

調査報告 3

ベトナム・ホーチミン市における対日輸出水産会社の実態

中村学園大学 流通科学部

徐 涛

1. はじめに

本報告書は、中村学園大学流通科学研究所の2011年度共同研究調査として、ベトナム・ホーチミン市の Hai Thanh Food 社を訪問し、同社の副社長 Nguyen Duy Triet 氏（写真後列右3人目）、営業課長 Nguyen Duc Vu 氏（写真後列右4人目）からの説明、その後の工場見学・市場実態調査及びヒアリングをもとにまとめたものである。なお、説明の補足として、一部の資料・データはベトナムの水産物流通に関する先行研究から引用したものを追加している。

訪問中の記念撮影



写真：筆者提供

2. Hai Thanh Food Co., Ltd の概要

Hai Thanh Food 社（以下、同社）は、1993年に Nguyen Hong Duc 氏により創立された、同氏が100%の株式を所有する個人企業である。2005年に同社は、ホーチミン市近郊の HIEP PHUOC 工業団地に移転し、同工業団地内で操業を開始した。現在、従業員は約680人である。主要な生産設備・能力は表1に示す。主力製品

はタコやエビなどの輸出用の冷凍加工食品で、年間輸出量は約1,600トンに達している。日本市場向けの商品が輸出全体の70%を占め、EU向けと米国向けはそれぞれ15%程度である。同社は、対日輸出の歴史が最も長く、設立当初から現在までの18年間行っている。

Hai Thanh Food 社



写真：筆者撮影

3. 輸出ならびに国内の流通経路

これまで同社の製品はほとんど輸出用で出荷されていたが、二・三年前から国内の大手スーパーにも出荷している。輸出に関しては、通常、仲介業者を通して行っているが、日本向けはほとんど商社が介在している。国内の大手スーパー（例えば、Coop-Mart など）と契約をした上で、それらの自社倉庫に直接配達・納品をしている。日本向けの輸出物流ルートに関しては、ほとんどの場合、冷凍コンテナに商品を積み込んだ後、船便でホーチミン市内の港から日本の主要港（東京、横浜、苫小牧など）に出荷している。緊急の要請があった場合は航空便で運ぶときも

表 1 主要生産設備・生産能力及び品質管理

Freezing Capacity	25MT/day, consisting of below facilities and capacity		
+IQF Freezer	2 units	500kgs/hour/unit	
+IQF Spiral Freezer	1 units	200kgs/hour/unit	
+Air Blast Freezer	4 units	300kgs/hour/unit	
+Contract Freezer	2 units	1,200kgs/2 hour/unit	
+Cold Storage Capacity	1,500 MT		
Product Capacity	20 MT /Day		
Laboratory's Tests	TPC, Coliforms, E.Coli, Salmonella,..		
Machines & Equipment	Hi-Tech machines and equipment originally from EU, Japan,.. were well equipped at the factories to meet the inquiries of HACCP, GMP, SSOP,.. so that best quality		
1.Flake-ice machine	1 unit (10 MT / day)	4.Manual fryer	17 units
2.Flake-ice machine	1 unit (20 MT / day)	5.Vacuum packaging machine	3 units
3.Chilling room	3 units	6.Metal detector	3 units
Quality Control			
EU Code Number	DL 389		
Quality Control System	HALAL, HACCP, BRC - FOOD, ISO 9001 : 2000.		

資料：同社HP (<http://www.haithanhfood.com/en/?frame=introen>) より筆者整理。

ある。日本向けの商品に関する取扱をみると、約6割が小売にも提供できる完成品の最終販売商品で、残りの約4割は取引先の顧客が日本でリパックするなどの半製品で、主に業務用の商品になる。

4. 品質管理及びトレーサビリティ・システムの構築

同社の商品は日本など輸出向けのものが多いため、品質に厳しい日本の市場に対し、厳格な品質管理を行っている。すでに ISO22000、HACCP や EU 向けの品質管理システムなどに合格している（表1を参照）。中間製品（半加工品）や最終製品の生産における各段階に関し

て抗生物質、微生物の検査を行っており、その検査は第三者に依頼している。

当然、輸出商品はそうした検査に合格しなければ輸出ができないようになっている。具体的に言えば、タコやイカの原料については、仕入先のどの船で捕獲したのかなどの情報を記録に取り、輸出書類に記入している。エビの原料に関しては、メコン・デルタの提携会社から調達しており、養殖場の場所や養殖業者の名前、養殖日誌も提出させている。野菜などの原料はダラットの提携業者から仕入れている。

したがって、製品の仕入先と原料についてトレーサビリティ・システムを構築している。

生産ラインに入る前の厳格な衛生チェック



写真：筆者撮影

5. 養殖エビの生産と価格の動向

近年、ベトナムの養殖エビの生産に変化が起きている。以前は養殖エビの品種はブラックタイガーが約8割で、残りの約2割がバナメイであった。しかし、バナメイは養殖期間が3～4ヵ月であるため、ブラックタイガーの5ヵ月より短いことに加え、価格も安いことから、この5～6年では養殖生産量がかなり増え、ブラックタイガーとバナメイとの割合が6：4になっている。

6. Q & A

Q1：最近ベトナムはインフレ傾向が強いと聞いたが、会社の経営や製品の価格、人件費にどんな影響があるのか？また、この周辺の平均賃金はどれぐらいの水準になっているのか？

A1：ベトナムは、現在発表されたインフレ率が20%であり、食料品だけでなく、物品の全体の価格が上昇している。しかし、弊社は製品の値段を少ししか上げられず、そうした原材料の価格上昇を製品にそのまま上乗せすることができない。簡単に価格転嫁を行ってしまうと、弊社のように輸出製品がメインの企業は海外の顧客

からの理解を得ることが難しくなる。したがって、現在、会社としては、あらゆる経営努力を行い、合理化を進めている。例えば、生産技術の向上や電気・水道の節約など行っている。一方、得意先とは双方が納得でき、弊社が利益を出せる価格で協議しなければならないと考えている。

インフレによって、労働賃金もかなり上昇している。信じられないかもしれないが、今月だけで10%も上がっている。これを受けてか、設立当初からの従業員のおよそ1,000人もいたが、出稼ぎ労働者は田舎に戻って家の近くの工場で働こうとする人が増えている。そのため、近年は会社周辺に住んでいる人が働きに来ており、寮の必要はなくなったが従業員数は減ってきている。現在、工場の労働者は平均的に中卒の人が多い。平均25人に対して1名の技術管理責任者を配置し、常に作業に問題があるかどうかをチェックしている。能力によって従業員の給与は違うが、一人に1ヵ月26日、1日9時間の労働時間で約400万～600万ドン/月（1ドン＝約0.0038円、2011年8月21日現在）を支払っている。

Q2：貴社はベトナムの水産加工会社のうち、どの程度の規模の企業か、また年間の売上はどうなっているのか？加えて、製品は自社開発なのか、それとも顧客の仕様書によって生産されているのか？

A2：弊社は、ベトナムの水産加工会社としては歴史が長い、中規模の会社であり、年間の売上は約11億円である。われわれは、売上の規模より利益をしっかりと出せることを目指している。つまり、安全な商品を安定的にお客様に提供し、また従業員の生活と会社の利益も安定すること

を目標としている。

製品については、自社商品と顧客の仕様書による生産の両方がある。自社商品は基本的には天ぷらや餃子などの伝統的な商品で会社側から顧客に提案する形になっている。もちろんその場合でも、例えばエビの天ぷらについては、パン粉などの衣の原料に関しては、顧客の要望によって調整することができる。

また、長期契約（半年や1年）と短期契約があるが、大手の長期契約の顧客には安定した価格で製品を提供するのに対し、短期契約の場合は提供商品の数量だけ契約して、価格は提供時期によって別に決定することが多い。

寿司ネタに加工されるタコの生産現場



エビの天ぷらを製造するライン



写真：筆者撮影

Q3：貴社の輸出取引はドル建てで行っていると聞いたが、最近の円高で会社に影響はあるのか？また、関税はどのようになっているのか？そのほかにも、日本の厚生労働省の役人が来ることもあるのか？

A3：ドル建てで契約しているので、円高の時には数量的には輸出が増えることになっている。

日本は検疫検査に関して非常に厳しく、抗生物質の残留と微生物の検査の両方がある。厚生労働省の役人は来ないが、日本の顧客は公的な検査機関に依頼をし、検査に来ている。そうした第三者機関に検査の結果を認定してもらおう。また、日本の取引先の技術者も年に1～2回はチェックに来る。

ベトナム政府は日本への輸出を支援するため、VATを実施しており、ゼロ関税（関税が還付される）になる。日本側は原料に関する関税は9%であるが、加工品である付加価値品にはないと思う。

Q4：ベトナム政府はTPPへの参加を表明しているが、会社に影響は出ないか？今後力を入れるマーケットとライバル国はそれぞれどこだと考えているのか？

A4：TPPに参加しても、会社の経営にはあまり影響は出ないと思う。

将来的にはライバルとして競争するのはタイと中国だと考えている。インドネシア、フィリピン、カンボジアは初期的・伝統的な商品が殆どで、付加価値の高い商品は少ない。だから、まだすぐには競争相手にはならない。将来的にはそれらの国から原材料を仕入れて、加工・生産する可能性はある。気候的には、フィリピン人はあまり冷凍工場で働きたがらないということも聞いている。

現在、弊社はすでに日本をメイン・マー

ケットとしているが、今後他国のマーケットも視野に入れている。すでにイスラム系の地域のために、HALALの品質管理システムを導入し、小規模ではあるが、中東地域の国（例えばUAE）に輸出している。

その他のQ&A：

Hai Thanh Food社側からもわれわれの調査チームに対して、東日本大震災後の日本の状況を中心に色々な質問をされた。例えば、震災は日本の経済に大きく影響を及ぼしたが、食品のニーズはいかがだろうか、増える傾向なのか？日本経済の全体の状況は？今、円高になっているが、今後の動向は？日本の大手食品企業は海外に生産をシフトさせていると聞いたが、本当なのか？

それらの質問に調査チームのメンバーはそれぞれ各自の見解を述べ、日本の震災復興の状況と食品流通業界の動向について回答した。

7. むすびにかえて—ベトナムの水産業の発展と課題

ベトナムはコメやコーヒーをはじめ、世界で知られる農産物を産出するアジアの農業国である一方、南北3千キロ以上の長い海岸線、広大な内水面及び汽水域を持つ水産国でもある。

ベトナムでは、近年、養殖エビを中心に水産物の輸出が大きく拡大し、外貨獲得に貢献している。輸出全体に占める地位をみると、その輸出額は年々着実に伸びている。2010年ベトナムの統計によると、主要輸出品目では水産物は50.2億ドルに達している。縫製品や履物に次ぐ品目順位で第3位になっている。輸出先では、2000年以降、米国、EU向けの輸出が飛躍的に伸びたが、2004年以降、日本が再び最大の市場となっている。2009年の日本向けの輸出額は7.6億ドルで全体の17.9%を占め、第2位のアメリカは7.1億ドルで16.7%となっている。

ベトナム政府が本格的に養殖業に力を入れたのは、90年代後半以降である。その背景には、沿岸漁業での資源制約があり、沿岸から沖合へとシフトさせる政策が養殖業の振興につながるなどの政府の判断があった。新興国として養殖エビの生産を急速に増加させたベトナムでは、広大な汽水面と内水面を利用した零細で粗放的なものが主要な形態である。生産性は低いが、集約的養殖に比べると持続性が高い。一方で、安定供給、養殖場などの水源や環境に関する安全・衛生基準の徹底等には課題が残っている。

1999年以降、一部のベトナム水産企業がEUの品質安定基準の認可を獲得したことを契機として、EU向けの輸出が2003年以降大きく伸びた。日本、アメリカに次いでEUなどのエビ輸入量が拡大することで輸入市場のグローバル化が進み、他方、これに連動する形でベトナムや中国のような新興のエビ輸出国が台頭した。また、エビ市場のグローバル化とともに、淡水でも高密度の集約養殖が可能となった。さらに、病気にかかりにくく、成長が早いバナメイ種エビの導入と養殖量の拡大などの要因により、エビの価格下落→米・EUでの消費拡大→生産増の拡大サイクルがみられるようになった。

近年、先進国を中心に健康志向の定着とBSEや鳥インフルエンザなどによる食肉に対する問題が発生している。さらに、中国など現在の有力な水産輸出国が自国の消費拡大のため、水産物輸出を縮小する可能性もある。したがって、ベトナムの輸出はまだ拡大の余地は大きいとみられる。また、TPPの加盟後の自由化もあり、対米水産物輸出などがより強化されるようになると考えられる。なお、近年、高い経済成長率を維持しているベトナムの自国の内需拡大や消費により、8,600万の人口による水産物の国内需要も増加するに違いない。

一方、長期的な視点から、水産業を支えているベトナムの農村部の生活水準は低く、賃金が安いいため、小規模な養殖業投資の強い競争力の

源泉となっている点は注目に値する。今後、ベトナムの水産物輸出競争力を維持するためには、生産・加工、品質管理はもちろん、商品開発力の向上が必須であろう。そのためには、生産業者や加工企業による努力だけでなく、政府によるインフラの整備やフォーマルな信用供与、高度な生産技術の普及などが急務である。また、日本の水産物輸入は国内の景気低迷や消費鈍化が続き、水産物の国際商品化が進むなかで今後かなり変化する可能性があり、日本国内でも国際市場の価格変動に耐えられる流通のあり方を検討する必要があると思われる。

参考文献：

1. 「ベトナム・ホーチミン市近郊ビジネス情報2011」日本貿易振興会（ジェトロ）ホーチミン事務所 2011年4月。
2. ベトナム統計総局・ベトナム税関総局・ベトナム水産庁各年資料
3. 村井 吉敬『エビと日本人』岩波書店、1988年。
4. 室屋 有宏「ベトナム水産業の発展メカニズム—養殖エビを中心とする輸出指向型水産業の成立過程—」『農林金融』2006年08月号（第59巻第8号 通巻726号）。