

第68回



NISSHO VIETNAM CO.,LTD



●事業内容

自動車用電装部品の製造

●NISSHO VIETNAM CO.,LTD

Dong Van II Industrial Zone, Duy Tien Dist., Ha Nam Province

●日本本社

茨城県日立市滑川町1丁目9番10号

●ホームページ <http://www.nisshoss.co.jp/>

NISSHO VIETNAM CO.,LTD(以下、NISSHO VIETNAM)は、茨城県日立市に本社を置く、株式会社日昌製作所(以下、日昌製作所)の現地法人として、2013年6月に北部ハナム省のドンバン2工業団地に設立されました。

日本の日昌製作所は、自動車用電装品メーカーとして1960年に創業し、自動車用電装部品製造、医療機器部品、自動機的设计・製作などを行っています。

日昌製作所は、世界に通用する会社を目指しており、その第一歩として2013年に海外初となる工場をベトナムに設立しました。今回はそんなNISSHO VIETNAMの横山大悟社長にお話をお伺いしてきました。

ー海外進出のきっかけや経緯を教えてください。

実は、2007年頃までは海外に出て行くことはあまり考えていなかったのですが、2007年に日立市で開催されたベトナムを紹介するセミナーへ本社の社長が参加する機会があり、そこでベトナムで日本語学校や日本文化を教える学校が盛況であることを知りました。また一方で、ベトナム人大卒者で優秀なエンジニアになるであろう人材が、就職先が無く困っているという状況も知ることができました。そんな中、就職先の無い学生たちを日本の企業へ紹介している専門学校のパトナム人校長先生と知り合う機会がありました。その頃、弊社はちょうど人材不足に悩んでいたことや新しい事にチャレンジをしている時期だった為、社内でも「ベトナム人を採用してみよう」ということになり、ハノイ工科

大学卒業生2名(自動機設計のエンジニア)を日本で採用することになりました。ただ、その時点でもまだ海外進出は、考えていませんでしたが、2008年のリーマンショックを境に日本国内の自動車部品メーカーの海外進出が本格的に動き始めたことから、海外拠点設立についてまずは調査をしようということになり、2011年2月にハノイ市に駐在員事務所を設置し、調査と情報収集を始めることになりました。しかし、調査を開始した矢先の3月11日、東日本大震災が発生しました。弊社の活動拠点は日立市にあるため震災の影響を受けてしまいました。特に福島県南相馬市にある小高工場は、福島第一原発事故により警戒区域に指定され、操業できない状況に陥ってしまいました。お客様への供給を止めることはできないため、小高工場の設備などを急遽本社工場へ移

管させるなど、国内の混乱した状況を立ち直らせることに集中するため、ベトナムへの進出は一旦ストップすることになりました。そして、月日が流れ、震災の復旧作業が落ち着いた2012年12月にベトナムに生産拠点を設けることを決め、2013年6月にライセンスを取得し、7月から工場を建設を始め、翌年2014年1月に竣工することができました。

ー業務内容や御社の特徴などを教えてください。

日本では自動車用のイグニッションコイル、電動パワステ用コントロールユニット、電動パワステ用センサ、カーエアコン用逆止弁、バルブスロットルセンサ、回転センサ、圧力センサハウジング、ABSセンサなどの生産を行っておりますが、ベトナムでは日本の本社



からの依頼で自動車用のエアフローセンサハウジングというエンジンに取り込む空気量を測定するセンサ部品を製造し、本社へ供給しています。弊社の特徴は、樹脂成型、インサート成型から、成型した製品を組み合わせてイグニッションコイルのような製品までを一貫して生産・供給できる点にあります。イグニッションコイルは中が見えないので一般の人には分かり難いですが、イグニッションコイルの中には40ミクロンと人間の髪の毛よりも細い電線と太い電線が巻きつけられています。また、液体樹脂を真空注入することで、気泡を入れること無く製造できる技術も有しております。そのような生産設備を自社で設計、開発、製造することもできます。

ー北部のドンバン2工業団地を選んだのはなぜでしょうか？

駐在員事務所の設立をサポートしてもらったコンサルティング会社やJETROなどへ相談したところ、北部に比較的自動車関連企業が多いことが分かり、北部に拠点を設けることに決めました。その後、ハノイ市を中心に工業団地を探し始めましたが、ハノイ市に近い工業団地は土地代が高かったのもう少し離れたところを探し始めたところ、何か所か候補が上がってきました。その中の一つで土地代が安く、人件費も安く、ハノイ市から通える距離といった点をアピールして日系製造業の誘致に非常に力を入れているハナム省のドンバン2工業団地を最終的な進出地に決めました。ハナム省は、日系企業の投資を促進するために、「ジャパンスク」を設けていて、何か問題があった時などには全面的バックアップしてくれますし、インフラも充実しており、初めての海外拠点となる我々にとって理想的な場所でした。

ーベトナムで苦労されたことは？

ライセンス取得前からベトナムには出張ベースで調査や情報収集に来ていましたが、実際に工場が出来て人を雇い、業務が始まると様々なところで今まで見えていなかった問題が見え始めてきました。細かい話かもしれませんが、例えばベトナム人に「掃除をしましょう」と伝えても、自分の机の上の作業する所だけしか掃除をしません。日本では、「掃除」といったら自分の机の上だけでなく、その周辺や見えないところまで掃除するのが「掃除」だと、子供の頃から身に付いています。しかしベトナムでは「掃除」一つを取っても日本とは概念がまったく違っているので、日本人の感覚のままで仮に怒ったとしても理解されませんし、逆効果となります。

ーどのようにしたら理解してもらえるようになりましたか？

設立当時は何を言っても思い通りにならなかったため、考え方を考えてみました。言うのを止めて自分が自ら率先して動くことにしてみました。そして1年程工場の掃除や周囲の草刈りを自ら行いつつ社員に「なぜやる必要があるのか」を根気よく説明し続けました。その結果、今では殆どの社員が自ら掃除、草刈り、トイレ掃除などは勿論、仕事に対しても自分で考え、行動するようになってきました。この経験から、言うだけではなく、まずは自らやって見せることを常に心掛け、相手にしっかり理解してもらうまで何度でもやり続けることが大事だと考えています。

ーベトナム人社員の評価はいかがでしょうか。

2014年1月の設立当初は、日本で採用したベトナム人技術者をベトナムの工場長として採用した他、経理総務1名、運転手兼作業員1名を採用して、ベトナム人3名と私の4名でスタートしました。現在はベトナム人が19名と私の計20名で活動しています。ベトナム人は人見知りという概念がなく、どんな人にも話し掛けるし、すぐに仲良くなることが特徴で素晴らしいことだと感じています。弊社は、「外観検査」という人の目で一つ一つ製品を確認する工程がありますが、その結果報告を週末に行います。その際、例えばですが日本の場合だと、上司がNGだと判定した製品に対し部下や同僚がOKだと判定することは非常に勇気が必要なので発言することを控える人が多いと思います。しかしベトナムではみんなが思ったことを率直に発言をするので、品質向上や不良品対策に非常に役に立っています。そういった意味ではベトナム人の仕事は非常にやりやすく、隠し事なども少ないため、非常に満足しています。

ー離職率が低いようですが何か工夫はされていますか。

特に何かしているわけではありませんが、社員が何か間違ったことをしていたり、守るべきことを守っていない場合などに対して、私が直接その場で注意したり怒ったりはせず、その社員の担当マネージャーに対し注意をするようにしています。私がマネージャーを飛び越えて直接怒ってしまうと私が思っている以上にその社員は落ち込んでしまいます。必ずワンクッション挟んで注意するようにしています。

社員旅行は1年に一度行っていますし、工場に隣接する敷地をフットサルができるよう



に整備してあげたり、新入社員の歓迎会などの食事会を定期的に行うなど、社員の喜ぶ活動を積極的に行っています。また、弊社は比較的女性が多いのですが、日本には無い「女性の日」という記念日(3月8日と10月20日)には手当を支給するようにしています。

ー今後の展開について

現在は日本本社からの依頼された物を日本へ送っているだけですが、NISSHO VIETNAMとしては、設立時にEPE(輸出加工企業)としてのライセンスではなくIZ(国内販売もできる)でのライセンスを取得しており、国内での販路拡大も視野に入れています。最近ではオートバイ用の部品について試作品を受注するなど、徐々にですが実績を積み上げていますので、近い将来、国内向けに量産ができるようにしていきたいと考えています。また、中国やタイ、マレーシアなどの周辺諸国への展開にも取り組んでいきたいと考えています。

ーありがとうございました。