



出所: photo AC

品目別カントリーレポート : お庭のアイテム(花き、盆栽、林産物、観賞魚)

2025年3月
ベトナム輸出支援プラットフォーム

- ◆ 本レポートは、日本からベトナムへの輸出を検討する企業・関係者のため、ベトナム輸出支援プラットフォームがONE-VALUEに委託し基本的情報提供を行うことを目的として作成したものです。日本政府、ベトナム政府等の作成した資料を基に作成していますが、執筆後に改定・変更され本レポートの内容と異なっていることもあり得ます。
- ◆ 本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。ジェトロでは、できる限り正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。
- ◆ 本資料を無断で引用・転載することは禁じています。

本レポートに関する問い合わせ先：
日本貿易振興機構（ジェトロ）
ホーチミン事務所
電話番号：84-28-3821-9363
E-mail アドレス：VNPF_Japanfood@jetro.go.jp

本調査は、ベトナム-日本間における以下の品目の輸出入を対象とする。また、各対象品目のHSコード及び定義は以下のとおりとする。

調査対象		HSコード	品名
大分類	小分類		
観賞用の魚	鯉	030111200	鯉(Cyprinus carpio)ほか
切り花	バラ	06031100	ばら
	カーネーション	06031200	カーネーション
	キク	06031400	菊
	蘭	06031300	蘭
	ユリ	060315	ゆり(リリウム属のもの)
	スイートピー	06031900	切花及び花芽(その他)
	ブルースター		
	ラナンキュラス シャルロット		
	グロリオサ		
	モクレン		
	梅		
	コデマリ		
	ボケ		
盆栽	ヒノキ	06029090	その他の生きている植物(根を含む。)、挿穂、接ぎ穂及びきのこ菌糸
	レリギオーサ		
	ラカンマキ		
	ウツクシモミ		

本調査は、ベトナム-日本間における以下の品目の輸出入を対象とする。また、各対象品目のHSコード及び定義は以下のとおりとする。

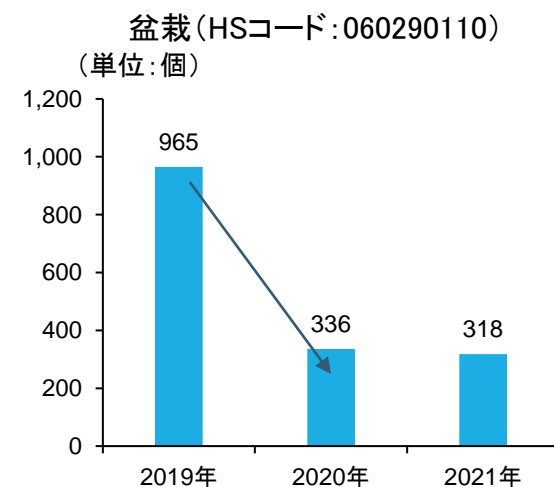
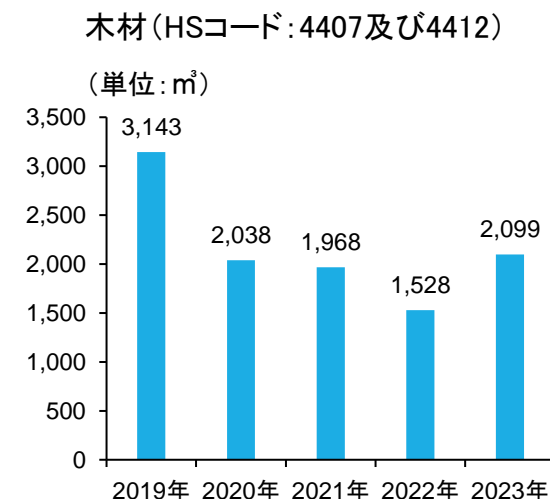
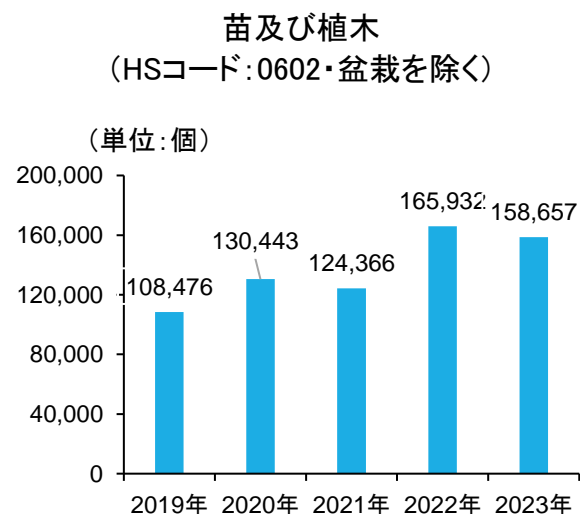
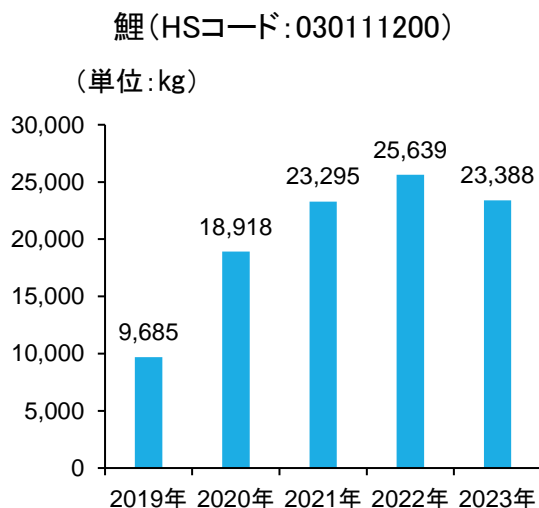
調査対象		HSコード	品名
大分類	小分類		
植木	ソテツ	06029090	その他の生きている植物(根を含む。)、挿穂、接ぎ穂及びきのこ菌糸
	アゼレア		
	ガジュマル		
	キンカン		
	ライティア		
	桐		
	イヌマキ		
	コウヤマキ		
木材	スギ	44079990	木材(スギ等のその他)
	製材	4407及び4412	<ul style="list-style-type: none"> 木材(縦にひきもしくは割り、平削りしまたは丸剥ぎしたもので、厚さが6ミリメートルを超えるものに限るものとし、かんながけし、やすりがけしまたは縦継ぎしたものであるかないかを問わない) 合板、ベニヤドパネル、その他これらに類する積層木材
	針葉樹以外のもの	44012200	針葉樹以外のもの
	木質ペレット	44013100	木質ペレット
	腰掛け	9401	腰掛け

本調査は、ベトナム-日本間における以下の品目の輸出入を対象とする。また、各対象品目のHSコード及び定義は以下のとおりとする。

調査対象		HSコード	品名
大分類	小分類		
種子	トマト	12099190	その他
	キャベツ		
	キュウリ		
	ニンジン		
苗	サクラ	06029090	その他
	マツ		
	イチゴ		
	蘭	06029020	蘭の苗
	ツツジ	06023000	しやくなげ、つつじその他のつつじ属の植物(接ぎ木してあるかないかを問わない。)

日本からベトナムへの各品目の輸出力(2019年～2023年)は以下のとおり。

※HSコードは日本税関のサイトを参考



2019年以降盆栽の輸出力が激減している理由

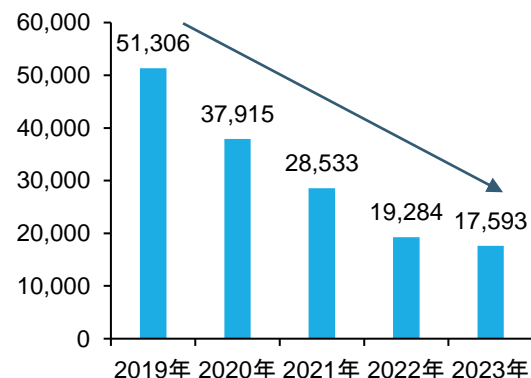
- ・COVID-19パンデミックの影響: 国際線の運休や制限により商品の輸送が困難になり、サプライチェーンの混乱なども影響して 特に生木の保存と輸送が困難になったことにより、盆栽の輸出が減少した。COVID-19のパンデミック後は経済状況が芳しくなく、消費者が盆栽の購入を控えるようになった。
- ・国産供給: ベトナムの盆栽産業は近年大きく発展し、国内の盆栽生産はますます多様化して市場の需要に応えている。これにより、日本からの盆栽輸入への依存が減少している。

出所: 日本財務省貿易統計を基にONE-VALUEが考察、作成

日本からベトナムへの各品目の輸出力(2019年～2023年)は以下のとおり。

種子(HSコード:1209)

(単位:kg)

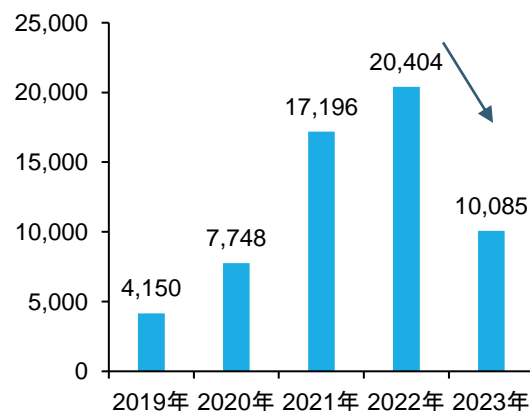


2019年以降、種子の輸出力が右肩下がりの理由

- ・**COVID-19パンデミックの影響**: 国際線の運休や制限により商品の輸送が困難になり、サプライチェーンの混乱なども影響して、特に種子の保存と輸送が困難になったことにより、種子の輸出力が減少した。経済状況が芳しくなく、消費者が種子の購入を控えるようになった。
- ・**他国との競争**: 中国、韓国、東南アジア諸国などの他の国々が、日本産より競争力のある価格での種子を生産・輸送しており、ベトナムの日本産の種子への依存を減らしている。
- ・**国内の種子生産**: ベトナムは作物の種子生産の研究にも注力しており、種子の品質も向上してきている。

切り花(HSコード:0603)

(単位:kg)



切り花の輸出力が2023年に激減している理由

- ・**国内産の高品質な花への人気の高まり**: ベトナムでは高品質で高価格な花の栽培が増えており、ベトナム人の間で人気が高まっている。
- ・**国産供給**: ベトナムの切り花産業は近年大きく発展し、国内の花き生産はますます多様化して市場の需要に応えている。これにより、日本からの切り花輸入への依存が減少している。

I 各品目の市場状況

(1) 観賞用の魚

(2) 木材

(3) 植木、盆栽、切り花(苗、種子含む)

II 輸出・輸入にかかる手続きや規制

III 輸出拡大のための提言・ヒント

I 各品目の市場状況

(1) 観賞用の魚

(2) 木材

(3) 植木、盆栽、切り花（苗、種子含む）

II 輸出・輸入にかかる手続きや規制

III 輸出拡大のための提言・ヒント

観賞魚の生産・輸出動向

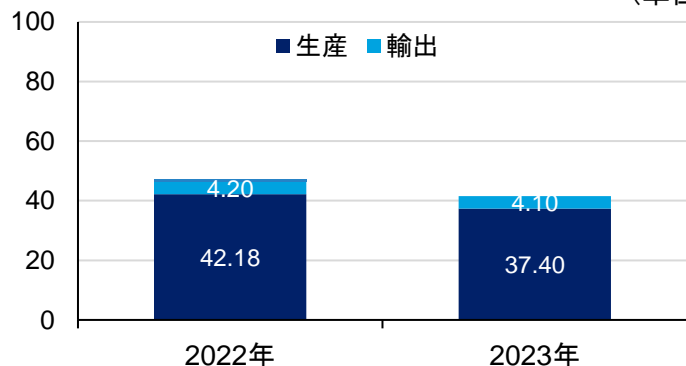
ベトナムでは、観賞魚の生産および輸出は盛んに行われている。輸出先はヨーロッパが多い。

国内生産動向

- ベトナムではディスカス、鯉類、金魚、グッピー、ベタ等世界中で人気のある観賞魚が一年中生産されている。中でもホーチミン市は国内で最も観賞魚産業が発展している地域であり、観賞魚の総生産量の90%以上を占めている。
- ホーチミン市は、2019年から2025年までの農業開発プログラムを策定し、2020年から2030年まで農業セクターの再構築と変革、植物品種、動物、ハイテク農業の開発に重点を置いている。その中で、観賞魚の生産は6つの主要産品グループの1つであり、ホーチミン市の農産業の生産額において高い割合を占めている。
- ホーチミン市は観賞魚産業の発展を支援する仕組みと政策を導入した。これには、生産と消費能力を向上させるためのトレーニング支援、資料の提供、実証モデルの構築等の活動が含まれる。

農家は、空いた土地を使用し、観賞魚を飼育するための比較的小さい面積の湖や池を作り育て販売することで、効率的に収益を得ることができる。

ホーチミン市の観賞魚産業の生産・輸出状況 (単位:万匹)

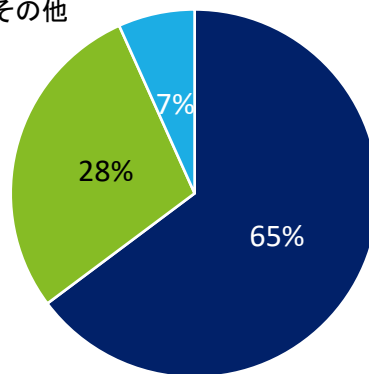


輸出動向

- ベトナムは世界の主要な観賞魚の輸出国トップ20に入っており、オランダ、フランス、米国など最も需要の高い市場に輸出している。
- ホーチミン市農業農村開発局の2030年までの水産開発戦略計画によると、観賞魚の輸出目標を2030年までに1億ドルに設定している。2023年の輸出額は1,250万ドルに達した。

ホーチミン市の観賞魚の輸出先(2023年)

■ヨーロッパ
■アジア
■その他



ホーチミン市の観賞魚は50カ国・地域に輸出されている。そのうちヨーロッパ向けが50%以上を占めている。



ベトナムで鯉販売経験のある
日系業者のコメント

- 鯉の約90%は中国からベトナムに輸入されており、そのうち約半数が稚魚である。
- 小さな鯉がベトナムの池や養殖場に持ち込まれ、市場で販売するのに適したサイズと品質になるまで育てられる。

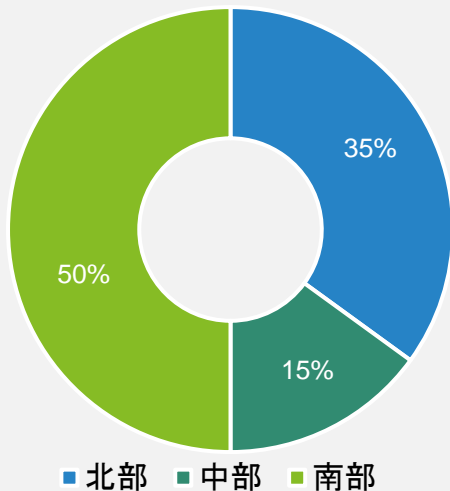
出所: ホーチミン市農業農村開発局(<http://www.sonongnghiep.hochiminhcity.gov.vn>)を基にONE-VALUE作成

国内の地域別観賞魚市場

南部は急速な都市開発と温暖な気候条件がプラスに働き、鯉の売上高でトップを走っている。

地域別売上高比率

輸出を含む地域別売上高比率(2023年)



北部

ハノイを中心とする北部は鯉市場が発展しているが、売上高は南部ほど高くない。これは主に冬の寒さが原因で、水槽には暖房システムが必要となり、鯉の飼育コストが嵩む。

中部

中部の鯉市場は発展途上である。ダナンやフエなどの大都市では鯉の需要が徐々に増加しているが、北部や南部に比べると市場の規模は小さい。

南部

南部、特にホーチミン市とその近隣省は、ベトナムの主要な経済と都市の中心地であり、都市部の急速な開発と高級不動産開発プロジェクト等により鯉の需要は非常に高い。

観賞魚の消費動向

消費者が鯉を飼育するのは観賞目的に留まらない。
観賞魚がもたらすと信じられている縁起の良さも理由である。

観賞魚の用途

- **高尚な趣味として**: 観賞魚の養殖の歴史は古く、11～12世紀に始まった。鯉と金魚の養殖で有名なイェンフー村(ハノイ)は全国的に有名である。当時の人々は、庭園やベランダに置かれた陶器の壺や瓶の中で観賞魚を飼育することがよくあった。
- **幸運の象徴として**: 観賞魚の多くは幸運の意味合いを持っている。金魚は豊穰、繁栄、出世を象徴する魚とされる。鯉は幸運と繁栄をもたらすと言われる。ベトナム人は、健康、幸運、幸福への願いを込めて、旧正月(テト)や新築祝い、開店祝いなど贈答品として観賞魚を贈ることがよくある。
- **伝統的儀式に関連したもの**: 旧暦12月23日に台所の神様である「Ông Công Ông Táo(オンコン・オンタオ)」を祭る習慣がベトナムにはあり、その日は神様を天に送るために金魚や鯉を湖や川に放ち、新年の幸運を祈る。



出所: Tuoitrethudo.vn



出所: Tuoitrethudo.vn

イェンフー村(ハノイ)、ホンゲー観賞魚村(ドンタップ省)、カムダン観賞魚村(カオバン省)は、多様で高品質な観賞魚の養殖が行われている有名な場所

出所: Tom Vang(<https://www.tomvang.com>)、鯉販売業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

- ・観賞魚市場では新たな消費トレンドとして、一般的な観賞魚の購入からユニークで珍しい魚を探すことに移行している。
- ・消費者の間では生活空間を美しく見せるためにユニークな観賞魚を飼うことへの関心が高まっている。



出所: Thuytinho.net



出所: Sanvuonadong.vn



ベトナムで鯉販売経験のある
日系業者のコメント

- ベトナムでは、旧正月、観光シーズン、母の日などの特別な行事が近づく、鯉用の池作り数も増える傾向にある。
- 高級レストランやカフェの他、観光地や公園でも、興味深いスポットを整備し、客を呼び込みむために鯉用の池作りを行っている(ホーチミン市のRin Rin Park等)。

鯉の消費動向

鯉を飼うことは成功と繁栄の象徴でもある。

地域別にみると、特にホーチミン市を中心とした南部で鯉の需要が高い。

地域を問わず富裕層の間で高まる鯉の需要

- **成功と繁栄の象徴**: 鯉の飼育は単なる趣味にとどまらず、成功と贅沢なライフスタイルの象徴でもある。別荘や広い庭園に鯉の池を所有することは、経済的ステータスと人生の成功を示すものと考えられている。
- **快適で調和のとれた生活空間の創造**: 富裕層の住宅所有者は、調和のとれた生活環境を重視することが多い。鯉の池は空間を美しくするだけでなく、水の音や魚の動きが安らぎを与え、快適な生活環境を作り出すのに役立つ。
- **風水の影響**: 鯉は富と幸運をもたらすと信じられており、風水の診断に基づいて設計された池で鯉を飼育することで、運気が高まるとされている。

- 富裕層のライフスタイルや生活傾向の変化を反映して、風水の診断に基づき幸運を呼ぶと信じられている鯉の需要が高まっている。



出所：Facebook

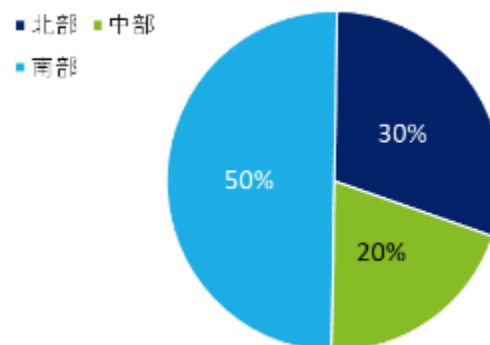
ベトナムで鯉販売経験のある日系業者のコメント

出所: Beid(<https://beid.vn>)、鯉業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

ホーチミン市で鯉が最も消費されている理由

- **増加している富裕層**: ベトナム南部にはベトナムで最も富裕層が多いホーチミン市があるため、富裕層の割合が高い。
- **発展したハイエンド市場**: ホーチミン市には高級不動産市場があり、鯉の池の建設に最適な広い庭園のある近代的なスポットが数多く存在する。
- **サプライヤーへのアクセシビリティ**: ホーチミン市はベトナムの主要な商業およびサービスの中心地であり、多くの鯉関連のサプライヤー、店舗が存在する。

富裕層の地域別割合(2023年)



* 英国のコンサルティング会社ヘンリー&パートナーズと南アフリカ共和国の調査会社ニューワールド・ウェルスが2023年に発表した報告書によると、「世界で最も富裕層が多い都市TOP96」に、ホーチミン市が富裕層人数(100万米ドル以上の投資可能資産を所有する個人)7,700人で、ベトナムの都市としては唯一67位にランクインした。

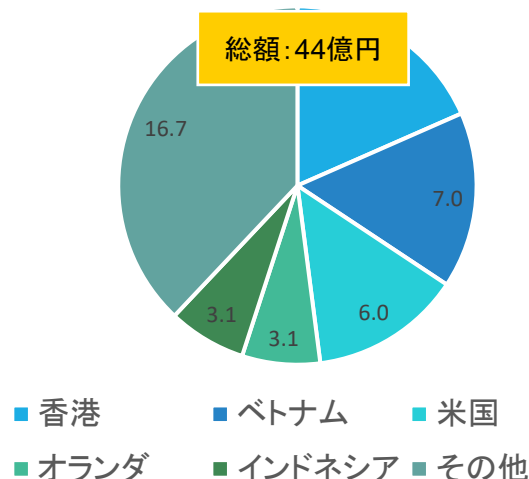
日本産の錦鯉の市場

農林水産省が発表した農林水産物・食品の輸出額によると、令和6年上半期は、日本からベトナムへの錦鯉*の輸出が急増した。ベトナムでは日本から稚魚を輸入して国内で養殖する事業が盛んに行われており、育てられた鯉は国内消費だけでなく海外向けに輸出もされている。

日本における錦鯉の輸出額

単位：億円

錦鯉国別輸出額（令和6年上半期）



令和6年上半期における日本からの錦鯉の輸出額は、ベトナムが7億円で、国別では2位。前年同期比1.8億円から約3.9倍に急増した。この急増の背景には、日本の錦鯉の人気の高まりの他に、2023年10月から日本の錦鯉を禁輸している中国に、ベトナムを迂回して販売されたとの見方もある。

*本レポートでは、HSコード03011120に分類される錦鯉を含む一般的な鯉を「鯉」として記述しているが、本頁に関しては出所の記事が「錦鯉」と記述しており、出所に倣い、「錦鯉」と記述している。出所：産経新聞(<https://www.sankei.com>)

ベトナムで流通・販売されている鯉の種類

ベトナムで流通している鯉は3種類に分類される。

- 日本の鯉 (Japanese koi) : 日本の養鯉場からベトナムに直輸入された純血種の鯉
- F1タイプの鯉 : 日本の錦鯉とベトナムで育てられた鯉との交配によって生まれたもので、品質や見た目が多様
- ベトナムの鯉 : F1タイプの鯉の交配から生まれた鯉



ベトナムで鯉販売経験のある
日系業者のコメント

□ 日本の鯉が最も高価なのは、主にその優れた品質、洗練された養殖、管理プロセス、有名な養殖場の評判、そしてオークションや品評会等の国際コンクールでの優れた成績によるものだ。



出所：Bao Phu Nu



出所：Minh Xuan Koi Farm

最近、ベトナムでは鯉を観賞しながらカフェを楽しむ鯉カフェが人気。鯉カフェでの日本産の鯉の需要も高い。

出所：King Koi Farm(<https://kingkoifarm.com>)、鯉販売業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

国産鯉の競合品として、日本産、中国産、台湾産、韓国産、タイ産、マレーシア産などが販売されているが、日本産の鯉のブランド力が最も高い。鯉の価格は、産地、品質、特性によって大きく異なる。

国	種類	画像	平均価格(ドン)
日本産	紅白(Kohaku)、斑点(Sanke)、昭和三色(Showa Sanshoku)、白写(Shiro Utsuri)等		2,400,000 - 240,000,000+
中国産	白写(Shiro Utsuri)、斑点(Sanke)、昭和三色(Showa Sanshoku)、浅葱(Asagi)等 ※多様な種類の鯉を低コストで大量に生産		480,000 - 48,000,000
台湾産	蝶尾(Butterfly Koi)、九紋龍(Kumonryu)、黄金(Ogon)等		720,000 - 36,000,000
韓国産	紅白(Kohaku)、斑点(Sanke)、昭和三色(Showa Sanshoku)等		600,000 - 28,800,000
タイ産	黄金(Ogon)、蝶尾(Butterfly Koi)等		480,000 - 24,000,000
マレーシア産	紅白(Kohaku)、斑点(Sanke)、昭和三色(Showa Sanshoku)等		500,000 - 12,000,000

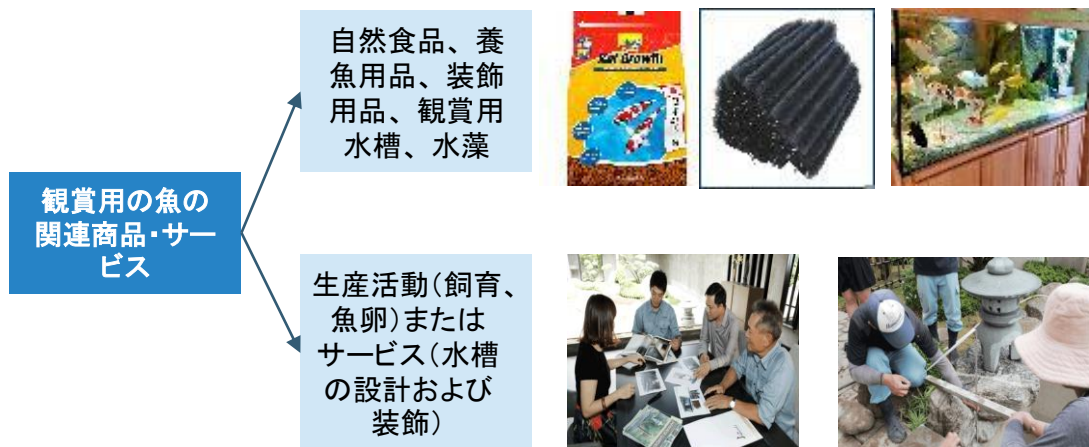


- ・買い手の予算に応じて、手頃な価格の鯉から高価な鯉まで、さまざまな供給源から選ぶことができる。
- ・手ごろな価格のマレーシアと中国から輸入された鯉がベトナムの鯉市場で大きなシェアを占めている。
- ・日本の鯉は品質が良くブランド力が高いが、高価であるため買い手は多くなく、ベトナム市場でのシェアは高くない。

ベトナムで鯉販売経験のある
日系業者のコメント

観賞魚の主な流通経路はモダントレードとEC販売である。

小売販売店では観賞魚だけでなく、さまざまな関連商品やサービスも販売・提供している。



EC販売店の例(出所: Lazada)



モダントレード販売店の例(出所: Hai Tung Koi Zone)



伝統小売販売店の例(出所: Luu Xuan Tin)

全商品の小売売上高に占めるモダントレードとEコマースの割合に関するベトナム政府の目標

年	2030	2045
モダントレード(%)	38~42	50
Eコマース(%)	10.5~11	15~16

- ・ 観賞魚は日本の養鯉場とベトナム国内の養鯉場から買い付けられ、業者に流通される。
- ・ 鯉はモダントレードが主要な流通経路であり、価値が高く、特別な品質管理が必要なため、伝統小売販売店ではあまり販売されない(伝統小売販売店では、金魚、グッピー、鯉などのより一般的な観賞魚がよく売られている)。

出所: 決定1163/QD-TTg号、財政誌(<https://tapchitaichinh.vn>)を基にONE-VALUE作成

- ・ 伝統小売: 主に個人経営の店舗や地域密着型の小売業態。通常、小規模でローカルな商店や市場が多い。
- ・ モダントレード: 大規模な小売チェーンや、効率的な運営が求められる業態。規模を拡大し、標準化された商品・サービスを提供することが特徴。

日本産の鯉の主な輸入・販売業者

鯉の主な輸入・販売業者リストは以下のとおり。ほとんどが小売業も行っている。

No	業者名	本社	サービス	ウェブサイト	鯉の種類		
					日本の鯉	F1タイプの鯉	ベトナムの鯉
1	Kingkoi Farm	ホーチミン市	<ul style="list-style-type: none"> 鯉の供給とコンサルティング 鯉の池の設計サービス 	https://kingkoifarm.com/	○	○	○
2	Ky Anh Koi Farm	ホーチミン市	<ul style="list-style-type: none"> 鯉の供給とコンサルティング 鯉の池の設計サービス 	https://kyanhkoifarm.com/	○	○	
3	ABKoi Koi Farm	ホーチミン市	<ul style="list-style-type: none"> 鯉の供給とコンサルティング 鯉の池の設計サービス 	https://abkoi.com.vn/	○	○	
4	As Koi Farm	ハノイ市	<ul style="list-style-type: none"> 鯉の供給とコンサルティング 鯉の池の設計サービス 	https://askoi.vn/	○	○	
5	OnKoi – Quang Minh	ハノイ市	<ul style="list-style-type: none"> 鯉の供給とコンサルティング 鯉の池の設計サービス 	https://onkoi.vn/	○	○	

観賞魚のプロモーションに関するオンライン・オフラインチャネル

業者は従来の店舗販売だけでなく、SNSや販売サイト、展示会イベントなどのオフライン、オンラインの各チャネルを通じて販路を拡大している。

オフライン



イベント、
展示会

All Vietnam Koi show

国内外の多くの有名な養鯉場や鯉クラブから、200の水槽に並べられた600匹以上の鯉が出展。



出所：Vietnam Koi Show



イベント、
展示会

ホーチミン市観賞用魚フェスティバル

国内の観賞魚生産施設およびタイ、シンガポール、インドネシア、マレーシア等の国からの1,800以上の水槽と2,000種以上の魚が出展。ユニークな魚を一般に紹介するだけでなく、観賞魚の養殖技術の経験を共有し、商業活動を促進するプラットフォームである。



出所：労働者新聞



出所：Nam Long Farm

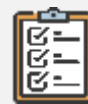
オンライン



公式
SNS
ページ

Ca Koi Viet Nam

国内外の養鯉場、鯉ショー、鯉診断に関するセミナー等、鯉に関する最新情報を普及する専門サイト。オンラインでベトナムの販売先に日本企業を紹介できる。



公式
SNS
ページ

Viet Nam Koi Forum

鯉の飼育、鯉の水槽に関連する知識と経験を交換するサイト。オンラインでベトナムの販売先に国内外の企業を紹介できる。

I 各品目の市場状況

(1) 観賞用の魚

(2) 木材

(3) 植木、盆栽、切り花(苗、種子含む)

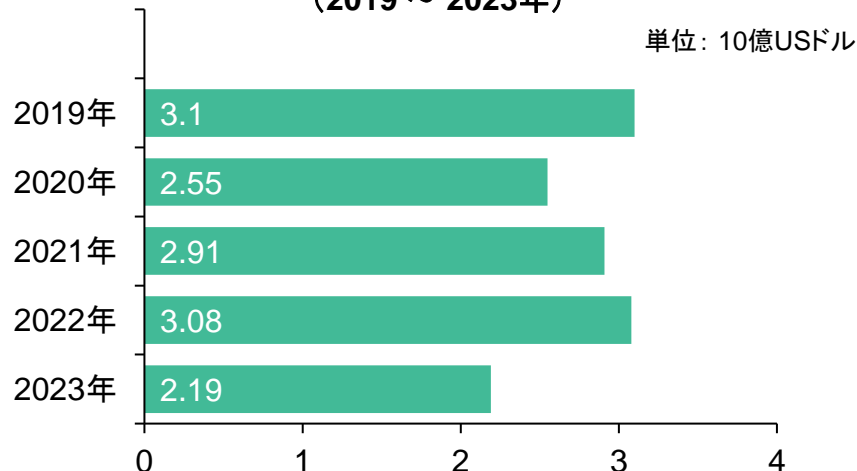
II 輸出・輸入にかかる手続きや規制

III 輸出拡大のための提言・ヒント

木材および木材製品の輸入状況

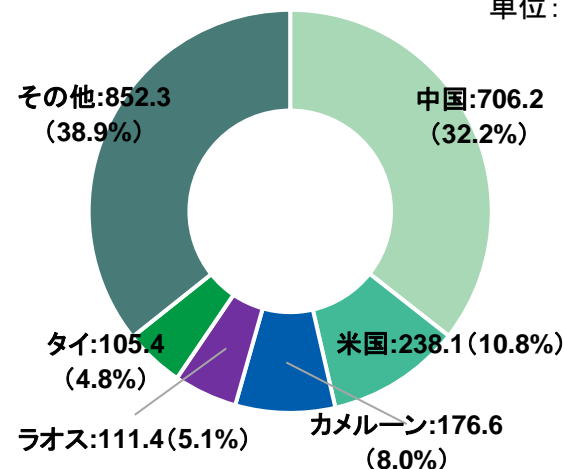
2020年と2021年は新型コロナウイルス(Covid-19)感染症拡大、
2023年はロシアのウクライナ侵攻による西側諸国の市場の不安定化が要因となり、輸入総額は減少している。

ベトナムにおける木材および木材製品の輸入額
(2019～2023年)



国別木材および木材製品の輸入割合(2023年)

単位: 100万USDドル



2023年時点で、ベトナムに木材および木材製品を供給している国と地域は117あるが、輸入額は中国、米国、カメルーン、ラオス、タイの5つの主要市場に集中している。これら5市場からの輸入額は13億9,000万ドルに達し、ベトナムの総輸入額の64.3%以上を占めている。米国など遠く離れた国からの輸送コストは高くなるが、米国の製品はその品質と優れた機能により人気がある。

- 輸入量に影響する要因: 国際木材価格、通商政策、建設業界の需要が輸入量に影響を及ぼす。

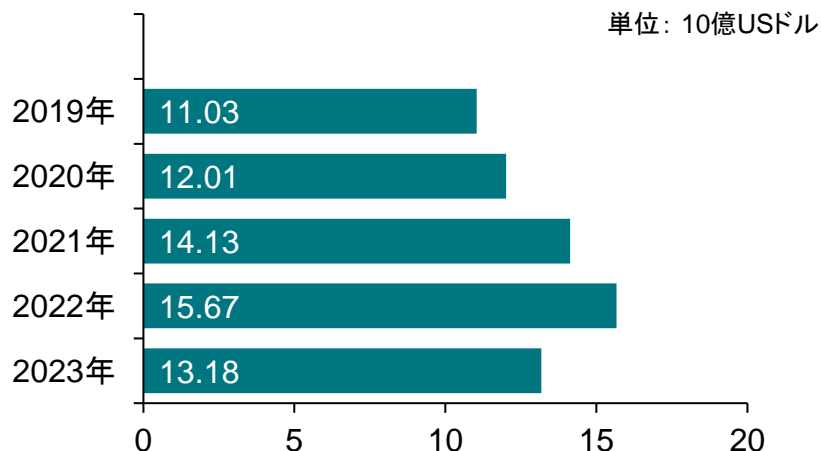
中国産木材やロシア産木材に関する産地偽装問題や関税の取り締まりについて、米国は厳格な検査と規制を実施している。例えば、中国からの木材が加工された後に「ベトナム製」として輸出されるケースがあり、このような偽装に対する取り締まりが強化されている。

ベトナムで日本の木材輸出促進に取り組む協会のコメント

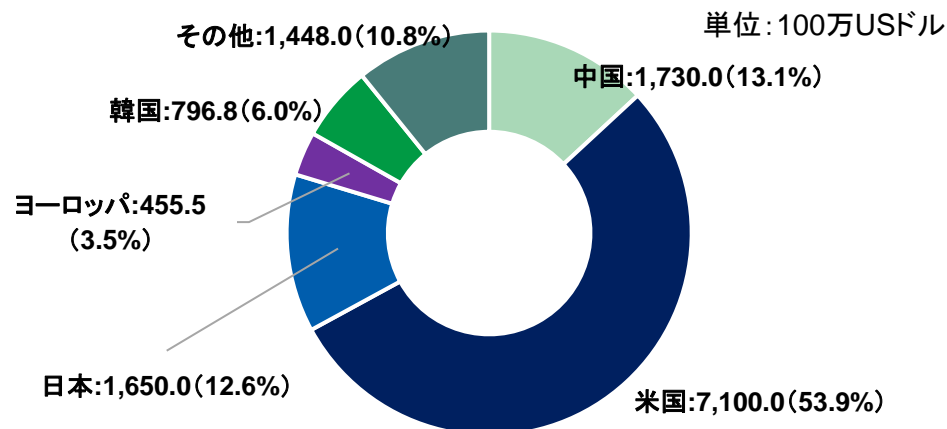
木材および木材製品の輸出状況

2023年にはベトナムの木材および木材製品の輸出額は131.8億USDとなり、対前年比15.9%減となった。主要輸出市場である米国やヨーロッパでの消費者需要の減少が原因である。

ベトナムにおける木材および木材製品の輸出額
(2019～2023年)



国別木材および木材製品の輸出割合(2023年)

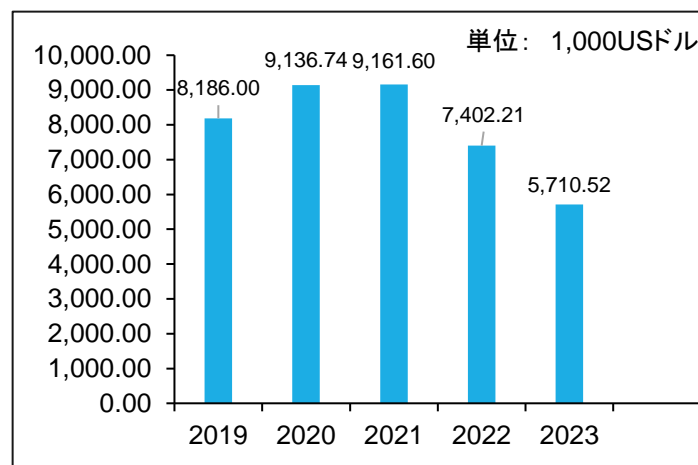


- ベトナムは木材および木材製品を約170カ国・地域に輸出しており、輸出額は120-150億ドル/年と輸出産業のおよそ7番目に位置付けられる。中でも米国は最も重要な輸出市場である。2023年には、米国、中国、韓国、日本、ヨーロッパの5つの主要市場への輸出額合計が117.4億USDを超え、総輸出額の89.13%以上を占めている。これらの市場への輸出額は、2022年の141.6億USDから減少している。

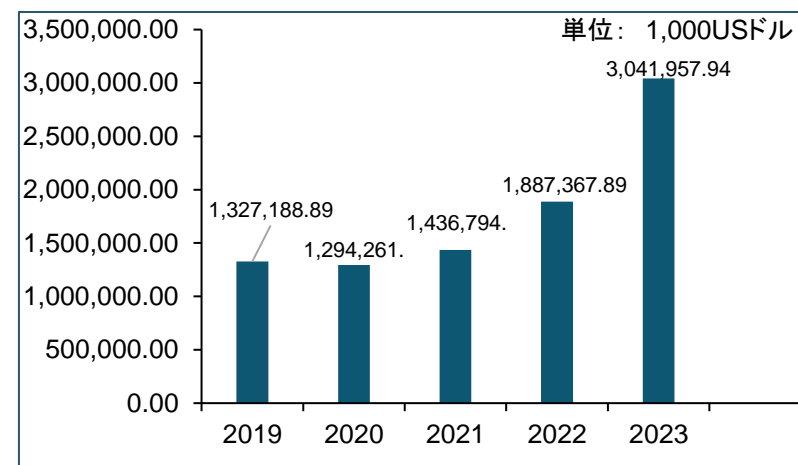
木材および木材製品の輸出入状況（対日本）

ベトナムにおける日本からの木材および木材製品輸入額は減少傾向にある一方、ベトナムから日本への輸出額は増加傾向にある。

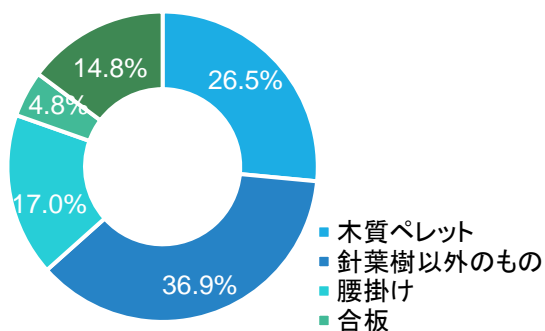
ベトナムの日本からの木材および木材製品輸入額(2019～2023年)



ベトナムから日本への木材および木材製品輸出額(2019～2023年)



日本に輸出される主な製品(2023年)

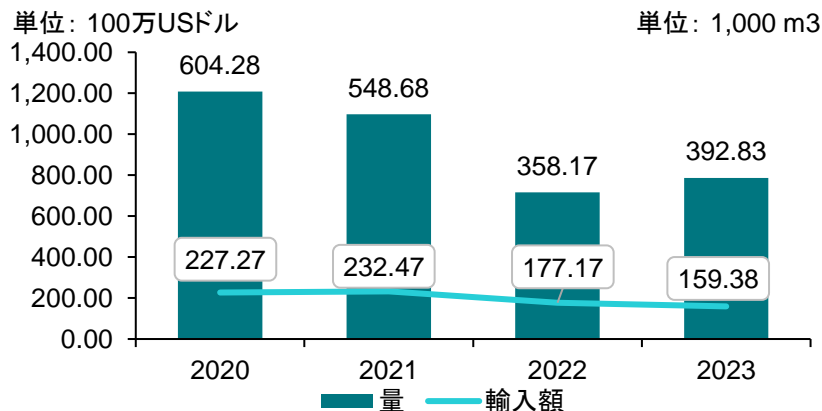


- 輸入状況: ベトナムは、主に家具加工業者や建築関係業者が求める品質・特性を有する木材の調達のため、日本から木材を輸入している。
- 輸出状況: 日本への木材および木材製品輸出額は年々増加傾向にあり、2023年の輸出額はベトナムの木材輸出総額の約15%に相当する約30億ドルにのぼった。
- 日本に輸出する主な商品は木材と木材製品で、日本への総輸出額の76.9%を占める。

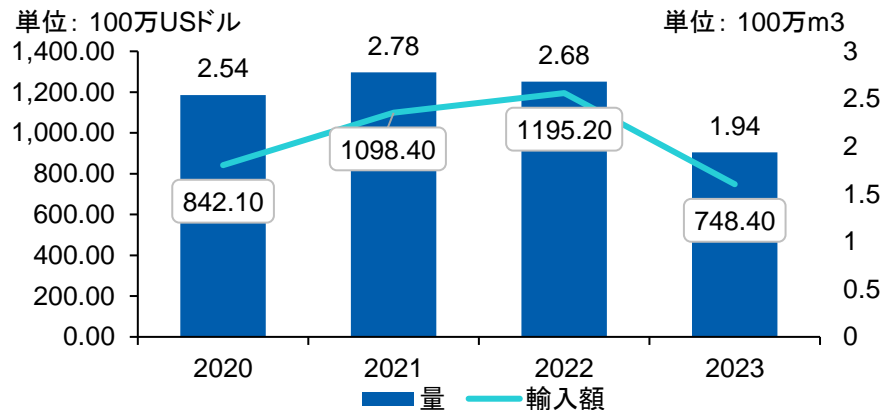
合板および製材の輸入状況

近年、Covid-19とウクライナ侵攻の影響もあり、ベトナムにおける合板および製材の輸入量・額は鈍化傾向にある。

合板(HS 4412)の輸入量および輸入額(2020～2023年)



製材(HS 4407)の輸入量および輸入額(2020～2023年)



出所: VIFOREST 製材



丸木材



ベニヤ/ピールボード



ファイバーボード



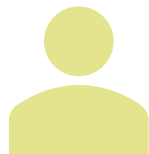
合板

- 2023年のベトナムにおける木材および木材製品の輸入総額は21億9,000万ドルで、そのうち、原材料グループ品目の輸入額は19億1,000万ドルに達し、87.1%を占める。家具と椅子に属する品目は12.9%のみで、2億8,340万ドルを占める。
- 合板は27の国と地域から輸入しており、中国、インドネシア、ロシア、マレーシアの4カ国からの輸入が合板全体の最大97.4%を占める。
- 製材は90の国と地域から輸入しており、主に米国、チリ、ラオス、カメルーン、ブラジルから輸入している。これらの5つの国からベトナムに供給される製材量の合計は110万立方メートル以上に達し、輸入する総製材量の56.9%以上を占める。
- ベトナムの合板および製材は、2023年には世界81カ国・地域に輸出された。
- 韓国、日本、米国、マレーシアは、2023年のベトナムの合板輸出の4大市場となり、輸出額の合計で77.4%を占める。

ベトナム政府は国内の木材産業の発展に向けて持続可能な開発のための方策を掲げているほか、トレーサビリティ技術の導入に注力している。

持続可能な開発のための方策

- ベトナムの加工・輸出産業に用いられる木材のうち、70%以上が輸入木材、残りの30%弱が国内植林木である。
- ベトナムの2021～2030年の林業開発戦略では、2050年までのビジョンを掲げ、2030年までに年間約34万ヘクタールの生産性の高い森林を植林することを目標としている。
- ベトナム農業農村開発省の2024年から2030年までの大規模森林植林開発計画によると、2030年までに大規模森林植林地の総面積は約100万ヘクタールに達すると予想されており、輸出と国内消費の両方に対応する木材加工産業に持続可能な原材料を提供することを目指す。 ※農業農村開発省は2025年3月1日の組織再編により農業・環境省に改組済。
- 林業局は、100万人以上の森林所有者を対象とする情報データベースシステムを構築・更新し、区画ごとに管理・監視する方針を発表した。



農業農村開発省

林業局長

トラン・クアン・バオ氏

競争力のある木材産業を構築していくには、持続可能な森林発展を目的とした森林管理認証の制度の運用や、合法的な木材採取場の効率的な開拓に重点的に取り組む必要がある。

出所: ベトナム木材林産物協会(VIFOREST)の情報を基にONE-VALUE作成

最新のトレーサビリティ技術の導入に注力

- ベトナム政府は国際機関と連携し、最新のトレーサビリティ技術を導入して、原材料の供給源から製品の消費に至るまでの包括的な監視体制を構築することに注力している。その理由として以下がある。
 - ①現在のベトナムでは、木材の出所を証明する際に多くの不備がある。製品を国内で販売したり輸出する際に、木材の出所を証明する書類がない多くの企業は、困難に直面する。
 - ②ベトナムの木材流通では、原材料の供給源から小規模生産者や地域の取引業者が多く関与するため、サプライチェーンが複雑化し、合法的な原産地を特定することが困難になっている。合法的な原産地を特定するためには、トレーサビリティ技術の導入が欠かせない。製品の品質や原産地に関する木材製品の流通機能が確保されることで、国内外の市場での競争力が強化される。



出所: VIFOREST

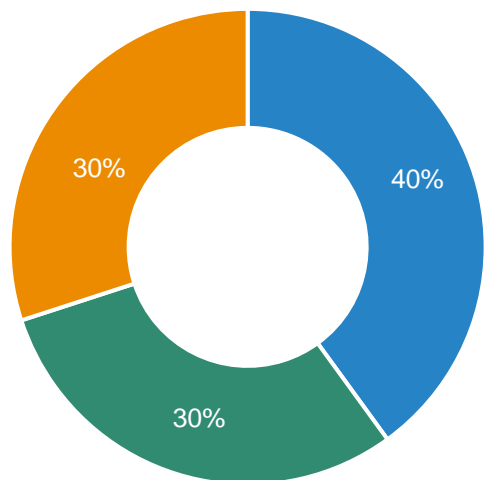
木材および木材製品の消費動向

国内市場での木材製品の消費需要は増加しており、環境に優しい木材製品への関心が高まっている。

木材製品の用途別比率

- ベトナムでは平均的に1世帯あたり約 600 万ドン/年の木製家具を購入する。また、ホテルや賃貸オフィスなどの木製家具の需要も急増している。
- ベトナムでは毎年、最大7,000～8,000万平方メートルの新しい住宅が建設され、型枠や足場部材などの設置には木材が必要である。ベトナムではコンクリート住宅が一般的だが、住宅には木製のキッチンキャビネット、床材、ドアなどが取り付けられている。建築用木材だけでも、ベトナムは毎年 200 ～ 300 万立方メートルの木材を消費しており、国内市場での価値は 20 ～ 30 億ドルに達する。

国内市場における木材製品の用途別比率



- 商業・公共施設建築材
- 農村部の個人住宅用建築材
- 都市部の個人住宅用建築材

環境への関心の高まり

環境に優しい木材製品の消費傾向:

- 2022年には、ベトナムの消費者の40%近くが、過去1年以内に環境に優しい木材製品を購入した。
- 合法的に植林された木材や竹製の床材などを使用することで、環境への負荷を軽減し、室内の空気を改善できることに関心を持つ住宅所有者は少なくない。
- 環境保護と健康への関心を高め、持続可能で安全な木材製品に対して、より多くのお金を払う消費者の需要は増加している。
- ベトナムでは、木材の自然な美しさを活かしたミニマルで素朴なデザインの木材製品の需要が高まっており、製造過程で化学物質の使用を制限することもセールスポイントとなる。



木材および木材製品の消費動向

日本風の木造住宅や内装(柱、フローリング等)は、ベトナムの市場で独自の位置を占めており、特に高級住宅や特別なプロジェクトで人気がある。ベトナム国内の富裕層や観光地のリゾート施設に対する木材の需要は多岐にわたり、特に日本の木材や木造建築の様式がリゾート施設の一部に取り入れられることが多い。



出所：MIRAI JAPAN VIETNAM HOUSE



ベトナムで日本の木材輸出促進に取り組む協会のコメント

- ❑ ベトナムの木材産業では、ヒノキの輸出入が活発である。フローリング用ヒノキは韓国向けに輸出されることがあり、また、日本から輸入したヒノキをベトナムで加工し、日本に再輸出するケースもある。日本市場向けの製品には、ホームセンターで販売されるヒノキ製品や特定のプロジェクト向けの高級木材製品が含まれる。
- ❑ ベトナムの住宅建設と内装市場のサイクルでは、春先と年末の需要変動が非常に重要である。建設資材の需要は春先に高まり、内装材や家具の需要は年末にピークを迎える。

出所：現地協会へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

日本産木材の市場

日本産木材の中でも特にヒノキの価格が市場競争において重要な要素である。価格を重視する市場では、ヒノキよりもコストが低い木材（例えばパイン）が優位に立つことが多い。特に針葉樹において、日本産木材が米国、カナダ、ニュージーランド、EU諸国の木材と比べて価格面で劣勢である現状が顕著である。



強み

- ❑ 戦後に造林された人工林が一斉に伐採時期に入るとは、日本の木材業界にとって重要な利点である。特に木材の供給の安定性と品質の一貫性に大きな影響を与える。
- ❑ 日本産木材が価格面で不利な中、日本の文化を活かし、日本企業の信頼性や品質保証に関する認証を提示することで、取引先に安心感を与えることができる。

ベトナムで日本の木材輸出促進に取り組む協会のコメント

課題

- ❑ 山林労働力の低下と、それに伴う搬出コストの増加により、最終的に木材の価格が高くなる。
- ❑ ベトナム国内の木材需要が数十億ドルに達している中で、若者を中心にヨーロッパのデザインが好まれる傾向がある。また、ヒノキの節に対するベトナム市場での抵抗感は、木材の販売戦略に大きな影響を与える。



ベトナムで日本の木材輸出促進に取り組む協会のコメント

ベトナムの在来種であるPoMu（ラオスヒノキ）に近い品種の日本のヒノキは、広報活動が功を奏し、その魅力が広まりつつある。独特の爽やかでリラックス効果のある香りが特徴で、湿気に強く、シロアリにも比較的耐性があるため、消費者に好まれている。



日本のヒノキ 出所：VIFOREST ベトナムのPoMu材

輸入製材	単価(USD/1m3)
オーク	500 ~ 800
シダーウッド	600 ~ 900
ローズウッド(チェリー)	800 ~ 1,200
メープル	700 ~ 1,000
ヒノキ	1,000 ~ 1,500

出所：NOVAGO(<https://noithatgoccho.net>)、現地協会へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

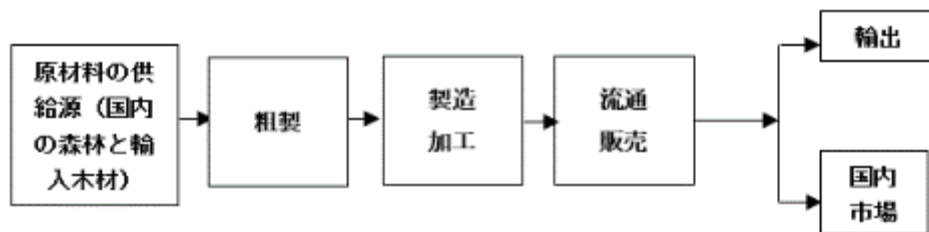
ベトナムに輸入される木材の価格は、木材の種類、産地、品質、輸入税や輸送費などの要因によって大きく異なる。

輸入製材	配送方法	単価(USD /1m3)	輸入合板	配送方法	単価(USD /1m3)
製材されたユーカリ材の価格			EPA, CARB P2、仕様: 3 x 1220 x 2440 mm	CFR	525
ブラジルから輸入					
グランディスユーカリ材、FSC、仕様: 24/30/33//35/38/40 × 96-194 × 2100/3050mm	CIF	315	EPA, CARB P2、仕様: 5 x 1220 x 2440 mm	CFR	505
グランディスユーカリ材、FSC、仕様: 25 × 1100 × 2100mm	CIF	290			
製材されたノコギリパイン材の価格			EPA, CARB P2、仕様: 11/12 x 1220 x 2440 mm	CFR	395
ニュージーランドから輸入					
松の木、仕様: 45 × 140-240 × 4800～6000mm	CIF	228	EPA TSCA, CARB P2、仕様: 12 x 1220 x 2440 mm	CFR	395
松の木、仕様: 29/22 x 100-200 x 2500-4900 mm	CIF	295			
ブラジルから輸入			HWPW CARB P2, TSCA Title VI、仕様: 3 x 1220 x 2440 mm	CIF	425
松の木、仕様: 19/22/25/32/38/50 × 75-155 × 2130/3960mm	CIF	235			
チリから輸入			HWPW CARB P2, TSCA Title VI、仕様: 9 x 1220 x 2440 mm	CIF	378
松の木、仕様: 16/24/37/50 x 95-300 x 3000-4880 mm	CIF	275			
製材されたオーク材の価格			HWPW CARB P2,TSCA TITLE VI、仕様: 19 x 1220 x 2440 mm	CIF	338
米国から輸入					
ホワイトオーク材、窯乾燥製材タイプ 2C、4/4	CIF	600	HWPW CARB P2、仕様: 5 x 1220 x 2440 mm	CIF	437
レッドオーク材、窯乾燥製材タイプ 1C、4/4	CIF	621			
ドイツから輸入			HWPW CARB P2、仕様: 12/15 x 1220 x 2440 mm	CIF	312
ホワイトオーク、ABC、仕様: 22 x 90-390 x 1800-4300mm	CIF	587			
製材されたトネリ材の価格			HWPW CARB P2、仕様: 19 x 1220 x 1620 mm	CIF	259
米国から輸入					
トネリ材、窯乾燥製材タイプ 2C、4/4	CIF	475			
トネリ材、窯乾燥製材タイプ 2C、8/4	CIF	585			

出所: ベトナム木材林産物協会(VIFOREST)の情報を基にONE-VALUE作成

ベトナムの木材インテリア産業のサプライチェーンの中でも、木材加工業界はODM受託に積極的であり、自動化が最も進んでいる。自動化に関しては、外資系企業による技術導入も進んでいる。

木材インテリア産業のサプライチェーン



- ベトナムの木材インテリア産業のサプライチェーンでは、国内の森林や日本を含む諸外国からの木材輸入による調達が行われている。ベトナムの木材加工業界は特に製造加工の段階でのODM受託に積極的であり、外資系企業にとって魅力的なパートナーとなり得る。ベトナムの木材インテリアに関連する企業の多くが製造加工の自動化を進めており、これにより生産効率が向上している。
- 物流の自動化にも取り組んでいる企業も少なくなく、例えば、自国と同様の自動化技術を導入し、ベルトコンベアを用いて荷降ろしから積み込みまでを自動化している外資系企業もある。
- サプライチェーンの各工程の自動化とともに、ベトナム政府の方針もあり、製造加工や物流のグリーン化に取り組む企業が増えている。これらには外資系企業による技術導入も進んでいる。
- 2022年3月に承認された決定327/QĐ-TTg「2021年～2030年における木材加工産業の持続可能かつ効率的な発展計画の提案」において、木材粗製および加工施設の80%以上で高度な製造技術・能力を兼ね備えることを目指していることから、政府は製造加工の技術・能力の向上を重視していることが伺える。

伝統木工芸村の例
(Van Diem村)



出所：Toplist.vn

小売販売店

倉庫、ショールーム完備
の販売代理店



出所：VN Express

EC販売



出所：Truong Nguyet Furniture Workshop



出所：Shopee

- 工芸村の販売店や倉庫、ショールーム販売代理店、小売販売店は、B2B (Business to Business) と B2C (Business to Consumer) の両方のビジネスモデルで販売が可能である。
- B2Bモデル: 工芸村の販売店や倉庫、ショールーム販売代理店は建設請負業者、インテリアデザイン会社、その他の小売販売店などに木材製品を販売している。
- B2Cモデル: 小売販売店や倉庫、ショールーム販売代理店は個人の消費者を対象に木材製品を直接販売している。工芸村の販売店は、市場、フェア、オンラインなどのチャネルを通じて、個人の消費者に直接商品を販売することもできる。
- ベトナム政府はEC販売を推進しており、現在では多くの商品がEC販売プラットフォームを通じて個人消費者にB2C販売されている。

日本産木材の主な輸入・販売業者

No	業者名	本社	輸入国	木材種類	ウェブサイト
1	Tavico Group	ドンナイ省	米国、ヨーロッパ、日本、オーストラリア、ロシア、カナダ、スリナム、ニュージーランド、ロシア	オーク、トネリ、イエローポプラ、クルミ、ブラックスター、松、杉、工業用木材	https://noithattavico.com/
2	Thanh Hoa Co., Ltd	ハノイ市	マレーシア、南米、南アフリカ、ヨーロッパ、日本	アカシア、パイン、チーク、ホワイトオーク、ユーカリ、工業用木材	http://www.thanhhoaco.com
3	An Cuong Joint Stock Company	ホーチミン市	米国、カナダ、中国、日本、ニュージーランド	オーク、パイン、クルミ、ラバーウッド、工業用木材	https://ancuong.com/
4	Eastern Lumber Co., Ltd	ホーチミン市	米国、ヨーロッパ、アフリカ、ブラジル、ニュージーランド、オーストラリア、チリ、日本	オーク、ブナ、パイン、シデ、チェリー、トネリ、クルミ、アイアンウッド、工業用木材	https://gophuongdong.com/
5	Timber Phoenix Co., Ltd	ホーチミン市	ヨーロッパ、日本、オーストラリア、ロシア、カナダ、スリナム、ニュージーランド、ロシア、米国、南米、南アフリカ	ウォールナット、オーク、アッシュ、ブナ、チーク、工業用木材	https://timberphoenix.com/

出所: 各業者のHPを基にONE-VALUE作成

木材のプロモーションに関するオンライン・オフラインチャネル

業者は従来の店舗での販売だけでなく、SNSや販売サイト、展示会イベントなどのオンラインとオフラインチャネルを通じて販路を拡大している。

オフライン



イベント、
展示会

ベトナム 国際 木工 産業 フェア (VietnamWood)

28カ国・地域から350社以上の出展者が参加する木工機械の重要な展示会。インテリジェントオートメーションの利用を促進することで、家具および木材製造業界の発展に寄与している。



イベント、
展示会

ビンズオン省の国際木工と機械展示会

ベトナムの木材および林産物加工産業の促進をし、木材および林産物の輸出を誘致および奨励するプラットフォーム。参加企業150社、800ブースが集まり、木材加工業界で使用・応用されている原材料、種類、手段、設備、技術を紹介する。

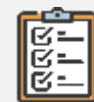
オンライン



公式
SNS
ページ

ホーチミン市手工芸・木材産業協会 (HAWA)

ベトナムで最も大きく、長い歴史を持つ木材産業の協会である。現在、ハンディクラフト、木材・家具加工、貿易、サービス・プロバイダー関連などで全国で600社近い企業が加盟している。



公式
SNS
ページ

ベトナム 木材 林産物 協会 (VIFOREST)

木材および非木材林産物の加工、植林、開発、輸出入を行う企業を代表する非政府組織。全国の木材事業者から成る 1,000 名を超える会員がおり、省や都市の木材協会と密接に連携している。

I 各品目の市場状況

(1) 観賞用の魚

(2) 木材

(3) 植木、盆栽、切り花(苗、種子含む)

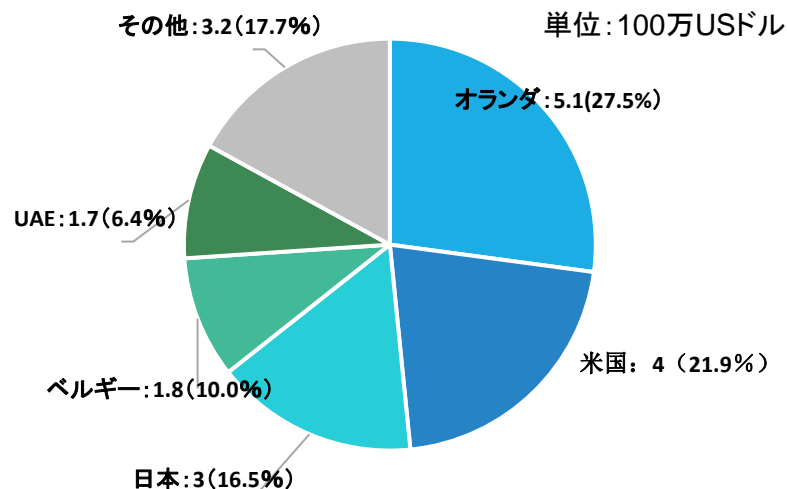
II 輸出・輸入にかかる手続きや規制

III 輸出拡大のための提言・ヒント

ベトナムの植木、盆栽、鉢物の輸出入状況

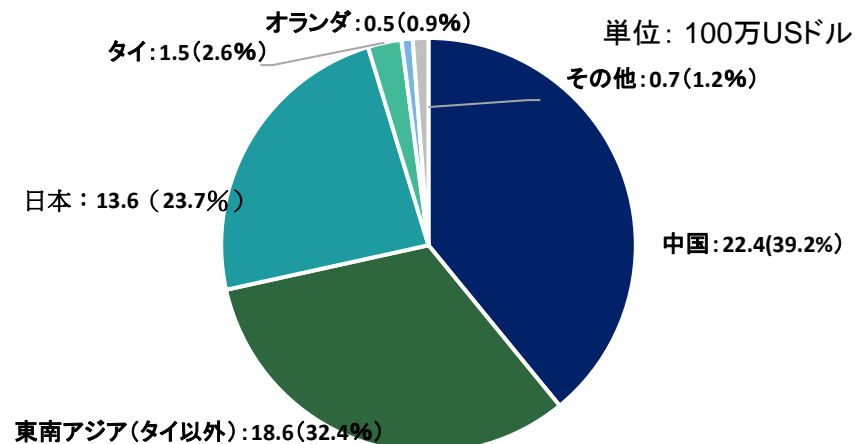
ベトナムの植木、盆栽、鉢物*の国別輸出額（2023年）

*HSコード:060290



植木、盆栽、鉢物*の国別輸入額（2023年）

*HSコード:060290



総輸出額: 約1,880万USD
総輸入額: 約5,730万USD

⇒ 主な輸出先は欧米諸国である一方、輸入先のほとんどはアジア諸国である。全体的にアジア諸国からの輸入に押され、輸出額は輸入額の約3分の1に留まっている。
⇒ 日本は輸出入の両方でトップ5に入り、ベトナムにとって重要な市場である。しかし、日本からの輸入植物の価格が高いため、ベトナムの消費者が購入しにくいという制約も存在する。

- 2023年には、花き・観葉植物業界の市場規模は、45兆ドンに達すると予測されている。現在、全国で50,000ヘクタール以上の花き・観葉植物専用の農地があり、特にハノイでは2023年末までに70億ドン以上の価値に相当する8,100ヘクタール以上がある(実際の価値はさらに大きい可能性がある)。
- ベトナムは花き・観葉植物業界の発展を推進している。法令52/2018/ND-CPによると、観葉植物は発展が奨励されている7つの製品の一つに分類されている。
- 政府の2030年までの花き・観葉植物業界の促進提案(Decision 4081/QĐ-BNN-TT)によると、2025年までに観葉植物の栽培面積は約15,000~16,000ヘクタール、産出量は約4,500万~4,700万鉢(または木)になると予定されている。また、2030年までに観葉植物の栽培面積は約16,000~16,500ヘクタール、産出量は約5,500万~5,600万鉢(または木)になると見込まれている。
- ベトナム農業農村開発省の2030年までの計画として、製品品質の向上や貿易促進を目標に掲げ、高度技術(組織培養、デジタル技術、AI)の活用や新品種の研究等がある。

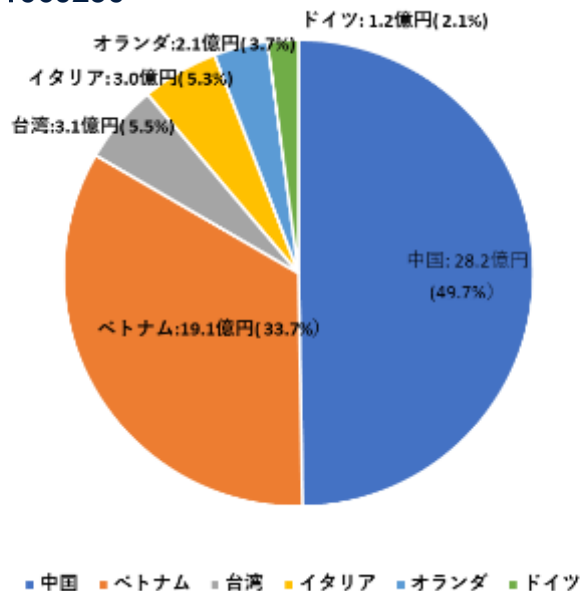
出所: UN Comtrade、ベトナム農業学院(<https://vnua.edu.vn/>)、VnEconomy(<https://vneconomy.vn>)を基にONE-VALUE作成

日本の植木、盆栽、鉢物の輸出状況

日本の植木、盆栽はベトナムで最も人気があり、日本からベトナムへの輸出額は中国に次いで2番目に多い。

日本の植木、盆栽、鉢物*の国別輸出額（2023年）

*HSコード:060290



財務省の貿易統計によると、2023年の日本の植木や盆栽、鉢物の輸出額は62.2億円に達した。国・地域別では中国（28.2億円）に次いでベトナム（19.1億円）は2位となっており、全体の33.7%を占めている。ベトナムは中国と国境を接しており、日本と同様に中国の影響を強く受けている。そのため、ベトナムでも植木や盆栽の文化が根付いている。最近の経済発展により、日本の植木や盆栽を購入できる人々が増えてきている。

出所:財務省貿易統計、現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

- ベトナムで日本の植木や盆栽が知られるようになったのは30年～40年前。日本の植木や盆栽は他の国と比べて、美しさ、質の高さ、長持ちすることなどから、最も人気のある種類の1つ。そのため、当社の商品は100%日本から輸入したものであり、1年間の保証付きである。
- 将来的にはベトナムの伝統的な陰樹が徐々に松に置き代わっていく可能性がある。松のほうが生命力が高く、手入れの手間が少なく、落ち葉も少ないためだ。また、ベトナムと日本の環境の違いはあまり影響がなく、ベトナムの天候や土地が松の木に適している。
- 植木や盆栽は小さいうちに輸入するのではなく、成長して大きくなったものをそのまま輸入する。これは、植木や盆栽の成長期間が非常に長いためである。植木の場合、高さは3m～3.5mぐらいのものが多く販売されており、2013年ごろに輸入された木もあるが、11年経ってもあまり変化がない。当社で販売しているほとんどの植木は数十年以上のもので、なかには百年以上のものである。
- ただし、輸送は大変だ。ハノイから約120Km離れたハイフォン港まで日本から海上輸送し、その後クレーン車を使用してハノイの自社庭園まで輸送する。輸送には合計約2～3週間かかる。
- そのため、輸送料金が高い。当社はハノイ市内やその他の省などに木を輸送するために約10台のクレーン車を持っている。運送時には、植樹のために約2～3人の従業員を派遣する。

ハノイの日本植木・盆栽
輸入販売業者



日本の植木、盆栽、鉢物の消費動向

ベトナムの消費者は様々な目的で植木や盆栽を購入している。日本の植木・盆栽がベトナムで知れ渡るようになったのは約30年～40年前で、その頃から人気が高まってきた。日本から輸入される植木の多くはマキである。

主な購入目的

個人(富裕層中心)

- ・ 室内装飾
- ・ 贈り物
- ・ 緑空間の創出
- ・ 成功、ステータスの象徴

法人、団体

- ・ 商業施設(ホテル、レストラン、ショッピングモール等)
- ・ 庭園
- ・ 寺の庭
- ・ 公園



出所: Green Konoha



出所: Agoda.com

最も売れる時期

- ・ **旧正月(テト):** 旧正月(テト)は多くのアジア諸国、特にベトナム人にとって最も重要な祝日である。この時期、多くの人々は新年を迎えるために桜の木やキンカン等、幸福や繁栄をもたらすと信じられている花もの・実もの植物を購入する。
- ・ **引っ越しや新しいオフィスの開設:** 引っ越しや新しいオフィスの開設時には、観葉植物を用いることで快適で親しみやすい環境を作ることができる。観葉植物は空間をより温かみのあるものにする。
- ・ **祭日:** ベトナムでは国際女性デー(3月8日)や教師の日(11月20日)、バレンタインデー(2月14日)など、多くの祭日がある。これらの日には、手入れが簡単な小型植物がよく購入される。



ハノイの日本植木・盆栽輸入販売業者

□ 当社は、マキや松、ソテツ、桐、鯉等、日本庭園の装飾に特化した製品を販売している。主に取り扱っている樹形は直幹及び半懸崖で、一番人気があるのは直幹の植木・盆栽である。

□ お客様の9割がベトナム人で、個々の好みは多岐にわたる。木の形や高さが庭園に適しているか、木の種類、費用などを総合的に考慮してお客様がどの商品を購入するかを決める。

出所: Chuteu.com(<https://chuteu.com>)、現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

競合品の状況

ベトナムで流通している盆栽の価格は産地や種類、サイズ、樹齢等によって異なる。

ベトナム向けに輸出されている盆栽価格(国別)

小(30cm以下)、中(30cm～60cm)、大(60cm以上)、3つのサイズに分類される。

生産国	サイズ別の平均価格(VND)	商品の画像		
日本	小: 2,000,000～10,000,000 中: 10,000,000～50,000,000 大: 50,000,000以上	 出所: phonglando.com.vn	 出所: tournhatban.net	 出所: tinhdoanvinhphuc
中国	小: 500,000～3,000,000 中: 3,000,000～10,000,000 大: 10,000,000～30,000,000	 出所: sieuthiphanbon	 出所: sieuthiphanbon	 出所: Anber Garden
台湾	小: 500,000～2,000,000 中: 2,000,000～8,000,000 大: 8,000,000～20,000,000	 出所: Bao Dan Viet	 出所: klpt.org	 出所: Printerest

出所: Shopee(<https://shopee.vn/>)などのECサイトや現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

競合品の状況

ベトナムで流通している盆栽の価格は産地や種類、サイズ、樹齢等によって異なる。

ベトナム向けに輸出されている盆栽価格(国別)

小(30cm以下)、中(30cm～60cm)、大(60cm以上)、3つのサイズに分類される。

生産国	サイズ別の平均価格(VND)	商品の画像		
韓国	小: 500,000～2,000,000 中: 2,000,000～8,000,000 大: 8,000,000～25,000,000	 出所: Eva.vn	 出所: Shoppe.vn	 出所: iStock
タイ	小: 300,000～1,000,000 中: 1,000,000～5,000,000 大: 5,000,000～15,000,000	 出所: iStock	 出所: ArsValue.com	 出所: Pinterest
マレーシア	小: 500,000～2,000,000 中: 2,000,000～8,000,000 大: 8,000,000～20,000,000	 出所: Instagram	 出所: Sieuthibonsai	 出所: Bonsai Vietnam

出所: Shopee(<https://shopee.vn/>)などのECサイトや現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

植木、盆栽の主な販売チャネルは伝統小売及びEコマースである。

市場、伝統工芸村、植物園は伝統小売の代表的な販売チャネルであり、消費者は直接店舗や植物園へ来て購入する。

伝統小売



出所: Giaoducthoidai.vn

Van Phuc定期市
(Hanoi市)



出所: Suckhoedoisong.vn

Vi Khe伝統工芸村
(Nam Dinh省)



出所: Chinhphu.vn

Thanh Tam盆栽園
(Ho Chi Minh市)

- ベトナム果樹野菜研究所の情報によると、2023年ベトナムで全国での観賞植物の栽培面積は15,600ヘクタール以上ある。



1日の来客数は多くない。Facebookやウェブサイト等があるが、主にマーケティングまたは情報共有のために使用されている。ほとんどの顧客は直接庭園に来て購入する。

ハノイの日本植木・盆栽輸入販売業者

出所: 現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

オンライン販売の拡大

ECやSNSの発展により、消費者は簡単に植物を検索して購入することができるようになったため、観葉植物のオンライン販売も増加している。



出所: EMBonsai



出所: Caycanhnamdinh.vn



植木は単価が高く大きいいため、顧客は購入により慎重になる。

出所: ジェトロ撮影

日本産植木、盆栽の主な輸入・販売業者

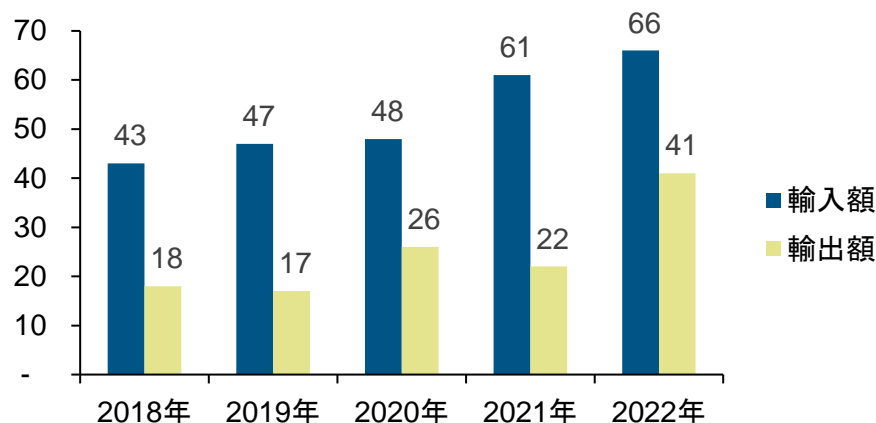
No	業者名	本社	種類	ウェブサイト
1	Tung Lam Garden Co.,Ltd	バクニン省	イヌマキ、コウヤマキ	https://vuontungtoanjp.vn/
2	Bonsai Thanh Tam Co., Ltd	ホーチミン市	ウツクシモミ、ガジュマル、キンカン、ライティア・レリギオーサ	https://www.thanhtambonsai.com/
3	Vuon Nhat Thanh Tung Cat Tuong	ハノイ市	イヌマキ、コウヤマキ、アゼレア	https://vuonnhat.net.vn/
4	Trieu Dien Ha Noi JSC	ハノイ市	イヌマキ、コウヤマキ、ツツジ、モクレン	https://trieudien.com/
5	J.G Company Limited	ホーチミン市	盆栽を含む観葉植物	https://jgarden.vn/

出所: 各業者のHPを基にONE-VALUE作成

切り花および観葉植物の輸出入状況

切り花の総輸出入金額(HSコード:0603)

単位:100万USD



ハノイの切り花
輸入販売業者

切り花はコールドチェーンを使って航空輸送する。輸送時間は約1~2日。輸入品は保管できる期間が5~7日程度。

近年のベトナムのコールドチェーンの発展が、ベトナムへの切り花の輸出を後押し

ベトナムへの切り花輸出国・地域:

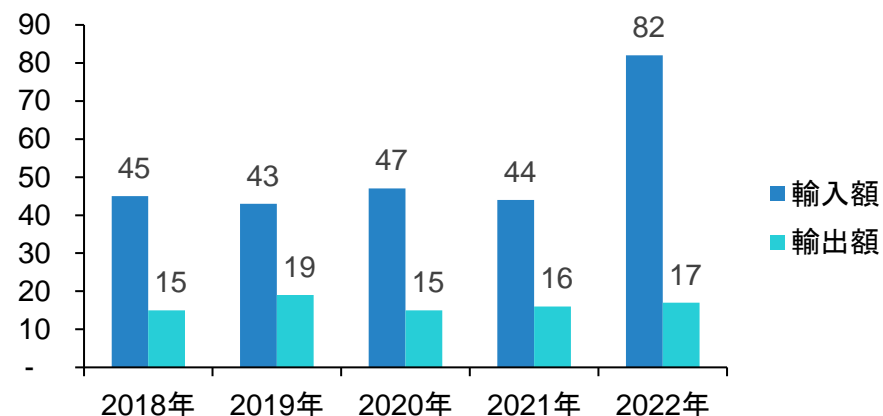


タイ 中国 日本 オランダ

出所: UN Comtrade、現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

観葉植物の総輸出入金額(HSコード:060290)

単位:100万USD



2022年のデータによると、ベトナムの観葉植物の輸入額は輸出額の約5倍であった。また、2022年、日本は中国に次いで、ベトナムへの観葉植物の最大の輸出国である一方、米国に次いで、ベトナムからの最大の輸入国でもあった。

- ベトナムでは観葉植物の需要が急速に増加しているが、国内の生産力はこの需要にまだ応えきれていない。
- ベトナムの消費者はその質の高さから、日本の商品を好む傾向がある。

ベトナムへの盆栽・植木輸出国・地域:

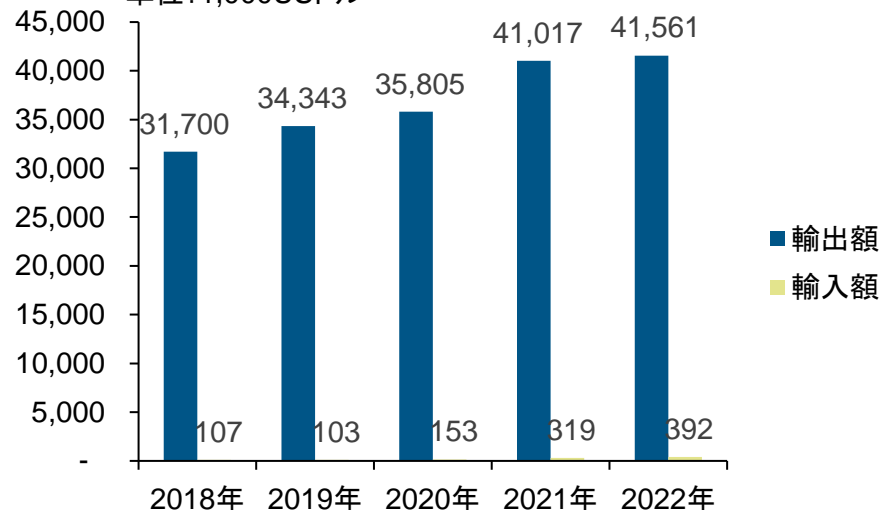


日本 中国 台湾 タイ マレーシア インドネシア 韓国

日本産及びベトナム産の切り花、植木・盆栽・鉢ものの等の輸出入金額

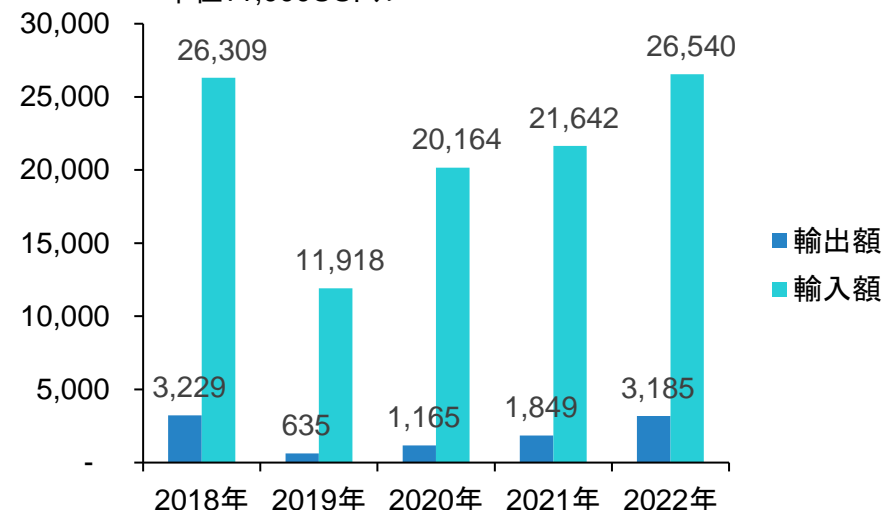
ベトナム産切り花の輸出金額(ベトナム→日本)
日本産切り花の輸入金額(日本→ベトナム)
(HSコード:0603)

単位:1,000USD



日本産植木・盆栽・鉢ものの等の輸入金額(日本→ベトナム)
ベトナム産植木・盆栽・鉢ものの等の輸出金額(ベトナム→日本)
(HSコード:060290)

単位:1,000USD



日本産切り花の輸入額増加の背景と考えられる要因

- ・ **イベントでの高まる需要:** 経済発展により、ベトナムで行われるイベントの数が増えていると同時に、より高品質な花がイベントで使われるようになってきている。
- ・ **高いブランド価値:** ベトナムでは日本産の切り花は、品質が高く、ブランド価値も高いと認識されている。日本産の切り花を贈答することで、受け取る側に喜ばれる。
- ・ **人気の高い日本産の菊:** ベトナムでは、菊は長寿や富、幸福、幸運の象徴やお供え物などとして、市民に広く親しまれている。品質の良い日本の菊は特に人気があり、日本からの輸入額を押し上げている。**(総輸入量の81%を占める)**

- 上記のグラフは、日本とベトナムの貿易収支における明確な対照的な状況を示している。
 - 切り花: ベトナムは日本への輸出超過
 - 観葉植物: 日本からの輸入超過
- この対照的な関係は、単なる輸出入額の差ではなく、それぞれの国の競争優位性、市場ニーズ、および貿易戦略の違いを明確に反映している。

切り花および観葉植物の市場

日本産観葉植物の輸入額増加の背景と考えられる要因

- **消費需要の増加:** 経済の発展と収入の増加により、イベントや祝日、家庭の装飾のための花や観葉植物の需要が高まっている。
- **消費者の嗜好の変化:** 消費者は新しくて高品質な花や観葉植物を求めており、海外からの輸入品に関心を持っている。
- **輸送時の保管状態の改善:** コールドチェーンの発達など、花や観葉植物の保管状態が改善され、良い状態を保ったままの輸送が可能になった。
- **品質と多様性:** 輸入された花は品質が高く、種類も豊富で、消費者を引き付けている。
- **貿易政策:** 自由貿易協定により、花や観葉植物の輸入が促進されている。



ハノイの観
葉植物輸入
販売業者

- ❑ 日本の電化製品、自動車、食品などの消費財の人気の高まるにつれ、ベトナムの人々は観葉植物の芸術を含む他の日本の文化的価値にも注目し始めている。
- ❑ 日本とベトナム間の貿易の発展、往来の活発化、頻繁な文化交流イベントの開催により、ベトナムの人々が日本の切り花・観葉植物に触れる機会が増え、関心が高まっている。
- ❑ 日本で生産される切り花・観葉植物は、その優れた品質、美しさから、ベトナムで人気が高まっている。

コールドチェーンの発達について

- 現在、ベトナムには商業冷蔵倉庫を提供する企業が101社あり、これらの総容量は100万パレット以上に達している。(物流業界全体では、一般的なパレットサイズは1000x1000 mmおよび1000x1200 mm)
- 過去3年間で冷蔵倉庫分野は急成長を遂げ、国内外の投資家から多額の投資を集め、物流市場の有望な成長セグメントとして浮上した。
- 2023年までに、市場をリードしているトップ5の冷蔵倉庫提供企業は、Lineage 2Logistics、Transimex、Hung Vuong、AJ Total、Hanaro TNSである。



出所: Liti Florist



出所: CafeF

出所: Kho Lanh Bach Khoa(<https://kholanhbachkhoa.net>)、現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

種苗の輸入状況

ベトナムは毎年9割以上の種苗を輸入している。

ベトナムにおける種苗の輸入状況

- **輸入量の増加:** ベトナムは台湾や韓国、米国、日本、中国等から大量の植物の種苗を輸入している。輸入量は、消費者の需要や国内の作物の生産性に応じて増加傾向にある。
- **多様な種類:** ベトナム国内の作物の品質と生産性を改善するために、輸入される植物の種苗は穀物や作物、果樹、野菜等多岐にわたる。
- **外国依存:** ベトナムは、特に現代的な農業技術や育種技術のレベルが十分高くないため、外国からの種苗の輸入に依存している。

種苗の消費量の90%以上は輸入

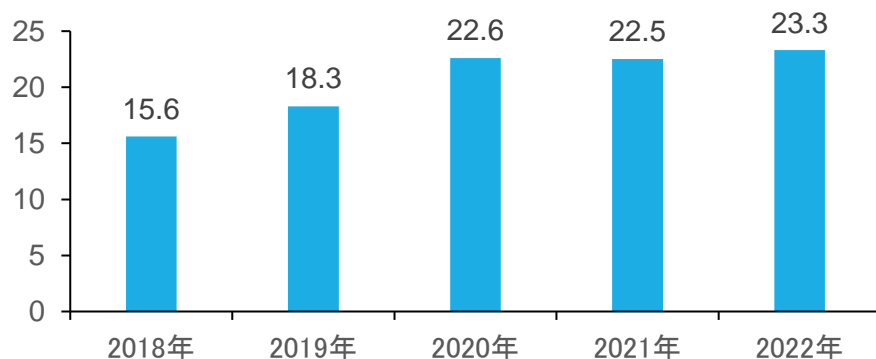


Tran Xuan Dinh氏
ベトナム種苗協会
(VSTA)の総書記

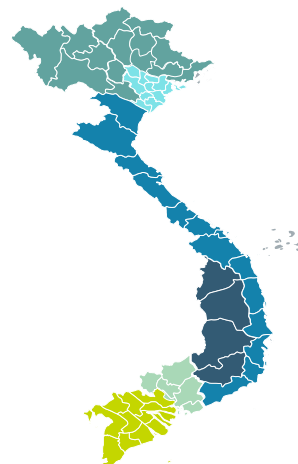
ベトナムでは野菜や花の種苗生産はまだ産業として発展していない。ベトナムは野菜や花の種苗生産に適した地域や気候があるが、毎年これらの種苗の90%以上を輸入しており、その費用は数1,000万ドルに達する。

ベトナムにおける種苗輸入額(2018～2022年)

(単位: 100万USD)



ベトナムの種苗生産企業



北部で約**65**企業

南部で約**35**企業

全国で約**100**
の種苗生産企業

出所: ベトナム種苗協会(VSTA)を基にONE-VALUE作成

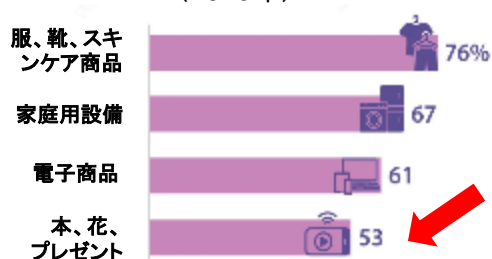
切り花および観葉植物の消費動向

デジタル経済の発展に伴い、ベトナムの消費者の切り花や観葉植物の購入方法も変わってきている。

オンライン購入の増加

多忙化するライフスタイルやEC販売の発展により、オンラインで花を購入する人が増加している。

オンラインで消費者に最も購入される商品
(2023年)



ベトナム商工省のデータによると、2023年には花がベトナムでオンラインで最も購入された商品の一つとなっている。

プレゼント・インテリアデザインとしての花

観葉植物と同様に、結婚式や誕生日、記念日等の特別なイベントで花はプレゼントの定番である。また、花は結婚式や祭り等のイベントの装飾としても使用される。



出所: Hoatuoihuythao.com



出所: Websosanh.vn



出所: Shopee.vn

出所: VnEconomy(<https://vneconomy.vn>)、現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

環境への関心の高まり

環境問題への関心が高まる中で、エコフレンドリーな花や持続可能な方法で栽培された花等が注目されている。例えば、生分解性プラスチックの包装の使用や有機肥料で育てられた花などが消費者に支持されている。



出所: Bachhoaxanh.vn



出所: Baonongnghiep.vn



ハノイの切り花
輸入販売業者

- ❑ 花束は、花の大きさや種類、経済状況等の要求に応じて作る。好みは人それぞれである。
- ❑ ギフト用の花束や装飾品等を作る。また、テーブルアレンジメント用の花を中心に、日本の花束を使用して花束を作る。

日本から輸入された切り花



出所: Famshop.vn

ランキュラス シャルロット

(Ranunculus Charlotte)



出所: Liti Florist

グロリオサ

(Gloriosa orange)



出所: Dang Nguyen Florist

スイートピー

(Lathyrus odoratus)



出所: Famshop.vn

ブルースター

(Oxypetalum blue)



出所: hoahongsi.com



出所: Famshop.vn

ボケ

(Chaenomeles speciosa Akane boke)



出所: Liti Florist

コデマリ

(Spiraea cantoniensis)



出所: Liti Florist

桜

(Prunus)



ハノイの切り花
輸入販売業者

- ❑ 花には木本花と草本花の2種類がある。木本花は硬い茎を持ち、長持ちする。一方、草本花は茎が細くて萎れやすく、短命なものが多い。しかし、草本花は色や形が豊富で美しいため、より人気がある。
- ❑ 日本から輸入された花は、主に耐久性ではなくその特有の品質と美しさが好まれている。ベトナムの気候は日本よりも暑いため、これが花の耐久性に影響を与えるものの、依然として人気がある。
- ❑ ボケとコデマリは、どちらもベトナムの旧正月の時期に人気のある花である。コデマリは冬と春にのみ咲くが、需要が高い。

日本から輸入された切り花のアレンジメント

(出所: いずれもLiti Florist)



旧正月(テト)用の花のアレンジメント



イベント用の花のアレンジメント



ウェディング会場用

出所: 現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成



ハノイの切り花
輸入販売業者

- ❑ 輸入花は在庫を持たず、お客様の注文に応じて仕入れを行い、その後、お客様のニーズに合わせて日本の仕入れ先と調整する。
- ❑ 弊社では日本から海上で冷蔵輸送する場合もある。その場合は、2～3週間かかる。
- ❑ サービス形式: 旧正月(テト)、国際女性デー、バレンタインデーなどの特別なイベントに向けた花束や花籠を提供している。輸入花の需要は個人顧客だけでなく大規模なイベント主催者やウェディングプランニングサービスの企業からも寄せられている。企業は会議、祝賀パーティー、展示会、重要な式典などの大規模なイベントを飾るために、高品質の輸入花を必要とする。特に、新婚カップルは結婚式で飾るため、国内で入手できない特別な花を求めることがあり、高品質な輸入花に対してウェディングプランナーからの高い需要がある。

切り花の主要な販売チャネル

切り花は3つのチャネルを通じて販売されている。日本産の切り花は、モダントレード、ECでの販売となる。EC販売も広く普及しているが、生花の鮮度保持のために輸送時間や冷蔵倉庫の温度帯を適切管理できる設備が必要。

伝統
小売

- 花市場
- 自転車での移動販売



出所: Da Lat Hasfarm

花市場



出所: Alo Flowers

切り花専門店



出所: bnews.vn

自転車での移動販売

モダン
トレード

- 店舗
- スーパー
- デパート



出所: Da Lat Hasfarm

スーパー・デパートでの
花売り場



出所: Liti Florist

ウェブサイト



出所: Shopee.vn

EC販売サイト

ハノイの切り花
輸入販売業者

店舗にあまり花を多く置いておらず、近くの倉庫で保管している。店舗はハノイ中心部の大通りに面しており、祭日には店舗に来て購入する客は増えるが、普段はECで購入する客の方が多い。



果物野菜研究所 (FAVRI) の情報によると、2023年末までにベトナム全国で花の栽培面積は約**36,000ヘクタール**に達し、2022年と比較して約**2,000ヘクタール**増加した。

2023年、ベトナムの花や観葉植物の生産・消費の総価値は、**約450,000億ドン**に達すると予測される。

出所: ゲアン大学(<https://naue.edu.vn>)、果樹野菜研究所 (<https://favri.org.vn>)、現地業者へのヒアリングを基にONE-VALUE作成

日本産切り花の主な輸入・販売業者

No	業者名	本社	ウェブサイト	花の種類		
				カー ネー ション	蘭	キク
1	Dalat Hasfarm Ltd	ラムドン省	https://www.dalathasfarm.com/	○	○	○
2	JFT Viet Nam Co., Ltd	ラムドン省	https://jftvietnam.com/			○
3	Liti Florist, JSC	ハノイ市	https://litiflorist.com/	○	○	○
4	Flowersight Fresh Flower Co., Ltd	ホーチミン市	https://flowersight.com/		○	○
5	Dang Nguyen Import Export Company Limited	ハノイ市	https://hoatuoidangnguyen.vn/product-category/hoa-nhat-ban/	○	○	○

* 各業者が取り扱っている花の種類については、ONE-VALUEがヒアリングをした結果を掲載している。日本財務省貿易統計によると2018年以降では、日本からベトナムへの輸出量は、カーネーション(HSコード:06031200)が2018年37kg、蘭(HSコード:06031300)が2024年35kg、キク(HSコード:06031400)が2021年49kgで、それぞれその他の年の輸出はない。

出所:各業者のHPを基にONE-VALUE作成

植物のプロモーションに関するオンライン・オフラインチャネル

業者は従来の店舗での販売だけでなく、EC販売サイトやSNS、展示会イベントなどのオンラインとオフラインチャネルを通じて販路を拡大している。

オフライン



イベント、
展示会

Vietnam Home and Garden Expo

ベトナムの家具および景観装飾業界にとって重要なイベントである。家具、盆栽、景観植物の分野の多くの企業、デザイナー、専門家が国内外から集まる。



イベント、
展示会

ダラット市で開催の「花と植物の国際展示会」

国内外から196の団体や個人が参加し、花、盆栽、観葉植物、ロッカリー、ミニチュアなど合計4,000点以上の作品が出品される。



出所: dothidalat.com.vn



出所: baolamdong.vn

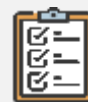
オンライン



公式
SNS
ページ

ベトナム観賞生物協会(VIOCAS)

観葉植物、盆栽、花きなど観葉植物を好み、活動する人が集まる団体である。ベトナムの植物産業の発展および国内外の組織間の交流と学習の促進において重要な役割を果たしている。



公式
SNS
ページ

花き・観賞植物研究開発センター(Center For Flower, Ornamental Research and Development)

観賞植物、花、装飾植物の栽培、手入れ、管理の分野での技術の研究、開発、応用に重点を置く組織である。開発のために国際機関・企業と連携し、観賞植物や花に関する展示会やセミナーを開催している。

出所: 各イベント、公式HPを基にONE-VALUE作成

I 各品目の市場状況

(1) 観賞用の魚

(2) 木材

(3) 植木、盆栽、切り花(苗、種子含む)

II 輸出・輸入にかかる手続きや規制

III 輸出拡大のための提言・ヒント

検疫の手順

観賞魚の通関手続きの前に、検疫を行う必要がある。

1

申請方法

- 必要書類を動物衛生局に対して直接・郵便・電子メール・FAXで提出あるいはNSW(National Single Window: 貿易関連手続きの電子化・窓口の一本化のためのシステム)を通じて提出
- 同局は申請を処理し、申請者と国境動物検疫機関に検疫承認と指示を電子メールまたはNSWで提供
- 申請者は検疫の承認・指示書を受け取った後、物品が出入国地点に到着する前に、検疫申告のための書類を国境の動物検疫機関に対して直接・郵便・電子メール・FAXで提出あるいはNSWを通じて提出

2

必要書類

- 検疫申請のための書類
- 動物検疫申請書
- 輸出国の動物検疫管轄機関発行の輸出検疫証明書のコピー
- 輸入許可証
- 検疫申告のための書類
- 動物検疫申告書
- 輸出国の動物検疫管轄機関発行の輸出検疫証明書の原本

3

検査

- 検査管轄機関: 動物衛生局
- 検疫申告書類および貨物実態の検査、サンプル採取して獣医学的衛生条件を検査、輸送・保管手段の獣医学的衛生条件を確認
- 検査期間: 3-5日
- 検査が合格の場合、動物検疫証明書が発行される

植物検疫の手順

植木・盆栽・切り花・木材向けの通関手続きの前に、植物検疫を行う必要がある。

植物検疫の手順

書類提出	植物検疫に関する書類を郵送、オンライン(適用する場合)または植物防疫局(農業農村開発省に属する)まで送付
書類処理	書類の補足が必要又は規定に合わない場合、植物防疫局は受理日から3営業日以内に提出者まで通知
結果交付	<ul style="list-style-type: none">書類が適切な場合、植物防疫局は10営業日以内に証明書を発行受け取りを拒否する場合、植物防疫局は文書で理由を通知する

必須書類および情報

植物検疫に関する書類の詳細は以下の通りになる

1. 輸入許可書
2. 植物輸入検疫申請書
3. 輸出国の植物検疫証明書
4. 商事契約
5. 投資証明書

- ・ 植物検疫証明書を取得するための条件として、「輸出前に植物を消毒し、ベトナムの規制に基づいた伝染病のない地域で栽培すること」等がある。

その他の留意点

- ・ 植物検疫の対象一覧(英語名はList of plant quarantine articles)に含まれる植物はベトナムへの輸入前に検疫が必要である
*参考文献: ベトナム植物検疫の対象一覧 [21 \(ppd.gov.vn\)](http://ppd.gov.vn)
- ・ 中央植物防疫検疫機関は検疫を実施
- ・ 検疫の結果に基づき、上記機関が輸入許可を発行し、関係者まで文書で通知
- ・ ベトナム輸入時の条件として、「(1) 指定国境検問所からのみ輸入」、「(2) 輸入後、播種場所を管理する地方の植物防疫局および隔離検疫所(英語名は「Post-Entry Plant Quarantine Center」)に報告し、植物検疫機関の許可が出るまで播種しないこと」がある。

植物輸入前の留意点: CITES(ワシントン条約)

植物の輸入前に、農業農村開発省の通達04/2017/TT-BNNPTNTを確認する必要がある。この通達では、CITESに基づき、販売・輸出入が禁止または制限されている植物の種類について具体的に規定されている。

参考文献: CITESのホームページ Front | CITES

通関の手順

通関手続きは以下のとおり

申請方法	<ul style="list-style-type: none"> • VNACCSシステム(ベトナムの通関ITシステム)で電子申請(あるいは税関総局又は支店に対して直接申請)
通関手続きの所要時間	<ul style="list-style-type: none"> • 書類の受理・登録・確認: 申告者による書類提出から即時 • 税関申告書(輸入申告書)が提出された後、必要な検査が決定され、税関が検査を実施する <ul style="list-style-type: none"> ➢ 書面審査: 必要となる通関書類一式受領後、2営業時間以内 ➢ 貨物検査: 税関当局への物品提出完了後、8営業時間以内 (特別な場合は除く)
主な必要書類	<ul style="list-style-type: none"> • 税関申告書(輸入申告書) • 関連する証憑書類: 売買契約書、インボイス、船荷証券(B/L)、原産地証明書 • 専門検査証明書あるいは輸入許可証 (当該物品が「専門検査の対象品」あるいは「輸入許可が必要な物品」の場合)
税関申告(輸入申告)について	<ul style="list-style-type: none"> • 所要時間: 1営業時間 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 税関申告書は、物品が「国境検問所に到着する以前」あるいは「国境検問所に到着後30日以内」に提出 ➢ 税関申告書は登録日より15日以内の通関手続きに利用可能 • 申告後の流れ: 税関申告書の提出後、申告者法令順守履歴等を基にリスクレベルを評価し、システムで自動的に以下の3つに分類される (Circular 38/2015/TT-BTC、Decree 08/2015/ND-CPにて規定) <ul style="list-style-type: none"> ➢ 青コード: 貨物検査及び書面審査の免除。税金・手数料等の支払いのみのチェックとなる ➢ 黄コード: Circular 38/2015/TT-BTCの16条に規定された書類を含む書面審査が課される。必要書類は荷渡し指図書(D/O)、パッキングリスト、関税価格申告書、インボイス、専門検査証明書/輸入許可証(必要な場合)等となる ➢ 赤コード: 黄コードと同様の書面審査および物品の貨物検査が課される

出所: Custom Law 54/2014/QH13、Decree 08/2015/ND-CP、Circular 38/2015/TT-BTC、Decision 1966/QD-TCHQを基にONE-VALUE作成

関連法規定の一覧

※注:最新の法規制を必ず確認すること

ベトナムにおける輸出入の関連法規定は以下のとおり整理することができる。

No.	規定
1	法律54/2014/QH13:税関法
2	法律107/2016/QH13:輸出入税法
3	政令08/2015/ND-CP:税関手続きの適用とガイダンス
4	政令59/2018/ND-CP:政令08/2015/ND-CPの一部条項の修正および補足
5	政令122/2016/ND-CP:輸入クォータ枠を超える輸入量に対する輸入税率と品目、混合税・上限税率と品目、優遇輸入税率表、輸出税率表についての規定
6	政令134/2016/ND-CP:輸出入税法の施行細則
7	政令18/2021/ND-CP:政令134/2016/ND-CPの一部条項の修正および補足
8	公文書2687/TCHQ-TXNK:政令18/2021/ND-CPの適用ガイドライン
9	政令125/2017/ND-CP:政令122/2016/ND-CPの一部条項の修正および補足
10	政令57/2020/ND-CP:政令122/2016/ND-CPおよび政令125/2017/ND-CPの一部条項の修正および補足
11	政令101/2021/ND-CP:政令122/2016/ND-CPおよび政令57/2020/ND-CPの修正および補足
12	政令26/2023/ND-CP:輸入クォータ枠を超える輸入量に対する輸入税率と品目、混合税・上限税率と品目、優遇輸入税率表、輸出税率表について規定する政令(2023年7月15日より施行)
13	政令126/2020/ND-CP:租税管理法38/2019/QH14の一部規定の細則(2020年12月5日施行予定)
14	政令91/2022/ND-CP:政令126/2020/ND-CPの修正および補足
15	通達38/2015/TT-BTC:輸出入品に課せられる税関手続きと、税関監督と検査、輸出税、輸入税
16	通達39/2018/TT-BTC:通達38/2015/TT-BTCの一部条項の修正および補足
17	通達39/2015/TT-BTC:輸出入品の税金計算と通関価額の規定
18	通達06/2021/TT-BTC:輸出入品の租税管理に対する租税管理法の一部規定の細則

出所:ベトナム法規定、公開情報に基にONE-VALUE作成

関税制度の概要

ベトナムへの輸入における関税の概要は、以下のとおり

輸入関税	<p>①輸入のルール 輸入貨物の課税価格は、GATT1994年の関税および貿易に関する一般協定第7条の実施に関する協定の適用に基づき、またはベトナムが署名した国際的コミットメントに従って、最初の入境ゲートに入ったときに支払われるべき物品価格である。 最初の入境ゲートとは次のように決定される。</p> <ul style="list-style-type: none">・航空および海上輸送に関して、初回入境ゲートとは、船荷証券において特定される荷降港を意味する。・鉄道輸送に関して、初回入境ゲートとは、税関申告において特定される国際的複合一貫輸送の鉄道ターミナルを意味する。・陸送および内陸水路輸送に関しては、初回入境ゲートとは、税関申告において特定される物品がその場所を通じてベトナムの領域内に輸入される場所を意味する。 <p>②輸入に関する税の種類</p> <ol style="list-style-type: none">1. 輸入関税2. 特別消費税 <p>国会発行2008年11月14日付の特別消費税法27/2008/QH12(その後の改正を含む)に基づき、タバコや酒類、4席以下の乗用車、125cc以上の二輪または三輪のバイク、飛行機、ヨット、ガソリン、90,000 BTU以下の空調機、カードなどの物品や、ダンスホール、マッサージ、カジノ、ジャックポット、スロットを含む当たり付きゲーム機およびその他の類似の機械、賭博、ゴルフ事業、宝くじ事業などのサービスに対して、課税価格に各税率を乗じて課税される。寄付や再輸出を目的とする輸入貨物、貨物や旅客の輸送目的の飛行機やヨットなどは免税される。</p> <p>納税義務者は、課税対象物品の生産者、輸入者、課税対象サービスの提供者である。また、課税対象物品を生産者から輸出目的で購入後、実際にはベトナム国内へ販売した場合の当該販売者も、納税者に該当する。</p> <ol style="list-style-type: none">3. 付加価値税(VAT) <p>ベトナムにおける付加価値税は、物品およびサービスの取引額に対して課税される間接税であり、物品およびサービスの輸入に対しても課税される。ただし、付加価値税法13/2008/QH12(その後の改正を含む)に従って規定される物品およびサービスを除く。輸入貨物およびサービスに係るVATの納税義務者は、これらを輸入する組織および個人となる。</p> <p>物品輸入の場合の課税標準は、通関時の輸入品の価格に輸入関税および特別消費税を加算した額である。税率は非課税、0%、5%、10%となっている。</p>
------	---

出所:ベトナム法規定、公開情報に基にONE-VALUE作成

関税のルール

ベトナムにおいて、課税対象品ならびに納税義務者は下記のとおり分類される。
納税通貨はベトナムドン、納税先は税関総局となる。

課税対象品(107/2016/QH13第2条に基づき)

No.	内容
1	ベトナムの国境ゲートと国境検問所を越えて輸出入される貨物
2	国内市場から非関税区へ輸出される貨物
3	非関税区から国内市場へ輸入される貨物
4	On the Spotで輸出入される貨物、輸出や輸入、流通権を行使している企業より輸出入される貨物 ※On the Spot 制度(みなし輸出入通関制度):外国企業が関与する商流や輸出加工企業(EPE)との取引において、物理的な輸出入がなくてもベトナム国内で輸出入手続きを完結させる通関制度(政令08/2015/ND-CP第35条に基づく)。
5	課税対象とならないもの: 保税區から海外へ輸出される貨物、海外から保税區へ輸入され保税区内で使用される貨物、保税區から他の保税區へ移送される貨物等

納税通貨

ベトナムドン

納税機関

税関総局(General Department of Vietnam Customs, GDC)

出所:輸出入税法に基にONE-VALUE作成

納税義務者(107/2016/QH13第3条に基づき)

No.	内容
1	輸出入貨物の荷主
2	輸出入者から委託を受けた受任者
3	ベトナムの国境ゲートと国境検問所を越えて、輸出貨物と輸入貨物を所持してベトナムへ入国する者またはベトナムから出国する者、貨物の発送や受領をする者 納税義務者の代理として納税が認められた納税義務者の保証人と他の団体で次を含む。 ● 納税義務者により輸入および輸出関税の支払を委任された代理店 ● 納税義務者を代表して納税する郵便事業または国際速達事業の事業者 ● 信用機関またはその他の信用機関に関する法令に基づき保証または納税義務者に代行して納税を提供している機関 ● 物品が個人への贈答品である場合、または所有者の到着または出発の前後に送られる荷物の物品所有者に委任された者 ● 代行して納税することを委任された企業の支店 ● その他の法令の規定に基づき納税者を代行して納税をすることを委任された者
5	課税対象とならないもの: 保税區から海外へ輸出される貨物、海外から保税區へ輸入され保税区内で使用される貨物、保税區から他の保税區へ移送される貨物等
6	国境地帯の居住者から免税標準内の範囲で貨物を購入・運送する者が、当該貨物を生産・消費に使用せず、国内市場に販売した場合のその者、もしくは、法令の規定に基づき国境に存在する市場において輸出入貨物の取り扱いを許可された外国商人
7	非課税対象、免税対象である輸出入貨物を有する者で、後に当該貨物が法令の規定により課税対象となった場合のその者
8	その他、法令の規定に基づく場合

輸入プロセスにおけるコスト

ベトナムへの輸入時には以下のコストが必要となる。

荷渡指図書/コンテナ機器引渡し指図書 (DO/EDO) 取得料金	輸入者が商品を引き渡す前に支払う必要がある料金である。納品命令 (DOまたはEDO) は船会社とフォワーダーによって発行される。納品命令は貨物の所有者である輸入者に対して発行される。これは、輸入者が商品を引き取る権利があることを通知するものであり、現在の荷渡指図書取得料金は35-50USD。
ローカルチャージ料金	ローカルチャージ (LCC) は、港湾料金、コンテナインバランス料金 (container imbalance charges)、製造料金など、様々な料金を総称したもの。これらの料金は通常、納品命令 (DOまたはEDO) が発行される前に支払う必要がある。
通関手数料	ベトナムに輸入されるすべての商品は通関で申告される必要がある。通関申告は輸入者の責任と義務である。同時に、製品の価格もチェックされる。現在、通関手数料は国家機関によって20,000 VND/申告書で徴収されている。
輸入税、消費税およびその他の税金	通関申請には、輸入税および消費税の金額と種類を確定する必要がある。商品によって大きく異なる。お酒などは特別消費税もかかる。
検査料金	商品の申告がレッドラインの場合、商品は検査を受ける必要がある。この際に検査料金が発生する。検査には2つの種類がある。 通常の検査の場合、商品は完全に開封され、税関職員によって検査される。 X線検査の場合、検査はX線検査機によって行われる。X線検査は通常の検査よりも行われる頻度は少なく、主に機械や電子部品の輸入商品に使用される。
倉庫保管料金	倉庫保管料金は商品が船に積まれる前に確定される。ただし、船会社は商品の倉庫保管を一定の期間しかサポートしない。商品が規定の期間を超えて保管される場合、追加の料金が発生する。保管期間が規定を超えると、その超過分の料金が時間単位で計算される。多くの場合、日単位で計算されることも一般的である。

出所: Custom Law 54/2014/QH13、Decree 08/2015/ND-CP、Circular 38/2015/TT-BTC、Decision 1966/QD-TCHQを基にONE-VALUE作成

I 各品目の市場状況

(1) 観賞用の魚

(2) 木材

(3) 植木、盆栽、切り花(苗、種子含む)

II 輸出・輸入にかかる手続きや規制

III 輸出拡大のための提言・ヒント

輸出拡大に向けたポイント

日本産の高価格という不利な点を克服するには、ブランド力、ユニークさ、独自性、他国産との差別化といった強みを活かして勝負する必要がある。

ベトナム人の趣向への適合

日本スタイル、中国スタイル、ベトナムスタイルの庭園といった明確な線引きや定義はなく、いわゆる日本スタイルの庭にどれだけこだわるかも造り手の方針や予算による。ベトナム人の趣向に合わせることも重要である。

セットでの販売促進

日本スタイルの庭園の需要が増えれば、庭の一部をなす日本の鯉や木材、植木や盆栽の輸入需要も高まる。特に高級感やエレガンスを求める富裕層には、ホテルやリゾート向けのセットの売り込みが効果的である。鯉や盆栽の販売のみを行っている業者は、必要に応じて、日本スタイルの池や庭、茶室などの整備を手掛けている会社と協力してPRしていくと良い。

日本産の高価格の克服

日本の鯉は高価なため、鯉だけを他国産にしたり、木材や植木、盆栽のいずれかを他国産にすることもある。それは上述の造り手の方針・趣向や予算による。全体的に日本産は価格面で高く、その点で不利であることは否めず、それを克服してどのように売り込むかが重要である。

日本産の強みを活かした販売

ベトナムへの輸出促進に向けた視点として、拡大する富裕層・中間層を対象とし、上述の高価格を克服するためのポイントとして、高品質、ブランド力、ユニークさ、独自性、他国産との差別化、縁起(風水)などが挙げられる。

観賞用の魚(特に錦鯉)に関する提言・ヒント

ベトナムで人気があり高値の付く鯉としては、日本産で国際的な品評会で入賞し、鮮やかな色合いと珍しい模様を帯びた赤色や金色の錦鯉が挙げられる。

提言・ヒント	内容
ベトナム市場への関わり	<p>日本の鯉販売業者は、ベトナム市場において現地の流通業者や販売代理店と提携することが一般的である。また、提携せずに日本やベトナムの会社が個別に日本の鯉養殖業者から将来高値で売れそうな稚魚を投資目的で買い付け、自身の池で育てて、ベトナムに輸出するケースもある。この方法には2つの利点がある。1点目は日本で買い付けてベトナムに輸送した鯉が環境の変化により死んでしまっても、稚魚のため大きな損失にならないことである。投資家にとって一番のリスクは、購入した鯉が環境の変化によりすぐに死んでしまうことである。ただし、大きくならないと高値で売れる鯉が育つかは分からない。2点目は、日本から持ち込んだ鯉は、ベトナムで育ったとしても血統としては日本産の鯉になることである。</p>
課題	<p>ベトナムでは、ベトナム産の鯉の他、中国産や韓国産、インドネシア産、マレーシア産など様々な国の鯉が国内市場で競合している。ベトナム市場では鯉の90%が中国産で、それ以外の残り10%を他の国でシェアしている。日本以外の国の飼育技術も発展しており、マレーシアやインドネシアも独特のデザインの鯉を開発している。価格と品質に関しては、日本が最も高い。韓国産は価格が日本より安い、品質はある程度良い。日本企業は他国産の鯉との明確な差別化をはかり、富裕層をターゲットにして、強みであるブランド力や高級感で勝負することで、ベトナム市場での立ち位置を確立できる。今から低価格路線で他国産の鯉と競合するのは難しい。</p>
日本産のブランド力	<p>国際的な品評会に積極的に参加し、入賞することはブランド力の構築・維持に不可欠である。多くの購入者は血統は日本産、特に錦鯉を好む。日本の錦鯉は日本文化を象徴であり、紅白や昭和三色、大正三色といった品種が人気がある。富と成功の象徴として高級な日本産の錦鯉を購入する富裕層が増えている。</p>
ユニーク・独自性	<p>ベトナムの観賞魚市場では、ユニークで珍しい魚を飼うことがトレンドになりつつある。消費者は、鯉の美しさを楽しむだけでなく、自身の個性を体現する方法として鯉を飼う人が増えている。特に、美しい模様や珍しい色合いを持ち、他の鯉には見られない模様がある鯉には高値が付く。</p>

観賞用の魚(特に鯉)に関する提言・ヒント

提言・ヒント	内容
赤と金色の鯉の販売促進	ベトナムでは鯉は幸運や繁栄の象徴とされている。特に赤色の鯉は幸福を呼ぶ色として、金色の鯉は金運や商売繁盛をもたらす守り神として認識されている。そのため、ベトナム向けにはこれらの色の鯉を輸出すると高い値が付く。消費者がどれくらいお金をかけて購入するかは、その消費者の判断による。
SNSや展示などPRに優れた現地業者との提携	ホーチミン市には、日本の鯉を取り扱っている業者が多く存在し、鯉の取引・養鯉過程をSNS上で動画で公開している業者もいる。また、いけすを展示し、実際に見て選ぶことができる販売所もあることから、顧客は購入前に鯉の状態や環境を直接確認でき、より信頼性の高い取引が可能となる。日本の鯉販売業者は、現地で発信力のある流通業者や販売代理店を選別し、提携することも重要である。

日本産木材に関する提言・ヒント

日本産の木材は他国産の木材と比べて価格面で不利である。ベトナムでは自然素材や省エネへの関心が高まっているため、日本産木材の特性と結び付け、和室など日本文化の一部として紹介するなど、マーケティングの工夫が必要である。

提言・ヒント	内容
ベトナム市場への関わり	<p>日本は国内市場縮小を背景に海外市場への進出を加速し、特にアジア地域での需要拡大に注力する方針である。日本産木材輸出振興協会は、ホーチミン市に「ジャパン ウッドステーション(JWS)」を設置し、日本産木材製品の認知度向上や販路開拓を図っている。この活動などにより、日本からベトナムへの木材輸出は徐々に増加しているが、依然としてベトナムから日本への輸入が圧倒的に多い状況である。</p> <p>ベトナム国内向けの木材輸出としては、日本風木造住宅(柱、内装)、フローリング等として使用されている。一部はヒノキを輸入して、加工後に日本(ホームセンター等)向けに再輸出されている。また、最近では日本のスギを原料にした木製フェンスが米国で人気であるため、ベトナムで加工して、米国に輸出するケースも見られる。ベトナムを加工地として経由する場合は、米国や韓国、その他の国に木材製品を輸出している現地のベトナムの製造工場が販売先となる。</p>
課題	<p>現在の日本では、林業における労働力の不足とそれに伴う搬出コストの増加により、木材の価格が高騰している。日本の木材は、米国、カナダ、ニュージーランド、EU諸国、中国、マレーシアやフィリピンといった東南アジア諸国と比べて価格面で劣勢に立たされている。一方、ベトナムの木材産業は、ベトナム国内で加工して輸出することで成り立っている。ベトナムの木材・木製品輸出金額は、120-150億ドル/年で、輸出産業のおよそ7番目に位置付けられている。国内需要は数十億ドルであるが、若者を中心にヨーロッパのデザインが好まれるようになってきている。日本の木材単独では、これらの需要に対抗するのは価格面で不利である。</p>

日本産木材に関する提言・ヒント

提言・ヒント	内容
他国産との差別化	<p>日本産木材はその特質と品質を活かし、他国産の木材との差別化を図ることが大切。例えば、日本産木材とアフリカ産木材の市場のターゲットは異なる。アフリカ産木材は主に伝統的な大型家具や高級材としての需要があり、特にアフリカ特有の木材の風合いや耐久性が重視されている。一方で、日本産木材は精緻な加工や高い品質が求められる市場をターゲットとしたほうが良い。例えば、内装材や高級家具、特注家具などがターゲットになる。ベトナムではより自然に近いデザインを求める傾向が強まっており、インテリアにおいて木材など自然素材の使用が増加している。特に、日本の木材は年輪が鮮明で、木目がまっすぐで美しく、肌触りも滑らかで人気がある。元来、ベトナムはレンガ造りの家がほとんどだったが、最近では高級住宅やアパート、商業施設で床や壁を木製とするケースも増えている。また、テーブルや椅子なども、日本のヒノキやスギの木目調の床に対する需要は少しずつ高まってきている。</p> <p>さらに、日本は伝統的な木造建築技術を有しており、省エネ性に優れた設計が可能である。ベトナムは現在、炭素排出削減などに国全体で取り組んでいるため、環境面に配慮した製品であることをアピールすると良い。</p>
日本文化や日本製品に対する 好感、信頼を活かしたマーケティング	<p>上記に挙げたような日本の木材のブランド力や特性を強調することが重要である。ベトナム人は日本文化を好み、日本人や日本製品に対する信頼度も高い。品質保証に関する認証を提示したり、取引先が安心感を抱くような取り組みをすることで、日本の会社とは安心して取引ができるというイメージを強めることができる。これにより商機が広がる。展示会では和室が人気である。木材を日本の文化の一部として宣伝するのも効果的である。</p>
日本の林業業界とのかけ橋になる ベトナム人材の育成	<p>日本の林業業界との懸け橋になるベトナム人材の育成も重要である。例えば、愛媛県における「林業担い手外国人受入れモデル事業」では、2018年以降、ベトナムで林業の経験のある技能実習生を年間5名受け入れている。日本の林業技術を学び、ベトナムへ帰国した後は、日本の受入れ企業は元技能実習生とのコネクションを活用し、ベトナムで日本の木材の販路を拡大していくことが可能になる。</p>

植木、盆栽に関する提言・ヒント

高級住宅やホテルの建設が増えるに伴い、日本産植木や盆栽の需要も増加が期待される。また、ユニークで独特な形をした植木や盆栽の需要が高まっている。

課題・提言・ヒント	内容
ベトナム市場への関わり	<p>日本の造園会社は、ベトナムの現地企業と提携し、合併事業を通じて日本庭園をベトナムに紹介し、市場に参入するケースが増えている。このような提携により、日本の技術やデザインを取り入れた製品やサービスを提供している。美しい植木や盆栽の外観を保つためには、精密な管理・技術が必要である。ベトナムの植木や盆栽の手入れ技術は発展途上であり、日本の植木や盆栽をベトナムに売り込む際には、管理方法や技術の指導をセットで提供できる可能性もある。</p> <p>日本ブランドの信頼性が顧客にアピールできるため、高級住宅の不動産開発プロジェクトが増えていることは、日本の造園会社にとって事業拡大のチャンスである。ベトナムでは、中産階級の拡大とともに庭園文化が根付いてきており、高級住宅や商業施設での庭園設計の需要が増えている。これに伴い、日本の植木や盆栽への需要は今後も増加すると予想される。</p>
課題	<p>日本では高級品として捉えられがちな盆栽は、ベトナムでは一般的な観葉植物として認識されており、価格も庶民が購入できる安価なものから富裕層しか購入できない高価なものまで幅広い。そのため、日本企業は特定のターゲット層（富裕層や盆栽愛好家）を明確にし、自社製品の高級感や独自性を強調するマーケティング戦略が必要となる。例えば、特別な技術やデザイン、育成方法をアピールすることで、他国製品との差別化を図ることが求められる。</p> <p>また、日本独自のデザインやスタイルだけでなく、ベトナム人消費者が好む色合いや形状を取り入れた商品開発も重要である。日本産の高価な植木や盆栽をベトナムに輸出する場合、確実にベトナムで根付いて枯れないようにする必要がある。そうでなければ、コストが合わなくなってしまう。ベトナムには、日本の植木や盆栽に対して専門的な知識を持つ人材が少なく、高リスクでの日本産の輸入に消極的にならざるを得なくなってしまう。</p>

植木、盆栽に関する提言・ヒント

提言・ヒント	内容
強みを活かし、現地の嗜好に適合した商品の販売	<p>ベトナムは、日本の他、中国や台湾などから植木や盆栽を輸入している。また、ベトナム国内産の植木盆栽も広く販売されている。日本の植木、盆栽は他国のものと比べて、美しさ、精密さ、長持ちすることなどから、最も人気があると言える。</p> <p>日本産の植木・盆栽に特化し輸入しているベトナムの業者によると、購入者の好みは多岐にわたるが、一般的に人気がある樹形は直幹及び半懸崖で、一番売れるのは直幹の植木・盆栽だという。日本の盆栽の中でも、桑盆栽や松盆栽、梅盆栽がベトナムでは人気があるが、ベトナムでは大きな盆栽が好まれる。</p> <p>さらに、ベトナムでは、鯉と同様、ユニークな形をした植木、盆栽を求める人が増えている。枝が真っすぐな形、傾斜形、湾曲形状、滝の流れの形をして見栄えの良い植木や盆栽、最近では特に空中盆栽(磁石を内蔵した小さな盆栽が土台から3～5cmの空中に浮遊する)や果実を盆栽に付けた果樹盆栽も人気がある。</p>
魅力的な売場(庭園)の創出	<p>大きな植木や盆栽になると、単価も高いことから、顧客はECではなく、直接見て慎重に購入を決定したがる傾向がある。Webページ上での紹介は、直接、売場(庭園)に足を運んでもらうためのきっかけづくりの要素が大きい。ベトナムの販売所では、単に植木や盆栽を無造作に置いているだけのことが多いが、売場を綺麗にし、日本の風情を醸し出すような装飾をして、見栄え良く整備すると効果的。これにより、顧客の製品に対する印象も大きく違ってくる。</p>
縁起物としてのマキ	<p>植木の中では、ベトナムの伝統的な陰樹が徐々にマキに代わっていく可能性がある。多くの商業施設や政府機関の建物の入り口には、立派なマキが置かれている。ただし、これらのマキは、ベトナム産で、日本産のマキとは種類が若干異なる。現在、日本から輸入されている植木の多くは、ベトナムで生育が可能なイヌマキやラカンマキなどである。</p> <p>近年、商業施設や高級アパート、ホテル、富裕層向けの別荘で、日本スタイルの庭園や和室が作られるようになってきており、そこで日本産のマキが使われるようになってきている。</p>

切り花に関する提言・ヒント

日本産の切り花は、富裕層の個人消費だけでなく、結婚式やイベントを主催する業者にも需要がある。切り花の需要が高まる時期にFacebookやTikTok等を通じてプロモーションを仕掛けるのが効果的。

内容

ベトナム市場への関わり

日本の花き業者の多くは、ベトナムの流通業者や小売業者と提携し、流通ネットワークを構築している。提携先の小売業者とは共同で販売戦略を立て、販売やプロモーションを行ったりしている。例えば日本の業者が日本で栽培している切り花の様子を写真や動画に撮り、現地の小売業者がそれをHPやSNSに掲載してプロモーションを行ったりしている。また、それを通じて日本の高水準な栽培技術や品質管理をアピールしている。

その他、日本の花き業者は、花き業界のイベントや展示会に出展し、流通業者や小売業者の他、顧客が直接の接点を増やすことで、自社商品の品質や特性をアピールし、ブランド力を高めている。また、日本企業が現地農家や農家とネットワークのある現地業者と提携し、日本の栽培技術の移転を行っているケースもある。そこで栽培された切り花は高品質な花として現地で販売されたり、日本に輸出されたりしている。

課題

ベトナム市場には多くの花き業者が存在する他、中国などからも大量の切り花が輸入されている。これらの安価な切り花に対して、日本産の切り花は価格面で競争できない。日本産の花の品質が高いことは認知されているが、価格面の劣勢を覆すためには、ブランド力やマーケティング戦略が求められている。また、ベトナムの流通網が未整備であり、商品の輸送中に鮮度が損なわれたり、道路の未整備による輸送車の揺れによる破損、湿気による汚損などで、流通過程でのロスが発生しやすい状況である。

ターゲット層の明確化

日本産は、色彩、形、香りなどにおいて、他国の製品より品質が高いと認識されている一方で、価格が高いことでも知られている。安価な商品との競争を避け、富裕層をターゲットとするべきである。また、高品質の輸入花は、個人客だけでなく、大きなイベント主催者やウェディングプランニングサービスの企業などもターゲット層に入る。これらの企業は会議、祝賀パーティー、結婚式、展示会、重要な式典など高品質の花を必要とするときに輸入花を購入する。

需要が高まる日に合わせた販売戦略

ベトナムでは、切り花の需要が高まる時期がはっきりしている。旧正月(テト)、女性の日(3月8日、10月20日)、教師の日(11月20日)、バレンタインデー(2月14日)、結婚式(結婚式に縁起が良いとされる吉日がある)などが、それに当たる。これらの日に合わせて予め販売戦略を立てることで、売上を伸ばすことが可能である。1年のうち最も売れるのは旧正月(テト)前。

切り花に関する提言・ヒント

内容	
人気のある切り花	日本文化との繋がりを強調したい施設やイベントでは、日本産の桃の花、梅の花、菊、桜などが人気があるが、これらの切り花は欧米産の切り花が進出しにくい領域であり販売可能でチャンスがある。一方、消費者の好みは多様化しており、輸入花を自分の好みにデザインし、フラワーアレンジメント用のバスケット(籠)に入れて、綺麗に飾る人も増えており、それに応じたサービスを提供する花き業者も増えている。旧正月(テト)、結婚式用、展示会用など、イベントによって求められる花やフラワーアレンジメントのデザインも変わってくる。例えば旧正月(テト)は全体的にバランスよく体裁の取れたデザインで菊や梅の花が人気があり、結婚式では華やかに色映えするデザインのスイートピーなどが人気がある。日本から輸入された花は、ベトナムの気候での耐久性はないが、その特有の品質と美しさが好まれている。
産地をアピールするSNSの活用	日本産ということをアピールするためにも、製品の栽培状況を撮影し、現地の販売店と協力してHPやSNSにアップしたり、店頭で撮影動画を流すことは有効である。ベトナムでも産地偽装に関する意識が高く、日本産ということをアピールする方法となる。ベトナムでは、FacebookやTikTokが最も普及している宣伝ツールで、これらのSNSを使用することが効果的である。