

平成28年5月30日/ホテルクレメント徳島

主催：ハナム省人民委員会

ベトナム・ハナム省セミナー TPPで大きく変わる、ベトナムでのビジネスチャンス

「徳島県企業の農業分野ビジネスの展開事例」

講師 徳島港湾荷役株式会社
端村 圭氏

ハナム省は、ハノイ中心地から南へ35km（車で約45分）の好立地にあり、豊富な労働力を背景に、日系企業の進出が相次いでいます。JICAによるインフラ整備も予定されていることや、ハナム省政府の優遇措置による投資環境の改善等、有望なマーケットとなっております。当セミナーでは、農業分野におけるビジネスチャンス拡大について講演します。

はじめに

当社の主な業務は、船舶の荷物の上げ下ろしや倉庫での貨物船預り、船舶代理店などを行っています。

徳島港の近況ですが、コンテナの量自体は10年間変わっていません。しかし、件数が4割ほど激減しています。つまり地元の小さな企業が減少しているのが、徳島の強みを生かした「小さいけれど強い」貿易取引



を生んでいかなければなりません。ないモノねだりをして仕方がないので、足元に存在するいいモノで勝負するしかありません。

いいモノで世界と勝負！

徳島でいいモノと云えば農産品・食品です。世界で勝負できるものがたくさんあります。私は通関士の資格も持っている



るので物流のことなら分かります。そこで、すでに海外でビジネスを行っていた同級生と一緒に去年商社を設立し、徳島の農業者の応援をするために活動しています。生産者の方に話を聞いてみると「海外に輸出してみたいけど、そもそも何からやればいいか分からない」「海外の展示会に出て、名刺交換した相手から引き合いのメールが来たが、そのあとどうしたらいいか分からない」「通関など法律上の問題が難しい」等の話を聞き

ます。私は、海外へ輸出したい人のために国内取引で買取をして、我々自身が輸出団となって世界へ売り込みに行くなど、どんなレベルの相談でも対応しました。

物流は、一社だけでは物流負けしてしまいます。私たちのような窓口にくくさん集まってくれば、一まとめにして物流コストを下げたり、共同で行うことでPRを効果的に行ったりすることが出来ます。ドイツや台湾へ行った時は、サツマイモを持って阿波踊りを踊って、近寄ってきた人に食べてもらうなどのプロモーションを行いました。これまで取り扱ってきた品物は、サツマイモ・トマト・卵・小松菜などで、様々な商材を世界で販売しています。

ビジネスチャンス拡大

2015年5月に、私は人生で初めてベトナムに行きました。経済団体の視察という事で、そこでハナム省の党書記の方

にいきなり会うことが出来ました。私は徳島のいいモノをベトナムも含めて売っていきたいというスタンスでしたが、ベトナム政府の方から「日本のモノは美味しくて安全なので確かにいいが、高すぎる。日本からの輸出だけでなくベトナムで作るといふ選択肢も考えてみたらどうか」と言われました。他にも「ベトナムでは残留農薬など安全性の面で懸念があるので安全な農産品のニーズがある」「農業は生産性が低いので、貧しい農家の人達の所得を上げたい」などの話を聞きました。

私は農家ではないし、私の一存では決められないので、日本へ帰って農業をしている気鋭の若い人たちに声を掛けてみたら「おもしろそう」「やってみてみたい！」と言ってもらえたので、7月に現地ハナム省の農園に行ってきました。その時に「次はサインするつもりで来てほしい」と言われ、三度目のベトナム訪問の時にホーチミンでサインす

ることになりました。日本の農業をベトナムで試験生産して頑張っていくというような内容の覚書でした。

日本とベトナムの農業における課題

日本では農業は職の需要が減っています。技術面では有機や無農薬などが高い評価を得ていますが、労働力が不足しています。現在の平均年齢が66・2歳で、後継者不足に悩まされています。

ベトナムでは、人口がもうすぐ1億人を突破して、所得もどんどん上がっている。商品の需要は増えていきますが、生産性と安全性の低さが課題になっています。一方で、若い働き手はいくらでもいるので、日本と協力できると思います。



日本が海外に様々な輸出の挑戦をしています。「関税や輸送費が高い」「時間がかかって品質が落ちる」等、多くの課題

があります。日本は品質の高さが売りなので、それが落ちていたら意味がありません。他にも「法律上輸入不可」という品物が結構たくさんあります。安倍首相は日本の農産品輸出倍増に力を入れています。農産品の輸出には限界があるということが分かってきています。

日本人がベトナムで農業をすれば、生産性や安全性の課題を解決できそうですし、ニーズがあるのでビジネスにもなります。日本は今後消費が減ってくるので「モノを作ったそのモノを売る」という考え方だけでなく、生産のプロセスや加工・流通等の全体の仕組みそのものを輸出するという観点に立てばいいと思います。

日本の輸出品は一部の人にしか手が届かない高嶺の花なので、現地のより多くの人に日本品質のいいモノを楽しんでもらうことができれば、日本のファンを増



やすことができます。

ハナム省のメリット

ハナム省では、政府の人たちが日本の誘致に対して非常に熱心です。中小企業は自前で水道や電気を用意するのは厳しいですが、ハナム省では政府から必要なサポートを受けることができます。現地で土地の交渉をするのも大変ですが、その土地についてもまとまった広さを用意してくれます。さらに、英語ができない人が海外で頑張ろうと思っても大変ですが、JAPAN DESKが設置されているので、日本語でいつでも対応してもらえます。その他にも、日本企業向けの優遇措置がたくさんあります。

日本に用意されている立地も、大消費地である首都のハノイ近郊で、高速道路も通っており、ハノイ国際空港やハイフォン国際港湾へのアクセスも良いです。



今後の計画

【短期目標】

- 技術導入の可能性調査
農業に着手するためのコアの技術に土壌改良等があります。その技術がベトナムで通用するか調査する必要があります。
- 販売・普及の可能性調査
販売面ではベトナム国内での市場を見ています。数量が適切か等の調査を行います。

- ブランド化(品質管理)の方法検討
せっかくの日本の商品なので、スペシャルなブランドで売っていかねければ意味がありません。品質の保証が付加価値になると思っています。どうやってブランド化していくのかを考える必要があります。

- 圃場適地の調査
農場の場所はハナム省が熱心に準備してくれま。その他土壌や水質が違う場所を検討している企業もあります。

- 試験栽培の開始

農家に協力してもらい、当社を含む三者で共同体を形成して試験栽培をする予定です。サツマイモ・小松菜・カリフラワー・ブロッコリー等、実際に栽培してみても何ができるか、何が売れそうかを柔軟に考えていきたいと思っています。

【中期目標】

- 直営農家の生産体制の確立
- ブランド化(品質管理)の確立
- ベトナム国内での販路拡大

【長期目標】

- 生産性の拡大
- ブランド(品質管理)の高度化
- ベトナム国外への販路拡大

最後に

JICA(国際協力機構)プロジェクトや委託事業を活用したりしながら、ビジネスモデルをしっかりと組み上げて今後海外展開を行っていきたいと思っています。

(文責・編集部)