

## 第82回

## VACサイゴン税理士事務所(VAC GROUP)



VACサイゴン税理士事務所は、ベトナム投資コンサルティング及び会計コンサルティングを中心に活動する企業として2006年6月にホーチミン市に設立されました。主な業務内容は、日系企業のベトナム進出時の駐在事務所・現地法人の設立支援から、設立後の税務、会計、労務に関する各種手続きの支援となっており、ベトナム進出をトータルでサポートしています。設立から10年が経過し、これまでに延べ200社以上の日系企業のサポートを手掛けています。更に東京、上海、ヤンゴンにも関連企業があり、アジアでの展開を加速しています。

今回は、ベトナムで事業立ち上げから経営方針を確立した迫川社長にお話を伺いました。

#### ○ベトナム進出の経緯を教えていただけませんか？

私の海外経験は、大学の卒業論文の為に1991年に鑑真号にのって中国へ行ったのがスタートでした。その後は、日本の大学を卒業して、地元の山口県で公務員をしたのですが、どうしても中国で一旗揚げたいという気持ちが抑えられず、思い切って1年で退職して1994年に中国へ留学しました。1年半中国留学した後、そのまま北京の日本商工会議所で働くことになり、その後、日系の商社へ入社しました。更にその後に東南アジアでの事業経験を積むため、ジャカルタ（インドネシア）でも働いたことがあります。インドネシアで働いている時に、アジア通貨危機が起り、東南アジアへ進出していた日系企業の多くが撤退してしまい、私も日本へ戻ることになりました。日本では、通信系のベンチャー企業で暫く働かせてもらって、2002年に独立し起業しました。起業当初は日中ビジネス考えていたのですが、当時既に日系企業の中国進出は佳境を過ぎており、新規参入の余地がありませんでした。

した。そこで別の国での事業を考えるようになり、東南アジア各国を比較検討した結果、ホーチミン市が有望だと考えて、2006年に Vietnam Advanced Consulting というベトナム進出コンサルティング企業を立ち上げました。なぜ、ホーチミン市を選んだかですが、実は私の中で戦前に栄えた都市は、将来有望だという持論がありまして、該当するジャカルタ、シンガポール、ホーチミン、香港、上海、ヤンゴンの各都市の中で、ホーチミン市が最も進出のタイミングに適している判断しての選択でした。

#### ○事業内容を教えていただけませんか？

税務・会計・労務に関する顧問サービス、税務申告業務、会計業務、労務業務の4つの事業を行っています。顧問サービスは、毎月固定額にて顧問契約を締結して頂いたお客様に対して、法律・税務、会計、労務に関するアドバイスを行うものです。税務申告業務は、個人所得税、付加価値税、法人税などの税務に関する申告業務で、会計業務は、記帳代行、月次報告書作成、決算書作成など

どの業務を行っています。労務業務は、主に給与計算、社会保険申請などとなります。業務内容自体は、他の会計事務所と大差があるわけではありませんので差別化が難しいのですが、サービスの品質とコストで差別化を図るようにしています。もう一つの弊社の大きな特徴は、会社名にもありますように日系企業として唯一ホーチミン市税理士会のメンバーとして正式に登録されている税理士事務所という点があります。

#### ○社員についての評価は如何でしょうか？

現在弊社には、日本人会計士、ベトナム人の会計士、税理士、日本語担当など全部で25名の社員がいます。弊社のお客様には製造業が多くいらっしゃるのですが、サービス業の会計実務しか経験のないベトナム人会計士ですと、日本の製造業における複雑な原価計算に対応でき無いので、弊社では、製造業での会計実務経験のある会計士しか採用していません。

ベトナム人スタッフは、基本的に皆眞面目で会社が終わってからも学校に通うなど努

力家が多いと思います。その一方で、離職率は高いと思いますね。弊社で一番長い社員は8年で、次は5年という人がいますが、それ以外だと、大体3年周期位で退職していくケースが多いです。離職率の高さに対応する為、基本的には常時1名は余分に採用しています。こうしておけば、誰かが辞めてもある程度しっかりと時間をかけて次の入材を採用することが出来ます。

#### ○御社の特徴はありますか？

弊社は、残業禁止です。就業時間の間で、成果を出すようにして貰うという方針の下、全ての社員に対して残業することを認めていません。もちろん業務の関係上少しは残業することもありますが、余りに残業が多い場合は、就業時間内に成果を出す能力がないと判断して、労働契約の更新をしません。なので、最近は、ほぼ全員が定刻通りで退社しています。後は、社風なのかスタッフはイベント好きが多いようで、毎回自分たちで様々なイベント企画しています。今回も12月に開催されるJBAHのマラソン大会に会社のロゴ入りシャツで16名参加するようです。また、毎月1回は、社員全員参加の食事会をランチの時間に行ってています。食事会の時には、クイズやラッキードロー等を行って、景品を出すようにしています。因みに前回の景品は、日本往復航空券で、大いに盛り上がりました。

○ベトナムで苦労したことはありますか？  
この10年は、様々な出来事がありましたし、苦労したことも数え切れませんし、もし、もう一度この10年と同じ苦労をしろと言われたら、まず無理でしょうね。苦労したことの中でも一番は、やはり人に係ることですね。事業投資は、全てが人に尽きると言つても過言ではないと思います。人に関するエピソードでは、5年前に私の父が亡くなった時の話があります。葬儀の為に日本に帰国した私の所に葬儀の当日、社員から退職届がメールで送られてきました。この時ばかりは、このタイミングで出せるのか！と心底驚きました。それまでもベトナムと日本の違いを頭では分かっているつもりでしたが、その時に初めて本当に理解できたような気がしました。それ以来私自身の考え方もだいぶ変わったと思います。東南アジア（日本以外）では、人は、辞めるという前提で個人に依存しないシステムで事業経営を組み立てないといけないのですが、これが非常に難しく苦労の連続でした。

もう一つの苦労話としては、実はお恥ずかしい話、ベトナムで会社を立ち上げた後、経

営がうまくいかず一度、業務を停止したことがありました。その当時、東京でベトナム専門の進出コンサルティングは、弊社しかなく、日本でベトナムセミナーを頻繁に開催したのですが、結果的に売り上げにつながらず、設立当初の資金があつという間に底をつけました。今思えば調子に乗りすぎていたんだと思いますが、その時は、お金も仕事もなく、業務を停止せざるを得ないと決断しましたが、口惜しさと無念さで涙が出るほどでした。ただ、その後、のままでは終わないと考え直し、3か月後にもう一度、再スタートをきりました。最初は、ベトナムの監査法人のボロボロの事務所に机を一つだけ借りてアルバイトの女性一人を採用してのスタートでした。ただ、幸いにも、タイミングよくその頃から日系企業のベトナム進出が増加し、その波に乗るように徐々に仕事の依頼を頂けるようになって、スタッフも少しずつ増えていきました。その当時は、弊社が、進出コンサルティングを行い、会計関連業務は間借りしていた監査法人にお願いしてたのですが、このベトナムの監査法人が、いい加減な仕事ばかりで、お客様からクレームの嵐となってしまいました。そこで、のままではいけないと考え、自社で会計士を採用して会計業務に対応するようになりました。そこからが更なる苦労のスタートでしたが、何とか現在に至ることが出来ました。

#### ○将来の展望を教えてください。

会社を今後10年、20年継続していくためには、地場の企業として根付いていく必要があります。その為には、会社の社長は、現地の人間が務めるのがベストだというのが私の持論です。来年、現在のベトナム人管理

部長が副社長に就任する予定で、5年以内には社長に就任してもらえるようにしていきたいと考えています。業務に関しては、これまでお客様の100%が日系企業でしたが、これから10年は、ベトナム企業のお客様を増やしたいと考えています。10年後には、お客様のベトナム企業を300社にすることを目標にしています。私が居なくとも現地のスタッフが自分たちで自分の会社を守るという意識をもって自分たちで会社を継続的に運営していくことが出来るようになりますが私の最終的なゴールだと思います。

#### ○最後に一言どうぞ！

25年間の海外ビジネス経験から分かったことは、まず海外に進出したら10年間は必ず頑張ること！10年続けられれば、必ず何らかの成果が出てきます。とにかく自分を信じやり抜くことです。また私は25年前から日本のモノづくりは会社の大小は関係なく、世界に誇れるすばらしいものだと信じ続けています。バブル後の失われた10年・リーマンショック後の不景気があっても日本のモノ作りはなんら失墜していません。日本には立派なものづくりの素地があります。後は、如何に現地での組織（システム）を作り上げていけるかが課題だと思います。それさえできれば必ず成功します。胸を張ってベトナムにおいて頂き事業をしてください。ベトナムのこれから10年は国として光り輝ける10年になると思いますので、是非日系企業の皆様にこの地で惜しみない努力と笑顔で大いなる成功して頂きたいと思います！

ありがとうございました。

