

第21回



中部理化ベトナム

●業務内容

1. 硬質皮膜、表面処理に関する業務 (硬質アルマイト)
2. 装飾用皮膜、表面処理に関する業務 (装飾アルマイト)
3. プレス加工及び組付けに関する業務 (プレス・溶接・組付)
4. 切削加工品に関する業務 (NC旋盤加工)
5. ネームプレート製造に関する業務 (シルク印刷)

●ベトナム工場

Road No.18, Tan Thuan EPZ, District 7, Ho Chi Minh City
 Tel: (+84-8) 3770-0683 Fax: (+84-8) 3770-0685
 URL : <http://www.chuburika.co.jp>

株式会社中部理化は愛知県に本社を置く金属加工メーカーで、主な業務内容は自動車及び家電部品の製造、硬質皮膜、表面処理に関する業務、各種銘板の製造、金属金型の製造などを行っています。2002年にはホーチミン市7区のタントアン輸出加工区にベトナム国内において、アルマイト処理(硬質皮膜、装飾用皮膜)、プレス加工、切削加工などの業務を行う中部理化ベトナムを設立しました。

今回は中部理化ベトナムの大西社長と田中工場長にお話を伺うことが出来ました。



アルマイト製品(上)



大西社長(右)と田中工場長(左)

ー御社の主な事業内容を教えていただけますか？

弊社は、主にアルマイト処理事業を行う工場として2002年11月にホーチミン市7区の工業団地内に設立されました。

アルマイト処理といいますがアルミニウムをシュウ酸や硫酸に入れて電気分解することでアルミニウムの表面を酸化させ、アルミニウムの表面を酸化皮膜で覆う処理のことです。このアルマイト処理を行うことでアルミニウムの耐摩耗性を飛躍的に向上させることが出来るため工業用のアルミ部品などに広く使われている技術です。耐摩耗性を向上させるアルマイト処理を硬質アルマイト処理といいますが、当社においては自動車の軽量化のため、鉄の代わりにアルミが自動車のブレーキの部品に用いられ、硬質アルマイト処理が採用されたことが普及につながり、その後はAT車のAT本体にもアルミが用いられ、構成する部品に硬質アルマイト処理が採用され急速に普及した技術です。

この硬質アルマイト処理のほかにもうひとつ代表的なアルマイト処理として装飾アルマイト処理というのがあります。通常アルミをアルマイト処理した場合、アルミニウムの表面を覆う酸化皮膜は蜂の巣上の孔を持つ構造となりますので、そこに染料を入れることでアルミニウムの着色が可能になります。この装飾アルマイト処理は、アルミに綺麗な色を付けることが出来ますので、アルミ製のねじや

ナット、部品など様々な分野で利用されています。

弊社では、この硬質アルマイト処理と装飾アルマイト処理の両方のアルマイト処理を行っています。また、その他にもプレス加工、溶接、組付けに関する業務や、NC旋盤を使用した切削加工業務なども行っています。

ーベトナムに進出された経緯を教えてください。

弊社がベトナムへ進出した最も大きな理由は、弊社の取引先の企業が先にベトナムへ進出されたこととなります。

当初は、ベトナムへ進出されたお客様からの商品を日本で受け取ってアルマイト処理を行い、国内のお客様の別の工場へ納めるという対応をしておりましたが、輸送費の問題などもあり、お客様からもベトナムで一貫して製造したいという要望を頂きまして、弊社でも今後のビジネスの展開を検討した結果ベトナムに進出することになりました。

タントアン輸出加工区に進出したのも、お客様の工場が同じ輸出加工区内にあったことが最も大きな理由です。

実は、このベトナム進出が弊社の初めての海外拠点となります。弊社の事業内容というのはアルマイト処理という特殊な事業ですので、全ての製造業様がお客様になるというわけではありません。そのため、営業活動をすればお客様が見つかるというものでもないので、進出当初は、取引先のお客様だけを頼りに

進出する形となり、不安な面も確かにあったのですが、国内に留まっていたのは将来の発展もあまり見込めないこともあり、ベトナムの進出を決めました。

進出当初は苦労も多くありましたが、展示会やインターネットを通じてベトナムへ進出されている日系企業様を始めベトナム国内の様々な企業様からお引き合いを頂くようになりました。昨年には第2工場も稼働が開始し、昨年度の売上は設立当初の2004年度の売上の6倍に達することが出来ました。今後は更にベトナム国内での受注を増やし、ベトナム国内向けの事業を拡大していきたいと考えております。

ースタッフの採用に関しては如何でしょうか？

今年の10月に最低賃金の改定があったのですが、それまでは募集をかけてもなかなか集まらなかったですね。それが10月に最低賃金の改定があり、弊社でも賃金の見直して再度募集をかけたところ一気に応募者が増えてびっくりしました。

工業団地内ではどこの企業がいくら払っているといった情報がワーカーさんの間で回っているようですね。条件が変わると面白いように応募者が増えました。

人材の採用には社員からの紹介、工場前に求人告知や垂れ幕、HEPZAを通じての紹介など様々な方法を活用していますが、今までの経験で言いますと、社員からの紹介が



ホーチミン市7区のタントウアン工場

もっとも効果的だった様に思います。数は多くないですが社員から紹介されたスタッフは意外とあまり辞めないですね。

ー社員の定着率を上げるために何か工夫などされていますか？

現在、弊社のスタッフ・ワーカーは総勢100名ほどですが、定着率は悪くないと思います。理由としては、まず社内の環境が家庭的な雰囲気があり続けやすいようですね。そのため、一旦入社するとあまり辞めません。

定着率が高くなるように行っている工夫としては、まず日本への研修制度があります。毎年4人程度のスタッフを日本へ行かせて日本の本社の事業を見てもらっていますが、日本へ行けるということでスタッフのモチベーションも上がるようです。またテトの前には全社員を対象としてプレゼントを渡したり、社員旅行や忘年会などの行事も毎年行うようにしています。

また、月に1回はスタッフを集めて食事会などを行い積極的にコミュニケーションをとるようにしています。そういった活動を通じて社内が家庭的な雰囲気を持っていることで定着率の安定につながっていると思っています。

ースタッフの方の評価は如何ですか？

弊社は装置産業ですので、生産というよりは製品の検査や品質管理にマンパワーが必要な業種になります。そういった業種ではやは

り女性のほうが優秀だと感じる人が多いですね。実際弊社のスタッフも約7割が女性です。

弊社のスタッフに限って申し上げればベトナム人スタッフはとても優秀だと思いますし、指示したことは忠実に実行してくれます。ただ、指示していないことはやってくれない事もあるってその辺りは今後の課題かと思っています。また、日本的な感覚、日本のシステムに従って作業をするということもここ最近ようやく馴染んでくれたかと思っています。

ーベトナムに進出されて困ったことなどありますか？

そうですね。困ったことといえますか驚いたこといいますと、機械設備に関して1点ありました。

弊社の設備は日本から持ってきたものも多いのですが一部の設備は現地でベトナム製や台湾製の製品を購入していました。

例えばある設備の電流が500Aで使用できるとしますと、日本製ですと常時500Aで使用しても何も問題がおきないのですが、ベトナム製、台湾製の製品は故障するんですね。それで、よくよくその理由を聞いてみると台湾製やベトナム製の設備は500Aで使用できると書いてあるのは、最大の許容値のことで、常時その値で使用すると故障するということでした。

日本では500Aのものであれば500Aで利

用して多少のずれも許容してくれますが、他の国の設備ではそうではなかったんですよ。ですから500Aで使用するのであれば700Aの物を購入するなどしなければならなかったんですが、最初はそれが分からず、苦勞しました。

ー今後の展望について教えていただけますか？

進出当初は、初めての海外進出ということもあり不安も勿論ありました。また、リーマンショックの時には今後どうなることかと心配したこともあります。しかし、お蔭様で現在では受注も順調に増えて、工場もフル稼働状態になっています。今後はアルマイト処理は勿論のこと切削加工などの事業にも力を入れていきたいと考えていますし、プレス加工なども拡販したいと考えています。将来は新工場の建設も視野に入れていきます。

アルマイト処理というのはあまり一般では耳慣れない名前だと思いますが、皆さんにもっとアルマイト処理によりアルミの耐摩耗性が大きく向上することを知っていただきたいと思います。

もし、アルマイト処理でお困りの企業様などありましたら、是非弊社にご相談ください。

ーありがとうございました。