



ベトナムの既製工場(RBF)：グローバル製造業者向けの迅速な進出経路

ホーチミン市、2025年11月3日 – グローバル製造マップにおけるベトナムの明確な存在感は、同国の産業用不動産市場の状況に影響を与えています。既製工場(RBF)モデルは、従来の「土地リース・自己建設」アプローチに徐々に取って代わり、国際的な投資家にとって優先的な選択肢となっています。

従来の土地リースモデルは、資本的支出(CapEx)の減価償却を最適化するために設計の管理権と長期のリース期間を重視していましたが、この方法には複雑な法的コンプライアンスと長期にわたる展開スケジュールに関する重大なリスクが伴いました。対照的に、RBFは単なるスペースソリューションではなく、グローバルサプライチェーンの状況下で、企業が市場投入スピード(Speed-to-Market)を最適化し、資本コストを管理し、法的リスクを軽減することを可能にする重要な戦略的決定です。

この移行は、「資産所有とリスク管理」から「サービスリースと資本効率の最適化」へと、テナントのニーズが明確に変化したことを見ています。ベトナムの産業用不動産に対する海外投資家の視点は、資産所有の優先から、運営効率の最適化とリスクエクスポージャーの最小化へと変化しています。

RBFの成り立ちと市場のダイナミクス

RBFモデルの普及は、ベトナムの工業団地(KCN)の発展の歴史にルーツがあります。当初、1990年代末から2000年代初頭にかけて、KCNは主に未加工の工業用地のリースサービスを提供しており、FDIテナントは設計、許可申請、建設、インフラ接続というすべての長期プロセスを自ら実行する必要がありました。

しかし、2000年代後半には、主に国内事業者によって開発された第一世代のRBFが登場しました。これらの初期の工場は、多くの場合、低仕様で基本的な構造であり、単純な組み立てや軽工業向けで、主に一時的なソリューションとして機能していました。RBFモデルの質的な加速と変革は2015年頃から始まり、2つの主要な要因によって推進されました。それは、中国からのハイテク製造業のシフトと、専門的な国際産業デベロッパーおよび機関資本(例:シンガポール、日本、グローバルプライベートエクイティファンド)の参入です。これらの事業者はAクラスの基準を導入し、設計、安全性、持続可能性に関する国際的な慣行を適用しました。

現在のRBFの発展は、市場投入スピード(Speed-to-Market)への差し迫ったニーズの直接的な結果です。従来の土地取得と建設は、多額の初期資本と、18~24ヶ月に及ぶ法的手続きおよび施工プロセスを必要とする場合があります。RBFはこのボトルネックを解決します。Cushman & Wakefield (C&W)などのコンサルティング会社によって確認された市場データが、この傾向を裏付けています。

C&Wの2025年第3四半期レポートによると、全国のRBF入居率は平均約88%という高いレベルを維持しており、市場の良好な吸収力を示しています。具体的には、南部主要経済地域は累計供給量が約650万m²で、92%の入居率を記録しています。北部地域は、総供給量約510万m²で、84%から88%の安定した入居率を維持しています。この成長の主な原動力はFDIであり、新規認可された製造プロジェクトの54%がRBFのリースを選択しています。

価格面では、C&Wの記録によると、全国のRBF平均賃料は月額5.5米ドル/m²前後で推移しており、これは地域および世界の基準と比較して競争力のある水準です。RBFモデルは主に、精密機械工学、電子部品製造、ハイテク繊維、製薬、医療機器、裾野産業など、高い基準と迅速なスケジュールを必要とする産業を引き付けています。テナントの要件は多様ですが、最も一般的な需要は500~5,000m²の中小規模モジュールに集中しており、グローバルバリューチェーンに参加するティア2およびティア3サプライヤーに適しています。

戦略的利点とオペレーション効率

RBFの核となる利点は、管理負担、関連リスク、資本コストを専門の開発者に移転し、テナントに利益をもたらす能力にあります。

RBFは、資本的支出(CapEx)を運営費(OpEx)に転換することで財務レバッジを提供します。このメカニズムにより、投資家は初期投資資本の80%から85%を留保できます。例えば、40年契約で10,000m²の施設を建設するために1,000万から1,500万米ドルを固定投資する代わりに、企業は約50,000米ドルという予測可能な月額賃料を支払うだけです。

さらに、RBFは拡張性(Scalability)による戦略的柔軟性を提供します。企業は市場を試すために小規模で事業を開始し、需要の増加に応じて隣接するユニットに容易に拡張したり、BTS(Build-to-Suit)モデルに移行したりできます。これは、有利な撤退戦略(Exit Strategy)と組み合わされています。企業は、固定資産の清算に伴う大きな困難やコストなしに、迅速に事業を停止できます。これは、巨額の資本が資産に固定され、拡張性が制限され、資産売却が困難になる従来モデルとの主な違いです。

RBFは、ベトナムの法規制の複雑な側面に対応します。開発者は必要な書類の完成に責任を持ち、建設許可の取得、環境影響評価(EIA/DTM)の完了、特にPCCC(消防認定)などのプロセスにおけるテナントの負担を軽減します。高品質の施設は国際基準に従って建設され、床荷重(1,000~4,000 kg/m²)、有効天井高(通常10メートル以上)、安定した電力インフラなど、現代の生産に必要な技術仕様を保証します。

運営面では、RBFには、40フィートコンテナの取り扱い用に設計された油圧式ドックレベラーと専用キャノピーを備えたドッキングシステムを含む、敷地内物流インフラが装備されています。これらの施設はまた、高荷重対応の構内道路、駐車場、回転半径を確保し、車両の循環を最適化します。KCN内の統合された倉庫の存在は、「ラストワンマイル」の輸送コストを削減します。

ますます多くのRBFプロジェクトが、ESGコンプライアンスと国際的なグリーンビルディング基準(LEED/LOTUS)を採用しています。これらの施設は、太陽光発電システムを統合し、低炭素材料を使用し、自然採光(100~750ルクス)を最適化しています。この取り組みは、グローバルな環境基準の遵守を保証し、国際基準の労働環境を提供することによって、人材の確保と維持に貢献します。

国際比較、市場展望、ケーススタディ: KTG Industrial VSIP Bắc Ninh 2

ベトナムは、RBF賃料が国際市場より低く、競争上の優位性を持っています。地域内では、ベトナムの賃料は中国の主要製造地域の7~9米ドルよりも有利です。さらに、この賃料水準は、月額8.5~16米ドル/m²で、しばしば法的手続きが長くリスクも高いヨーロッパ市場(ドイツ、フランス、ポーランドなど)の2~3倍低くなっています。

ベトナムのRBF賃料は上昇傾向にありますが、他のASEAN諸国と比較して依然として競争力を維持しています。ベトナムの主な戦略的優位性は、政治的安定性と、CPTPP、EVFTA、RCEPを含む広範なFTAネットワークであり、これにより世界市場の65%への優遇関税アクセスが可能になります。RBF市場は品質主導の成長が見込まれています。北部地域は3年間で100万m²以上の床面積を追加すると予想され、土地賃料は北部で年3~9%、南部で年3~7%上昇すると予測されています。投資は、接続性の良い衛星都市にある、高仕様でESGに準拠した施設へと移行しており、これは高品質と持続可能性への傾向を示しています。

KTG Industrial VSIP Bắc Ninh 2プロジェクトは、高品質RBFセグメントの一例です。国際的に認められたベトナム・シンガポール工業団地(VSIP)内に位置するこのプロジェクトは、Bắc Ninhの「戦略的立地」を活かし、ティア1サプライヤーを惹きつけるために重要な法的基盤、簡素化された行政手続き、国際的信頼性を確保しています。プロジェクトの第1フェーズは、LEEDゴールド(LEED Gold)認証基準を満たすように設計されており、エネルギー効率と持続可能な建設へのコミットメントを示しています。



(画像キャプション: KTG Industrial VSIP Bắc Ninh IIプロジェクト。出典: KTG Industrial)

ハイテク製造および電子産業の要求に応えるため、KTG Industrial VSIP Bắc Ninh 2は専門的に設計され、現代の生産に適した技術基準を提供しています。このプロジェクトは、多様なビジネスニーズに対応するため、さまざまなサイズと構成のオプションを備え、最大の運用柔軟性を実現するように設計されています。電力インフラに関しては、施設は高容量の供給を提供し、生産活動に安定した電力を確保するための専用変電所の設置能力も備えています。標準の電力供給は100 kW/m²で、エネルギー集約型の生産プロセスをサポートするために200 kW/m²にアップグレードするオプションもあります。

重要な利点は、クリーンルーム施設(cleanroom)の統合のために最適化された構造設計を持つ、クリーンルーム対応基準です。さらに、VSIPの統合された技術インフラ内に位置することで、テナントは、集中管理された環境基準のユーティリティ、専門的なセキュリティ、ロジスティクスサポートへのアクセス、そして最も重要なこととして、行政手続きの時間を短縮し、ベトナムへの投資プロセスを加速できるという利点を得られます。

結論

既製工場(RBF)市場は単なる不動産ソリューションではありません。それはベトナムの国家産業開発戦略の構成要素です。RBFは、安全で予測可能、かつ国際基準に準拠し、資本流動性をもたらす投資経路を提供することにより、ベトナムで迅速に生産拠点を設立・拡大しようとする国際企業にとって適切な戦略となっています。低コストの基本的な工場から高仕様でESGに準拠した施設へのRBFの進化は、グローバルバリューチェーンにおける地位向上を目指すベトナムの方向性を反映しています。コスト、政治的安定性、広範なFTAアクセスにおける競争優位性を持つベトナムは、グローバルバリューチェーンにおけるその役割を強化する上で有利な立場にあります。