ベトナム南部

視察報告書

沖縄経済同友会

2019 年 1 月

主催：国際委員会

(共催：ひとづくり委員会)

目次

Ⅰ.視察団名簿 2

Ⅱ.視察日程表《2019 年 1 月 24 日（木）～1 月 27 日（日）》 3

Ⅲ.視察総括 4

東川平　信雄　国際委員会委員長（㈱おきぎん経済研究所　代表取締役社長）

【視察先報告】

Ⅳ.ベトナム概況について 8

日比　靖浩（三菱商事㈱　那覇支店長）

Ⅴ. 日系企業の進出戦略について 15

仲村　盛健（沖縄経済同友会　事務局次長）

Ⅵ. 人手不足に対する日本派遣の技能実習生の人材育成状況について 18

吉田　健夫（大成建設㈱ 九州支店沖縄営業所　営業所長）

Ⅶ. 流通の変革について 22

赤嶺　克俊（大伸㈱　代表取締役）

Ⅷ. ベトナムで活躍する女性経営者について 28

宮里　眞子（沖縄経済同友会　事務局研究員）

Ⅸ. 現地の方々との交流会～ベトナム文化と日本の印象について～ 31

東　大介（㈱みずほ銀行那覇支店　支店長）

Ⅹ. ベトナム戦争について 34

宮里　眞子（沖縄経済同友会　事務局研究員）

Ⅰ.視察団名簿

	当会役職	氏名	勤務先名	部署･役職
1	代表幹事	渕辺 美紀	株式会社ジェイシーシー	代表取締役会長
2	常任幹事 （国際委員長）	東川平 信雄	株式会社おきぎん経済研究所	代表取締役社長
3	常任幹事 （ひとづくり委員長）	吉田 健夫	大成建設株式会社沖縄営業所	営業所長
4	常任幹事	小林 文彦	川崎重工業株式会社沖縄支社	支社長
5	常任幹事	坂上 勉	丸紅株式会社那覇支店	支店長
6	常任幹事	照屋 保	株式会社りゅうぎん総合研究所	代表取締役社長
7	常任幹事	日比 靖浩	三菱商事株式会社 那覇支店	支店長
8	常任幹事	外間 晃	株式会社アレックス	代表取締役会長
9	会員	赤嶺 克俊	大伸株式会社	代表取締役社長
10	会員	東 大介	みずほ銀行那覇支店	支店長
11	会員	渡慶次 憲義	沖縄振興開発金融公庫	理事
12	会員	松本 眞一	株式会社金秀本社	代表取締役社長
13	会員	與那嶺 真正	株式会社オートプラザ琉石	代表取締役社長
14	準会員	平良 健	沖縄ツーリスト株式会社	取締役社長
15	準会員	高橋 忠大	三井物産株式会社	支店長代理
16	会員企業	天久 宏幸	沖縄振興開発金融公庫	庶務部部長
17	会員企業	池原 朗	沖電開発株式会社	常務取締役
18	会員企業	池原 紀夫	株式会社IMI CORPORATION	代表取締役
19	会員企業	石川 樹洋	株式会社沖縄ダイケン	経営企画部 部長
20	会員企業	具志堅 忠昭	琉球海運株式会社	常任監査役
21	会員企業	崎濱 正夫	沖縄プラント工業株式会社	常務取締役
22	会員企業	新里 章	株式会社沖電工	取締役
23	会員企業	砂川 正幸	琉球協同飼料株式会社	副社長
24	会員企業	仲里 剛	株式会社おきぎんエス･ピー･オー	常務取締役
25	会員企業	松本 清貞	株式会社おきぎんジェーシービー	常務取締役
26	会員企業	山盛 博文	株式会社沖縄ダイケン	代表取締役社長
27	会員企業	玉城 加那志	株式会社 金秀本社駐在員事務所	所長
28	会員企業	LE THI TAM	株式会社 金秀本社駐在員事務所	
29	事務局	又吉 悟	沖縄経済同友会	事務局長
30	事務局	仲村 盛健	沖縄経済同友会	事務局次長
31	事務局	宮里 眞子	沖縄経済同友会	事務局研究員
32	添乗員	東恩納 盛	沖縄ツーリスト	

Ⅱ.視察日程表《2019 年 1 月 24 日（木）～1 月 27 日（日）》

日本との時差・・・台湾-1時間、ベトナム-2時間

	日付	時間	日程	食事 朝	食事 昼	食事 夕
1	2019年 1月24日 （木）	9:30	那覇空港（国際線）集合、出発式、搭乗・出国手続き			
		11:55	チャイナエアライン(CI)121便沖縄 ⇒ 台湾（経由地） 【所要時間 1:35】日本との時差-1時間	－	機内食	マンダリン（ベトナム料理）
		12:30	台湾/桃園国際空港 到着 《乗り継ぎ》			
		14:10	チャイナエアライン(CI)783便 台湾 ⇒ ホーチミン 【所要時間 3:40】日本との時差-2時間			
		16:50	ベトナム・ホーチミン/タンソニャット国際空港 到着 《入国・税関手続き》			
			専用車にてホテルへ移動 ⇒ 18:10頃到着			
		18:30	ホテル発、専用車にて夕食会場へ			
		19:00	**【夕食】ホーチミン日本商工会議所と夕食懇親会**（約2時間）			
			夕食会後、専用車にてホテルへ（約10分）			
2	1月25日 （金）		（6:00～）ホテルにて朝食可 （2階）Saigon Palace	朝	昼	夕
		8:10	ご宿泊ホテル・ロビー(G階)集合、専用車にて移動	ホテル	エースコック社員食堂	マリアサイゴン（海鮮料理）
		8:30	**ジェトロ(JETRO) ホーチミン 滝本所長**			
			専用車にて移動 （約1時間）			
		10:30	**エースコックベトナム 梶原社長**			
		12:15	【昼食】エースコック社員食堂にて			
			専用車にて移動 （約15分）			
		13:30	**人材送り出し機関 アンタイ ヅ オン (Anh Thai Duong) 佐藤校長**			
			専用車にて移動 （約40分）			
		16:30	**在ホーチミン日本総領事館 河上総領事**			
		17:45	ローカルスーパー			
		18:30	**【夕食】ホーチミン師範学校 学生及び卒業生との会食**（約2時間）			
			夕食会後、専用車にてホテルへ（約15分）			
3	1月26日 （土）		（6:00～）ホテルにて朝食可 （2階）Saigon Palace	朝	昼	夕
		7:30	ホテルロビー(G階)集合、徒歩にて **ベンタイン市場**へ	ホテル	TRULY・VIET（フォー）	3G・TROIS・GOURMAND（フレンチ）
		8:40	ベンタイン市場発、専用車にて **戦争証跡博物館**へ			
		10:00	博物館発、専用車にて移動 （約40分）			
		11:00	**イオンベトナム 西峠社長**			
		12:00	【昼食】イオンベトナム内レストランにて			
			専用車にて移動 （約1時間）			
		14:00	**グッドライフ (Goodlife Co.Ltd.) 新村社長**			
			専用車にて移動 （約40分）			
		16:00	**クチトンネル 視察**			
			クチトンネル発、専用車にて夕食へ（約2.5時間）			
			【夕食】2区タオディエン (Thao Dien) のレストランにて			
4	1月27日 （日）		（6:00～）ホテルにて朝食可 （2階）Saigon Palace	朝	昼	夕
		8:00	ホテルロビー(G階)集合	ホテル	機内食	機内軽食
			ホテル発、専用車にて空港へ（約40分）			
		9:00	タンソニャット国際空港到着 《搭乗・出国手続き》			
		11:00	チャイナエアライン782便ホーチミン⇒台湾（経由地） 【所要時間 3:15】ホーチミンとの時差+1時間			
		15:15	台湾/桃園国際空港 到着 《乗り継ぎ》			
		17:20	チャイナエアライン122便 台湾 ⇒ 沖縄 【所要時間 1:25】ホーチミンとの時差+2時間			
		19:45	沖縄/那覇空港 到着《入国・税関手続き》			

Ⅲ．視察総括

【報告者：東川平信雄　国際委員会委員長（㈱おきぎん経済研究所　代表取締役社長）】

私たち沖縄経済同友会渕辺美紀代表幹事を含む視察団 31 名は、平成 31 年 1 月 24 日から平成 31 年 1 月 27 日までの 4 日間の日程でインドシナ半島東側に位置する南シナ海に面した国、ベトナム社会主義共和国「ベトナム南部」の各事情を視察しました。

今回の視察は、国際委員会及びひとづくり委員会共催のもと短期視察として海外の先進事例の調査研究の一環として海外ビジネス展開及び沖縄経済発展への可能性を調査しました。

視察初日、視察先ベトナムへは、沖縄那覇空港発（台湾/桃園国際空港）経由、最終目的地ベトナムホーチミン/タンソニャット国際空港着「所要時間：5 時間 15 分（時差 2 時間）」の旅となりました。

視察先ホーチミンは、サイゴン陥落を経て誕生したベトナムの最大商業都市であります。視察期間中は、年間を通して最も重要な祝祭日である旧暦の正月（テト）前であったため、飾りつけも華やかで町全体が賑やかでした。

ホーチミン到着後、ベトナム南部を中心に 1,000 名余りの会員数で活動しているホーチミン日本商工会議所との夕食懇親会が開催されました。主な活動は、会員同士の情報交換・親睦、投資・事業環境の改善、日本人社会への協力、ベトナム社会への貢献と交流促進などであり、門脇恵一会頭を初め多くの会員の方々も同席されベトナムでの活動状況等について意見・情報交換ができ大変有意義な懇親会となりました。

（ホーチミン市内）

（ホーチミン日本商工会議所との夕食懇親会）

視察 2 日目は、JETRO ホーチミンの滝本浩司所長よりベトナムの概要・経済・社会状況等についてブリーフィングを受けました。ベトナムは、共産党一党独裁体制で GDP が約 2,300 ドル「一人当たり平均年収が約 23 万円で日本の 1970 年代（昭和 45 年）頃の水準」ですが、平均年齢が、30.8 歳と若く、豊富で勤勉で安価な労働力により外国企業誘致も積極的に推進しており、ベトナムの潜在力の深さを感じさせられました。ちなみに、日本企業は 2,500 社、台湾企業は 7,000 社が進出しているとのことでした。

ただ残念なのが、ベトナムから日本へ行った技能実習生は、行く前は「日本が好き」が 9 割だが、戻ると 5 割に低下する現実を聞かされ大変寂しい気持ちになりました。

その後、次の視察目的地であるエースコックベトナム㈱へ移動し、日系企業進出戦略について講話を受けました。エースコックベトナム㈱は、全国 7 拠点 11 工場を運営しており、人気 No.1 商品袋入り即席めん「ハオハオ（Hao　Hao）：好き好きの意味」を主力商品として、人口約 9,500 万人のベトナムで年間消費量の 50 億 6,000 万食（2017 年時点）に対し、国内の即席めんシェア 50%を超える業界 No.1 企業であります。

また、講話を受けた後に社員食堂で社食をいただくことができ、社員の皆さんとの昼食は良い体験となりました。

2 日目 3 番目の視察地は、技能実習生送り出し機関である日本語学校（ANH　THAI　DUONG：アンタイヅオン）を「人手不足に対する日本派遣の技能実習生の実態について」を学ぶため訪問しました。全寮制で現在 370 名の学生が、出国までの 6 ヶ月間で日本の生活、技能活動に適応できるよう日本語教育・技能訓練、生活指導等の人材育成が行われていました。規律正しい生活と教育に真剣に取り組んでおり、見習うべき点も多くあり大変参考になりました。

続いての視察先では、在ホーチミン日本総領事館の河上淳一総領事よりベトナム南部の経済・社会状況やホーチミン市の概要、インフラ整備などの現在取り組んでいることについてブリーフィングを受け、改めて元気なベトナムそしてホーチミン市の話を聞くことができました。

その日の夕食は、ホーチミン市師範学校出身の学生及び卒業生との夕食交流会でした。優秀な学生を輩出している大学で学んでいるだけあって流暢な日本語の彼女たちからベトナムの現状や日本・沖縄そして日本語に対する思いを聞くことができ大変有意義な夕食交流会となりました。

（エースコックベトナムにて工場視察の様子）

（技能実習生送り出し機関にて集団行動の様子）

視察 3 日目朝は、ベトナムの伝統市場であるベンタイン市場を見学することができました。ホーチミン市にある大規模な市場で生活雑貨、食料品、アクセサリー、衣料品などあらゆるものが揃っており多くの市民、観光客で賑わっている場所でした。

その後、悲惨なベトナム戦争に関する写真や資料、兵器などが展示されている戦争証跡博物館を訪れ生々しい戦争の現実に触れることができ、改めて生命と平和の尊さを考えさせられました。

続いての視察先は、朝のベンタイン市場との対比もかねてのイオンベトナムへの視察を行いました。ベトナムにおける流通の改革についての講話を受け、伝統型流通から現代型流通事情の変化を学ぶことができました。2014 年 1 月にホーチミン市に 1 号店を出店し、現在ベトナム国内に 4 店舗を展開しているイオンベトナムは、安心・安全・買いやすさ・安定供給・市場と比べて遜色ない価格などの努力を怠らない取り組みが、イオンへの信頼感を上げており今後は、より独自性を打ち出すとともにスピード展開へ繋げベトナムの生活を大きく変える意気込みを感じさせられました。

昼食後の視察先は、ベトナム産ドラゴンフルーツ、バナナ、マンゴーなどを世界中に輸出する事業を行う生鮮果物の輸出業社の Good　Life（グットライフ）を訪問しました。
現在、単身ベトナムで活躍する女性経営者新村実智社長にベトナムでの企業経営について講話をしていただきました。企業経営に対する思い、熱意、積極性、経営者としての資質、チャレンジ精神など全てにおいて見習うことが多く、また、海外ビジネス展開への可能性についてのヒントも学ぶこともでき今後の活躍が楽しみなグットライフ視察でした。

グットライフを後にして、ホーチミン市内から約 70ｋｍの場所に位置するクチトンネルへ移動しました。ベトコン(南ベトナム解放民族戦線)の基地にもなったベトナム戦争中に掘られた難攻不落のクチ地下トンネルは、総延長は約 250ｋｍにもおよび、内部には会議室やキッチン、宿舎、医療施設等があるトンネルです。ガイドの説明を聞けば聞くほど人間の限界、恐怖について考えさせられベトナムの歴史を肌で触れることができた見学先でした。

視察最終日は、帰途のためベトナムホーチミン/タンソニャット国際空港発（台湾/桃園国際空港）経由、沖縄那覇空港着の全ての日程を終え全員が元気に帰着となりました。

（ベンタイン市場）

（イオンベトナムにてブリーフィング時の様子）　　（グッドライフにて工場視察の様子）

今回の旅を振り返り、視察先以外にベトナムでまず驚かされたのは、想像をはるかに超えているバイクの大群です。 道路を埋め尽くすように走るバイクは圧巻でその数の多さに度肝を抜かされました。食の世界でもベトナム料理を堪能させてもらいました。特にベトナムを代表する国民的料理で、ベトナム人にとってのソウルフードであるフォーは、鶏がらベースの透明なスープに米の麺を入れ、鳥、豚、牛の肉を上に乗せ香草をちらした温かいあっさりとした味の料理です。今回の視察では、ホテルでの朝食で毎朝食べても飽きないフォーでした。全ての日程において学びに体験に実り多い視察の旅でした。

今回の沖縄経済同友会ベトナム南部視察は、壮絶な歴史・文化等を背景に成長し続けている国、そして未来に向けて躍動し続けるベトナムの潜在する国力を垣間見ることができました。お陰さまで、今回の視察目的である海外ビジネス展開及び沖縄経済発展への可能性についての調査を達成することができ、参加者全員が視察成果へ繋げることができました。これらの視察成果を是非、参加会員の経営戦略及び沖縄経済発展に反映させていただきたいと思います。

最後に今回のベトナム南部視察に当たって、ご協力頂きました各視察先の皆様並びにご参加下さいました会員の皆様へ無事全日程を終えたことに深く感謝を申し上げまして全体総括とさせていただきます。

皆様！　Xin　Cam　On　シン　カム　オン（ありがとうございます）「ベトナム語」

（エースコックベトナムのロビーにて）

Ⅳ.ベトナム概況について

【報告者：日比　靖浩（三菱商事㈱　那覇支店長）】

北属期	紀元前～	北属（中国支配）と独立闘争の時代
国家形成期	938年	呉権が南漢に勝利（中国支配からの解放）
	1010年	ハノイ建都（李朝）
	1225年	陳朝
	1258年	元寇襲来（3回）1288年まで
	1407年	明の支配
	1428年	後黎朝
	1788年	阮朝（フエを首都に）
植民地化・独立・地域紛争	1858年	フランスの植民地化開始
	1941年	日本軍進駐
	1945年	ホーチミン独立宣言（南北分断）
	1946年	インドシナ戦争
	1965年	ベトナム戦争（アメリカ軍による北爆）
	1973年	日越外交関係樹立
	1975年	サイゴン陥落（ベトナム戦争終結）
	1978年	カンボジア侵攻開始
	1979年	中越戦争
友好外交・市場経済化	1986年	ドイモイ（刷新）政策開始
	1989年	カンボジアから撤退（ベルリンの壁崩壊）
	1991年	中越国交正常化（ソ連の解体）
	1994年	米国対越経済制裁解除（第1次投資ブーム）
	1995年	アセアン加盟、米国と国交正常化
	2000年	米越通商協定調印（01年発効）
	2003年	日越投資協定調印（04年発効）
	2007年	WTO加盟（150番目）（第2次投資ブーム）
	2008年	日アセアンEPA発効、日越EPA署名
	2009年	販売・流通の国内市場開放
	2015年	ASEAN経済共同体（AEC）発足（最終は2018年）

1．一般

・国名：ベトナム社会主義共和国

・首都：ハノイ市

・人口：9466万人（2018年推計、都市部の構成比35.5%）

　人口増加率（2017年）：0.93%

　平均年齢（2017年）：30.8歳

　平均寿命（2017年）：73.7歳

・面積：約33万㎢（九州を除く日本の面積に相当）

・政治体制：ベトナム共産党指導による社会主義共和国

・国家元首：グエン・フー・チョン国家主席（ベトナム共産党書記長）

・言語：ベトナム語

・通貨：ベトナムドン（VND）1VTDは約0.005円

・民族：キン族（約86%）、53の少数民族

・宗教：仏教（小乗仏教）、カトリック、カオダイ（新興宗教）、他

2．経済状況（2017年実績）

・主要産業：農林水産業、鉱業、鉱業

・GDP：2,235億米ドル

・1人当たりGDP：2,385米ドル

・経済成長率：6.81%

・失業率：2.24%

・貿易額：輸出 2,140億ドル 米国、中国、日本、韓国、香港の順

　　輸入 2,111億ドル 中国、韓国、日本、台湾、タイの順

・外国からの直接投資実績：359億ドル

・経済概況

（1）1989 年頃よりドイモイの成果が上がり始め、アジア経済危機の影響から、一時成長が鈍化した時期があったものの、1990 年代及び 2000 年代は高成長を遂げ、2010 年に低位中所得国になった。

（2）2011 年以降、マクロ経済安定化への取り組みに伴い、一時成長が鈍化したが、過去数年は ASEAN 域内でもトップクラスの成長率を達成。

（3）アジア各国との比較

項目		ベトナム	カンボジア	ミャンマー	ラオス	フィリピン	インドネシア	タイ	マレーシア	ブルネイ	シンガポール	中国	韓国	日本
面積	万Km²	33	18	68	24	30	189	51	33	0.6	0.1	960	10	38
人口	百万人	93.6	16.0	52.6	6.7	105.3	262.0	69.1	32.1	0.4	5.6	1,390.8	51.5	126.7
政治体制		社会主義共和制	立憲君主制	共和制	人民民主共和制	立憲共和制	共和制	立憲君主制	立憲君主制	立憲君主制	立憲共和制	社会主義共和制	民主共和制	議院内閣制
実質GDP成長率	%	6.8	6.9	6.7	6.8	6.7	5.1	3.9	5.9	0.5	3.6	6.9	3.1	1.7
名目GDP	10億ドル	220.4	22.3	66.5	17.0	313.4	1,015.4	455.4	314.5	12.7	323.9	12,014.6	1,538.0	4,872.1
一人当たりGDP	USD	2,354	1,390	1,264	2,542	2,976	3,876	6,591	9,813	29,712	57,713	8,643	29,891	38,440
インフレ率	%	3.5	2.9	5.1	0.8	3.2	3.8	0.7	3.8	▲ 0.1	0.6	1.6	1.9	0.5
経常収支	10億ドル	9.1	▲ 2.0	▲ 3.5	▲ 2.2	▲ 1.2	▲ 17.3	49.3	9.4	0.8	61.0	164.9	78.5	195.4

出所：IMF、面積に関しては日本外務省ウェブサイトより抜粋

3．日本との関係

・対日貿易額（2017年、ベトナム税関局）：

輸出 168.4億ドル（対前年比 14.7%増）縫製品、輸送機器、機械設備、木材 等

輸入 165.9億ドル（対前年比 10.3%増）機械設備、PC電子機器、鉄、縫製品原料等

・日本からの投資：91.1億ドル

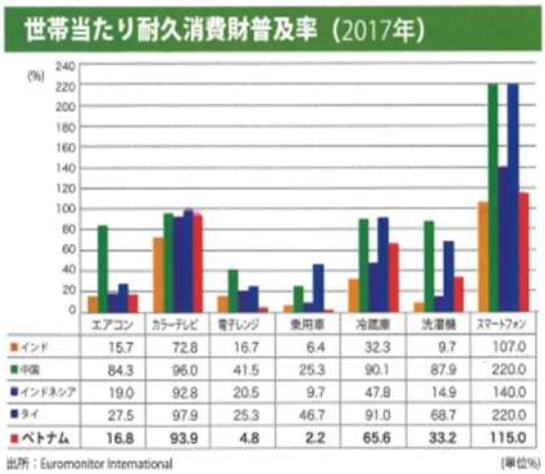
・在留邦人数：17,266人（2017年10月現在）

・在日ベトナム人数：262,405人（2017年末日現在、中国、韓国に次ぐ3位）

＜JETROホーチミン（滝本浩司　所長）＞

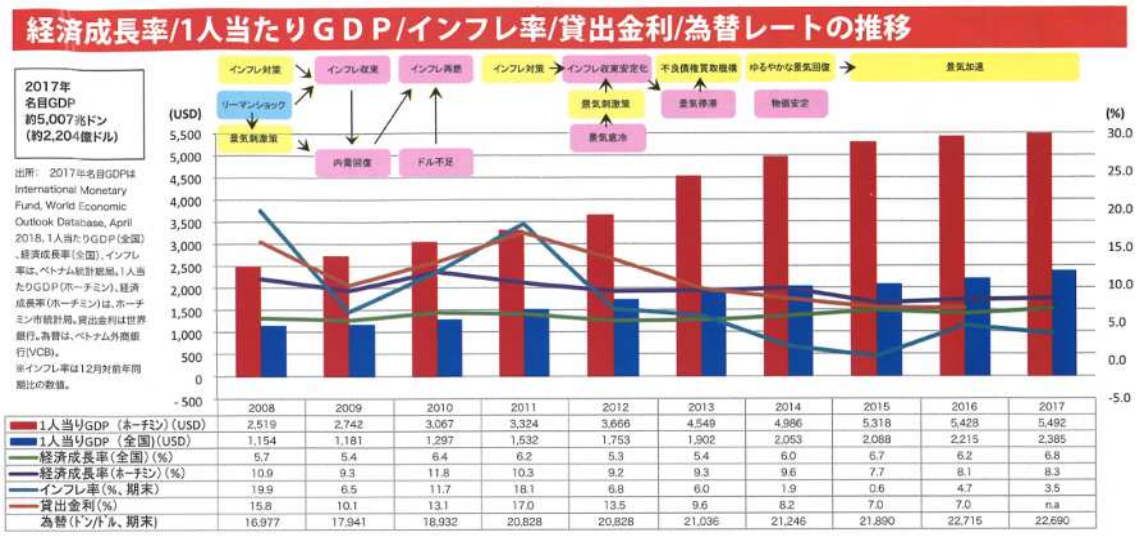
- ベトナムは南北に非常に細長い国で、面積は九州を除いた日本とほぼ同じ。島も結構あって、日本とベトナムは非常に似た環境。隣国中国から圧力を受けたことも共通点。「呉越同舟（ごえつどうしゅう）」の「呉越」は、昔の中国の呉の国とベトナムの越。非常に仲の悪い者同士が同じ船に乗ることを「呉越同舟」と表現したほど。中国とは戦争をし続けてきた歴史もあり、ベトナム一般国民は非常に中国を嫌っている。逆に、ベトナムの人々の日本に対する印象は良い。日本製品＝信頼できる、壊れない。日本の食品＝安全である。日本人＝優しいと、日本に対する好感度は高い。
- 世界で国の名前に社会主義という言葉が付いている国はベトナムだけ。ベトナム共産党の一党独裁の下で政治が行われているため、首相よりも共産党書記長の方が地位が高く、共産党幹部が政府、国会、裁判所の主要ポストを握っている。5年毎に共産党幹部や行政機関の幹部が入れ替わるが、次の書記長や首相人事は必ず内々に中国に打診・相談の上で決めている。ベトナム

共産党が中国のことが好きというよりは、むしろ影響の大きい中国との摩擦を回避するため。2016年から始まっている現政権は、貧富の差をなくす、地方と都市の格差をなくすなどの社会安定重視型安定派と言われている。



在日ベトナム人留学生数	61,671名(前年比14.6%増)	2017年5月
兵役	徴兵制	-
公務員数 (教育・医療関係者除く)	ベトナム　約171万人 日本　約161万人	2016年
在外越人(越僑)数	約450万人	2018年推定
ベトナムへの海外送金額	約100億米ドル	2017年
越労働者受入の多い国	台湾　約6.7万人 日本　約5.5万人	2017年
外国人訪越入国者数	約1,300万人 (国籍は中国・韓国・日本・台湾の順)	2017年
在越外国人数上位	韓国　約15万人(総数) 台湾　約6万人(ビジネスマンのみ) ※南部を中心に在住	2018年
ベトナム人訪日者数	約30.9万人(前年比32.1%増)	2017年

- 都市部ではスーパーやコンビニが整備されてきているが、地方ではまだ市場で買い物する人の比率が高い。食べ物は朝市場で買って、その日のうちに全て消費するライフスタイルなので、ベトナムでの冷蔵庫の普及率は、まだ6割。電子レンジは2割ほどと、家電の普及率は低い。竹細工や繊維織物など細かいものを民芸品としてつくってきた歴史があるので、手先の器用な人が多い。商品の陳列も細かくきれいにそろえて並べている。ベトナム人の器用さが、日本の製造業の進出にもつながっている。

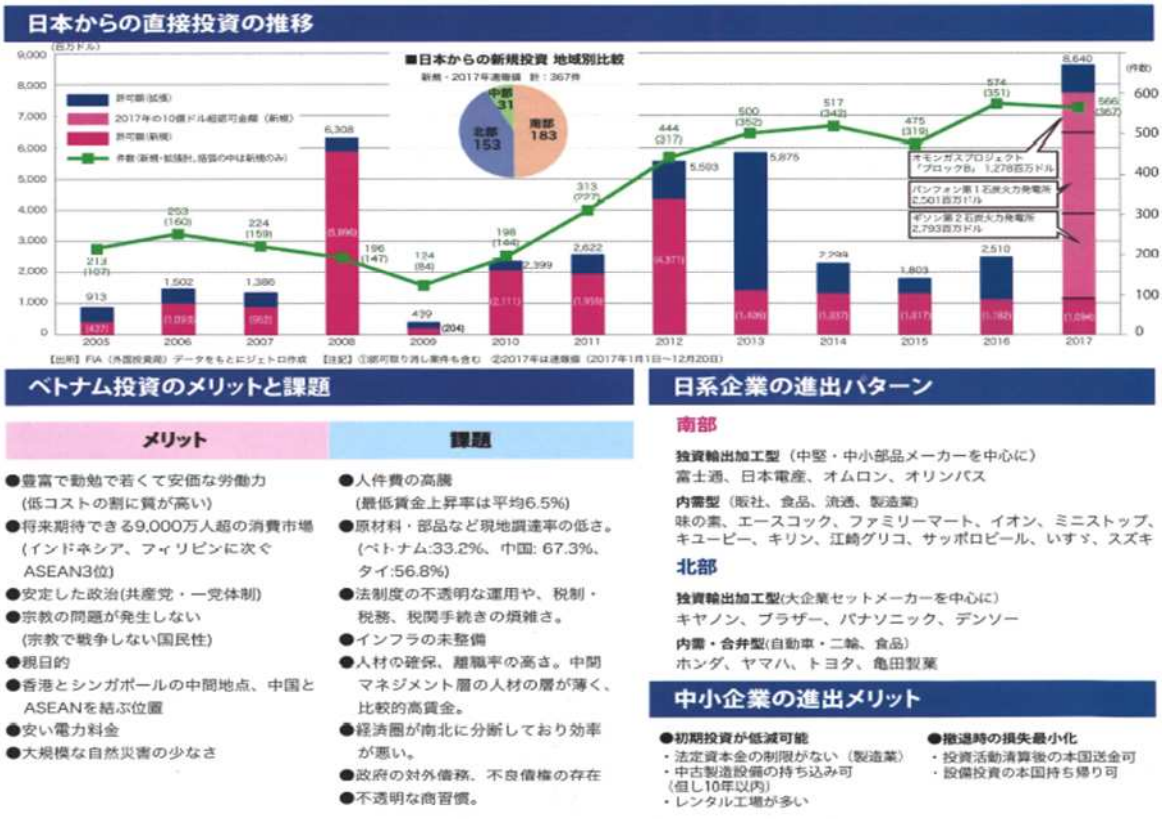


	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1人当りGDP（ホーチミン）(USD)	2,519	2,742	3,067	3,324	3,666	4,549	4,986	5,318	5,428	5,492
1人当りGDP（全国）(USD)	1,154	1,181	1,297	1,532	1,753	1,902	2,053	2,088	2,215	2,385
経済成長率(全国)(%)	5.7	5.4	6.4	6.2	5.3	5.4	6.0	6.7	6.2	6.8
経済成長率(ホーチミン)(%)	10.9	9.3	11.8	10.3	9.2	9.3	9.6	7.7	8.1	8.3
インフレ率(%、期末)	19.9	6.5	11.7	18.1	6.8	6.0	1.9	0.6	4.7	3.5
貸出金利(%)	15.8	10.1	13.1	17.0	13.5	9.6	8.2	7.0	7.0	n.a
為替(ドン/ドル、期末)	16,977	17,941	18,932	20,828	20,828	21,036	21,246	21,890	22,715	22,690

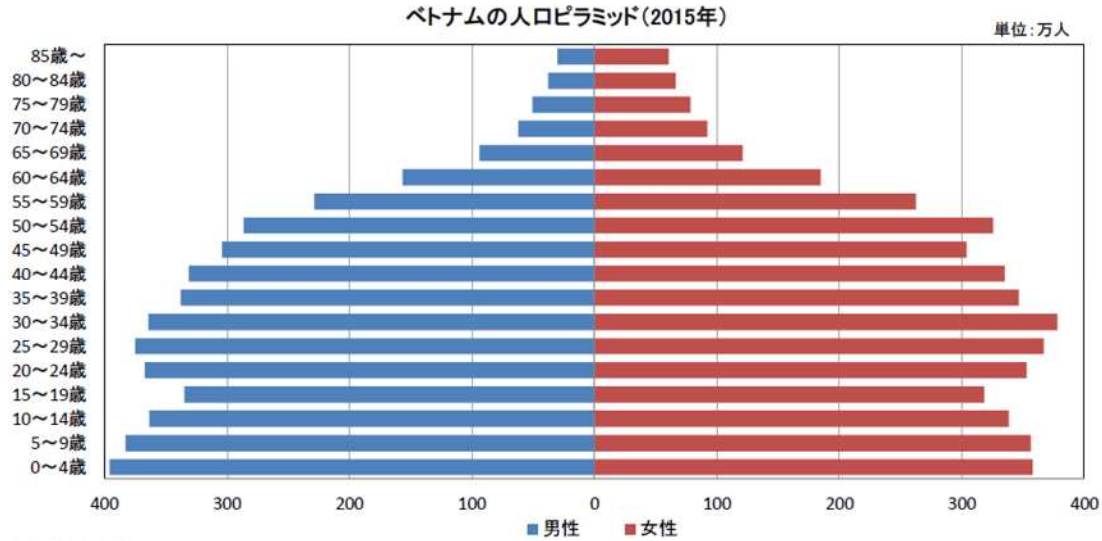
- １人当たりGDPは2,300ドル、ざっくり１人当たりの平均年収は約2３万円。日本では1970年頃に１人当たりGDPが2,300ドルだった。１人当たりGDPは、中国が8,800ドル、韓国は３万ドル近くにまで成長してきている。「中所得国の罠」と言われる１人当たりGDPが１万ドル超えのため、中国はさまざまなベンチャービジネスに力をいれているが、ベトナムはそこに至るまでまだ4倍の成長が必要であり、しばらくは安定成長が見込まれる
- インフレ対策がこの国の課題の1つ。景気が良くなると消費が増え、輸入が増えてインフレが起きる。政府は貸出金利を引き上げて、景気をさますので景気が悪化して消費が減る。そのような循環を何度も繰り返している。直近だと2008年や2011年にインフレ率が２桁台になる時期があった。今は比較的安定して５％前後で推移しているが、インフレ率が10％を超えるとストが頻繁に起こるため、進出企業も大きな影響を受ける。
- ベトナムはスマートフォン、アパレル等の部品、材料を輸入、組み立てて完成品を輸出している。労働収益的な産業に留まっており、付加価値が低い。政府も部品や素材、設備をもっと国

内で製造できるようすべく10年ほど前から工業化戦略を策定し、構造転換に取り組んでいる。一昨年には、日本のJFEも出資している製鉄所の高炉が稼働し、鉄が生産されるようになった。また、昨年は石油製油所が操業を開始し、ガソリンや灯油だけでなく、プラスチックの原料となるナフサやポリプロピレンなどもが作られるようになり少しずつ工業化は進展している。政府が期待しているのは、国内産業の転換とともに、外国企業の進出。外国企業は進出場所の土地購入代金、新しい技術、商品、雇用等が期待できるので、引き続き外国企業の投資、誘致には熱心。

- ベトナムは、首都ハノイのある北部、ホーチミンのある南部、ダナンや400年前から日本人街のあるホイアン、昔のベトナム王朝の王宮があったフエのある中部地域と、大きく三つのパートに分かれている。人口は、北部、中部、南部と、ほぼ同じ。工業製品や農水産品の生産、小売り売上高、消費を見ると、南、北、中部と地域バランスがまったく異なっている。北部は気温10℃を下回る冬があるため、その時期は米を生産できない。南部は年中気温が30℃以上であるため、三期作、四期作が可能で、米の生産力が圧倒的に違う。水産品も同様で、日本向けのエビ輸出の一大拠点となっているのは南部の海岸線に近い地域で、わずかな面積で国全体の６割ほどの水産品を生産。工業では、台湾が90年代からベトナムに積極進出して来たが、関係が微妙な中国との国境から遠い南部に集中した。南部の人の方がおおらかで温かい、ということもあり、他の国の企業も多くが南部に進出し工業集積化している。日本企業のベトナム進出2,500社に対して台湾企業は約7,000社。そのほとんどが南部だが、日本企業は北部にも南部にもそれぞれバランスよく進出している。
- 消費も南部の方が大きい。中央政府の資質はハノイを中心に広がっていくので、ハノイのある北部にも富裕者は多い。年中温暖な南部人の気質として、「あまり貯金せず消費に使う」「新しい物好きで、新製品、新商品が来るとすぐ飛びつく」という説もある。南部ではトヨタの中型セダンや、7人乗りのワンボックスが多いが、北部は韓国車の1,000ccの小型車が多い。南部が日本製で見栄を張る気質があるのか、あるいは北の方が、消費が堅実で、消費の資質にも南北の違いがある。



- 日本からベトナムへの投資件数は増加傾向。90年代からエースコック、ロート等が進出。当時は毎年250件前後の製造業中心（手先が器用で人件費が安い生産拠点）だったが、2010年以降はベトナムをマーケットとして見た進出が増加。現在は年間600件ほどの進出プロジェクトがあるが、そのうちの450件はベトナムマーケットを狙った進出。投資金額では出光、ＪＸグループが35％出資する大型プロジェクトがあった2018年が大きい。一昨年も住商、丸紅の火力発電所案件、三井の天然ガスプロジェクトなどによって、投資金額が積み上がり、国別投資額では日本が第１位になった。また、昨年も日本が１位になっている。イオングループがハノイ近郊に2つのモールの建設を計画しており、土地購入など大型の投資案件がある。
- 日本企業の進出は北部のハノイ近郊か、南部のホーチミン近郊が中心。北部の場合には、トヨタ、本田、キャノン、パナソニックのような大型のセットメーカーの企業進出が多い。ハノイの中央政府に近いことと、経済格差是正のため北部を発展させたい政府の意向があり、投資優遇政策を設けていること等が要因。南部はオムロン、日本電算、オリンパスといった細かい電子部品の組み立て工場がある。オリンパスでは、1台20万円～30万円の高級１眼レフカメラや、内視鏡手術の医療用の手術具を製造している。内視鏡手術用具は、日本以外ではベトナムでしか製造していない。高品質で細かい作業が求められる製品を作れるのは手先の器用なベトナム人と日本人だけ。習得の困難な鉛不混入ハンダ付け作業もベトナム人は習熟が速く、電子部品関係企業も進出が可能。また、南部は、ファミリーマート、セブン-イレブン、ミニストップ等の消費財、食品製造業、流通業も進出している。
- 安全・安心・健康に対しても関心の高い国民性。日本のリンゴの価格は1kgで1,200円以上もするが、贈答用としてよく売れている。子どもを非常に大事にするため、粉ミルクは、中国製ではなく日本製に人気がある。イオンモールの中には英会話教室や学習塾、公文なども進出しており、親は子どもを塾に通わせながら買物もすませる。イオンのテナントには子ども向け商品の店舗が多く入っている。



出所：統計総局「The 1/4/2015 time – point population change and family planning survey」

- 現在のベトナム人口は約9,400万人。政府の人口推計では、2026年で１億人を突破する。合計特殊出生率は1.81。日本は1.46なので、ベトナムはまだまだ増加中。平均年齢は30.8歳とまだ若い。人口ピラミッドから年代別の人口構成が分かるが、人口のボリュームゾーンは20代。出生率も高いので、0歳から５歳もボリュームゾーン。
- 日本には技能実習生14万人が滞在中。留学生は８万人ほど。留学生も、アルバイトしながら日本語学校などで勉強している。日本に出ていくベトナム人は、北部出身者が多い。北部には山岳地帯が多く、農家の次男、三男は働き口が少なく、留学生、実習生として海外に出ていくケースが多いと言われている。

- 学校制度は、小学校５年、中学４年、高校３年、大学４年。小、中学校は義務教育。高校進学率約50、大学進学率は約10%。大学卒業者はエリートであり、家が裕福か、頭がいいかのどちらか。徴兵制もあるが、中学卒業者の働き口が少なく軍志願者が多いため、常に定員に達している状況。
- 日本側ニーズとして介護関係での人材として、ベトナム大学生に期待が寄せられているが、ミスマッチがある。ベトナムでは大学生はエリートであること、技能実習制度では１年目にＮ４、２年目以降はＮ３という日本語の資格が必要であるが、Ｎ３資格者ならいろいろな働き口があって介護分野に留まる理由がなくなる。
- 技能実習生の問題がニュース等で取り上げられている。彼らは日本に行くまでに、勉強、準備、手続きに100万円前後を払っている。初めてもらう給与の金額を見て、これが３年かかっても返せない給与水準だと分かった瞬間、脱走する人間も出る。悪気があるわけではない。彼らは借金を背負っているためだ。ベトナムの送り出し機関は全国で280ほど。120万円取っても斡旋しないような機関もあれば、80万円で日本語、マナー、５Ｓといった教育までする機関もあり、ピンキリ。
- しっかりした教育を受け、相応な処遇をしてもらえる企業に行った実習生は、日本に好感度を持って帰ってくる。しかし、日本に行った技能実習生全体では、行く前には「日本が好き」が９割、帰国時にはそれが５割になっている。送り出し機関や受け入れ先の環境によって、日本嫌いになってしまう割合が大きい現状がある…。

＜在ホーチミン日本国総領事館（河上淳一　総領事）＞

こちらに着任して、２月で２年。その前にハノイに３回ほど在勤。ベトナムでの生活は延べ12年。外務省員として、ベトナム専門家として育てられたので、着任する以前から、ぜひホーチミンで仕事をしてみたいと思っていた。

着任直後、天皇陛下、皇后陛下のベトナム訪問があり、その後も首脳同士の往来、昨年はベトナム国家主席の公式訪問もあった。ベトナムと日本との関係は、千年以上という、奈良時代にまでさかのぼる非常に長い歴史があるが、その中でも今が一番いい関係ではないかと思う。

昨年、一昨年と、多くの日本の皆さまをお迎えすることができた。都道府県知事として来られた方は12名余りになる。残念ながらまだ沖縄県知事はいらしていないので待ち望んでいる。

沖縄の皆さんには、ホーチミンのことをよく知っていただきたい。日本で一番ベトナムに近い都道府県は沖縄県。加えて、つい数年前までホーチミン日本商工会議所の会頭をされていた坂上支店長が沖縄にいらっしゃる。丸紅坂上支店長以上にホーチミンと沖縄を結び付ける人材はいないので、ぜひ県知事の当地来訪をはじめとして、関係強化についてよろしくお願いしたい。

ホーチミンは、位置的には東南アジアのど真ん中にあり、同心円状に東南アジアが広がっている。「南部回廊」はホーチミンから、カンボジア、アンコールワットのあるシェムリアップ、バンコク、さらにインド洋側のミャンマーのダウェーまで道路を整備する構想である。同回廊上にある各国の関係もよくなりこれが実現すれば、マラッカ海峡経由の海上輸送を陸路輸送にすることでコスト削減になるため物流業界が非常に注目している。その東の玄関口が、ちょうどここホーチミンに当たると理解しておいていただければありがたい。

＜在ホーチミン日本国総領事館（小川めぐみ　領事）＞

- ホーチミン総領事館は1993年開設、ベトナム南部を所管。在留邦人は約8,800人、ホーチミン日本商工会議所の会員数は、初めて1,000社を超えた。ホーチミン日本商工会議所は、世界的に見ても上海、バンコクに次ぐ世界第３位の会員数。ホーチミン市のあるベトナム南部は、経済、工業だけでなくメコンデルタを控えた農業の一大生産地でもあるためベトナムの経済を強くけん引している。

- 日本に行くベトナム人、特に技能実習生や留学生の人数が急増。2017年の留学生は61,671人だったが、JASSOの2018年統計では72,000人と増加した。ただし、ベトナム人による事件が報道され、日本国内で目立つという現象も多くなっている。大使館、当総領事館とも、日本に行くベトナム人が不幸な目に遭わないように、情報収集と自己管理の徹底を注意喚起している。

- ホーチミン市の戸籍人口は861万人。日中の人口は軽く1,000万人を超えているだろう。成長率、GDP額とも全国平均を大きく上回る。外国直接投資では、新規案件としては韓国が1位、米国が2位、日本が3位となるが、累積では日本がトップ。2018年の新規案件では日本は5位。
- 人口861万人に対してバイクの所有台数は743万台。ホーチミン市としては交通渋滞と洪水対策に力を入れており、一刻も早く解決しなければならない課題。

- イオンは、最初にホーチミンで開店、現在ベトナム南部に３店舗を運営中。ハノイにも１店舗開店。また、日系大型デパートの高島屋の東南アジア初出店はホーチミン。ベトナム人富裕層の家族にも人気の場所となっている。
- 日本とベトナムは、文化的、歴史的な絆のようなものがあり、非常に関係が良い。1月19日、20日には「ジャパン・ベトナム・フェスティバル」が開催された。去年は18万人、今年は事務局推計で30万人が来場。DA PUMPも出演して盛り上がった。
- 日本語学習者も増加傾向。人気の理由としては2つ。まず、漢字の音読みとベトナム語の発音に共通する部分があるので、勉強しやすいこと。例えば「東西南北」は「Dong Tay Nam Bac」、「中国」は「Trung Quoc」、「韓国」は「Han Quoc」というように漢字を通すと覚えやすい。また、日系企業の存在感と日本製品に対する信頼感。日系企業で働くために日本語を覚えたいという人が多い。

- ベトナムにも市役所はあるが、どの組織にも共産党の支部がある。ホーチミン市共産党の委員長的な存在がグエン・ティエン・ニャン書記。ホーチミン市人民委員会が市役所に当たるところで、トップがフォン委員長。人民評議会はいわゆる市議会で、トップはタム議長。
- ホーチミン市周辺のODA案件は、高速道路や高速鉄道、工業団地といったプロジェクトから、草の根無償資金協力の小学校建設、機材供与などまで幅広い取り組みを行っている。また、洪水対策や下水道の整備といった水環境の改善事業がいくつかある。
- 地方自治体間の交流も増えてきている。単なる姉妹都市、友好関係から、最近は「ここの市とこの分野で協力していきたい」など、具体的になっている。総領事館を通さずに自治体間で直接進んでいくことも多く、頼もしく思っている。去年ホーチミンに来訪した知事は5人。分野によっては周辺の省や市にも両国の交流関係が広がっている。

Ⅴ.日系企業の進出戦略について

【報告者：仲村　盛健（沖縄経済同友会　事務局次長)】

＜エースコックベトナム(梶原潤一　代表取締役社長)＞

1993 年、日本のエースコックの子会社として設立。1995 年 7 月 7 日に製造販売開始。ベトナムで 20 年以上即席麺を中心とする食品の製造・販売を行っている。立上げ時と今のベトナムでは大きく変化している。1995 年から生産販売を開始した時は、当時のベトナムは大変貧しい国であった。

2000 年頃から経済が大きく発展した。これまでの歴史は 1975 年に戦争終戦。戦後 1986 年まで混沌とした経済状況であったが、「ドイモイ」という政策がスタートされた。社会主義国でありながら市場経済を取り入れた考え方で、ベトナムの経済を発展させようという目的で、ドイモイ政策がスタートされた。

1990 年代にドイモイの効果が表れ始めた。エースコックは 1993 年ベトナムへ進出したので、タイミングが良かった。同じ時期にベトナム経済が大きく発展した。エースコックが扱っているのが加工食品であり、これまでの日本でもそうであったように、経済が発展していくときに、加工食品の需要が大きく伸びる。経済の発展と同じように事業を拡大することが描け、タイミングよく進出するこが出来た。ベトナムの経済発展とともに、伸びる需要に、積極的に投資をすることにより、その伸びた需要の分をエースコックが生産量を伸ばすことが出来たということだ。他社のシェアーと競合したわけではなく、ベトナムの成長に助けられるかたちで伸びることができたと考えている。

（梶原社長よりブリーフィング）

ベトナムの特徴として一つ目に食事がおいしい。元々のベトナム料理に加え、北に接する中国。西の方はタイ。100 年間統治を受けたフランス料理。それらが入り交じり、大変豊かな食文化を形成している。南北に大変長い国土を持っているので、それぞれの地域の気候や風土にあった食事がある。どこに行っても特徴ある食事が楽しめる。二つ目に治安が良い。三つ目に、日本を重要視している国民性がある。ベトナムは着実に人口も増えるし経済も発展している。ベトナムの活気を感じると思う。

ベトナム即席麺市場におけるエースコックベトナムの事業展開について

⑴ベトナムの環境など

年長者を尊重する儒教文化。穏やかな対日感情。節度正しい。日本人にとって働きやすく生活しやすい環境。

⑵　即席麺　エースコックグループの事業展開について

世界の即席麺の総需要は、世界最大の消費国は中国・香港。半分近くを消費している。

二番目がインドネシア。三番目が日本。四番目がインド。五番目がベトナム。

⑶　ベトナムの即席麺需要

一人当たりの即席麺の消費量は 1 年間に 54 食。（日本は年間 50 食弱）

⑷　ベトナムにカップ麺事情

日本、カップ麺 60%。袋麺が 40%。ベトナム、袋麺 97%、カップ麺は 3%程度。

最近はカップ麺の需要が大変大きく伸びている。町中でコンビニ等の台頭や若者を中心にライフスタイルが変わりつつあることから。

⑸　エースコックベトナム

ベトナムで 7 拠点。11 工場が稼働している。

ベトナムの即席麺市場の 50%を占めている。

ベトナムで即席麺を製造し世界へ輸出している。隣国カンボジア・ラオス　欧米ではアメリカ　ＥＵ　ドイツ　フランス　近隣のアジア諸国　韓国や台湾　へ製品を販売している。

⑹　ベトナム進出の動機と経緯

90 年代初頭、東南アジアでのビジネスチャンスを探るため各国を視察。日本では少子高齢化が進み、即席麺市場の縮小。エースコックグループとしても事業拡大の為に東南アジアの豊富な消費力を取り込んでいくひとつ狙いがあった。

当時ベトナムは市場経済の導入が始まったばかりで、非常に若者が多くて活気があった。かつベトナムにはローカルのインスタントラーメンがあったが、品質が悪かった。

エースコックの日本での即席麺の製造・販売のノウハウがベトナムのインスタントラーメン及び、食品業界の品質向上に貢献できるのではと考えたところに大きな動議があった。

⑺　会社設立から操業開始までの苦悩

一点目、ベトナムには営業という概念がない。ルートセールス制の導入。その時築いた販売網がエースコックベトナムの現在の強みとなっている

二点目、味の開発。日本より製造技術や開発ノウハウを持ち込んだ。ベトナムと日本では味覚の嗜好が違う。ノウハウは日本式。味の決定権や開発等はベトナム人スタッフにすべて決定権を与える運営をしてきた。

三点目、高コストの障壁。当時は原料を輸入に頼り、ローカル企業の即席麺の二～三倍の価格設定を余儀なくされており、非常に大きな課題であった。日本での取引企業の協力を得ながら、およそ 5 年後にはベトナム国内メーカーの技術が向上し、品質の高い原材料の国内調達を実現した。

⑻　成長のキーワード

・日越融合

・現地化

日本でのマーケティングやブランディングなどのノウハウ、販売のノウハウ、製造技術ノウハウを日本から持ち込みながらも徹底して現地化を図ったことが、成功の秘訣。

VI.人手不足に対する日本派遣の技能実習生の人材育成状況について

【報告者：吉田　健夫（大成建設㈱ 九州支店沖縄営業所　営業所長）】

日本では、人手不足が深刻な問題となっている。そこで、日本へ派遣される技能実習生の人材育成状況について調査すべく、技能実習生送り出し機関の日本語学校「ANH　THAI　DUONG（アンタイヅオン）」を訪問した。

（佐藤校長からブリーフィングを受ける視察参加者）

（朝礼時。全実習生が一斉に整列する様子は迫力がある）　　（授業風景）

＜ANH　THAI　DUONG　アンタイヅオン（佐藤修二　校長）＞

ベトナムには、技能実習生送り出し機関が約 270 機関ある。同校は、ベトナム政府・労働傷病兵社会省の「最優秀送り出し機関賞」を 2014 年から連続で受賞している。ベトナム全土で年間１０校のみが受賞されるとのことだ。

外国人技能実習制度とは、日本の国際協力・国際貢献の一翼を担う制度である。日本の産業界に開発途上国等の青年を受け入れ、日本で開発され培われた技能等をこれら諸外国への移転を図り、その国の経済・産業の発展を担う「人づくり」に寄与することを目的とするものである。

また、外国人技能労働者とは、日本の社会の活性化に資する外国人（大学卒業者又は技能経験２年以上）を日本で社員として長期雇用ができる人材のことをいう。

同校には、現在 370 名の実習生が在籍しており、平均年齢は２０歳で、中には子供がいる実習生もいた。実習生らは出国までの在籍期間６ヵ月のカリキュラムで語学・文化・教育等を学ぶ。全寮

制で、月曜日から土曜日の４時半までは外出禁止となっており、翌週の月曜日から授業がある場合には、前日、日曜日の夜８時までには寮に戻らなければならない。

彼らの日課は、毎朝５時に起きる。その後ラジオ体操、ジョギングをし体力づくりを行う。毎日椅子に座り勉強だけしていると、６カ月後には体がなまってしまう。授業と授業の間に運動することを取り入れ、健康的でたくましい体力を作ることにも取り組んでいる。

実習生の日課

05:00	起床
05:30～06:00	体操・校内清掃
06:00～07:15	朝食
07:15～07:30	予習
07:30～09:00	授業
09:00～09:20	体操・休憩
09:20～10:50	授業
10:50～11:30	昼食
11:30～12:45	休憩
13:00～14:30	授業
14:30～14:50	休憩
14:50～16:20	授業
16:20～19:15	夕食・自由時間
19:15～20:45	教室で自習
20:45～21:30	自由時間
22:00～	消灯

彼らは６カ月間で『みんなの日本語』という教科書を１巻から５０巻まで勉強するが、毎月１回定期試験がある。定期試験の落第者は朝礼にて全員の前で発表され、勉強意識を高める教育を行っている。実習生たちは授業に真剣に取り組んでおり、見習うべき点が多くあり大変参考になった。

同校では日本語教育以外に、七夕やクリスマス、盆踊りといった年中行事を多く行っている。日本の文化を多く取り入れる理由は、ただお金を稼ぎに日本に行くのではなく、実習生が日本文化に興味を持ち、長く日本で働き、戻ってきてからも日本の会社で働くなど、日本とのつながりを継続してくれることを願っているからである。ここでの学習が一過性のものでなく、長い間役に立つよう教育している。活動としては、書道やたこ焼きを作る実習、日本映画を鑑賞する日もある。

また生活面では、ベトナムだとゴミを道路に捨てることを当たり前としているため、日本のマナー指導を行っている。年中行事や生活マナーの教育は、同校が重視している部分であり、全寮制だからこそ実現できる。

（たこやきを作る生徒たち）

（ゴミ捨て場の設置）

同校では、介護実習生の教育を行っている。同校が介護実習生教育を始めたのは約３年前からである。ようやく日本では、今年４月から「介護」が特定技能１号の対象である１４業種に含まれる。３年前から勉強を始めてなかなか日本へいくことができず、日本に行く前にＮ２資格を取って、現地で教員をしている実習生が何人かいる。

ここ最近、日本の受け入れ企業に関して賃金の未払いなど様々な問題が発生しているニュースをよく聞く。また、首都圏と地方では、同じ仕事をしても最低賃金に差があり、どうしても首都圏への送り出しが集中してしまうそうだ。だが、首都圏へ行けば家賃が高いので、そのような面を考えると地方の方が良いのでは？と考えていたが、実習生の考えでは、最低賃金が１円でも高いところに行きたいのが本音だ。

技能実習制度の対象職種は、昨年 12 月 28 日時点で、８０職種１４４作業となり、ずいぶんと業種が増えた。（下記添付資料参照）

技能実習制度　移行対象職種・作業一覧（平成30年12月28日時点　80職種144作業）

1　農業関係（2職種6作業）

職種名	作業名
耕種農業●	施設園芸
	畑作・野菜
	果樹
畜産農業●	養豚
	養鶏
	酪農

2　漁業関係（2職種9作業）

職種名	作業名
漁船漁業●	かつお一本釣り漁業
	延縄漁業
	いか釣り漁業
	まき網漁業
	ひき網漁業
	刺し網漁業
	定置網漁業
	かに・えびかご漁業
養殖業●	ほたてがい・まがき養殖

3　建設関係（22職種33作業）

職種名	作業名
さく井	パーカッション式さく井工事
	ロータリー式さく井工事
建築板金	ダクト板金
	内外装板金△
冷凍空気調和機器施工	冷凍空気調和機器施工
建具製作	木製建具手加工
建築大工	大工工事
型枠施工	型枠工事
鉄筋施工	鉄筋組立て
と　び	と　び
石材施工	石材加工
	石張り
タイル張り	タイル張り
かわらぶき	かわらぶき
左　官	左　官
配　管	建築配管
	プラント配管
熱絶縁施工	保温保冷工事
内装仕上げ施工	プラスチック系床仕上げ工事
	カーペット系床仕上げ工事
	鋼製下地工事
	ボード仕上げ工事
	カーテン工事
サッシ施工	ビル用サッシ施工
防水施工	シーリング防水工事
コンクリート圧送施工	コンクリート圧送工事
ウェルポイント施工	ウェルポイント工事
表　装	表　装
建設機械施工●	押土・整地
	積込み
	掘　削
	締固め
築　炉△	築　炉

4　食品製造関係（11職種16作業）

職種名	作業名
缶詰巻締●	缶詰巻締
食鳥処理加工業●	食鳥処理加工
加熱性水産加工食品製造業●	節類製造
	加熱乾製品製造
	調味加工品製造
	くん製品製造
非加熱性水産加工食品製造業●	塩蔵品製造
	乾製品製造
	発酵食品製造
水産練り製品製造	かまぼこ製品製造
牛豚食肉処理加工業●	牛豚部分肉製造
ハム・ソーセージ・ベーコン製造	ハム・ソーセージ・ベーコン製造
パン製造	パン製造
そう菜製造業●△	そう菜加工
農産物漬物製造業●△	農産物漬物製造
医療・福祉施設給食製造●△	医療・福祉施設給食製造

5　繊維・衣服関係（13職種22作業）

職種名	作業名
紡績運転●△	前紡工程
	精紡工程
	巻糸工程
	合ねん糸工程
織布運転●△	準備工程
	製織工程
	仕上工程
染　色	糸浸染
	織物・ニット浸染
ニット製品製造	靴下製造
	丸編みニット製造
たて編ニット生地製造●	たて編ニット生地製造
婦人子供服製造	婦人子供既製服縫製
紳士服製造	紳士既製服製造
下着類製造●	下着類製造
寝具製作	寝具製作
カーペット製造●△	織じゅうたん製造
	タフテッドカーペット製造
	ニードルパンチカーペット製造
帆布製品製造	帆布製品製造
布はく縫製	ワイシャツ製造
座席シート縫製●	自動車シート縫製

6　機械・金属関係（15職種29作業）

職種名	作業名
鋳　造	鋳鉄鋳物鋳造
	非鉄金属鋳物鋳造
鍛　造	ハンマ型鍛造
	プレス型鍛造
ダイカスト	ホットチャンバダイカスト
	コールドチャンバダイカスト
機械加工	普通旋盤
	フライス盤
	数値制御旋盤
	マシニングセンタ

6　機械・金属関係（続き）

職種名	作業名
金属プレス加工	金属プレス
鉄　工	構造物鉄工
工場板金	機械板金
めっき	電気めっき
	溶融亜鉛めっき
アルミニウム陽極酸化処理	陽極酸化処理
仕上げ	治工具仕上げ
	金型仕上げ
	機械組立仕上げ
機械検査	機械検査
機械保全	機械系保全
電子機器組立て	電子機器組立て
電気機器組立て	回転電機組立て
	変圧器組立て
	配電盤・制御盤組立て
	開閉制御器具組立て
	回転電機巻線製作
プリント配線板製造	プリント配線板設計
	プリント配線板製造

7　その他（14職種26作業）

職種名	作業名
家具製作	家具手加工
印　刷	オフセット印刷
製　本	製　本
プラスチック成形	圧縮成形
	射出成形
	インフレーション成形
	ブロー成形
強化プラスチック成形	手積み積層成形
塗　装	建築塗装
	金属塗装
	鋼橋塗装
	噴霧塗装
溶　接●	手溶接
	半自動溶接
工業包装	工業包装
紙器・段ボール箱製造	印刷箱打抜き
	印刷箱製箱
	貼箱製造
	段ボール箱製造
陶磁器工業製品製造●	機械ろくろ成形
	圧力鋳込み成形
	パッド印刷
自動車整備●	自動車整備
ビルクリーニング△	ビルクリーニング
介　護●	介　護
リネンサプライ●△	リネンサプライ仕上げ

○　社内検定型の職種・作業（1職種3作業）

職種名	作業名
空港グランドハンドリング●	航空機地上支援
	航空貨物取扱
	客室清掃△

（注１）●の職種：「技能実習評価試験の整備等に関する専門家会議」による確認の上，人材開発統括官が認定した職種

（注２）△の職種・作業は２号まで実習可能。

出所：厚生労働省作成資料より

日本へ行く技能実習生は、１００万円～１５０万円の大きな費用がかかる。日本へ行く実習生は、親族の中から選ばれた代表者である。下記の構造が実習生の費用負担を大きくしている要因だそうだ。

ベトナム政府

↑↓許認可

送り出し機関　→　日本での受け入れ機関　→　沖縄での受け入れ企業

↑↓

地方ブローカー　最近は、地方に人探しに行かないと集められない。

↑↓

技能実習生

まとめ

ベトナムから沖縄への技能実習生は、ホーチミンよりハノイ出身者が多い事がわかった。また、「沖縄を知っているか？」と実習生に聞いたら知らないと返ってきた。推測であるが、首都圏（東京・名古屋・大阪・福岡等関東近郊）の最低賃金が沖縄より高額の為ではないかと考える。５年間働くと東京と沖縄では４４０万円の賃金差があるという。ベトナムの実習生は、素朴でプライドが高く勤勉だが、収入には関心があると思える。

彼らは、日本で技能実習生として働くために１５０万円も借金している。我々受け入れ先が、人手不足だからといって、きつい、汚い仕事等をさせる考えでは継続が難しい。沖縄県及び県内企業が、働き方改革を断行する意思を明確に打ち出し、今までのやり方を大きく変える事が大事だと思う。まず、①現状より高い労働生産の向上の目標を持ち、②最低賃金を上げる事を明確にし、③海外実習生の適正な配置とスキルアップ（人材育成）をしっかり計画的に行う。技能実習生を同じ仲間として受け入れ、一緒に働く喜びと成果を分けあうようにできたら良いと思う。今後、ひとづくり委員会としては、地元企業で頑張っている海外実習研修生の生の声を聴き、企業担当者の苦労話等働き方改革モデル例を委員会、会員に届けたいと思う。

（全体集合写真）

Ⅶ.流通の変革について

【報告者：赤嶺　克俊（大伸㈱　代表取締役）】

今回はベトナムの流通変革について報告する。

午前８時集合前にホテル近隣を散策しようと歩いていると地元の方と思われる一人の男性に声をかけられた。片言の英語と日本語で「どこから来たんだい？日本？東京か？」と聞かれ、日本の沖縄だと伝えたが、知らないとのちょっとさみしい返事だった。「今からどこかへ行くのか？」と聞かれ、ベンタイン市場とイオンベトナムへ行くと伝えた。彼は「ベンタイン市場の商品は高いぞ、イオンベトナムはクーラーが効いて実にいい！」と教えてくれた。何気ない会話ではあったがちょっとした情報収集ができた。結果そのとおりであったことは後ほど実感する。

＜ベンタイン市場（ベトナムの伝統市場）＞

バイクと車で凄まじい道路事情の中、30 名余りの団体で市場へ向かった。

メインのベンタイン市場に到着する前に、更にローカル市場に遭遇した。旧正月前ということもあり街中は賑やかで、日本で言うところのお歳暮がカラフルな色使いで道端にも関わらず山積みに陳列されていた。

ベトナムサンドイッチといわれる「バインミー」を販売する店舗、ドリンク販売、揚げ春巻きやとうもろこし等を販売するのも見かけた。農産物、畜肉、水産物、アルコール類に衣料関連など何でもありの露天商である。農産物はまだよいとしても気温 30℃前後の環境で水産物、畜肉の販売には食品を扱う者としては衝撃を受けた。今でもこのような市場でも商売が成り立つのかと驚いた。しかし生鮮物に関しては、ほぼ売り切って閉店となるそうだから驚きだ。

ベンタイン市場到着。フリー時間は 40 分ほどだっただろうか？一人で場内を歩いて見た。とにかく活気のある市場。日本語や英語でどんどん声をかけてくる。かなり積極的なイメージであった。衣料品から雑貨に装飾品、食器やセトモノ、コーヒーにお菓子、ドライフルーツ、生鮮品売り場も当然存在する。
先ほど通ったローカル市場の環境よりは、まだ良いのかもしれない。

水産物のコーナーでは水槽に活魚、バケツには海老や地元の貝類や魚が陳列されている。しかし氷らしきものは見当たらない。かろうじて水に浸かっているものもあるがかなり鮮度的には厳しい事が予測されるがホーチミン市民のニーズに“鮮度”はあまりないのであろうか？
日本で生鮮魚介類を扱っている者からすると安全・安心、鮮度が命なのだが。

＜イオンベトナム（西峠泰男　代表取締役社長）＞
ここからは、西峠社長の講話から報告する。
まず、ベトナム小売業ボリュームの内容からお話頂いた。

ベトナムの小売業については、2015 年には 11 兆円で近代小売業比率が 20%。2018 年には売上総額 15 兆円、そのうち近代小売業比率は 27%とある。3 年間で 4 兆円の上昇のスピードには驚きである半面、近代小売業の比率が意外と低いことに驚愕した。

2018 年度の近代小売業成長率は 12.4%となっているが、トレンドとして 12.4%という数字が現状のベースになる事を部下には伝えているとの事。理由としては、日本の成長率（１%、２%）の感覚でいてもらうと厳しい状況に陥るからだ。あくまでもベースが、12.4%からであることが強調されていた。

次に人口ピラミットについて述べられた。14 歳～64 歳までの生産年齢人口が全体の 70%を占めており、イオンベトナムにとっては大きなビジネスチャンスである。中間所得層についてはまだまだ低く 40%程度だそうだ。但し、近年急速に国民の生活が豊かになり世帯収入も上がっている事から 2025 年には一気に 70%まで上がり、人口も 1 億人を突破するであろうと予測されており、さらなるビジネスチャンスが期待される。

縦軸を人口、横軸を一人当りの GDP とした場合のグラフで紹介があり、北のハノイ、南のホーチミンの 2 地域が都会であり、田舎との格差はまだまだあるよう。現状、全国では２,５８７ドルと言われているが、都市部では７,７００ドルで、約３倍の開きがある。グラフのカーブを見ると、都市部はさらに急上昇していることが分かる。ベトナムでのビジネスを捉えるときには、ベトナムをひとくくりにせず、まず都市部と田舎ではかなり違うということを念頭に置くべきだろう。

街の中心から 10 キロ圏内が人口、住宅、商業施設が集中しており、郊外発展に向けての都市計画もあるが中々進んでおらず、一番の理由としては大幅にインフラの計画が遅れているということが挙げられるとのこと。地下鉄においても、当初 2014 年に完成予定が 2018 年、2020 年とどんどん遅れを取るばかり。予算がついても実行レベルでは弱く、遅い事が現状であり中国との違いを痛感しているようだった。しかし日本の ODA（政府開発援助）で着工し、将来は地下鉄網が張り巡らされてくると、広域に更なるビジネス発展に期待が高まる。

伝統的市場の推移としては下表の通りです。

エリア／年	2010 年	2013 年	2016 年
ベトナム全国	92.7%	90.9%	89.1%
ハノイ	81.7%	79.2%	75.7%
ホーチミン	60.6%	52.9%	50.7%

全国的に見ると、圧倒的にまだまだ伝統的市場の利用頻度が高い事がわかる。理由としては①新鮮である、②便利（近い）、③買いやすい等が上げられるとのこと。毎日新鮮なものをその日に使う分だけを購入するという生活スタイルが習慣としてあり、今だ根強く存在しているということだそうだ。

ジェトロ・ホーチミン事務所で伺った話ではベトナム全国の冷蔵庫普及率は 60%と、まだまだ浸透していないことからも「必要分を購入する」というのが日常なのだろう。生鮮物に関しては特に畜肉、水産物は、入荷時には新鮮かもしれないが、販売環境が気になった。気温は高く、鮮度劣化は著しく早いと思われるからだ。ただ、市場は新鮮という感覚はよく理解できる。沖縄でも、お肉は公設市場など、魚は糸満の市場などにこだわる県民は多くいる。ちなみに伝統市場の生鮮品は、当日でほぼ完売するとの事でそれも驚きではある。

ファッションについても触れており、10 年前のベトナム人は、いわゆる家着（寝巻き・パジャマ）スタイルで足元はサンダルのファッション。現在では、スニーカーに変わり洋服もお洒落をする若者が増えてきており、ファッションのトレンドが変化してきている。おかげで、イオンベトナムにも、新しいファッションを求め、多くのお客様が来店してくださるようになったそうだ。

近代小売業が街中に集中しており、スーパーマーケットは約 300 店舗。コンビニ約 2700 店舗。ミニスーパーが約 850 店舗。コンビニではファミリーマート、ミニストップ、セブンイレブンなど新しいプレーヤーがどんどん参入してきているのが現状とのこと。ミニスーパーの中でも人気の高い Boch hoa XANH（バック・オア・サン）は、売り場は 300 平米程度で小規模であるが、近年生鮮食品を取り扱うようになってから急成長したそうだ。（もともとグロサリーやお菓子、飲料、日用品がメインに販売していた）この戦略術は、ベトナム人のニーズに答えた成果で、新しいプレーヤーが参入するマーケットにあえて、思い切って勝負した結果ではないかと西峠社長は語っていた。

イオンベトナムの生鮮売り場の売上構成比について、水産品→18%　畜肉品→31.5%　農産品→50.5%となっており、農産品が圧倒的に高くなっております。ベトナム人は果物好きが多く、更に品種が多岐にわたり品揃えが豊富であることが大きな理由となっている。

また、イートイン（食堂）関して近年では伝統市場では暑い、不衛生、温度管理など環境的にも悪いのが現状だ。イオンベトナムではしっかりデリカ（お惣菜）をパッケージして、日付管理や温度管理を表示し快適な空間で食とサービスを心掛け差別化を図る。

売り場作りでは、忙しい国民性を考慮し素材や原料販売から付加価値を高める商品をセットしたり、サーモンのお刺身や色々なバラエティーのある品揃えにしたり、味付けをしたイージークッキング商品等を作っている。イージークッキング商品は、キユーピーさんと共同で行っており、素材に一手間工夫を加え、新しい付加価値を付けて販売するということがポイントになっている。

日本の技術を導入し、様々なチャレンジを行っており、日本のりんごと梨の販売を行った。品質や味は抜群であるが韓国産等と比較すると約 5 倍、値段が高くなる。理由は産地指定や流通面、品質検査等商品以外のコストがかかり過ぎていることが課題とのこと。（ちなみに韓国は政府からの補助があるそうだ。）

イオンの来客数は、ベトナム全国の 4 店舗で年間 5100 万人。平均すると各店舗 1 ヶ月約 100 万人が来場される計算になる。しかし実情はなかなか厳しい。もともと１００万人という数字は、すごいお客さまの数だが、あまりお買い物をされていないお客さまも多い。実は涼みに来ている人が一番多いのだが、買物客としては、だいたい 4 割の方がレジを通っている。ただ、年々お買い物をしていただけるお客さまは増えており、かつ、客単価も増で売り上げは伸びている。それだけこの国が豊かになったということだとのこと。

また一番広告等で影響が大きいのは SNS。Facebook や Instagram はコストゼロで宣伝効果は抜群に高い。口コミなども大きな影響があり本当にありがたい。

店舗の大きさは未確認であるが見た感じでは沖縄のイオンライカムクラスである。そこから 2 倍に増床すると聞き驚いた。なんと駐車場（駐輪場）が全然足りないとの事だ。オープン時にはあまりに広い駐車場に非難の声があったそうだが、あっという間に満車となったそうだから恐ろしい。

年間売上推移は年末年始が圧倒的に多く 1 月中盤からは急降下だそうだ。ホーチミンは四季がなく年中暑い。祝日もアジアでは一番少なく、国民行事もあまりない。よって販売チャンスが少ないのが現状の課題である。

GMS 売上構成比は以下の通りである。

衣料→21.6%　食品→63.2%　住居余暇→13.5%　その他 1.7%

食品の構成比が圧倒的に多い。まだまだ食べる事が優先であるベトナムの実情がわかる。

まとめ

ベトナムでは品質が高くても価格が高いとなかなか販売につながらない。

付加価値＝品質は高く、価格は安くではあるがそこにサービスが加わらないといけない。

価格は Good purice（値ごろ感）品質は Good enough Quolity(満足行く品質)と表現されておりました。ベトナムのトレンドを読み顧客のニーズの変化にスピーディーに対応しお客様が欲しくなる商品の提供を心がける。新たな価値を高め小売市場の激化する競争に打ち勝つ新しいモデルを構築し独自に優位性を出し私達にしかないものを追求し提供し続ける。と締めくくり講演は終了した。

今回時間の関係上食品売り場を駆け足では拝見しただけで現場を見ての感想は記載できなかったが、活力あるベトナム市場はますます活気に満ち溢れていくのがひしひしと感じた。また 2025 年頃ベトナムを訪問しホーチミンの成長ぶりを肌で体感したいものだ

最後に、今回沖縄経済同友会主催のベトナム南部視察に参加させていただき誠にありがとうございました。常任幹事であります丸紅株式会社那覇支店の坂上支店長様のお力添えが全ての視察先で最高の情報の収集の場となりました事に感謝申し上げます。また経済同友会事務局並びに沖縄ツーリスト様、現地ガイドの勇様にも素晴らしい対応をしていただき重ねて御礼申し上げます。

Ⅷ.ベトナムで活躍する女性経営者について

【報告者：宮里　眞子（沖縄経済同友会　事務局研究員）】

ホーチミン市に本社を置き、生鮮果物の輸出を手掛ける日系企業グッドライフの視察を行った。主力商品であるドラゴンフルーツや、マンゴー、ココナッツ等を、日本や韓国、オーストラリア、ニュージーランド、アメリカ、カナダ、EU、ロシア、スイス、アジア近隣諸国へ輸出している。特殊な経歴を持ち、異国の地で活躍されている日本人女性経営者の新村実智（にいむら　みち）代表取締役社長から話を伺った。

（新村社長より会社概要について）

（ブリーフィング時の様子）

＜グッドライフ（新村実智　代表取締役社長）＞

新村社長は、神奈川県横浜市出身。幼少期をタイで過ごす。大学では教職課程を取得し、㈱東芝の総合研究所に 8 年勤務。その後、高校の数学教師を経て「グッドライフ」共同創業のため、2011 年に単身赴任で来越。ホーチミン市クチ郡にあるベトナム政府管轄の農業最先端技術公園（農業ハイテクパーク）内で工場を操業している。

工場敷地面積 20,000 ㎡の中に、第 1 工場(9,900 ㎡)、第 2・第 3 工場(各 3,000 ㎡)を持ち、従業員は約 100 名(その内事務職約 45 名)である。主力商品のドラゴンフルーツを、日本､韓国､オーストラリア、ニュージーランド等に年間約 1,500 トン輸出している。

起業のきっかけ

日本のメーカーが 2008 年のドラゴンフルーツ解禁に向けて、ベトナムでの蒸熱処理機器の販売を精力的に行おうとしていた。そうした中で、果物処理工場のビジネスチャンスに可能性を感じたベトナム在住の知人から連絡があり、起業することとなった。当時新村社長は、日本の高校で数学教師をしていたが､昔からの夢である､いつか自分で起業したいという思いと､家族の応援を受け、ベトナムでの果物処理工場をスタートした。

農業ハイテクパーク内に有する日系企業は同社のみだが、周囲の助けがあったからこそ設立することができたそうだ。

生鮮果実の収穫から、輸出まで

⑴　日本や韓国の検疫基準は特に厳しく、検疫官が３ヵ月から４ヵ月交代で同社工場に在中する。ドラゴンフルーツの産地として名高い南部のロンアン省や、中南部のビントゥアン省に契約農園を持ち、朝、収穫してすぐに農業ハイテクパーク内の自社工場へ運ぶ。

⑵　2009年にベトナム産ドラゴンフルーツの日本への輸出が解禁となり、またベトナム産マンゴーも2015年に輸出解禁となり日本に初上陸した。解禁となった条件の一つは、検疫条件をクリアしたことだ。ドラゴンフルーツの場合、ミカンコミバエなどの害虫が付着している可能性があるため、そのままでは輸出ができない。害虫駆除の方法は様々だが、ドラゴンフルーツの場合だと、全過程コンピューター制御の蒸熱処理機器（VHT）により飽和蒸気を使用し、生果実の中心部分の温度を一定の上昇率で摂氏43度まで上げる。引き続き飽和蒸気により、当該中心部の温度を摂氏46.5度とし、その温度以上で40分間にわたり、蒸気で消毒することと定められている。（マンゴーの場合は、同様処理で摂氏47度20分間の消毒を行う）１回の工程で、約５トンのドラゴンフルーツの処理ができる。

⑶　その後24時間果実を冷やし、中心温度が10度以下になってから従業員が手作業でネットをかぶせて、段ボール箱に詰めていく。輸送中に箱が潰れると、通関の検査が通らなくなってしまうので、四隅に板紙でできた支えを入れ、潰れを防いでいる工夫は同社のこだわりとのこと。

ベトナム現地人の雇用状況について

工場で出荷作業を行う従業員は、最大で100人に上る。ほぼ全員がクチ郡在住者で、女性が全体の8割を占める。男性の比率は2割と少ないが、定着率は高く、2012年の第1工場稼働時から働いている従業員が多い。今では古参の従業員が、新しく入社した従業員に技術指導を行い、組織体制が年々構築されてきたと語る。

設立当初は、コミュニケーションの問題や意識の違いなどから上手くいかず、悩んだこともあったそうだ。ベトナム人との接し方で大切なことは、最初から日本基準を押し付けるのではく、自らがベトナム人スタッフと同じ目線に立ち、日本基準へ向かって努力していく指導方法をとるようになり、成果が上がるようになったとのこと。

また、直接従業員とのコミュニケーションをとることを重要視しているとのこと。社員に対して、褒めるときはみんなの前で褒め、注意するときは、個室で個別に指導し、理由をしっかりと理解してもらうことが大切だそうだ。他にも、社員旅行や交流会を行い、社員内の親睦を深めているそうだ。

輸出入の現状(日本)

日本では多くの技能実習生を受け入れており、ベトナム人やフィリピン人が集まる地域のスーパーにはドリアンが並ぶようになった。約600キログラムのドリアンを週1便輸送しており、人気が高まっている。そして、ベトナムでは日本の果物が高額だ。ベトナム産ドラゴンフルーツ（赤）は日本産梨と、またベトナム産マンゴーは日本産りんごと交換条件で解禁となった。1キロ2300円で販売されている日本産の世界一大きなりんごは、高額であるが商品の美味しさを知っているベトナム人富裕層には売れている。とはいえ、ベトナム人にとっては高価なものであるので、日本の果物の良さがこれからどう成長していくか、未知の世界である。

海外事業を行うことの苦労点

ベトナムだから苦労したということはあまりないが、海外貿易をするにあたり、生鮮果実の扱いには、より慎重にならなければならない。天候の影響で商品の到着が遅れ、到着した際には腐れていたり、どんなに対策を行っても商品にならなければそれで終わってしまう。日本だとしっかり代金を払ってくれるところもあるが、海外では代金未回収が起こり苦い経験をした。

他商品について

生鮮果実の輸出に加え、ドライフルーツやカットフルーツの製造を行っている。2020年頃には果実をすりつぶして裏ごししたピューレなど加工品の生産を行い、第2事業の拡大に繋げようと取り組んでいる。

（工場視察時の様子）

新村社長のご好意により、生鮮果物の試食会があった。
ドラゴンフルーツや、マンゴー、ココナッツ果汁をいただいた。どれも新鮮で味がしっかりとしており、果実の色合いも綺麗でベトナム生鮮果実のレベルの高さを感じた。

（果物を手に取る参加者）

（ココナッツ果汁を頂いた）

今後は、オリジナリティある商品を開発し、他社と差別化を図りたいと新村社長は意気込む。
ベトナム国内や、全世界に向けて輸出し、安心・安全で美味しいベトナム産の生鮮果物やフルーツ加工品を世界各国の皆様に味わっていただけるように日々精進していきたいと考えている。

IX.現地の方々との交流会～ベトナム文化と日本の印象について～

【報告者：東　大介（㈱みずほ銀行那覇支店　支店長）】

＜ホーチミン日本商工会議所役員との会食＞

ホーチミン日本商工会議所（JCCH）の主な活動は、①会員同士の情報交換・親睦、②ベトナム政府への各種提言・要望活動を通じての投資・事業環境の改善、③日本人社会への協力、④ベトナム社会への貢献と交流促進である。現在、ベトナムは結社の自由が無く日本人会を設置できないため、JCCH が日本人学校等の運営、在留邦人の健康維持や安全対策、スポーツ・文化活動等への支援を行っている点が特徴的である。会頭はベトナム三菱商事の門脇恵一ホーチミン支店長が務めているが、2015 年度の JCCH 会頭は、今回の視察メンバーであり沖縄経済同友会常任幹事の丸紅㈱那覇支店の坂上勉支店長が務めた。

当日は、門脇会頭や役員、事務局の方総勢 11 名にご参加いただき交流を深めた。ベトナムの経済や文化、ホーチミンと首都ハノイの違い、沖縄と同じリゾート地であるダナン、日系企業の活動、現地での生活等様々な話題について視察メンバーの関心は尽きず、大いに盛り上がった。会を通じてベトナムについての理解を深めるとともに、ベトナムのポテンシャルの高さを改めて実感した。

門脇恵一 JCCH 会頭ご挨拶

今は旧正月である「テト」前であり、本日はたまたまサッカーアジアカップの日本対ベトナムの試合があることから街中に人が溢れているが、ベトナム経済は拡大しており街は大変賑わっている。

また、交通渋滞も慢性化している。ベトナムには、沖縄出身者が多い印象を持っている。嘉数さんという方が沖縄の証券会社を退職後ホーチミンに移り、自己資金でホテルを買収してサイゴンツーリストの社長になったというエピソードもある。ベトナム経済の発展を受けて、ホーチミンへの日系企業進出が増えている。私は 2 年前に JCCH の会頭に就任したが、当時の会員社数は 893 社であった。現在は 1007 社となっている。この数は　上海 2,300 社、バンコク 1,700 社に次いで 3 番目であるが、毎年会員社数が増加しているのはホーチミンだけであり、増加ペースはしばらく続きそうである。

渕辺美紀代表幹事より挨拶

沖縄県経済は好調であり、日銀のレポートでは 64 ヶ月連続で景気が拡大している。観光が順調に伸びており、2018 年の入域観光客数 984 万人はハワイ並みの水準である。
海外エアラインの拡充や大型クルーズ船の寄港増加等で伸びているが、空港機能の拡充や渋滞対策等インフラ面の課題がある。

人手不足も問題であり、外国人労働者の活用は大きな課題。県内に外国人労働者は 7,310 名おり、うちベトナム人は 788 人。ネパール、フィリピン、中国に次ぐ水準である。4 月の改正入管法の施行に向けた準備と、海外ビジネスとしての期待から、本視察を行うこととなった。7 年前に視察で当地を訪問したが、当時と比べて激変しており、活力と成長を感じている。

（JCCH 役員と沖縄経済同友会ベトナム南部視察メンバー）

＜ホーチミン師範学校 学生及び卒業生との会食＞

現在ベトナムにはハノイとホーチミンにある 2 つの国家大学のほか、地方総合大学、専門大学、公開大学、私立大学がある。ホーチミンには 80 を超える大学、短期大学があり、ベトナム国家大学ホーチミン市校が大学ヒエラルキーの頂点に君臨している。

ホーチミン市師範大学は元々国家大学の一つであったが、独立。日本語能力に長けた学生が多い。

当日は、12 名の現役学生と卒業生が参加。卒業生は各々現地の日系企業に勤務している他、小学校で日本語教師をしている。この他、現地に拠点を構える金秀駐在員事務所のタムさんも参加。なお、タムさんは過去沖縄大学へ留学した経験がある。

冒頭、渕辺代表幹事の挨拶の後、㈱金秀本社松本眞一社長の乾杯の発声で会食がスタートした。各テーブルではベトナムの文化や仕事の内容、若者のライフスタイル、日本の印象等色々な話題について会話が弾んだ。テト（旧正月）のため、翌日にベトナムの主要な移動手段である小型バイクで 8 時間かけて里帰りするという驚く話も出た。全て日本語で不自由なく会話され、日本語能力の高さに感心した。

今回参加した学生及び卒業生のほとんどが日本への渡航経験が無かった。皆日本へ行きたい思いがあり、行きたい所は東京や大阪。日本の漫画やアニメが好きで日本語に興味を持った卒業生からは、秋葉原に行きたいという声があがった。しかし、沖縄に行きたいという者は皆無。そもそも、ほとんどの参加者が沖縄のことを全く知らなかった。リゾート地として、あるいは働く場所として、もっと沖縄をアピールする必要を感じた。

㈱金秀本社　松本眞一代表取締役社長より挨拶

ベトナムでの沖縄の知名度は低いが、沖縄は自然豊かで有数のリゾート地である。約 1,000 万人が観光に訪れるが、うち 300 万人は外国人。そのうち 100 万人はクルーズ船で来ている。これからも観光が伸びると思うので、ぜひみなさんにも来てもらいたい。

（ホーチミン師範学校の学生、卒業生のみなさんと金秀駐在員事務所のタムさん（左から 3 人目）

X.ベトナム戦争について

【報告者：宮里　眞子（沖縄経済同友会　事務局研究員）】

＜戦争証跡博物館＞

ベトナムホーチミン市 3 区にある戦争証跡博物館では、ベトナム戦争に関する写真や資料、実際に使用された武器が展示されている。尊い命が奪われた悲惨な戦争を忘れないよう、戦後まもない 1975 年 9 月に建設され、現在の年間来場者数は約 100 万人である。

第二次世界大戦が 3 年 8 ヵ月で終結したのに対し、ベトナム戦争は 1955 年から 1975 年まで 20 年間続いた。その間、ベトナム一国に投下された爆弾の数は第二次世界大戦の 3 倍近い 1430 万トンで、戦費は第二次世界大戦の約 2 倍、ベトナム人犠牲者は、民間人を含め 300 万人以上が尊い命を落とした。

博物館では、米軍の武器や軍服等も展示されているが、圧倒的な存在感を示しているのが、世界各国のジャーナリストたちが撮影した写真の数々である。当時、米軍は報道陣に対し比較的自由な取材を認めていた。全身にやけどを負い泣き叫びながら逃げる子供たちの様子や、戦死した北ベトナム兵士の遺体を米兵が蹂躙する様子にいたるまで、ベトナム戦争の「現実」がそのまま世界各国に配信されていた。

枯れ葉剤による被害

爆撃や虐殺の被害に負けず劣らず衝撃的なのが、悪名高い枯葉剤による被害だ。米軍は 1962 年から 1971 年にかけて、猛毒のダイオキシンを含む枯葉剤を南ベトナム解放民族戦線と北ベトナム軍の兵士が潜伏していそうな森林地帯に、およそ 7,200 万リットルの量を散布した。枯れ葉剤の被害は、奇形や皮膚病、精神病など、先天性・後天性のさまざまな障害や疾患を生み出す。館内には、枯葉剤の影響で生まれた奇形児の写真が展示されていたが、直視するのが辛く、枯葉剤の被害は今でも親から子へ、子から孫へと、2 世代、3 世代と悲劇が続いている。

（枯れ葉剤による被害者の写真）

（博物館内の様子）

コンソン島の牢獄「トラの檻」

屋外には、拷問の島と呼ばれたコンソン島の牢獄「トラの檻」を忠実に復元した展示場がある。この檻の中で、南ベトナム政府に反対する人々に激しい拷問が科せられた。

（再現された捕虜の牢屋の様子）

＜クチトンネル＞

ホーチミン市の市街地から 70 キロメートルほど離れた場所にあるクチトンネル。ベトナム戦争中に南ベトナム解放民族戦線によってゲリラ戦の根拠地となり、カンボジアとの国境付近まで全長 250 キロメートルにも及ぶトンネルが張り巡らされていた。

南ベトナムの解放戦線の作戦本部が置かれ、居住スペース、貯蔵室や指令室、病院、台所等の設備があったそうだ。戦時中兵士達は、抜け穴の入口に罠など様々な仕掛けを作り、アメリカ軍の攻撃を抑制し翻弄させた。攻略されることのなかったこのクチは、ベトナム人の不屈の精神を象徴している。

最初に、ビデオ映像でゲリラ戦について学んだ。それから実際にクチトンネルの中に入ることで、戦争当時のベトナム人の苦労や苦しみを感じた。

体験可能なトンネルは、10 メートル、20 メートル、30 メートルとあり、視察者は一番短い 10 メートルのクチトンネルに入った。トンネルに入れば、息苦しさを感じるその狭さに驚く。人がやっと入れる程度の広さで、中腰で移動するのが精一杯だ。参加者は、「トンネル内は狭くて暗く、圧迫感があり怖かった。」「この中を通って生活し、動きにくい体勢でアメリカ軍と戦っていたことの大変さを実感した。」と話していた。

（クチトンネル入口）

（クチトンネル内）

（クチトンネルの模型）

クチトンネルの他にも、ベトコンが使用した罠の数々を見学した。

（落ちた先は針になっており、一人で這い上がることは難しい）

ベトナム人が潜むための穴である。サイズはベトナム人の体に合わせて小さく設計されており、アメリカ人は入らない。草でカモフラージュする。

まとめ

戦争証跡博物館、クチトンネルは、ベトナム戦争の真実を知るためには欠かせない場所である。戦争はあってはならないものだ。戦争の悲惨さを改めて感じる展示に、人間の犯して来た過ちを反省し、今後このようなことが起こらないよう一人ひとりが取り組むべき問題だと感じた。