

第73回

1 ICHIBAN ICHIBAN TOSO



●事業内容

外壁の塗装、床の塗装

● ICHIBAN TOSO

517 Hung Loc, Hung Dinh Ward, Thuan An Town, Binh Duong Prov.

ICHIBAN TOSO は、ビンズン省トゥアンアン区に本社を置く、塗装会社です。主に工場建物の、外壁、内壁、床、屋根などの塗装業務を行っており、日本品質の塗装をベトナムで実現しています。顧客の90%以上が日系企業で、ホーチミン市をはじめ、ビンズン省、ドンナイ省、ロンアン省などの南部各省での塗装実績を有しています。今回は、そんなICHIBAN TOSOを、2015年に立ち上げた、松下邦雄社長にお話を伺いました。

○ベトナム進出の経緯を教えてくださいか？

ベトナムに来るまでは、日本で家業の看板作成を行っており、海外で働くという事は考えたこともありませんでした。しかし、2007年に弟がベトナムで塗装会社を立ち上げたことから、その手伝いをするために、2007年5月にベトナムへ来て、働くようになりました。ベトナムに来るときには、勿論ベトナム語も全く分からず、ベトナムの事もほとんど知らないという状況でしたので、多少の不安はありましたが、それ以上に新しい環境での事業ということで非常にワクワクした気持ちになったことを覚えています。その後、慣れない環境ながらも、仕事をしながら、ベトナム語を勉強するという日々が続きました。ベトナムは日本の様に様々な用途の塗料が充実しているわけでもなく、また、海外からの輸入塗料を使用するとコストが上がってしまう為、思うような塗料を使うことが出来なかったり、ベトナム特有の雨季のスコール、高温多湿な気候など日本とは全く違う環境で塗装を行うということで、悪戦苦闘の日々が続きましたが、仕事を通じて、様々なことを学ぶうちに、ベトナムでの塗装の問題点を、自ら研究、克服し、今では日本レベルの塗装をベトナムでご提供できるまでにな

りました。2015年に、前職の会社から独立し現在のICHIBAN TOSOを立ち上げましたので、この会社自体は、まだ設立間もない企業ではありますが、私が、これまでに培った経験と技術によって、ローカルの塗装業とは、比較にならない高品質の塗装をご提供できると考えています。

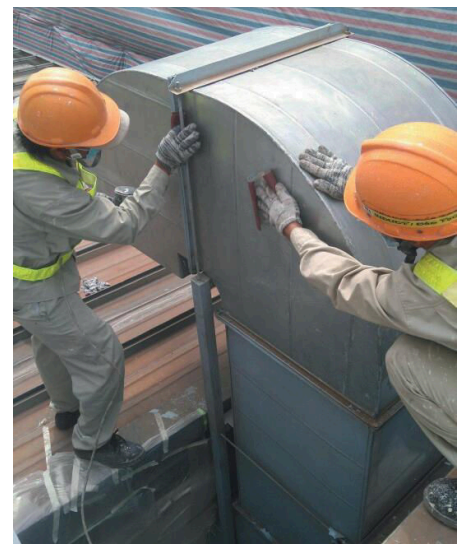
○ベトナムという国に対してはどんなイメージをお持ちでしたか？

ベトナムについては、特に意識をしたことがなかったので、一般の日本にいる人と同じくらいの知識しかなく、発展途上国で、メコンデルタの田舎のような風景のイメージが強かったので、実際にホーチミン市に来た時には、その発展ぶりに非常に驚いたのを覚えています。ビルが沢山あり、想像していたより大分発展していると感じました。生活に関しては、来る前からそんなに心配もしていなかったのですが、実際住んでみても、特に病気になることもなく、食事もおいしいので、生活面での困難は特にありませんでした。

○事業内容に関して教えていただけませんか？

弊社の主な事業内容は、工場の塗装業務になります。最も多いのは工場が建設

された時点で、工場の外壁、内壁、屋根、床など塗装の必要な部分をすべて塗装する塗装工事になりますが、それ以外にも既存工場の外壁の塗り替え・設備の補修なども行っています。主な取引先は90%以上が日系企業となっています。対応エリアとしましては、ホーチミン近郊のドンナイ省、ビンズン省、ロンアン省、バリアブントウ省などの各省の対応が可能ですが、ハノイとその周辺の北部エリアにつきましては、現時点では、管理が難しく対応していません。ベトナムの塗装業務は、当然ローカル企業も行っているのですが、その品





質は、お世辞にも良いとは言えないものばかりです。ローカル企業の施工した塗装は、雨季になると問題が発生して、再塗装となるものが多くあります。これは、塗料などの問題もないわけではありませんが、最も根本的な問題として、下処理が十分にされていないことが、最も大きな原因です。私自身、塗装は下処理がすべてだと感じていますし、この下処理が十分にできていない場合、幾らきれいに塗装を行っても直に劣化が起きてしまいます。下処理段階で、最も重要なことは、水の浸入を防ぐことです。塗装の劣化が起きる原因は、コンクリートに水がしみ込むで起きるのが殆どです。これを防ぐためには、まず、コンクリートへの水の浸入を防ぐことから始めなければなりません。

例えば、日本の建造物では、窓に水切りを取り付けることで、窓についた水滴がそのまま壁面を伝わることを予防していますが、ベトナムでは、あまり取り付けられていません。弊社の場合、塗装を行う前の下処理段階で必要と判断した場合は、水切りの取り付けから行います。また、その他にも壁に水が浸入する可能性があるクラックなどを塞いだり、排水の流れを確認して、徹底的に水の浸入を防ぐことを事前に行います。一見、塗装とは関係のないようなこのような作業が、最終的に塗装の品質を上げることに繋がっています。一般的に塗料というのは、きちんと塗れば3~5年はもつのですが、一般的なベトナムローカルの塗装業者の場合、塗料の質が悪かったり、下処理をしっかりと出来ていないために、雨季になると色が飛んだり、クラックが出たり、つぎはぎが目立つようになり、酷いところでは1年も持たないケースもあります。弊社の場合、塗装の品質に自信を持っていますので、通常は塗装に関して3年保証をおこなっています。また、断熱

塗料や防カビ塗料といった特殊な用途の塗料も日本から塗料を輸入して対応が可能です。短期的なコストでは、ベトナムローカル企業との価格競争は難しいですが、3年トータルで見えた場合のコストと品質では、ベトナムローカル企業よりも良いものをご提供できると自負しています。また、工場の外壁、内壁、床、屋根などの塗装無料検査も実施しています。

○ベトナム人スタッフについてはどのように評価していますか？

弊社では、現在現場スタッフが約50名、オフィススタッフが10名の60名の社員がおります。日本人は、私と、営業担当がもう1名の2名体制です。年齢層は、90%が30歳以下と若い人が多いです。ワーカーに関しては、きちんと指示を行うと、指示を守って丁寧な仕事してくれるようになりましたので、助かっています。勿論、初めの頃は初歩的なことを何度も言い聞かせないといけないなど苦勞も多かったのですが、今では、初期のメンバーの中からマネージャーに成長したスタッフが、現場の支持を行ってくれるので、だいぶ楽になりました。スタッフに関しては、入れ替わりも激しいですが、中心になるメンバーは、初期のころから残ってくれているので、それほど問題はありません。社内のコミュニケーションは、ベトナム語と英語が殆どです。私は、ベトナムに来てからベトナム語をほぼ独学で勉強したので、社内では基本的にベトナム語でコミュニケーションをとっています。ベトナム人スタッフへの評価についてですが、多くの場合、ベトナムの人は、問題が起きる前に問題が発生を未然に防ぐという考えがあまりなく、問題が起きてから、解決するというスタンスの人が多く感じます。もう少し自分で、よく考える癖をつけてほしいと思っています。

○ベトナムで事業を行う上で苦勞した点がありますか？

一番は、やはり人材教育ですね。ベトナムに来た当初は、言えばわかると思って、1年のうち300日は、ワーカーにお説教をしていましたが、あまり全体的な効果が出ずに悩み続けてきました。それと、管理システムの構築にも苦勞しました。如何にして、全体の作業効率を上げるかということを中心に考えて、社員へ指示を行っていますが、社員個々が自分で考えることが苦手な人が多いので、直ぐに非効率な作業と

なってしまいます。この辺を以下に改善するかが今まで苦勞してきた点ですし、これからは苦勞する点だと思っています。

○今後の事業展開をお聞かせいただけないでしょうか？

日本品質の塗装をベトナムで展開したいと考えています。多少価格が高くても、長い目で見たときに確実にお客様にメリットを感じて頂けるよう日々改善に取り組んでいますので、少しでも多くのお客様にその点をご理解いただくのが現在の目標です。また、現在は、お客様の90%以上が日系企業ですが、今後は、台湾、シンガポールなど他の外資系企業にもサービスを提供していきたいと考えています。

最後になりますが、弊社では、塗装に関するご相談に無料対応しておりますので、塗装に関して気になることがあれば、何なりとご相談をお待ちしております。また、塗装検査も無料で対応しておりますので、塗装から5年を目安に検査をご依頼いただければ、屋根の上など普段目に見えない部分まで細かく検査して報告書を作成いたしますので、是非ご相談を頂ければ幸いです。

ありがとうございました。

