

第80回

KAWATA CONSTRUCTION VIETNAM CO.,LTD



●事業内容

建設(工場からホテル、一般住宅まで幅広く施工)
進出支援(ライセンス取得から建屋の施工まで可能な総合進出支援)
不動産仲介(法人様向け施工一体型土地・建物仲介、加和太オリジナルの開発・投資用物件)
技能実習生紹介
(建設業に向けた専門プログラムの提供)

●Kawata Construction Vietnam Co.,Ltd

住所: 4th Floor, Tuidonai Building, 119 Dien Bien Phu, District 1, HCMC

URL:<http://www.kawata.org.vn>

KAWATA CONSTRUCTION VIETNAMは、静岡県三島市に本社を置く加和太建設株式会社初の海外拠点として、2015年4月にホーチミン市に設立されました。加和太建設は、地元密着型の建設業者として、土木工事、建築工事、舗装工事などを請け負っており、更に、近年では、不動産開発事業にも力を入れ、地域活性化に貢献しています。KAWATA CONSTRUCTION VIETNAMは、ベトナムにおける工場などの建設工事の管理、オフィスビル内装工事を中心に活動を行っていますが、その他にも日本企業のベトナム進出支援事業、不動産集会所事業など様々な事業活動を行っています。今回は、そんな KAWATA CONSTRUCTION VIETNAMの藤田社長にお話をお伺いしました。

○ベトナム進出の経緯を教えてください

弊社は、静岡県三島市に本社を置く地方ゼネコンとして、主に土木工事などを中心に地元の建設事業を行っていました。数年前に現在の社長の方針として、地方から日本を元気にするという理念のもとに、これまでの土木中心ではなく、新たなチャレンジを行うべく、不動産開発、内装工事、工事予算管理システムの販売などの事業を手掛けるようになりました。また、ゼネコンが中心となつての街づくりにも積極的にかかわるようになっていきました。しかし、日本国内では、各地方毎に、地元のゼネコンが存在していることもあり、国内での展開に限界を感じるようになりました。そんな中で、3年前から今後は海外への展開を目指そうということになり、まずは、日本に留学経験のある人材を採用し、その人材を中心に海外展開を図ることになりました。当時は、特にどこの国ということも決めてはいなかったのですが、将来的に祖国に戻って国を豊かにするという志を持つ外国人という観点で採用活動を行いました。そんな中で、たまたま日本の大学院を卒業し10年以上日本に在住し

ていた元留学生を採用したところ、それがベトナムだったということです。日本で採用後、日々の業務を通じて、弊社の理念を説明したところ、そのベトナム人社員も共感と理解を示してくれたこともあり、そのベトナム人社員を中心として、ベトナムへ進出することを決定しました。ホーチミン市に進出したのも、単にその社員がホーチミン市出身であったという理由ではあったのですが、今となっては、日系中小企業の進出が盛んなホーチミン市への進出で正解であったと思います。

2014年9月に私とベトナム人社員の2人で、現地法人設立の準備の為にベトナムに入りまして、2015年4月に正式に法人ライセンスを取得して、事業をスタートしました。その後、総務経理担当者、工事現場監督、設計デザイン担当、ベトナム弁護士を各1名ずつ採用し、現在6名体制にて業務を行っています。

○事業内容を教えてください

現在の弊社の基本事業としましては、建設業、ベトナム進出支援事業、不動産仲介業、

人材派遣業の4つの事業がございます。ただ、基本的には、日本本社と同じく所謂ゼネコン業務が弊社のメイン事業となります。工場建設などの建築工事を協力会社を活用して行い、弊社がその施工管理を行います。主には建築工事ですが、オフィス内装業務やベトナム人向けの個人住宅の内装工事や増築工事も行っています。日系企業のベトナム進出支援事業につきましては、私自身がベトナム進出時に、予定通りにライセンスの申請が進まないなど様々な困難に直面したこともあり、今後日本の中小企業がベトナム進出する際に少しでもお役に立てればとの考えで行うことにしました。勿論、本業の工場建設などに繋がっていくことも期待しています。ですからこの事業自体は、あくまで本業ではなく、メイン事業への入り口としての位置づけになります。不動産仲介事業は、一般的な物件仲介事業とは少々異なります。弊社では、ベトナム企業と協力して、現地企業に土地を取得してもらい、その上に建てる躯体を弊社が中心となって複数の別の日系企業と一緒に開発するといった形での不動産開発事業を将来的にベトナム



で行いたいと考えているのですが、そのために、まずはベトナムの立地条件が良く安心できる不動産情報を探しているうちに、様々な土地のオーナーや不動産デベロッパーと知り合うことが出来るようになりました。そこで様々な不動産情報が得られるようになったことから、自社での開発のみに拘らず、優良な投資案件があれば、日本企業へ紹介していけばいいのではないかと考えて、不動産紹介事業を行う事にしました。その際、日系企業がベトナムで不動産開発事業を行う場合に、ネックの問題となるであろうお金の部分についてもサポートが必要ではないかと考え、マリタイム銀行と提携して、不動産開発プロジェクトのデポジットの保全スキームを確立したり、融資などの相談にも対応することで、安心して投資事業を行える環境整備にも取り組んでいます。技能実習生の紹介事業につきましては、これはあくまでベトナム側の送り出し機関と日本の受け入れ組合をつなげる役割だけで、弊社が主体的に事業を行っているものではありません。この事業を行っている目的は、日本で建築事業に従事した技能実習生がベトナムに戻ってきた際に、弊社の事業に協力して貰いたいということがあります。かなりの長期計画ではありますが、将来的に建築事業における日本品質を理解している優秀な人材確保するための投資的な位置づけとなっています。

○何も仕事がない状況から進出とのことですが、どのように事業を展開されたのでしょうか？

弊社は、ゼネコンで施工管理を行うわけですが、兎に角実際に施工を行ってくれる優良なベトナムパートナー企業を見つけられないことには、幾ら仕事のお話を頂いても対応

することが出来ません。ですから、事業をスタートした当初は、品質面、価格面で信頼出来るパートナー企業探しを徹底的に行うことから始めました。

とは、いいまでも何の伝手もない状態からのパートナー探しですし、かといってイエローページのようなものを使つての検索では、効率が良くありません。そこで、国際的なビジネス交流会であるBNIのホーチミン市でのチャプターに参加することから始めてみました。すると、そこに建設業者が複数参加しており、そういった企業から更に様々な企業紹介してもらうことが出来るように徐々にベトナム企業とのつながりが増えるようになりました。

その他には、現地の建築企業が集まるようなパーティーに参加して、当社の紹介をさせてもらったりといった地道な活動も行いました。そういった中で、協力会社を見つけるだけでなく、実際の建設プロジェクトの紹介を受けるなど、仕事に繋がって行く様になってきました。

○ベトナム社員についてどのように評価していますか？

当初は、先ほど申し上げた2人でのスタートでしたが、その後、経理スタッフ、現場監督、設計スタッフ、弁護士と順次採用してきましたが、皆、真面目で優秀だと思います。弊社の場合、採用は、基本的に新卒採用を軸にしています。新卒を積極的に採用する理由としては、私どもが日系企業として、日本の企業文化を重視しているため、日系企業での働き方を受け入れてもらうには、変に他社での経験がない新卒の方が良いのではないかと考えてのことになります。例えば、ベトナムでは定時になれば帰宅するということが多いようですが、日系企業の場合は、残っている仕事があれば多少残業してでもきちんと終わ

らせて帰るといった責任感が求められますが、そのような企業文化も新卒の方が素直に受け入れてくれるように思います。また、ベトナム人の学生は、学校で実務に近いことを勉強しているので、会社に入社してからも即戦力として役立ってくれています。総務経理で採用したスタッフもどんどん成長していますので、今のところ外部にお願いしている会計業務も、近い将来は社内でも処理できるようになるのではないかと期待しています。

○今後はどのように事業展開をお考えでしょうか？

ベトナムでの事業をスタートした時は、何もわからない本当にゼロからのスタート状態でしたので、ベトナムの施工業者の情報収集などを行ったり、実際の現場を訪問したりといった活動を地道に行いましたが、本当に手探り状態で苦勞も多くありました。それが、漸く最近になって信頼できるパートナー企業も見つけることが出来るようになり、実際の建設案件も増えてきている状態です。更に今後は、協力会社やマリタイム銀行と協力して、これまでベトナムのゼネコンが行ってこなかったような、金融商品の提案というような新しいスタイルを構築したいと考えています。

そして、やはりベトナムの国の発展や生活レベルの発展に寄与するような、建築を通じた街づくりが最終目標になります。勿論、街づくりは一朝一夕に出来るものではありませんが、ベトナムの発展に合わせながらいつか達成できればと思っています。

ありがとうございました。

