

第34回



三菱電機ベトナム



三菱電機ベトナムは、ベトナム国内で空調システム、家庭用電化製品、ファクトリーオートメーション（FA）製品の販売を行う為に、三菱電機株式会社30%、三菱電機アジア（本社シンガポール）70%の出資により2011年6月にホーチミン市に設立されました。今回はこの三菱電機ベトナム代表の関社長にお話を伺いました。

●業務内容

1. 家庭用エアコンや業務用エアコンなどの空調システムの販売
2. 冷蔵庫や扇風機などの家庭用電化製品の販売
3. FA（ファクトリーオートメーション）製品のサービスと販売

●ホーチミン本社

24F, Saigon Trade Center
37 Ton Duc Thang St, Dist 1, HCMC

●ハノイ支店

9F, Hanoi Central Office Building
44B Ly Thuong Kiet St, Hoan Kiem Dist, Ha Noi

●日本本社

東京都千代田区丸の内2-3-7

一事業内容を教えてくださいませんか？

三菱電機ベトナム社は、家庭用、業務用空調設備のほか冷蔵庫や扇風機といった家電製品の輸入販売、並びにFA関連サービスを行っております。

三菱電機はタイの製造拠点で製造した製品を日本、ヨーロッパ、アジアの各国へ輸出しておりますが、空調設備と家電製品についてはベトナムでも、タイからの製品を輸入販売しております。家庭用の空調設備とは所謂エアコンといわれるものです。エアコン、冷蔵庫、扇風機といった商品は主に一般のご家庭向けの商品になりますが、弊社は直接販売ではなく卸売販売という形でベトナムの一般の小売店、家電量販店、スーパーなどに販売させていただいております。

一方、業務用の空調設備といいますのは、オフィスビルやリゾートホテルなどの大型の施設で利用される空調機ですが、こちらはホテルやビルの建設プロジェクトごとに弊社の空調設備をお客様にご提案させていただくというスタイルで販売させていただいております。

FAについては、通常は日本でご成約いただいたお客様向けにベトナムでの据付やメンテナンス、部品交換などのサービスを提供させていただいております。

一進出の経緯を教えてくださいませんか？

弊社のベトナム進出ですが、そもそもの始まりは1994年に駐在事務所を設立したところからになります。しかし、この駐在事務所はアジア通貨危機の影響などもあり2000年に一旦閉鎖となりました。その後改めて2005年にホーチミン市に駐在事務所を設立し、2011年6月には現在の空調設備などを販売する現地法人としての三菱電機ベトナムを設立、2012年2月にハノイ支店も開設いたしました。

また三菱電機グループとしては、2008年に設立したエレベーター、エスカレーターの販売メンテナンスを行うMelco Elevator Vietnam社（VMEC）、さらに電力系の機械を製造するOriental Electric Industry社（OEIC）がベトナムにございます。

一ベトナム国内での販売は如何でしょうか？韓国企業などとの競争は厳しいのでしょうか？

確かに最近、携帯電話やテレビといった分野ではベトナムや東南アジア各国での韓国企業をはじめとする外国企業の躍進が目覚ましいですが、弊社が扱っております所謂白物家電と呼ばれるエアコンや家電製品は、まだまだ圧倒的に日系企業が強い分野だと思いますし、実際ベトナムでも殆どが日系メーカーの製品で占められており、一部韓国メーカーがある程度です。

韓国企業などは若者向けのデザイン性を重視するようなデジタル製品に力を入れている印象で、そういった分野では非常に強いのですが、ご家庭で購入されるような家電製品の分野では品質や性能の高さから日本製品が好まれているようです。

ただ、弊社も設立して間もないこともあり、まだまだマーケットシェアはこれからといったところですので、今後はベトナム国内でのシェア獲得に力を注いでいきたいと考えています。

ーベトナムに来られる前と来られた後のギャップはありましたか？

ベトナム赴任を言い渡されたのが渡航の直前で、ベトナムについて事前に調べたり考えたりする時間が殆どありませんでしたので、来る前と来てからのギャップというのが逆にあまりない状態で、実は今もその状態が続いている感じです。今はとにかく全てに対して挑戦している途中なので、これからいろいろと経験していくことになるんだと思います。

ー法人立ち上げでご苦労された点はありますか？

弊社は、輸入販売ということでライセンスを申請しましたので、やはり製造業などに比べますと時間がかかったのではないかと感じています。申請からライセンス取得まではおよそ8ヶ月ほどかかりました。ライセンスを取得してからは比較的スムーズに事業を進められたと思っています。

私の場合、過去にメキシコでも会社の立上げに携わった事があり、会社立ち上げの手順として、まず最初に人事マネージャーを採用します。この人事マネージャーの採用が今後の展開に重要な役割を果たしますので、この採用には兎に角こだわってベストの人材を採用します。次が経理マネージャーの採用になりますが、この時には早速、既に採用した人事マネージャーを中心に活躍してもらいます。経理マネージャーが決まれば、社内のネットワークインフラなどを設定するIT担当者を、最後に総務担当者を採用します。

基本的にはこの4人が採用できれば会社としての活動をスタートできる土壌は整うと考えています。今回もこの形で採用を進めましたので、弊社は上記4名に私ともう一人の日本人の6名でのスタートでした。

ーベトナムではよく離職率が高いといわれますが、御社の場合は如何でしょうか？

弊社の従業員数は現在、45名となっておりますが、現在までに退職したのは2名のみで、それもやむをえない事情があつての退職でしたので、離職率は非常に低いのではないかと考えています。

ー離職率が低い理由はどこにあるとお考えでしょうか？

工場のような何千人規模となると難しいと思うのですが、私の場合で申し上げますと、まずは社員は全員私が面談して、社員の意思をはっきりと確認しています。面接者の人柄は勿論ですが、実際に働いた場合と同じ部署の人たちと上手く協力して仕事出来るかどうか重視して採用を決めています。

これは、別に同じような性格の人を集めるという意味ではなくて、逆にいろいろな個性の人を採用してその中でお互いが上手く協力し合える人を採用しようと心がけています。

また、採用後も出来るだけ日々、一人一人の社員に声を掛けることを心がけています。少し落ち込んでいる社員がいれば「大丈夫？」と声を掛けてみたり、風邪をひいて休んだ社員には入社したときにのど飴をあげたりといった

ことをやっています。とにかくよくコミュニケーションをとることが大事ではないかと思っています。

また、社員同士のコミュニケーションという意味では社員旅行が非常に効果的だったと思っています。社員旅行に行く前と行った後では社内の雰囲気は全く違うものになっており、社員以上に私が喜んでおりました。

ー今後の展開を教えてくださいませんか？

今後は、ダナンやメコンデルタなどにも進出し、ベトナム人の皆様に弊社を知っていただき、弊社の製品をご利用いただきたいと考えており、そのためにも社員を更に増強しサービス体制を拡充して行きたいと考えています。

弊社の理想は、弊社の製品を通じてベトナムの皆様の生活水準を上げるお手伝いをさせていただき、消費者の皆様にも少しでも幸せをお届けすることです。

会社というのは一度設立されれば、中にいる人は変わっても会社自体は100年200年と地域に根付いて成長していかなければならないものだと思いますので、その中で、ベトナムの方々に三菱電機という名前が、生活に欠かせない製品を製造している会社だと思っただけのように、日々の活動を行って行きたいと考えています。

ーありがとうございました。



18.C46(ST)

