

大阪ビジネスサポートデスク・ベトナム

Withコロナのグローバル戦略

「ベトナム進出の魅力と方法」

ベトナム・大阪ビジネスサポートデスク

AGS Joint Stock Company

草野 航平(ホーチミン支店)

目次

- ①会社紹介
- ②ベトナム 一般概要
- ③Covid-19(コロナ)による影響
- ④ベトナム進出のメリット・デメリット
- ⑤外資企業とは
- ⑥現地法人と駐在員事務所の違い
- ⑦現地法人設立
- ⑧進出計画と事業内容
- ⑨外資規制
- ⑩事業内容規制の基準
- ⑪設立までのステップ
- ⑫設立後の手続き
- ⑬資本金について
- ⑭現地法人設立スケジュール(参考用)
- ⑮総括

①会社紹介

AGSグループ紹介

商号	ABC株式会社	AGS JSC
設立	2013年	2008年
本社	東京都	ハノイ
代表者	石川幸	石川幸
拠点	1拠点 (東京)	3拠点 (ハノイ、ホーチミン、ダナン)
従業員数	3名	約270名
事業内容	日本からアセアンへの進出コンサルティング、アセアンと日本に関するM&Aなど	<ul style="list-style-type: none">・総合ベトナムビジネスコンサルティング・ビジネスマッチング・市場調査・進出支援・設立(投資ライセンス関係)・会計・税務・監査・法務・労務・M&A・デューデリジェンス・総務代行・営業代行・その他コンサルティング等

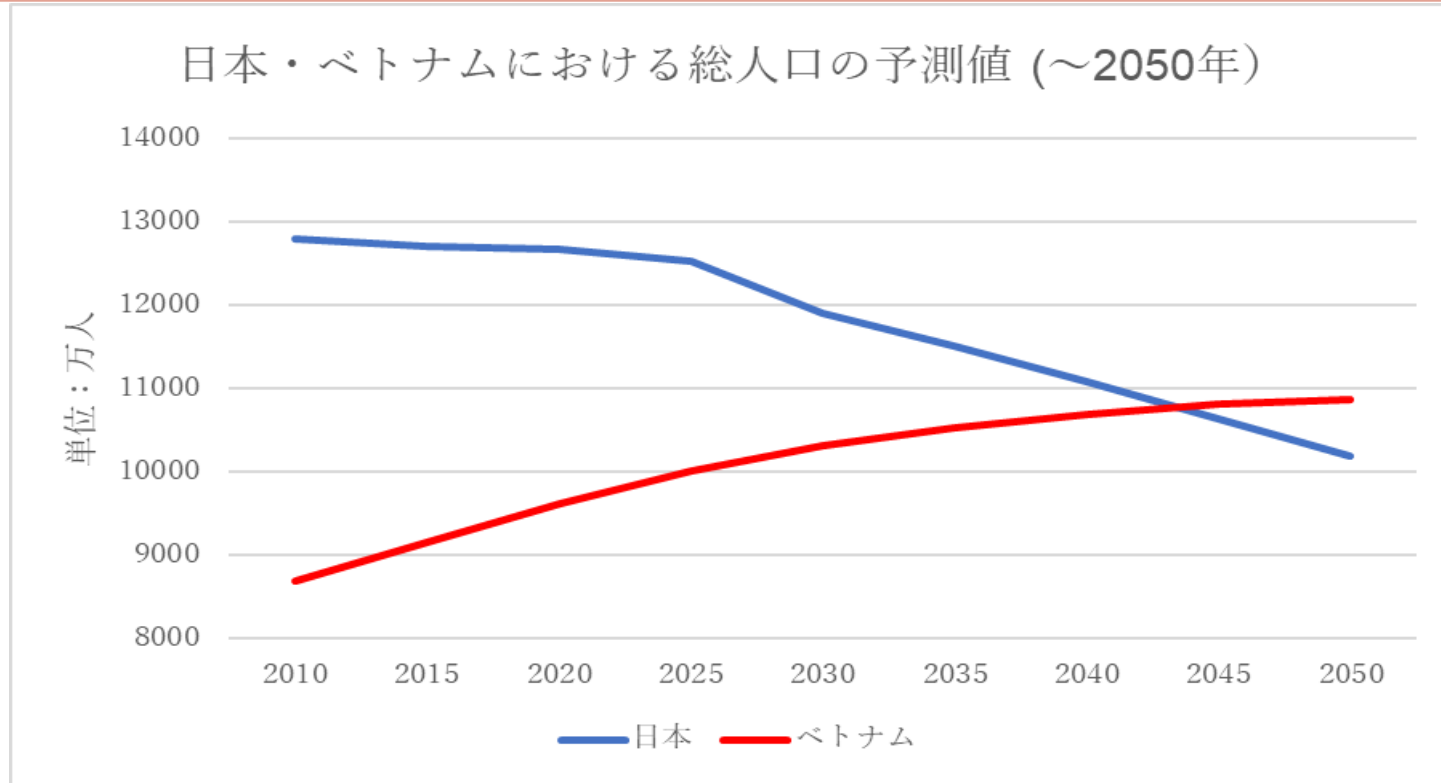


②ベトナム一般概要 - 比較

国名	ベトナム社会主義共和国 	日本 
首都	ハノイ	東京
言語	ベトナム語	日本語
面積	32万9,241 km ² (出所：2018年日本国外務省)	37万7,962Km ² (出所：2018年日本総務省統計局)
人口	9,456万人 (出所：2018年WHO世界保健統計)	1億2,649万人 (出所：2018年日本総務省統計局)
平均寿命	76.3歳 (世界55位) (出所：2018年WHO世界保健統計)	84.2歳 (世界1位) (出所：2018年WHO世界保健統計)
宗教	仏教、カトリック、その他 (出所：2018年日本国外務省)	神道、仏教、キリスト教、その他 (出所：2018年文部科学省)
民族	キン族約86%、他53の少数民族 (出所：2018年日本国外務省)	大和民族、アイヌ民族、その他 (出所：筆者調査による)
識字率	94.5% (出所：2015年UNESCO)	調査なし (出所：2015年UNESCO)



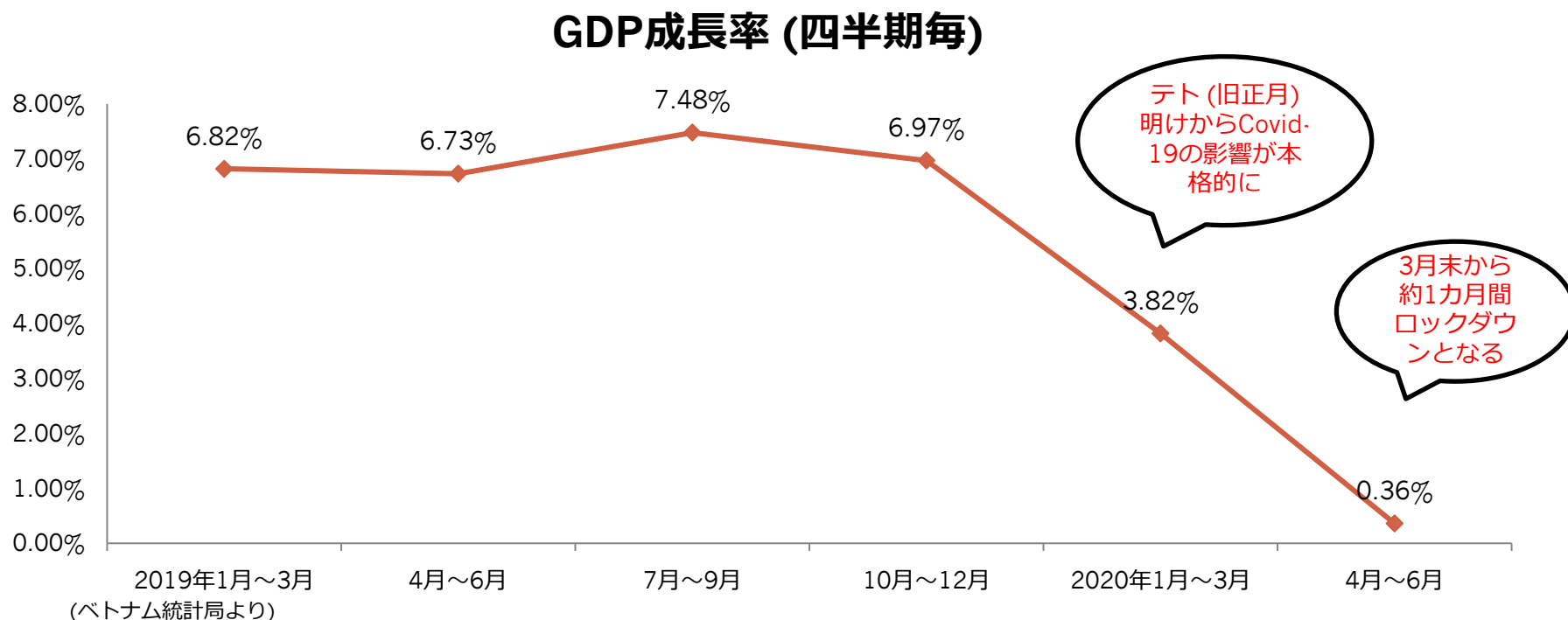
②ベトナム一般概要 -人口



2025年頃には人口約1億人。

なお、2019年の1人当たりGDPは、ホーチミン市(約6,500USD)がタイ全国平均(7,792USD)とほぼ同等。

③ Covid-19(コロナ)による影響- GDP成長率

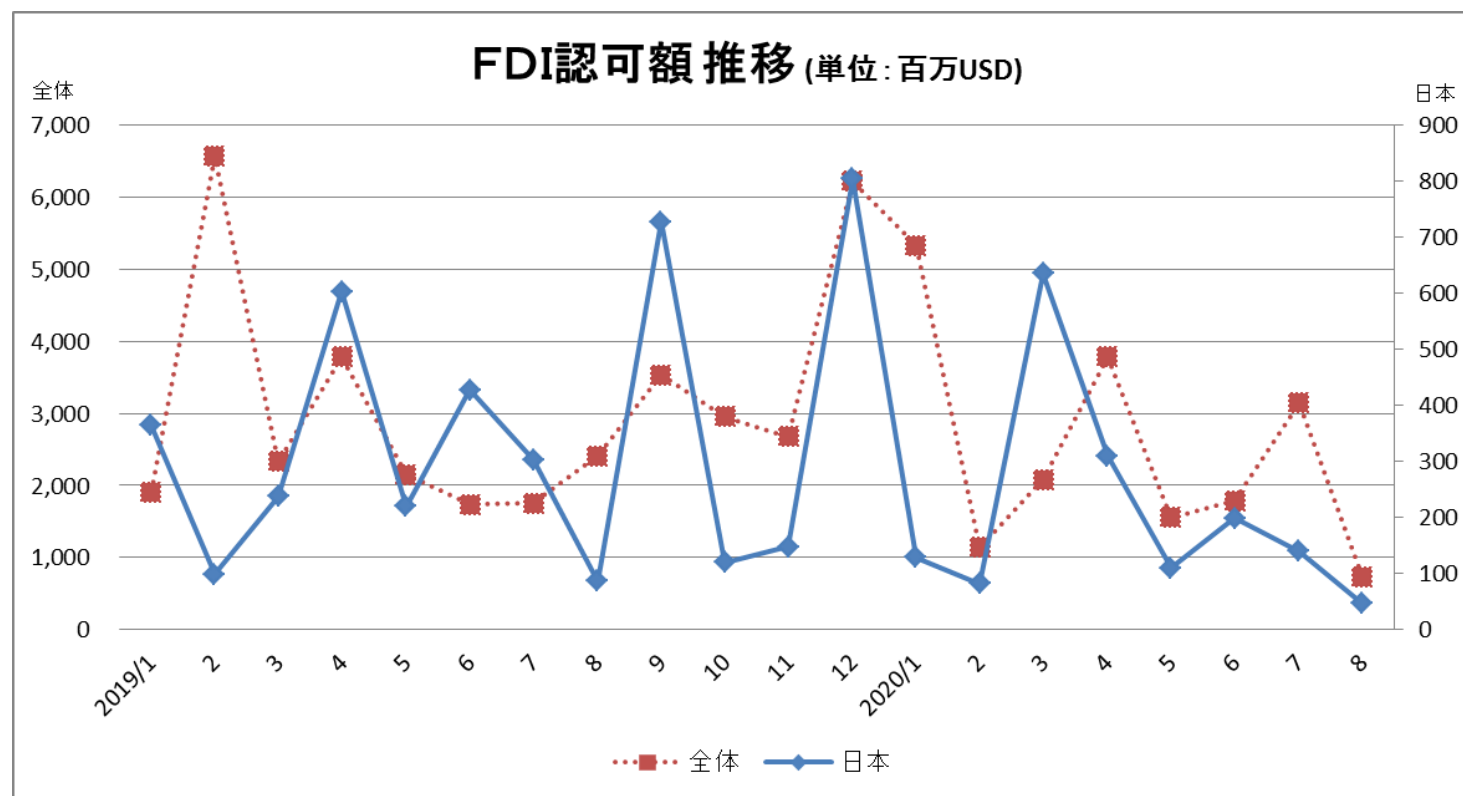


2019年の年間経済成長率は7%を記録したベトナム。しかしテト(旧正月)明けの2月頃より当局による規制が段階的に発動された。

3月28日0時よりロックダウンの措置が取られるなど、GDP成長率は大きくダウンした。

なお、世界銀行の発表によると2020年通年でのGDP成長率は2.8%と予想されている。

③ Covid-19(コロナ)による影響 – 投資額



(ベトナム計画投資局より)

ベトナム国外からの投資(認可額ベース)は2020年8月末現在、195億28百万ドル。Covid-19の影響がありながらも、前年同期比14%減に踏みとどまった。

日本は16億49百万ドル、前期比約30%減と全体より大きな減少幅となっている。

④ ベトナム進出のメリット

1. 高い購買意欲

例) AppleやSAMSUNGなど、
月収の数倍に及ぶスマートフォンを利用。

2. 勤勉な国民性

例) 言語教育が盛んで、幼少
期から英語教室に行く子
供たちも多い

3. 安価な労働力

例) 最低賃金(月給)

3,070,000VND～

4,420,000VND

(約14,200円～20,400円)



④ ベトナム進出の魅力

ベトナムの魅力はマーケットだけではない

それは

日本人にとって住みやすい環境

派遣される従業員の方は新生活に不安、、、



仕事はもちろん
・コミュニケーション
・食事
・交友関係
etc

④ ベトナム進出の魅力

1. 日本人コミュニティの大きさ

- ・ベトナムの在留邦人数は第14位。
- ・サッカーやバトミントンなど様々なグループがある。

2. 日本食店の豊富さ

- ・日本食はベトナム人の間でも人気であり、寿司やラーメン、各種チェーン店が数多く出店。

3. 治安

- ・軽犯罪(窃盗など)は少なからずあるものの、大きな犯罪に外国人が巻き込まれることはまれ

4. 言語

- ・言語人材が豊富であり、日本語は人気言語のひとつ
社内でのコミュニケーションは日本語のみで完結できる場合も

④ベトナム進出のデメリット

1. 発展途上国ならではの様々な制約
例) 設立手続きの煩雑さ、 当局の
属人的な対応
2. 文化の違い
例) 人材定着率の低さ
3. 難解なベトナム語
例) 「あ」の発音だけでも3種類。
カタカナ読みの発音では全く通
じない。



⑤外資企業としてのベトナム進出（現地法人）

1. 外国資本100%の会社
2. 外国資本が49%以下の会社
3. 外国資本が1%でも入っている会社
4. 法的代表者が外国籍の会社

ライセンス上は1%でも外国資本が入ると外資のルールが適用される

※孫会社：合併企業の場合は特例ケースあり

⑥ 現地法人と駐在員事務所の違い

駐在員事務所の活動範囲：

- 市場調査
- 本社事業の販売促進
- 連絡事務所としての活動

30条 駐在員事務所の活動の範囲

駐在員事務所の活動は専門の法律文書に規定される駐在員事務所に関するサービスを除く、「連絡事務所としての活動」「市場調査」「本社事業の販売促進」に限るものとする

※営業行為は不可

現地法人は：

- 年に一度の法定監査が必要
- 法人税が発生
- 資本金が必要
- 事業内容に合ったライセンスの取得が必要

⑦現地法人設立

- 現地法人設立するというのは、ライセンスを取得すること
ライセンス取得は、ベトナム政府による許認可制
- ベトナム政府は社会主義であり、外国資本が入る事業に規制がある
つまり・・・**何でもできるわけではない**

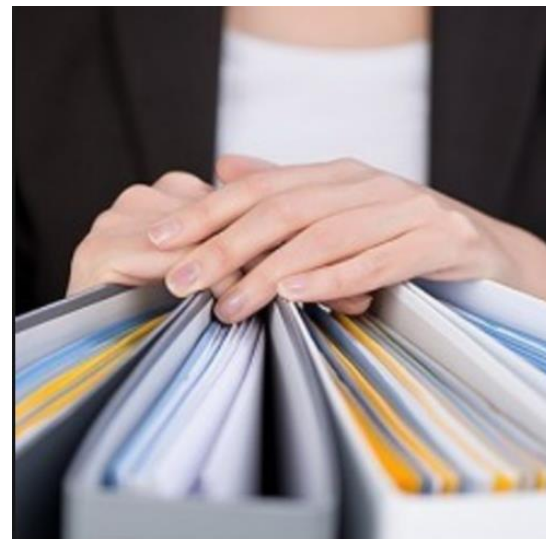
● 許認可制が故、決めなければいけない事

- | | |
|-----------|--------|
| ✓パートナーの有無 | ✓事業内容 |
| ✓資本金 | ✓取扱い商品 |
| ✓代表者 | ✓商流 |
| ✓進出後の展開予定 | |

実際に、各ステップを確認していきましょう

⑧進出計画と事業内容

- ベトナムで行いたい事業を決定!
- ベトナムでの運営を簡単に計画!
- 親会社との関連性など整合性を確認!
- 取り扱い商品の情報（HSコード等）を確認



⑨外資規制

禁止：

- 国防安全、公共利益に悪影響を与える事業
- 歴史遺跡、文化、倫理道徳、ベトナムの風俗を害する事業
- 国民の健康、資源、環境に損害を与える事業
- 海外からベトナムへ輸入される有害物質処理の事業、加盟する国際条約で禁止される有害物質又は有害的な病原体の製造事業
- 法律によって投資が禁止されている事業

条件付：

広告、薬品、出版、放送、テレビ、流通、鉱物資源の探鉱・採掘、通信ネットワーク・インフラの構築、公的郵便ネットワークの構築、郵便・配達サービス、鉄道、空路、道路、海路での物資・顧客の輸送、国内海運、漁業、タバコ製造、不動産事業、教育、病院・・・

100%開放（製造を中心に、雇用を創出する事業）：

製造、コンサル、フォーディング、商社、IT、建築・建設、飲食店、農業・・・

規定なし（サービス業に多い）：

レンタル、清掃、他社製品のメンテナンス、介護、催事、マッサージ、エステ、写真館・・・

⑩事業内容規制の基準

WTO公約

- 外資参入に関する条件が規定されている
- 全ての事業内容に対し規定がある訳ではない

分類：

開放、条件付き、禁止、**規定無し**

日越投資協定

- 日本-ベトナムの投資協定
- 禁止項目の詳細は記載されている
- 外資に開放する根拠としては効力が弱い

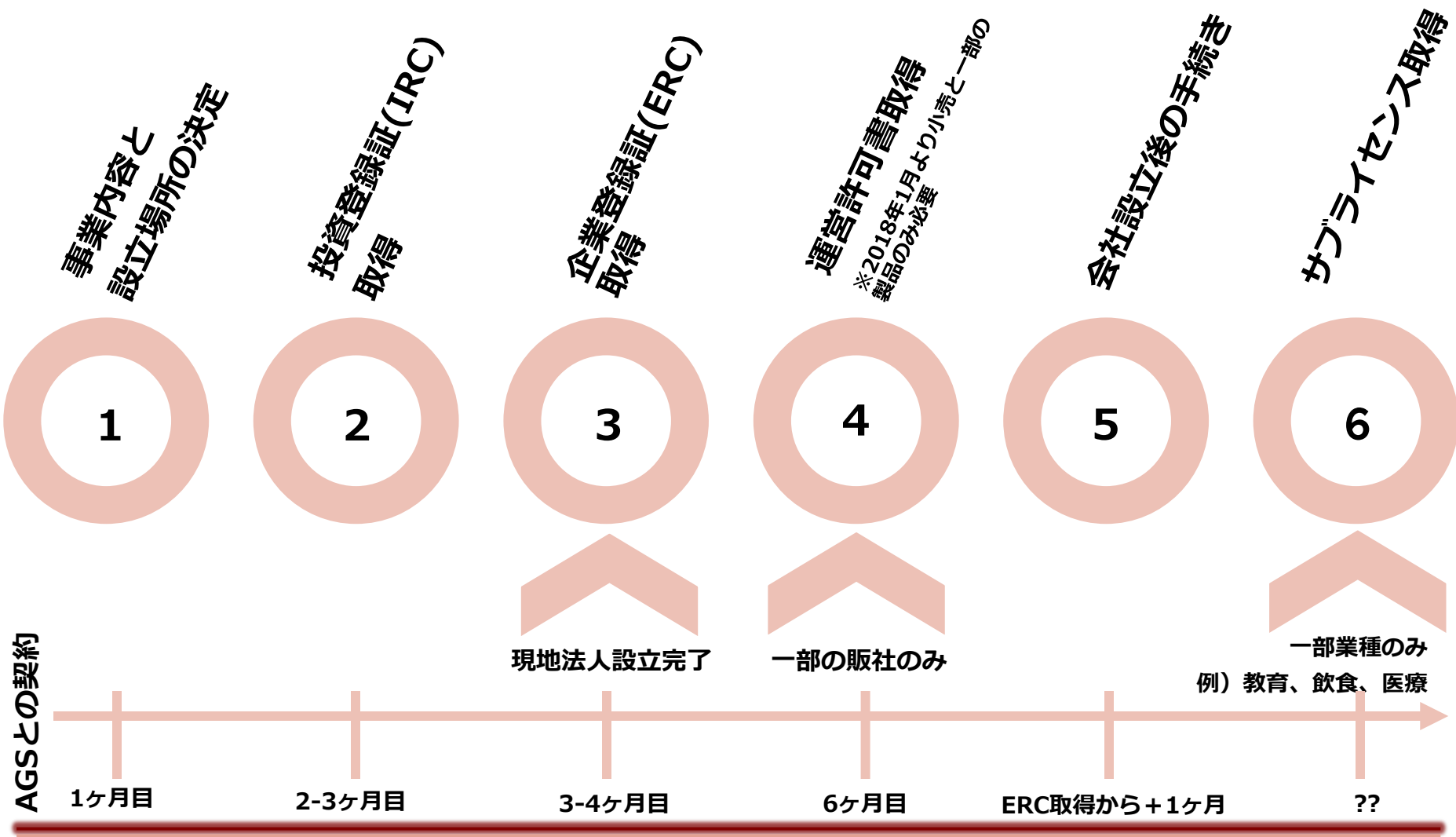
ベトナム国内法

- ベトナム国内の諸法令（主に、投資法、企業法など）
- 事業内容によっては外資についても言及されている

例：警備事業（WTO公約なし）

議定第96/2016/ND-CP号で条件付事業として開放されている

⑪ 設立までのステップ 概要



本資料の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害及び利益の損失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえ、当社がかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

⑪ 設立までのステップ 登記住所の決定

- 賃貸契約の用意(申請段階で必要)
- 設立要件を満たす賃貸契約が必要
(基本的な内容はAGSで確認可)
- 地域によって設立できない場所あり
- 省によって難易度や期間が異なる
- 賃貸契約に不利な条項が無いか確認
(AGS法務部でも別途費用で対応可)



①設立までのステップ 投資登録証の取得(IRC)

1. 親会社の登記簿
2. 2期分の親会社の監査済決算書
3. 銀行残高証明書
4. 親会社代表取締役のパスポートコピー
5. 販売契約書あるいは請求書(商社のみ)
6. 会社登記場所に関する書類
7. 申請書(AGSで準備)

※1、2、3、5は必ず日本での公証認証が必要



法令上の申請期間：15営業日

実務上の必要期間：1.5～2ヶ月程度

⑪設立までのステップ 公証認証について

公証認証とは？

ベトナムの公的機関に申請する為の公文書化の手続き
どこに提出するの？

順序	日本で行う場合	書類の別
1	公証役場	私文書のみ
2	法務局	私文書のみ
3	外務省	公私文書
4	ベトナム大使館または領事館	公私文書

※東京、埼玉、神奈川、大阪の公証役場は1から3までワンストップサービス有り
公証認証は、書類の種類によって手続きが違う →手続きが煩雑



弊社東京オフィスで代行可能

①設立までのステップ 企業登録証(ERC)取得

1. 親会社の登記簿
2. 親会社の定款
3. 現地法人の法的代表者のパスポート
4. 申請書(AGSで準備)

※1、2は必ず日本での公証認証が必要
(公証認証の期限は3ヶ月なので注意)

法令上の申請期間：3営業日

実務上の必要期間：3週間程度



現地法人設立完了

⑪ 設立までのステップ 運営許可証

- 商社とは、輸入権、輸出権、卸売権(B2B)、小売権(B2C)等の事業を行う会社

※提出書類は申請書類のみ(AGSで準備)

2018年1月より小売と油製品を含む輸入・卸のみ対象

- 親会社の販売経験を証明する書類が必要
(カタログや請求書が必要)
- 取り扱い品目はHSコード4桁ベースで指定
- 何でも輸出入販売できるわけではない
=例えば乙仲への事前の確認が必要



法令上の申請期間：15営業日

実務上の必要期間：2ヶ月程度

※最も時間を要する。



⑫ 設立後 (ERC発行後) の手続き

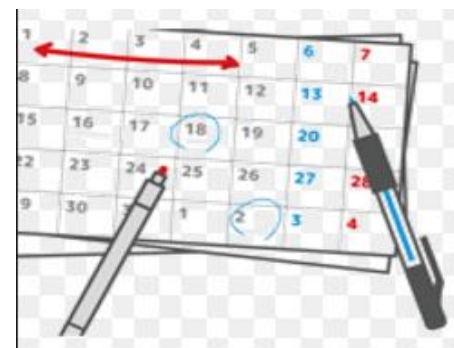
設立直後

法的代表者ワークパーミット取得

常駐者の滞在関係のお手続き(事前手続きも可)

印鑑作成(現地法人の実印)

現地での銀行口座開設



ERCの発行後1ヶ月以内
税務情報登録(税務署)
ライセンス税の支払い等

ERCの発行後90日以内

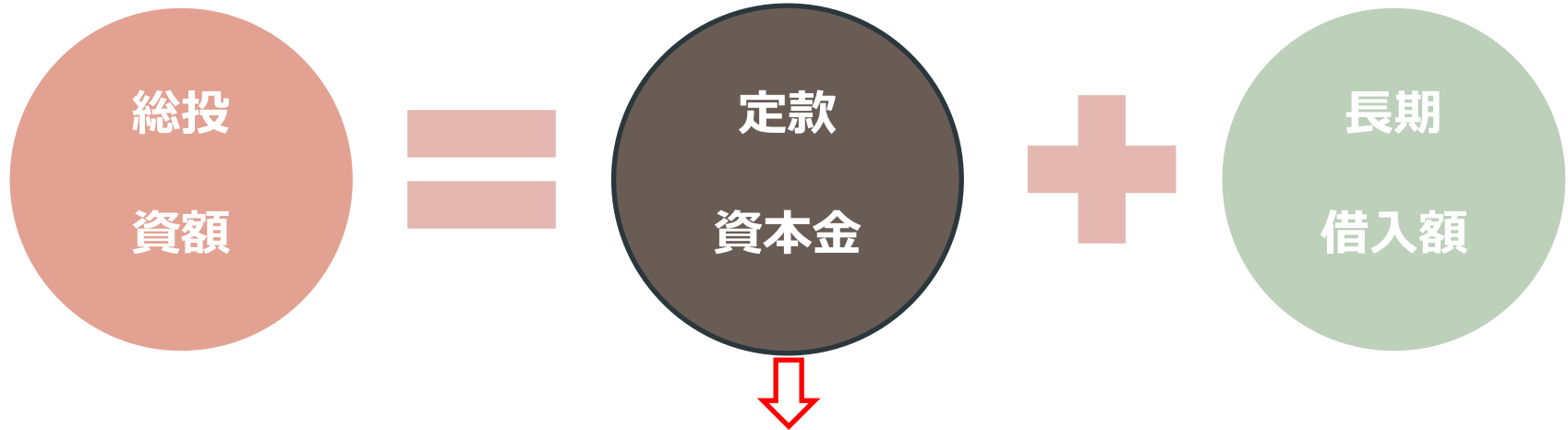
定款資本金の資本口座への振込み
(全額)



⑬ 資本金について

ライセンスに記載有り

ライセンスに記載無し



実際に資本金口座に振り込む金額

注意点：

ベトナム国内から国外へお金を送金するのも、
ベトナム国外から国内に送金するのも、ある一定の規制有り

増資：ライセンス書換（3ヶ月程度）

長期借入：中央銀行への登録（2ヶ月程度）

運転資金を見越して、資本金を決定

⑬ 資本金について(例)

- 通常の設定に最低資本金に関する規定は無い

ケース1

IT・コンサル

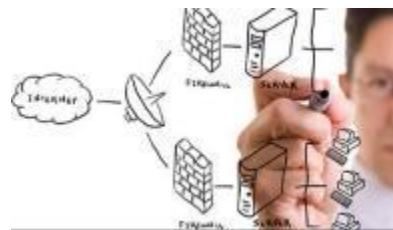
物を扱わない事業

AGS推奨

総投資額：1000万円

定款資本金:500万円

長期借入金:500万円



ケース2

商社・製造

在庫や設備投資が想定される事業

AGS推奨

総投資額：2000万円

定款資本金:1000万円

長期借入金:1000万円



少ない金額でもスタートは可能だが留意事項あり

⑭現地法人設立スケジュール(参考用)

2020年		2021年							
11月	12月	1月	2月 (テト休暇)	3月	4月	5月	6月	7月	8月
・賃貸契約準備									
・AGSとご契約									
・IRC取得準備開始									
				・IRC取得					
				・ERC取得準備開始					
					・ERC取得				
					・ライセンス税納税				
					※ERC取得=会社設立				
					・運営許可書取得準備開始 (小売なければ不要)				
						・資本口座開設			
						・税務関係のお手続き (ERC取得から1ヶ月以内)			
						・資本金の送金 (ERC取得から90日以内)			
							・運営許可書取得準備開始 (小売なければ不要)		
				・ワークパーミット関係準備開始					
						・ワークパーミット申請			

◆テト (ベトナム旧正月) 期間を含む為、現地法人設立の日程も+1ヵ月程度余分にかかることを見越し、11月中の弊社との契約締結ならびに手続き開始が望ましいかと思料致します。



本資料の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害及び利益の損失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえ、当社がかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

⑮ 総括

- 外国企業がベトナムへの進出を検討するに際しては、その目的、将来的に獲得したい効果、投資可能な額等の諸般の事情に基づき決定されるのが通常です。
- いかなる進出形態を採用するかは、事業スキームとも密接に関連してくるものであり、進出の前提として極めて重要なプロセスといえます。
- 進出形態の決定に際しても、そのメリット・デメリット等多角的な判断を可能にすべく、法令の実情や実務に精通した専門家へのご相談をお勧めいたします。

その他資料

■ 滞在関係

■ 個人所得税

■ 市場調査の重要性

滞在関係

名称	申請期間	有効期間
招聘状	5営業日	—
商用ビザ(DN)	当日発行	法令：12ヶ月
		実務：3ヶ月
就労ビザ(LD)	当日発行	12ヶ月
労働許可証(ワークパーミット)	1ヶ月程度	2年
一時在留許可証(TRC)	5営業日	2年

Q. 法的代表者や所長について：常駐しなければいけないのか？

常駐義務はあるが、30日を越えてベトナムを離れる場合、委任状を作成し、現地担当者に委任する事で実務上は運営可能。ただ、労働許可証（ワークパーミット）は常駐・非常駐に関係なく取得必須です。AGSでは設立サービス含まれています（1名分）

- **商用ビザ**：出張時に取得するビザで、現地企業からの招聘状があれば申請可能
- **就労ビザ**：現地で就労時に取得するビザで、労働許可証と就労先からの招聘状があれば申請可能
- **労働許可証**：現地法人設立後、労働契約があり、条件を満たしていれば申請可能
- **一時在留許可証**：労働許可証を取得し、雇用先からの招聘状で取得したビザを保有していれば申請可能（TRCを取得すると居住者となる）

個人所得税

ベトナム個人所得税率は、居住者・非居住者で異なる

ベトナムの個人所得税	税率
居住者	全世界所得に対して5～35%の累進課税
非居住者(ベトナム所得有り)	ベトナム所得に対して一律20%
非居住者 (ベトナム所得無し)	全世界所得を365日で日割り計算し、ベトナムの滞在日数で割り返した額



居住者の要件：

- ①1年で183日以上滞在
 - ②6ヶ月以上の賃貸契約締結
 - ③TRCを取得している**
- (①②③のいずれか該当の場合)

市場調査の重要性

登山の前には地図を準備、マラソンの前には準備体操。

海外進出の前には「市場調査」が必須。

なぜ上手くいかないのか？～よくある悩み～

商品力に自信あり

しかし

「商品の良さは分かるが**値段が高い**」と言われ交渉が進まない

日本ではシェアNo1

しかし

商品には興味をもってもらっているが**取引にまで進まない**

海外のニーズも
何となくわかる

しかし

そもそも**ニーズがない**と言われた

代理店・販売候補先の
目星もついている

しかし

検討している代理店が**最適な取引先**か判断できない

よくある進出相談の失敗例

①情報が曖昧

「最近ベトナムや東南アジアは経済がうなぎのぼりで成長していて、物が売れるらしい」という噂を聞いて、とりあえず進出検討を始めたが、情報収集はほとんどできていない。

問題点

- 現地のニーズや流通形態、現在流通している競合商品の特徴、価格、スペック、受け入れられている理由を把握していない。
- どれ位の潜在的利用者（ユーザー）がいるのか、**具体的に**把握できていない。



対策

- 具体的なヒアリングを通じ、**5W2H**（Who, When, What, Where, Why, & How Much, How to do）を把握
- ヒアリング数のサンプルは少なくとも、**仮説**をたてる

よくある進出相談の失敗例

②日本製・高品質以外にセールスポイントがない

現地で流通している製品と自社製品を比較したら、圧倒的に自社製品の方が高品質で高機能。価格は高いが、長期間使え、不良品やトラブルも少ない。

問題点

- 高品質、日本製、高価格はほとんどの日本製品に当てはまるため、ユニークさが際立たない
- 高品質を求められていない場合もあり、Over Specと受け取られる



対策

- 「高品質」以外の、誰が聞いても納得できる・目で見ても明らかにわかる特徴で差別化する
- 「高品質」以外の差別化ポイントを簡潔に説明できるように準備する

よくある進出相談の失敗例

③ ニーズが無い

現地企業に訪問したら「製品のニーズが無い」と言われた。どこかにニーズがあるかもしれないが、上手く見つけられない。

問題点

- パターン1) 本当にニーズが無い(類似製品・競合も流通していない)
- パターン2) ターゲットを特定できていない(外国製品を売るネットワークが無いのに興味本位で商談に臨まれるケースも)



対策

- パターン1) ニーズ作りからスタート
- パターン2) ターゲットを定め、適切な代理店を探す

市場調査の内容と方法

・ 市場調査（アンケートやヒアリング、関連法調査）

目的・段階に応じて最適な手法を選択

(市場調査 手法の例)

レポート形式

調査項目を事前に洗い出し、レポートにまとめる

現地の生の声を聞く

展示会・商談会に出展する

取引先候補へのヒアリング

将来的に取引先となり得る企業に実際に訪問

AGS GROUP

情報はできる限り正確な内容に関する直接的・間接的・派生的・最終的な情報利用の探査的要素及びお客様の責任と判断に依ります。提供した情報の利用に関する損害の可能性を知らず各社が不利益を被る事態が生じたとしても、AGSは責任を負いませんのであらかじめご了承ください。

了承下さい。



ご清聴有難うございました

Xin cảm ơn ^た và hẹn gặp lại!

