



第14回



SHIOGAI SEIKI VIETNAM CO., LTD



塩貝寿俊社長

●業務内容

切削機械加工・溶接・組立各種部品製造

●ホーチミン工場 (アマタ工業団地)

Plot 224/4, Road 24-2, Amata IP, Long Binh Ward, Bien Hoa, Dong Nai
Tel: 84-61-3-936450~53 Fax: 84-61-3-936454

●ハノイ工場 (フォーノイA工業団地)

Road B2, SECTION B, Pho Noi A IP, Van Lam Dist., Hung Yen
Tel: 84(321)358 7341~42 Fax: 84(321)358 7340

●お問合せ先 sales-vn@shioyai.co.jp

株式会社シオガイ精機は1967年創業の京都府に本社を置く機械加工メーカーです。2005年8月にベトナム南部ドンナイ省のアマタ工業団地にベトナムでの初めての活動拠点としてシオガイ精機ベトナム社を設立し、その後2010年7月にはホーチミン本社第二工場が稼動を開始、2010年12月にはハノイ工場が稼動開始とベトナムでの事業活動を着実に拡大しています。今回はシオガイ精機本社代表取締役であり、同時にシオガイ精機ベトナムの代表取締役も努め、ベトナムでの事業展開を積極的に進めていらっしゃる塩貝寿俊社長にお話を伺いました。

設立の経緯

・ベトナムを初めて訪れたのはいつですか?

シオガイ精機ベトナムのホーチミン本社第一工場が稼動を開始したのは、2005年8月ですが、私が初めてベトナムを訪れたのは2002年のことです。

当時はベトナムで事業を行うなどは全く考えていませんでした。実はベトナムとのつながりは日本で参加していた『日本青年会議所近畿地区京都ブロック協議会』の主催するボランティア活動の一環としてフエにあるストリートチルドレンの為に施設『子供の家』を訪れたのが、きっかけでした。

・当時は事業の海外進出は考えていなかったのでしょうか?

実は海外進出自体は2002年当時から検討は

していたのですが、ベトナムは考えていませんでした。

当初は中国を中心に進出先を検討していました。実際に中国へも視察に行きましたが、投資環境が整っており非常に魅力的な投資という印象でした。

・では、どうしてベトナム進出となったのですか?

中国が投資環境が整いすぎていることが中国を選ばなかった理由です。中国は工業団地も安価でライセンスの取得も容易、進出には魅力的でしたが、進出しやすいからこそライバル企業も多いだろうと考えたのです。

進出のハードルが高くても、ライバル企業が無い国で、今後弊社で提供できる機械部品の需要が確実に増えるであろう場所を探して行き着いたのがベトナムだったんです。

当時、弊社と同じような機械加工業務を行って

いる企業が無いかベトナム国内を探しましたが、一軒も無かったんです。それでベトナムでの事業の可能性を確信しました。

・ベトナムへの進出を決めた後、ベトナム南部のアマタ工業団地に進出されたのはどうしてですか?

ベトナムに進出されている日系製造業は、海外輸出向けが一般的ですが、弊社は設立当初から国内販売を視野に入れており、ホーチミン近郊で最も条件に合う工業団地としてアマタ工業団地を選びました。

ホーチミン近郊に進出を決めたのは、ハノイと比較してまず生活環境が整っていることが一番でした。更にホーチミンを中心とした南部の人々の陽気で親しみやすい性格も決め手になりました。進出する場所を選ぶときには、ビジネスに専念できる環境であるか?やその場所でビジネスや生活を楽しめるか?を大きなポイント



工場作業の様子



ホーチミン(アマタ)工場入り口

としていましたので、総合的に判断してホーチミン近郊への進出となりました。

・設立当初の事業は如何でしたか?

設立当初は従業員数30名からのスタートでした。その3年後には150名にまで増え、現在では約250名体制となっています。設立当初は日本への輸出がメインで輸出が7で国内販売が3程度の割合でしたが、最近では国内での営業活動の成果もあり輸出が4に対して国内販売が6程度の比率になってきています。

・ハノイ工場について教えてください。

ハノイ工場は2010年12月に稼働を開始しました。ハノイは大手製造業の進出も多く以前からご注文を頂いており出張ベースで対応していましたが、お蔭様でハノイからの注文も順調に増えておりますので、お客様へより決め細やかなサポートを行いオンタイムで商品をお届けできるようにハノイ工場の設立を決めました。

・社員の採用について、最近では人材集めが難しくなっているという話を聞きますが、御社の場合はどうでしょうか?

確かにスタッフの採用は最近難しくなっています。弊社の業務内容ではエンジニアは平均3年間は自社で経験を積まなければ1人前にはなれない仕事です。しかし最近の若いベトナム人は長続きをしない人が多いですし、技術も伴わない入社時から高い給料を要求する人が増え採用は難しくなっています。また応募者も以前は募集をかければ100人くらいは直ぐに集まったのですが最近では、進出企業も増えたためか、中々人が集まらず苦労しています。ただ、設立当初から続けている人材には優秀な人間が多く、彼らをコアに業務を拡大できています。

・社員の採用で気をつけていることはありますか?

ベトナムの人は学歴も投資の結果と捕らえている人が多いようで、投資に見合うだけの給料を入社時から保証してもらいたいと考えている人が多いようです。弊社のような技術を要する

仕事の場合は、学歴は重要ではないので本人のやる気や素直さを重視し、良いと思った人間は学歴や経験が無くても採用しています。そうやって採用した人間は、会社で仕事を覚えていくので、仕事に対する愛着も強く、辞めない人が多いですね。

・ベトナム人スタッフについてはどの様に評価されていますか?

ベトナム人は技術の飲み込みは早いですね。弊社の業務であれば一般的に3年は経験が必要なのですが、早い人は1~2年で十分なレベルに達する人もいます。またものづくりに対する真剣さも強く感じますし、応用や工夫をするのも早いと思います。

日本本社でも驚くほど合理的な提案をしてくることもありますし、日本側でも見習うべき部分はあと思っています。ただ、その場での臨機応変的な工夫は得意な人が多いのですが、長期的な視野に立って改善する部分では弱いところも見受けられます。じっくりと取り組んだり、長期的な展望を見定める部分については、今後も教育をしていきたいと考えています。

・労務管理で工夫されている点などありますか?

弊社の給与体系の工夫として、昇給のタイミングを固定していないというのがあります。多くの企業では毎年決まった時期に昇給するのが一般的かと思いますが、弊社の場合、社員の成長や勤勉さをなるべくタイムリーに評価するシステムをとっており、成果を上げた社員に対しては、臨時昇給をおこなったり、臨時ボーナスを支給したりしています。また、勤務5年以上の社員には勤続手当として100万ドンを支給し、会社への定着を図っています。

ただ、社員の中には、臨時ボーナスを〇〇さんが貰ってなぜ自分が貰えないのか?とか、勤続5年で100万ドンの手当てなら、勤続4年半では幾らもらえるのか?といった意外な意見が出てきたり、中々調整が厄介でもあります。

・ベトナムでビジネスを行う上で、困っていることは何でしょうか?

停電が多いのが一番困りますね。機械加工では電気が止まれば仕事になりません。特にハノイでは停電が多く非常に困っています。電力インフラの整備は是非早急に整えていただきたいですね。

お客様の工作工場になりたい

・御社の特徴を教えてください。

弊社は、お客様の生産性の向上に貢献したいと強く願っております。

弊社の製品は、機械部品から機械一式まで、量産製品からパーツ一個まで機械に関することならほぼ全てあらゆることに対応できるのが特徴です。弊社にご依頼を頂けば、今まで海外から調達しなければならなかった部品などもベトナム国内で調達が可能になります。お客様には、弊社を自社の工作工場のように思っただいて、機械に関することであればどんなことでもお気軽にご相談いただければ、私自身も社長というより営業マンのつもりでいつでもどこでもお伺いします。

私は、ベトナムにはモノ造りの国になれる要素が十分に備わっていると思います。第2の日本としてモノ造り大国になれる可能性を信じていますので、是非その様な方向で今後ベトナムが発展してもらえればと願っています。今はまだメイドインベトナムはブランドになっていませんが、将来、メイドインベトナムの評価を高め、ベトナム製なら信頼できると世界で評価される国を是非目指して欲しいと思っています。

・今後の展開はどの様にお考えですか?

今後は、ベトナムをモノ造りの拠点にしたいと考えています。ASEANは現在、急激な発展を遂げており、貿易の自由化も着実に進んでいます。弊社はベトナムの工場を拠点にアセアン諸国に対して販売を強化して行きたいと考えています。アセアンの生産拠点として発展するベトナムに期待していますし、弊社もその中でベトナムの発展に貢献していきたいと考えています。