

第30回

OHTAVN オータベトナム

●業務内容

精密機械加工品の製作、小ビス・ボルト・ナット、各種ピン、リベット等ネジ関連部品の卸販売、図面で製品を作成

●ベトナム事務所

Lot B1-1D, D1 Street, Long Hau IP, Long Hau Commune, Can Duoc District, Long An Province
Tel: (08) 38 734 988 Fax: (08) 38 374 989
http://www.kabu-hta.com

●日本本社

〒181-0004 東京都三鷹市新川2-14-38
Tel: 0422 43 7850



オータベトナムは、東京都三鷹市に本社を置く株式会社オータの初の海外拠点として2012年8月にロンアン省のロンハウ工業団地に設立されました。

本社の事業内容は、小ビス・ボルト・ナット、各種ピン、リベット等ネジ関連部品の卸販売を行う商社ですが、オータベトナムでは、精密機械加工品の製作を行っています。

今回はそんなオータベトナムの崎玉社長にお話をお伺いしました。

ー御社の事業内容を教えてくださいませんか？

弊社の日本本社は株式会社オータといまして、主に小ビス・ボルト・ナット、各種ピン、リベット等ネジ関連部品の卸販売を行っております。弊社は今年で創業40周年を迎えますが、お蔭様でこれまで日本では、毎年増収増益を達成することができています。日本ではこれまで主に商社として活動して来たのですが、将来的な事業展開を考える上で、自社での製造を行う必要性を感じるようになり、ベトナムのロンアン省にあるロンハウ工業団地にオータベトナム社を設立いたしました。

オータベトナムの主な事業内容は、精密機械加工部品の切削加工となります。設立当初は本社向けの加工部品の製造をメインに行いますが、将来的にはベトナム国内でも切削加工を行っていきたく考えています。また、将来的には、現在本社で取り扱っているネジ類及びネジ関連部品のベトナム国内販売も行って行きたいと考えており、現在その準備を進めています。

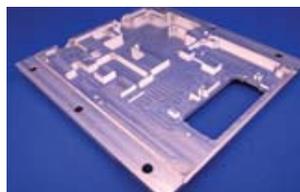
ベトナム進出の経緯を教えてくださいませんか？

弊社は元々ネジ関連部品の商社として、日本国内で100社以上のお客様に製品を提供しておりました。海外という意味では、2年前に台湾の協力会社に社員を outward させたことがございますが、自社の海外拠点は、これまで設立したことが無く、ベトナムが初めての海外拠点ということになります。なぜ、ベトナムなのか？というご質問を良くいただくのですが、実は、弊社の日本での取引先が数年前からベトナムに進出されておりまして、そちらからベトナムでの商品の提供を相談されたことが切欠になっています。そのような状況下でベトナムでの部品供給を検討するうちに、ベトナムへの自社工場の設立が検討されるようになり、2010年ごろからは、本格的なベトナム進出に向けて、準備が勧められるようになりました。弊社の場合は最初に工場を設立するのではなく、まず2011年9月にホーチミン市に駐在事務所を開設しました。

その後、現地法人の設立に向け工場建設先の選定など準備を進め、2012年7月にロンハウ工業団地に現地法人を設立することが出来ました。弊社は元々は製造業ではございませんので、ベトナムで製造業を立ち上げるにあたっては、日本で弊社が100%出資している協力会社から設備と人材を提供して頂く形で対応しております。現在、製造現場のリーダーとなる予定の幹部2名、工具4名、事務職2名、日本人3名の体制で8月29日から製造をスタートしていますが、今後設備の増強に伴い順次作業員を増員し、1年後には20名体制にしたいと考えています。

ーロンハウ工業団地に進出を決められた理由は何ですか？

当初は弊社の取引先企業様がドンナイ省に進出しておりますので、その近くに進出を考えていたのですが、弊社の希望するサイズで対応していただける工業団地がなく苦戦していたところ、弊社の駐在事務所設立をサポートしていただいた企業様から、この工業団地をご紹介いただき、サイズ的にも弊社の希望に沿うものでしたので、こちらの工業団地に進出することを決めました。





—実際にベトナムで責任者として業務を行われることになったわけですが、ベトナムに関する印象は如何でしょうか？

ベトナムについては赴任前は全く知らないといってもいいような状態でしたので、実際にベトナムに来て、これがアジアなんだと感じるほどでそれほど大きな違和感を感じませんでした。ただ、ベトナム赴任後にタイへ出張に行った際には、逆にその発展度合いに驚かされました。

—ベトナム人従業員の評価は如何ですか？

日本ではベトナム人は若い人が多く、真面目で優秀な人が多いと聞いておりましたが、私自身はそれをそのまま鵜呑みにするということではなく、半信半疑という状態で赴任しました。ですが、実際に作業をさせると、未経験者でも作業内容を説明すると2日程で一通りの作業が出来るようになっており、驚きましたし、本当に器用なんだなと実感しましたね。

その後、社内の棚なども溶接させて見たんですが、結構しっかり作業してくれて感心しました。また、事務所スタッフも非常に優秀で、通訳兼総務兼経理兼といった感じで色々なことをお願いしていますが、非常に真面目に対応してくれてますし、日本語も流暢に話しますので、助かってます。

ただ、ちょっと日本人に比べると頑固というか主張が強いかなと感じることはありますが、それほど大きな問題はないですね。

—ベトナムでご苦労されたことなどはありますか？

実はこれまでのところ思ったより順調に進んでおりまして、特に困ったことというのはないですね。工場のライセンスも当初の計画通りほぼ2ヶ月ほどで取得できましたし、工場の稼働も去年駐在事務所設立時に立てた2012年8月稼働という目標をほぼ予定通り達成することが出来ました。

人材の採用にしても、最初は現場のリーダーとなる人材を人材紹介会社を通じて、採用しましたが2人も日本で3年間の研修を経験しており、技術もありますし日本語も多少出来ますので、技術指導やコミュニケーションも殆ど問題ありません。

ベトナムでは計画通りに進まないことがよくあるというのは聞いてましたので、細かく予定を立てながら、進めたのが良かったのかもしれません。また、成るべく現場に顔を出して現場のスタッフの話を聞くようにしているのも効果があったのではないかと考えていますが、実際のところは分かりませんね。また、弊社の進出しているロンハウ工業団地には現在約30社の日系企業が進出されてまして、同じ工業団地の日系企業による情報交換会が毎月開催されておりまして、私たちも2回ほど参加させていただきましたが、同じ日系企業同士ということで皆さん気さくにお話をさせていただけるので非常に有難く思っています。

—御社の特徴など教えていただけますか？

金属や樹脂などの切削加工を行っておりますが、量産型の工場ではありませんので、1個2個からといったご注文からでも対応することが可能です。また、納期に関しましても、日本本社でも今日、明日といった納期をこなしてきましたので、必ずお客様にご満足いただける自信がございますので、切削加工に関するお話がございましたら、是非ご相談を頂ければと存じます。

—今後の展望は如何でしょうか？

工場が稼働したばかりなのでまずは工場の生産を安定させることを第一に取り組んでいきたいと思っています。また、今後は弊社の本業でありますネジ類の在庫販売もベトナムで行って行きたいと考えており、現在ライセンスの取得に向けて準備中です。順調に行けば来年8月ごろには、ベトナム国内のお客様に対してねじ類など約5000アイテムの在庫を持って在庫販売を行えばと考えております。

これにより、工場で製造した加工品とそれに付随する部品の販売を行えることとなりますので、相乗効果が生まれるのではないかと期待しています。

現在在庫商品リストを検討しているので、日本本社から供給してもらっている企業様でこんな製品を在庫して欲しいなど要望があれば御一報戴きたいです。

—ありがとうございました。

