

ベトナム企業は GenAI を活用できるか

2025 年 4 月 22 日 作成

カテゴリー ベトナムビジネスマッチング EC

ベトナム企業は GenAI を活用できるか

生成 AI (GenAI) は、ベトナム国内の電子商取引 (EC) 業界にとって大きな転機をもたらしつつある。McKinsey の報告によれば、GenAI は顧客体験の個別最適化、物流やマーケティングなど多方面への連携強化を通じ、商取引の効率と生産性を飛躍的に高めるとされる。

Lazada と Kantar の調査によると、ベトナムの EC 販売者の 42% が AI を実務に導入しており、これは東南アジア諸国の中でも最高水準である。ただし、真に AI を使いこなせている「AI 熟練層」は 24% にとどまり、大半が「関心層」または「慎重層」に分類される。

このような状況を踏まえ、Lazada は「AI 導入準備ガイド (Playbook)」を発表し、GenAI を用いた販促・業務最適化ツールを紹介している。たとえば「Lazada Business Advisor」は、販売動向の可視化やパフォーマンス改善を支援し、48% が活用、69% が満足と回答している。「AI Selling Points」や「AI Product Optimisation」も実装が容易で即効性が高く、導入の障壁が低い。

また、AI 活用への障壁として挙げられるのは「コスト」「時間」「技術理解不足」であり、ベトナム企業の 64% がコスト面、75% が知識面に不安を感じている。しかし、段階的導入と実用的なソリューションの選定により、このギャップは克服可能である。

GenAI の浸透は、ベトナム企業の国際競争力を大きく左右する。成功の鍵は、プラットフォームからの支援と、販売者自らの順応力と行動力にかかっている。

以上