

第5章

ベトナムの新たな発展経路 中国とアセアンの狭間で

池部 亮

はじめに

90年代初頭から増勢を続け、96年に史上最高の85億ドルを記録したベトナムの外国投資受入額（認可ベース）は、97年以降下落を続け、99年、2000年には1億ドルにも満たない水準に落ち込んだ。90年代半ばに沸き起こったいわゆる「ベトナム投資ブーム」は、不動産を中心とした投機的な外資流入の減少、内需志向型最終財メーカーの一巡などから、外国からの投資流入は急速に冷え込んでしまった。投資激減の背景としては、アジア通貨・経済危機による外部経済の悪化、汚職腐敗などのベトナム国内の人為的な問題の露呈、法整備とインフラ整備の遅れなどが外国投資減退の主要因であると言える。

また、90年代半ば以降、アセアン加盟、米国との通商協定締結交渉開始¹、WTO加盟申請など、国際経済体制の一員となるべく地位向上を図るベトナムは、門戸を開放する一方で国内産業の保護という互いに矛盾する政策の両立を余儀なくされる。ベトナムが次々と国際政治舞台への参加を達成し、市場開放に向け大きく舵を切り始めたことが投資家を慎重にさせた側面も

否定できない。関税低減や非関税障壁の撤廃が不可避となり、安価良質な域内製品の流入から身を守る制度的な術をもはや持てないことが明白となったからだ。他のアセアン諸国で実践してきた「輸入代替工業化政策」が時間的な猶予を考えるとベトナムは導入不可能となる。ベトナム政府は、確固たる産業育成策の策定どころか既存政策の綻びをその都度繕うのがやっとの政策舵取りを今なお続けざるを得ないのである。

しかし、2001年になると日本からの投資は1.6億ドル（40件）と前年比2倍に拡大、キャノンやデンソー、住友ベークライト、矢崎総業など、輸出加工型の大型製造業の進出で再び活況を呈し始めたのである。国内産業が脆弱で、部品の現地調達が困難な中、華南やアセアン域内からの輸入部品の調達により輸出競争力を発揮しつつある。輸出加工企業は法人税で手厚い優遇を受けられ、輸出品のための輸入資材は関税が0%である上、低廉な労働力は、組み立てを中心とした後工程に最適な投資環境を提供するからだ。本章では、日系企業の最新事例をいくつか紹介し、中国やアセアン要因を含んだベトナムの新たな発展経路についても考察する。

¹ 2001年12月に米越通商協定は発効した。

第1節 ベトナムの優位性

13億人という巨大市場を擁し、世界的な生産拠点として産業集積が進む中国。2001年末のWTO加盟も追い風となり、世界の成長センターとしてその勢いに益々拍車がかかっている。全世界からの対内直接投資で見れば中国の誘致額は絶大で、2001年の中国の投資認可額は691億9,400万ドル（前年比10.9%増）とベトナムの28倍に達する²。日本企業の中国への関心は極めて高く、これからも日本企業の投資が増加していくことは間違いなさであろう。ジェット口の調査³でも、今後3年間に海外進出を計画（検討も含む）する日本企業の95.7%が投資先として中国を挙げており、米国（39.7%）、タイ（31.0%）、インドネシア（15.0%）を引き離し、圧倒的な人気を集めている（複数回答あり）。中国の外国投資誘引の強みは、人件費の安さ、13億人の巨大市場の将来性、産業集積による部品・材料の調達利便性など、があげられよう。こうした低コスト生産を可能にする「モノづくり環境」は、製造業にとって世界市場での競争を勝ち抜くための必須条件となる。

ただ、日本企業の対中投資が増勢する中、「カントリリスクヘッジ」の観点で、ベトナムにも投資が流入する現象が起こっている。2001年、日本からの対越投資は前年比で2倍に拡大し、中でも輸出加工型製造業の進出が目立って増加している。新規投資を決めた主要な日系製造業に進出動機を聞くと、「中国への過度な集中を避けるため」と口をそろえる。マザー工場とも呼べる中国拠点を有し、次はリスクヘッジのために企業グループの協業化、分業化を模索する動きが見られるのだ。アセアンと中国の地域統合を睨み、今後は特定市場や特定業界の不況に翻弄されない体質作り

が重要度を増してくる。各製造拠点間で補完的に分業、協業する生産補完体制とリスクヘッジを念頭に置いた投資の受け皿として、ベトナムが注目され始めたのである。

中国一極集中を避け、補完的な工場の立地先としてベトナムが選択されているのはなぜか。ベトナムの優位性として、安定した政治・社会情勢、労務問題の少なさ、従業員賃金の上昇圧力の低さ、技術者と一般作業員の優秀さ、などがあげられよう⁴。また、投資環境の改善努力を今なお続けるベトナム政府の姿勢が高く評価され、「アセアンの中で唯一将来性を期待できる国（2001年に投資認可を取得した日本企業）」とする声も聞かれる。この他、投資ブーム時に進出した企業の中で成功事例が出始め、「ワーカーや技術者の優秀性と定着率が高い（操業5年目の日系輸出加工企業幹部）」ことなどが再認識されている。こうした成功企業の実体験が新たな投資の呼び水となっていることも無視できない。

また、ベトナムはアセアンと中国との間に位置する地勢上の優位性をもつ。このため、中国とアセアンを合わせた18億人の消費市場、中国華南地域と先進アセアンからの部品調達を睨み、ベトナムに生産拠点を構える動きもある。また、2000年以降、オートバイやテレビなどの家電製品分野で中国企業による対越投資が増加した。これも、AFTAが始動すれば、「ベトナムはアセアン市場へのゲートウェイ（TCLベトナム総経理）」⁵として生産拠点を置く意味が増してくるからだ。日本企業においてもアセアンと中国を別個の「極」として捉えるのではなく、ひとつの「面」として捉え、販売・生産戦略に組み入れる相互補完の立地先としてベトナムを捉える企業も出てきた。

2002年3月、衛生陶器製造最大手のTOTOがベトナムのハノイで衛生陶器製造の投資認可を取得し、住友

² 2001年のアセアンと東アジア諸国向け外国投資が前年比で増加したのは、中国とベトナム（前年比22.8%増）だけである。

³ 「21世紀を迎えた日本企業の海外直接投資戦略の現状と見通し」2001年12月、ジェット口。2001年10月に海外直接投資の実績および計画がある企業2,567社に対しアンケート調査を実施。有効回答720社。

⁴ 「在アジア日系製造業活動実態調査2001年」、ジェット口による。2001年末のアジア10カ国・地域の日系製造業2,073社に対し業績や展望などについてアンケート調査を実施。ベトナムでは日系製造業129社が回答。主な業種は、電気電子、衣服・繊維製品、輸送用機械など。

⁵ TCLは広東省に本社を置く中国の大手テレビメーカー。

商事が開発・運営主体となる「タンロン工業団地」内で工場建設を開始した。ハノイの空港と市中心部の間に位置する同工業団地は2000年に完成し、121ヘクタールの第一期売り出し区画は、既に完売間近という盛況振りである。TOTOは、年40万個の衛生陶器を製造し、50%を香港と広州を中心に中国市場に輸出、残りをベトナムで内販する。「中国一極集中に対するリスク回避と、中国の後方支援部隊としてのベトナム工場の役割に期待する」としており、中国とベトナム北部を一体と捉えた先駆的プロジェクトと言えよう。

また、フレキシブル回路製造でハノイに進出した住友ベークライト・ベトナムは、「中国よりも安い人件費と、中国に点在する顧客に近いこと」を進出動機に掲げる。中国内の物流を考えれば、仕向け地ごとにベトナムから中国内に点在する顧客向けに輸出してもコスト的には同じと考えたからだ。

そして、さらなるコスト削減のため、キャノン・ベトナムは、「今後、華南からも調達を増やしたい」と

している。ハノイでカラープリンター生産を開始した同社にとって、アセアンよりも物流距離の短い華南地域からの部品調達はコストと納期の面でメリットがある。世界でも例を見ない電子部品産業の集積を形成する華南地域から部品を入れ、人件費で優勢のハノイで組み立て世界市場に出荷する。

このように、中国一極集中のリスクヘッジによる投資に加え、アセアンと中国という世界の成長センターの真中で、消費と部品調達市場としての恩典を最大限享受できるベトナムが注目されつつある。

第2節 日本企業による対越投資

表1を見ると、2002年12月末までの対越外国投資認可額累計で、日本からの直接投資は、42億8,500万ドル（369件）と全体391億500万ドルの10.9%を占める。国・地域別対越投資認可額で見れば、シンガポール

表1 ベトナムの国・地域別外国投資認可額と実行額（単位：件、百万ドル）

国・地域	2000		2001		2002		累計（88年 2002年12月20日）			
	件数	投資額	件数	投資額	件数	投資額	件数	投資認可額	実行金額	実行率（%）
シンガポール	15	19.2	23	271.5	24	33.9	263	7,242	2,599	35.9
台湾	148	290.4	147	474.3	185	260.1	927	5,136	2,288	44.5
日本	26	80.6	40	163.5	43	95.5	369	4,285	3,264	76.2
韓国	43	75.4	83	116.3	142	261.2	475	3,626	2,098	57.9
香港	14	22.0	19	67.2	55	141.6	262	2,900	1,760	60.7
フランス	9	39.2	10	407.2	15	7.6	126	2,099	819	39.0
英国領ヴァージン諸島							156	1,801	908	50.4
オランダ	3	10.5	4	573.9	1	0.5	44	1,658	1,004	60.6
英国	26	701.5	34	69.1	44	133.9	49	1,217	712	58.5
タイ	9	20.6	12	43.7	14	42.3	110	1,168	539	46.1
マレーシア	12	10.4	16	31.0	25	93.7	117	1,114	1,149	103.1
米国	13	30.5	26	118.0	29	136.9	153	1,111	539	48.5
オーストラリア	6	56.9	10	19.5	8	11.3	76	509	247	48.5
中国	18	20.6	47	64.3	62	73.7	196	333	94	28.2
その他	32	635.2	47	109.5	50	83.8	346	4,906	2,719	55.4
合計	374	2,013	518	2,529	697	1,376	3,669	39,105	20,739	53.0

（出所）ベトナム計画投資省（MPI）資料、累計は“Vietnam Economic Times”，Jan.2003
英国領ヴァージン諸島は年別統計では英国に含む。

(72億4,200万ドル、構成比18.5%)、台湾 (51億3,600万ドル、同13.1%) に次いで第3番目の位置にある。しかし、実行ベースで見ると、日本の投資は32億6,400万ドル (実行率76.2%) とシンガポールの25億9,900万ドル (同35.9%)、台湾の22億8,800万ドル (同44.5%) を凌ぎ、実行額全体の15.7%を占める最大の投資国となる⁶。また、日本の投資を業種別内訳で見ると、製造業が53%、ホテル・アパート・オフィスビルの建設と運営が19%、サービス業が1%となっており、製造業が半数以上を占める。技術移転と雇用創出が期待できる製造業比率が大きいことや実行率が高いことで、日本の投資はベトナム政府からも高い評価を得ている。

ジェトロの調べによると、2002年6月時点でベトナムで操業している日系製造業数は238社あり、ハノイ、ハイフォンなどの北部が65社、フエ、ダナン、チャチャンなどの中部が8社、ホーチミン市やドンナイ省などの南部が165社となっている。

第3節 内需志向型産業

ベトナム投資ブーム時に、7,500万人の将来市場として注目され、輸入代替工業化政策のもと、自動車、オートバイ、家電などの内需志向型最終消費財メーカーの進出が相次いだ。こうした最終財メーカーが抱える最大の悩みは、製品の価格競争力が低いことにある。産業基盤が脆弱なベトナムでの製造は、多くの部品を輸入に頼らざるを得ず、また、国内販売に特化している状況では量を背景としたコストダウンに限界があるからだ。AFTAやWTO加盟で、一層の市場開放と域内市場統合が進めば、安価良質な輸入品との競争に晒されることになる。こうした内販志向の最終財メーカーはアセアン域内や中国にも製造拠点を有しており、後発でしかも現地部品調達に限界があるベトナムではコスト競争で戦う術がないのが実情となってい

る。

自動車産業で見れば、現在、外資系自動車製造プロジェクトでは14社が投資認可を取得、うち11社が操業している。輸入車を除く新車販売市場としては約2万6,000台規模しかなく、狭小な市場で各社は熾烈なシェア争いを展開している⁷。90年代半ばに工業省が「自動車メーカーは5社までしか誘致しない」と公言したことで、自動車各社は先陣争いのごとくベトナムへ殺到した。計画投資省⁸は外国投資誘致の観点でこうしたプロジェクトを次々に認め、投資許可を乱発したことが現在の過当競争状況を生み出している。これにより、多くの工場が稼働率5割以下で操業しており、苦しい経営を余儀なくされている。

トヨタ・モーター・ベトナム

ハノイのノイバイ空港から車でおよそ15分の田園地帯に国内新車販売で27%のトップシェアを誇るトヨタ・モーター・ベトナムの工場がある。同社は、95年に投資認可を取得し、カローラやカムリ、ハイエースなど売れ筋モデルを中心に97年から本格生産を開始した。投資認可額は約9,000万ドルと日系企業の対越投資で第5番目の大型投資となっている。しかし、急成長を続けていたアセアンの自動車市場が97年のアジア通貨・経済危機で急減退し、ベトナム自動車市場の成長性も急拡大が見込めないと判断、実施段階で投資額を極限まで絞り込んだ。実際、ベトナムの国内新車販売台数は97年と98年が約6,000台、99年に約7,000台と低調だったことから、同社の稼働率も操業当初から2~3割の水準に留まっていた。

現在、外資メーカーからの現地調達部品は、座席やワイヤーハーネス程度に限られ、内製工程も含め現地調達率は概ね15%前後に留まっている。つまり、部品の大半は輸入に依存しているため、域内市場統合が進めば、タイなどから競争力のある完成車が流入し、単純組み立てだけの拠点はコスト競争で太刀打ちできないことを意味する。

⁶ “Vietnam Economic Times”, Jan.2003.

⁷ 2000年に前年比2倍近い拡大を見せた自動車市場は、それ以降も急成長を続けており、2002年は99年の約3.5倍に達した。

⁸ 当時は国家協力投資委員会 (SCCI) だが、97年に省庁再編で計画投資省に改編。外国投資誘致と認可を所轄する。

こうした中、ベトナム自動車産業にとって明るい兆しも見え初めた。低迷を続けたベトナム国内新車販売が2000年以降、好調に推移しているからだ。稼働率を落としていたトヨタ・モーター・ベトナム社も、一転フル稼働体制に入り、2000年は前年比倍増の4,600台を製造した。2002年は7,300台を生産した。しかし、工場の設計上の生産能力は年産5,000台しかないため、人手に頼る手法で生産能力を極限まで向上させることに成功したのである。

例えば、同社の製造ラインのベルトコンベアは距離が短いことが特徴だ。一人当たり従業員の作業工程数も時間換算で日本の30倍に達する。溶接と組み付けなどの種類の異なる複数の工程を一人の従業員が担うことで生産性を最大限にまで引き上げている。また、ボディラインの溶接で、治具を外側に置くのが標準的な手法だが、同社はこれを内側に設置することで治具の設備投資を抑えることに成功した。ベトナムで実用化に成功したこの手法は、今やフランス工場などにも導入され、トヨタのスタンダードになりつつあるという。他にも塗装工程を短縮するため、乾燥炉工程を3回から2回に減らす「Wet on Wet」方式を初めて同社で導入し、実用化に漕ぎ着けた。また、700万ドルを投じた新設ボディ製造ラインでも同社の徹底した効率化の挑戦が繰り返されている。ボディのプレス工程は、プレス機械が通常で4機必要となる。しかし、同社はこれを一機だけ導入することにし、徹底的に設備投資を抑えた。しかも技術的に最も難しい大型プレス部品の成形から始めると言う。床やボディ側面などの大型プレス部品は、物流コストが高い分、内製化によるコストダウンが期待できるからだ。1モデル毎に年産1万台が採算ラインと言われるプレス工程を年産数百台の同社工場に導入し、これを高スキルで超多能工性を発揮する従業員が支える。こうした新生産方式を次々と実用化したことで、域内同社グループ工場からも視察団が訪れるなど、提案工場、実験工場として評価が高まってきたと言う。

輸入代替工業化政策のもと自動車産業を誘致したア

セアン原加盟国と比べ、これに出遅れたベトナムとの差は大きい。原加盟国は輸入代替工業化政策を志向し、外資系アSEMBルメーカーと部品メーカーを誘致した。その後、部品の裾野を中心に、外資系企業の技術が地場企業に浸透し、自動車生産のための基礎的な技術集積を形成しつつある。ベトナムは時間的な猶予もなく、原加盟国が辿った道のみを選択する余地はもはや残されていない。トヨタ・ベトナムが好例となるが、ベトナム国内産業の競争力増強とモノ作りの優位性をどこに見出すのか、模索を続けている状況である。

第4節 輸出加工型企業

ベトナムの外国投資に対する法人税減税などのインセンティブは、輸出比率が高いほど優遇される仕組みである。2000年以降、新規認可を取得する製造業投資のほとんどは輸出志向型で、日本企業だけを見ると、進出企業の36%が製品の全量を輸出している⁹。これは、アセアン平均の18%、中国の21%を大きく上回る。また、全量を国内販売している企業も27%に達し、アセアン平均の10%、中国の14%を上回っている。このようにベトナムは輸出加工型企業と内販向け企業の区別が比較的はっきりしていることが特徴であろう。

製品の80%以上を輸出する企業は輸出加工企業と認定され、益転後の法人税は10%が適用される。しかも、4年間免税、続く4年間半減という手厚い優遇を受けられる。また、輸出品製造に関わる部品輸入関税が0%であることから、中国やアセアンから部品を調達し、人件費の安いベトナムで組立加工などを行なう企業が多い。当初は後工程に特化して進出した企業でも、徐々に基幹部品の製造を手がけるようになり、高度な技術と経営ノウハウなどの蓄積を予想以上に達成できた企業も見られる。低廉な人件費だけでないベトナムのモノ作り環境の一端を以下に紹介する。

⁹ 在アジア日系製造業活動実態調査2001年より

ローツェ・ロボテック

半導体及び液晶表示装置工場向けロボット製造大手のローツェ（広島県）は、ハイフォン市に製造子会社を設立し、98年から操業を開始した。ハイフォン市はハノイの東約100キロにある北部最大の港を有し、同社は97年に完成した野村證券が開発・運営する「野村ハイフォン工業団地」のテナント第一号として進出を果たした。同社で製造する半導体製造装置の搬送ロボットのコアモジュールは、一度日本へ輸出され、顧客ごとの仕様に合わせて組立・調整した後、2割が米国へ、残りの8割が韓国、台湾、中国などアジア諸国・地域へ出荷されている。

ベトナム工場では製品の主原料であるアルミを輸入し、精密機械加工によりロボットのアーム部分を製造している。また、プリント基板実装などの工程を経る制御装置の製造も行なう。

同社グループは日本本社のもつ主要製造部門を2003年までにベトナム工場に移管し、ベトナム工場をグループ生産拠点の中核に据える計画である。今後、日本は製品開発、技術的な支援、特殊製品の受注生産などに特化する。また、半導体、液晶表示装置で世界的な生産拠点になりつつある中国市場を睨み、2003年中に上海近郊の昆山市にも工場進出することを決めた。同社グループの各拠点の棲み分けは、開発拠点としての日本、製造拠点としてのベトナム、最終組み付けと供給拠点としての中国という体制を目指すという。従業員の定着率がベトナムほど高くないと想定される昆山工場では、技術の核心に迫る精密加工は移転せず、基幹部品は引き続きベトナム工場で製造するという。それだけ、ベトナム工場の高度な加工技術や経営ノウハウの蓄積レベルが高いことを物語る一例であろう。

キャノン・ベトナム

キャノン・ベトナムは2001年4月にインクジェットプリンター製造のための投資認可を取得、2002年5月からハノイのタンロン工業団地で操業を開始した。年内は月産20万台のペースで生産し、日本、米国、欧州を中心に40カ国へ輸出する。製品開発と基幹部品の製造は日本で行い、タイのアユタヤ工場とベトナム工場

が同社インクジェット・カラープリンター製造の両輪となって全世界市場に照準を当てる。2004年までには生産能力を年産800万台まで高めていく計画だ。

部品調達では、ベトナムの裾野産業が未成熟なため梱包資材をローカル企業から調達する程度に留まっている。プラスチック成形部品や金属プレス部品、基板実装などは内製化している。外資系企業を含めれば部品調達が可能な企業が南部で散見されるものの、輸送費を考慮すると内製した方がコストが安い。よって、プラスチック成形品でもボディなど大きな部品を中心に内製している。また、輸入部品のうち日本から輸入する基幹部品以外は、タイの同社アユタヤ工場から調達している。これは、ベトナム工場で製造する機種がアユタヤ工場で作っていたモデルであるため、将来は新機種導入に際し、物流距離が近く、価格競争力のある華南地域から部品を調達したいとしている。

同社のインクジェット・プリンターは日本の福島工場とタイ工場で作産を支えてきたが、価格競争力保持のため海外シフトが必然の選択となった。全社的に中国へシフトしつつあるが、中国一極集中によるカントリーリスクも念頭に置かなければならない。一方、アユタヤ工場の生産増強も考えたが、これも一極集中リスクを負うことになる。そこで、優秀な人材と人件費の安さ、安定した政治社会情勢などを評価してベトナムに工場進出を決めたと言う。また、懸案の米市場へのアクセスも、2001年末に米越通商協定が発効したことで道が開け、ベトナムからの「全世界輸出」という条件もクリアされた。

ベトナムの問題点は、経験者がいないことであると言う。作業員は優秀だが、経験のない従業員だけでは機械の運転管理や経理的な事務作業の即戦力にならない。ベトナム政府の掲げる人材育成マスタープランなどでも機械系よりも電気系を志向しており、製造業よりIT分野のソフト産業に焦点を当てている。

同社アユタヤ工場と比較し、従業員は真面目で英語力も高く優秀な一方、通信、水、電力などのインフラコストや物流コストが高いこと、外国人の生活コストが割高であることが指摘されている。

住友ベークライト・ベトナム

住友ベークライトは2001年8月にフレキシブル回路生産の投資認可を取得し、1年後の2002年8月からハノイのタンロン工業団地で生産を開始した。製品の納入先は携帯電話やノートパソコンメーカーで、日本、中国、マレーシアなどに全量を輸出している。

フレキシブル回路生産は従来、日本の秋田工場で行ってきたが、需要の急拡大で生産が追いつかず、マニラ郊外に500人程度の後工程工場を設立した。しかし、それでも増産が追いつかず、ベトナムで前工程も含めた一貫工場を新設することとなった。今後、一般的な汎用回路をベトナムで生産し、より高度なものを秋田で生産する体制を整える。2002年内にベトナム工場の従業員を500人に拡充し、将来的には千数百名にまで拡大する。2004年までに第3期投資を完了させ、最大で月産2000万パターンの生産を手がけるという。

ベトナムを進出先に選定した理由は、中国よりも安い人件費、物流面でも中国に点在する顧客と近いこと¹⁰、中国一極集中のリスクヘッジ等である。フレキシブル回路は板モノと異なり、自動化が難しい上、検査工程も目視で行なう必要がある。よって、人件費が製品価格の3分の1を占めるほど労働集約的な産業であるという。

現地調達には包装資材とメッキ工程で使用する薬品種類のみで、多くの素材を日本から輸入している。今後、台湾、タイ、中国からの調達を増やすとしている。

富士通コンピュータ・プロダクツ・ベトナム

96年に南部ホーチミン市近郊のドンナイ省で操業開始した富士通コンピュータ・プロダクツ・ベトナムは、ハードディスク駆動装置用プリント基板(PCB)やノート型パソコンの高密度PCBを製造し、タイやフィリピンの同社グループ工場向けに全量を輸出している。現在、同社の輸出額はおよそ4億ドルにまで低

下しているものの、99年の輸出ピーク時にはベトナムの輸出総額の5.2%に相当する約6億ドルを輸出、外資系ではベトナム最大の輸出企業となっている。

製品設計、試作、評価、量産をこなせる工場を目指し、他社向けのPCBの製造もしたいとしている。これは、中国での大量生産によりパソコンは今やローエンド商品に近い位置付けとなっていることに起因するという。数が出せないと利益も出ない構造に陥っているからだ。自社向け部品製造だけでは限界があり、他のセットメーカーへの基幹部品の供給により活路を見出そうとしている。

米国内では既にIT産業のハード製造は中国、韓国、台湾、東南アジアなどにアセンブルの拠点を移している。しかし、米系ブランドは、過度な中国ウエイトの高まりを懸念しており、カントリーリスクの観点から第二の生産拠点を補完的に活用する動きを見せているという。IBMやHPなどが既にベトナムの事業環境調査を開始したと言われており、今後こうしたIT機器メーカーの進出にも期待が寄せられる。

同社の現地調達品は梱包材や薬品程度で、ほとんどの部品、資材を輸入に依存している。後工程だけを見れば、製品コストに占める人件費の割合は3%程度に過ぎない。ベトナムは低廉な労働力が最大の利点であるものの、現地調達がほとんどできないことから部品・資材調達費が割高となり人件費安を相殺してしまうことがネックである。しかし、こうした米系製造業の集積が進めば、部品の現地生産が増加し、人件費安、物流費の低減など、コストダウン効果が期待できる。

ベトナムの優位性は技術やマネジメントの蓄積ができることにある。それを必要としない単純組立であれば華南の方が有利であると言う。同社は設備を増やさずに人手で効率を上げてきた。それがベトナムのモノづくりの優位性になると言う。

¹⁰ 中国内の物流コストを考えればベトナムから顧客毎に出荷しても物流費は大差ないとのこと。