

## BtoB 越境 EC で広がるベトナムの輸出戦略

2025 年 5 月 6 日 作成

カテゴリー ベトナム市場調査 経済動向 EC

### BtoB 越境 EC で広がるベトナムの輸出戦略

世界の BtoB（企業間取引）型電子商取引市場が 2 兆ドル規模に成長する中、ベトナムがこの分野で存在感を増している。2023 年にはベトナムの BtoB 電子商取引による輸出額が約 50 億ドルに達し、前年比 25%の成長を記録した。労働力の質やコスト競争力、政府のデジタル化推進策が、ベトナム企業の越境 EC 展開を後押ししている。特に Alibaba.com 上でのベトナム企業数が前年比 22%増と顕著な成長を見せている。

注目すべきは、手工芸品やファッション、食品、家具などが国際市場で人気を集めている点である。従来、地理的制約やプロモーションコストがネックとなっていた中小企業や地方の職人も、BtoB EC を通じて世界市場に直接アプローチできるようになった。とはいえ、企業の多くがデジタルスキル不足や言語の壁、物流・決済面の課題に直面しており、VECOM の調査によると中小企業のうち専門担当者を配置しているのは 15%にとどまる。

これに対し Alibaba.com は、言語翻訳、スマート運営支援、決済・物流の一体化支援、1 年間の教育プログラムといった機能で、ベトナム企業の BtoB 展開を支援している。さらに米国以外に、フランス、ドイツ、スペイン、英国、南アフリカといった新興市場からの検索ニーズが前年比 70%以上と急伸しており、輸出先の多角化も進む見通しである。政府も FTA の活用と多国間輸出の重要性を強調しており、今後、BtoB EC はベトナムの輸出戦略において不可欠な柱になると予測される。

以上