

解説

# ベトナムにおける 推進管製造販売会社 設立までの経緯と現状

にっ ともひる  
新田 智博

グローバルワークス(株)  
代表取締役

## 1 はじめに

これまでもベトナムの推進管製造に至るまでの経緯や現状を本誌などで紹介してきた。今回の執筆にあたり、重複する内容もあるものの、実際に推進管を製造・納品・敷設されている現状から、今考えることを記したいと思う。

## 2 会社設立までの経緯

2010年3月に国土交通省とベトナム建設省が「下水道分野における日越技術協力覚書（MOU）」を締結して早10年が経とうとしている。はじめての訪越の際には、何を目的に行動しているかも定かではなかったように思う。ただし、うごめく人々や交通渋滞、汚染された河川を見て推進工事の需要があることを肌で感じたことを憶えている。

安全で経済的な推進工事には、信頼性のある推進管が必須であるが、まずは、ベトナムにおいて日本が要求する水準の推進管を製造するメーカーの有無を調査した。ほどなく、これらがいないことが確認され、下記に記す選択肢より「現地企業との合併」にて会社を設立した。

- ① 現地有力企業への技術指導
- ② 独資での会社設立
- ③ 現地企業との合併会社設立

## 3 現地企業との合併会社設立を選択した理由

上記選択肢について、自分なりに色々な角度から検証を行った。判断理由を以下に記す。

### (1) ベトナム国内での各種手続き

ベトナムにおける法人活動には様々な手続きが必要であり、特に外国人にはわかりづらい手続きや慣習が想定された。諸手続きを現地企業に依頼できることは大きなメリットと考えた。

### (2) ベトナムからの信頼

現地企業と合併会社を設立することによって、発注者、ベトナム企業や個人からの信頼や関係を構築しやすい。

### (3) 地元情報入手の難易度

現地企業ならではの中央および地方政府とのコネクションを活用し、タイムリーな営業情報を得やすい。

### (4) 代金回収や資金調達

現地で企業を運営する以上、その商習慣に従う必要がある。これを熟知するまでには、相当の時間と経費が必要であり、現地企業と協調することでこれを縮減できる。

### (5) 資産保有に伴うリスク

前記4点は、海外で企業活動を行ううえでのメリットではあるが、一方ではリスクにもなり得る。投資を行い外国に資産を所有することは、相手企業や国そのもののトラブルに巻き込まれる可能性は存在する。

表-1 合弁会社概要

対象地域	ハノイ	ホーチミン
会社名	NITTA-SONGDAY	GLOBAL-HUNGVUONG
会社形態	有限会社	有限会社
設立時期	2016年3月10日	2015年9月1日
資本金（定款資本金）	200億 VND（約1億円）	400億 VND（約2億円）
資本比率	50:50	50:50
工場所在地（敷地面積）	ビンズン省（2ha）	ドンナイ省（1.5ha）
カウンターパート	SONGDAY（SD）	HUNGVUONG（HV）
社員数	30名	30名
社員構成	会長GW社 社長SD社、副社長GW社 経理長SD社、監査GW社	会長GW社 社長HV社、副社長GW社 経理長HV社、監査GW社
業務内容	推進管、組立マンホール等の コンクリート二次製品製造・販売	推進管、組立マンホール等 コンクリート二次製品の製造・販売

これらメリットとデメリットを慎重に検討し「現地企業との合弁会社設立」を選択した。

#### 4 合弁会社の概要

ベトナム国内で需要が見込まれる2大都市（ハノイ、ホーチミン）において、コンクリート管のシェアホルダーであった現地企業と実行可能性調査（Feasibility Study）、合弁契約書の内容精査を重ね合弁会社を設立した。その概要は表-1、写真-1、2のとおり。

#### 5 現状

ホーチミンでの合弁会社では、ヤスダエンジニアリング（株）が受注したプロジェクト向けの推進管のうちすでに9割以上を製造しており、工事の進捗にあわせ出荷指示を待つ状態にある。また、日本の政府開発援助（ODA）がカンボジアで進められており、輸出用としての推進管を製造している。一方、ハノイではまさに製造が開始される状況にあり、これから最盛期を迎えようとしている（最盛期を迎えたいと切に願っている、が正直な状態かも知れない）。



写真-1 NITTA-SONG DAYの様子