

第97回

TAKAISHI VIETNAM



事業内容:

工業用精密ゴムパッキンの製造販売（取扱い材料: NBR, EPDM, FKM, シリコンゴム）
 ・水まわり用パッキン(リング、水栓金具、シャワー、トイレなど)
 ・不凍水抜き水栓
 ・ガス用、油圧用パッキン
 ・エアポンプ用ダイヤフラム、逆止弁
 ・消防車向けバルブ用パッキン

住所: Road 12, Tan Thuan EPZ, District 7
 (UNIKA VIE-PAN内) Ho Chi Minh City
 TEL.: (+84) 28 3770-1156
 URL: <http://takaishi-ind.co.jp/>

高石工業株式会社は、大阪府茨木市に本社置き、工業用精密ゴムパッキンなどゴム製品の製造を、本社工場、山崎工場、鳥取工場の3工場で行っています。2017年には、ホーチミン市のタントゥアン工業団地内に現地工場を設立し、ゴム製品の製造をスタートさせています。

今回は、そんな高石工業の高石秀之社長(写真右)にお話をお伺いしました。

●進出の経緯を教えてください。

私共は祖父の代からゴムパッキンやリングのゴム製品の製造販売を行っており、日本国内には、大阪、兵庫、鳥取の3ヶ所に製造工場を所有しています。

これまで、基本的には、国内で製造した製品を国内のお客様に取めるという形でビジネスを行っておりまして、弊社の製品を使用した完成品が海外に輸出されることはあったとしても、弊社が直接海外企業と取引を行うということは、全くございませんでした。

製造に関しても海外進出ということは、全く考えておらず国内の3工場で頑張っていると思っていました。

それが、2014年の8月ごろだったと思うのですが、弊社の取引先企業様から、ベトナムに工場を出すので、一緒に出さないかというご相談を受けまして、それまで全く意識に無かった海外進出を少し考えるようになりました。

ただ、実際には海外進出というのは、現実感に乏しくあまり本気では考えていませんでした。その後その取引先からベトナムへ一緒に視察に行かないかという打診を受け、進出する、しないは別としても一度勉強の為に海外を見ておこうという比較的軽い感じで2014年の10月に初めてベトナム

に視察にきました。

ベトナムに対して、来る前は社会主義国ということと言葉が非常に難しいということくらいしか知らなかったのですが、実際にホーチミン市へ来てみると、若い人が多く街に活気があり、バイクが非常に多いというのが強く印象に残りました。

その後、2,3回ホーチミン市を視察することになり、現地の日系企業で工場内の作業内容や、駐在員の方のマネジメントのご苦労などのお話を伺っていく中で、海外で日本のモノづくりをしっかりと実現し、非常に質の高い製品を製造されていることに感銘を受け、自分たちも海外でモノづくりをやっているのではないかと考えるようになりました。

勿論、国内工場を閉鎖するという事は全く考えていませんでしたが、新しいチャレンジとしてベトナムで弊社の製品を製造することで、弊社自身にとって非常に良い相乗効果が生まれ、お客様にもメリットをご提供できるのではないかと考えが強くなりました。

そこで、具体的な進出場所などの検討を行った結果、2015年3月に最終的にベトナム進出を決定しました。

●ベトナム進出を前向きに考えるようになった要因を教えてください。

ベトナムに来ていろいろ見たというのがありますが、大きな要因は3つあります。

一つは、取引先の企業がベトナム進出を決めており、進出するのであればバックアップするとおっしゃって頂いたことで心強く、更に、当面の販売先も確保できるという点にあります。

もう一つは、現在入居しているUNIKA-VIEPANさんが、政府機関との折衝や給与体系、人材の評価などのマネジメント部分をサポートしていただけるので、弊社は、製造に専念できるという点にありました。

最後の一つは技能実習生派遣機関を紹介していただいたことです。ベトナム進出の話と並行して、別のルートからベトナムに進出するしないに関わらず技能実習生を日本に呼んだ方が良いという話があり、ある技能実習生送り出し機関をご紹介頂きました。そこで色々とお話を伺う中で、技能実習生の送り出しだけではなく、日本での技能実習を終えてベトナムに戻ってきた人材のご紹介も頂けるという話を聞き、人材雇用の面でも目途がつかしました。

また、私の弟である総務部長がベトナム法

人を立ち上げるのであれば、立ち上げ段階まで面倒を見ると言ってくれたのも進出を決めた大きな要因の一つです。私が立ち上げの全てをやるとなると大変ですが、弟に立ち上げを任せられるということでチャレンジしてみる気になりました。

●日本での研修生受け入れ状況をお聞かせください。

弊社は、これまで日本国内の工場で日本人だけで製造を行ってきましたが、ベトナム人技能実習生を受け入れることで、日本の工場にとっても新しい刺激になるのではないかとということ、将来的にベトナム工場を立ち上げた場合には、日本で実習した人材を受け入れる受け皿にすることも可能と考え、2015年11月に第一期生として女性3名を受け入れました。もうすぐ3年になりますが、そのうち1名は帰国後にベトナム工場での現場のリーダー、品質管理者として働いてくれる予定となっており、当初考えていた実習生人材の活用が上手く循環できるのではないかと考えています。

その後も2017年には2期生として男性2名を受け入れており、2018年5月には3期生として女性2名を受け入れ予定です。

実習生には品質保証や会社の仕組みを覚えてもらって、ベトナムに戻ってからも弊社のベトナム工場を支えてもらえればと期待しています。

実習生の日本での働きぶりは真面目で素直、一生懸命で、何より明るいので会社に溶け込むのも早かったです。国が違って一生懸命に働いてくれることがわかって、日本人にとっても刺激になったと思います。

●本格的な操業開始までの経緯をお聞かせください。

本格的に操業を始めたのは2017年の1月です。人員体制は工場長と事務所スタッフ、ワーカーの全部で7名、立ち上げの際には弟が3ヶ月常駐し、操業開始後は日本の工場長が出張ベースで応援に来たりしましたが、常駐の駐在員というのはいません。

工場長の採用に関しては、以前紹介された技能実習生送り出し機関に相談したところ、日本で技能実習生として3年間働き日本語のN2も取得したという優秀な人材を紹介して頂くことができましたので、非常に助かりました。



●御社の製品について教えてください。

ベトナムで製造しているのはエアポンプに使われるダイヤフラムと弁の2つです。エアポンプの両端に取り付けられたダイヤフラムが空気の流れを発生させ、4カ所に取り付けられた弁で空気の流れを一方向に調整します。弊社の取引先が、同じ敷地内でエアポンプを製造していますので、そちらに製品を収めさせて頂いています。

弊社の製品は工業用ゴム製品なので、合成ゴムを使用しています。この合成ゴムは、用途に応じて自社で練り合わせて製造しています。このゴムの練りというのは、製品の性能に大きく影響を与える部分なのですが、配合方法など経験と知識がものを言う世界で、一人前になるには10年ほどかかる非常に難しい作業です。

その為、現在の当社の製品は、全て日本で練った原材料を輸入して製造しています。勿論これでは原材料費が高くなってしまいますので、将来的には、ベトナムで練りまでを出来るようにしたいと考えていますが、少し時間がかかりそうです。

因みに、一度ベトナムのローカル企業からも原材料を仕入れてテストしてみたのですが、価格は安いものの異物が当たり前のように入っている状態で、とても弊社の製品に使用できる状態ではありませんでしたので、断念しました。

現在、ベトナム工場の稼働率は50%くらいなので、ご相談を頂ければ新しい製品を製造する余力があります。日本で製造しているのは主に水回りで使用されるゴムパッキンですが、ベトナム工場では、特に製造する製品にこだわっているわけでは有りませんので、家電や自動車も含めてゴム製品が必要であればご相談を頂ければと思います。

●社員について教えてください。

弊社の場合、日本人が常駐していませんので、工場長の役割が非常に重要です。弊社の工場長は、ワーカーたちとコミュニケーションを取るのが上手で言うべきところはきちんと言ってくれますが、厳しすぎず上司だからといって偉ぶるところがありません。年齢も近いので一緒に掃除したり、改善点を見つけ出して解決したりもできます。ベトナムでの採用後に日本でも研修をしているので日本のやり方を理解してくれており、非常に助かっています。

現在ワーカーは、全員20代前半で、男性



2名と女性3名の5名です。立ち上げの際に募集をかけてこの5名を採用しましたが、これまで一人もかけることなく続けてくれているので、このまま定着してもらいたいと思っています。

●ベトナムのビジネスでお困りの点はありませんか？

ベトナム工場の現時点での課題は、ローカル企業の製品との価格差です。商談会などで知り合ったお客様に見積もりを出すと3~5倍値段が違うと言われます。ローカルの企業から質の悪い原材料を仕入れれば価格は下がりますが、それでは、弊社の目指す高品質の製品は製造できません。その為、価格競争ではなく弊社の製品の品質をご理解いただき、品質にこだわった製品を製造されている企業様と長くお付き合いできればと考えています。

勿論、将来的には、工場の稼働率の改善や、原材料の練りを現地でやるなどの方法でお求めやすい価格にしていきたいとも考えています。

ベトナムと日本との環境の違いによって製品の品質管理が難しい点も困っています。ベトナムは、ホコリが多いですが、原材料にホコリなどの異物が混入すると使えませんので、毎日工場内の清掃が必要です。また、原材料を暑いところに放置すると変質してしまうので、定温管理できる部屋で保管しなければなりません。

●今後の事業展開について教えてください。

ベトナム工場の稼働率を上げるために国内での受注や日本で製造している製品の移管を検討しています。ASEAN各国は勿論、EUや中国、韓国などへもベトナムで製造した製品を販売していきたいと考えています。その為にもまずは、弊社の製品を多くの人に知ってもらうために商談会や展示会などには積極的に参加しています。また、スタッフの技術力を高めて練りから成型までを一貫してベトナムで行うことも目標にしています。

精密ゴム製品、パッキンなどのゴム製品にお困りであれば、是非弊社までご連絡ください。

ありがとうございました。

