

## JCSSA ベトナム IT 企業視察ハノイツアー2014 レポート

日本コンピュータシステム販売店協会は、2014年7月16日から20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、6回目となるアジア IT 企業視察で昨年のホーチミン市に続きベトナム・ハノイ市を訪れた。本来はバンコック訪問を予定したが、タイの政情不安により急遽ハノイに変更した。JCSSA 会員企業 16 名が参加し、三菱東京 UFJ 銀行ハノイ支店、KDDI ベトナム社、セタ・インターナショナル社、Tinhvan Techenology 社、HavieNash 社、Hanoi Telecom 社の計 6 社を訪問した。ベトナムに初めて来た人も多かったため、各自がベトナムの若さとオフショア開発の活気を感じたツアーであった。

### ① 三菱東京 UFJ 銀行ハノイ支店

夜に到着し時差を調整し、翌日から視察を開始した。まずはベトナムの概要を学ぶために、三菱東京 UFJ 銀行を訪問した。

同行は 1996 年にホーチミンに進出、1998 年にはハノイ支店を開設し、2013 年には現地の大手商業銀行である Vietin Bank に出資し提携してベトナム全土でフルバンキング業務を行っている。

ベトナムの面積は、日本よりやや狭いが、南北に長い海岸線を持ち、西はカンボジア、ラオス、北は中国と接している。人口 8,877 万人のうち 90%がキン族、中国系 3%で、その他 52 の少数民族がいる。宗教は大乗仏教が主流である。ハノイ 684 万人、ホーチミン 768 万人、ハイフォン 190 万人、ダナン 97 万人である。成人の識字率は 90%と高い。(カンボジア 60%)ベトナムの平均年齢は 26.9 歳で、日本の 43.8 歳とだいぶ異なる。一人当たり GDP は 1,528 ドルで、シンガポール、マレーシア、中国、タイ、インドネシア、フィリピンの次に位置し、ラオス、カンボジア、ミャンマーより上位にある。ポストタイ、チャイナプラスワンと位置づけられ、松山総支配人の言によると安定成長への夜明け前午前 4 時半の経済状況ということである。1975 年に終結したベトナム戦争後は、共産党一党独裁だが、ドイモイ政策で資本主義経済を取り入れている。2010 年から金融引き締めで成長率が鈍化したが、最近のサムソン、LG の大型工場進出で付加価値品の輸出が増え、貿易赤字が縮小してきた。ベトナム戦争後に世界に広がった越僑からの仕送りは GDP の 10%に上る。輸入額は中国が一位であり、政治的には対立しているが、経済的には喧嘩したくない状況にある。



日本とは旧来より親日で、昨年は日越国交回復 40 周年で様々な行事が行われた。ベトナムは、低賃金で有能な一般工が多く、政情は安定し治安もよいため、直接投資は堅調に伸びている。2009 年には出光石油の 2 億ドルのプラント投資があり、またキャノ

ン是世界最大級の工場を稼働させている。北部は輸出加工型企業が進出し、南部は食品などの内需型産業が多く進出している。

ベトナムの IT 事情については、高価な割には学生がほとんどスマホなどを持っており、インターネット普及率は 35.6%、ISP 市場は 724 億円ということである。平均年齢が若いベトナムではユーザの 40%は 15～24 歳である。これから 6000 万人市場になる見込みである。PS3 の看板のあるネットゲームカフェが多く、facebook は必需品であり、みんな PC に慣れている。無料 Wifi は日本より整っており、シムフリーで 3G は日本より早い。DangDung 通りの中古市場も充実している。しかし課題としては、銀行口座が少なく信用取引がまだ未成熟で、オークションやネット通販はまだ普及していない。WindowsXP のセキュリティ対策がないマシンが企業に多いのも問題である。クレジットカードより、デービットカードが普及している。まだ GDP の 60%は国営企業であり、通信企業はすべて国営である。これから電子化が期待されている。大学進学率は約 10%で、大学生は兵役免除の優遇がある。

## ② KDDI ベトナム、テレハウスベトナム

午後は日系企業の KDDI ベトナム (KVN) とデータセンターを運営するテレハウスベトナムを訪問した。福田社長の赴任された 4 年前は従業員 30 名だったのが、現在は 152 名 (日本人 21 名) に成長した。新入社員の給料は 350 ドル程度である。昨年度は、概して韓国投資は新規が多く、日系投資は既存工場などの拡張が多かった。日本商工会にはハノイで 548 社、ホーチミンで 679 社が加盟している。またベトナムの ISP シェアは、ベトナム郵政通信グループ (VNPT) が 67.7%、ベトテル 17.8%、FPT テレコム 8.9%の 3 社で 94%を占めている。



KDDI ハノイ事務所は 1996 年に発足し、2000 年に KDDI ベトナムが設立された。昨年 6 月にグローバルネットワークセンターを開設した。現在の事業は、SI とネットワークコンサルティング、エンジニアリング、会計及び生産管理アンドのアプリケーション開発、BPO、ITO など手広く行っている。また「まるごと IT ファクトリー戦略」として、通信サービス、IT 資産のレンタル化、IT 人材支援サービスなどを行い、プラント建設案件、製薬工場進出、また進出済みの工場の業務改善など、ICT インフラ全般にわたってワンストップサービスを提供している。KVN では、これからベトナムへ進出しようとする日系企業に対し、技能実習制度を利用して、ベトナム人を幹部候補生として日本で実習させるベトナム進出支援も行おうとしている。

またテレハウスベトナムは、KDDI、三井物産ベトナム、ベトナム大手 FPT 系列の FPT インフォメーションシステムとの合弁でデータセンター事業を行っている。KDDI のデータセンター事業であるテレハウスは、1987 年からこの事業を行っており、2010

年からベトナムにも進出した。空港からも旧市街からも 30 分という好立地に位置している。ベトナムでは電力事情が悪く、年間 30 時間ほどの停電や電圧降下があるが十分に対策している。実際に内部を見学させて頂き、UPS で 30 分持たせてその間に発電機を回して対応している。ユーザの要望に合わせてラックのロケーション管理をしており、クライアントはベトナム企業が多く、日系企業はまだ少ないそうである。

### ③ セタ・インターナショナル

初日の最後は JCSSA 会員であるビットアイル社の子会社になるセタ・インターナショナルを訪問した。ここではオフショア開発に対する日本の課題をまず指摘された。現在の日本では、マイナンバー、電力の送配電分離、東京五輪など大型プロジェクトが多く発生していることにより、日本でのエンジニアが不足する 2015 年問題がある。また様々な企業でも、スマートデバイス化、クラウド化、グローバル化など IT 活用での遅れを取り戻さなければならない状況にある。まずは「中長期視点で何に IT 投資すべきか」を見ていく必要がある。単なる



「コスト削減」で考えてはいけない。この技術者不足を変化する機会と捉えて、日本人技術者にしかできないことを担当させ、オフショアでできることはそちらにやらせることが大事となる。

しかし実際には自社で開発センターを作ることは大変であり、「ラボ契約」の形態を選択する会社が増えている。ラボ契約とは、日本の企業の専属チームをベトナムで立ち



上げ、一定箇所に集めてチーム開発をさせることである。実際にセタ社に依頼したゴルフ関連の会社は年間 2 億円のコスト削減となり、ネットでの飲食店紹介大手の会社では 60% ものコストが結果として削減できたそうである。この会社のラボ契約を利用している企業の現地駐在日本人リーダーに伺ったところ、ベトナム人技術者は基礎レベルが優秀な（地頭力が高い）プログラマーが多く、日本の技術者よりも優秀と感じており、企画面での仕事までもまかせることを検討中ということであった。

セタ社の吉田取締役によると、セタ社の強みは、採用力、日本語を含む教育力、ブリッジ SE としての育成力、オフィス環境などで他社より優位であると言われていた。株式会社セタ・インターナショナル（日本法人）は、ビットアイル社と SETA INTERNATIONAL 社（USA）の半々出資で設立され、日本側では日本人エンジニアがクライアントと打合せ、ベトナム側でオフショア開発を行うなどを行い成功している。

#### ④ Tinhvan Techenology

前日に訪問したテレハウスベトナムやセタ・インターナショナル社の位置する地域は、ハノイのシリコンバレーと呼ばれ、ハノイ工科大学など理工系の大学が複数ある地域だそうで、優秀なエンジニアを輩出している。翌日訪問した Tinhvan Techenology 社は学生村の中にあり、大学生のプロジェクトも作って学生の囲い込みをしていた。ここは本年で設立 20 周年ということで、祝賀の看板がかかっていた。また来年は日本に拠点を作るそうである。2012 年の売上は 1300 万ドル、2013 年の売上は 2000 万ドルと順調に成長している。コアバリューは、社員、技術、企業文化ということであった。業務は、ソリューション、コンサルティング、アウトソーシング、テレコム、ゲーム、イーブックという 6 つになっている。ソリューションが売上の 52% を占め、官公庁からの受注も多い。個人向けのゲームやスマホ用のデジタルコンテンツも多く手がけている。イーブックではサムソンとも提携し、またデジタル教科書も手がけている。拠点はハノイの他にホーチミンにもあり、売上と人員の 80% はホーチミンということだった。



#### ⑤ HarveyNash・NashTech 事業部

午後は英国系の HarveyNash 社を訪問した。HarveyNash 社は、1988 年に人材採用会社として発足し、戦略的リーダーリクルート事業を行い、エグゼクティブサーチ、アウトソーシング事業などを行っている。現在、世界に 43 拠点、4600 人が働いている。HarveyNash Vietnam は、1998 年に設立され、9 拠点で 1600 人、売上は 10 年で 72 倍となった。従業員とのコミュニケーションを大事にしているビデオを拝見した。ベトナムに拠点を作ったのは、①価格競争に勝てるコスト、②30 年のブランド力、③若いスタッフに教育投資し開発クオリティを高めることが重要と考えた。その結果、離職率は低く維持している。日系企業とのビジネスは、欧州に進出していた日本精工（ベアリング大手）などからスタートした。また CIO リクルート等のエグゼクティブサーチビジネスは全拠点で行っている。日本支社は 2013 年秋にオフショア営業拠点として開設した。（元 IBM の城ヶ崎代表）開発分野は多岐にわたり、アプリ開発、モバイルアプリ開発、製品開発・サポート、移行及び変換、組込技術、テスト・品質保証サービス、



サポート・保守などである。社内見学では、外資系大手の投資運用サービス会社のチーム開発現場を視察した。

## ⑥ Hanoi Telecom

今回 6 社目として訪問した Hanoi Telecom は、Tinhvan Techenology にいた Pham Khanh Hung 氏がソフトウェア部門を立ち上げるためにスカウトされ、Tinhvan



Techenology を訪問する仲介もしてもらったが、Hanoi Telecom も訪問できることになった。彼の率いるソフトウェア部門は、すでに 70 名ほどいるそうである。今回、Trinh Minh Chau 副社長兼 CEO とお会いした。今回は時間が少なかったため、プレゼンというよりは我々との懇談に時間を費やした。日本への関心は高く、連携をしたいという意向が感じられた。

以上の 6 社を今回訪問したわけであるが、一概に昨年のホーチミンと比較はできないものの、オフショア開発のレベルが昨年よりかなり進化していることが感じられた。セタ社で聞いたように、日本でのソフト技術者の深刻な不足に対して、手を打つためにはベトナムでのオフショア開発は有効な一手段であることを学んだ。

今回は台風 9 号の接近で最終日のハロン湾観光は断念したが、企業訪問では天候に恵まれ、あまり暑さを感じずに予定通り訪問ができた。ハノイは政治都市で、ホーチミンに比べると最初活気が少なく感じたが、新しくできた巨大なショッピングセンターを訪れてみると、成長している活気があった。ディナーでは KDDI ベトナムの福田社長にも参加して頂き、また 3 日間を通じて同行のメンバーとも懇親を深めることができ、貴重な機会であった。



最終日は雨の中ではあったが、陶器づくりのバッチャン村、巨大な VINCOM MEGA MALL、国立歴史博物館、ホーチミン廟などを観光した。今回のツアーも、皆様のご協力で健康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)