

きらぼし海外レポート

2026年5月号

きらぼし銀行 海外戦略部

CONTENTS

□ ベトナム現地レポート

KIRABOSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM CO., LTD. 町田

<テーマ> 「2015-2025 ベトナム・中国の貿易成長」

□ タイ現地レポート

バンコク駐在員事務所 伊原

<テーマ> 「タイの危険な7日間」

□ 特集 ～中国会計・税務・業務の基礎コラム集～

レイズビジネスコンサルティング（上海）有限公司 董事長・総経理・日本公認会計士 加納 尚

<テーマ> 「コラム③ 発票とは何なのか？」

□ 特集 ～海外投資環境編～

<テーマ> 「韓国市場の魅力と進出のポイント」

□ セミナー・イベント案内

7月6日開催「大連日系企業交流会」

□ 綺羅商務諮詢（上海）有限公司からのご案内

中国ビジネス無料WEB相談

□ きらぼし銀行の海外ビジネスサポートネットワーク

ベトナム現地レポート

「2015-2025 ベトナム・中国の貿易成長」

○ はじめに

中国はベトナム北部に隣接し、ベトナムの戦略的な外交パートナーであり、また両国間には長い貿易の歴史がある。ベトナムは成長期に入って以降、中国が最大の貿易相手国となっている。特に、農産物（果物・野菜）、工業機械、電子製品、繊維などの分野では、この10年間（2015 - 2025）で貿易額は大きく成長している

○ 貿易全体の成長

2025年には、両国間の貿易額は2,565億USDに達し、2015年の662億USDの約4倍に拡大している。中国はベトナムの最大貿易相手国であり、またベトナムは東南アジア諸国の中で中国にとって最大貿易相手国となっている。商工省によれば、越中間の各種協定に加え、ASEAN・中国自由貿易協定（ACFTA）や地域包括的経済連携協定（RCEP）などの自由貿易協定（FTA）の後押しにより、今後もベトナムと中国の二国間貿易はさらなる成長の余地があると見込まれている。

- ・ 2025年双方貿易額：2,565億USD
- ・ 2015年比較的成长率：+4倍増加（662億USD）

○ 輸入・輸出のハイライト

ベトナムにとって中国は第二位の輸出相手国である一方、最大の輸入相手国である。輸入品目としては、電子製品および工業設備・機械が中心であり、2025年にそれぞれ529億USD、386億USDに達した。ベトナムから中国への主な輸出品目は、果物・野菜や水産加工食品である。2025年に果物・野菜の輸出額は55億USDに達した。また、2026年第一四半期における水産加工食品の輸出額は7.64億USDであり、前年同期比で約45%増加した。

- ・ 電子製品輸入額（2025）：529億USD
- ・ 工業設備・機械輸入額（2025）：386億USD
- ・ 果物・野菜輸出額（2025）：55億USD
- ・ 水産加工食品輸出額（Q1/2026）：7.64億USD（去年同期比較的に約45%増加）

○ FDIの拡大

中国からの対ベトナム直接投資（FDI）は、2020年から2025年の間に約3倍に増加し、中国は第2位の投資国となり、総投資額の14.8%を占めている。これらの資金は、主にインフラ整備や電力関連施設への投資に充てられている。具体例としてはハノイ・メトロ2A号線、VinhTan1火力発電所、MongDuong2火力発電所などのプロジェクトが挙げられる。さらに2026年に着工予定のLaoCai-HaNoi-HaiPhong鉄道プロジェクトも注目されている。

- ・ 2020年 - 2025年の中国FDI：第2位（シェア14.8%）
- ・ 同時期のFDI増加額：約3倍増加

- ・ 2025 年までの累計投資プロジェクト数：5,000 件以上
- ・ LaoCai-HaNoi-HaiPhong 鉄道線プロジェクト：84 億 USD

○ 日系企業への示唆

水産加工食品の輸出動向を踏まえると、ベトナムにおける水産加工食品の輸出額は大幅な伸びを見せており、水産加工企業にとっては、事業拡大の好機となり得る。日本市場向けにとどまらず、ベトナム拠点を活用することで、中国という巨大市場の開拓余地も依然として大きいと見込まれる。一方で、中国から電子製品や工業設備・機械を多く輸入している現状を踏まえると、日本のメーカーにとっては競争環境が一層厳しくなっている。このため、今後の経営方針やターゲット市場などの見直しが必要となる可能性がある。

○ おわりに

中国の GDP に占める農業の割合は 7.1%にとどまる一方、人口は約 14 億人に達している。さらに、都市化の進展に伴い農地の縮小が進み、農産物の生産量も減少傾向にある。こうした状況を踏まえ、ベトナムは今後、両国間の貿易成長を維持・拡大しつつ、中国からの輸入に依存する構造から、対中輸出を強化する方向へ転換していく必要がある。

以上

KIRABOSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM CO., LTD. 町田

タイ現地レポート

「タイの危険な7日間」

タイでは近年、BTSやMRTなど都市交通インフラの整備が進む一方、交通事故の多さが社会課題となっています。特に水かけ祭りとして有名な4月のソンクラーン（タイ正月）や年末年始などの大型連休では、帰省や観光による長距離移動が増加し、毎年多数の交通事故が発生します。タイ政府もこの時期を「危険な7日間」と位置付け、交通違反の取り締まりを強化しています。

人口10万あたりの交通事故死者数
WHOのデータ（2021年）より作成

○ タイと世界の比較

右の表にあるように、タイの交通事故死亡率は日本や欧州と比べて高い水準にあり、ASEAN域内でも深刻な部類に入ります。一方で、ベトナムやマレーシアなど周辺国にも共通する課題として、バイク依存型の交通構造が挙げられます。タイでは都市部・地方部を問わずバイクが生活インフラとして広く利用されており、ヘルメット未着用や急な車線変更、信号無視なども事故要因となっています。

国・地域	死者数
タイ	25人
ベトナム	18人
マレーシア	14人
アメリカ	14人
EU平均	5人
日本	2人

○ タイの道路事情

道路構造にもいくつか特徴があります。タイではUターン箇所が多く、複雑な車線変更が発生しやすいほか、地方部では照明不足の道路も少なくありません。渋滞時にはバイクが車の間を縫うように走行する光景も日常的で、日本人出張者や旅行者が驚く場面の一つです。

歩行者目線でも、日本との違いがあります。バンコク中心部では歩道整備が進んでいる一方、歩道が狭い場所や屋台・電柱で通行しづらい場所も多く見られます。さらに、横断歩道でも車が必ず停止するとは限らず、青信号でも左右確認を徹底する必要があります。タイは日本以上に「車優先社会」の側面が強く、徒歩移動時にも注意が必要です。

○ 出張、旅行時の注意点

もともと、タイの交通環境は改善も進んでいます。鉄道網の拡張や高速道路整備、EV普及政策など、都市インフラの近代化は急速に進展しています。ただし、急速なモータリゼーションに対して交通安全意識や歩行者保護の文化形成は依然として発展途上にある印象です。日本からの出張者や旅行者としては、日本と同じ感覚で道路を横断しないことが重要です。短距離でもシートベルトを着用し、深夜の長距離陸路移動を避けるなど、基本的な安全意識を持つことでリスクを大きく下げることができます。タイの交通事情は、同国の急速な経済発展と都市化を象徴する一面とも言えそうです。

以上
バンコク駐在員事務所 伊原

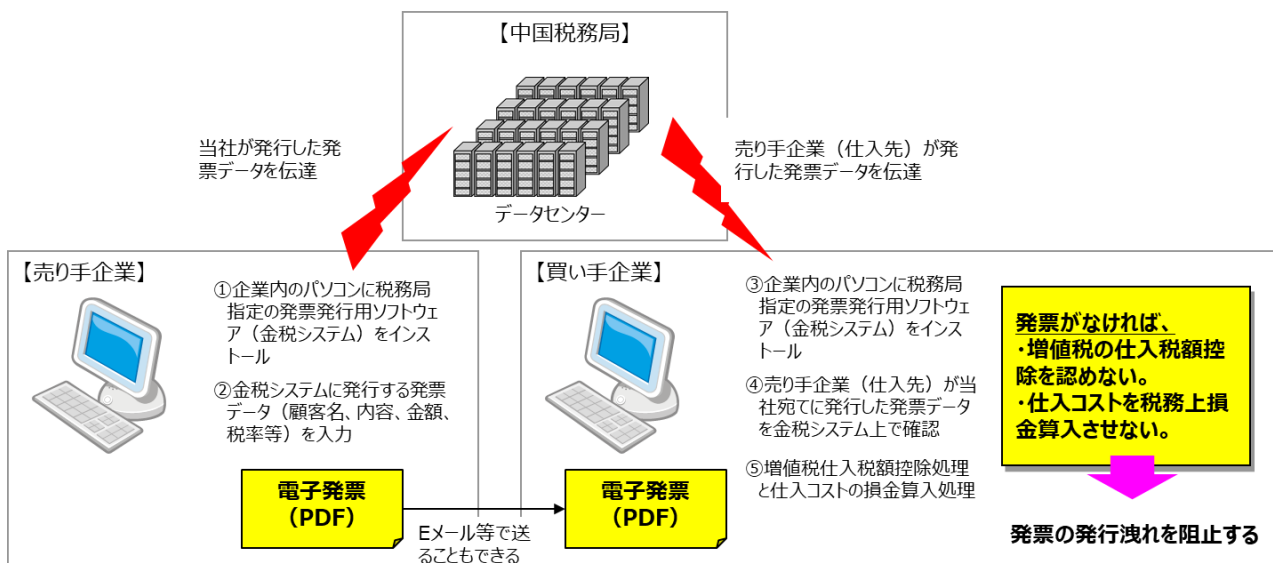
海外ビジネスレポート 中国会計・税務・業務の基礎コラム集

「コラム③ 発票とは何なのか？」

中国において人件費を除く費用の精算を行う際、必ず「発票」を入手しなければならない。「発票」は往々にして「領収書」と翻訳されることが多い。また、自社が商製品を出荷し代金を収受していない時点において「発票」を発行し顧客に送付する。この場合は日本で言う「請求書」のような位置づけと認識されていると思われる。当コラムでは、そもそも「発票とは何なのか？」について整理する。

請求書	——	相手先に対して、「お金を払ってください」という書類
領収書	——	相手先に対して、「お金を確かに受領しました」という書類
発票	——	中国の税務局が、増値税（日本でいう消費税）を洩れなく徴収するために利用する書類

一般的な発票発行の流れ（電子発票の場合）



「発票」とは、中国の税務局が増値税（日本でいう消費税）を洩れなく徴収するために企業に発行を義務付けた書類である。もともと「請求書」や「領収書」としての意義はない。ちなみに、「発票」とは別途、請求書（請求明細）や領収書を任意のフォーマット（WordやExcel）で作成することは問題ない。

一般的な発票発行の流れを説明すると、まず企業の設立時に企業内のパソコンに税務局指定の発票発行用ソフトウェア（金税システムとよばれる。）をインストールする（上図①）。金税システムにログインするためにはその企業に割り当てられたIDとパスワードを入力する。売り手企業は、金税システムに発行する発票データ（顧客名、請求内容、金額、税率等）を入力する（上図②）。

重要なことは、売り手企業が入力した発票データは発票発行ソフトウェアとインターネット回線を通じて税務局にリアルタイムで伝送される。これにより税務局は、どの企業が、いつ、誰に、いくら金額で発票を発行したかを把握することになる。

一方で、買い手企業においても企業設立時にパソコンに金税システムをインストールする（上図③）。中国内の他社（仕入先）が当社宛てに発行した発票のデータは、金税システムとインターネット回線を通じて把握することができる（上図④）。自社が購入した内容、金額であることを確認後に金税システム上で発票データを認証する。これにより増値税仕入税額控除オペレーションを行うことができる。また、会計上、税務上において仕入コストを損金算入処理することができる（上図⑤）。

つまり、買い手企業としては、仕入先から発票データを入手できなければ、仕入コストを税務上損金算入できない（つまり企業所得税が高くなる）制度となっているので、仕入先に対して発票の発行を常に要求する。売り手企業としては、お客様の要望に基づき金税システム上で発票を発行せざるを得ない。

中国の国家税務局が考えたこれら一連のからくりにより、「売上を計上しても発票を発行せずに増値税を納税しない」という脱税が不可能になるわけである。

なお、従来は売り手企業が社内のプリンターで発票を紙に印刷し顧客に郵送していたが、2021年以降全国的に電子発票が普及した。現在では上述のとおり、紙発票を印刷・郵送することなく、税務局が提供する金税システムを通じて発票データを顧客に伝達することになった。金税システムから出力されたPDF版の発票を、EメールやWeChatにより顧客に送信することも可能である。従前の「紙に印刷する発票」に対して「電子発票」と称されている。

また、電子発票の導入により、「偽発票」を作成できなくなった。いかに「紙の発票」を作成しても、税務局の金税システム上にデータがなければ、「偽発票」であることがすぐにわかるし、税務上のシステム処理にも使えないからである。

以上

レイズビジネスコンサルティング（上海）有限公司
董事長・総経理・日本公認会計士 加納 尚

レイズビジネスコンサルティング（上海）有限公司

中国現地法人の財務データ精度の向上、内部統制向上コンサルティングは、ぜひご用命ください。

URL：www.raiseconsult.com

※レイズビジネスコンサルティングのホームページに遷移します。

海外ビジネスレポート

「海外投資環境編～韓国市場の魅力と進出のポイント～」

日韓企業とのビジネス上の親和性が高く、相性の良い韓国市場。海外から韓国への投資を支援するKOTRA（大韓貿易投資振興公社）の李秉昱氏に、韓国市場の魅力と進出のポイントをうかがいました。

○ 日本企業から見た、韓国市場の魅力

近年、日本企業は韓国ビジネスで結果を出しています。JETRO（日本貿易振興機構）の調査では、韓国に進出している日系企業で、2022年の営業利益見込みを「黒字」と回答した割合は85.5%。アジア・オセアニアにおける国・地域のなかで、2021年度に続き首位となっています。

また、2024年の統計によると、韓国の対内直接投資は過去最高額を記録。日本から韓国への投資額は、前年比約4.8倍の61億ドル超にまで急増しています。

韓国進出を検討する日本企業にとって心強いのが、両国の産業構造の近さです。電子・電気機器、自動車、鉄鋼、船舶など重なり合う産業が多く、協業できる分野の幅が広い。特に日本には、半導体・機械部品・ロボットの分野で世界トップシェアを誇る企業が多く、韓国企業がその技術を求めています。

加えて、韓国はIT環境の整備が進んでおり、新技術の普及や新しいトレンドへの対応が速いのが特徴です。製品やサービスに対するフィードバックのサイクルが短く、ブラッシュアップを繰り返しながら市場に適応していくには格好の環境といえます。そのほか、大企業と中小企業が協業する仕組みがあり、オープンイノベーションの文化も根付いています。

○ 韓国進出、3つのステップ

① 市場の検証

まずは、「自社の製品やサービスが韓国市場で本当に必要とされているのか」、「競合他社はどのような価格帯で展開しているのか」など、韓国市場を検証します。

② 進出方法の決定

次に、「どのようにして進出するか」を検討します。進出形態は、連絡事務所、支店、現地法人の3つが基本です。ただし、連絡事務所は営業を目的としたマーケティングや販路開拓ができません。また、支店は会計が分離されないため、国税庁から指摘を受ける可能性があります。現地法人がもっとも進めやすいでしょう。それぞれの特性を理解したうえで選択することが大事です。

③ 販路開拓方法の決定

最後に、代理店にするのか、韓国大企業との協業が必要かといった「売り方」を決定します。加えて、現地市場に合わせたローカライズも欠かせません。韓国人は華麗・豪華なデザインを好む傾向があり、日本仕様のシンプルなデザインでは受け入れられにくいケースもあります。そのため、UI・UXを韓国に合わせて調整していく必要があります。

○ 韓国進出を成功させる3つのポイント

韓国市場で成功するために、押さえておきたい三つのポイントをご紹介します。

① 現場に権限を与える

韓国には「とにかく早く」という気風が根付いており、ビジネスの現場でもスピードが重視されます。そのため、意思決定が遅いだけで、信頼を失いかねません。例えば、カスタマーサポートへの苦情一つとっても、即時対応が当然とされます。

「現場で起きたことは現場で解決する」という感覚が強く、本社への確認が必要な体制では、対応が後手に回ってしまいます。現地法人や支社長に権限を委譲し、スピーディーに動ける体制を整えることが大事です。

② 信頼できるパートナーを見つける

韓国での事業展開においては、現地のキーパーソンとのつながりが欠かせません。例えばSJC（ソウル・ジャパン・クラブ）といった業界別コミュニティの活用です。IT、ロボット、機械など分野ごとの集まりがあるので、こういったコミュニティを活用して、信頼できる情報源やパートナーを見つけしていくことが大事です。また、制度や法律面で不明点がある場合は、法律事務所を通じてデューデリジェンスを行っておくことをお勧めします。

③ パートナーの信用調査を怠らない

現地パートナー選びには慎重になる必要があり、信用調査機関を活用することをお勧めしています。一定規模以上（資産100億ウォン以上）の企業は金融監督院への申告義務があるため、虚偽申告ができず信頼性が比較的高いといえます。

個人の場合は、バックグラウンドをしっかりと確認しておいたほうがよいでしょう。安全なのは、SJCなどを通じた紹介でパートナーを獲得することです。例えば、韓国の現地法人に長年勤務した商社OBなど、実績のある人物をパートナーとすることで、トラブルのリスクを減らすことができます。

○ 韓国進出を支援するKOTRA

KOTRAは、日本のJETROをベンチマークに設立された貿易振興機関で、日本企業の韓国への投資誘致も重要な役割の一つとなっています。主な支援内容は、市場調査やビジネスマッチング、現地法人・支店の設立サポートです。「韓国に会社をつくりたい」、「韓国に工場を建てたい」といったご相談はもちろん、投資申告を経た送金手続きなど、進出に伴う実務的なサポートも承っています。

また、日韓のスタートアップのエコシステム構築にも力を入れており、2025年12月には「2025 KoreaTech Festival」を開催。このフェスティバルの目的は、先端産業に対する政府の研究開発支援成果と計画を発表し、公共研究機関、大学、大企業、スタートアップが保有する革新的な技術と研究成果を広く知らせることにあります。日本からは合計15社が参加。シンガポールや香港、米国などからもVCやバイヤーをお招きし、日韓のオープンイノベーションを生み出すためのプラットフォームの役割を果たせたのではないかと考えています。韓国進出に興味をおもちの企業さまは、ぜひお気軽にご相談ください。



KOTRA（大韓貿易投資振興公社）

URL : <https://kotra.or.jp/kotra.html>

※KOTRA のホームページに遷移します。

<イベントのご案内>
2026年7月6日（月）開催
—大連日系企業交流会—

日本政策金融公庫主催による、「大連日系企業交流会」を、遼寧省大連市で開催します。

日本政策金融公庫とは、2024年3月27日に、「海外拠点間の業務連携・協力に関する覚書」を締結し、双方のネットワークを活用し海外拠点間の連携を強化することで、相互のお取引先現地法人などに対して、きめ細かく質の高いサービスを提供しております。ご多忙中恐縮ではございますが、是非ご参加賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

日 時：2026年7月6日（月）15：00～17：00（受付開始14：30）

場 所：銀帆賓館 1階「銀波府」（住所：大連市開発区金馬路135号）

主 催：日本政策金融公庫

協 力：きらぼし銀行、信金中央金庫、名古屋銀行、百五銀行、北陸銀行、
山口フィナンシャルグループ（山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行）、横浜銀行

内 容：第一部 講演会（15：00～16：00）

「～現場が変わる、会社が伸びる～

業種別成功事例から見る中小企業のための工程見える化 × DX最前線」

杉本信息技术（大連）有限公司 総経理 王 渤 氏（日本語講演）

第二部 情報交換会（16：10～17：00）

最初に少人数のグループで、その後参加者全体で交流していただきます。

当日、会場にて参加者名簿を配布します。

参加費：無料（軽食等の提供はありません。）

定 員：30名（定員に達した場合、申込期限前に募集を締め切らせていただく場合があります。）

申 込：以下よりお申込みください。

（申込フォーム）<https://f.msgs.jp/n/form/mfw/6WTyHH5yQhn6ucE4EAeGV>

（申込期限）2026年6月29日（月）（現地時間17:00）

ご不明な点等がございましたら日本公庫上海駐在員事務所（加藤・駒井）までご連絡ください。

（TEL）+86-(0)21-6275-8908

（Mail）cnshanghai@jfc.go.jp

以上

< 中国ビジネス無料 WEB 相談 >

綺羅商務諮詢（上海）有限公司では、中国で事業展開をご検討されているお客さま既に進出されているお客さまを対象に、無料でWEB相談を承っております。ぜひお気軽にご相談くださいませ。

■ 相談事例

- ・ 中国に**現地法人設立を検討**している
- ・ 中国企業からビジネスの誘いを受けているが、**中国企業の実態が分からない**
- ・ 中国子会社の資金繰りが思わしくなく、**資金調達を検討**している
- ・ 中国子会社に日本人が駐在しておらず、中国子会社から来る報告内容が良く分からない
- ・ 中国への**販路拡大を検討**している（輸出含む）
- ・ 中国での**製造委託先を探している**
- ・ 中国からの**撤退を検討**している

■ お申込み方法

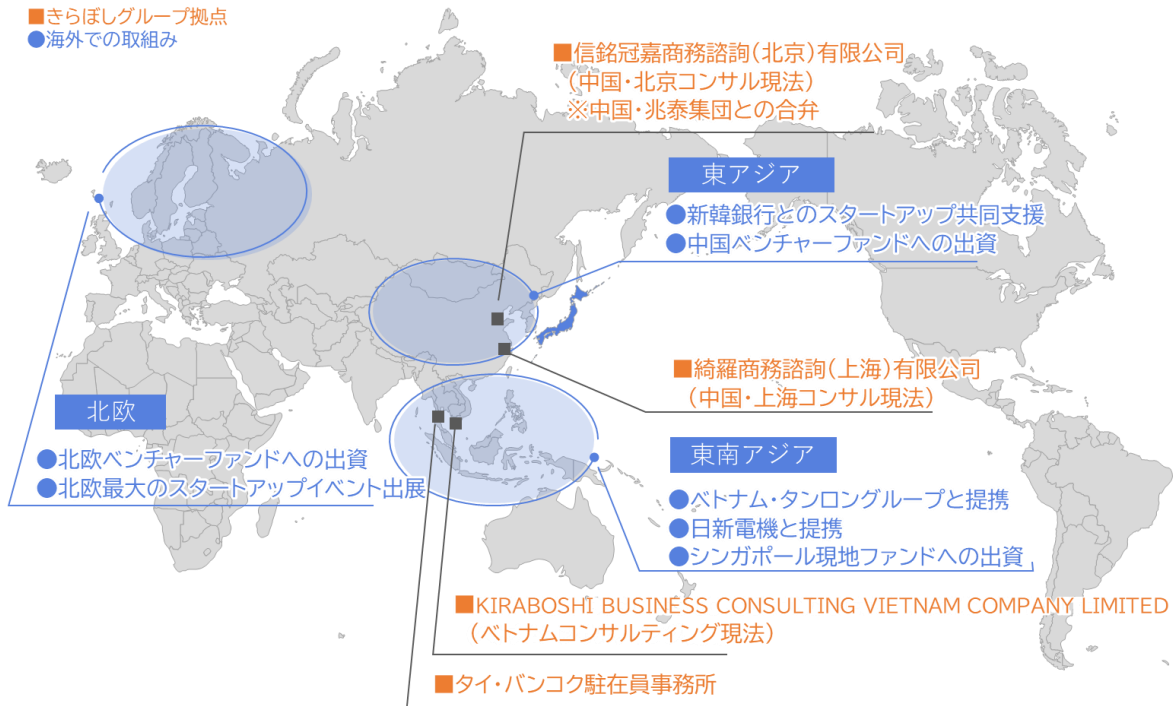
綺羅商務諮詢（上海）有限公司（きらぼし銀行上海現地法人）ホームページ（[中国ビジネスに関する無料 WEB 相談 | きらぼし銀行](#)）より申込書をダウンロード頂き、必要事項をご記入の上、綺羅商務諮詢（上海）有限公司代表アドレス（kiraboshi_shanghai@kiraboshi-bc.com.cn）までお申込み下さい。

■ お問い合わせ

綺羅商務諮詢（上海）有限公司（きらぼし銀行上海現地法人）
TEL: +86-21-6467-0011(日本語可)
電話受付時間：平日 9:30～18:00(日本時間)

きらぼし銀行 海外ビジネスサポートネットワーク

- きらぼしグループ拠点
- 海外での取組み



上海：綺羅商務諮詢（上海）有限公司 《きらぼし上海》

中華人民共和国上海市黄浦区淮海中路918号久事復興大廈24-C1室

<https://www.kiraboshibank.co.jp/hojin/boueki/soudan/kiraboshi-shanghai/>

北京：信銘冠嘉商務諮詢（北京）有限公司 《北京合併会社》

中華人民共和国北京市大興区金盛大街二号院五号楼1階101-32

ホーチミン：KIRABOSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM COMPANY LIMITED 《きらぼしバトナム》

The Mett Building, 15 Tran Bach Dang Street, Thu Thiem Ward, Thu Duc City, Ho Chi Minh City, VIETNAM

<https://kiraboshi-bc.com.vn/>

タイ：Kiraboshi Bank, Ltd., Bangkok Representative Office
《きらぼし銀行 バンコク駐在員事務所》

689 Bhiraaj Tower at EmQuartier, Level 30, Sukhumvit Road, Khlong Tan Nuea, Watthana Bangkok 10110, Thailand

きらぼしグループの海外戦略

▼きらぼしグループの海外戦略について
動画視聴はこちらから

※YouTube 動画に遷移します

<https://youtu.be/bNdvbHA7IbU>



きらぼし銀行海外戦略部ホームページ

▼きらぼし銀行の海外サポートについては
下記ご確認ください。

[海外進出支援のご相談](#) | [貿易取引・海外進出支援](#) | [きらぼし銀行](#)

お問い合わせ

きらぼし銀行 海外戦略部

▶電話……03-6447-5828 ※受付時間：平日 9:00~17:00 ▶E-mail…i580@kiraboshibank.co.jp

本レポートのご利用にあたって

- ◆本レポートに記載の事項は情報提供のみを目的としたものであり、記載されているデータ、意見などはきらぼし銀行が信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。
- ◆当レポートに記載された内容が事前連絡無しに変更されることもあります。当レポートに記載された条件などはあくまで仮定的なものであり、かかる取引に関するリスクを全て特定・示唆するものではありません。事業展開の最終決定は貴社ご自身の判断でなされるよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などに御相談の上でお取扱下さいますようお願い致します。
- ◆本記事は、特に断りのない限り、執筆者個人の見解です。執筆者に付している所属企業・団体名、肩書きおよび各記事末尾の執筆者略歴は、執筆者紹介のためのものであることをご了承ください。
- ◆当レポートの一部または全部について無断でいかなる方法においても複写、複製、引用、転載、翻訳等を行うことを禁止します。