



第7回



ヤマトプロテック株式会社

- YAMATO PROTEC VIETNAM Co.,Ltd
- 30 Dai Lo Doc Lap VSIP Thuan An District Binh Duong
- TEL(84-650)378-2877 FAX:(84-650)378-2880
- 従業員数140名
- 業務内容
 - 消火器の製造及び消火器部品の組立
 - 消火設備の設計、積算



細かく指示をすることが大事と語る明星副社長

ヤマトプロテック株式会社は1918年創業の総合防災システムメーカーで、東京都港区白金台に本社を置いている。

2003年2月にベトナムビンズン省のVSIP工業団地に、現地法人ヤマトプロテックベトナム社を設立した。今回はベトナム工場で、現場責任者として日々活躍の明星副社長にベトナム事業のお話をお伺いしてきた。

・会社の設立

ヤマトプロテック社は、日本初の粉末消火器メーカーとして90年以上の歴史を誇る企業である。設立当初は海軍向けの艦船の消火器、消火剤の製造販売を行っていた。現在では、消火器の他にビルなどの消火システム、火災警報システム、避難誘導装置、防犯設備などを開発、製造しており、消火器の販売では日本でトップシェアを有している。

・海外進出

ヤマトプロテックの最初の海外進出先はインドネシアであった。インドネシアの現地企業と提携し、本社から現地へエンジニアを派遣するなどして技術指導を行い、生産した同社の消火器を現地で販売した。この海外進出は非常に成功し、インドネシアでは「ヤマ」といえば消火器を意味するほどの普及となったそうだ。しかし、その様な状況ゆえに現地では、粗悪で安価な模倣品が急速に増えることとなり、商標やロゴも真似をされることが増え、次第に現地での事業が苦戦を強いられることになっていった。現在でもインドネシアでは販売代理店があり事業を継続している。このインドネシア事業の経験から同社では、2000年頃から今後の海外展開をASEAN地域で行うことが検討されるようになり、タイ、インドネシア、ベトナムなどが候補として浮かんできたが、丁度その頃チャイナ+1として注目を集め始めていたベトナムが最終的な進出の候補となり、現地調査の結果、人件費の面や労働者の勤勉さ、器用さなどからベトナムへの進出が決定された。更に当時の工業団地のインフラ状況などから北部よりも南部での設立が有望となり、現在のビンズン省VSIP工業団地への進出が決まった。

進出先の決定後は、順調に進出の準備が進み、ベトナムでの消火器バルブの生産拠点としてヤマトプロテックベトナムが2003年2月に正式に稼働を始める事となった。

当初は、現在の事業規模の約半分程度の大きさで従業員数も50名程度で、消火器のバルブ部分のみを生産していた。その後、事業開始から半年後には、バルブの組立以外に、消火設備の設計・積算事業もベトナムで行うこととなり、徐々にその事業規模を拡大していった。更に2年後の2005年頃からは、ベトナムでの生産が順調である為、消火器の完成品の組立も一部をベトナムで行うことが決定し、2006年に工場を増築し、消火器完成品の生産も行うようになり、ほぼ現在生産体制と同様の状態となった。

現在、ヤマトプロテックベトナムでは、110名のワーカーが働いており、ヤマトプロテック社製品のうち、消火器の完成品では10%、主力機種バルブでは100%を生産する海外拠点に成長した。

また、2007年には、ヤマトプロテックのグループ会社として、避難用のハッチや梯子の生産を行うYP REX社がアマタ工業団地に設立されている(別に日本人担当者が常駐)。

・ベトナム人スタッフに関して

現在同社では110名のワーカーが消火器バルブと消火器の生産を行っている。バルブの組立は女性が多く、消火器の方は重量があり溶接や力仕事も多いので男性が中心で行っている。ベトナム人ワーカーの仕事振りに関してお聞きすると、明星副社長は基本的には満足しているとの答えであった。ベトナム人ワーカーは非常に真面目で熱心な人が多く、また、目が良く、不良品のチェックなど指示した事はきっちりとこなそうとする者が多いとのことである。

そこで、逆にベトナム人ワーカーの扱いで困る点についてお聞きすると、日本人に比べて融通が利かない人が多いように思うとの答えが返ってきた。これはどうということかという指示した事は、真面目にきっちりこなしてくれるのであるが、指示していない部分について、自分で考えて判断すると言うことが、日本人に比べて出来ないことが多いと感じているとのこと。

指示した部分以外の問題が見受けられても、そのまま放置し、後々大きな問題に発展したり、指示した事を忠実にしようとするが故に非常に細かな部分の傷なども全て不良としてはねてしまったりといった事が今までにもあったそうだ。その経験を踏まえて明星副社長は、日本人に対してであれば10のうち8までを説明すれば十分と思われる作業であっても、ベトナム人に指示・説明を行う際には10~12を説明することを心掛ける様になったそうである。様々なシチュエーションを想定して、それぞれの対処方法を細かく指示して上げなければならぬが、説明と指示をきちんとしていれば非常にしっかりと役割を果たしてくれると感じている。明星副社長によるとベトナム赴任当時は、日本の感覚と同じ感覚で指示・説明を行った為に失敗も経験されたようだが、今では、大きな問題は出なくなっているようだ。

次に最近工場ではワーカーの採用が難しくなっているという話をよく耳にするが、実情はどうかとお聞きすると、確かに難しくなっているが、より問題なのはワーカーの質が変わってきているように思われることだとのことであった。

現在でも工場の前に求人紙を出して求人を行えば、数は若干減ってはいるものの依然として応募者数は多くある。しかし、仕事に対する意欲という点では、以前の方が遥かに高い応募者が多かったように思われる。現在では、求人をかけてから応募者が集まる段階までは、それほどの違いは無いのだが、まず応募者を集めて条件面、仕事環境、仕事内容等の説明会を開くと、給与・待遇を聞いた応募者のうち半数近くは、途中で帰ってしまうそうだ。仕事内容を説明すると更にその半数が帰ってしまい、残りの応募者から採用者を決めても、初出勤の日に会社に来なかつたり、半日勤務しただけで帰ってしまうことも珍しくないとのことである。創業当時は、自分が働いて家族を養うという使命感をもって仕事をしている労働者が多くいたが最近ではその様な必死さをワーカーから感じることは少なくなってきた。

ベトナムが豊かになってきていることの表れとも感じられるが、最近のワーカーは、給与や待遇面を重視し、少しでも条件が良いところがあれば簡単に転職してしまい長続きしない人も多く、そういった面で採用が難しくなっているようだ。



ヤマトプロテック社員は責任感を持ち、団結が強い

そこで、社員の団結を高めたり、会社に対する愛着を持ってもらうため、ヤマトプロテックでは、社員の福利厚生の一環として、毎年1回、社員旅行を行っている。更に社内運動会やクリスマスパーティーなども開催し、社員との交流を積極的に行っているそうで、創業時から現在まで残っている社員も少なくなく、その様な社員が現在では会社の中心的な役割を担っていているとのことである。

また、ヤマトプロテックでは社員の親族・友達などの採用も積極的に行っているとのこと、社員から推薦があれば面接を行っているそうだ。社員の身内を採用する場合、勿論集団で退職してしまう可能性などマイナスの面もあるが、職場の団結力が上がることや、真面目な社員が紹介する人間は比較的良好な人間が多いことなどから、ヤマトプロテックではこの方法を取り入れているとのことであった。

・今後の事業展開

ヤマトプロテックも他の進出企業と同様、ベトナム進出の理由には人件費の安さと言うものが少なからず影響していた。しかし、昨今の物価上昇による賃金の上昇は、進出当初の事業計画の想定を遙かに上回っており、今後もこの傾向が続くことが予想される為、人件費の低さだけを利用した事業プランでは今後の発展は難しいと考えている。その為、今後は安易に人員増を進めるのではなく、機械化も含めて人員の雇用を慎重に調整していきたいとのことであった。

また、今後はベトナムを生産拠点としてだけでなく、販売拠点としても考えながら事業の拡大を図っていきたい考えとのことであった。

近年、ベトナムでも大型のビルやマンションの建設が進んでおり、今後は消火器を初めとした防災関連商品及び防災システムの需要が急速に伸びることが期待されており、ヤマトプロテックでは既にベトナム国内での販売を見越して、国内消火器基準の認定を取得済みとのことである。

実際には現在の製品は100%日本輸出向けの商品であり、現在ベトナムで主に流通している中国製の消火器に比べ品質面では圧倒的に優れた商品となっているが、価格の面では、中国製製品の4倍近くになってしまうなど課題も多い。

しかし、ヤマトプロテックでは、今後も成長するであろうベトナム市場を見据え、現在ベトナム国内販売に向けて価格面と品質面の両立を目指しており、更に、ベトナム国内だけではなく将来的にはASEANそして、アメリカやヨーロッパなど全世界に向けて創業当時の「かけがえのない人命と財産を守りたい」という基本理念を日本国内に留まらず全世界に広げていきたい考えだ。



ビンズン省のVSPにあるヤマトプロテック工場