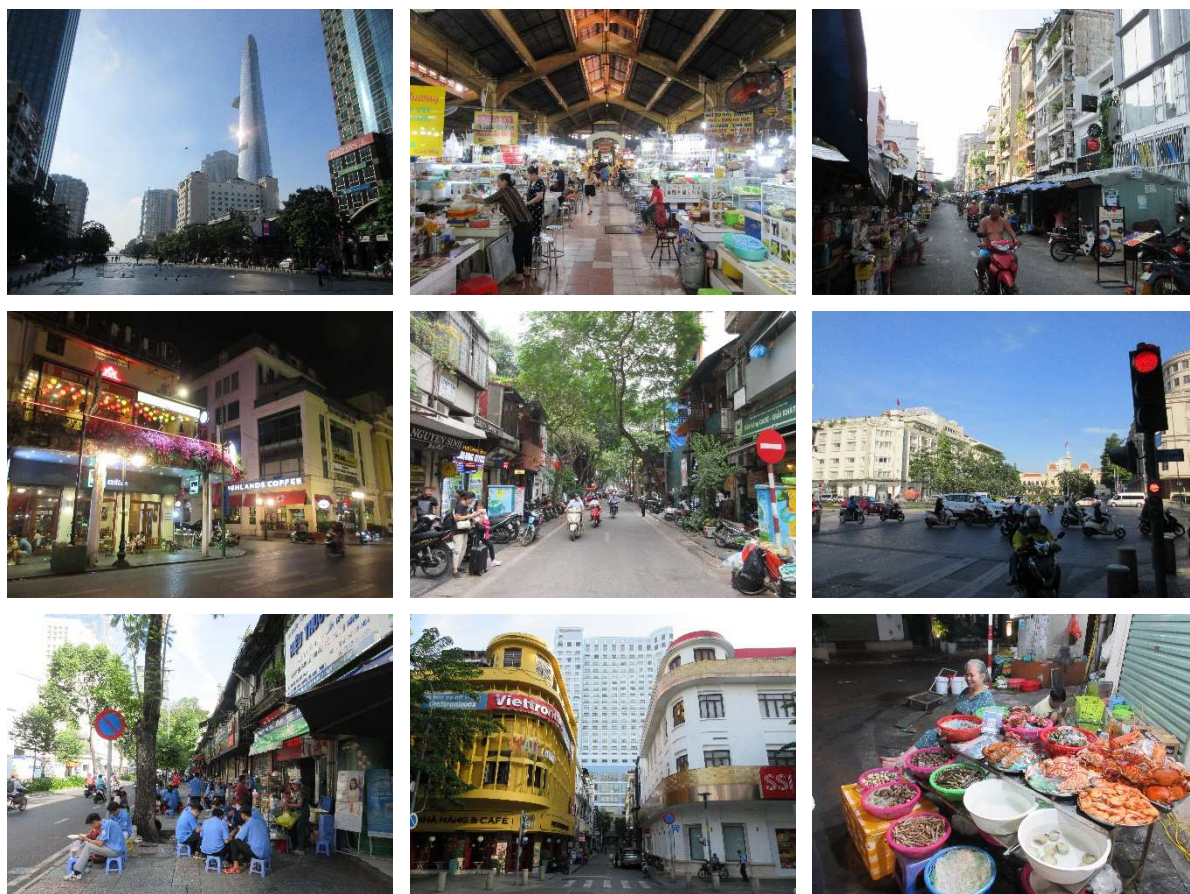


令和5年度 鳥取県議会ベトナム訪問団 報告書

〔令和5年10月24日（火）～27日（金）〕



鳥取県議会

1 訪問日程及び訪問先

令和5年10月24日（火）～27日（金）

ベトナム社会主義共和国

※詳細は「4 日程表」のとおり

2 訪問団メンバー

団 長 広 谷 直 樹 議員

副団長 尾 崎 薫 議員

団 員 浜 田 一 哉 議員

川 部 洋 議員

入 江 誠 議員

<随行> 議会事務局 調査課 課長補佐 西村 昌教
係 長 前田 直人

3 所感及び県政に対する提言

今回県議会ベトナム訪問団は、外国人材の活用、県産品の販路開拓、本県へのインバウンド観光について調査することを目的に、ホーチミン市、ハノイ市を訪問した。

今年は日本とベトナムとの外交関係樹立 50 周年の記念の年に当たり、秋篠宮皇嗣同妃両殿下がベトナムを公式訪問されたほか、岸田総理大臣、上川外務大臣、西村経済産業大臣などの閣僚が相次いで訪問し、ベトナム政府要人と会談するなど、日本とベトナムは極めて良好な関係を築いており、今後更に大きく飛躍する節目の時期を迎えている。これまでベトナムから来日している多数の技能実習生等や、日系企業がベトナム国内で行う事業展開によって、両国の経済交流は発展してきたが、近年、ベトナム経済の発展や円安の影響により両国の経済格差が徐々に縮小しつつあることに起因して、コロナ後、ベトナムからの技能実習生の数が頭打ちになっており、また日本においても外国人労働者のあり方を検討する政府有識者会議の議論が大詰めとなる中、両国の関係性は今、転換期を迎えていると言える。

本県とベトナムの関係は、経済分野の人材交流を中心に発展してきている。ベトナムからの技能実習生は平成 23 年ごろから徐々に増え始め、その結果、平成 30 年には県内外国人労働者の中でベトナムが中国を抜いて最も多くなった。県議会としても、その年に議員団を編成し初めてベトナムを訪問している。また、その頃、県内にベトナム人留学生をターゲットにした日本語学校が数校開校し、翌年の令和元年 4 月には鳥取市国際経済発展協議会がハノイ市友好団体連合と覚書を締結。令和 3 年には境港市が市内で暮らす多くのベトナム人への対応のためにベトナム人国際交流員を配置している。令和 4 年度、本県の在留ベトナム人数は製造業を中心に 1,136 人と、外国人労働者全体の 37% を占め、同年、鳥取日越友好協会も設立された。一方、県内事業者の海外展開を見ると、これまで東アジアを中心としつつも徐々にアセアン諸国等南方へも拡大しているところであり、ベトナムに魅力を感じている事業者も増えてきている。

このように、本県とベトナムの関係性に変化が見られる中、今後の経済交流の方向性や可能性を探るため、今回、県議会として議員団を編成し、再度、ベトナムを訪問した。今回の調査では、ベトナム経済の発展とベトナム人の生活様式の近代化の状況について関係機関から聞き取り等を行うとともに、外国人材の活用について、本県に多くの技能実習生を送り出している送出機関、現地の大学などから現状と最近の動向を聞き取り、今後のあり方について意見交換を行った。また、急成長しているベトナム消費市場に関しては、県産品の輸出促進・販路拡大、インバウンド観光の可能性を検討するため、既に県産品を取り扱っている物流商社や小売店、日本への団体旅行を拡大し

ている現地旅行会社等から情報を収集した。以下、これらの概要を報告し、県政に対する提言を行う。

<ベトナム経済の発展について>

始めに、昨今のベトナム経済の概況とそれに対する所感を述べたい。JETRO（日本貿易振興機構）及びJNTO（日本政府観光局）によると、ベトナムのGDP成長率は、パンデミックの影響を受けた2020年と2021年を除いて、過去十数年、5%後半から7%台の安定した高い成長率を維持している。とりわけ2022年は8%という脅威的な成長を見せており、2023年に入って少し鈍化しているものの、堅調な経済成長が続くアセアン諸国の中でもベトナムの成長率は高い方で、名目GDPは既にタイ、シンガポール、マレーシア、フィリピンの水準にまで追い付いてきている。これは、1990年代までは衣料品などの繊維業が盛んであったが、2000年代前半から外国資本の投資により工業化が加速し、中国や韓国から輸入した材料を加工して、スマートフォンなどの電子機器をアメリカ等へ輸出するという産業構造に転換したことが主な要因である。最近ではIT産業も発展してきており、日本企業向けのソフトウェア開発も盛んに行われている。

また、ベトナムの人口は、今年既に1億人に達し、アセアン諸国の中ではインドネシア、フィリピンに次ぐ人口となっている。平均年齢33歳、20代から30代の子育て世代の割合が高いのが特徴である。経済成長に伴い、世帯所得5,000ドル以上の中間所得層が全体の半数以上にまで増加している。ホーチミン市やハノイ市などの都市部を中心に人々の生活は近代化し、消費者市場は急速な拡大が見られ、日本の1970年代に相当する高度経済成長期を迎えていると言われている。小売・サービス業の売上高は概ね年率10%という凄まじい勢いで拡大しており、新型コロナウイルスの影響で一時的に成長が鈍化していたが、昨年頃から徐々に回復してきている。食品等の流通は、市場・家族経営店などの伝統的流通がまだ一般的であり、スーパーマーケットなどの近代的流通の割合は11%とさほど高くはないが、都市部では30%から40%にまで増えてきており、日本産食品も食品マーケットの販路を狙える素地が整ってきている。家電製品について、冷蔵庫は一般家庭にもほとんど普及しているが、電子レンジはまだ富裕層に限定されている。日系企業のベトナム国内での事業展開は活発であり、以前は他国への輸出向けの製造工場等への投資が中心であったが、近年はベトナム消費市場をターゲットにした小売・卸売業への投資が最も多く、また次々にレストランチェーンが進出するなど、多くの日系企業がベトナム市場に注目している。

このようにベトナム経済は発展途上にあるが、その成長の速度から海外展開を検討する県内事業者にとって魅力的な存在になりつつある。また、経済成長に伴い人々の収入水準、生活レベルも上がってきていることから、ベトナム人の日本での仕事に対する意向もより熟度が高いものへと変化していくものと考えられる。本県では、これまでは、一部の市や民間がそれぞれの立場でベトナムと関わっている状況であるが、ベトナムの今後の可能性を考えると、更に関係性を深化させるのが本県の経済発展にとって得策と考えられ、県としても積極的に関係構築に尽力すべきではないかと考える。

<外国人材の活用について>

次に、外国人材の活用について、本県へ多数の技能実習生を送り出してきた送出機関であるポリメックス国際人材株式会社及びその関連会社であるIBS人材株式会社、日本の大学や地方自治体と継続的な関係を構築している技術系トップクラスの大学であるハノイ工科大学、日本企業向けに人材コンサルティングを行っているMY Y有限会社及び関連する監理団体であるさくら国際交流協同組合、JICA（独立行政法人国際協力機構）とJICAのプロジェクトに取り組んでいるベ

トナム国立農業大学から、現在の技能実習生等の状況、今後の人材交流に向けての意見交換を行ったので、その概要を報告し、所感を述べる。

ベトナムからの海外労働者派遣を見ると、長らく台湾への派遣者数が第1位であったが、日本に来る技能実習生が中国からベトナムにドラスティックに移り変わったことから、2018年に日本が台湾を追い越し、それ以降、日本が第1位を維持している。国別割合は、2019年日本54%、台湾36%であったが、2022年には日本47%、台湾41%と、最近徐々に台湾に押し戻されている。時間当たりの賃金は台湾より日本の方が高いが、台湾は長時間労働が可能で生活費の負担も少ないため、実質台湾の方が稼げるといのが理由である。それでも、各国にベトナム人を送り出しているIBS人材株式会社によると、ベトナムには「日本の高い技術・サービスを学びたい」「日本文化が好き」という人や、「子どもには日本へ行ってほしい」という保護者も多く、特に、帰国後に日系企業で働きたいという中長期的なキャリアビジョンを持っている人は日本を選ぶという。ベトナム人は元来親日家で、ホンダのオートバイなどに代表される日本製品が「ジャパン・ブランド」として確立されており、そこに昨今のアニメ人気も加わり、円安の影響がなければ、日本の人気は圧倒的であるとのことであった。このような背景と人材交流によって培ってきた繋がりを考慮すると、ベトナム人技能実習生等が減ってきたから他国に切り替えるのではなく、ベトナムを長期的なビジネスパートナーとして捉え、人材交流のあり方も高度人材などへ発展させていくべきではないかと考える。また、JICAの協力で学内に送出機関を設立したベトナム国立農業大学からは、農林水産分野で日本の高い技術を学んで、帰国後ベトナムの発展に貢献してほしいという、日本に行く技能実習生等に期待する声も聞くことができた。現在、技能実習制度の見直しは、育成就労を基本に特定技能につなげ、在留を長期化する方向に進んでいるが、ベトナムと人材交流を継続していくには、最終的には派遣生が帰国して、母国の産業発展へ貢献するウィンウィンの仕組みを考えるべきであり、新制度においても、県が両国の関係機関や受入企業等とそのような体制づくりに乗り出すべきではないかと考える。

一方、日本国内での在留者の動向を見てみると、技能実習から特定技能へ移行する段階で地方から都市部へ転籍する人が多く、高度な技能や日本語能力を身に付けた人が地方から流出するという問題がある。また、滋賀県などは優秀な技術系の人材が集まるハノイ工科大学と提携して、就職活動を控えた学生を対象として学内に日本語コースを設置してもらい、奨学金制度、インターン制度などにより地元企業への就職を促すなど、優秀なベトナム人を早期に囲い込む動きも出てきている。昨今、各県がこぞってベトナムの地方省と人材交流に係る協定等の締結に踏み切っていることから、国内の地域間においてベトナム人材の獲得競争が生じていると言っても過言ではなく、国内の人材不足が深刻化する中で、今後この動きは更に加速するものと考えられる。本県は、小さな県だからこそ、来日するベトナム人や受入企業に寄り添った他県にはないきめ細やかなフォローをすることで、他県との差別化を図ることができるのではないだろうか。例えば、生活環境に対する支援や、県内在留中に特定技能など次の資格にステップアップするための支援、帰国後も見据えたキャリア形成・マッチングのフォローなどが考えられる。ベトナムはロコミを大切にする社会であり、現在の在留者の満足度を上げることは、次の来日者を呼び寄せることにつながるものと思われる。

また、日系企業のベトナム進出は、現在2,000社を超えているが、日本の中小企業の中では、国内の工場などで受け入れた技能実習生等の帰国のタイミングに合わせて、彼らをキーパーソンとしてベトナムに進出する企業も相当数あるという。人材交流は海外展開の足掛かりになる。県内企業にとっても、技能実習生等との良好な関係は、ベトナムへの進出のチャンスにつながるものと考えられる。

本県で働くベトナム人は既に本県経済の維持・発展に欠かせない存在になっている。本県が今後

もベトナムに選ばれる地域であるためには、来県するベトナム人本人にとって魅力ある地域であるとともに、ベトナム側の関係機関ともウィンウィンの関係を構築することが必要である。調査先からは、円安の間の住居費支援、技能実習から特定技能まで本県で育成する仕組み、県と大学との連携などの提案もあった。ベトナムとビジネスパートナーとして確固たる関係を構築し、本県経済を発展させるために、県として人材交流に積極的に取り組み、これまでより一歩踏み込んだ施策を展開することを望む。

<県産品の輸出について>

県産品のベトナムへの輸出の可能性を検討するため、今年から県産品を取り扱い始めた日系物流商社であるロジテム・ベトナム・トレーディング社および、その販売先であり日本食材を多数販売しているファミリーマートを調査したので、その概要と所感を述べたい。

伝統的流通が主なベトナムでは、これまでは市場で新鮮な食材を購入し、家庭で調理して食べるということが一般的であった。例えば、エビやカニは市場で生きているものを購入するのが通常であり、中間処理した食材は好まれない。一方で、ホーチミン市やハノイ市などの都市部では、昨今の経済成長に伴い、共働きが増えており、また海外のファーストフードチェーンやレストランチェーンなどの影響により、ベトナム人の食に対する考え方、食文化は徐々に変化しつつある。

本県から海外への県産品の輸出は、台湾や香港向けの梨が主力であるが、ベトナムでは、果物などの青果物は検疫が厳しいこと、また、安価な他国産品との競争という課題がある。例えば、梨については、韓国産の安い梨と競争しなければならない。物価水準がこの10年間でかなり上がってきたベトナムではあるが、日本との物価差はまだ5倍から6倍程度はあり、高価な日本産の食品を販売するには、贈答品などオケージョン（機会）を分析したマーケティングが必要である。一方、ベトナムでは「ジャパン・ブランド」に対する評価が高いため、日本製粉ミルクは高価でも人気があり、粉乳は日本からの農林水産物輸入額第1位である。教育熱心な国柄から安心安全な食品を子どもに与えたいという。今回視察したロジテム・ベトナム・トレーディング社は既に本県で製造された冷凍食品などを扱っている。客層はまだベトナム在住日本人であるが、都会では共働きが増え、今後ベトナムにも冷凍食品など加工食品が普及すると予想されており、販路が大きく広がるチャンスがあると思われる。本県には水産加工品が豊富にあるので、この潮流をつかみ、機を逸しないように対策を進めていただきたい。

ベトナム料理は、中華料理の影響から味付けが日本食に似ているとは言え、ベトナム人は日本人より薄味を好み、食べる前に各個人が調味料で好みの味に調整して食べる料理が多い。加工食品の販路を開拓する際は、ベトナム人の好み、食べ方をよく調査した上で、商品改良や試食PRを行うことが大事であり、県内食品工場で働く多くのベトナム人技能実習生等も商品開発などに大きな力になると考えられる。

また、日本の食品を豊富に取り扱っているファミリーマートでは日本酒も取り扱っていた。日本酒はベトナム人にも人気があり、富裕層は高価なものでも購入するという。しかし、知名度がない新しい銘柄をいきなり販売するのは難しいので、本県の日本酒を販売するなら、まずは、日本食レストランなどで、その美味しさを知ってもらいながら徐々に小売店へ販路開拓を進める方がよいというアドバイスをいただいた。日本からベトナムに食品を輸送する場合、イベントなど一過性のものであれば航空輸送を使うが、継続的に販売するなら、運賃が安いコンテナによる海上輸送ができるように、ファミリーマートだけでなく、イオンなど他の小売店にも同時に販売すべきというアドバイスもいただいた。イオンは現在6店舗から2025年には16店舗まで拡大する計画があり、ベトナムの日本食材店全体で一斉に鳥取県フェアなどで仕掛けていき、定番商品を狙っていくのも一案

であると思う。

<インバウンド観光について>

本県へのインバウンド観光の可能性を探るため、J N T O（日本政府観光局）及び日本への団体旅行を企画販売しているサザンブリーズ株式会社において調査を行ったので、その概要を報告し、所感を述べる。

ベトナムの経済発展に伴い、ベトナムから日本をはじめとした近隣国への海外旅行が右肩上がりに増加している。J N T Oによると、本県へのインバウンド観光の推進を検討するにあたり、一番重要なのは、ベトナムから観光目的で日本の査証を取得する場合、個人旅行では難しく、団体旅行に限定されるため、当面、インバウンド観光推進策は、団体旅行を前提に検討する必要がある。そのため、新たな地域へのツアーは、旅行会社や地上手配業者（ランドオペレーター）に働きかけて、団体旅行を企画造成し、ベトナムの旅行会社からベトナム人にPRしていただくのが効果的とのことである。また、ベトナム人は、海外旅行する場合、旅行会社に相談して決める人が多く、個人向けPRは効果が出にくいいため、ベトナムからの誘客を進める際には、まずは関係機関との関係構築に尽力していただきたい。

日本への観光旅行は、富裕層が家族単位で参加するケースが多く、貸切大型バスで東京から関西までのゴールドルートを中心に4、5日間滞在する弾丸ツアーが多い。観光地を短時間で回りながら、大型スーパーマーケットやドラッグストアで「ジャパン・ブランド」の化粧品や家電製品、日用品などをショッピングするのが主な目的である。買い物にかかる経費は中国に次いで多く、いわば以前爆買いで注目されていた訪日中国人客の後を追うような存在になっている。ベトナム国内でも日本製ものは流通しているが、偽物等も多いため、日本で本物を買いたいというニーズが高いという。

一方、サザンブリーズ株式会社によると、現在、日本国内のオーバーツーリズムがツアー手配の問題になっている。オーバーツーリズムの影響で、大都市圏においてホテル、レストラン、貸切バスの手配が難しかったり、価格が高くなったりなど支障が出てきており、旅行先として地方を組み合わせざるを得ない状況になってきているとのことである。また、日本旅行のリピーターも出てきていて、大都市圏の観光に飽きた旅行者を対象とした新たな旅行ツアーの開発も必要になっている。こうした状況を好機と捉え、ベトナムから本県への団体旅行の誘客について関係機関等と一緒に検討すべきではなからうか。名探偵コナンはベトナムで知らない人がいないぐらい人気があり、関西圏のツアーに組み込むことで本県へ誘導できる可能性は十分ある。コナンに、大型スーパーマーケット、温泉、牛骨ラーメンなどを組み合わせれば、ベトナム人を引き付ける要素はそろそろ。出雲空港が2024年3月にベトナム行きチャーター便を計画しており、そこの連携も検討してはいかがだろうか。

ベトナムの経済発展に伴い、今後も訪日団体旅行客は増えると考えられる。旅行会社等との調整はもちろん、技能実習等で本県に住んでいる多くのベトナム人やその関係機関などとも連携して、本県のPRを進めることにも併せて取り組んではいかがだろうか。

最後に、今回初めて訪問したロジテム・ベトナム・トレーディング、ファミリーマート、サザンブリーズ株式会社、ポリメックス国際人材株式会社及びI B S人材株式会社、ハノイ工科大学、M Y Y有限会社、さくら国際交流協同組合、ベトナム国立農業大学のほか、J E T R O、J N T Oの関係者各位には、広谷団長を筆頭とする当訪問団を友好的に受け入れていただき、丁寧な説明などいただいたことに感謝したい。これもひとえに、これまでの日本の各関係機関が行ってきたことへ

の信頼感や、これからの発展において日本との関係に期待していることの現れにほかならない。

また、新型コロナのパンデミック前からベトナムと日本は非常に近い関係であったが、昨年ごろから各地方の動きがさらに活発になってきており、今年もいくつかの県知事がベトナムを訪問し、ベトナムの省や大学と人材交流等に関する協定、覚書を締結している。

今回のベトナム訪問で、ベトナムの成長や発展に向けた強いエネルギー、日本への憧れや愛着を抱いているベトナム人の心を肌で感じる事ができた。報道では技能実習生の失踪や犯罪など物騒なニュースを聞くことが多いが、今回の訪問で出会ったベトナムの人々からはそういうものとは違う母国の未来と発展を信じ、それぞれの立場で自らの夢を追求するひたむきな姿勢が感じられた。本県もそのベトナムの勢いと一緒に発展していくべく、良好な関係を構築していくべきであり、それを実現するための具体的な検討に入るべきと考える。

4 日程表

月 日	日 程	移 動	宿 泊
10月24日 (火)	11:05 鳥取砂丘コナン空港 → 羽田空港 (12:25着) 11:15 米子鬼太郎空港 → 羽田空港 (12:40着) 17:10 羽田空港 → ホーチミン・タンソンニャット国際空港 (21:25着 時差-2時間)	ANA296 ANA386 VN3495 借上バス	ベトナム ホーチミン市
10月25日 (水)	9:30 ・ファミリーマート・レタントン店 調査 10:00 ・ロジテム・ベトナム・トレーディング 調査 11:00 ・ファミリーマート事務所 調査 13:30 ・サザンブリーズ株式会社 調査 14:45 ホーチミン・タンソンニャット国際空港 → ハノイ・ノイバイ国際空港 (16:00着)	借上バス VN0216便 借上バス	ベトナム ハノイ市
10月26日 (木)	9:00 ・JETROハノイ事務所 調査 10:15 ・JNTOハノイ事務所 調査 12:50 ・ポリメックス国際人材株式会社 調査 14:30 ・ハノイ工科大学 調査 16:20 ・MY Y有限会社 調査	借上バス	ベトナム ハノイ市
10月27日 (金)	8:00 ハノイ・ノイバイ国際空港 → 羽田空港 (15:05着 時差+2時間) 18:20 羽田空港 → 米子鬼太郎空港 (19:40着) 19:15 羽田空港 → 鳥取砂丘コナン空港 (20:30着)	VN0384 ANA387 ANA299	

5 訪問先の概要

【令和5年10月25日(水)】

【(1-1) ロジテム・ベトナム・トレーディング (ホーチミン市)】

〔対応者〕 石塚社長、イェン営業部長

ロジテム・ベトナム・トレーディング社を訪問し、日本食品の輸入販売の状況や県産品の輸出促進に向けた課題等について説明を受け、意見交換を行った。

【主な説明内容】

- 弊社の本業はトラック輸送で、ベトナムに進出して来年で30周年を迎える。海外グループは東南アジアのみで、タイとベトナムが一番大きく、次いで中国、カンボジア、ラオス、あとミャンマーにも駐在員がいる。
- ベトナムとミャンマーでは、物流以外にハイヤー事業をやっている、日本人学校のスクールバスなども運行しているが、食品の輸入販売事業を実施しているのはベトナムのみ。
- ベトナムでカネボウ化粧品さんの総代理店を始めたのを契機に、JETRO(日本貿易振興機構)さんから声が掛かり、7年前にアイスクリームの輸入販売を始めた。
- とっとり国際ビジネスセンターには、この後、お会いいただくファミリーマートの菊永さんと一緒にビジネスマッチングに声を掛けていただき、7月に鳥取へ招聘していただいた。鳥取県内の食品関連企業を色々と視察させていただき、お陰様で良い商品がたくさん見つかった。
- ベトナム人に好まれる商品はベトナム人でなければ分からないので、日本のレストランで働いた

こともあるイェン（営業部長）の目利きに任せている。

- 今日はイェンが鳥取で選んだ商品を後ろに並べているが、蟹にまつわるものが多い。「かに焼グラタン」、「蟹しゅうまい」、「かにみそ甲ら焼き」（越河）、「焼かにせんべい」（宝製菓）、蟹の身入りのリキュール「蟹祭り」（北岡本店）など。
- ベトナム人は、日本人と同様にカニ、エビ、貝など、魚介類を好んで食べるが、市場で生きたものを買って食べるのが一般的であり、冷凍の魚介類については、レストランでは仕入れても、一般家庭ではほとんど食べないため、まずはレストラン向けに営業していく。
- 「かにみそ甲ら焼き」はまだだが、「蟹しゅうまい」は、越河さんで働いているベトナム人の実習生も一番好きと言っていただけあって、既にレストランから注文があり、早く入れてほしいと言われている。卸価格は20万ドン（約1,200円）くらいだが、レストランなので倍くらいの値段で提供されると思う。「かにみそ甲ら焼き」は、卸価格が17万ドン（約1,000円）くらいなので、小売価格は1,500円くらいになると思う。
- 他に大山乳業さんのアイスクリーム。少し高くなるが、チャレンジで営業していく。あと、「白バラ牛乳」も美味しかった。ベトナムにも牧場はあるが、常温で保存できるロングライフの牛乳が主流で、日本のようなフレッシュな牛乳はあまり売っていない。
- それから、ダイマツさんの鱈の南蛮漬。今、氷温シリーズ2種類を営業している。ベトナムで獲れる魚に比べて割高になるので、当面はベトナムに駐在している日本人向けだが、そのうちレストランへ卸せるようになると思う。
- ベトナムでは朝食を外で買って食べるのが一般的で、子ども達も学校へ行く前に道端で食べている。外食・屋台文化は東南アジアに多く見られるが、安く食べられることが必要であり、外国からの輸入食品は割高になってしまう。そのため、一般人が多いエリアか、富裕層が多いエリアかなど、マーケットをよく見極める必要がある。
- 良い商品と出会うことができ、鳥取へ行って本当に良かった。なお、ベトナムで「名探偵コナン」を知らない人はいない。ゲゲゲの鬼太郎も面白いが、ベトナムでの認知度はあまり高くない。

【意見交換の概要】（○：訪問団、●：相手方）

○ベトナムの物価はどうか？

- 例えば、ホーチミンで、昼食を外で食べると大体4万ドン（約200円）ぐらい。家賃は、学生や工場労働者向けのアパートだと1部屋8,000円程度だが、一般的には概ね5万円以上。この辺りのマンションになると、50平米で大体10万円くらい。田舎は安い、都市部は高い。一方、ベトナムは産油国なので、ガソリンは安い。1リットル120～130円くらい。

○輸入販売には、生鮮食品よりも加工食品の方が向いている？

- 鳥取から梨などの果物やカニ、牛乳なども輸入できると良いのだが、生鮮食品には色々な規制があり、ハードルが高い。TPPによって関税についてはほとんど問題にならないが、例えば、食肉では、日本の食肉取扱施設をベトナム政府に登録する必要がある。

○ベトナム人に売るのが難しいものはあるか？

- ベトナムではチョコやミルクティなどの甘い食べ物は人気があるが、羊羹やこし餡などの和菓子は甘過ぎて、ベトナム人にはなかなか受け入れられない。あと、最近は徐々に食べる人も増えてきたが、ハンバーグや魚のすり身などの加工品も、何が混ざっているか分からないということで、あまり人気がない。

○らっきょうはどうか？

- 鳥取ではらっきょうも食べて美味しかったが、ベトナムにもらっきょうがあり、値段がとても安

いため、10倍くらい違ってくる。ベトナムでもらっきょうを酢漬けにして食べる文化があるため、ベトナム人が鳥取の大きならっきょうを見たらびっくりすると思うが、価格差が大きいので、ベトナムで売るのは難しいと思う。

○ベトナムから他国へ輸出しているものは？

●ベトナムでは年3回お米が獲れるため、フィリピンなどに輸出している。他には、お茶、コーヒー、カシューナッツなども輸出している。

●あと、食品ではないが、例えば、グンゼ、ワコール、トリンプの下着やアディダス、ナイキ、アシックスの靴など、繊維製品はベトナムで製造して輸出しているものが多い。

○そのような外資系企業が入ってくることで、ベトナム企業の技術も向上してくると思うが、独自で製品開発を行えるようになるまで育っているのか？

●生産技術的には可能だと思うが、あとはセンスの問題。海外展開を見据えた時に、日本で何が売れるか想像できるベトナム人はなかなかいない。流行りのスタイルとか色とか、その辺りが難しい。あと、ユニクロさんをはじめ、日本企業は素材から開発するため、品質が高い。商品開発にはまだまだ外資の協力が欠かせないと思う。



意見交換の様子



石塚社長及びビエン営業部長を囲んで



営業用に仕入れられた鳥取県産品（菓子・酒類）



営業用に仕入れられた鳥取県産品（冷凍食品）

（1-2）ファミリーマート（ホーチミン市）

〔応対者〕 菊永ゼネラルマネージャー

ロジテム・ベトナム・トレーディング社の紹介により、同社の取引先であるファミリーマートの店舗及び事務所を訪問し、日本食品の輸入販売の状況や県産品の輸出促進に向けた課題等について説明を受け、意見交換を行った。

【主な説明内容】

- ベトナムでは、九州から来ている日本人や飲食店が多いからか、甘い醤油が好まれる。
- 麺類は柔らかいものが好まれる。例えば、アルデンテのパスタは硬くて美味しくないとされる。丸亀製麺さんもベトナムでは、柔らかいうどんを提供している。
- 味噌汁やラーメンなど、日本の料理は、ベトナム人からしょっぱいと言われることが多い。ベトナム人は、料理に調味料を加えて自分好みの味を作る文化があるため、基本的に薄味が好み。ベトナム料理のお店に行くと、調味料が5つくらい置いてあって、それで自分好みの味を作って食べるのが一般的。
- 食品の輸入に関しては、ロジテムさんのようなディストリビューターを介して輸入することがほとんど。ファミリーマートとして輸入することは基本的になく、ディストリビューターが輸入して在庫管理している商品を仕入れる形をとっている。
- 食品については、複数のディストリビューターから仕入れたり、直輸入したりできるが、お酒は例外で、お酒を仕入れるディストリビューターをベトナム政府に登録する必要があり、直輸入できないことになっている。しかも、5年に1度しかディストリビューターを変更できず、飲食店でもコンビニでも、日本酒の値段がとても高くなっていて、日本人でもなかなか買えない。そのため、日本酒の売り上げはとても低い。
- 一方、「獺祭」や「久保田」などの日本酒は、ベトナムでも知名度がある。ベトナムは貧富の差が激しく、平均月収は約3～4万円だが、物乞いをしている人もいれば、レストランのある1区やこの辺りの3区には、お金持ちのベトナム人が多い。日本人が居酒屋でビールを飲んでいる横で、どんどんボトルを空けていく。ただ、その人たちも、居酒屋で飲んだことのある「獺祭」や「久保田」がコンビニにあったら買うが、よく知らない日本酒には手を出さない。一部の日本人が買っているような状況。
- そのため、多方面から色々な地酒をご紹介いただくが、簡単ではないとお伝えしている。先日、大手の日本酒メーカーの方がいらっしゃった際にも、まずは飲食店に対して、しっかり営業していただくように話をしたところ。
- これまでに奈良県や広島県のフェアをやったことがあるが、その時は売れても、後が続かない。最初はエア（航空輸送）で商品を運んでくるが、フェアが終わるとコンテナ（海上輸送）になるため、3ヶ月くらい商品が途切れてしまう。ディストリビューターの在庫が無くなって2～3ヶ月空くと、店側がどうしてもほしい商品でない限り、再入荷しても発注しなくなる。
- やはり定期的にコンテナで輸入できる量をベトナムで売っていくことが大切。私はいつも「色々なところに卸してもらって構わないので、コンビニ業界全体でやらないと続かない」とディストリビューターさんに申し上げている。さらに言えば、ベトナム国内には、コンビニはまだ1,000店しかないため、イオンさんなども含めた小売業界全体でやらないと難しいかもしれない。

【意見交換の概要】（○：訪問団、●：相手方）

- 日本のフルーツはどうか？
- 現在、日本からベトナムへ輸出できる果物は、りんご、なし、温州みかんの3品目。次はぶどうが解禁になるのではないかとされているが、防疫上の規制が厳しく、なかなか入ってこない。
- 一方で、ベトナムには、韓国産の安いフルーツが相当数入ってきている。韓国は、政府が多額の補助金を出して輸出促進をしているため、例えば、同じ梨でも韓国の梨は安い。最近も日本のJAのような韓国の団体がベトナムに拠点を開設していて、特にフルーツの輸出に力を入れている。日本から流出したとされる韓国産シャインマスカットも入ってきている。

- それに比べて、日本の農産物は高い。今年もやるが、去年JAさんの「ふじ」と「金星」というりんごを販売したところ、1玉500~600円するため、一般のベトナム人は買わない。りんごは、オーストラリアやアメリカから安いものが入ってくるので、それを食べている。個人的には、日本も補助金などで何かしら輸出促進をやった方がいいと思う。
- 品質の高い日本のフルーツを富裕層に売り込むには、どこで売ればよいか？
- それはおそらくコンビニではない。例えば、アンナムという外国人ご用達の高級スーパーがある。そこは本当に高いワインや輸入品ばかりを扱っていて、お客さんの半分ぐらいはベトナム人の富裕層。日本人やアメリカ人も結構行く。
- ただ、本当に良い物をベトナム人に食べてもらっても美味しくないとと言われることがある。代表的なのがチーズ。コンビニで売っている6Pチーズのような丸いフランス産のチーズがあり、フランスではそれほど有名ではないが、ベトナムではそれが一番売れている。最近ベトナムに入ってきた商品だが、ベトナム人が小さい頃から食べている甘いチーズに味が似ていて、お母さんの味と言われている。そのため、本当に美味しいチーズを食べてもらおうと、しょっぱい、味が濃い、美味しくないとされる。
- ケーキもそう。ベトナムのケーキは暑くても溶けにくい植物性のクリームを使用したバターケーキが主流で、そのクリームが一番美味しいとされている。一方、世界のスタンダードは動物性のクリームだが、日本の生クリームに近い動物性のクリームを食べてもらったら美味しくないとされた。
- ただ、それは、これまで食べ慣れていないというだけのこと。今、ベトナムでは毎年7%ぐらい年収が上がっていて、今後、中間層が拡大すると予測されている。今後、輸入品を買う機会や本当に美味しいものを食べる機会が増えて、本物の味に気づくようになる。まだ少し時間はかかるが、5年後、10年後は全く変わっていると思う。
- 柿はどうか？鳥取には輝太郎という高級な柿がある。
- 柿はまだ食べるが、さつまいもを使ったスイーツは売れない。さつまいもは、道端の露店で売られている、安いイメージがあり、加工しても安いものとして見られてしまう。そのため、スイートポテトは売れない。
- ベトナムでは、大きくて安いものが好まれる。例えば、2月にテトという旧正月のイベントがあり、企業から企業、個人から個人に対してギフトを贈る風習があるが、テトギフトもそう。小さくて高いプレミアムなものも一応あるが、まだまだ浸透していない。
- テトになると、旧正月を祝う意味で、高級品を買おうというマインドになるのでは？
- それはある。そのため、テトの時期はコンビニでお金を使ってくれない。田舎に帰る旅費やテトギフトにもお金を使うが、ベトナムでは13カ月目の給料と呼ばれるテトボーナスが出るので、それを使っている。
- ベトナムの人口や家族構成は？
- ベトナムの人口は最近1億人を超えたが、まだ増えていて、2030年頃には日本を抜くと言われている。一方、若年層の総人口比が徐々に低下しており、今後、一気に高齢化が進むことが懸念されている。ベトナム全体の出生率は2021年の時点で2.1だが、ホーチミンの出生率は1.38まで下がっている。都会では、世帯数が増えて世帯人数が減っており、ベトナム全体の平均世帯人数も以前は8人くらいだったが、最近では5~6人と言われている。
- 私の部下もおばあちゃんと夫婦と子ども2人の5人家族だが、おばあちゃんが夕食を作れないときは、食材が全部セットになったミールキットを買って帰る。そういう家庭が今後さらに増えるので、キットものや冷凍食品など、時短系の商品は狙い目。

- ベトナムは日本より圧倒的に女性が働いている。私の部下は19人いるが全員女性。弊社の男性比率も5～10%ぐらい。男性は、工場勤めや肉体労働、バイク・タクシーの運転手などの仕事をしている人が多い印象だが、あまり男性が働いているイメージはない。カフェに行くと、この時間から上半身裸のお父さんが大勢いて、そこにお母さんがやって来て、お父さんを連れて帰る様子をよく見かける。
- それから、ハノイとホーチミンでは人の気質が全く違って、ハノイの人は貯蓄型、ホーチミンの人は宵越しの金を持たないと言われている。ハノイは日本と同じ冬があって食物が育たないから備えないといけませんが、ホーチミンは一年中暖かいのでそのような意識が働かないようだ。
- 男女間の所得格差は？
- 女性の方が稼いでいるイメージがあるが、正確には分からない。弊社に関しては、役職に応じた給料で男女の差はない。
- レタントン店を視察した際、冷凍の塩サバや焼きサバなどを見かけたが、日本人向けか？
- ほぼ日本人向け。ベトナム人は、冷凍食品にまだ慣れていない。電子レンジの普及率も、ホーチミンでは40%以上あると思うが、全国で見ると6.5%しか電子レンジを持っていない。ただ、これから普及していくと思うし、冷凍食品はコンテナに混載して輸入しやすいこともあり、最近とても伸びている。冷凍食品はこれからチャンスがあると思う。



意見交換の様子



菊永ゼネラルマネージャーを囲んで



ファミリーマート・レタントン店の視察



日本食品等の販売状況

(1-3) サザンブリーズ株式会社 (ホーチミン市)

〔応対者〕 新海エグゼクティブオフィサー ほか

サザンブリーズ株式会社を訪問し、ベトナムからの海外旅行の動向や本県へのインバウンド観光の可能性等について説明を受け、意見交換を行った。

【主な説明内容】

- ベトナムでは、訪日査証の取得が難しく、個人旅行での査証取得は親族訪問等に限定されるので、ベトナムから日本への観光旅行は団体旅行が主になる。
- ベトナムからの団体旅行の目的はショッピングで、化粧品、家電製品、日用雑貨などが人気あるため、ツアーの行程に大型スーパーマーケットやドラッグストアを多めに入れ、観光地は写真を撮る程度の短時間の滞在になる。
- サザンブリーズ社はチャーター便の旅行商品を取り扱っているが、日本からベトナムへの旅行を主としたチャーター便を使っているため、ツアー時期が日本の連休シーズンになってしまい、オーバーツーリズムの影響を強く受けている。
- オーバーツーリズムでは、貸切バスの代金がかかなり割高になったり、大型ホテルでも予約が取りにくかったりする。
- サザンブリーズ社は、地方空港のチャーター便では、松山空港や富士山静岡空港で各県等と連携して行ったことがある。県等からの補助金もあって運行したもので、県等の負担もあったが、空港免税店などでの買い物でたくさんの消費があった。

【意見交換の概要】(○：訪問団、●：相手方)

- 本県へのツアーはどのようなものが考えられるか？
- 定期便で関西国際空港から入国して、わざわざ中国地方に行くのは考えにくいので、鳥取コナン空港発着のチャーター便がいい。
- ベトナムの人には、ショッピング、コナン、桜、ラーメン、温泉など人気がある。
- 本県でも、コナンをメインにして、大型スーパーマーケットでのショッピング、三朝温泉や羽合温泉に入り、牛骨ラーメンを食べるといったツアーができる。
- 大型バスで移動するので、食事には40人ぐらい入れる飲食店が必要である。
- 青山剛昌ふるさと館の周りに、屋外飲食スペースや屋台村を作るのもいいかもしれない。
- 本県でもチャーター便を試してみてもいいかもしれないが、将来、安定的な運航回数を決めるなど、どのようにすべきか考えた上で取り組むべき。



意見交換の様子



新海エグゼクティブオフィサーを囲んで

【令和5年10月26日（木）】

（2-1）JETRO（日本貿易振興機構）（ハノイ市）

〔応対者〕中島所長、小林次長、安長所員

JETRO（日本貿易振興機構）を訪問し、ベトナム経済の動向等について説明を受け、意見交換を行った。

【主な説明内容】

- ベトナムの人材は、50万人来日していて、高度人材、留学生など日本にとって重要な存在である。ただその傾向も若干踊り場に来ていて、これから更に関係がよくなるのか、停滞するのか、境目にある。
- 県産品の輸出先としても、今中国への輸出が難しくなっているため、アセアン諸国を目指している日本企業は増えている。ベトナムは人口1億人を抱えていて、マーケットとしても伸びていく市場である。
- また、ITの開発拠点としても可能性があり、非常に優秀な人材がそろっている。
- ベトナムの人口は、アセアンの中ではインドネシア2億人弱、フィリピンは1億人を超えているが、ベトナムも1億人超えた状況になっている。一人当たりのGDPは4,683ドルで、アセアンでは6番目である。名目GDPは4,696億ドルで愛知県の1.7倍ぐらいの大きさである。
- ベトナム在留日本人は約2万人で、日系企業数はここ11年で倍増しており現在約2,000社が進出している。日本の中小企業から、日本で雇用していたベトナム人技能実習生が帰国するタイミングで、ベトナムへの進出を考えたとも聞いている。
- GDP成長率は、2022年は8%であったのに対し、今年は少し低調であるが、四半期単位でみると回復してきている。昨今、不動産開発が進んでおらず、鉱工業・建設業の成長率が低調である。
- ベトナムは輸出額、輸入額の双方が伸びているが、東アジアから輸入して、アメリカ等へ輸出するという傾向が強い。2009年にサムスンが進出して、携帯電話、集積回路関連の輸出入が最も多くなっている。
- 外国企業による直接投資は、2019年までは右肩上がり伸びていて、コロナに入ってから落ち込んだが、昨年からは少しずつ回復してきている。日本からの投資はこれまでは製造業が多かったが、最近は、ベトナムマーケットを狙った投資が増えている。
- 小売り・サービス業は、年10%以上で成長してきたけど、コロナがあって少し落ち込んだものが昨年からは回復していて、今年1月から9月は9.7%成長している。
- 外食市場も伸びていて、日本でも有名な外食企業がホーチミン市等に進出している。
- スタートアップ企業への投資が盛り上がっていて、投資額はアセアンの中ではインドネシア、シンガポールに次いで第3位である。日本企業もスタートアップ企業に投資や、技術締結していて、製造拠点というよりは、研究開発センターなどより高付加価値な事業に力を入れている。
- ベトナムでの最近の問題として、ここ3年ぐらい北部における電力不足が起きていることと、コロナ関連での汚職事件のため多数の政治関係者が逮捕され、行政関係の決裁が取りにくくなっていて、ビジネスにも影響が出ている。
- ベトナムの人口は1億人を超え、今後も増加する傾向にある。人口構成は2020年から2030年にかけて労働人口が増えるが、10歳未満が減少する予定である。
- ベトナムでは、スーパーマーケット、百貨店、コンビニなどの多店舗経営で、売上を集約管理できるシステムを持った流通形態である近代的流通はまだ11.4%と少なく、町ごとにある市場や個人経営店などの狭い面積で売れるものだけ売る伝統的流通が多い状況である。ただ、ホーチミン

市などの都市部は近代的流通が既に3割から4割になっていると言われており、日本からの食品を販路拡大の可能性が高まっている。

- 日系のものでは、百貨店は高島屋1店、モールはイオン6店、コンビニはファミリーマート、ミニストップ、セブンイレブンが出店している。
- 梨の価格は、日本産1kg 1,180円に対し、ベトナム産264円、韓国産336円と価格差が非常に大きい。日本産のものは品質がよいと、非常にいい評価を受けている。他国産と価格差が大きいから、消費者やバイヤーに対して、高い理由、美味しさ、商品の効能などをしっかり説明しないと、手に取ってもらいにくい。
- 外食市場は伸びていて、2010年比約3倍になっている。10年前は生魚が食べられない人が多かったが、今は寿司も好まれていて、日本食レストランは約2,600店ある。日系外食チェーンはまずホーチミン市から進出するケースが多い。
- 日本からの輸出額では、粉乳が第1位になっている。日本の食品全般が安心安全という評価で、子どもに日本産の粉ミルクを与えたいという保護者が多い。
- 水産物は、缶詰等の原料として輸入したものを加工して輸出するものである。アルコール類、清涼飲料水の輸出も伸びている。

【意見交換の概要】(○：訪問団、●：相手方)

- 円安の影響は？
- 技能実習生では、日本での収入が2割から3割得るので少し勢いは落ちているが、それでも相変わらず訪日する人は多い、短期的な為替とは関係なく、日本で仕事をして、技術を身に付けて、給料をもらうという流れはこれからも続いていくと思う。
- 日本から帰ってきた技能実習生は、日本で学んだものとは関係ない仕事をしているケースが多い。
- 一方、帰国後、日系企業で働き、チームリーダーや管理職になるケースも出始めている。こういう循環ができると、日本とベトナムの経済が一体化できていくので、そういう流れを作っていきたい
- 技能実習生が何を目的に日本に来ているのか、どういう技能を身に付けたいかが明確になっているのか？受入企業とのマッチングができているか？
- 送出機関は、それぞれの職種に対してきっちり訓練を行っているが、技能実習生は募集があるからそれを選んでいる状況である。
- 今後、例えば、ホテルの技能実習の場合、帰国後日系のホテルやレストランで働き、学んだことを生かせるようになればいいと思う。
- 技能実習生が帰国する時に、日本の受入企業がベトナムの関係機関と連携して、習得した技術を情報提供する仕組みを作ってはどうか？
- そのようなマッチングについては、民間企業、公的機関、NGO等が始めようと動き出している。できれば、鳥取県の受入企業が、ベトナムに拠点を持っていなくても、ベトナムに進出している他の県内企業に、受け入れていた技能実習生を紹介するような方法がいいと思う。
- 日本政府に対する働きかけはどうか？
- 大使館、JICA、JETRO等で日本政府に提言している。



意見交換の様子



中島所長をはじめJETROの皆様と

(2-2) JNTO（日本政府観光局）（ハノイ市）

〔応対者〕 吉田所長、内田次長、石川次長、ミーリン次長

JNTO（日本政府観光局）を訪問し、ベトナムからの海外旅行の動向、本県へのインバウンド観光の可能性等について説明を受け、意見交換を行った。

【主な説明内容】

- ベトナムは、今年景気が少し落ちていて、旅行価格が少し低下したり、秋に予定していた旅行を春に延長したり、旅行分野にも影響が出ている。しかし、ベトナムの人口は1億人を突破し、また中間所得層が非常に増えていて、旅行業界では非常に大きな追い風が吹いている。
- コロナ前の2019年は約49万5,000人のベトナム人が訪日していて、国別では第10位である。2023年1月から9月は2019年同期比117.5%になっており、JNTOとしてもベトナムを重点市場と捉えている。訪日外客数は、諸外国と比較して1位ないし2位の回復率であり、今年は過去最高を記録すると予想している。また、技能実習生の割合が多いのがベトナムの特徴でもある。
- 一人当たり訪日旅行消費額は、ベトナムは第10位で17万7,000円である。そのうち買い物代が6万円弱を占め、中国に次いで第2位と高くなっている。
- ベトナムの祝日は、年間10日程度で日本に比べて非常に少ない。長期休暇は中国の春節にあたるテト休暇であり、7連休から9連休になる。学校の夏休みは5月末から8月までである。
- 海外旅行は、台湾、韓国、マレーシアなども人気が、それらの国々も誘客活動に非常に積極的で、ベトナムで行われる旅行博に大きなブースを出展している。
- ベトナム旅行会社が販売している旅行商品は、日本8日間団体ツアーが約21万円で、タイ、台湾、香港はその半額程度であり、日本はアジアよりヨーロッパやアメリカが比較対象になる。
- 訪日旅行のピークは、桜の時期の4月、紅葉の時期の10月であり、冬の時期は今のところ少ないが、JNTOとしてはこれからの伸びしろと考えている。
- 旅行手配の方法は、団体旅行が26.5%と非常に大きい。申込方法も旅行会社を通じた申込が大きいのが特徴で、旅行会社に相談して旅行先を決める人が多い。
- 訪日旅行は、5日から7日間程度のゴールデンルート周遊が多く、東京から富士山を見ながら、大阪、京都に抜けていくものが、18万円から25万円程度で販売されている。今後はゴールデンルート以外にも注力していきたいと考えている。
- 訪日査証は、ハノイの大使館またはホーチミンの総領事館に対して、指定旅行会社ないしは代理申請機関を通じて申請するのが特徴で、これが旅行会社に対する依存度の高さに繋がっている。
- ベトナムー日本間の国際線は、日本航空、全日本空輸、ベトナム航空、ベトジェット航空、バン

ブー航空の5社で、定期便は羽田、成田、関空、名古屋、福岡で、チャーター便は福島、静岡、新潟、和歌山、松山などがある。

- 日本政府のベトナム市場のインバウンド目標は、一人当たりの消費額20万円、訪日者数50万人等であり、実績は順調である。地方宿泊についての目標も掲げているが、達成率が低く、地方への誘客が課題だと感じている。

【意見交換の概要】（○：訪問団、●：相手方）

○昨日訪問した旅行会社から訪日査証で4分の1も審査で落ちていると聞いたが、理由は？

- ベトナム人の日本での軽犯罪が増えていたり、日本に限らず韓国、タイ、台湾でも旅行先で行方不明になるケースが起きていて、審査を厳格化しているのだと思う。日本大使館も観光政策が大事であると理解しているので、審査を通る人にはマルチビザを発行して、何度も来ていただけるようにすることはあるかもしれない。

○今後、訪日旅行はゴールデンルートの周遊から地方へ足を伸ばすという選択肢も出てくるのではないと思うが、どうか？

- 日本政府が地方誘客を進めているので、JNTOとしてもゴールデンルート、プラス1とかプラス2というアプローチもあると考えている。北海道行きの非常に人気がある地方ツアーも作られてきている。ベトナム人にゴールデンルートが自然に選ばれているので、JNTOとしても大都市圏をPRのメインから外しており、地方の割合が6割を超えている状況である。

○チャーター便を誘致するために、知事などのトップセールスや補助金の必要性を感じているが、いかがか？

- 旅行会社と話していると、補助金のことは開口一番出てくる話ではある。インセンティブのためや、団体ツアーを実施するのに少しでも補助金がほしいという声はあるが、必ずしも補助金だけで実施が決まるというわけではない。

- 旅行会社から、今年は静岡や小松などの地方空港のチャーター便を使いたいというニーズはある。チャーター便を飛ばす上で、自治体、空港との連携はもちろん必要で、実施できる可能性があれば、旅行会社も一緒に話を進めることになる。

○旅行会社が商品企画をするのか？

- ベトナムの旅行会社が訪日旅行の商品を販売するが、商品は日本側の地上手配業者（ランドオペレーター）を経由して企画造成されるので、日本側のランドオペレーターに補助制度や観光地をPRすることが大事である。日本側とベトナム側の双方にアプローチしていくことが必要。

○一般的に海外旅行は、空港がある大都市に入って、その周辺を観光するので、1週間の旅行だと地方には回らないと思うが、地方はどのようにアプローチすべきか？

- 鳥取県にも観光素材はたくさんあるので、それをどう伝えるかが重要である。団体旅行がメインになるので、補助金だけでなく、旅行会社ときっちりコースを作っていくことだと思う。ゴールデンルートから入る方法もあれば、九州や新しく定期便ができた広島などからのコースを作っていくということも考えられる。

- ベトナムは個人旅行市場ではないので、アプリとかで個別に情報発信しても集客は難しい。今のところ旅行会社とコースをいっぱい作ることが重要である。

- 鳥取県がHISと提携したインバウンドの取り組みを行っていたが、非常にいい試みだと思う。

○訪日旅行者は英語が話せるか？

- 海外旅行に行く人は所得が高い人なので、会話は英語で大丈夫である。日本に行くのはハノイ、ホーチミンなどの都市部の方が多いので、英語ができる人が多い。

- ベトナムの人は本当に日本が大好きなので、最後の背中をどう押していくか。
- 日本への旅行の目的が、一番はショッピングだと聞いた。
- ベトナムの人は、だれでも日本製品をほしがる。ベトナムでも買える日本製品があるけど、偽物も多くて、信頼できないものが多い。日本に行く機会があれば、誰でも、自分のためだけでなく、知人や友達、家族のためにたくさん買い物をする。



意見交換の様子



吉田所長をはじめJNTOの皆様と

(2-3) ポリメックス国際人材株式会社 (ハノイ市)

〔応対者〕 トゥアン副会長 (兼 IBS人材株式会社 会長)

I B S人材株式会社 日本事業部 ハー・マネージャー ほか

ポリメックス国際人材株式会社を訪問し、技能実習生の教育状況や日本への送り出しの現状・課題等について説明を受け、意見交換を行った。主な内容は次のとおりである。

【主な説明内容】

(トゥアン副会長)

- 日本の技能実習生制度は色々と問題があり、日本政府が見直しを検討していると伺っているが、制度が変わっても、引き続きベトナムへの支援をお願いしたい。
- 2011年に実習生の送出事業のライセンスを取得した。日本で働く実習生を一生懸命サポートしていくので、これからもベトナムの実習生を安心して受け入れてほしい。
- 新型コロナの感染拡大により2020年から約1年間、実習生の派遣が止まったこともあったが、現在は、北海道から沖縄まで日本全国に年間1,800~2,000人くらい派遣しており、特に北海道の水産加工業に多くの実習生を派遣している。
- 最近、円安や他国のプロモーションの影響もあり、ベトナムから日本への送り出しの件数が減っているが、弊社は長年の実績により質・量ともに十分な人材を送り出せている。
- 2018年には新たに I B S人材株式会社を設立し、実習生の送出事業のライセンスを取得した。今年からそのライセンスで実習生を送り出している。

(ハー・マネージャー)

- 2008年に広島で農業の実習生をした経験を生かして5年前にポリメックス国際人材株式会社に入社した。今は I B S人材株式会社に所属して実習生をサポートしており、鳥取にも3回ほど行ったことがある。
- 最近円安の影響で、日本への派遣を希望する人が減っている。日本で働くメリットが少なくなり、今年に入ってから家族の元へ帰国した実習生もいた。一方で、ヨーロッパやオーストラリア

は人気があるが、文化の違いが大きく、勉強や手数料のハードルも高い。日本は根強い人気があり「円の価値が上がれば、日本が一番良い」と言う人が多い。

- IBSの日本滞実習生は9月末時点で515人。ポリメックスグループ全体では3,000人を超えている。IBSとポリメックスは親族同士が会長を務める関連会社。
- 実習先で一番多いのは建設業。農業と食品製造業を含めると全体の約8割を占める。実習生の年齢は18歳から36歳まで幅広く、20代中盤が多いが、建設業は30代も多い。
- 以前は日本とベトナムの収入の差が大きかったため、6ヶ月に及ぶ日本語の勉強も一生懸命続けてくれたが、最近では円安の影響で、人が集まりづらくなっている。1ヶ月勉強すれば台湾へ3～5年働きに行けるようになった影響も大きい。
- 一方、日本語の勉強期間が短くなると、募集はしやすいが、半年勉強してもなかなか難しいのに、日本で本当に仕事ができるのかという懸念がある。
- 以前からベトナム北部のハノイ近郊やベトナム中部を中心に募集しているが、最近ではハノイから離れた地方の少数民族にも募集をかけている。
- 日本語学校では、日本での実習を修了した優秀な人材を採用し、日本の文化や生活マナー、仕事に関する日本語を覚えてもらえるよう工夫しながら、日常会話を中心に教えている。
- 今年は、日本へ送り出した実習生の数は前年に比べて減っているが、失踪した実習生は今のところ1人だけ。これは本当に良かった。

【意見交換の概要】（○：訪問団、●：相手方）

- 境港水産振興協会からポリメックスさんにはとてもお世話になっていると聞いている。今年も境港の水産会社に実習生を送り出しているが、実習生の受入体制について要望があれば、教えてほしい。
- 最近では、円安の影響が大きいため、寄宿舎の家賃を一時的に無料にするなどしていただくと有難い。鳥取と東京の最低賃金は全く異なるが、実習生が受入企業に支払う家賃はいずれも最大2万円と差がないため、地方に優秀な人材を集めづらくなっている。
- また、基本給だけでは生活が苦しいので、ある程度、残業があると助かる。今年度から中小企業の月60時間超の残業に対する割増賃金率が25%から50%に引き上げられており、受入企業も大変なので、月60時間を超えない範囲で一定の残業があれば、長く働き続けてくれると思う。
- 現実問題として、東京に行けないから広島や鳥取の面接を受けるケースが多いのが実情。現在、日本政府が検討している外国人技能実習制度の見直しにより、同じ職種での転籍が認められるようになれば、地方から都会への転出が進み、地方の受入企業や管理団体は困ると思う。例えば、都会の家賃は最大2万円だが、地方の家賃は最大1万円といったふうに差をつけることができれば、地方にも優秀な人材を集めやすくなる
- 地元の事業所に中国から実習生が来なくなり、去年からベトナムの実習生を受け入れている。コロナ禍ということで、最初はオンラインでやりとりしていたが、実態が分からないということで、実際にベトナムを訪問して対面で面接をして採用したようだ。オンラインでのやりとりは便利な反面、このように課題もあると思うが、いかがか？
- コロナ禍においては実習生の募集や面接をオンラインで行っていたが、対面での面接と違って明確に判断できないことも多く、受入企業からの相談対応なども含め、送出機関としても色々と困難が多かった。やはりオンラインより対面の方が良い。
- 地元の受入企業も、実習生や家族と面談して、その場でミシンを使ってもらって、初めて分かることもあったようで、ベトナムへ行ってよかったとのこと。ただ、受入企業がベトナムまで足を

運ぶケースは、全体で見ると、そこまで多くないのでは？

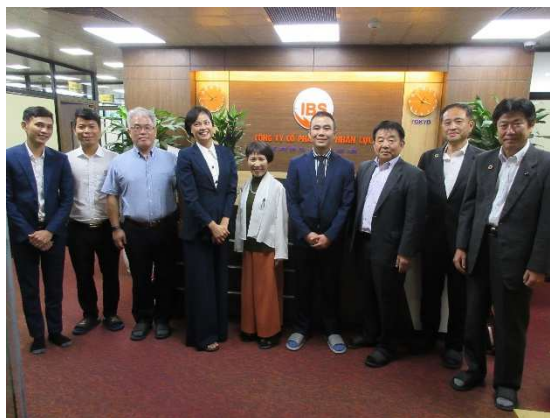
- 2021年にハノイがロックダウンになった際、日本側からオンライン面接の依頼があり、1ヶ所に人を集められないため、候補者には自宅からオンラインで面接に参加してもらったが、ミシンや左官、溶接など技術が必要な職種は、技量の確認が難しく本当に困った。
- ロックダウンが終わってからも、オンライン面接を行っているが、対面で面談して、健康診断を受けてもらってから、弊社の事務所に集めて日本側とオンライン面接している。
- オンライン面接を行うケースは、コロナ前は約1割だったが、現在は約6割まで伸びており、受入企業からの評判も良い。ただ、オンライン面接は、経費は節約できるが、お勧めしない。特に初めてベトナムから実習生を受け入れる企業の社長さんには、ベトナムで面接してもらいたい。さらに家庭訪問もしていただくと、ベトナム人の生活や文化の違いがよく分かる。例えば、掃除にしても、日本とベトナムでは求められるレベルは全く異なるため、事前にお互いの国のことを理解しておくことが大切。
- 5～10年前は、日本語を2～4ヶ月勉強して面接を待っている人が多かった。そのため、面接時点で日本語能力試験のN5～N4レベルに達していて、面接後にさらに勉強するので、訪日する頃には日本語がペラペラになっていた。
- しかし、今はヨーロッパも含め、他の国も選べるようになり、95%の人が日本以外の国にも興味を持っている。そのため、面接までの間に挨拶程度の日本語しか教えられない。最初に弊社で面談をして年齢や性格、仕事の希望などを確認し、履歴書を作成してから健康診断を受けてもらう。面接に参加することが決まったら、大体3～5日前に集めて教育するが、日数が限られるため、本当に挨拶程度しか教えられない。
- 面接に合格したら、一度、実家に帰ってもらい、1週間後に必要な書類を提出し、手数料の一部を前払いで払ってもらい、建設業の場合はもう少し安い、平均3,600ドルの手数を徴収していて、概ねその半額を入校する前に納めてもらう。身内に不幸があった場合などは返金するが、もし途中で勝手に日本に行くのをやめますと言われても返金しない。
- 学校に入校したら基本的には4～6ヶ月の間、住み込みで勉強してもらいが、この前の境港の水産会社のケースは2ヶ月で在留資格が下りてしまったため、日本語の勉強が不十分な状態で日本へ行くことになった。短い期間で日本に行けると募集はしやすいが、やはり4ヶ月くらい勉強してから行かないと、日本へ行ってからが大変。
- 弊社の日本語学校では、現在225人が訪日を待ち侘びている。
- 日本語学校の寮に入った場合、トータルでいくら費用がかかるのか？
- 寮費は6ヶ月で500ドル、学費や教材費を含めると800ドル、さらに前述の手数料3,600ドルを含めるとトータルで4,400ドル。
- ベトナムの一般的な家庭にとっては大きな金額になるのか？
- 貧富の差もあるので一概には言えないが、今はできるだけ手数料を安くしている。以前は、応募者に対して監理団体が少なかったため、監理団体の接待が大変で、実習生から結構な手数料を取っていた。15年前の手数料は今の3倍の1万3,000ドルだった。フィードバックを要求する悪い監理団体もあったが、今は、そのようなところはほとんどない。境港のように良い監理団体が増えると、良い送付機関が増えて、良い実習生を送り出すことができるようになる。
- 1ヶ月の勉強で台湾へ行けるのに、それでも取って6ヶ月の勉強が必要な日本を選ぶ理由は？
- 日本を選ぶ人は、日本の文化が好き人や若い人が多い。ベトナムには、トヨタをはじめ、日系企業の工場が多いため、ベトナムに戻ってからも日系企業に就職して高い給料で働ける可能性が高く、3年間の実習中に稼げるお金とは別の魅力がある。また、ベトナム人は小さい頃から日本

のアニメを見て育っており、景色や日本料理にも良いイメージを持っている。親もお金を出すなら、台湾ではなく日本へ行ってほしい。

- 一方、台湾は、転籍や転職が自由であるにも関わらず、言葉が通じないため、ルールや人権が守られていないケースが多い。台湾へ行く人は多いが、人の質が全然違う。勉強が苦手な人や集団生活が苦手な人は、6ヶ月の間に何か問題があると日本へ行けなくなり、お金も無駄になるので、1ヶ月の勉強で簡単に働きに行ける台湾を選ぶ傾向がある。
- そのため、台湾へ3年間働きに行ってお金を貯めてから日本へ行く人はいるが、その反対はない。一方、最近は大卒の影響で、日本で働いてからヨーロッパへ行く人もいる。ヨーロッパは勉強期間が長く、費用もかかるため、お金がないと続けられない。
- 実習生の中には、日本へ来るために必要な費用が払えず、受入企業が給料から天引きして分割払いしているケースもあると聞くが、そういうこともあるのか？
- ベトナム人はずる賢いため、本人に分割払いを認めると、日本へ行ってから途中で逃げてしまう。手数料を安くすればするほど無責任になる。そのため、分割払いを認める際は、監理団体と受入企業に協力してもらい、給料から天引きして納めてもらっている。一方で、日本の法律は、実習生保護の観点で、給料から勝手に天引きすることを認めていないため、実習生の同意がなければ天引きできない。
- 面接に合格した後、銀行も親戚もお金を貸してくれないから日本行きをキャンセルしたいと言いつつ実習生もいるが、受入企業にも迷惑がかかるし、保証人がいないので受入企業も立て替えられない。そのため、送出国と監理団体、受入企業の3者で協力して対応している。
- 2021年に手数料を安くしてオンライン教育をしたことがあったが、簡単に日本へ行けたので、少し仕事のプレッシャーがかかると、我慢せず、すぐに帰りますと言って勝手にベトナムへ帰ってしまった。お金がかからないと本当に無責任になるので、お金で責任を取ってもらった方が本人のためにもなるし、頑張ってくれると思う。
- 熊本に工場を建設している台湾のTSMCが時給3,000円で食堂の求人を出しているという話を聞いたことがあるが、台湾の賃金は日本より高いのか？
- 台湾の賃金は日本より安いですが、残業をたくさんつけてもらえるし、アルバイトも認められている。そのため、労働時間はとても長い。日本で週40時間働くのと同じ給料を稼ぐのに、台湾では週65時間くらい働く必要がある。ただ、ベトナムから出稼ぎに行くわけなので、長時間労働はあまり問題ではなく、幾らもらえるかを一番気にしている。
- なお、台湾では、高齢者のお世話をする家政婦のような仕事も多いが、資格は必要ないため、簡単に働くことができる。



意見交換の様子



トウアン副会長をはじめポリメックスグループの皆様と

(2-4) ハノイ工科大学 (ハノイ市)

〔応対者〕 ドウック外国センター長、トウ講師

ハノイ工科大学を訪問し、日本の大学と連携した留学制度、日系企業や地方自治体と連携した人材育成の状況等について説明を受け、意見交換を行った。その後、大学構内にあるツイニング・プログラム事務所へ移動し、同プログラムの説明を受けた。

【主な説明内容】

- ハノイ工科大学は技術系の大きな大学で、学生は4万人いる。日本語などの外国語教育は大事にしている。外国語センターでは、英語、日本語、ドイツ語、韓国語を教えているが、英語の学生が1番多く7,000人から8,000人、日本語の学生は1,000人ぐらいいる。日本語は外国語の中でも難しい言語であり、うまく話せるためには2～3年かかる。
- 日本語コースは2つあるが、1つ目は正式なコースで長岡技術科学大学と協力していて、学生は今400人おり、日本語能力試験N3まで教育し、N3取得の証明書を発行している。そのほか、日本の慣習的なものも教えている。
- もう1つの日本語コースは、パナソニックや日産など日本企業の依頼で日本語教育を行っているコースであり、500人から600人に日本語を教えている。日本語が上達したら、企業面接をして、合格したらベトナムにある日系企業か日本で働くことになる。
- 日本の企業からは日本語教育のための支援金をいただいたり、定期的なセミナー開催にも協力していただいております、セミナーでは日本社会の慣習や文化、その会社の強みなども組み入れている。

【意見交換の概要】(○：訪問団、●：相手方)

- 大学が日本企業から日本語コースの依頼を受けるために、大学側から企業に呼びかけたり、プレゼンしたりするのか？
- ハノイ工科大学はベトナムで有名な大学なので、まず日本企業側からアプローチがあり、個別に企業から希望などを聞き、打ち合わせをしながら内容を決めていく。日本企業は、学生に直接会って交流したり、面接したりして、日本語能力や日本文化の理解の程度を確認することができる。日本企業からの支援は、短期間ではなく、2年から3年の長期的なもので、最終的に合格した学生は、高度人材として日本企業で働けるようになる。
- 昨年より滋賀県からの依頼で、滋賀県内に就職する高度人材のための日本語コースを作っている。まず、説明会を開催し、滋賀県がどんな県か、滋賀県に行ったらどんな仕事ができるか説明した後、希望する学生がその日本語コースに入る。1クラス学生25人のコースで、4年生、5年生が対象である。コース開催には、滋賀県から1年間で2万1,000ドルの支援をいただいている。受講した学生は、卒業後、滋賀県の企業の面接を受けて、そこで働くことになる。
- また、滋賀県は、県のPRのために学内のサッカーチームの運営に寄付をしたり、優秀な学生には奨学金を出している。
- ハノイ工科大学に支援している自治体は、他には香川県がある。
- IT人材が世界的に不足していると言われていた中、IT関連の学生は引く手あまたで、アメリカやインドで働く人もいると思うが、日本の評価はいかがか？
- 確かに、IT関連では、アメリカやヨーロッパの会社に就職する学生が多いが、最近日本のIT企業に入る学生も多い。日本のIT企業の給料は、欧米に比べると少ないが、ベトナムの会社と比べると多いし、最近日本のIT企業の給料も上がっているため、日本を希望する学生も結構いる。

- IT分野は、日本からベトナムへのアウトソーシングも多いし、日本語が話せる人は日本で就職する人も増えている。

【ツイニング・プログラムに関する主な説明内容】

- ツイニング・プログラムは、学生が2年半ハノイ工科大学で勉強して、長岡技術科学大学、岐阜大学、三重大学、群馬大学、豊橋技術科学大学等に編入する。
- 長岡技術科学大学がハノイ工科大学にハノイ事務所を構え、職員が駐在している。
- 提携している日本の大学と単位の交換はできるが、ベトナム共産党理論など日本の大学で取れない必須科目は、ハノイ工科大学で取得する必要がある。



ドウック外国センター長及びトウ講師を囲んで



ツイニング・プログラム事務所の視察

(2-5) MY Y 有限会社 (ベトナム国立農業大学・投資開発サービス有限責任会社) (ハノイ市)

〔対応者〕 MY Y 有限会社 児玉代表取締役、クーン氏

ベトナム国立農業大学 フェン副学長兼投資開発サービス有限責任会社社長

さくら国際交流協同組合 田村事務局長

J I C A (国際協力機構) 西川企画調査員 ほか

MY Y 有限会社の紹介により、ベトナム国立農業大学・投資開発サービス有限責任会社（送出機関）を訪問し、さくら国際交流協同組合（監理団体）、J I C A 等と一緒に、日本の技能実習・特定技能制度や、今後のベトナムの発展のための実習制度のあり方等について説明を受け、意見交換を行った。

【主な説明内容】(●: MY Y 有限会社、▲: さくら国際交流協同組合、■: ベトナム国立農業大学)

- MY Y は、ベトナムの大学、送出機関、日本語学校と提携して、日本企業に人材を紹介している。
- ベトナム国立農業大学は、ベトナム国内で最初に設立された農業大学で、学生が2万6,000人いる大規模な大学。この大学は農業だけでなく、工業系など産業関連の学部もあり、多様な高度人材を紹介できる大学である。
- ベトナムでは珍しいが、ベトナム国立農業大学は学内に送出機関を持っている。この送出機関は J I C A のサポートを受けて作ったものである。
- この大学は、鹿児島県、宮崎県、長野県などの地方自治体と人材面で提携しているので、日本に人材を送る場合、何かのプロジェクトを進める場合でも協力的で実現しやすい大学である。
- 現在、日本は円安のためベトナムから日本に来ても稼げないと思われるので日本の企業は心配しているが、日本の本当の強みは技術力である。製造業だけでなく、サービス業、農業でも日本

の品質は通用するので、日本の技術を学びたい学生はたくさんいる。

- ▲2022年のベトナム海外派遣労働者を見ると、日本を目指す人が減ったといっても、まだ47%が日本を目指していて一番多い。以前は台湾が大部分を占めていたが、現在台湾は41%で第2位になっている。2019年は日本が54%だったので、少し押し戻されてはいる。日本ではベトナム人の来日が減ってきているとは言われているが、日本におけるベトナム人のシェアは圧倒的に一番多い。
- ▲コロナによって、ベトナムからの留学生数が減ったままになっているが、その分特定技能の人数が急激に増えており、留学で来るレベルの人が特定技能として日本に来ているものと推察される。
- ▲ユネスコが発表した東南アジア各国の小学生の学力調査を見ると、カンボジアやミャンマーと比較して、ベトナムの基礎学力（読解力、数学力）は圧倒的に高く、将来的にも優秀な人材の供給源になるポテンシャルを秘めている。
- ▲日本に来た技能実習生のうち、7割が実習終了後別の在留資格で日本に滞在している。しかし、技能実習生から特定技能へ移行するタイミングで、地方から都市部に人材が移動している。地方の企業が入国費用を負担し、人材を教育しているが、人材紹介会社が教育された人に対して営業し、都市部の給料が高い企業へ移動しているのが今の日本の現状である。そういう人は給料を理由に移動した人なので、離職率が高く、1年のうちに3割ぐらいが離職する。
- ▲この状況を変えるために、受け入れた人材を県内で循環する仕組みを作るべきである。特定技能に移行してもそのまま県内に留まるように、別の県内企業を紹介する人材流通の仕組みが必要である。
- ▲日本の技能実習等の在留制度は、学歴や専門性がない人でも、在留中に努力して技術を身に着ければ、高度人材の在留資格までステップアップでき、世界でも特殊な育成型の在留制度である。
- ▲しかし、特定技能になるには試験が難しく、また外国人も何を勉強すればいいかわからないので、鳥取県が、例えば日本語学習や特定技能試験に対して支援を行うなど、技能実習から特定技能2号まで育成し、県内で人材を流通する仕組みを作れば、ベトナムからまずは鳥取県に行ってみようということになり、人材を鳥取県に集められるようになる。
- ベトナム国立農業大学は、最近農業分野の学生が減っている。
- 2021年から2023年にJICAのプロジェクトで、農業分野における派遣前カリキュラム、人材マッチングのスキーム等を作り、実施している。日本語カリキュラムはN4レベルまで達成できる。JICAに受入企業を紹介してもらい、農業分野で留学して、3年から5年日本で働いて勉強してから、帰国後ベトナムの農業分野等に貢献するスキームである。
- 日本の給料はG7諸国の中で一番低い。給料は大事だが、日本人の働き方や考え方、専門技術を勉強してベトナムで貢献したいと考える人も多い。
- 農業分野では技能実習後に帰国して農業に携わる割合がとても低いので、その改善策を検討している。
- 鳥取県にたくさんのベトナム人を派遣できるようにするために、どういう対策が可能か検討をお願いする。

【意見交換の概要】（○：訪問団、●：MYY有限会社、★：JICA）

- ベトナム政府の方針として、日本等の他国に学生を派遣し、その国の農業や食品産業等の高い技術を持ち帰って、ベトナムの農業や食品産業を発展させたいという思いがある。
- 大学としては、日本の高い農業技術を学生に持ち帰ってほしいという思いがあるが、日本の人材不足とどう折り合いをつけるかという大きな課題はある。何か解決策があるか？
- ★課題が2つあり、1つ目は、農業関連の技能実習生がたくさん日本に行くが、帰国後に農業をし

ないので、農業する仕組みを作ろうということと、もう1つは、技能実習の手数料が高額なので、手数料を低くして農業関連の送り出しを増やそうということ。

★宮崎県、鹿児島県とも協定を結んで、送り出しを準備しているところであるが、日本側が人手不足で、制度上在留期間がどんどん長くなっているのので、渡航したら片道切符でもう帰ってこないのではないかと考えている。

★この大学の特徴として、農業、食品加工、施設園芸、畜産加工等、各専門家を入れて教育して、日本語スキルも身に着けた上で送り出している。先月も宮崎県知事、鹿児島県知事も来校した。

★農業分野の人材が必要であれば、ぜひ依頼してほしい。また、プロジェクト以外に、獣医師も扱っており、紹介することもできる。

○帰国するかどうかは、学生個人の意向なので強制はできないが、契約をするとか、受入企業などにもきちんと説明するとかしないといけないと思う。

○日本は人材不足により、技能実習生などどこでも求めている、地方都市は獲得競争が起きていると思う。行政も積極的に関わっていく必要があると思う。



意見交換の様子



フエン副学長をはじめ訪問先で出会った皆様と