

JCSSA ベトナム IT 企業視察ホーチミンツアー2013 レポート

日本コンピュータシステム販売店協会は、2013年7月24日から27日にかけて、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役社長）のもと、5回目となるアジア IT 企業視察でベトナム・ホーチミン市を訪れた JCSSA 会員企業 16 名及び会員外 1 名の計 17 名が参加し、みずほ銀行ホーチミン支店、NEC ベトナム社、FUJINET、FPT ソフトウェア社、LAC VIET 社、UTS 社の 6 社を訪問した。銀行を除く IT の 5 社はいずれも各々に特徴があり、ベトナム IT 企業の戦略を各自が学んだ 3 日間であった。

夜に到着し時差を調整し、翌日から視察を開始した。まずはベトナムビジネスの概要を学ぶために、みずほ銀行を訪問し松尾次長よりお話を伺った。みずほ銀行は 1996 年からハノイに進出、2002 年にはホーチミン支店を開設し、日系企業の進出サポートをしている。ベトナムの面積は、日本から九州を除いた面積と同等だが、南北に長い海岸線を持ち、ハノイとホーチミン間は 1800km あり、飛行機で 2 時間かかる。ホーチミンからはむしろバンコックの方が近い。人口 8700 万人のうち 80% がキン族で宗教は大乗仏教が主流である。ハノイは 656 万人、ホーチミンは 740 万人、中部のダナンは 93 万人である。歴史的に 1000 年以上中国に支配されていたので、中国的な慣習が残っている。1975 年に終結したベトナム戦争後は、共産党一党独裁になったが、ドイモイ政策で資本主義経済を取り入れている。一人当たり GDP は 1528 ドルであり、インドネシア、フィリピンに次ぐ数字となっている。2010 年から金融引き締めにより成長率が鈍化し、とくに不動産市場が悪化した。現在まで日系企業は 1200 社が進出している。日本からは製造業、小売業など様々な企業が進出しているが、韓国企業は重厚長大産業、台湾は繊維産業、シンガポールはショッピングセンターなど不動産事業が多い。日本人はまだ 1 万人いないが、台湾人 3 万人、韓国人は 10 万人もいる。中国本土からは少ない。エースコック、サッポロビール等が現地生産で成功している。ベトナムは電気料金が安いことが特徴ではあるが、まだ停電が月 1 回程度はある。ベトナムでは配当課税がないため、ロイヤリティなどあいまいな支払は配当として支払うことが多い。しかし法律の解釈が役人個人で異なり、アンダーテーブルがあるなど不透明な部分もある。またベトナム人を雇用する場合、仕事より家族を大事にしたり、給与面での要求も明確なので、特徴を知る必要があるとのことであった。



午後は日系企業の代表として NEC ベトナム社を訪問し川崎事業部長より話を伺った。NEC ベトナム社は、2006 年に NEC ソフトの子会社として、NEC グループのオフショア開発業務を担当するため発足した。現在は NEC アジアパシフィックの子会社として、その開発が 50%となり、ベトナム SI 企業からの受託も 20%ある。金融業、証券業等のソフトを開発している。またベトナム住民情報システムも受託した。ベトナム人の特徴として、ユーザインタフェースのデザインがよい。ベトナムオフショアの付加価値は、UI+GUI だという話であった。また人材調達には苦勞するそうである。ホーチミンにはホーチミン工科大学、ホーチミン自然科学大学があるが、1 万人しかいないので中国とは桁が違う。人材採用では日本のゲーム会社と競っている状況である。一般には離職率は 10~15%と言われているが、NEC ベトナムでは、給与対策、報奨制度、日本語能力評価制度などを実施して 6%で頑張っている。能力あるベトナム人は一つの仕事を掘り下げるより、様々な仕事をやりたい傾向があり、10 年以内に職業を変える傾向がある。また日本人との親和性が高いが、儒教の影響からか家族・親族の絆が強く、越僑と呼ばれる海外進出者からは年間 100 億を超える仕送りが入ってくる。このようなベトナム人の特徴を知って仕事をしないといけないとのことであった。



初日の最後は日本向けオフショア開発を得意とする FUJINET を訪問した。グエン社長は 1994 年に伊藤忠グループの CTC で仕事をした経験をもとに、1996 年に FUJINET を 10 人で創業した。日本向けオフショア開発に注力し、現在 270 名体制となっている。



最初は三谷産業とのつきあいから始まり、現在は京橋に東京支店を持っている。グエン社長は 20 年以上も日本人と一緒に仕事をして日本人気質を理解しており、また社内の日本語教育にも注力をしている。週 2 回の日本語教育を始め、中堅スタッフは日本に派遣しパートナーの中で業務経験をさせている。品質管理と生産性向上に取り

組み、プロジェクトの終了時には顧客の意見を聞きフィードバックさせている。これから上流行程にも入って行きたいが、そのためには業務経験が大事となる。離職率は通常 17%程度だが、FUJINET では 8%である。今後も日本語能力を強化して、中国へ出ている日本の仕事を獲得していきたいとのことであった。

翌日は、郊外の工業団地内にあるソフトウェア最大手の FPT ソフトウェア社を訪問した。親会社の FPT コーポレーションは 2006 年から上場企業でハノイに本社がある。1988 年に創業し、現在 8 つの子会社を持ち、総売上は 12 億ドルにのぼる。子会社である FPT ソフトウェア社は、ハノイ 2500 人、ホーチミン 1200 人、ダナン 800 人を擁し、昨年売上は 8100 万ドル



である。ERP、ヘルスケア、モバイル、クラウドの分野に注力して開発している。ホーチミンでの業務は5つに分かれ、ビジネス、メディカル、ソリューション、組込み、日本以外という5事業部となる。日本向けは 52%を占め、ベトナム国内 27%、アジアパシフィック 21%となる。また小売業向け 26%、製造業向け 22%、公共サービス 29%となっている。またコールセンターサービスも手広く行っておりマニラ、バンコックの拠点も含め、全世界 1 万ユーザーをサポートしている。また医療は 2007 年から開始して、現在 200 名が従事している。これからの新事業として、遠隔医療、交通管理システムなどにも取り組んでいる。人材育成採用のために FPT 大学も所有し 8000 人の人材を教育して、うち 20%が FPT に入社している。日本にも拠点を持っており、五反田、大阪に 100 人規模で常駐している。その他、欧米など全世界にも拠点を持っている。最近ではアマゾンと組んで、TV のクラウド事業を行っている。

午後は雨期特有のスコールに見舞われながら、LAC VIET 社を訪問した。ハ社長が



1994 年に創業し、現在 450 人体制で、ソフトウェア要員 280 人、カスタマーサービス・コンサルタント 120 人となっている。開発は企業アプリ、デジタルコンテンツに特化している。またデルの正規修理代理店も行っている。ソフトはプライベートクラウドに注力しており、IaaS、PaaS、SaaS を行っている。給与支払システム、管理サービス、e 政府、公共サ

ービス、図書館システムなどを地方にも提供している。ダナン大学ではネットワーク、TV 会議を指導している。また日本語ベトナム語辞書は 90%をベトナムで作成している。売上は 2200 万ドルで、60%がハード、40%がソフト・コンテンツとなっている。デルの修理メンテナンスを担当しており、持ち込み、郵送などの修理を代行して行っている。マザーボードで仕入れると高いので、部品で仕入れたいと言われていた。

最後に元 IDG JAPAN の玉井社長が出資した UTS 社（ユニバーサルテクノロジーサービス）を訪問した。この会社はグエン会長が 2006 年に創業し、ベトナム向けサーチエンジン「ROLO」を開発し、SNS で多く使用されている。また従来から米国向け開発は行っていたが、今後は提案型オフショア開発として日本向けも注力する。セキュリティと VoIP を重視し、ビッグデータマイニングとモバイルコンピューティングに注力するそうである。



以上の 6 社を今回訪問したわけであるが、ベトナムについて現地へ来なければわからない活気を改めて感じた。町中ではオートバイの群れであり、歩いて車道を渡るの是最初こわかったがだいぶ慣れた。1 日目はサイゴン川のディナークルーズとベトナム舞踊を楽しみ、2 日目は UTS のグエン会長、玉井社長らと交えた会食で懇親を深めた。

最終日は朝から、クチというベトナム戦争での地下通路を体験し、戦争の生々しさを体感した。午後は統一会堂、歴史博物館を見て、ベトナムの歴史を学んだ。夜は最後のベトナム王族が使用した「INDOSHINE」という由緒あるレストランで食事し、全員から感想を伺ったところ、今回のツアーで横の交流ができたことが大変よかったと言われていた。



今回のツアーも、皆様のご協力で事故なく無事に帰国でき、大変お疲れ様でした。

(JCSSA 事務局 松波道廣記)