

Amazon で販売されるベトナム商品

コロナ禍以降、ベトナムでもインターネットショッピングが定着し、Eコマース事業が急成長しています。ベトナム商工省のEコマース・デジタル経済局がまとめた2023年の報告によると、2023年のベトナムのEコマースの売上は前年比25%増で205億米ドルに達し、世界で最も急速にEコマース市場が成長している国トップ10に入りました。世界のEコマース市場は2025年には7.4兆米ドル規模に拡大する見込みです。世界を代表するEコマースプラットフォームであるAmazonによると、ここ5年間でベトナム企業によるAmazonでの商品販売数は300%増となり、年間売上が100万ドル以上のベトナム企業は10倍に増加しました。ベトナムの数千社の中小企業がAmazon上で商品を輸出・販売しており、ベトナムの商品は北米や欧州を中心に、オーストラリア、日本、シンガポール、インドといった各国で販売されています。2022年9月1日～2023年8月31日のデータでは、Amazonでのベトナムの販売者数は2022年8月31日までの1年間と比べて40%増、Amazon経由での輸出額は50%増と顕著な増加が見られます。最も売れているベトナム商品は、1位インテリア、2位キッチン用品、3位衛生用品、4位アパレル、5位美容・化粧品でした。ベトナム企業による成功事例の特徴として、市場とターゲット顧客を絞ってニッチな商品開発を行っていること、分析データに基づいて常に商品の改善を行っていること、の2点が挙げられます。例えば、自然成分由来の化粧品を販売する企業は、特殊用途の化粧品や美容製品にターゲットを絞り、海外顧客の肌・髪・口腔ケアの悩みを解決する商品を開発することで成功しました。ベトナムの木材製品を販売する会社は、特にヴィンテージでダークな雰囲気インテリア・キッチン製品に対する米国の消費者の好みを徹底的に理解し、それに合わせて商品を開発しました。また、ベトナムはアパレル製品の生産地として有名ですが、輸出相手国への依存度が高いことや、市場の需要に応じた生産計画の主導権の欠如など、多くの課題を抱えています。高品質のファッション製品を作ることができるのに、自社ブランドの製品を製造・販売することができないことに疑問を感じたベトナムのあるブランドは、30代の顧客グループに焦点を当て、海外顧客に合わせて最大4XLまでのサイズ展開を図ることで、越境ECによる年間売上を2.5倍に増やすことに成功しました。このように、越境ECは、中小企業でも海外顧客のニーズに合わせた商品を開発することで成功する可能性を提示しています。今後もベトナム企業による海外市場の開拓がますます盛り上がるのが期待されます。

大阪産業局 ベトナムビジネスサポートデスク

株式会社 NC ネットワーク (ベトナム: NC Network Vietnam JSC.)

日本事務所：東京都台東区東上野1丁目14番5号 ユーエムビル8階

ベトナム事務所：8, No.5 Street, Him Lam, Tan Hung Ward, District 7, Ho Chi Minh, VIET NAM