

第3回



株式会社山善ベトナム



山善ベトナム
代表取締役 青野勇

ホーチミン
192-194 Hoa Lan Street, Ward 2, Phu Nhuan Dist, TP.HCM
TEL:+84-8-35174711 FAX:+84-8-35174710

ハノイ
#407, V-Tower, 649 Kim Ma Street, Ba Dinh Dist, Hanoi
TEL:+84-4-37664135 FAX:+84-4-37664137

株式会社山善は大阪山西区に本社を置き、工作機械、産業システム、機械工具などを扱う専門商社であり、近年は一般消費者向けの消費財事業にも力を入れている。今回はそんな株式会社山善の新ベトナム法人として、2010年2月12日に日系企業としてベトナムで初めて機械工具専門商社ライセンスを取得した山善ベトナムの青野勇社長にお話を伺った。



ベトナム進出の経緯

株式会社山善とベトナムとの取引は10数年前にさかのぼる。

当時はベトナムとの取引は主に日本との取引で、大阪からの出張ベースで対応していた。

その後、2000年頃からベトナムへの日系企業の進出が徐々に増えだし、取引量が増加した。更に同時期、シンガポールからベトナムへ進出した企業などからの問合せが増えるようになり、2003年頃より山善シンガポールの出張所がホーチミン市に置かれるようになった。その後、地域統括の関係上2008年からは山善タイランドの駐在事務所として活動を行ってきたが、2009年5月に、法人設立の申請を行い、紆余曲折を経て2010年の2月12日に正式に法人ライセンスを取得することが出来、2010年4月1日より、株式会社山善ベトナムとして正式に営業活動を開始した。

合わせて、ハノイ支店の認可を申請中であつたが、4月中に認可を受け、5月1日よりハノイ支店を正式に開業した。これにより、現在ではベトナム全土をカバー出来る様になっている。

法人化の理由

商社の現地法人化は、2009年より認められることになったが、多くの企業がライセンスの申請で困難に直面している。山善ベトナムの場合も、ライセンス取得までには紆余曲折があり、予定よりも大幅に時間が掛かってしまった。

特に山善の申請内容はベトナムでも初のケースである為、余計に時間が掛かったようである。そのような手間をかけてでも法人化に踏み切った理由は、顧客サービスの向上にある。実は、法人化の以前は、前述の通りホーチミン事務所は山善タイランドの駐在事務所であつた為、ベトナムの事務所では、機械部品等の在庫を確保

しておくこと及びベトナムドンの取引が出来なかった。

お客様からの注文を受けても在庫がない為、日本からの取り寄せとなり、発注から納品までの期間が長くなる為、お客様は在庫を余分に抱えておく必要があつた。この状況を改善し、よりタイムリーなサービスを顧客へ提供する為には、ベトナムに商品を抱えておく必要があり、法人化が必要不可欠であつた。

この様に法人化は顧客へのサービスの提供の向上を目的として行ったものであるが、それ以外にも山善ベトナムでは、アフターサービスの充実にも力を入れており、機械設備の故障やメンテナンスの為に、常に日本人エンジニアが待機している。更に、今後はベトナム人エンジニアの育成にも力を入れ、現地スタッフの技術力と知識の向上を図りより充実したアフターサービスの提供を目指している。

ベトナム企業との付き合い方

山善ベトナムの場合、スタッフは主に日系企業向けに商品の販売を行っており、ベトナム系の企業に対しては、地場の販社を通して販売活動を行っている。

今のところベトナム企業との取引においてトラブルは殆ど発生していないが、ベトナムで取引を行う販社を探す際に苦労したことがある。それはベトナムで与信調査が出来ないことである。日本であれば与信調査機関が発達しており、企業の与信調査が簡単に入手できるが、ベトナムでは、企業の与信調査が非常に難しいと実感した。

商品の支払に関してリスクを最小限にする為には、取引先企業の経営状態を知る必要があるがその情報が入手できない。そこで、販社の選定を行う際には、全て直接訪問しその会社の経営状況を経営者と直に話をしながら見極めていく。しかしながら、ベトナム企業の経営者は、経営状況に関する情報をあまり話したくない為、苦労することも多い。

ベトナム人スタッフについて

ベトナム人スタッフに関しては、皆優秀なスタッフで非常に助かっている。ただ、ベトナム人全体の問題かもしれない



が所謂「報・連・相」が出来ない人が多いように感じる。弊社の場合、弊社のベトナム人スタッフと取引先のベトナム人スタッフが直接やり取りをしているケースが良くあるが、その内容が日本人上司にまで伝わってこないことがある。取引先の日本人から、取引の状況についてお問合せを頂くことがある。実際には既にベトナム人スタッフ同士で話が進んでいるにも関わらず、弊社日本人上司にその内容が報告されていない為、慌ててローカルスタッフに確認するケースも少なくない。この様な「報・連・相」の問題に対処する為、山善ベトナムでは、打合せを頻繁に行うこと、更に日本人の側から積極的にベトナム人スタッフとコミュニケーションを図ることで、報告漏れなどが起きないように対応している。

今後の展開

現在、山善ベトナムではホーチミン本社が10名(日本人3名)体制、ハノイ支社が10名(日本人3名)体制で業務を行っており、今年上期中にはハノイとホーチミン併せて4名の増員を予定している。又、今年7月に行われるMTAの展示会に2年振りに参加を決め、お客様にとって有意義な展示会となる様、準備中である。

更に今後はハノイ・ホーチミンともに15名ずつの30名体制を確立し、3年後には年商20億円を目標としている。ベトナムの経済発展を考えると、それは決して不可能な数字ではないと考えており、今後顧客へのサービスの向上をより一層高め、ベトナムNo.1の工具専門商社の地位を確立したいと考えている。



このコーナーでは取材協力企業を募集しております。
「ベトナムに期待すること」「ベトナムで難しいこと」「失敗談・成功談」など800-1200文字程度の記事をご提供頂ける企業様がおられましたらご連絡くださいませ。
※尚、ベトナム語翻訳については弊社で無料で行います。
ochiai@lavien.com