

「ベトナムの調達事情」

○ ベトナムの調達経緯

今回は「中国リスクの回避」という点で注目を集めている「ベトナムの調達事情」についてレポートします。

現在の外注先は中国が多く、台湾、韓国などに出しているものの価格が上がってきており、10年近く前から、日本企業による東南アジアへの調達先探しが徐々に動き出していました。東南アジアでの開拓を始めていきましたが、東南アジア内でどの国が良いのだろうといった声もありました。大手メーカーなどは本社やアジアや東南アジアの統括事務所主導で、ベトナムでどの程度の調達が可能なのか、製造価格はいくらなのかといったところから、加工分類ごとに企業候補をあげ、実際に工場に訪問するといったことから始まっていきました。企業候補は現地企業中心ですが、現地企業でできない場合も考慮し在ベトナム日本製造業も候補に入れて調査をしていきました。

価格を考えると東南アジア内で人件費が安く、国が安定してリスクが少ないベトナムは当初から人気があったと言えます。実際は人件費が安くても原材料のほとんどを輸入に頼っているベトナムでは、日本企業が予想した中国価格より安くはなかったという現実が分かっていることとなります。

○ 中小企業の動き

大手メーカーや部品商社といった業種が先行して調達に動いていましたが、中小製造業者でも同様に東南アジアでの調達先探しが増えていきました。多くの企業が中国に外注先を持っており、ベトナムに求めるターゲット価格は中国価格以下をイメージしていました。

しかし、実際見積もりを取ってみると、予想より高い価格であり、同様の部品製造でもっと安くできる場所はないかとさらに調査を進めた結果、加工方法や材料の種類、発注ロットなどに応じコストメリットが得られる場合もありましたが、圧倒的に安くなったという企業はほとんどありませんでした。

価格はもちろん重要ですが、良い製品を作ることができなければ、調達先候補にはなりません。価格は安いですが、試作を依頼しても良い品質の製品が納品されない、やり取りしていても的を射た回答が来ないなど、中国での調達先開拓をしたことがある企業は「現在のベトナムは以前の中国と同じだ」という話をよく聞きました。品質の精度が良くないので、ある程度品質が良い在ベトナム日系企業を探しても価格が合わないため、ベトナムでの調達は思ったほど進みませんでした。

○ ローカル企業が考える日本企業の調達探し

以前はほとんどのベトナムローカル製造業は日本企業の仕事を受けたいと思っており「日本企業と取引がある」という実績をまず作ることに注力していました。特に日本企業から取引打診があった際、既に日本企業と取引をしていると安心感を持ってもらえます。

しかし、多くの日本企業からの調達打診がくる中、どの企業もなかなか成約に結びつかない実態が浮き彫りになってきました。以前は価格が合わないという理由が多くを占めていましたが、現在は

- ① 日本側がターゲット価格を提示してくれない
- ② 現在、中国でこれだけ作っており、この製品がうまくいけばいま中国で作っているものもこれだけの量をオーダーするといったような具体的な道筋や背景が良く分からない
- ③ 担当者が決定者ではないため、社内決裁が遅い

という声が聞かれるようになってきました。調達案件はローカル企業にとって新規獲得の魅力あるオファーにも関わらず、日本企業のオーダーは厳しい精度を求められる割に価格が安いので受けたくないといった流れがでてきました。

○ 今後の動き

コロナ前までは、人件費の安いベトナムでもっと安いものを作ることが目的でしたが、そこまで安価ではないという理由で頓挫した企業が多い中、中国のコロナ対策や米中問題、台湾有事など中国一辺倒はリスクが高いといったマインドの変化が日本企業に見られるようになり、ベトナムに調達先を求める企業が増えています。

ローカル企業の技術力、設備投資は年々上がっているのは間違いなく、今では日系大手メーカーに直接納品している企業も増えてきています。そのようなベトナム大手の企業にオーダーをすればある程度安心ですが、彼らは既に大手メーカーとの取引を始めており、魅力的なオファーでないといけないといった立場になってしまっています。

一方で、日系企業や外資系企業で経験を積んだ人物が新たに工場を立ち上げ、一から営業している企業もあります。会社として創業年数は浅いですが、やる気のある経営者とタッグを組み、現場に何回も足を運ぶような動きをしてきた日本企業はうまくいっているケースが多いです。日本の技術力を吸収し、成長していきたいという企業と、単なる外注先というのではなくパートナーとしてともに成長していくというスタンスが重要です。

ベトナムでも日本の技術力は誰もが認めており、日本の技術を習得し更なる高みを目指す経営者にとって日本企業との接点は重要でありパートナーシップを求めるニーズがあります。直接話す機会を作り、ベトナム企業の方針を聞き、情報交換をすることで Win-Win の関係ができれば、日本企業とベトナム企業がともに成長していくきっかけとなるでしょう。