには、人材育成や物流効率化などによる投資効率の改善に加え、産業構造の高度化による産業競争力の強化、とくに裾野産業の育成により、輸出の増加を図っていくとともに投資環境の改善により直接投資受入れを進めるなど堅実な政策の実施が必要である。

第3章「ベトナム・産業クラスター政策における環境問題対応のシークエンシング」

<要約>

本章は、具体的にベトナムの「10 年計画国家開発戦略」(2011～2020 年)策定における環境関連の部分について分析し、この計画において初期時点からベトナム政府による対応が必要であることを明らかにした。日本企業がベトナムへ投資する場合は、ベトナム政府、日本政府、アジア開発銀行などが考えられる。実現可能性からすると負担する主体が決まらない場合は投資受け入れ国のベトナム政府がとりあえずは負担しておくしかない。ダナンを含む中部ベトナムで産業クラスター政策を実施していく際に、初期時点から公害対策を講じるのが望ましい。つまり、ダナンを中心に実施される産業クラスター政策にすぐに公害対策を実施することが望ましい。この公害費用の負担は公的な負担とし、ベトナム政府または投資国企業の政府(たとえば日本)が政府開発援助(O DA)として負担する。産業集積が十分となり、進出企業の外部経済効果が大きくなり、進出企業が公害税から外部経済効果を差し引いた費用である「進出国に残る費用」が「移転費用」よりも小さくなった時点で企業に公害負担を課すことが外国投資の誘致につながる。

< 提言 >

ベトナムの「10カ年国家開発戦略」(2011～2020年)策定における環境関連の費用について分析し、この計画において初期時点から負担する。日本企業がベトナムへ投資する場合は、初期には公的機関が負担する。ダナンを含む中部ベトナムで産業クラスター政策を実施していく際に、ベトナム政府または投資国企業の政府(たとえば日本)が政府開発援助(ODA)として負担する。

第4章「日本企業のベトナム進出戦略」

< 要約 >

近年、ベトナムはアジアにおける日本企業の進出先として注目を集めている。中国のリスクが表面化する一方で、勤勉かつ低廉な労働力、拡大する国内市場などのベトナムの優位性が評価され、製造業を中心とした現地法人の設立が増加している。

日本企業が古くから進出しているタイと比べると、現地法人数ではまだ大きな差があるが、新規の設立数は差が縮まりつつある。ベトナム進出企業における中国およびASEAN各国の現地法人数の比較では、中国やタイ、インドネシアに比べて低い水準にあり、ベトナムへの進出はまだこれからの段階だと考えられる。

輸送機器産業では、ベトナムの四輪車市場は拡大しつつもまだ小さく、部品は輸入に頼る部分が多い。日系企業は現地調達率の引き上げに取り組んでいるが、裾野産業が未成熟のままでは将来の輸入関税率の引き下げに伴い、完成車輸入が増加する恐れがある。一方、二輪車は市場が大きく、部品の現地調達率が高い。競争力を高めることで周辺の後発国への輸出も期待できる。

今後はAFTAによる関税の引き下げなどにより、ベトナムは海外との激しい競争にさらされる。政府の産業育成政策に加え、日系企業にも具体的な生産・販売戦略が求められる。

< 提言 >

ベトナムに日本企業が進出している主な理由は、低コストの労働者と市場の「将来性」にある。だが今後、貿易が自由化し海外との競争が激化する中で、労働者のコスト上昇が避けられないとすれば、部品・原材料の調達コストを下げる、もしくは製品の付加価値を向上させるしかない。裾野産業の育成とインフラの整備、労働者の更なる質の向上が必要である。また、市場の拡大のためにはマーケティングや流通といった分野の育成も重要である。

第5章「人的資本、ガバナンス、および食糧安全保障の側面から見たベトナム経済の発展持続性の考察」

< 要約 >

将来ベトナムが「未富先老」の罠に陥らないためには、人的資本の蓄積と産業構造の高度化が並行して進展しなければならない。そのためには労働力の質を高めるために、公的教育においては教育の質向上とアクセスの平準化、民間部門との関連では職業訓練の充実が望まれる。進出日系企業の役割も大きい。企業環境としては、公共部

門と民間部門のイコール・フットイングが重要である。ベトナムでは基幹産業において国有企業のプレゼンスがまだ大きい、ガバナンスが悪いままではレント・シーキングの弊害のほうが大きく、マクロ経済にも悪影響を与える。この点で、インフラ受注などでベトナム国有企業との接点をもつ外資企業も改善の提言をしていくべきだろう。ベトナムでも三農問題がいわれるようになった。ベトナムの農業は零細性という特徴に加え、ここ数年は農地の転用加速と気候変動によるリスク増大という懸念要素が加わっている。コメの生産性を高める努力をしつつ、アジアの広域的な緊急構想にも積極的に参加すべきであろう。

< 提言 >

ベトナムが市場経済を一層浸透させるには、それに応じた政治システムの改革も避けられない。食糧安全保障については、国内全域でコメ自給をまず優先し、付加価値の高い農作物や加工品の裾野を広げつつ、アジア諸国と共同で備蓄構想に参加するのが適切であろう。ベトナムの社会開発指標はそれほど悪くない。ガバナンスや食糧安全保障の問題が大きくならなければ、20年後のベトナムは、まだ人口ボーナスを享受しながら中所得国の中ほどの生活水準に達しているだろう。

*本報告書で述べられている見解は執筆者個人の見解であり、国際貿易投資研究所あるいは執筆者の属する機関の見解ではない