

第40回

**NASTEC ナステックベトナム**

今回は、愛知県名古屋市に本社を置き、ビンズン省のVSIP (Vietnam Singapore Industrial Park) で、非常に硬度の高い超硬合金という素材を使用した特殊な切削工具の製造を行っているナステックベトナムの服部長にお話を伺ってきました。ナステックベトナムは9月にハノイで開催される「Manufacturing Expo」、10月にホーチミンで開催される「METALEX Vietnam」、両展示会に出展予定です。



●事業内容

超硬特殊工具(切削工具)の製造

●日本本社

愛知県名古屋市緑区大高町字下塩田18番

●ベトナム工場

36 Tu Do Boulevard VSIP Thuan An District, Binh Duong Province  
84-650-376-7282

—事業内容を教えてください。

超硬合金といわれる非常に硬い材質を用いた切削工具の製造を行っております。弊社の製品の特徴は、一般のカatalogに載っていないような特殊な刃物をお客様の用途に合わせてオーダーメイドで製造しているところにあり、お客様の用途としては一般的な加工ではなく、試作品の製造などに用いられることが多いです。弊社の製品は多品種小ロットが基本になります。また、納期が非常に短いというのも弊社の特徴です。

現在製品の95%が日本への輸出となっています。将来的にはベトナム国内向けの販売を拡大していきたいと考えていますが、弊社の製品はその国の技術レベルの向上によって拡大していきますので、ベトナムではこれからといったところでしょうか。

—進出の経緯を教えてください。

弊社は1992年に中国の上海に海外工場を建設し、上海工場では日本向けの製品を製造してまいりました。しかし中国の経済成長に伴い、中国国内での弊社製品の需要が高まり、現在では製品の8割以上が中国国内向けといった状況になり、新たな輸出向けの製造拠点を探さなくてはならなくなりました。インドネシア、タイ、ベトナムなど様々な国への進出を検討し調査を行いましたが、人件費が安く、親日的であること、また将来の発展の可能性が高いことなどを考慮し、最終的にベトナムを進出先を選び、2004年にライセンスを取得し、2005年から工場を実際に稼働させています。ホーチミンにしたのは、気温が年中一定であったこととインフラの整備がハノイより進んでいたことによります。また弊社の場合、短納期を特徴としておりますので、当時は日本への直行便がホーチミンの方が便数

が多かったことも重要な決め手になりました。

—短納期が特徴ですが、どのくらいの早さなのでしょうか？

短納期についてですが、弊社のお客様がご自身の取引先に試作品を明日までに用意しなければならないといった状態で、すぐにでも欲しいという場合があったりしますので、必然的に短納期にしなければならないという状況があります。ですので特急という依頼であれば、朝受けた注文の製品がその日の夜には航空便で送られるといったこともあります。

—ベトナム社員の評価はいかがでしょう？

弊社の製品は多品種小ロットですから毎回違った製品を作らなければなりません。また用途も特殊なものも多くあります

ので、技術的には非常に難しい作業になると思います。弊社の場合、通常新入社員が一人前の仕事が出来るまでには大体3年ほどかかります。また、自分で図面を見ながら用途を理解して、製造方法を考えたり、アレンジを加えたりできるようになるには更に時間が必要ですし、必ずしも全員が出来るようになるというものではありません。弊社の場合ですと、全従業員180名のうちそのレベルまで達しているのは10名程度しかおりません。そういったレベルに達している社員はやはり良く考えていますし、非常に優秀だと思っています。

#### 一どのようにスタッフ教育をされてきたのでしょうか？

立ち上げ当初は80名でスタートし、現在も当時のスタッフが25名残っていますが、彼らも含め、これまで採用した人は全て未経験の状態を採用しゼロから教育をしてきました。技術教育は勿論ですが、私は技術の前にまず基本的なものの考え方を教育することが大切だと思っています。例えば自分の将来をどのように考えているか。目の前の給料だけを見て仕事を選んで、次々と職を変えるようでは、本人には何の蓄積もありません。ひとつの仕事を根気よく続けることで技術を身につければより良い将来を掴み取ることが出来るのですから、安易に考えないでもっと将来のことを考えなさいといつも社員たちには話しています。

そして結果的に思考力のある人間は、身につけた技術を深化させ、自分のものにすることができます。約180名のスタッフのうち、管理を任せている非常に優秀な社員が10名ほどおりますが、彼らはお客様がどのように工具を使うかまで考え、図面に対して提案もしてくれます。図面にある専門用語を日本語で教える他、特に日本語会話は指導していませんが、同じ仕事をして同じ思考をしているベトナム人スタッフとは、頭の中で同じ図面を想像しているわけですから、「おい、あれ!」の一言でもコミュニケーションができるのです。

#### 一服部さんの他に日本人はいらっしゃるのですか？

立ち上げ当初は5名ほどの日本人が中

国での経験を生かして指導にあたり、色々な苦労もありましたが現在は日本人は私1人です。短納期を実践するためには、現場の責任で判断できるものは現場で判断していく必要があり、日本人の判断を待っている間は間に合いませんが、漸く体制が整ってきたのではないかと感じています。

最終的には日本人がいなくても、対応できる体制を構築することが目標です。その為にはナステックベトナムに、日本式だ



けでもなく、ベトナム式だけでもない、ナステックベトナム独自の企業文化が生まれてこなければならないと思っています。

#### 一「Manufacturing Expo」と「METALEX Vietnam」に出展されるそうですが、展示会についてお聞かせください。

工場が稼動して8年になりますが、ここに来てベトナムの裾野産業も技術力が少しずつ向上してきており、弊社の製品が受け入れられる土壌が出来つつあるのではないかとこの感触がありましたので、今年

は初めて「Manufacturing Expo」と「METALEX Vietnam」に出展することを決めました。

今すぐに、ベトナムで弊社の工具の需要がなくても、5年、10年先、ベトナムでも産業が発展し、多くの企業が現地調達を行うようになると、中国がそうであったように、弊社が生産するような工具がベトナムで使われる時代がやって来ると考えています。今回の出展は、将来的な弊社製品のベトナム国内での需要を見越しての出展です。

今はこれからベトナムの産業がどうなっていくか、企業が今後どのように展開していくか見極める段階で、展示会もそれがポイントになると思います。ベトナム企業、日本企業以外にも、タイやマレーシア、インドネシアなど、各国の企業の反応もみたいですね。

#### 一ベトナムの裾野産業の課題は？

ベトナム企業はもっとチャレンジしていかなければならないと思います。簡単な仕事だけをこなしていたのでは、いつまで経っても技術力は向上しません。今の技術力に満足せずに、日系企業の難しい要求にチャレンジすることで、技術力が成長していくと思っていますから、ベトナム企業には本当にチャレンジしてもらいたいですね。安価なものを大量生産するだけでなく、より付加価値の高い製品を製造していくためには個人、企業ともに、現在の安易な選択に流されず、今は多少困難であっても将来のことを考え行動していける、将来設計があるかどうかが大変だと思います。チャレンジすることが、その企業が発展できるかの分かれ目になりますし、ベトナム全体の発展の分かれ目になると思います。企業経営は人生設計と同じだと思います。

#### 一ありがとうございました。