

第58回

BX

BX BUNKA VIETNAM CO.,LTD



BX BUNKA VIETNAM Co.,Ltdは、東京都文京区に本社を置く、文化シャッター株式会社のベトナム現地法人として、2008年12月にフンイエンの第二タンロン工業団地内に設立されました。文化シャッターとしては初めての海外製造拠点として2009年6月に起工式を行い、2010年1月に完工し、同年6月より出荷を始めました。現在、ベトナム国内で生産、販売、施工、そしてメンテナンスまでを行っています。今回はそんなBX BUNKA VIETNAM社の松本社長にお話を伺ってきました。

●事業内容

シャッター、高速シートシャッター、ドアの製造、販売、施工、メンテナンス

●BX BUNKA VIETNAM Co.,Ltd
Section C9, Thang Long II Industrial Park, Yeng My Town, Hung Yen Province

●日本本社

東京都文京区西片1丁目17-3

●ホームページ

<http://www.bunka.vn/>

ーベトナム進出の経緯を教えてください。

実は2006年には、既に日本市場向け製品の設計を行うための「CADセンター」をホーチミン市に設立していました。そこで図面を作る業務を続けてきた中でベトナム人の勤勉なところやベトナム国内の経済が成長過程であること、また、当時は日系企業が相次いで進出を始めていることもあり、ベトナム国内市場向けに製造・販売が出来ないか検討するようになりました。その後、ホーチミン市で「VIETBUILD」という展示会に出展したり、ベトナム建設省と共同で防火基準の法制化に向けたセミナーを開催するなどを重ねて行く中で、弊社の持つ先進技術とサービスでベトナムの成長と発展に貢献が出来ると判断し、ベトナム国内向けに製造・販

売を行っていくことが決定しました。

製造拠点を選ぶ際は、南部も検討しましたが、当時、ホーチミン市周辺の日系企業が多く入居している工業団地は既に埋まってしまうこともあり、適当な候補地が見つかりませんでした。そんな中、北部フンイエンの第二タンロン工業団地がちょうど販売を開始するタイミングだったことや大手製造業が北部へ比較的多く進出していたこともあり、総合的な判断から北部に拠点を設けることにしました。

また、フンイエンはハノイ市よりもハイフォン港まで近く、また国道5号線沿いにあることでアクセスが良い点も進出の決め手になりました。来年には高速道路も完成することでさらにアクセスがよくなると思います。

ー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？

会社設立から今日まで第二タンロン工業団地(住友商事)のバックアップもあり、比較的スムーズに運営ができています。ただ、2008年夏頃、会社設立と工場建設の準備を進めている時にリーマンショックが起り、世界的に消費が縮小しました。当時、第二タンロン工業団地はまだインフラが整っていない状況だったことや他の工場も無かった事で「本当にこのまま工場の建設を進めていって大



塗装ブース



工場内の様子



製作中のドア



VIETBUILD

丈夫なのだろうか・・・」と非常に不安になりました。そのような状況の中、計画通りに工場の建設は進んでいき、あっという間に工場は完成してしまいました。しかし、ちょうど工場が完成した頃から世界経済が立ち直ってきたことに加え、タイでの洪水やチャイナリスクの回避をする形でベトナムが注目され日系企業の進出が増えた事で工場の完成と同時に非常に多くの引き合いがありました。今思えば、リーマンショックの時に工場の建設を延期していたら、今のような状況にはなっていなかったのではないかと思います。

一ベトナム人社員の評価についてはいかがですか？

現在、弊社には日本人が5名とベトナム人社員が約126名います。工場の立ち上げから数年間は、第二タンロン工業団地内に他の企業も次々に工場を建設し、人材の募集を行った為に離職率が高く、大変苦勞をしましたが現在は安定しています。

ベトナム人社員についてですが、相対的に報告・連絡・相談が少なく苦勞する場面があります。例えば、大きな建設プロジェクトの中でシャッターやドアの取付時期というのは、計画段階ではまだはっきりとした時期が示されていない為、工事が進むにつれて取付時期が早くなったり、遅くなったりします。取付時期が早くなった場合、当初の計画通りに進めていたら間に合わなくなり、全体の

スケジュールを組み直して対応しなければならなくなり、多くのお客様にご迷惑をお掛けする事態となってしまいます。そのようなことが起こらないように常に「いつまでに」という確認をお客様とコミュニケーションすることが重要ですが、ベトナム人社員にとっては苦手のようです。また、担当者から工場などへ依頼をするケースで、「

私は工場スタッフに伝えました」という報告をよく聞きますが、「相手がしっかりと理解したのか?」、「伝えた後、状況がどうなっているのか随時確認をしているのか?」というところが出来ない場面が散見されます。

一ベトナム人社員の教育はどうされていますか？

人材教育は非常に大事だと考えています。工場が出来る前は、ベトナム人社員数人を日本の工場へ研修に行かせ、工場が完成するまでしっかりと日本で教育を行いました。今でもベトナム人社員を定期的に日本の工場へ送り、日本の環境や風土、自動化に近いレベルで運用されている工場技術やノウハウを学ぶ機会を作っています。また、日本からも日本人技術者が定期的に来越し、現場で教育・指導を行っています。日本人社員にとっても、言葉が通じない環境の中で、いかにしてベトナム人に教育・指導すれば良いのかという点でとても良い経験になっているのではないかと思います。技術やノウハウを伝承していかなければ我々の会社の特徴が出てこないと思っています。すし、「現地化」というのは、技術やノウハウを伝承することだと思っています。

一社内の行事などはされていますか？

社員旅行はもちろん、パーティーやサッカー大会などを行ったり、社員の結婚式にも積極的に参加するようにしています。また、第

ニタンロン工業団地主催のサッカー大会や駅伝大会にも積極的に参加をしています。

一今後の展開について

まずはベトナム国内の販売強化を図ってきたいと考えています。今は工場向けが中心ですが、ベトナムの各都市には高層ビル、高級マンションの建設が増えているので我々の高品質な製品が貢献できるのではないかと考えています。また、日系企業向けだけではなく、ベトナム企業への営業も強化していかなければいけないと考えています。もう一つは、ASEAN諸国向けに輸出を増やしていくことです。ただ、海外への輸出をするには、品質の高さが重要になります。その為には、今働いている社員が今後も継続して働いてもらうことが必要で、それにより、技術レベルが上がり、品質の向上に繋がって行くと思っています。そうなればASEAN諸国への輸出がより一層加速していくと信じています。

一ありがとうございました。



高速シートシャッター