



第13回

RICCO

RICCO VIETNAM CO., LTD.

●業務内容

食器棚、キャビネット等の箱物、木製家具の製造、輸出

●ベトナム工場

Lot 74, Road C, LINH TRUNG EPZ No.2,
BINH CHIEU WARD, THU DUC DIST, HCMC

Tel: 84-8-3729 2737~39

Fax: 84-8-3729 2740

●お問合せ先

E-mail: info@ricco-vn.com <http://www.ricco-vn.com>

RICCO VIETNAM社は、静岡県静岡市に本社を置く丸仲商事、丸仲化工機、丸仲貿易の3社を中核企業とする丸仲グループのベトナム現地法人(丸仲貿易100%独資)として2003年7月にリンチュン2工業団地に設立された。主な事業内容は食器棚、キャビネットなど箱物家具の生産で特にUVエナメル塗装家具の生産に強みを持つ企業である。

今回は、RICCO社の現地責任者として2006年3月よりベトナムに駐在している須田氏にお話を伺った。



2代目ベトナム総責任者の須田氏

設立の経緯

丸仲グループのベトナムとの付き合いは18年以上前に遡る。当時は丸仲グループの一つである丸仲化工機の木工機械を丸仲貿易を通じてタイ、インドネシア、マレーシアなどに販売していた。ベトナムでは、ベトナム現地企業(2社)と機械レンタル契約を結び、日本より木工機械を輸入し、協力工場として生産委託、品質管理をしている。その後、自社でも木工製品の生産を行うこととなり、中国に最初の家具及び家具部材の生産工場を立上げ、2003年7月にベトナムのホーチミン市にあるリンチュン2工業団地に100%独資による家具製造工場RICCO VIETNAM社を設立した。

企業紹介

RICCO VIETNAM社の主な製品は食器棚、キャビネット等の箱物家具の製造で、設計図面の製作から、塗装、組立までを自社で行っている。

特にUVエナメル塗装が同社の特徴で、鏡のように反射するハイグロス塗装製品が数多く生産されている。

現在の従業員数は120名で、このうち日本人は須田氏一人で、残りは全てベトナム人となっている。工場のワーカーは約100名で、男女はほぼ半々の比率とのこと。

須田氏は2006年3月から赴任しており、RICCO VIETNAM社2代目総責任者となる。

ベトナムと中国

須田氏は、ベトナム駐在以前は中国青島の丸仲貿易独資工場にて家具生産管理を7年間行っており中国での実務経験も豊富である。そこで、中国とベトナムの違いについてお聞きすると、ベトナムは非常にやりやすいと即答が返ってきた。

須田氏は今回ベトナムに来るまではベトナムを訪れたことが無く、ベトナムに対しては、発展途上国というイメージしか持たず、生活面や仕事面に対する不安が大きかったそうであるが、実際にベトナムに来てみると、その様な不安は杞憂に過ぎなかったという。ベトナムと中国を比較しての違いを訪ねると、まずスタッフの扱い易さが違うとのこと



リンチュン2の工場作業の様子



ショールームにて商品を即売



RICCO VIETNAMはベトナムの展示会にも積極的に出展参加している。



であった。中国駐在中は、現地スタッフに対して出す様々な指示に対して現地スタッフから一々反論があり、納得させて作業をさせるだけでも非常に手間がかかったが、ベトナムでは上司からの指示を素直に受け止めて実行する人が多く非常に仕事はかどるとのことであった。一旦指示した内容で上手くいかない場合には、ベトナム人からの意見が出てくることもあるが、基本的には素直に指示通り動いてくれるので、中国駐在時代に比べてストレスは少なくなっている。

人件費についても同社の場合、中国と比べても半分以下のコストで済んでいるとのことコストのメリットも大きいようだ。

労務管理

須田氏が赴任した2006年には、既に工場の操業から3年が経過しており、作業方法や、労務管理については、既に前任者の努力により完成されており、須田氏が着任してから特に大きな問題は起きたことが無いことであった。

実際同社のスタッフは殆ど辞めないそうで、半数以上の社員が3年以上勤務しており、一部の流動的なワーカーを除けば非常に安定した組織体制となっており、製品の品質も安定している。

実際、今までストライキなど大きな労務上の問題が起きたことは無いそうで、今年のテト明けにリンチュン2工業団地内で、連鎖的にストライキが発生した際にも、同社では賃上げを求める労働争議などの問題は一切起きなかった。

労働者の定着率の高さやストライキが起きない理由を須田氏に伺ってみたが、特別なことは何もしていないとのことであった。ただ、社員を信頼して仕事を任せるように

しており、それが社員のモチベーションアップに繋がっているのかもしれないとのことであった。

仕事にやりがいを持ち、楽しんで仕事ができる環境を作ってあげ、信頼して仕事を任せるといった環境を作ってあげれば、ベトナム人スタッフは非常に真面目に取り組んでくれる人が多く助かっているとのことであった。

また、年に1回は社員旅行を行ったり、納期の厳しい仕事が一段落した際には全員を集めて食事会をしたりしながら、社員とコミュニケーションをとり信頼関係を築くようにしているとのことであった。

人材の採用

現在RICCO VIETNAMでは、大規模な採用活動は行っておらず、流動的に辞めていく工場作業員の補充の為に、適時ワーカーの採用活動を行っているが、2006年の赴任当時と比べると、採用が難しくなっているそうだ。2006年には、一回の募集で20人から30人の応募者が集まったが、つい先日募集では、1名も応募者が来ないという事態もあったそうだ。

ワーカーは同じ工業団地内でも各企業の給料、手当などを比較してより条件の良い企業に集まる為、賃金競争をしないと新規の採用は難しくなっている。

RICCO VIETNAMでは、新規採用が難しくなっている対応策として、期間工という形で通常より高い給与額での採用活動で対応している。これは、契約期間を短期間に限定し、代わりに給与額を正規採用よりも高く設定した募集で、繁忙期のみ対応できるスタッフを採用するという方法である。この採用方法は、応募者も多いとのこと短期契約した人間の中から優秀

な人間がいれば正規採用に切り替えるなどの対応も行っている。

RICCO VIETNAMの採用方針でユニークなのは、応募に来た人間は基本的に全て採用するというスタイルをとっていることである。その上で実際に仕事をさせてみてベトナム人マネージャーに評価をさせている。もし、不適格な人間がいる場合は、日当などの正規金額を与えた上で、辞めてもらっているそうで、労働者も納得して辞めるので揉めることも殆どないそうだ。

今後の展開

現在、RICCO VIETNAMの製品は100%が日本向けの輸出となっている。しかし、今後はベトナムでの内需も視野に入れ、国内販売を展開していきたいと須田氏は語る。

ベトナム国内での販売では、ベトナム人スタッフを中心に準備を進めており、今年3月には、事務所2階3階のショールームにて自社家具の展示販売が行われた。この展示販売の為にホーチミン市内一帯にチラシを配り、展示会でも宣伝した結果、連日予想以上のベトナム人が訪れ、予想以上に売れたそうだ。

この展示販売の成功により、自社の製品のベトナムでの需要に自信を深めた須田氏は、今後現地の内装業者などと提携し、内需向けの商品開発にも全身全霊をささげていきたいと意気込みを語った。