Operation by NC network 継続する創造のために
2022年11月号 毎月1回15日発行 No.35 FREE COPY

Industrial Monthly Information

Nhiều tác giả

EMIDAS VIETNAM

月刊 エミダス ベトナム版

Mitutoyo Vietnam Co.,Ltd

ミツトヨの精密測定機器が ベトナムのものづくりを支える

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN

Quality is more than a word

ESPEC

環境試験世界トップメーカーESPECがベトナムでのテクニカルサポート及び受託試験を提供いたします。

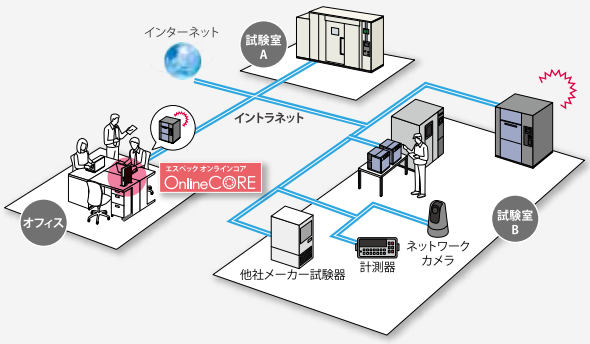
蓄積された技術で様々なソリューションをご提案致します。

複数台の管理が面倒だとお考えのお客様にご提案です。

エスペックオンラインコア

OnlineCORE

既設のインターネットに連続するだけでWebブラウザーから最大100台までの環境試験器の稼働状況が確認できます。



受託試験ESPECラボラトリー

最新の環境試験器をセットアップしており、日本品質のきめ細かなサービス、そしてお客様のご要求に応じてベストなソリューションを提供致します。

- 低温試験・耐寒性試験
- 高温高湿（定常）試験
- 温湿度サイクル試験
- 温度サイクル試験
- 複合環境試験（温湿度試験＋振動試験）

漏水検知遮断システム

漏水被害を防止し安全にご使用したいお客様にご提案です。

装置からの水漏れを監視し、被害の拡大を防止！

- 水漏れをランプやブザーで通知
- 漏水検知時に装置への給水を停止（オプション）
- 漏水検知ユニットは別電源を設置することで、漏水を24時間監視可能

エスペック株式会社 https://www.espec.co.jp/
本　社　530-8550 大阪市北区天神橋3-5-6

ESPEC ENGINEERING VIETNAM CO.,LTD.
Room 8, 9th Floor, VIT Tower, 519 Kim Ma Street,
Ngoc Khanh Ward, Ba Dinh District, Hanoi, Vietnam
Tel +84-24-2220 8811　Fax +84-24-2220 8822

宗野正幸 / MASAYUKI SONO
Mobile +84-90-211-7486
E-mail: m-souno@espec.co.jp ＊ https://www.espec-vn.co

Vietnam
http://www.espec-vn.co

ETEKはロボットの導入、自働化機械・設備、自働化生産ラインなど工業用の包括的な自働化ソリューションを提供しております。

製造加工業の代表的なソリューションをご紹介いたします。

2. Solution Automatic ABB Robot for CNC Machine Tending
(CNC加工製品自動供給ソリューション)

» STANDARD EQUIPMENT

» *Controller Box*

» *Trolley*

» *Protective barrier*

» *Conveyor*

» APPLICATION CNC MACHINE TENDING

Gripper Robot
(ロボットグリッパー)

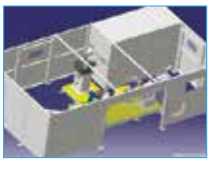
1. ABB Robotics - Machine Tending
(マシンテンディング用給材ABBロボット)

金属加工ロボットステーション - METAL PROCESSING ROBOT STATION

プレス・曲げ加工

ローターカット

MIG溶接



表面処理

検査

製品供給

ETEK AUTOMATION SOLUTIONS JOINT STOCK COMPANY

No. 189 Phan Trong Tue, Thanh Liet, Thanh Tri, Ha Noi, Viet Nam

Mr Thuong - CEO - 094 552 5520 - thuong.nt@etek.com.vn

www.etek.com.vn

TÂN PHÁT ETEK

VIET NHAT TAN
Precision Mechanical

VIET NHAT TAN PRECISION MECHANICAL COMPANY LIMITED

Head Quarters: 35/19/15 Phan Van Hon Street, Tan Thoi Nhat Ward, District 12, Ho Chi Minh City

TEL: +84 28 6259 1213 Fax: +84 28-6259 1211 Website: www.vietnhattan.com.vn/www.vietnhattan.com

日本品質
ベトナム価格

図面に従ったCNCフライス、CNC旋盤の精密機械加工分野で10年以上の経験を持っております。
工業機械製造向けの製品、ハイテクや半導体向けの裾野製品の製造を専門としております。

お客様の要件に応じて、ほとんどの材料（鉄、アルミニウム、銅、プラスチック）の加工、HRCの加工、表面処理が可能です。

・全ての材料は明確な原産地と材料証明書があります。鉄（SS400、S45C、S50C、S55C、SKD11、SCM440等）、アルミニウム（A5052、A6061、A7075、A2017等）、ステンレス鋼（SUS303、SUS304、SUS420、SUS440等）、銅（C3604、C1100等）、プラスチック（POM (White/ Black)、MC Blue、Bakelit、Mica）

・表面処理：ニッケルメッキ (Ni)、亜鉛メッキ (Ze)、黒色染色 (SOB)、アルマイト (SA-White/Black/Hard)、窒化、熱処理 (HRC)、クロムメッキ等

CONTACT NOW

Mr. Hung（Director）Tel: +84 963 117 630 ・hung.nguyen@vietnhattan.com.vn
Mrs. Truc（Vice Director）Tel: +84 963 117 664 ・ sales1@vietnhattan.com.vn

CONTENTS

EMIDAS Vietnam Edition Issue No.35 2022年11月15日発行

ベトナムものづくり探訪～クローズアップ製造業～

Mitutoyo Vietnam Co.,Ltd ミツトヨベトナム設立10周年記念インタビュー …… 6

ミツトヨの精密測定機器がベトナムのものづくりを支える

関連者間取引のある企業に対する
税務検査・調査を受ける際の注意事項

ベトナムの移転価格税制 …… 10

ベトナム駐在者の納税義務について …… 20

グローバルサプライチェーンへの
参入における生産コストおよび
品質システムの課題 …… 21

ベトナム産業支援同盟（VISA同盟）に聞く
税関決算報告の実務知識 その6 …… 26

連載

VIETNAM MARKET TREND …… 18
ベトナムの市場動向を解説
第27回　切削加工業界 その2

知らないと損する ベトナムビジネスの基礎知識 …… 22
第35回　職業訓練契約について

ベトナム生活 お悩み相談室 …… 30
第35回　人の紹介で痛い目に遭った

砂名のベトナムに乾杯 …… 34
第35回　ベトナムからも広く世界に空手道の普及をしてゆこうという志

VIETNAM INDUSTRY NEWS …… 14
INDUSTRIAL ESTATE MAP …… 23
VIETNAM INDUSTRIAL MAP（Ha Noi / Da Nang / Chu Lai）…… 24
VIETNAM INDUSTRIAL MAP（Ho Chi Minh）…… 25
EMIDAS推薦　ベトナムものづくり企業一覧 …… 28
数字でわかるベトナム自動車業界 …… 29

Sodick

Create your future

New

リニアモーター駆動
ハイスピードミーリングセンタ

TS50L

New

世界発機能搭載
Attachment with
world-originated functions !

ALN 400G (IGE model)

New

V-LINE竪型射出成型機debut

TR40VRE2

New

V-LINE射出成型機

GL100A

株式会社 ソディック

Sodick Vietnam Co., Ltd.
14B Song Da Street, Ward 2, Tan Binh District, Ho Chi Minh City, Vietnam
Tel : (+84) 28-3547-0457
Hanoi Office : No.53 Me Tri Street, Me Tri Ward, Nam Tu Liem District, Hanoi, Vietnam
Tel : (+84) 24-3555-3619

Service Call Center
Ho Chi Minh : (+84) 93-861-6143
Hanoi : (+84) 93-864-6421

担当：松井 +84-90-118-7320 ／ dandg@sodick.co.jp

Website
https://sodick.com.vn/

Facebook
https://m.facebook.com/sodick.vietnam.official/

Zalo

Mitutoyo Vietnam Co.,Ltd

ミツトヨの精密測定機器がベ

1934年に創立され、日本で初めてマイクロメータの国産化を成功させた精密測定業界の先駆者であるミツトヨ（本社：神奈川県川崎市）のベトナム現地法人「ミツトヨベトナム」が設立10周年記念式典を行った。式典に参加するために訪越した本社の沼田恵明社長と、現地法人の松生高志社長に、これまでの振り返りや今後の展望を聞いた。

ミツトヨ代表取締役社長
沼田恵明氏
（ぬまた・よしあき）

――ベトナムへの期待とは。

ベトナムに最初にオフィスを出したのは1998年で、その頃からベトナムは人口が多くマーケットとしての魅力があり、若い労働力も魅力的だった。また、教育レベルも高く良質な労働力が期待できた。当時は中国が一番スポットを浴びていたが、将来的にはポストチャイナとして期待できる市場だと思い、先行投資をしてきた。

それ以来、ベトナムは期待通りの成長を続けており、まだまだ伸びると大きな期待を寄せている。自動車産業をはじめ、電気・電子、半導体、機械加工など色々な業種が満遍なく育ってきているし、近年はローカル企業も力をつけてきた。

ベトナム人は話していても我々日本人と親和性があり、情熱を感じることができ、日本人にとって一緒に働きやすい国民性だ。ミツトヨはチームを大事にしている。ベトナムは良いチーム作りができる環境にあり、そのような人材が多くいる。

「良い環境」、「良い人間」、「良い技術」が我々の社是だ。これが創業以来、脈々と息づいていて、「ものを作る前に人づくり」、そして「それを作る人達を育む環境作り」を念頭におき、オフィスなどの物理的な環境だけではなく、社員が生き生きと働けるような風土や教育、仲間との協力関係などを大切にしている。それが当社の欧米やアジアの海外拠点にも浸透していて、今回のコロナのような100年に一度のパンデミックに直面しても、日本から特に細かな指示をしなくても、「One　Mitutoyo」で困難を切り抜ける強さにつながった。

ベトナム人はものづくりに真面目に取り組んでいる。どんなにデジタル社会になっても、それを支えるのはものづくりだ。アイフォンやロボットの製造も、勤勉で地道な国民性があってこそ成り立つ。その中で測定のニーズは確実に伸びてきている。

――計測業界の動向と今後の展望は。

ミツトヨの大手顧客は自動車業界が多く、内燃系のエンジン周りの測定器は特に高い精度が要求される。近年のEV化の流れは、我々の業界にとって大きな変化だ。自動車の内燃系エンジンがEV化し、部品点数が減ることで、測定作業の件数も減少するリスクが生じる。しかし、それとは別の測定ニーズも高まっており、全世界・全業界の共通のニーズとして「不良品を作らない、止まらない工場」が求められている。それを実現するためには測定器だけでなく、工作機械やロボットがつながり、データを共有して不良品を作らないグループを工場内に作る必要がある。その中で測定の重要性は高く、測るだけではなくそのデータを工作機械にフィードバックし、品質を確かめる「傾向値管理」という役割を果たしている。

これまで測定器は綺麗な検査室の中で使用されることが多かったが、今後は製造現場に近いところで使われ、工作機械やロボットのような

設立10周年を迎えたミツトヨベトナムの社員一同

トナムのものづくりを支える

生産財と同じ扱いになるだろう。全数検査の要求もますます高まると同時に測定したデータを製造工程にフィードバックして、常に良い物を作り続ける「傾向値管理」の役割も果たすということが、測定器業界における世界共通の動向だと考えている。

ミツトヨはベトナムにおいても「精密測定で社会に貢献」し続けていきたい。

沼田恵明氏（左）と松生高志氏

ミツトヨベトナム社長
松生高志氏
（まついけ・たかし）

――どのような10年間でしたか。

2012年に現地法人を設立して以来、日系企業はもとより台湾、韓国、中国系のお客様が増えていき、売り上げも順調に伸びてきた。代理店（ビジネスパートナー）にも恵まれた。一番力を入れてきたのは、代理店にとって当社の商品を売りやすい環境作りで、例えばお客様に商品を見せるショールームを設置したり、お客様が来やすいようオフィス環境を改善したりしてきた。社員に対しては風通しの良い、何でも言えるような環境作りを念頭におき、毎日できる限り声を掛けて、困り事や相談事がないかを確認している。

設立当初は10人前後だったスタッフは現在、総勢41名になった。特にアフターサービスをしっかりやらないと、お客様が離れてしまうので、そのための人員を徐々に増やしていき、現在は20人がその業務に従事している。顧客の国籍は日系が約半数を占め、25%がベトナムローカル、残りの25%は台湾・韓国・中国・欧米系という比率になっている。この10年で一番つらかったことは、育てた社員が競合他社に転職したりして、辞めてしまうことだった。

コロナの時期も数字を落とすことなく順調に売上を伸ばすことができた。出社もままならずリモートワークも多かったが、それでも社員がお客様と積極的にコンタクトを取りながら業務を遂行してくれた。

――ベトナム市場はどうですか。

ベトナムは他の東南アジア諸国と異なり、自動車、オートバイ、電気・電子、半導体など様々な業種があり、たとえ自動車業界が厳しい時でも他の業界がカバーできるという非常に魅力のある市場だと思う。今後は特にローカル企業の成長・発展が見込めるので、そちらに比重を置くことが重要だと思っている。現にサプライヤーも日系からローカルに移りつつある。日系やヨーロッパ系の競合他社との差別化を図るために、アフターサービスに重点を置き、機械が壊れてから修理をするのではなく、保守・メンテナンスによって壊れにくい機械の環境作りを目指している。

――新商品はありますか。

MiCAT Planner（マイキャットプランナー）という自動測定プログラム生成ソフトウェアがある。複雑な三次元測定機の測定プログラミングを全自動で生成するソフトウェアで測定プログラム作成の革命的進化を遂げたものだ。CADデータがあれば自動でプログラムを作れるので、熟練したオペレーターがいなくても効率的に最適なプログラム生成が可能になる。従来は技術者が数日掛けて作成していたようなプログラムでも、条件が揃えば数分で作成でき、技術者の技量に左右されないプログラム生成が可能となり、均一品質を保つことが出来る。

このソフトウェアは四輪・二輪に限らず、電気・電子、半導体、医療関連業界などの様々なワークに対応できる。特に多品種・少量の業種には、プログラム作成の時間を最大約95%短縮できるので生産性向上に寄与する事が出来る。

Mitutoyo Vietnam Co.,Ltd
1st & 2nd floor, MHDI Building, No. 60 Hoang Quoc Viet Road, Nghia Do Ward, Cau Giay District, Hanoi
Tel: +84-24-3768-8963 Fax: +84-24-3768-8960 Email: mvc@mitutoyo.com.vn
Website: https://www.mitutoyo.com.vn/vn-en

MiCAT Planner の
紹介動画はこちら →

CÔNG TY TNHH MITUTOYO VIỆT NAM

Hỗ trợ ngành công nghiệp chế tạo Việt Nam

Được thành lập năm 1934, Mitutoyo (trụ sở chính tại thành phố Kawasaki, tỉnh Kanagawa, Nhật Bản) là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực thiết bị đo lường chính xác và là công ty đầu tiên thành công trong việc tự sản xuất thước panme ngay tại Nhật Bản. Công ty con của Mitutoyo tại Việt Nam - Công ty TNHH Mitutoyo Việt Nam - đã tổ chức lễ kỷ niệm 10 năm thành lập vào ngày 11/10. Nhân dịp này, chúng tôi đã có buổi phỏng vấn đặc biệt với ông Numata Yoshiaki - giám đốc trụ sở chính Mitutoyo tại Nhật Bản, và ông Matsuike Takashi - giám đốc Mitutoyo Việt Nam - về chặng đường phát triển và những triển vọng trong tương lai của công ty.

Phỏng vấn Giám đốc
Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông Numata Yoshiaki

——Kỳ vọng của ông đối với Việt Nam là gì?

Chúng tôi mở văn phòng đầu tiên tại Việt Nam vào năm 1998. Thị trường Việt Nam với dân số đông và lực lượng lao động trẻ đã hấp dẫn chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi cũng kỳ vọng sẽ tiếp cận được nguồn lao động có trình độ học vấn và chất lượng cao. Vào thời điểm đó, Trung Quốc đang là thị trường nhận được nhiều sự quan tâm, nhưng tôi lại nghĩ trong tương lai Việt Nam sẽ là thị trường tiềm năng sau Trung Quốc, chính vì vậy tôi đã lựa chọn đầu tư tại Việt Nam.

Kể từ đó đến nay, Việt Nam đã liên tục phát triển đúng như kỳ vọng, và chúng tôi vẫn tiếp tục mong đợi vào tương lai lớn mạnh hơn nữa của Việt Nam. Gần đây, việc sản xuất ô tô trong nước cũng đã khởi sắc. Bên cạnh ngành công nghiệp ô tô, nhiều ngành công nghiệp khác như điện - điện tử, chất bán dẫn, gia công cơ khí... cũng phát triển một cách đồng đều, kéo theo đó là sự lớn mạnh của các doanh nghiệp địa phương. Sự đi lên của ngành chế tạo tại Việt Nam là điều mà chúng tôi đã kỳ vọng, và nay đã thành hiện thực.

Nói về con người Việt Nam, tôi cảm thấy họ rất thân thiện với người Nhật, họ nhiệt tình và rất dễ làm việc cùng. Tại Mitutoyo, chúng tôi luôn coi trọng đội nhóm. Việt Nam là một môi trường tốt để phát triển đội nhóm và có rất nhiều nhân sự như vậy.

"Môi trường tốt - Nhân sự tốt - Công nghệ tốt" - đó là phương châm của công ty chúng tôi. Phương châm này đã tồn tại từ khi công ty mới được thành lập. Chúng tôi luôn tâm niệm rằng, "Trước khi tạo ra sản phẩm hãy kiến tạo con người", và "Tạo ra môi trường để nuôi dưỡng những con người có thể làm được việc đó". Chúng tôi không chỉ chú trọng việc xây dựng môi trường vật chất như văn phòng làm việc mà còn chú trọng việc xây dựng văn hóa, giáo dục và các mối quan hệ hợp tác với đồng nghiệp để nhân viên có thể làm việc một cách hăng say và hiệu quả. Điều này cũng được lan tỏa đến các công ty con của tập đoàn Mitutoyo ở nước ngoài như Châu Âu, Hoa Kỳ và Châu Á. Và nhờ đó mà khi đối mặt với đại dịch thế kỷ như COVID-19, dù không có những chỉ dẫn chi tiết từ phía Nhật Bản thì tinh thần "One Mitutoyo" đã tiếp thêm sức mạnh để chúng tôi vượt qua khó khăn.

Người Việt Nam rất nghiêm túc đối với ngành chế tạo. Dù cho xã hội được số hóa thì ngành chế tạo vẫn là nền tảng để hỗ trợ mọi hoạt động động của xã hội. Việc sản xuất iPhone hay robot chỉ có thể được hiện thực hóa với một tinh thần dân tộc siêng năng và bền bỉ. Và trong bối cảnh đó, nhu cầu về đo lường cũng dần tăng lên.

——Xu hướng của ngành đo lường và triển vọng trong tương lai?

Nhiều khách hàng lớn của Mitutoyo là những doanh nghiệp trong ngành ô tô, trong đó các thiết bị đo lường liên quan đến động cơ đốt trong đòi hỏi độ chính xác đặc biệt cao. Tiếp theo đó là các ngành công nghiệp như máy bay, máy công cụ, chất bán dẫn và điện - điện tử. Đối với lĩnh vực của chúng tôi, sự thay đổi lớn nhất đến từ xu hướng xe ô tô điện. Do việc chuyển đổi động cơ đốt trong của ô tô sang EV, số lượng các linh kiện giảm đi, dẫn đến việc số lượng công việc đo lường cũng có thể bị giảm bớt. Tuy nhiên, khi nhu cầu này giảm đi thì nhu cầu khác lại tăng lên. Hiện nay, một "nhà máy không tạo ra sản phẩm lỗi, hoạt động liên tục không gián đoạn" là nhu cầu chung của tất cả các ngành công nghiệp và trên toàn thế giới. Để đạt được điều này, cần phải kết nối không chỉ các thiết bị đo lường mà cả máy công cụ và robot để tạo thành một hệ thống tổng thể có thể chia sẻ dữ liệu và không tạo ra các sản phẩm lỗi trong nhà máy. Điện toán đám mây và máy chủ dữ liệu là điều không thể thiếu. Trong đó, đo lường đóng vai trò hết sức quan trọng, không chỉ đơn giản là đo lường mà còn cung cấp dữ liệu trở lại máy công cụ và xác nhận chất lượng sản phẩm thông qua "quản lý xu hướng của dữ liệu". Chính vì vậy, tôi tin rằng các thiết bị đo lường sẽ đóng vai trò ngày càng quan trọng đối với sản xuất trong tương lai.

Từ trước đến nay, chúng ta thường thấy các thiết bị đo lường được sử dụng trong các phòng kiểm tra sạch đẹp, nhưng trong tương lai, có lẽ chúng sẽ được sử dụng ở một nơi gần với dây chuyền sản xuất, trở thành một tư liệu sản xuất giống như các máy công cụ và robot. Khi nhu cầu kiểm tra 100% ngày càng tăng, tôi nghĩ xu hướng chung trên toàn cầu trong ngành đo lường

Tập thể nhân viên của Mitutoyo Việt Nam cùng kỷ niệm tròn 10 năm thành lập công ty

bằng các thiết bị đo lường chính xác

sẽ là "quản lý xu hướng của dữ liệu" - cung cấp dữ liệu đo lường trở lại quy trình sản xuất và liên tục tạo ra những sản phẩm chất lượng cao.

Tại Việt Nam, Mitutoyo mong muốn được tiếp tục cống hiến cho xã hội thông qua việc đo lường chính xác.

Phỏng vấn Giám đốc
Mitutoyo Việt Nam
Ông Matsuike Takashi

Ông Numata Yoshiaki (bên trái) và ông Matsuike Takashi

——Chặng đường của công ty trong 10 năm kể từ khi thành lập đến nay?

Mitutoyo Việt Nam chính thức được thành lập vào năm 2012. Từ đó đến nay, bên cạnh các khách hàng Nhật Bản, mạng lưới khách hàng Đài Loan, Hàn Quốc và Trung Quốc cũng ngày càng được mở rộng và doanh số bán hàng tăng trưởng đều đặn theo từng năm. Chúng tôi may mắn có được hệ thống đại lý (đối tác kinh doanh) tốt. Điều mà chúng tôi chú trọng nhất là tạo ra môi trường giúp các đại lý bán sản phẩm một cách tốt hơn. Ví dụ như thiết lập showroom để trưng bày sản phẩm, cải thiện không gian văn phòng để khách hàng có thể đến thăm quan dễ dàng hơn. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng luôn tâm niệm việc tạo ra một môi trường làm việc cởi mở, nơi mà nhân viên có thể thoải mái nói lên ý kiến của mình. Mỗi ngày, chúng tôi đều cố gắng trò chuyện và chia sẻ với nhân viên để xem họ có điều gì lo lắng hoặc cần thảo luận không.

Đội ngũ nhân viên tại thời điểm mới thành lập chỉ có khoảng 10 người, hiện nay đã tăng lên 41 người. Chúng tôi hiểu rằng nếu dịch vụ hậu mãi không chu đáo thì sẽ không thể giữ chân khách hàng, chính vì vậy chúng tôi tăng dần số lượng nhân viên thực hiện dịch vụ hậu mãi và hiện nay có khoảng 20 người đang đảm nhiệm công việc này. Khoảng một nửa khách hàng của chúng tôi là các doanh nghiệp Nhật Bản, 25% đến từ doanh nghiệp Việt Nam và 25% còn lại là các doanh nghiệp Đài Loan, Hàn Quốc, Trung Quốc, Châu Âu và Mỹ. Việc khai thác các khách hàng nước ngoài như Đài Loan và Hàn Quốc được hỗ trợ bởi nhân viên của các công ty con và đại lý tại mỗi quốc gia. Điều khó khăn nhất đối với chúng tôi trong 10 năm qua là chứng kiến những nhân viên mà chúng tôi đã đào tạo nghỉ việc, chuyển sang làm việc cho đối thủ cạnh tranh.

Ngay cả trong giai đoạn dịch bệnh COVID-19 (năm 2020 - 2021), doanh số của chúng tôi vẫn tăng trưởng ổn định và không hề bị sụt giảm. Khi đó, chúng tôi không thể đến văn phòng và chủ yếu phải làm việc từ xa, nhưng dù vậy, các nhân viên vẫn chủ động giữ liên lạc với khách hàng và hoàn thành tốt công việc của mình.

——Xu hướng của thị trường Việt Nam hiện nay là gì?

Khác với các nước Đông Nam Á khác, Việt Nam có nhiều ngành công nghiệp đa dạng như ô tô, xe máy, điện - điện tử, chất bán dẫn... Điều này làm nên sức hấp dẫn riêng biệt của thị trường Việt Nam, vì giả sử nếu ngành công nghiệp ô tô gặp khó khăn thì sẽ có những ngành khác để bù vào. Trong tương lai, các doanh nghiệp địa phương sẽ ngày càng lớn mạnh hơn, vì vậy tôi nghĩ rằng cần phải coi trọng nhóm doanh nghiệp này. Thực tế đang có xu hướng chuyển dịch trong việc sử dụng nhà cung cấp từ doanh nghiệp Nhật Bản sang các công ty địa phương. Để tạo sự khác biệt với các đối thủ Nhật Bản và Châu Âu, công ty chúng tôi tập trung tăng cường các dịch vụ hậu mãi. So với việc để máy móc hỏng rồi mới sửa chữa, chúng tôi hướng đến việc tạo ra một môi trường mà máy móc khó bị hỏng hơn do được bảo trì - bảo dưỡng tốt.

——Công ty có sản phẩm mới nào không?

Chúng tôi đã cho ra mắt sản phẩm mới là phần mềm tạo chương trình đo lường tự động MiCAT Planner. Phần mềm này tự động lập trình đo lường cho các máy đo CMM phức tạp, và được coi là một bước tiến mang tính cách mạng trong việc tạo ra các chương trình đo lường. Các chương trình có thể được tạo lập tự động sử dụng dữ liệu CAD, do đó, ngay cả khi không có người vận hành lành nghề thì vẫn có thể tạo ra các chương trình tối ưu một cách hiệu quả. Công việc mà trước đây người kỹ sư phải mất vài ngày để làm, giờ có thể được hoàn thành chỉ trong vài phút nếu các điều kiện được đáp ứng. Các chương trình được tạo ra sẽ không bị ảnh hưởng bởi trình độ của các kỹ sư, giúp đảm bảo chất lượng đồng nhất.

Phần mềm này có thể ứng dụng trong rất nhiều ngành nghề khác nhau, không chỉ trong ngành ô tô - xe máy, mà còn trong các ngành như điện - điện tử, chất bán dẫn và các lĩnh vực liên quan đến y tế. Đặc biệt, đối với các nhà máy sản xuất mặt hàng có số lượng ít - đa chủng loại, thời gian tạo chương trình có thể rút ngắn tới 95%, góp phần nâng cao năng suất.

Mitutoyo Vietnam Co.,Ltd
1st & 2nd floor, MHDI Building, No. 60 Hoang Quoc Viet Road, Nghia Do Ward, Cau Giay District, Hanoi
Tel: +84-24-3768-8963 Fax: +84-24-3768-8960 Email: mvc@mitutoyo.com.vn
Website: https://www.mitutoyo.com.vn/vn-en

Xem video giới thiệu MiCAT Planner tại đây →

関連者間取引のある企業に対する税務検査・調査を受ける際の注意事項

ベトナムの移転価格税制

文／Nguyen Thi Xuan

「移転価格」とは、市場原理に従わない関連当事者間での商品やサービスの売買、交換の取引価格を指す用語としてよく使用されている。

この2年間、企業が新型コロナウイルス感染流行による困難を乗り越えるために、ベトナム政府は、免税、減税、納税緩和などの多くの政策を実施した。一方で、国内景気が緩やかな回復基調で推移してきた中で、関連当事者間の取引における移転価格の検査をはじめとする税務調査と税収損失への対策がますます重視される。

実際に、財務省税務総局によると、2022年1～8月期にベトナムの全ての税務局で、関連当事者間取引のある258社に対し税務検査・調査を行ったところ、追徴額・補償額及び罰金の合計は5,516.5億VNDであり、7兆6,173.4億VNDの損失を減額し、61.8億VNDの控除額を減額し、課税所得への1兆6,360.4億VNDの増額修正となった。その内、関連者取引の価格算定に関する検査・調査により、2716.2億VNDが追徴され、6兆3137億VNDの損失を減額させ、課税所得を1兆495.7億VND増加させた。

税務機関の調査結果を見ると、関連当事者間取引がある企業に対する税務検査・調査、特に関連当事者間取引の価格算定は、関連する企業にとって大きな課題となっている。企業の課題については、どの法律の規定が関連するかを理解し、多くの規定が異なる解釈と、異なる適用時期があるとする上で実施・適用させるためにも、規定を把握していくことが必要である。

関連当事者間取引の価格に関する法律の実施措置が強化されている背景において、関連当事者間取引の価格に関する税務検査・調査のプロセス、傾向を把握することは企業が今後の税務検査・調査のために、イニシアティブを取って準備し、税務機関からの質問に対し、適切に説明することが効果的な対応策となる。

それに向けて、以下の通り、税務機関の税務検査・調査がある際の必須情報を提案したい。

1 関連当事者間取引のある企業に直接関連するベトナムの法律規定

・税務管理法第38/2019/QH14号に基づき、「市場価格に従わない、商品・サービスの売買、交換、会計処理」等の行為に対し、税額査定を適用する。

・関連当事者間取引がある企業に対する税務管理に関する政令第132/2020/ND-CP号の規定：

多くの企業は、関連当事者と取引をする際、契約書、支払証憑及び納税申告証憑を持っていることで、関連者間取引の価格を証明するために必須な書類は全て揃っていると誤解している。それだけでは税務当局により、関連者間取引の価格算定のための書類一式、取引情報の申告書が要求された際に提出ができず、税務当局が検査により、税額を査定する権利を有することになる。

そのため、政令第132号は税務当局と企業が関連当事者間取引に対する税務検査・調査を行う際に意見が一致するよう、明確な法的根拠を設定する目的で発行された。本政令は、関連当事者間取引のある企業が遵守すべき内容が規定され、導入できる最も完全な法的文書だと考えられる。そのうち、留意すべき内容は以下の通りである。

第一に、関連当事者を次のいずれかの場合に該当する関係がある当事者とする：「一方の当事者が直接的または間接的に他方の当事者の管理、支配に参加し、出資又は投資すること。両当事者が他の当事者からの管理、支配、出資又は投資を直接または間接的に受けること」。従って、関連当事者とは同一のグループ又は法人において出資関係を有する当事者だけではなく、貸付、保証または家族である1人或いは複数の個人により運営される企業など、その他の拘束力のある関係を持つ企業、組織に拡大される。

第二に、本政令では関連当事者間の特別取引に対する必要書類を明確に規定する：「海外関連当事者から機械・設備を購入する納税者は、購入時に機械・設備の購入価格が独立取引の原則に準拠したことを証明する書類、証憑を提供しなければならない。新しい機械・設備の場合、比較対象となる価格は独立者からそのような機械・設備を購入したインボイス上の価格である。中古の機械・設備の場合、購入時に請求書と書類の原本が必要であり、その時資産価値が固定資産の管理、使用、減価償却に関する法律の規則に従い、再確定される」

第三に、法人所得税を計算する際に、損金に算入できる借入利息の上限額を設定する：「a) 課税所得を計算する際に損金に算入可能な納税者の借入利息費用（当期に発生した預金と貸付金の利息を差し引いた後）は、営業活動による純利益と納税者の借入利息費用（当期に発生した預金と貸付金の利息を差し引いた後）と当期の減価償却費の合計額の30%を超えてはならない。b) 本項a）の規定により損金に算入できない借入利息費用の部分は、翌課税期間の損金に算入できる借入利息

の合計が本項a）に規定した上限額を超えない場合、損金に算入可能な借入利息費用を確定する際に、次の課税期間に繰り越しされるものとする。借入利息の振替期間は、借入利息の損金不算入が発生した年の翌年から連続で計算し5年を超えない」。この規定により、多くの企業は業績の損失を被るが、支払利息が費用の大きな割合を占めるため、法人所得税が発生する。

・移転価格事前確認（APA）の適用を規定する通達第45/2021/TT-BTC号によると、移転価格事前確認とは、納税者が法人所得税申告書を提出する前に、税計算の基礎と課税価格の決定方法を明確に指定する目的で税務当局と納税者との間で交わされる書面による合意である。
・さらに、ベトナムはOECDの勧告に厳密に従っており、「税源浸食と利益移転」防止の行動計画にも参加している。

2 関連者間取引に関する税務検査・調査の傾向

税務機関は通常、リスク分析を適用し、高額でリスクの高い税務問題に焦点を当て、取引の商業的性質を考慮する。税務調査・審査に関する経験により、事業内容に関わらず、以下のような1つまたは複数の特徴を持ち、関連当事者間取引がある企業は、移転価格に関する検査・調査の対象になるケースが多い。

・関連当事者間取引の価格算定書類の作成及び関連当事者取引に関する情報の申告に係る規定を遵守しない。
・法人所得税の優遇措置の適用期間中。
・業績が変動し、かつ/または連続して複数年で赤字になった。特に、赤字になっても生産規模を拡大し、より多くの機械や設備に投資する企業である。
・同じ製品またはサービスまたは同様の製品またはサービスを関連者及び独立者に提供する時、価格/利益率が異なる。
・法人所得税率が有利な国（タックス ヘイブン）における関連者と取引を行う。ベトナムとの取引を行っているタックスヘイブンは、ケイマン諸島、米国、スイス、シンガポール、香港、ルクセンブルグ、日本、オランダなどである。

世界最高のタックスヘイブン

金融秘密度指数（FSI）の2020年版のランクによる世界最高のタックスヘイブンのトップ20スコアは、各銀行システムのお金を隠す能力と、国際金融市場における国・地域のシェアに基づいて計算される。

国	FSI点
ケイマン諸島	1575
アメリカ	1487
スイス	1402
香港	1035
シンガポール	1022
ルクセンブルク大公国	849
日本	695
オランダ	682
ヴァージン諸島	619
アラブ首長国連邦	605
ガーンジー	564
イギリス	535
台湾	507
ドイツ	499
パナマ	480
ジャージー	467
タイ	449
マルタ	442
カナダ	438
カタール	433

出所：ビジュアル キャピタリスト、タックス エクイティ ネットワーク1

・著作権使用料、技術移転、技術サポート、グループ内サービス料金、固定資産の購入、借入利息の取引、その他の同様な種類の取引などの価値の高い関連当事者間取引を行う。

3 税務検査・調査における税務機関の要求

関連当事者間取引のある企業に対する税務検査・調査における税務機関の要求は以下である。

・通常、企業の本社で検査・調査を実施する前に、税務機関は企業に次の情報と文書を提供するよう要求する。それは関連者に関する情報と関連者の関係を表示する図、関連当事者間取引及び関連当事者間取引の価格設定ポリシー；関連当事者間取引に関する各契約書及び合意書、ならびに当該契約書及び合意書の交渉、締結、実施及び清算のプロセスに関する情報である。
・また、税務機関は次の書類も要求する。それは詳細な組織図、企業の運営機能、生産経営プロセス及び各関連者、独立者の生産経営プロセスへの参加を表示する図、ビジネスプロセス、独立者および関連者との間で売買された製品・商品の詳細なリストである。

・さらに、企業は次の文書を準備する必要がある。それは輸出入申告に関する説明と詳細な報告書、会社の固定資産管理簿と輸入された資産の書類；短期及び長期ローンの説明と関連書類の提供、発生した借入利息管理表、納税者の事業戦略、投資生産計画に関する文書および報告書、財務諸表及び納税者の内部統制に関する規定、工程である。
・必要な情報と書類を確認した後、企業の特定の状況に応じ、税務機関は税務検査・調査の直前又は実施期間中に情報、書類を追加して要求する可能性がある。

4 関連当事者間取引のある企業に向けた提案

企業は、税務検査・調査のプロセス、傾向及び税務機関の典型的な要求と質問を把握し、同時に、リスクを検出するために、関連当事者間取引を積極的に見直して、会計年度の終了及び税務検査・調査の前に適切に調整する必要がある。

企業が政令第132/2020/ND-CP号の規制の範囲に該当する場合、関連当事者間取引の価格算定書類の作成及び申告に関連する規定を最大限に遵守するため、企業の法的代表者は財務ディレクター、チーフアカウンタント、税務コンサルタントに関連当事者間取引の価格について専門的な助言を求めることが特に重要である。これにより、企業は税額が調整されるリスクをより適切に制御し、関連当事者間取引の価格に関する税額検査・調査において説明時間を短縮することができる。

私たちの経験と知見に基づいて、関連当事者間取引の価格に関する税額検査・調査に向けた、より適切な準備を整えることをサポートする目的で下記のように提案する。

・関連当事者間取引の情報を適切かつ完全に申告し、法人所得税確定申告と共に期限以内に提出することなど、遵守義務を完全に履行する。詳細は以下の通りである。

様式第01号－政令第132/2020/ND-CP号で詳述された関連関係及び関連者間取引の情報

様式第02号－ローカルファイルに必要な情報及び書類

様式第03号－マスターファイルに必要な情報及び書類

様式第04号－政令により、全世界の連結売上高が18兆VNDを超え、多くの国と地域で事業活動を行っている場合、ベトナムにおける最高親会社の国別報告書の情報を申告する。 最高親会社が外国に所在する場合は所在国の法律に従い、国別報告書の作成対象に該当しない場合、ベトナムに所在する企業はベトナムで管轄の税務機関にこの内容について通知を提出しなければならない。

・規定により、関連当事者間取引の価格算定書類の作成対象に該当する場合、関連当事者間取引の価格算定書類を作成する。これはローカルファイル、マスターファイル及びマスターファイル（必要な場合）を含む。

注意：関連当事者間取引の価格算定書類の作成が免除される対象は以下の通りである。

⇨企業は関連当事者間取引があるが、課税期間中に発生した総売上高は500億VND未満であり、課税期間中に発生したすべての関連者取引の総額は300億VND未満である。

⇨既に移転価格事前確認を締結し、移転価格事前確認に関する法律の規定に従い、アニュアルレポートを提出している企業。

⇨単純な機能で事業活動を行い、無形資産の開発と使用から売上高及び費用を発生させず、無形固定資産を利用し、売上高が2,000億VND未満で、売上高に対する純利益（借入利息及び法人所得税の差引前）を適用し、下記の事業内容を運営している企業。

- 物流：少なくとも5%
- 製造業：少なくとも10%
- 委託製造：少なくとも15%

企業が上記の場合に該当しない場合、関連当事者間取引の価格算定報告書を作成する必要がある。

・市場原理に従い関連当事者間取引制度を適用又は調整（必要な場合）できるように関連当事者間取引を見直す。

・経営成績が連続で赤字になった場合、企業は赤字の原因を明らかにする必要がある。企業が赤字の原因を証明するデータを提供することができない場合、税務機関により税額を査定されるリスクが高い。

・関連当事者間取引に関する詳しい証憑、書類、データ及び証拠を収集する。

・著作権使用料、技術移転、技術サポート、グループ内サービス料金、固定資産の購入及び金融取引等の特殊な関連当事者間取引のために、個別に比較分析書類を作成し、保存する。

特に、技術ノウハウの著作権、商標・商号の使用などの無形資産譲渡に関する取引であるが、実際に取引が行われていない。例えば、実際の技術移転はないのに技術移転の支払をしている。関連当事者間のサービスは企業の事業活動に対して経済利益、付加価値をもたらさないが、その分の支払いをしているなどである。

貴社が、関連当事者間取引があるにも関わらず、関連者間取引の価格算定書類の作成義務を重要視していない場合、速やかに当該書類を完成させることを提案する。

著　者　紹　介

Nguyen Thi Xuan
VBP Co., Ltd 副社長。アカデミーオブファイナンス会計学部卒。国営企業・民間企業、特にFDI企業向けの監査、会計、税務コンサルティングなどで10年以上の勤務経験を持つ。

VBP Vietnam Business Platform
VBP会計事務所
VBP法律事務所
・会計事務所として11年間以上の実績
・20年近く日本と関わるビジネスキャリアを持つ代表者
・製造業をはじめ、400社以上の日系企業へのサービス提供
・幅広い業務に対応可能

以下は弊社の主なサービスです。
・現地法人設立関連の投資ライセンスなどの取得・変更支援
・現地勤務のための入国査証、労働許可書、レジデンスカードなどの取得支援
・人事・労務関連の試用・雇用契約書作成、就業規則作成、給料・保険料計算などの支援
・原価計算制度の構築・導入、月次の決算書作成、月次・四半期毎・年次の各種税金の申告と計算の支援
・投資・税務・労務・法務・会計などに関するコンサルティング
・会計監査

企業理念
▪ Best Solution
▪ High Performance
▪ Quick Delivery

Hanoi Office: Ground Floor, AC Building, Lane No.78, Duy Tan St., Cau Giay Dist./ Room 1400 Hapro Building, 11B Cat Linh St.
Danang Office: 137 Tong Phuoc Pho Street, Hai Chau District, Danang
Hochiminh Office: Ground Floor, Thien Son Building, No.5 Nguyen Gia Thieu St., Dist. 3, Ho Chi Minh City
Tel: +84 (24) 3848 – 9510 Email: info@vbp.vn Website: https://vbp.vn/

半導体ルネサス ビンファストとの協業拡大

半導体大手のルネサスエレクトロニクスは9月26日、ビングループ傘下のビンファストとの間で、電気自動車（EV）の技術開発や半導体の提供で協業を拡大することで合意したと発表した。これに先立つ9月8日、北部ハイフォン市にあるビンファストの工場で、ビンファストのレ・ティ・トゥ・トゥイ CEO やルネサスの柴田英利 CEO が出席し、戦略的協業の調印式が行われた。、

今回の協業拡大により、ルネサスはビンファストに SoC（System on Chip）、マイコン、アナログ＆パワー半導体などの幅広い製品を提供するほか、ビンファストが将来の車載用アプリケーションやモビリティサービスを開発するための技術サポートも提供する。両社は今後、製品開発ロードマップや市場動向、プロジェクト実施の進捗状況、新たな協力の機会を定期的に共有する。

ルネサスは半導体を主軸に幅広い製品を提供

ビンファストのレ・ティ・トゥ・トゥイ CEO は、「ルネサスとの提携により、ビンファストは高度な車載用半導体技術とシステムノウハウの両方を手に入れ、世界市場に向けて安全で高性能な EV 開発を加速させる」とコメントした。

ルネサスは2004年にホーチミン市に半導体設計拠点を設立し、今年4月にはダナン市にも拠点を開設した。両社は既に車載インフォテインメントシステム（情報と娯楽の双方を提供する車載システム）で協業しており、すでにビンファストの新型 EV 車「VF8」、「VF9」にはルネサスの車載用 SoC である R-Car やアナログ製品が採用されている。

9月の鉱工業生産指数 前年同月比+13.0%

統計総局が発表した2022年9月の鉱工業生産指数（IIP）の伸び率は前月比で＋1.8%、前年同月比では＋13.0%だった。1～9月期の IIP は前年同期比＋9.6%となっている。そのうち加工・製造業は前年同期比＋10.7%で産業全体の成長を牽引した。最も伸びた飲料生産は＋31.9%で、以下、縫製品＋22.5%、皮革・皮革製品＋20.4%、医薬品＋18.3%、その他機械設備＋17.3%、木材・木製品＋16.4%、電気設備＋14.9%、タバコ＋11.4%などの順となっている。

1～9月期の IIP が大幅に上昇した地域はバクザン省（＋44.2%）、カントー省（＋30.9%）、クアンナム省（＋30.3%）、ビンロン省（＋28.9%）、ダクラク省（＋28.3%）、キエンザン省（＋25.6）など。

京セラドキュメント ベトナム工場を増設

京セラのグループ会社である京セラドキュメントソリューションズ（大阪市中央区）は、複合機およびプリンターなどの生産能力増強のため、北部ハイフォン市にあるベトナム工場に新工場（第4工場 /C 棟）を建設し、10月5日に開所式を行った。第4工場 /C 棟の建築面積は3万6127㎡、延床面積は10万8871㎡。2019年11月に着工し、2021年7月に量

ハイフォン市の第４工場 /C 棟

産を開始していた。

ベトナム工場は、中国工場（広東省東莞市）に続き、2012年10月より生産を開始した2拠点目の海外工場。複合機およびプリンターの生産における世界情勢や新型コロナウイルスの感染拡大による生産拠点リスクを背景に、低コストで安定した製品を供給できる生産体制の増強を目的として同工場の増設を行った。

同工場ではモジュール生産ラインの自動化や自動倉庫を導入し、生産ラインの稼働状況など工場内のさまざまな情報を見える化している。その中で収集したデータを自動的にフィードバックして生産効率の改善を行うなど、IoT を活用した生産システム構築に向けた取り組みを行っている。今後は、サプライヤーから製品の完成までを自動・デジタルで繋ぎ、それを分析・改善することで徹底的にムダを省ける物流網を構築し、スマートファクトリーの実現を積極的に進めていく。

また同工場では、複合機やプリンターの製造拠点としての機能だけでなく、研究開発機能を併せ持つ複合工場として、ベトナムの優秀なエンジニアに研究開発、設計、製造に関する研修などを行い、その能力を生かせる職場環境を提供している。

ベトナム給与動向調査 日系企業221社が回答

グローバル人材総合サービスを行うICONIC（ホーチミン市）は、在ベトナム日系企業を対象に、ベトナム人従業員の給与動向に関するアンケート調査を実施した。本調査は毎年、ベトナムの日系企業における給与動向を定点観測する目的で行っており、今年で14年目となる。今回（2022年版）は在ベトナム日系企業221社（総従業員数4万8012人）が回答した。

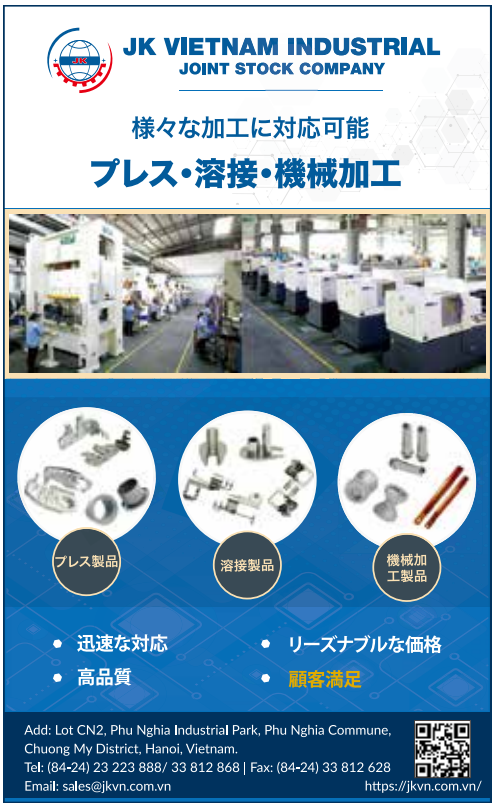
ホワイトカラー管理職の給与額（中央値）は、部長クラスが前年比＋13.7％と大きく上昇し、課長クラスとの格差が開いた。一方、役員クラスおよび課長クラスの給与水準は前年比3～5％程度の上昇に留まっている。ホワイトカラー非管理職の主任レベル（リーダーなどの役職あり）では前年比＋1.7％とほぼ横ばいの水準。管理職と非管理職を分かつ境界ラインは2700～3000万 VND（約16万6000～18万5000円）程度となっている。

ブルーカラーは、班長クラスで＋0.8％、工員クラスで＋3.5％と、昨年と比べて微増となった。また、工員クラスの上限ラインは860万 VND（約5万3000円）と考えられる。

ゲレシムコグループ 北部で自動車生産へ

地場系複合企業のゲレシムコグループ（Geleximco Group）は、北部タイビン省のティエンハイ工業団地を開発するビグラセラ（(Viglacera) との間で、自動車生産工場の建設に向けた用地リース契約を締結した。約50ha の土地に、2期に分けて実施される。

投資額は第1期（2023～2024年）が7兆 VND（約440億円）、第2期（2030年～）が11兆8000億 VND（約730億円）。



雇用は第1期が1200人、第2期が2500～3000人となる見込みだ。同工場では将来的に、電気自動車（EV）と燃料電池車（FCV）も製造する計画。さらに、自動車部品も生産し、自動車製造・組立工場や輸出志向のパートナーに供給する。

ゲレシムコの前身であるハノイ総合輸出入会社は1993年に設立された。不動産開発をコア事業とし、現在はアンビン銀行（ABバンク）やアンビン証券などにも出資している。

9月のベトナムPMI ー0.2ポイントの52.5

米調査会社S＆Pグローバルが発表した9月の製造業購買管理者指数（PMI）は52.5で、前月から0.2ポイント低下した。ベトナムのPMIは、2021年10月に50以上を回復してからは、これまで12カ月連続で50を上回っている。

9月も顧客の需要が引き続き改善し、新規受注が増加したが、伸び率は前月に比べて減速した。海外からの受注数も増加が続いたが、増加率は直近10カ月間で最も低くなった。新規受注の増加を受け、生産量も増加しており、増加率は前月とほぼ同じ。これにより、雇用と生産向け原材料の購買活動も急増した。6カ月連続で減少していた原料在庫が増加に転じた。

生産コストは小幅に減少したが、メーカー各社の販売価格は小幅に引き上げられた。メーカー各社はコロナ禍の収束と、市場需要と新規受注の改善に期待している。企業の信頼感は上昇しており、直近4カ月で最も高い水準になった。

チェコ自動車大手シュコダ 2023年にベトナム市場参入

チェコの自動車大手シュコダ・オート（Skoda Auto）は10月7日、2023年にベトナム市場に参入すると発表した。ベトナムのタインコン・モーター（TCモーター）が提携企業として車両の組み立て・販売を請け負う。2023年以降に順次、コディアック、カロック、スパーブ、オクタビアの4車種を欧州からベトナムへ輸出する。

シュコダの小型車「オクタビア」

TCモーターはすでに、北部クアンニン省でシュコダ車両の組立工場の建設工事に着手した。2024年上期には工場を完成させ、同年中にインド工場からSUVのクシャック、セダンのスラビアの部品を輸入し、車両組み立て作業を始める。

シュコダのクラウス・ツェルマー最高経営責任者（CEO）はベトナム市場参入について、「ベトナム市場への参入は、シュコダの国際化戦略における次のステップだ。当社の魅力的なモデル群は、このダイナミックな市場で強みを発揮するだろう。また、インドとの地理的な近さも大きな相乗効果を生み、早ければ2024年には、インドのプネ工場からベトナムに車両キットを輸出する計画だ」と語った。

丸紅、レントと協業で 建機レンタルに参入

丸紅は10月7日、ベトナムで建設・産業用機械のレンタルサービスを開始すると発表した。機械レンタル大手のレントと合弁会社を設立し、2022年11月よりサービスを開始する。丸紅は、2012年よ

り100％子会社であるMarubeni Heavy Equipment Co.,Ltd.を通じ、ベトナムにおいて主に大手建設会社・鉱山会社向けに建設機械の販売・アフターサービスを提供し、ベトナムのインフラ・資源開発に寄与してきた。またレントは、日本国内とタイで建設・産業用機械レンタルサービスを広く展開し、建設業・製造業の現場の安全と効率化を支援している。

丸紅グループとレントは、両社が持つネットワークと機能を掛け合わせ、幅広い商品群のレンタルを通じ、今後も成長が見込まれるベトナムにおける様々な建設・産業用機械需要に応え、現場で働く人々の安全性と作業効率の向上に貢献していく方針。

スタンチャート銀 成長率予測を上方修正

英金融大手スタンダードチャータード銀行は、2022年と2023年におけるベトナムの国内総生産（GDP）成長率予想をそれぞれ6.7%から7.5%に、7.0%から7.2%に上方修正した。また同行は、2022年におけるベトナムのインフレ上昇率予想を4.2%から3.3%に下方修正した。

同行でタイとベトナムを担当するエコノミスト、ティム・リーラハファン氏は、インフレ圧力はベトナム経済の回復にとって脅威になると分析。「アメリカの連邦準備制度理事会（FRB）が強硬姿勢を維持しているため、インフレが加速し、ベトナムドンが予想以上に下落した場合、ベトナム国家銀行（SBV）が予想以上に金利を引き上げる可能性がある」と述べた。同行はUSD/VNDの為替レートについて、2022年12月末時点で1USD＝2万4200VND、2023年3月末時点で1USD＝2万4000VND、同年12月末時点で1USD＝2万3400VNDになると予測している。

Appleのサプライヤー ベトナムでの生産拡大へ

米アップル（Apple）はこのほど、サプライヤーに関する2021年度報告を発表した。それによると、同社はベトナムで新たに4社のサプライヤーを追加し、全世界190社のサプライヤーのうち同国のサプライヤーは25社になった。

ベトナムにおけるアップルのサプライヤーは全て外資系で、例として台湾フォックスコン、中国ラックスシェア、米インテル、韓国サムスン、韓国LGディスプレイ等が挙げられる。2021年度にサプライヤーリストから除外された唯一の企業は、ビンズン省とダナン市に工場を持つフォスター電機株式会社（東京都昭島市）。

アップルのAirPods

アップル最大の製造拠点は依然として中国であり、全製造業者の半分を占めている。アップルは今後、ベトナムでの製造活動を活発化させ、Apple WatchやMacBookを生産する予定だとされている。金融大手JPモルガンは、アップルが中国からの生産移管を進める中、2025年までにiPadとApple Watchの総生産数の20％、MacBookの5％、AirPodsの65％がベトナムで生産されると予測している。

VIETNAM マーケット・トレンド MARKET ベトナムの市場動向を解説 TREND

第27回……切削加工業界 その2

発注量は急回復

今号では、ベトナムのローカルサプライヤーに発注経験のある切削加工分野の日系企業の意見をご紹介する。

コロナ禍が始まった当初は、他の分野と同様、切削加工分野も発注が急減して苦しい状況だったが、その後、切削加工の発注は急速な増加傾向にある。例えば、半導体製造設備や産業用プリンターに使われる各種部品、試作品製造、新製品開発向けの発注などだ。既存顧客からの発注に加えて、各企業は積極的なコミュニケーションツールの活用や、展示会・ビジネスマッチングへの参加などを通じて、新規顧客を開拓している。他方で、顧客側も多くの国で寸断されたサプライヤーチェーンの回復を狙い、サプライヤーの選択肢を増やすべくパートナーを探している。

各社とも現在は忙しく、受注に対応するためにサプライヤーへ外注しなければならない状況だ。ある企業は、「ローカル企業に外注している。日系を利用したいがどこも作業量が多く対応できない」と答えた。

日系企業の意見

5年ほど前からベトナムの切削加工企業が突如として増え始め、特に10～30人程度の小規模の企業が急増した。その理由は前号でも解説したとおり、大手メーカーのサプライヤーであるFDI企業の投資による市場ニーズの増加と、10年以上外資系企業に勤めて要職に就いているようなベトナム人人材の成長である。ローカル企業の起業数の増加は、ベトナム切削加工業界の発展の第一歩と言えるだろう。

ローカルの切削加工会社の対応能力について、どの日系企業も「協力できるようになるまで、極めて大変」と評している。以下に具体的な意見を紹介しよう。

X社「以前は当社もベトナム企業に発注していたが、すべてのサプライヤーで不良が発生した。顧客のクレームの99%は、当社が外注した部品に関するものだった」

D社「QCDの各要素のバランスは、ベトナムのサプライヤーにとって難しい課題だ。なかでもD（納期）は最も弱い点。当社は現在、数社のベトナム企業と取引をしている。いい企業だが価格も高い」

K社「中程度の難易度、精度の場合は、ベトナム企業もうまくやってくれるが、少しでも難しい要件があると『うまくいけばできる』になってしまい、ほぼすべての納期が遅れる。計画性に乏しいので、正しい生産時間を算出できない。大体の数字を提案してから、納期が近づくと『機械の生産スケジュールが未調整』『不良が出たのでやり直し』などと言って納期を遅らせることがほとんどだ。起業したての新しい会社は何でもやりたがるが、いざ受注するとやっぱりできないとなる」

これらはベトナムでサプライヤーを探す際に日系企業の多くが懸念する点でもある。ある企業は率直に語ってくれた。

「私はベトナム企業が『できます』と答えるとすごく怖くて、いつも『本当に？』と心に疑問が浮かんでしまう。彼らが『できる』と答えたので当社からサンプルを送るのだが、サンプルを見ると『できません』と言って送り返してくるというケースを何度も何度も経験してきた。お互いにとって時間の無駄でしかない」

過去にローカル企業と取引を行った、あるいは現在取引を行っている日系企業は口を揃えてこのように言う。

「ベトナム企業はここ数年で急成長している。一部の企業は設備や技術に投資し、一つの加工形態に特化しているので、同業の中でも群を抜いている。ただ、ベトナム企業への発注は骨の折れる協力過程が必要で、顧客であると同時に指導者として、繰り返し見守り、教えなければならない。逆にサプライヤー側から見れば、日本の顧客との協力は要求が多くて時間がかかると感じ、途中でやり取りをやめてしまうケースもある。指導や加工に多くの心血と時間を注いでも、最後まで残る企業は僅かだが、私たちは彼らに大きな敬意を払い、長く取引を続けたいと思っている」

業界の課題と展望

現在の状況について聞くと、各日系企業は「会社の人材は比較的安定していて、離職率は低い」「競争圧力はほとんど感じない」と答える。これは恐らくFDI企業、特に日系企業はしっかりとした体制

文／ 株式会社 NC ネットワークベトナム　Nguyen Thu Phuong

が確立されており、収入もそれなりに良く安定しているので、大きな事故がない限り、失業を心配することなく安心して長く働けると従業員が感じているからではないだろうか。もちろん、ベトナムの一般的な人材教育の状況を鑑みると、どの企業も採用時に従業員の再研修を行う必要があるが、日系企業では体制が整っているので、この再研修はあまり難しくないだろう。

日系の切削加工企業も、通常は工数が多くて精度の高い（1000分の1）一つの加工形態に特化しているため、独自の市場と顧客があり、ベトナムの同業者のような競争圧力にさらされていない。ただし、D社の社長は「今はローカル企業との競争の心配はないが、近い将来、彼らも成長する。だから当社も“進化”し続けなければならない」と述べた。また、X社からは「他社との競争だけでなく、自分自身を改革しなければならない。迅速な対応能力の向上、作業の標準化と作業の極簡素化を通じて、コロナ後に一変した予測の難しいビジネス環境に対応する体制の準備が必要」という意見が聞かれた。

将来的な展望について、切削加工業界のビジネスは引き続き良好な兆しが見られ、そのなかでローカル企業は段階的に成長し、各国からの簡単な製品加工に代わり、付加価値の高いより深い発展の方向に進むというのが各企業の見方だ。それを実現するために、ベトナム企業は設備やインフラのみならず、自分たちに最も不足し弱いとされている思考、計画策定能力、計画マネージメントに対する刷新が不可欠となる。

在ベトナム日系切削加工企業リスト（一部抜粋）

No	会社名	地域	主要事業
1	Aizaki Vietnam Co., Ltd	ドンナイ省	マシニング・CNC 旋盤による金属部品加工／通信用プラグ製造
2	Chuubu Kougyou Vietnam Co., Ltd.	ビンズオン省	CNC 自動旋盤による精密金属切削と研削
3	Endo Vietnam Co., Ltd	ハノイ市	マシニング切削加工、旋盤加工、自動旋盤加工、研磨加工
4	EXT ENGINEER VIETNAM Co.,Ltd.	バクザン省	旋盤加工、マシニング加工、研削加工、表面処理、熱処理
5	Finecs Vietnam Co., Ltd	ビンズオン省	NC フライス加工、NC 旋盤加工、研削加工、放電加工
6	Kiwa Industry Co., Ltd	ロンアン省	マシニング加工、NC フライス加工、NC 旋盤加工、ワイヤーカット加工、研磨加工、ギア加工、メッキ加工
7	MTS Vietnam Co., Ltd	ホーチミン市	マシニング加工、NC 旋盤加工、ワイヤーカット、平面研磨加工
8	Mugegawa Seiko Vietnam Co.,Ltd	ホーチミン市	マシニング加工、特殊樹脂の成形
9	Nakata Microtechnology Co., Ltd	ロンアン省	アルミ精密加工技術　機械部品加工：　マシニング加工、MC フライス加工、旋盤加工 ...
10	Ohnoseiko Vietnam Co., Ltd	ロンアン省	マシニング切削加工、旋盤加工、フライス加工、ワイヤーカット加工等
11	Sansei Industry Vietnam Co., Ltd	ドンナイ省	NC フライス加工、NC 旋盤加工、タップ、ミーリング加工
12	Seebest Co., Ltd	ビンズオン省	マシニング加工、旋盤加工
13	Shiogai Seiki Vietnam Co., Ltd	ドンナイ省	各種工場用産業自動化機械、FA 機器、半導体制御装置設計・製作・据付電気デバック、門型マシニング、CNC、NC フライス、CNC・NC 旋盤による精密加工、表面処理、熱処理、塗装
14	Tamura Vietnam Co., Ltd	ビンフック省	旋盤加工、マシニング加工
15	Tazmo Vietnam Co., Ltd	ロンアン省	自動機（FA）設計・製作、OEM 生産、３D 設計、部品精密加工、表面処理、板金、製缶加工、エンボスキャリアテープ製造
16	Yumoto Vietnam Co., Ltd	ロンアン省	フライス・マシニング加工、研磨加工

（出所：自社まとめ）

ベトナム駐在者の納税義務について

Meinan Tax Vietnam Co., Ltd は名古屋にある税理士法人名南経営のグループ会社であり、2015年4月の設立以来、ベトナムで日系企業のサポートを行ってまいりました。ここでは、筆者の業務経験に基づき、皆様の関心の高い事項をお話ししていきたいと思います。

文／盛田信

こちらの冊子では、以前、ベトナム駐在者の給与について、ベトナム法人から支給される給与金額とその影響についてお話したことがございます（2022年6月号をご参照ください）。ベトナム駐在者の納税義務については、日本及びベトナム、両国で給与を受け取っている場合、全ての給与をベトナムで申告納税する必要があります。最近の税務調査に関するご相談において、「税務調査があるけど、日本給与分の納税をしていない。どうしたらよいか？」という内容の相談がいまだにございます。そこで、今回はベトナム駐在員の納税義務について確認したいと思います。

1．ベトナム居住者は全世界所得

通常、ベトナム駐在者はベトナム居住者とされ、全世界所得をベトナムで申告納税する必要があります。つまり、日本で受け取っている給与も合算して申告納税をする必要があります。ベトナム居住者の定義は以下のとおり。

①暦年及び入国日から起算して連続12ヶ月以内に延べ183日以上ベトナムに滞在している者

②以下の何れかに該当する居住場所を有する者

a. 滞在に関連する法規に基づき登録された居住場所としての住居（レジデンスカード所有者）

b. 賃貸借期間が183日以上の賃貸契約に基づき、住居の目的として賃借された住居

税率については、ベトナム居住者の場合、5~35%の累進課税となります。なお、ベトナム非居住者の場合は一律、20%となります。

2．赴任時の居住者判定に注意

ベトナム居住者の定義として、1．①では「暦年及び入国日から起算して連続12ヶ月以内に延べ183日以上ベトナムに滞在している者」とあります。赴任した年が年の後半にあたる場合、暦年で考えるとベトナム滞在日数が183日未満となることがあります。この場合の滞在日数カウントの期間は1月1日~12月31日ではなく、ベトナムに到着した日から連続する12か月となります。年の後半に赴任された方は、ベトナム到着日からその赴任年末までの給与の申告漏れにご注意ください。

なお、確定申告時には必ず、また、税務調査時には税務局員の要求に応じてパスポートの全てのページを提出する必要がございますので、ベトナム滞在日数の情報は税務局へ知られることとなります。

3．日本給与を申告してない場合

悪質な無申告又は脱税行為に対しては、加算税として100~300%の追徴課税が科される可能性があります。また、延滞税は0.03%/日となっています（年利10.95%！）。以前、ベトナム税務総局が日本よりベトナム駐在員の所得情報を入手し、地方税務局にベトナムでの申告情報と照合し指示したことがございました。この件について、税務局から実際に連絡があった方がいたと聞いております。

ベトナムでの申告納税は、正しく行うことをお勧めいたします。

【著者紹介】
盛田信（もりたしん）
日本国税理士
Meinan Tax Vietnam Co., Ltd 会長（税理士法人名南経営より出向）

大学卒業後、農林水産省、愛知県庁を経て名南税理士法人（現：税理士法人名南経営）に入社。2011年には、中国のNAC名南の初代青島事務所長を勤め、日系企業の会計税務相談を中心とした業務に携わる。2015年4月より現職。

グローバルサプライチェーンへの参入における生産コストおよび品質システムの課題

文／ファン・ミン・タン

ホーチミン市商工局が2022年9月8日に開催したSourcing Fair Supporting Industries 2022（裾野産業調達フェア）内のセミナーの開幕式で、USAIDが支援するLinkSMEのDaniel FitzPatrick氏（プロジェクトマネージャー）は「ベトナムの裾野企業は、バイヤーを探す代わりに、潜在的バイヤーに協力するための能力向上に焦点を当てる必要がある」と述べた。また、FitzPatrick氏とセミナーに出席した多国籍バイヤーの代表によると、サプライチェーンへの参入過程において、ベトナムの中小企業は高い生産コストと信頼性のある品質管理システムの不備という2つの面で失敗することが多いという。

多国籍バイヤーがサプライヤーを探す際、提供された部品や図面に基づくサプライヤーの見積書は、協力を決定するための最初の重要な段階だ。この段階で、潜在的サプライヤーの見積書は国内および周辺地域の他のサプライヤーと比較される。ベトナムの中小企業は周辺地域、特に中国の競合に対する競争力がないと考えられている。技術能力評価で良好な結果が出ても、見積書提出で失敗する企業も多い。生産性管理面から見て、高い生産コストと見積もり段階での失敗は、以下の2つの問題に起因する。

第一に、中小企業の生産活動は効率が悪く、各工程とサイクル全体に無駄と不安定要素が潜んでいる。このことは通常、一人当たりの作業効率と設備の利用効率の低さ、材料消耗率および生産スペースの利用度の高さに表れる。機械部門の製造企業のパフォーマンスに関する研究では、中小企業におけるこれらの指標は、効率良く活動している同業他社の指標の1/2、さらには1/3にすぎないことを示している。

第二に、生産組織における非効率性と信頼不足により、中小企業の原材料入庫から商品出荷までの総生産サイクル時間（リードタイム）は、効率良く活動している企業に比べて2倍から3倍長くなる。リードタイムが長くなると、生産サイクル数が減り、会社の運転資金の利用が増加する。また、効率良く活動している企業に比べて設備の利用効率が50%ということは、同じ生産単位あたりの中小企業の設備・インフラ投資は2倍必要ということになる。上記のような運転資金の利用と設備投資は資本コストを大幅に増加させる。

見積もりという難所を乗り越えると、潜在的サプライヤーは、初期、定期、および不定期の評価を通じた品質システム評価に挑戦しなければならない。冒頭で述べた裾野産業調達フェアでサプライヤーを探す日系企業フジクラの代表者によると、多くのベトナムの中小企業はISOを持っているが、安定した信頼できる品質システムを欠いているという。

努力と好学の精神で初期評価を乗り越えられても、定期および不定期評価で失敗し、深刻なケースでは発注が打ち切られることもある。同様の意見は、2018年から2021年まで世界銀行が行ったサプライヤー開発パイロットプロジェクト(SDP)でも、国際的な専門家によって挙げられた。指摘された理由には、業務活動と管理プロセスの統合の欠如、新製品の開発と製品ライフサイクル管理における能力不足、非効率な問題解決プロセス、品質システムの要素に対する各利用部門での「咀嚼」の欠如などがある。定期評価で失敗することは、初期評価や見積提出での失敗より深刻であると考えられている。なぜなら、バイヤー側は企業を信頼に足るパートナーとして見なさなくなるからだ。

プラス面を挙げると、裾野産業調達フェアで発表した全てのバイヤーは、潜在的サプライヤーの開発をサポートするためのリーン生産方式の開発部門などを持っている。さらに、バイヤーから挙げられたもう1つの重要な助言は、中小企業は価格設定と生産業務の両面で潜在的顧客とオープンに協力する必要があるということ。グローバルな調達と生産の経験を持つバイヤーは、周辺地域の他社のコスト構造と優良事例との「ベンチマーキング」をサポートするからだ。

ファン・ミン・タン　P&Q Solutions 社長

RMIT大学（オーストラリア）土木工学部卒業。UBI大学（ベルギー）でMBA取得。企業マネジメント、特に運営管理分野で20年の評価・コンサルティング経験を持ち、P&Q Solutionsのサービス開発に直接に携わっている。P&Q Solutionsのメインコンサルタントの他、世界銀行やLinkSME、UNIDO、計画投資省、商工省、科学技術省のプログラムの専門家として活躍している。

知らないと損するベトナムビジネスの基礎知識

第35回

職業訓練契約について

今回は職業訓練契約について解説します。

1．概要

（1）旧労働法では、この契約の期間・回数の規定がなく、雇用契約の代替として悪用される事もありました。

（2）そのため、現行法では詳細な内容が記載され、職業訓練の定義は、「雇用者の下で勤務する学習のための雇用」となっています（同法第61条1項、2項）。

（3）労働法第62条に基づく職業訓練契約を締結した雇用契約のある被雇用者が、違法な一方的雇用契約の終了をすれば、雇用者に対する職業訓練費用の返済義務が生じます（同法第40条3項）。ただし、職業訓練契約のみでの就労では 、その義務はありません。また、雇用者は訓練のための費用を徴収できません（同法第61条3項）。

2．契約書の記載内容

職業訓練契約書の記載内容は、以下の通りです（同法第62条2項）。

①訓練する職業②訓練期間、訓練期間中の住所・賃金③訓練終了後に雇用者で勤務必須の期間（拘束期間）④訓練費用及びその返済責任⑤雇用者の責任⑥被雇用者の責任

3．契約期間

職業訓練契約の期間については3ヶ月を超えません（同法第61条2項）。越えた場合には、雇用者には5,000万～7,500万VNDの罰金が科されます（政令No.12/2022/ND-CP第14 条2項）。この罰金は個人に対する場合で、組織に対する場合には罰金額が2倍となります（同政令第6条1項）。

4．賃金

（1）直接的に生産する、またはその生産活動に参加した場合は、雇用者と合意したレートで賃金を受給できます（労働法第61条5項）。

（2）この賃金額については、地域別最低賃金が適用される規定はなく、額は双方の合意のみに基づきます。

5．職業訓練費用

雇用者が負担する費用には下記が含まれます（同法第62条3項）。

①教員に対する支払い費用②学習資料、設備、実習資材、被雇用者を補助するためのその他の費用③訓練中の賃金、強制保険料④海外への渡航費（海外で訓練を受ける場合）⑤海外での生活費（海外で訓練を受ける場合）

6．採用の義務

訓練契約期間の終了後、労働法に定める諸条件に満たした場合、雇用者にはこの職業訓練を受けた者と、雇用契約を締結する義務があります(同法第61条6項)。ただし、この諸条件に関する法規定は、現時点ではまだ公布されていません。そのため、雇用者が期間終了後も雇用契約を締結していない事例もあります。

7．社会保険への加入義務

（1）労働安全衛生法では、職業訓練契約で就労する者は、労働災害・職業病保険の納付の権利が定められています（同法第6条6項）。

（2）ところが、社会保険法においては、納付の対象者に含まれていないため、当局が申請を受理しない事もあります。

8．健康保険・失業保険への加入義務

これらの保険への法規上の加入義務はありませんが（社会保険法No.58/2014/QH13第2条1項）、労災の発生時に非正規で就労する者も含めて、雇用者には応急処置・救急から安定するまでの治療費・治療期間中の賃金を支払う義務があります（労働安全衛生法第38条2項、3項）。

斉藤雄久（さいとうたかひさ）

東京都葛飾区出身、早稲田大学社会科学部卒。1994年12月のハノイ大学への留学以降、ベトナム在住は25年以上となる。現在AIC Vietnam Co.,Ltd.のPresident。当地での豊富なビジネス経験に基づく独自の観点から、法規に基づく最も実務的なアドバイス業務を実践するほか、国内外での講演も多数。

AIC VIET NAM CO., LTD
Always by your side

- 正規登録の会計事務所として10年以上の実績
- 代表者は20年以上のベトナムでのビジネスキャリア
- 30年にわたる製造業向けコンサルティングの実績を持つスタッフを有する
- 会計税務・人事労務・ライセンスまで幅広く対応。

初回のご相談は無料です。
まずはお気軽にご連絡ください。
infor@aic-vietnam.com
http://www.aic-vietnam.com/jp/

製造業へのご支援で多大な実績のある AIC Vietnam

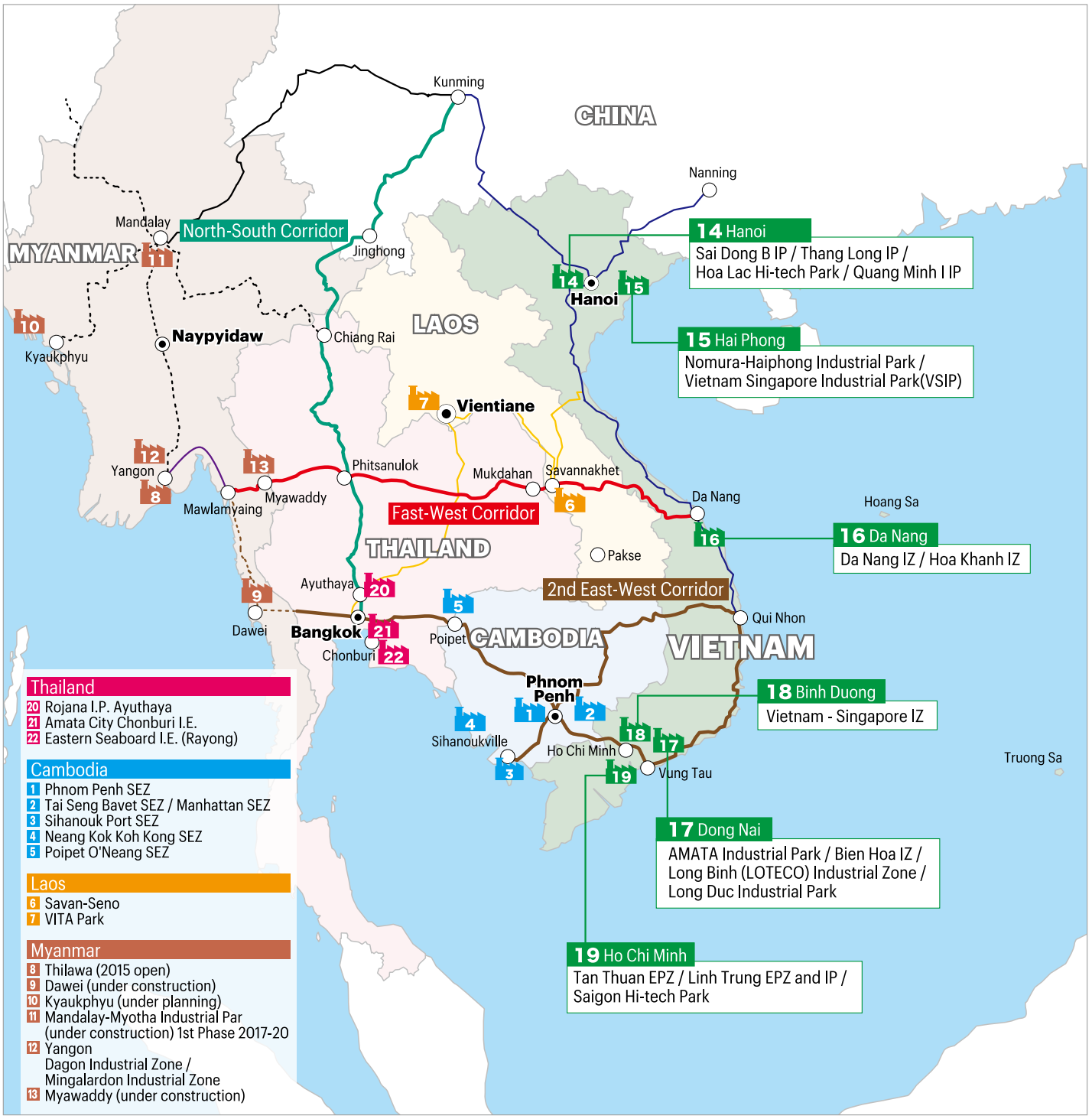
以下は弊社のサービスの一例です。

1 会計税務
- ●コスト管理に役立つ原価計算制度の構築および導入の支援
- ●月次報告の早期化、経費変動へのアラートなど独自の対応
- ●工場管理の改善、EPE・輸出企業の課題への支援

2 人事・労務
- ●基本給と諸手当の見直しによる、個人所得税額、強制保険料の低減化
  - -雇用者にとっては、主に社会保険料の減額による人件費の削減を実現
  - -被雇用者にとっては、手取りの増額
- ●新労働法への対応のご相談　●人材定着化へのご相談

AIC VIETNAM CO., LTD.　HA NOI HEAD OFFICE　8F, Vinafor Building, 127 Lo Duc, Hai Ba Trung Dist., Ha Noi　Tel: +(84) 24 - 39 765 761　Fax: +(84) 24 - 39 765 762

INDUSTRIAL ESTATE MAP



AIR LEAK TESTER

あらゆる産業の「漏れ検査ニーズ」に、トータルかつ高度にお応えします。

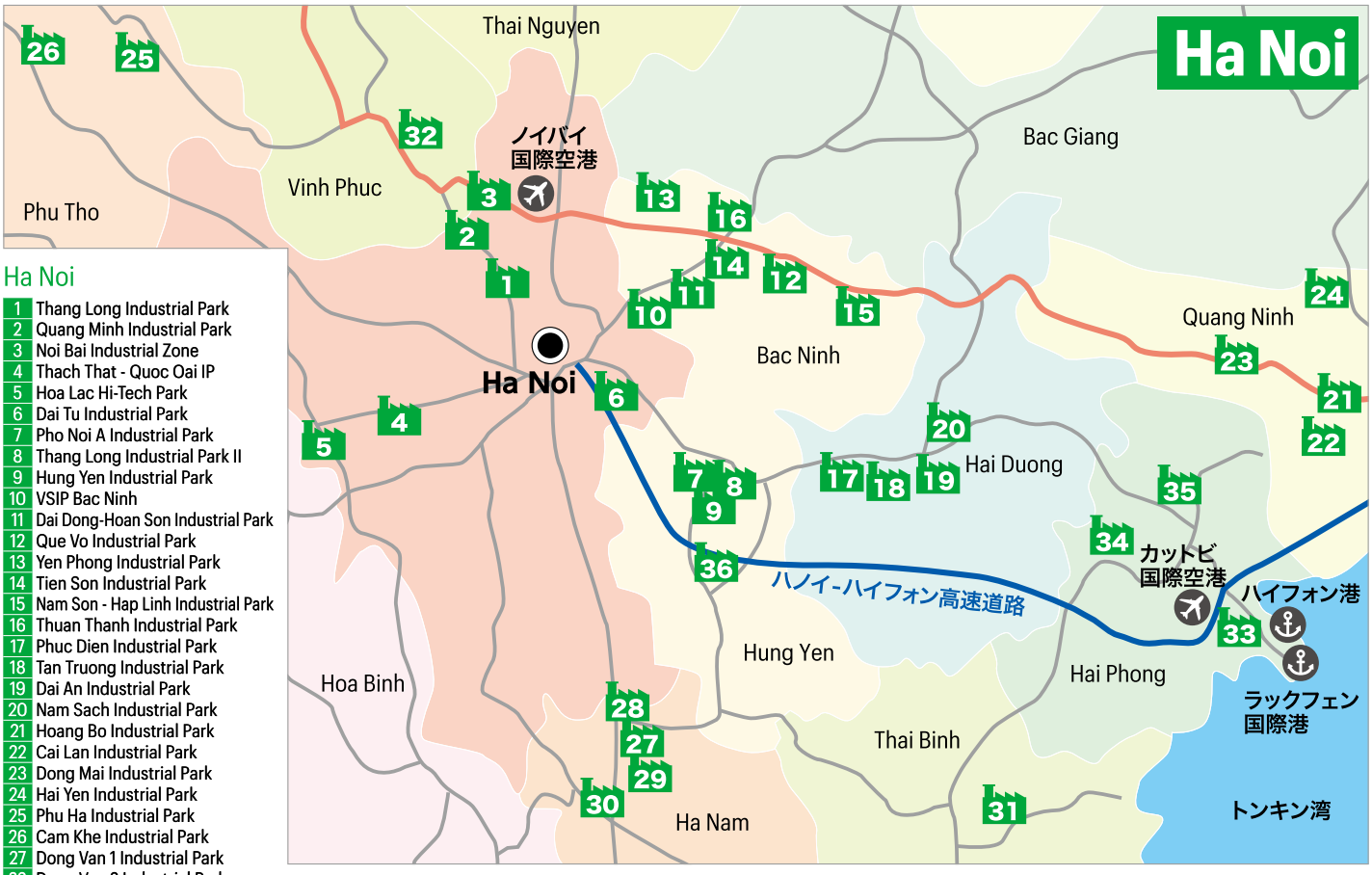
1 品質向上の提案
2 生産性向上の提案
3 コスト低減の提案

cosmo
http://cosmowave.com.vn/

Cosmowave Vietnam Co., Ltd.（株式会社コスモ計器）
LK2-60 Tan Tay Do New Urban, Tan Lap Commune, Dan Phuong District, Hanoi, Vietnam
DUONG DUC DUY（Mr.）英語・ベトナム語対応
Tel: 0243-787-6085 Fax: 043-787-6084 Email: enquiry@cosmowave.com.vn
井上（Mr.）日本語対応
Tel: +84-97-256-6660 Email: akira.inoue@cosmo-k.co.jp

VIETNAM INDUSTRIAL MAP

Ha Noi / Da Nang / Chu Lai



Ha Noi

1 Thang Long Industrial Park
2 Quang Minh Industrial Park
3 Noi Bai Industrial Zone
4 Thach That - Quoc Oai IP
5 Hoa Lac Hi-Tech Park
6 Dai Tu Industrial Park
7 Pho Noi A Industrial Park
8 Thang Long Industrial Park II
9 Hung Yen Industrial Park
10 VSIP Bac Ninh
11 Dai Dong-Hoan Son Industrial Park
12 Que Vo Industrial Park
13 Yen Phong Industrial Park
14 Tien Son Industrial Park
15 Nam Son - Hap Linh Industrial Park
16 Thuan Thanh Industrial Park
17 Phuc Dien Industrial Park
18 Tan Truong Industrial Park
19 Dai An Industrial Park
20 Nam Sach Industrial Park
21 Hoang Bo Industrial Park
22 Cai Lan Industrial Park
23 Dong Mai Industrial Park
24 Hai Yen Industrial Park
25 Phu Ha Industrial Park
26 Cam Khe Industrial Park
27 Dong Van 1 Industrial Park
28 Dong Van 2 Industrial Park
29 Dong Van 3 Industrial Park
30 Dong Van 4 Industrial Park
31 Tien Hai Industrial Park
32 Thang Long III Industrial Park
33 Dinh Vu Industrial Park
34 Nomura Hai Phong Industrial Park
35 VSIP Hai Phong
36 EcoLand Industrial Park

Da Nang

1 Expanded Hoa Khanh Industrial Park
2 Lien Chieu Industrial Park
3 Hoa Khanh Industrial Park
4 Da Nang Seafood Services Industrial Zone
5 Da Nang Industrial Park
6 Hoa Cam Industrial Zone
7 The DaNang Hi-Tech Park
8 Phong Dien Industrial Park

Chu Lai

1 Tam Hiep Port
2 Tam Hiep Service Logistic Zone
3 Chu Lai-Truong Hai Automobile Complex
4 North Chu Lai Industrial Park

VIETNAM INDUSTRIAL MAP

Ho Chi Minh City

1 Tay Bac Cu Chi Industrial Park
2 Co Khi Oto Industrial Park
3 Dong Nam Industrial Park
4 Tan Phu Trung Industrial Park
5 Tan Thoi Hiep Industrial Park
6 Quang Trung Software City
7 Vinh Loc Industrial Park
8 Tan Binh Industrial Park
9 Linh Trung 2 Industrial Park
10 Binh Chieu Industrial Park
11 Linh Trung 1 Industrial Park
12 Sai Gon Hi-tech Park
13 Cat Lai 2 Industrial Park
14 Tan Thuan Industrial Park
15 Hiep Phuoc Industrial Park
16 Unika Vie-Pan Rental
17 Phong Phu Industrial Park
18 Tan Tao Industrial Park
19 Le Minh Xuan Industrial Park
20 An Ha Industrial Park
21 Xuan Thoi Thuong Industrial Park
22 Bau Bang (My Phuoc 5) Industrial Park
23 Rach Bap An Dien Industrial Park
24 Asendas Protrade Singapore Tech Park
25 My Phuoc 1 Industrial Park
26 My Phuoc 2 Industrial Park
27 My Phuoc 4 Industrial Park
28 My Phuoc 3 Industrial Park
29 Dong An 2 Industrial Park
30 Kim Huy Industrial Park
31 Maple Tree Business City
32 VSIP 2 Industrial Park
33 Phu Gia Industrial Park
34 Dat Cuoc Industrial Park
35 Nam Tan Uyen Industrial Park
36 Song Than 3 Industrial Park
37 Dai Dang (De Den) Industrial Park
38 Viet Hung 1 Industrial Park
39 VSIP 1 Industrial Park
40 Tan Dong Hiep A/B Industrial Park
41 Song Than 1 Industrial Park
42 Song Than 2 Industrial Park
43 Dong An Industrial Park
44 Thanh Phu Industrial Park
45 Bien Hoa 1 Industrial Park
46 Bien Hoa 2 Industrial Park
47 Amata Industrial Park
48 Loteco Industrial Park
49 Song May Industrial Park
50 Hoa Nai Industrial Park
51 Bau Xeo Industrial Park
52 Giang Dien Industrial Park
53 Tam Phuoc Industrial Park
54 Long Thanh Industrial Park
55 An Phuoc Industrial Park
56 Long Duc Industrial Park
57 Loc An - Binh Son Industrial Park
58 Nhon Trach 1 Industrial Park
59 Nhon Trach 2 Industrial Park
60 Nhon Trach 3 Phase 1 Industrial Park
61 Nhon Trach 3 Phase 2 Industrial Park
62 Nhon Trach 5 Industrial Park
63 Nhon Trach 6 Industrial Park
64 Go Dau Industrial Park
65 Ong Keo Industrial Park
66 My Xuan B1 Industrial Park
67 My Xuan A1 Industrial Park
68 My Xuan A2 Industrial Park
69 Phu My 1 Industrial Park
70 Phu My 2 Industrial Park
71 Cai Mep Industrial Park
72 Phu My 3 Industrial Park
73 Chau Duc Industrial Park
74 Duc Hoa 3 Industrial Park
75 Xuyen A Industrial Park
76 Duc Hoa 1 Industrial Park
77 Tan Duc Industrial Park
78 Phu An Thanh Industrial Park
79 Vinh Loc - Ben Luc Industrial Park
80 Thuan Dao Industrial Park
81 Nhut Chanh Industrial Park
82 Long Hau Hoa Binh Industrial Park
83 Phuc Long Industrial Park
84 Cau Tram Industrial Park
85 KIZUNA1&2 Rental Service Factory
86 Tan Kim Industrial Park
87 Long Hau Industrial Park
88 Long Hau 3 Industrial Park
89 Phuoc Dong - Boi Loi Industrial Park
90 Linh Trung 3 Industrial Park
91 Thanh Thanh Cong Industrial Zone

ベトナム産業支援同盟（VISA 同盟）に聞く

税関決算報告の実務知識 その6

税関決算報告は、ベトナムで事業を展開している企業、特に外資系企業にとっては難しい作業である。本稿では、ベトナム産業支援同盟（VISA 同盟）ならびに Da Nang Telala Co.,Ltd 輸出入部長の Tran Thi My Lien 氏が、社内の出入在庫のリスク管理に関する知識を共有する。

1. 出入在庫管理における課題

●管理：社内の管理がうまく行われておらず、長期間、倉庫管理部、経理部、輸出入部などの関係部門間の連携及びデータのチェック、照合が行われないため、社内のマネジメントデータと税関申告書類による在庫数の差異の発生につながる。

● BOM 作成：税関に申告するための暫定 BOM（使用 BOM ＋固定損失率）の作成は生産の実情に合致していないため、企業は BOM の調整が必要だが、その照合、再確認を行わない。

●製品コードの規則：製品、原材料のコードに関して、輸出入部と経理部は違うコードを使用するが、照合のための MAP 表を作成しない。

2. 実践経験

2.1　担当部門の業務分担

●倉庫部：

＋原材料、完成品をグループ化し、それぞれの管理を分担する

＋輸入品書類に従って、原材料の詳細管理帳を作成・保管

＋輸出用出庫品の詳細管理帳を作成・保管

●経理部：詳細帳簿と輸入原材料の使用状況、輸出品の決算報告書を作成

●輸出入部：

＋原材料の輸入、製品の輸出の際に税関に申告した原材料と製品のコードを使用し、原材料倉庫、完成品倉庫の入庫－出庫－在庫の形式に従って、輸入原材料の使用状況と輸出製品の決算報告書を作成

＋廃棄物の処分に関する書類を作成・保管

→決算報告書の作成及びデータ照合のために、原材料倉庫・完成品倉庫の管理情報と輸出入データを連携させる

2.2　原材料コード、製品コードの規則

実際の企業の倉庫管理において、原材料と製品は社内のコードシステムで管理されることが多い。一方、輸出入の申告書において、通常、原材料と製品は HS コードと関税コードに従ってまとめられる。この違いは【図1】のように明確に示される。

→ 輸出入部は、輸出入部、経理部、倉庫部間のデータの照合と集約の利便性を上げるために、MAP 表を作成する。

【図１　原材料コード一覧】

税関の原材料コード一覧						原材料倉庫コード一覧			
順	名	単位	HS コード	コード		コード	名	単位	順
1	メイン生地コットン 95% スパンデックス 5%	M2	60069000	VC01	=	CODE 1	メイン生地コットン 95% スパンデックス 5%	M2	1
2	メイン生地コットン 100%	M2	60019100	VC02	=	CODE 2	メイン生地コットン 100%	M2	2
3	メイン生地ポリエステル 100%	M2	60069000	VC03	=	CODE 3	メイン生地ポリエステル 100%	M2	3
4	メイン生地コットン 92%	M2	60069000	VC04	1 – n	CODE 4	メイン生地コットン 92% スパンデックス 8%	M2	4
						CODE 5	メイン生地コットン 92% スパンデックス 6% ナイロン 2%	M2	5
5	メイン生地ナイロン 95%	M2	60019999	VC05	1 – n	CODE 6	メイン生地ナイロン 95% スパンデックス 5%	M2	6
						CODE 7	メイン生地ナイロン 95% コットン 5%	M2	7
						CODE 8	メイン生地ナイロン 95% ポリエステル 5%	M2	8
6	メイン生地コットン 50% ポリエステル 50%	M2	60069000	VC06	=	CODE 9	メイン生地コットン 50% ポリエステル 50%	M2	9
7	メイン生地ポリエステル 95% エラスタン 5%	M2	60069000	VC07	=	CODE 10	メイン生地ポリエステル 95% エラスタン 5%	M2	10
8	メイン生地コットン 98% エラスタン 2%	M2	60069000	VC08	=	CODE 11	メイン生地コットン 98% エラスタン 2%	M2	11
9	紙ラベル	枚	48219090	NV	n – 1	CODE 23	ラベル	枚	12
10	メイン生地ラベル	枚	48219090	NG					
11	プラスチックボタン	個	96062100	CĐN	=	CODE 15	プラスチックボタン	個	13
12	輪ゴム	本	56049090	CH	=	CODE 16	輪ゴム	本	14

【図２　入庫－出庫－在庫の確認方法】

	決算報告書の基準	確認方法
原材料	期首の在庫原材料	科目 152 の期首残数
	期首の仕掛品内の原材料	科目 154 の期首残数
	期内入庫	輸入科目のデータ
	期内の製品製造向け出庫原材料	
	期末の仕掛品内の原材料	
	期末の在庫原材料	科目 152 の期末残数

	決算報告書の基準	確認方法
完成品	期首の在庫完成品	科目 155 の期首残数
	期首の仕掛品内の完成品	
	期内の入庫完成品	
	期内の出庫完成品	輸出科目と生産向け出庫科目のデータ
	期末の仕掛品内の完成品	
	期末の在庫原材料	科目 155 の期末残数

3. 社内の定期的なデータ照合及び BOM 作成に関する規定

3.1 定期的なデータ照合及び BOM 作成に関する規定

入庫－出庫－在庫の追跡ためのファイルを作り、【図2】の方法で確認を行う。

●実際に出庫した生産向け原材料＝期首の仕掛品内の原材料＋期内の生産向け出庫原材料－期末の仕掛品内の原材料

● BOM に従った使用済み出庫原材料＝期内の入庫完成品 × BOM

●実際 BOM ＝ BOM ×（1＋損失率%）

●確認式

期内の入庫完成品 × 実際 BOM ＝実際に出庫した生産向け原材料

3.2 Da Nang Telala Co.,Ltd の事例

1月：科目152の出入在庫データ（単位：グラム）

●実際に出庫した生産向け原材料＝548970gr

●期内の入庫完成品＝82236m

● BOMに従った使用済み出庫原材料＝82236 (m) x 6.08 (gr/m) = 499994.88 (gr)

●損失率（%）＝ (548970 - 499994.88):499994.88 = 9.795%

●実際 BOM = 6.08 x (1+ 9.795%) = 6.675536 (gr/m)

●確認式：82236 (m) x 6.675536 (gr/m) = 548970gr

出入りの確認式は、レポートの正確さを決定する基本である。

3.3 留意点

税関決算報告書を作成する際、BOM の作成は一番重要なステップとなる。BOM を正しく作成しないと、以下のような事が発生しかねない。

＋社内管理データと税関申告書による在庫数との間に差異が発生する。

＋実際に出庫した生産向け原材料の量が正しいかどうか確認できない。

●出入在庫データ確認方法：

＋3部門間のデータ照合を行うために、BOM を作成し、毎月清算を実行する。参照関数やピボットテーブルなどの Excel の機能を利用して計算することをお勧めする。

＋データ連結が必要だったり、複数のデータを統計したりする場合には、Microsoft Access の使用をお勧めする。

1月：科目152の出入在庫データ（単位：グラム）

原材料コード	輸出入コード	期首の仕掛品	期首の在庫	期内の入庫	期内の出庫	期末の仕掛品	期末の在庫
POLY300D-96FGN	POLY	0	843000	0	548970	0	294030

科目155の輸入在庫データ（単位：MTR）

生産指示	経理コード	輸出入コード	期首の仕掛品	期首の在庫	期内の入庫	期内の出庫	期末の仕掛品	期末の在庫
2022	STP-001GR	STP-001GR	0	0	82236	38983	0	43253

製品の BOM

製品の経理コード	製品の輸出入コード	糸素材名	BOM	原材料の経理コード	原材料の輸出入コード
STP-001GR	STP-001GR	緑色の糸 (Polyester 300D-96F Green)	6.08	POLY300D-96FGN	POLY

本記事は、税関決算報告の実務に関する研修プログラムの一部です。同プログラムは、ベトナム産業支援同盟（VISA 同盟）が、VISA 同盟の戦略的メンバーでありソリューション構築者である InterLOG 社、ホーチミン市 CSID センター、LinkSME プロジェクト、PARKER RUSSELL VIETNAM COMPANY LIMITED、各業界の専門家と協力して行っているもの。これまでセミナーを2回実施し、およそ600社が参加しました。

※過去のセミナーの動画は右の QR コードからご覧いただけます

企業の管理職を対象とした税関決算報告（2021年02月17日）

税関決算報告における部品表（BOM）－リスク特定と対策（2022年03月16日）

税関決算報告における出入在庫のリスク管理（2022年07月13日）

セミナーには以下の政府機関および有名企業の専門家が登壇しました。

Nguyen Duc Vinh 氏　ビエンホア省税関支局副所長。税務・税関の分野で20年以上の経験あり。

近村安朗氏　Parker Russel Vietnam 副社長、日本顧客担当。監査分野で11年の経験あり。

Pham Thanh Nam 氏　Minh Chau Import-Export Solution Company Limited 社長。税関決算報告コンサルティングの専門家。

Pham Hai Trieu 氏　INTERNATIONAL LOGISTICS CORPORATION（InterLOG）の税関手続きコンサルティングの専門家。輸出入分野で20年の実務経験あり。

ベトナムものづくり企業一覧

ANTTEK　ANTTEK VIETNAM EQUIPMENT JSC

Address: Lot 6, Lai Xa Industrial Zone, Kim Chung, Hoai Duc, Ha Noi
Tel: (+84)-83-223-2628　E-mail: suzuki-tatsuya@anttekvietnam.com　Website: https://anttekvietnam.vn/

アンテックベトナムは、精密機械加工分野で 5 年以上の経験を持っております。■アンテックの得意分野：治具の設計、製作・CNC フライス加工（1 個から量産まで）・CNC 旋盤加工（1 個から量産まで）・複雑で工数の多い部品加工　■お取引先様例：VinES 様、BKAV 様、ACIT 様、篠原電機様、京セラベトナム様、ローツェロボテック様、スガタベトナム様、TKR ベトナム様 など

JKVN　JK VIETNAM INDUSTRY JOINT STOCK COMPANY

Address: Lot CN2, Phu Nghia Industrial Park, Phu Nghia Commune, Chuong My Ward, Hanoi
Tel: (+84)-24-23-223-888/33-812-868　E-mail: sales@jkvn.com.vn　Website: https://jkvn.com.vn/

JK Vietnam Industry Joint Stock Company は 2007 年に設立。プレス、溶接、旋盤加工、曲げ加工を行っています。JK が製造する部品は自動車、バイク、電子、電気、建設など多くの産業に使用されます。JK は、経験豊富なエンジニアチームと近代的な機械設備を擁し、高精密度の製品に対応可能です。

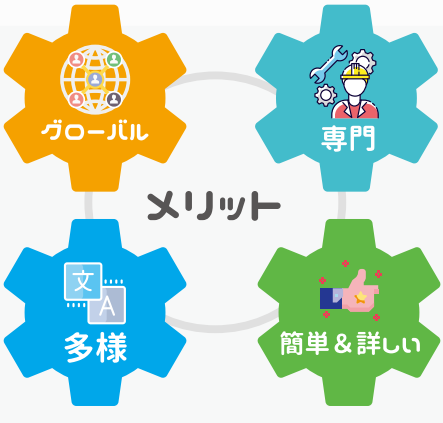
TCI　TCI INDUSTRIES JSC

Address: Km 16+800, National Highway 3, Nguyen Khe Auto Industry Cluster, Nguyen Khe, Dong Anh, Hanoi
Tel: (+84)-432-959-859　E-mail: sales.01@tci.vn　Website: https://tci.vn/

TCI は、部品機械加工と自動化機械の製造におけるリーディングカンパニーです。ターンキー方式をモットーに運営しています。 精密機械加工および自動化の分野で 15 年以上の経験を持つ当社は、お客様の工場に最適なソリューションを含む長期戦略を提供します。

エミダス - 製造業界B2Bポータルサイト

製造業向けの効果的なオンラインマーケティングソリューション



22,000社を超える会員企業ネットワークにアクセス可能
70%は日本企業です。

製造企業の能力を示す専門のオンラインプロファイル
製品、機器、技術などに関する情報を提供します。

5言語対応
日本語、英語、ベトナム語、中国語、ドイツ語

月次分析レポートを簡単に追跡
ページ、製品、キーワード、訪問企業ごとのPV数を更新します。

日本の工場検索数 No.1！

今すぐ登録して、日本企業にアプローチするチャンスを増やしましょう！

無料会員申込み

エミダスサイトへ

0243-719-2826　emidas@nc-net.vn　https://ja.nc-net.com

数字でわかるベトナム自動車業界

NEW CAR SALES IN VIETNAM

SEPTEMBER 2022

9月の新車販売、147.2%増の3.3万台

ベトナム自動車工業会（VAMA）の発表によると、2022年9月におけるVAMA加盟企業とVAMA非加盟企業を合わせた新車販売台数（ヒュンダイ・タインコンは含まず）は前年同月比147.2%増の33,463台だった。このうち、乗用車は前年同月比は206.8%増の25,611台、商用車は54.3%増の7,539台、特殊車両（SPV）は3.0%増の313台だった。部品を輸入して現地で組み立てる完全ノックダウン（CKD）による国産車は前年同月比135.1%増の17,193台、輸入完成車(CBU)は161.5%増の16,270台だった。

自動車市場全体では、9月の新車販売台数(ヒュンダイ・タインコン含む）は前年同月比99.6%増の42,143台となった。メーカー別の販売台数では、トヨタ（レクサス含む）が195.0%増の8,915台(シェア21.2%)、ヒュンダイ・タインコンが112.8%増の8,680台(シェア20.6%)、チュオンハイ(THACO)が前年同月比60.7%増の8,267台(シェア19.6%)などとなっている。

VAMA加盟メーカーの車種別販売台数

出所：ベトナム自動車工業会(VAMA)公表資料に基づきエミダス作成

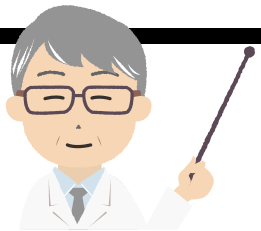
車種	2022年9月	2021年9月	前年同月比	2022年1-9月期	2021年1-9月期	前年同期比
乗用車	22,182	7,736	186.7%	211,047	122,568	72.2%
商用車	6,386	4,353	46.7%	51,014	45,022	13.3%
特殊車両（SPV）	188	207	-9.2%	2,890	2,484	16.3%
VAMA加盟メーカー合計	**28,756**	**12,296**	**133.9%**	**264,951**	**170,073**	**55.8%**
総計	**42,143**	**21,113**	**99.6%**	**352,721**	**258,791**	**36.3%**

主要メーカーの販売台数

出所：ベトナム自動車工業会(VAMA)公表資料に基づきエミダス作成

メーカー／ブランド	2022年9月	2021年9月	前年同月比	市場シェア	2022年1-9月期	2021年1-9月期	前年同期比	市場シェア
トヨタ	8,779	2,942	198.4%	20.8%	64,130	38,055	57.6%	18.2%
三菱	3,896	732	432.2%	9.2%	30,296	16,978	72.9%	8.6%
THACO起亜	3,864	2,184	76.9%	9.2%	47,792	27,595	62.5%	13.5%
フォード	2,914	1,359	114.4%	6.9%	15,518	14,876	60.6%	4.4%
ホンダ	1,970	590	233.9%	4.7%	25,143	14,098	4.2%	7.1%
THACOマツダ	1,888	1,055	79.0%	4.5%	26,558	16,420	71.6%	7.5%
THACOトラック	1,795	1,525	17.7%	4.3%	16,941	16,060	-6.8%	4.8%
いすゞ	1,118	353	216.7%	2.7%	8,440	5,443	43.9%	2.4%
スズキ	1,041	727	43.2%	2.5%	12,111	8,091	103.7%	3.4%
プジョー	611	315	94.0%	1.4%	8,825	4,347	50.3%	2.5%
日野	470	230	104.3%	1.1%	4,255	3,133	30.4%	1.2%
レクサス	136	80	70.0%	0.3%	1,274	818	54.2%	0.4%
ドータイン	105	97	8.2%	0.2%	1,301	1,666	26.2%	0.4%
THACOバス	67	35	91.4%	0.2%	635	485	-23.8%	0.2%
THACO BMW	42	31	35.5%	0.1%	863	857	-0.6%	0.2%
ビエム	31	21	46.2%	0.1%	439	339	0.0%	0.1%
サムコ	17	0	-	0.0%	164	147	28.3%	0.0%
ビナモーター	12	20	-40.0%	0.0%	228	593	-47.9%	0.1%
デウ・バス	0	0	-	-	38	73	-62.3%	0.0%
VAMA加盟企業合計	**28,756**	**12,296**	**133.9%**	**68.2%**	**264,951**	**170,074**	**55.8%**	**75.1%**
ヒュンダイ（現代）	8,680	4,079	112.8%	20.6%	56,318	44,327	27.1%	16.0%
ビンファスト	-	3,497	-	-	-	25,527	-	-
その他VAMA非加盟企業	4,707	1,241	279.3%	11.2%	31,452	18,864	66.7%	8.9%
総計	**42,143**	**21,113**	**99.6%**	**100.0%**	**352,721**	**258,791**	**36.3%**	**100.0%**

ベトナム生活
お悩み相談室
―― エミダス博士が一刀両断！ ――



これからベトナムに赴任する方はもちろん、既にベトナムで住んでいる方も、異国で生活する上でいろんな不安や悩みがあることでしょう。そんな読者の皆さんからの悩みに、エミダス編集部の「ベトナム生活アドバイザー」ことエミダス博士が回答します。

第35回

人の紹介で痛い目に遭った

悩み

悩みの相談というか、私の愚痴を聞いてやってください。私はホーチミンシティ在住5年目。他の方も同じだと思うのですが、ベトナムで暮らしている日本人から、仕事とは関係のない相談事がいろいろ持ち込まれます。先日も、ホーチミンシティに住む日本人男性Aさんから「仕事を探しているのだが、どこかいいところを紹介してくれないか」と頼まれました。Aさんとは会ったことがありませんでしたが、彼と私には共通の知人がいて、その人から私のことを紹介されたそうです。それが災難の始まりでした。
（目黒さん／男／本業不詳の便利屋）

働き始めて1週間で無断欠勤

人の紹介というのは難しいですよね。私も何度も痛い目にあっています。

――私も「厄介な頼みごとだな」と思いましたが、狭い日本人社会は、持ちつ持たれつです。まずは会ってみることにしました。彼のお父さんは日本で中小企業を経営している社長さん。Aさんは30代半ばで、「ボンボン」という言葉がピッタリの男性でした。日本にいたときはデザイナーとして働いていたそうです。ぬいぐるみの熊を連想させる丸い体格で、垂れ目で優しそうな雰囲気の持ち主でした。

Aさんに会ってみたというのは、どこか心当たりがあったのでしょうか。

――実は知り合いの会社社長から「いいデザイナーがいたら紹介して欲しい」と頼まれていたんですよ。

なるほど。「渡りに船」だったわけですね。

――そうなんです。ただ私は門外漢なので、Aさんの能力の良し悪しは分かりません。でも悪い人ではなさそうでした。そこで社長に紹介することにしました。

私はそういうときに「推薦はできませんが、紹介ならできますよ」という言い回しをよく使います。

――私もそれに近い言い方にしました。社長には正直に、「私自身、Aさんには一度会っただけでよく知りません。一度、会ってみて、ご自身で判断して頂けますか。もちろん面接してダメなら遠慮なく落としてくださって結構です」と頼みました。結果は採用。Aさんは次の月曜日から働くことになりました。

それは良かったじゃないですか。

――ところが、です。勤務を始めた翌週の火曜日、社長から私に電話が入りました。「Aさんが昨日から無断欠勤で、携帯に電話をしても出ないんです」というんですよ。

無断欠勤とは……。病気だったんですか。

――Aさんに電話をすると、応答してくれました。ところが「目黒さんにご紹介頂いた会社、とんでもないブラック企業でしたので、辞めたんです」と言うんですよ。

勤務し始めて1週間でしょう。その程度では会社の良し悪しなんて、なかなか分からないと思うんですけどねえ。

――私は社長とはベトナムに来る前からの知り合いで、長い付き合いです。仕事には厳しい人ですが、決して悪い人ではありません。何か誤解があるんじゃないかと思い「どういうところがブラックでしたか」とAさんに尋ねてみましたが、「もう辞めると決めたんです」の一点張り。

紹介された会社の悪口をSNSで拡散

辞めるなら辞めるで、それをちゃんと社長に言わないと、社会人として失格ですよね。

――私もそう思うんですが、Aさんは「あの社長とは金輪際、口をききたくありません」と取り付く島がありません。

目黒さんも責任を感じてしまいますね。

――はい、放ってはおけないので、Aさんに代わって、私が社長にお詫びの電話をしたところ、思いもよらない言葉が待っていました。

「Aさんは、週末から自分のSNSで、私の会社のことをブラック企業呼ばわりして、事実無根のことを書いているんですよ。私は、これを読んで驚いた知人からの連絡を受けて、たった今、知ったところなんですが」

ベトナムの日本人社会で悪い噂が広がるのはあっという間ですからねえ。それが事実かどうかに関係なく、話に尾ひれをつけて広める人がいるんですよ。

――そうなんです。時間との競争なのですぐにAさんに連絡。Aさんは不満そうでしたが、説得して書き込みを消してもらいました。

1週間分の給料を要求

それで一件落着とは行かなかったのですね。

――数週間後、再び、同社の社長から連絡が来ました。

「Aさんが給料日に現れて、『一週間分の給料を払ってくれ』って言うんですよ。揉めたくなかったんで、払いましたけど」

社長は電話口では笑っていましたが、怒りを通り越して呆れていたのでしょう。

目黒さんはまさに「針のむしろ」の心境だったでしょうね。

――社長さんがですね、「目黒さん、あなたにはいろいろお世話になっていますからね、Aさんを雇ったのは、その恩返しのつもりもあったんですよ。あなたも尻拭いが大変でしたね」と言ってくれたときは、ちょっと目頭が熱くなりました。

人助けのつもりで仕事を依頼したが

――話はこれで終わりません。

え？　まだ続きがあるんですか。

――しばらくして、Aさんが「お金がないので仕事をさせてください」「もう一度、チャンスをください」と頼んできたんです。

厚顔無恥というやつですね。

――本来なら門前払いするところですが、彼との共通の知人から「助けてやってくれないか」って口添えされましてね。そうなると無下にはできません。私は自分の会社のパンフレットの改訂をAさんに頼むことにしました。現在、使っているものの在庫が少なくなってきたので、「増刷する機会に少し改善したいな」と考えていたのです。

前回のような事件を起こしているので、怖くて他人には紹介できないですよね。自分が発注主であれば、その点は安心ですし。

――それにゼロからデザインするのではなく、改訂版ですから、仕事としての難易度も高くありません。これがギリギリ私にできる譲歩でした。まずは打ち合わせをすることにして、日本料理店で会うことにしました。

締め切りを過ぎても届かない

彼は現れましたか。

――来るには来たんですけど、開口一番「助かりました。実はお金が尽きてしまったので、2日前から何も口にしていないんです」と言うではありませんか。私は、昼食代はもちろん、デザイン代の半額をその場で前払いしました。発注金額は、私が決めましたが、相場よりも3割増くらいの高い金額にしたので、Aさんにも不満はないでしょう。

そろそろ南部は雨季が終わる。乾季には抜けるような青空の日が続く。

デザイナーとしての腕はどうでしたか。

――ところが締め切りを過ぎてもデータが届きません。連絡をすると「今、頑張って作業中です」という答が返ってくるばかり。

それを聞いただけで、デザインのできは想像できる気がします。大体、時間のかかる人は下手な人なんですよね。

恩を仇で返すとはこのことか

――そこに事件発生です。私の知り合いの日本料理店の店主から電話が入りました。「目黒さん、Aさんにタダ働きをさせているんだって、困るねえ、そういうことをされては」と言うんです。

目黒さん、びっくりされたでしょう。

――驚きすぎて怒りの気持ちすら湧いてきませんでした。聞いてみると、しばらく前にAさんは店主からお金を借りたのだそうです。最初は「すぐに返しますから」と言っていたのに、一向に返す気配がありません。店主がAさんを呼びつけると「目黒さんの会社の仕事をしましたが、デザイン代を払ってくれないんです。それを受け取ったら返しますから」と説明したそうです。

「恩をあだで返す」とは、まさにこういうことですね。

――私は、日本料理店の店主から聞いた話を伏せたまま、Aさんに仕事を急ぐように依頼しました。締め切りを大幅に過ぎてデザインは完成。しかしできは悪く、これまで使っていたパンフレットに比べて見劣りします。でも、私は何も言わずにデータを受け取り、デザイン代の残額を払いました。その後、Aさんからは連絡はありません。

人の紹介は細心の注意が必要

国外の日本人社会は狭くて、お互いに助け合いで成り立っています。同じ在住日本人から頼み事をされると、例えお金にならなくても、引き受けるということは少なくありません。頼み事の中で多いものの1つが「人を紹介して欲しい」というものです。しかし人の紹介は、トラブルが多いですね。

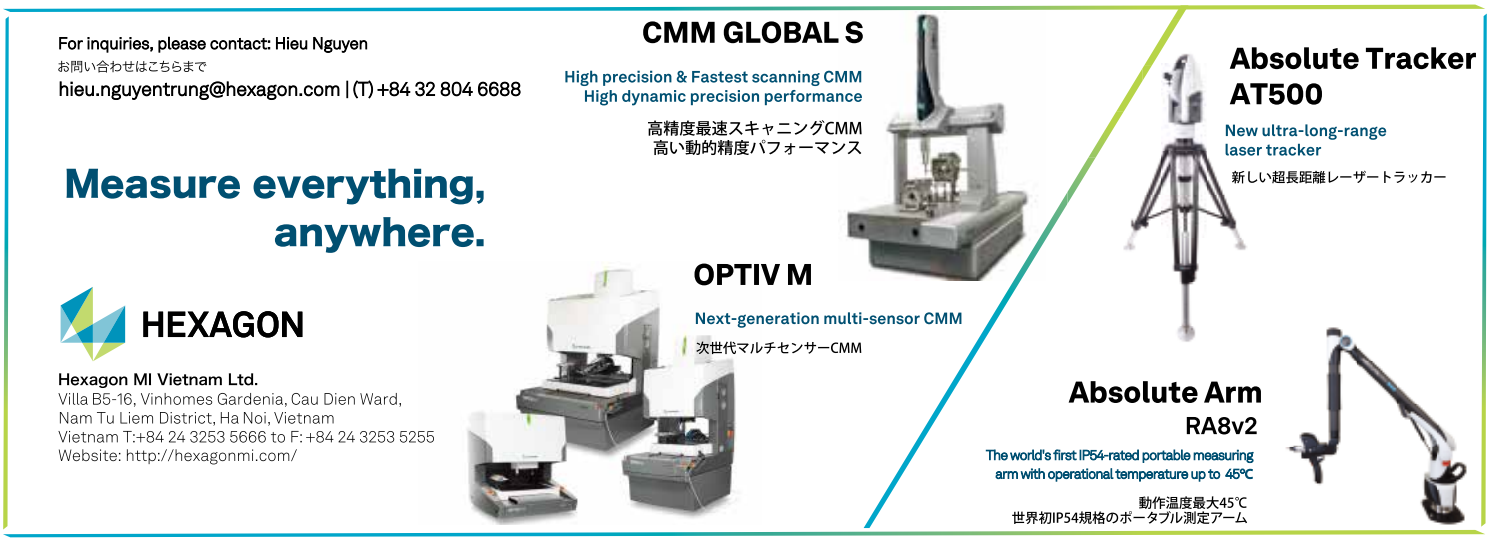
――私が、自分には何のメリットもないのにAさんの紹介を引き受けたのは「自分自身が人の紹介で助けられたこともあるから」という思いがあったからです。

人の紹介は、もちろん日本国内でも頻繁に行われています。しかし海外の日本人社会では、そのプラスもマイナスも、日本国内以上に大きいと言えるのではないでしょうか。

――そもそも、私はどう対応すれば良かったんでしょうね。

身も蓋もない話になりますが「仕事先の紹介はすべきでなかった」ということですよ。ベトナムの狭い日本人社会では、私が知る限り「売り手市場」です。「能力のある在住者が仕事がなくて困っている」ということは、まずあり得ません。「紹介するのは自分自身がよく知っている人に限る」ことです。私も、あなたと似たような苦い体験をたくさんしてきましたから（苦笑）。

【エミダス博士】
ベトナム生活に関する雑学博士。長年のベトナム暮らしで得た知識を元に、当地で暮らす方々が直面する様々な質問にお答えします。難問・奇問、大歓迎。知りたいことがあれば、emidas-m@nc-net.vn まで。



NC network
挑戦する製造業のために

日本と海外をつなぐ製造業マッチング専門店 NC ネットワークグループ
NC NETWORK GROUP

Webマッチングシステム Web matching System

EMIDAS

メディア Media

EMIDAS Magazine

Japan
30,000copies/3month

FNA Magazine

China
50,000copies/2month

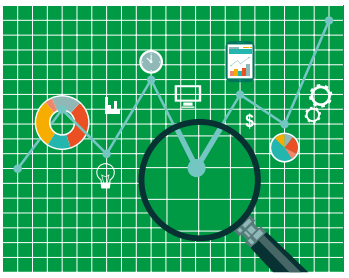
エミダスマガジン タイ版

Thailand
10,000copies/month

商談会 Business Matching Event

- FBC Hanoi
- FBC Ho Chi Minh
- FBC Bangkok
- FBC Shanghai
- FBC Gandong
- FBC Kunshan
- FBC Jiangsu
- エミダス会員商談交流会

調査 Research



マーケット調査
サプライヤー調査
代理店開拓等
Market Research
Supplier Research
Find Distributer

NC NETWORK CO., LTD.
Twintruss Bldg. 1-4-4, Yanagibashi, Taito Ward, Tokyo 111-0052, Japan ☎ (+81)03-5822-1480

NC NETWORK VIETNAM JSC., Hanoi Office
Hoang Hoa Tham Street, No. 444, Building 14th floor, Tay Ho District, Hanoi, Vietnam ☎ (+84)024-3719-2826

Ho Chi Minh Office
48, No.5 Street, Him Lam, Tan Hung Ward, District 7, Ho Chi Minh, Vietnam ☎ (+84)024-3719-2826

U.S.A. LOS ANGELES OFFICE
(NC Network,Inc. Los Angeles Headquarter) 21171 S. WESTERN AVE. SUITE 2814 TORRANCE CA 90501 ☎ (+1)0310-755-2516

U.S.A. OHIO OFFICE
(NC Network,Inc. Ohio Technical Center) 5650 Blazer Parkway, Suite 146,Dublin, OH 43017 ☎ (+1)0614-734-8384

FACTORY NETWORK CHINA
9C HaiYi Building,310 Tianshan Road, Shanghai, 200336 China ☎ (+86)021-3353-8866

FACTORY NETWORK CHINA SHENZHEN BRANCH
Room 502U,Block D CFG Building, Baoyuan Road, Xixiang Town,Bao'an District,Shenzhen City, 518102 China ☎ (+86)0755-8250-4397

NC Network Asia Co., Ltd.
No. 142 Two Pacific Place, 11th Floor, Unit 1102, Sukhumvit Road, Klongtoey, Klongtoey, Bangkok 10110 ☎ (+66)02-254-1801-2

https://en.nc-net.or.jp/contact/

Business Matching Service Provider between Japanese and Overseas Manufactures

Industrial Monthly Information Operation by NC network

EMIDAS VIETNAM

月刊 エミダス ベトナム版

http://nc-net.vn/

ベトナムで唯一の製造業に特化した日本語フリーペーパー

毎月15日発行 在ベトナム日系工場への配送率はほぼ100%

EMIDAS Vietnam Edition Issue No.35
2022年11月15日発行

発行元：NC Network Vietnam Joint Stock Company
14th Floor, 444 Hoang Hoa Tham Building,
Thuy Khue, Tay Ho, Hanoi, Vietnam
TEL: +84-24-3719-2826
FAX: +84-24-3247-4577

発行日： 毎月15日
サイズ・色： A4サイズ・全ページフルカラー
紙質： アートマット紙
ページ数： 36ページ
発行部数： 5,000部
（**定期購読者への配送：**2,500部／
店舗・ホテル・工業団地：2,500部）

Supervisor： Bui Thi Hong Hanh
Advisor： Shinji Kogure
Producer： Shuji Takahashi
Designer： Toshinori Kashiwabara
Sales： Kazuya Suzuki, Bui Thi Hong Hanh, Dang Thi Hue, Pham Thi Loan Anh, Shinji Kogure
Reporter： Nguyen Thu Phuong, Nguyen Hoang Giang
Translator： Nguyen Thu Phuong, Nguyen Hoang Giang
Proofreader： Aiko Mihara
First Published： 15 Jan 2020
Print： VN-Creative

月刊エミダス への広告掲載に関するお問い合わせは

●日本人担当
鈴木（Suzuki） Mobile: 0934-598-833
E-mail: suzuki@nc-net.vn

●ベトナム人担当
Ms. Dang Thi Hue Mobile: 0902-119-386
E-mail: sales@nc-net.vn

Ms Pham Thi Loan Anh
Mobile: 0936-401-086 E-mail: sales@nc-net.vn

定期購読

ベトナム国内は定期購読無料です。定期購読をご希望の方は下の QR コードのフォームにてご連絡ください。又、何かございましたら、下記までお問い合わせください。

emidas-m@nc-net.vn

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN
Địa chỉ: 64 Bà Triệu - Hà Nội - ĐT: (84-24) 6263 1706 / Fax: (84-24) 3943 6024
Website: nxbthanhnien.vn / Email: info@nxbthanhnien.vn
Chi nhánh: 145 Paster phường 6, Q.3, TP. Hồ Chí Minh. ĐT: (84-28) 3930 5243

Industrial Monthly Information Emidas Vietnam (No.35)

Chịu trách nhiệm xuất bản: Giám đốc - Tổng Biên tập: LÊ THANH HÀ
Biên tập: NGUYỄN TIẾN THẮNG / ĐTLK: NC NETWORK VIETNAM

In 5.000 cuốn, khổ 21x29,7cm, tại Công ty TNHH In và Thương mại Mê Linh
Địa chỉ: Xóm Chợ, xã Mê Linh, huyện Mê Linh, Hà Nội.
Số XN ĐKXB: **1952-2022/CXBIPH/12-58/TN**, theo QĐXB số **2379/QĐ-NXBTN**
Cấp ngày 28/10/2022. In xong và nộp lưu chiểu tháng 11 năm 2022

第35回　ベトナムからも広く世界に空手道の普及をしてゆこうという志

年に一回、7区の日本人学校において、「国際空手道連盟極真会館　坂本派ベトナム支部」主催による、「ベトナム空手道選手権大会」が開催されます。2019年から毎年開催され、今年7月の大会では第四回目の開催となりました。私はVetterの記者として毎回、取材・撮影させていただいております。

今年は子ども27名、大人27名の54名がエントリーし、日本人はじめ、ベトナム人は子ども1名を含む16名が、ロシア人は子どもたち11名が参加し、日越ロの国際色豊かな選手権大会となりました。

第一回目は日本人がほとんどでしたが、年々、日本以外の国の参加者が増えてきました。試合のようすについては、Vetter誌上や私のブログでも記事を書いていますし、また東京で叶わなかった空手の撮影が、こうしてベトナムで叶った経緯と感慨についてはブログにも綴りましたので割愛します。

今回の試合を取材していて印象的だったのは、4時間のリーグ試合を通して垣間見える、お国柄の違いです。

5歳から10歳ぐらいの子どもたちにとって、実際の試合は過酷で危険に見えます。ファインダーから覗いていてもハラハラしますので、対戦相手と面と向かって戦う子どもたちにとっては、恐怖との闘いであることは想像に難くありません。一回目、二回目の大会では、及び腰の子どもたちも散見されましたが、今年は全般的

休憩時間に披露された、大門先生のバイオリンと、フォローするリカルド先生。まさに「文武両道」の精神ですね。

に果敢に戦っていました。アタックを受け、倒れて泣き出す子、負けて悔し泣きする子供は、どこの国の子どもたちも同じですが、試合前の「押忍！」の挨拶が、澄んだ声で体育館中に木魂していたのは、圧倒的にロシアの子どもたちでした。日本の子どもたちの中でも有段者の子たちは挨拶がきちんとできますが、たいがいは声が小さく覇気がありません。また子供のことですから4時間じっとしていられないのはどこの国も大差ないのですが、試合が行われるマット周りを走り回っているのはだいたい日本の子どもたちです。日本ではレストランや乗り物など公共の場で騒がしい子どもたちが多く、恥ずかしながら私たちも7区のレストランで、お子様連れのご家族たちと会食中、子どもたちが走り回って、他のテーブルの欧米人客から注意を受けたことがありました。それに比べてロシアの子どもたちは、試合を待つ間、試合を見ている間、比較的行儀よくしています。所属する団体や、コーチの指導にもよるでしょうから、一概に国柄と結び付けて考えるのはいかがなものかとは思うのですが…。

一方ベトナムの青年選手たちは、闘争心の高さ、闘いの激しさにおいて群を抜いており、スタミナもあります。ですが試合後、マット上でガッツポーズをしたり、「オウッ」と大声を挙げたり、空手「道（どう）」の精神にそぐいません。

小さな子供までもが統制の取れているロシア人、不屈の闘争心を見せるベトナム人。日本はどちらの国とも、ずっと良好な関係性を築きたいなと、ふと思うのでした。

そしてオリンピックの競技でもあり、世界中の人たちに一目置かれる武道「空手」を、ベトナムからも広く世界に普及してゆこうという、大門先生の志にはみな応援しており、当店もはじめ、多くの企業様がこの試合に協賛しておられます。

月森砂名（つきもりさな）

奈良県出身。同志社大学卒業。2015年、ベトナム初の角打ち【日本酒で乾杯！】に続き、2020年、Pham Viet Chanhにて日本酒専門の「角打ちのある酒屋」【蔵 KURA】をオープン。経営に携わる。東京で舞台撮影や制作の仕事をする傍ら、作家活動を行う。2009年よりNPO法人Layer Boxにて、日本の伝統文化について、大学、高校、専門学校とともに、PV、3D、CGなどのコンテンツ制作および世界発信を行う。

Kanematsu KGK VIETNAM CO., Ltd.

主な取り扱い工作機械 製品

工作機械・産業機械販売から
エネルギー事業まで、
ベトナムのあらゆる産業を
兼松KGKベトナムがサポートします！

2022/7 MTA Ho Chi Minh にて

産業機械の販売にも注力しています。
産業用発電システムといったエネルギー事業なども手掛け、
あらゆる産業に向けたトータルソリューションをご提案しております。
機械などでお困りの際は、まず KGK にお問合せ下さい。

兼松KGK ベトナム

ハノイ本社

18th Fl, IDMC My Dinh Building, 15 Pham Hung Road,
My Dinh 2 ward, Nam Tu Liem Dist.,Hanoi
☎ +84-24 3771 1130
URL：https://www.kgk-j.co.jp/
貴志（JP）+84 904 951 088 Email：kishi@kgk.com.vn
Mr.Van (VN) Email : vandang@kgk.com.vn

ホーチミン事務所

3rd Floor, Sinh Uc Building, 135/24-26 Nguyen Huu Canh Street,
Ward 22, Binh Thanh District, Ho Chi Minh City
☎ +84 28 5422 1363
阿部（JP）Email：dj-abe@kgk-vn.com
Mr.Long (VN) Email : longnguyen@kgk.com.vn

Mitutoyo

To be made is to be measured

株式会社ミツトヨ

ミツトヨ　計測機器

総合メーカーならではの多種多様な計測機器をラインナップ。
IoT活用やライン組込などによって、業務の生産性向上や自動化も支援します。

三次元測定機

画像測定機

形状/粗さ測定機

光学商品

硬度計

接触センサ

Contact us for more details

Mitutoyo Vietnam Co., Ltd.

- Takashi Matsuike / 松生高志
  H/P : (84)93-172-0958
  E-mail : matsuike@mitutoyo.com.vn
- Kyohei Shiota / 塩田恭平
  H/P : (84)93-231-9596
  E-mail : shiota@mitutoyo.com.vn

M³ Innovation
Leaflet

Ha Noi Tel: (84)24-3768-8963
Ho Chi Minh Tel: (84)28-3840-3489

www.mitutoyo.com.vn

Mã ISBN: 978-604-371-855-3
9 786043 718553
Sách chuyên đề quảng cáo
Sách không bán