



巨大企業グループの台頭から見る 変わりゆくベトナム

北陸銀行 ホーチミン駐在員事務所
所長

山田 太一



充電設備の導入が進むホーチミン市の
ショッピングモール地下駐車場

1 EV普及の主役となったVingroup

ベトナムでは近年、複数の産業をまたいで事業を展開する巨大な民間企業グループが存在感を高めています。韓国の財閥を思わせる側面もありますが、国有企業や外資系企業も大きな役割を担う点では、韓国とは異なる構造です。そんなベトナム企業の中で、いま最も象徴的な存在の一つがVingroupです。

Vingroupは、不動産、ホテル、病院、教育、商業施設、電気自動車、電動バス、電動バイク、配車サービス、充電インフラ、さらには鉄道まで、幅広い事業を展開するベトナムを代表するコングロマリットです。同社の事業は、多くの分野にまたがっていますが、その根底には「ベトナムの都市と産業を次の段階へ引き上げる」という大きな理念があります（図1）。

2 ベトナム政府の国家戦略と歩調を合わせる

Vingroupを理解するうえで重要なのが、同社の事業展開とベトナム政府の国家政策が非常に近い方

向性にあるということです。

ベトナム政府は、2050年までのカーボンニュートラル実現を目標に、ガソリン車からEVへの転換を進めています。政府にとってEV普及は、単なる環境政策ではありません。大気汚染の削減に加え、EV関連産業への投資を促し、国内に自動車産業の基盤を形成するという産業政策の側面も持っています。

そして、この国家戦略の中心で事業を拡大しているのがVingroupです。Vingroupは、EVを製造・販売し、充電設備を整備し、さらには、EVを使ったタクシーや配車サービスを展開しています。

3 「電気自動車を売る会社」から「移動そのものを変える会社」へ

Vingroup傘下のVinFastは、ベトナムを代表するEVメーカーです。2024年は約8.7万台だった国内納車台数が、2025年は17.5万台、2026年上半年は11.6万台（前年同期比72%増）へと増加しています。VinFastは2026年上半年におけるベトナム国内の自動車販売

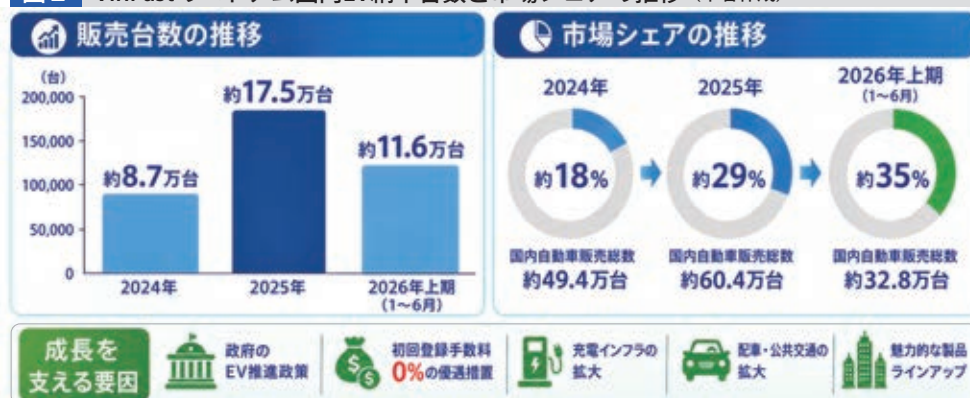
全体に占めるシェアが3割を超えるまでになっており、単なる「EVメーカー」を超えて、国内自動車市場そのものを代表する存在になりつつあります（図2）。

注目される点は、ミニEV「VF3」や小型SUV「VF5」など比較的購入しやすい低価格帯モデルがEVの普及を牽引していることです。EVのターゲット層をベトナムの一般消費者に広げ、「自動車を電気で走らせることを当たり前にする」という日常生活を創出する取り組みを行っています。四輪車だけでなく、電動バイクにも

図1 ベトナムの国家戦略と連動して広がるVingroupの事業領域（筆者作成）



図2 VinFastのベトナム国内EV納車台数と市場シェアの推移（筆者作成）



出所：2024・2025 亜州ビジネスアセアン、2026 上半期 Vietnam's auto market

力を入れています。

Vingroupの戦略を理解するうえで非常に興味深いのが、配車サービス「Xanh SM（サン・エスエム）」です。Xanh SMは2023年にベトナム初のEVタクシーとしてスタートしました。利用者はスマートフォンのアプリからタクシーを呼ぶことができます。東南アジア諸国へも展開しており、国際統一ブランド「Green SM」としても知られています（Xanhは「緑」の意味）。

Vingroupは、「EVをつくる」→「EVを販売する」→「そのEVをタクシーとして走らせる」→「配車アプリで利用者を増やす」→「EVの利用体験を広げる」という循環を創出してきました。製造から販売、運行、利用体験までを、関連企業が連携して一体的に展開するビジネスモデルです。

車の次は「街」をつくる。Vingroupの戦略は、さらに大きなスケールへと発展を遂げています。グループ傘下のVinhomesは、北部（ハノイ郊外）で「Vinhomes Smart City」や「Vinhomes Ocean Park」、南部では、ホーチミン市の「Vinhomes Grand Park」など、都市開発やリゾート開発も行っています。

現在、注目されているカンゾー地区の「Vinhomes Green Paradise」は、敷地面積約2,870haの海辺のリゾートで、住宅だけではなく、環境、エネルギー、交通、デジタルインフラなどを組み合わせた「世界基準の持続可能な未来都市」というスローガンが掲げられています。

「街づくり」に欠かせないのが交通インフラです。Vingroup傘下のVinSpeedは、高速鉄道などの鉄道事業に参入しています。ホーチミン市中心部とカンゾーを結ぶ鉄道構想では、都市開発と一体となった道路・橋梁などの交通インフラ整備にも関与しています。

4 創業者ファム・ニャット・ブオン氏の巨大な資本力

こうした壮大な事業展開を可能にしている背景の一つが、創業者ファム・ニャット・ブオン氏の巨大な資

本力とそこから生まれる長期的な投資余力です。

ブオン氏はウクライナで食品事業を起業した後、ベトナムに戻り、Vingroupを現在の巨大企業グループへと成長させました。米国の『Forbes』によると、2026年8月時点の同氏の資産額は330億ドル台と推定されています。

巨大な資本は、Vingroupが長期的な先行投資を行ううえで大きな意味を持ちます。EV、自動車工場、充電インフラ、都市開発、配車サービス、鉄道——いずれも短期間で利益を生み出せる事業ではありません。先行してインフラと市場をつくり、利用者を増やすことで、将来の事業基盤を形成する。ここにVingroupの成長戦略の特徴があります。

5 ベトナムから世界へ - VinFastの海外戦略

現在、VinFastは、インド、インドネシア、フィリピンなどを重点市場として海外展開を加速しています。EV販売ではすでに米国・カナダ・欧州に進出しており、米国の工場建設も計画されていますが、今後はベトナム国内で構築してきた「EV+都市+モビリティ」というビジネスモデルを、海外の新興国市場にも展開しようとする動きがみられます。

ベトナムのEV化は単なる「自動車産業の変化」ではありません。自動車メーカー、エネルギー、交通サービス、都市開発、デジタル技術などが結びつき、ベトナムという国の都市構造、交通、エネルギー、産業構造そのものが変わりつつある節目とみることができます。

「車」から「街」へ。そして「ベトナム」から「世界」へ。Vingroupの動きをみると、現在のベトナムで起きていることが、単なる一企業の成長ではないことが分かります。複数の産業を束ねる巨大な民間企業グループが、都市、交通、エネルギー、製造業などの新しい産業基盤を担おうとしているのです。Vingroupの動きを追うことは、これからのベトナムがどのような国へ変わっていくのかを考える、一つの手掛かりになるのではないのでしょうか。



建設が進む VINHOMES GREEN PARADISE