

第39回

N・ASSET
 VIETNAM COMPANY LIMITED

エヌアセットベトナム

エヌアセットベトナムは、神奈川県川崎市の「溝の口」に本社を置く株式会社エヌアセットの100%出資の現地法人として、2011年9月に設立されました。主な事業内容は日系企業及び日本人駐在員に向けたオフィスや駐在住居などの不動産仲介業務で、2013年2月からはシェアオフィスサービスも行っています。今回は本誌にコラムも掲載中のエヌアセットベトナム責任者の西村氏にお話を伺いました。


●事業内容

- 1.ベトナムへの進出サポート
- 2.ベトナムでの住居、事務所、店舗用地などの不動産仲介事業
- 3.シェアオフィス事業
- 4.ベトナムから日本帰国時の東京、神奈川エリアの賃貸住居等の紹介
- 5.海外駐在員の日本での留守宅管理サービス

●エヌアセットベトナム

The First Floor 02, Phuong Tower, 31C Ly Tu Trong Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
 +84-(0)8-3822-4300

●日本本社

川崎市高津区久本1-1-3

―事業内容を教えてくださいませんか？

日本本社では賃貸不動産の管理業をメインに事業展開を行っております。不動産管理業とは、簡潔に言うと、賃貸物件の貸主から業務委託を受け、物件に居住する借主（入居者）のサポートを貸主に代行して行う業務になります。貸主側からすると、賃料の入金管理や借主のトラブル対応等をプロに任せることが出来、借主側からすると、トラブルの窓口対応が24時間可能であったり、貸主に交渉しにくいことも、管理会社を通すことで申出が行い易くなるなどのメリットがあります。所謂アパートの管理人というイメージですね。ただ、ホーチミンでは上記の様な業務を不動産会社に依頼するというのは、個人貸主間ではまだまだ浸透しておらず、一部のサービスアパー

トメントやコンドミニウム（分譲マンション）でしか行われておりません。その為、当社は不動産仲介業をメインに現在は事業展開を行っており、日本とベトナムの不動産取引慣習の違いをしっかりと把握し、貸主側、借主側との信頼関係を構築し、当社のファンを増やし、知名度を上げるところからと思っております。

―進出の経緯を教えてくださいませんか？

2011年9月にライセンスを取得しましたが、その1年前くらいから海外進出の検討を始めており、当社代表の宮川がカンボジア、マレーシア、インドネシア、ベトナムなど東南アジア各国を回ったなかで、現地の駐在員との縁があったこと、日系企業の進出が加速する可能性が高いこと、競合先

の状況などから総合的に判断し、海外初支店としてホーチミンへの進出を決めました。

―不動産仲介業で日本とベトナムの違いはありますか？

細かな違いは数多くあるのですが、大きな違いを例として1つ挙げると、日本では仲介業務が成立した場合、借主が仲介手数料を支払うというのはあまり違和感がないことかと思えます。（仲介手数料無料の会社も一部ありますが）一方、ベトナムでは、仲介手数料無料として貸主からのみ仲介手数料を頂戴する慣習があります。ただこれは不動産会社や物件によっては賃料が増額されたり、物件選定において仲介手数料から考慮して提案する傾向に自然となってしまう為、当



分も多いように感じます。日本への留学経験や、日系企業での勤務経験のある方も、日本人の要望に対して細かな配慮ができる人が多いように感じています。

当社スタッフについてですが、当社にとって代替えがきかない人材であり、高いモチベーションで会社を支えて

てくれていると私は思っています。例えば、語学面でいうと、当然日本語も扱えますが、英語とベトナム語の契約書の読み合わせを行うことも出来ます。また、日本人に近い感覚を持っており、当社の営業スタンスも良く理解しており、顧客からの問合せ対応についても素早く動いてくれていると思います。2人とも質の高い仕事をしてくれているので、私自身が彼女たちに負けないよう高い意識で業務に取り組まなければならない、いつも身が引き締まる思いです。

ースタッフとのコミュニケーションについてお聞かせください。

人数も少ないのであまり意識はしていないのですが、定期的に食事会を行いコミュニケーションを取るようになっています。あとは当社顧客と時間が合えば合同会食を行ったりと、人数が少ない分なるべく多く色々な人と接する機会を創っていつてあげたいと思っています。彼女たちは日本語で毎日私と会話しますので、私の語学の勉強の機会が日々削られていることが大きな問題ですね。(笑)

ーシェアオフィスを始められたとのことですが、概要をご紹介いただけますか？

今年2月、テト明けから市場調査や会社設立の準備をされる方のサポートができるようにシェアオフィスのサービス提供を開始いたしました。

シェアオフィスは当社事務所と同じフロア、隣のスペースを利用しており、1席からの利用が可能です。当社が提供するシェアオフィスは、シンプルに机と椅子の貸出を行うのみで、その

分コストを抑え、ベトナムへ本格的に進出する前の準備段階の方に気軽に利用できるスペースとなっております。立地もホーチミンの中心部で、Le Thanh Ton 通りに近く、便利などころにあるのと、当社が隣で事務所を構えている為、ちょっとした相談事にも対応可能で、安心したオフィス利用が出来るものと自負しております。多くの企業様に利用して頂き、活発な情報交換ができる場になればと思っています。

ー今後の展開について教えていただけますか？

まずは、ホーチミンでの不動産仲介業のサービスの質を更に向上させていきたいと思っています。また、不動産に付随するその他のサービスも徐々に仕掛けていきたいと考えています。当社は、顧客満足度をとにかく重視し、信頼度と安心度が最も高い不動産サービスを提供する会社として周知されるよう営業努力を重ねていきたいと思っています。その為にも、これまで以上に業務の質を向上させ、多くのベトナム人、日本人から指名され続ける企業を目指したいと思っています。

ーありがとうございました。

ーシェアオフィス

1席からの利用が可能。
N-ASSETと同フロア。



社としては違和感を覚える取引慣習でした。そこで、当社では日本と同様に借主から仲介手数料を頂戴するかたちで営業をスタートさせました。駐在経験がある法人、個人の方からは当初はご理解頂けないこともあり、取引慣習の違いに苦労したことも多々ありましたが、地道に営業活動を続けていく中で、徐々に日系企業、日本人駐在員、またベトナム法人、個人からも当社の借主の立場でのサービスについてご理解頂けるようになり、問合せ件数、成約件数も着実に増えてまいりました。現在は、仲介手数料は発生するが、きめ細やかな日本品質のサポートを借主の立場で行ってくれる会社として認識されつつあり、結果口コミや顧客からの紹介で継続して問合せを頂けているのではないかと考えております。

ー御社のスタッフについてお聞かせください。

今現在はベトナム人女性スタッフ2名と私の3名体制です。1人は総務や、貸主側折衝を中心に業務を行ってもらっており、もう1人は借主側の営業を中心に業務を行ってもらっています。不動産営業と言うと、外出する機会も多く男性向きの仕事と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、不動産仲介では、単に物件を紹介するというのではなく、顧客の要望など言葉に出ていない部分まで敏感に感じ取ることが求められます。特に当社顧客は、日本人が大半で、細かい機微を感じ取れることが重要だと思えます。その点では、女性の方が優れている部