

第65回

TAMADA VIETNAM Co.,Ltd



- 事業内容
ガソリンスタンドの設計・施工、および地下埋蔵式のタンク・防火水槽の設計・施工
- TAMADA VIETNAM Co.,Ltd
Lot CN4.4B, Dinh Vu IZ, Dinh Vu-Cat Hai EZ, Dong Hai2, Hai An, Hai Phong City.
- 日本本社
石川県金沢市無量寺町ハ61-1
- ホームページ
<http://www.tamada.co.jp/>

TAMADA VIETNAM社は、石川県金沢市に本社を置く、玉田工業株式会社の現地法人として、2013年12月にハイフォン市に設立されました。2015年4月にはハイフォン市にタンクを製造する自社工場を完成させ、製造を開始しました。日本では、石油備蓄用地下タンクなどの製造・販売を手掛ける企業で、日本国内のガソリンスタンドの地下タンク製造ではトップシェアを占めています。同社の製造する2重殻タンクは、2012年度のODA(政府開発援助)による中小企業海外展開支援事業の一環である「案件化調査事業」に採択され、翌2013年7月には「普及・実証事業」にも採択され、国有企業Petrolimex社の子会社への技術指導及び、危険物に対する法整備の必要性をベトナムの関係省庁に啓蒙する活動を行ってきました。今回は、そんなTAMADA VIETNAM社の玉田善久社長にお話をお伺いしてきました。

○ベトナム進出の経緯を教えてください。
2008年頃からベトナム人実習生を日本の工場に受け入れており、その縁もあり日本で長年培ってきた我々の技術をベトナムで活かすことができないかと、色々と模索してありました。そんな中、2012年にODA(政府開発援助)によるベトナムでの「案件化調査事業」に、弊社の2重殻タンクが採択されまして、それをきっかけに本格的にベトナムへの進出を考えるようになりました。以前は、2005年頃から5年間、中国に石油備蓄用地下タンクの製造・販売を行う合弁会社を設立し活動していましたが、弊社の場合、日本の国内需要が高かったことや、中国では技術を教えるだけの仕事が多く、物づくりの醍醐味や面白味が少なかったことから、「企業としての成長が見込めないかもしれない」と感じるようになり、中国での合

弁企業は解消し、ベトナムでは100%独資でゼロから自社工場を作ることになりました。

○なぜ海外に出ようと思ったのでしょうか？
実は日本国内だけでも十分やっていけるのですが、日本国内市場は成熟しており、更なる成長を求めるとなると、新しい市場を開拓する必要がありました。海外では日本で仕事をしているよりうまくいかないことが多く、日々苦勞が絶えませんが、やらなければチャンスが無いし、やればきっと道が開けて行くと感じて外に出て行こうと思いました。

○事業内容や御社の強みを教えてください。
まず日本国内では、ガソリンスタンド用の石油備蓄用地下タンク(SF二重殻タンク)では、日本国内で約70%のトップシェアを占

めております。他にも防火水槽は25%のシェア、古くなった地下タンクなどのメンテナンスが50%のシェアとなっており、さらに最近ではヘリコプターや飛行機の給油システムの設計・施工も行っています。ベトナム工場では、製罐事業、地下タンク・防火水槽事業、FRP成形事業、プラントエンジニアリング事業が大きな柱で大量生産ではなく、一つ一つが受注生産となっています。弊社は鉄の特殊な加工を行うことができますが、同時にFRPの加工も可能であり、両方を合わせた特殊な大型製品を作り出せることが弊社の最大の強みです。

○なぜハイフォン市(ディンブー工業団地)を選んだのでしょうか？
まず第一に、優遇税制のメリットがあります。更に、ディンブー工業団地は、ディンブー港



事務所



製作中の鉄加工品



大型ショットブラストブース



溶接するベトナム人技術者



製作中の大型製品

に隣接しており、海上輸送による大型製品の搬入搬出にも便利です。2017年末に開港予定のラックフェン国際港へのアクセスが良く、輸送リードタイムが大幅に短縮できる点も考慮しました。さらに、ハイフォン市は、港湾都市のため昔から造船業が盛んで、鉄の切断・曲げ加工や溶接の作業を行っている工場や人材が多く、必要な人材が比較的集まりやすかった点も挙げられます。

○ベトナムで事業を行うにあたって苦労されたことはありますか？

現地法人を立ち上げた当初、経理、総務、工場、技術者のベトナム人初期メンバー4名を採用しようとした際は、どんな人材を採用すれば良いのか、給料はいくらが妥当なのか、長く続けてもらうにはどうすれば良いのか、情報が少なく苦労しました。

ハイフォン市は、ハノイ市に比べると人材が集まりやすいと思いますが、最近は大規模な外資系工場の建設が急速に増加しており、優秀な人材を如何にして確保できるかは、常に悩みの種となっています。

○ベトナム人社員に長く働いてもらうために何か工夫されていますか？

現在、弊社には日本人が5名(ハイフォン工場に3名、ハノイ事務所2名)、ベトナム人社員が約40名となっています。ベトナム人スタッフは40名しかいないため、全員の顔が分かり、困っている時や悩んでいる時は

直接フォローができますが、組織が大きくなると、個人、個人に目が届かなくなり、直接フォローをすることができなくなるのではないかと懸念しています。弊社の場合、1対1の人間関係を特に重要視しており、大量採用は避け、少しずつゆっくと人材を採用・育成をしたいと考えています。

毎日の朝礼では、ベトナム人スタッフに週交代で1分間スピーチをやってもらっています。私はそのスピーチの後に話をします。全員の前で話をする理由は、ベトナム語で直接コミュニケーションを取ることができないため、みんなの前でしゃべることによって一体感を感じ取ってもらい、信頼関係を日々築いていくための一つとしてやっています。ベトナムに来てから、ベトナム人の仕事仲間意識は、実は日本よりも強いのではないかと感じています。ベトナム人スタッフに長く仕事を続けてもらうには「一体感」と「信頼感」を持ってもらうことが大事だと思っています。

○社員教育はどんなことをされていますか？

これまで、日本から日本人技術者を呼んで指導に当たってもらったり、日本で3年間経験を積んだベトナム人実習生をベトナム工場に採用し、他のベトナム人スタッフへの指導に当たってもらっています。この為、ベトナム工場が完成したらすぐに働けるように昨年何人かは日本に研修に行かせていました。日本人技術者をベトナムに呼ぶよりもベトナム人を日本に行かせた方がコスト面は勿論、日本の高い技術力を実際に肌で感じてもらうことで技術力の向上とモチベーションの向上にも繋がればと思ってやっています。今後は、3人交代で日本へ研修に行く制度を設けることも考えています。

○立体駐車場事業の合弁会社設立について

昨年12月に合弁会社を設立しました。出資比率は、国有企業Petrolimex社の子会社PCC-1が51%、日成ビルドと弊社が24.5%ずつです。ベトナム国内は急速に自動車が増加しており、今後駐車場需要が増加することが見込まれますので、特に都市部を中心に販売活動を行っていく予定で、製造は、PCC-1が保有する国内の工場を活用する予定です。

立体駐車場の製造技術は日成ビルドが持っており、生産と販売の主体はPCC-1が主導し、弊社は、その2社をつなぐこととベトナムに工場を持っている強みを活かしたサービスを展開していく予定です。また、日系企業向けの営業やサポートも弊社が行っていく予定です。ODA事業をきっかけにPCC-1と3年近くの付き合いがあり、信頼関係を築き上げることができたことで、このような新しいビジネスを始められることになりました。

○今後の展開について

現在、ガソリンスタンドの地下タンクは、1重殻タンクでも運用が可能とされていますが、将来的には先進国と同様、より安全な2重殻タンクを義務付ける法改正がされると考えられており、弊社としては法律に則った石油備蓄用地下タンクの供給が出来る体制を今のうちからしっかりと準備しておく必要があると考えています。その為に、まずは、この工場で人材の育成を進めていき、実績を蓄積していくことが大事だと考えています。将来的には、ベトナム国内は勿論、ベトナムからカンボジア、タイ、ミャンマーなどのASEAN諸国へ事業展開をしていきたいとも考えています。

-ありがとうございました。



出荷前の防防火水槽



工場内の様子