

## 第88回

## V-STAINLESS STEEL CO.,LTD.



●事業内容: 工業機械、医療機器、建設機械などの部品として使用される板、パイプ、丸棒、フラットバー、アングル、チャンネルなどのステンレス鋼材及び特殊鋼などの加工及び販売

●V-stainless Steel Co.,Ltd.  
Road No.4, Nhon Trach 3 Industrial Park, Phase 2, Nhon Trach Commune, Dong Nai Pro., Vietnam

●TEL: +84 251 356 6966

●FAX: +84 251 356 6366

V-stainless Steel 有限会社は、共に大阪市内のステンレス加工業者である日鋼ステンレス株式会社と豫洲短板産業株式会社の合弁企業として2013年11月にドンナイ省のNhonTrach3工業団地に設立されました。主な事業内容は、工業機械、医療機器、建設機械などの部品として使用される板、パイプ、丸棒、フラットバー、アングル、チャンネルなどのステンレス鋼材及び特殊鋼などの加工及び販売です。今回は、そんなV-stainless Steelの河内山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ませんか？

日本国内でのステンレス需要が将来的に縮小していくことが明確であるという状況において、弊社の親会社の一つである日鋼ステンレスが海外展開を検討するようになりました。しかしながら当時、日鋼ステンレスには海外進出の経験が無かった為、既に海外進出の経験の有った豫洲短板産業へ相談を行い、2社で協力して海外進出を行うことになりました。

海外展開を行うに当たっては、まず最初は、日系企業の進出が盛んな東南アジア、その中でも特に日系製造業の進出が顕著なタイへの進出を検討しました。

ところが、タイに関して詳しく調査していくとタイ国内の市場は既に完成しており、流通も限られていることから、新規での参入は難しいという事が分かりました。

そこで次のターゲットとして近年日系企業の進出も多く、日本でも注目されていたベトナムが進出候補として浮上してきました。

ベトナムへの進出に向けてFS調査を進めてたところ、当時のベトナムでの日系企業の現地調達率が23%程度とタイに比べても大幅に低い状況であることが分かり、今後の

伸びしろへの期待も込めて、ベトナムへの進出を決めました。

ステンレスは鉄よりも高価な材料ですので、必要な量を必要な時に調達したいというニーズが生まれる可能性があり、少量から確実に納品できる機能があれば日系企業へのニーズに応えられるのではないかと考えました。

また、将来的には、ベトナムからタイのマーケットにも製品を供給できると可能性も考慮しました。

ベトナムでは、大きく分けて北部への進出か南部への進出かという選択肢がありましたが、加工関連の中小企業の進出が南部の方が盛んでありましたので、南部へ進出することとしました。南部での進出先としては、様々な工業団地を調査しましたが、当時タイの洪水による工場の被害が大きく報道されていたので、洪水被害を受け難い比較的標高が高い場所で、更に500トン近い在庫を置けるだけの地盤の硬さを条件に絞り込みを行いました。最終的には、高速道路の建設計画、新国際空港の建設計画などもあり、港湾へのアクセスも良いことから、Nhon Trach3工業団地への進出を決めました。

その後、土地取得のMOU締結、法人設立、

工場建設などを行い2015年3月から本格的な業務がスタートすることになりました。

土地の契約に関する交渉に時間がかかったり、工場建設の基礎工事が雨季で進まなかったりと様々な問題が発生し、工場を稼働できるまでには、当初の目論見よりも多くの時間がかかってしまいましたが、ベトナム系のゼネコンであるVietPrestressed社の協力によって、最終的には満足できるレベルの工場を完成させることが出来ました。

●業務内容を教えてくださいませんか？

板材、パイプ、丸棒、アングルなど各種ステンレス鋼材を取り扱っているステンレスの販売会社になります。現時点では、必要な大きさにカットするなどの簡単な一次加工は行っておりますが、曲げなどの加工は行っておりません。将来的には、もし現地の加工ニーズが高いようであれば、第2期工場として現在空いている土地に加工工場を建設する予定ですが、現時点では、どのような加工を行うかは未定の状態です。

現在取り扱っているステンレス鋼材は、主に日本、韓国、ヨーロッパなどから輸入しております。当社の取り扱っている製品は、基本的に全て取り扱いを開始する前に現地の工場

を訪問し、品質に問題がないかを確認した上で取り扱いを行っていますので、品質には自信を持っています。また、日本では当たり前である「少量でも必要な量を必要な分だけ確実にお届けする」というサービスがベトナムでは、まだ確立されていない状況の中、弊社では、少量からでも確実にお客様に届けるサービスで他社との差別化を図っております。配送なども極力自社のトラックを使用することで、品質の維持に努めております。極端な話、1万ドンからといったようなご注文にも対応しています。また、工場はドンナイ省にあります。北部からのご注文も多く、北部へも製品を供給させていただいています。

#### ●ベトナム人社員の採用は如何でしょうか？

操業開始時点では、日本人社員3名とベトナム人社員8名の11名からのスタートでした。初期段階での主要スタッフの採用は、比較的順調に進められたのですが、その後の営業スタッフの採用には苦労しました。当初は、日系企業への営業を考慮して営業経験があり日本語もできる人材を採用しようと考えていたのですが、中々良い人材を採用することが出来ませんでした。そこで、日本語に拘らず英語人材を採用するように方針転換したところ、優秀な人材を採用できるようになり、現在は、日本人社員3名とベトナム人社員15名の18名体制となりました。

#### ●離職率は如何でしょうか？

工場のワーカーは、地元の人が多いため、これまでに一人しか退職していませんが、事務所スタッフに関しては、ざっくりとした感覚ではありますが、30%近い離職率ではないかと思われます。事務所スタッフの離職率が高い理由としては、やはりホーチミン市からの通勤が大変であることが原因の一つだと思われます。同じような待遇、業務内容の仕事が、ホーチミンの近場であれば、

やはりそちらへ移ってしまうというのは致し方ないかと考えています。面接の際にも通勤については、詳しく説明して本当に大丈夫か何度も確認していますが、それでも、入社後に通勤時間を理由にやめていく人はいます。

#### ●社員の評価は如何でしょうか？

ベトナム人社員は、真面目な人が多いのと、数字などの記憶力に優れた人が多いという印象があります。また、語学が得意な人も多いと感じています。マニュアルに従って同じ作業を繰り返すような業務の場合には、優秀な人が多い反面、営業などの応用力が問われる業務に関しては、苦手な人が多いように感じられます。

何かを学ぼうという学習意欲は高いので、日本人側も日本人と同じ感覚でコミュニケーションをとるのではなく、相手の言語能力や文化、習慣を踏まえて指示してあげることで、上手く社員を育てていければと考えています。

社員とのコミュニケーションは、重視していますので、毎月、その月が誕生月の人の誕生日会を開催したり、テト明けの時期に社員旅行を実施したりしています。また、社員の結婚式、お葬式、法事、婚約式、子供の1歳の誕生日など社員のプライベートの行事にも誘われれば極力参加するようにしています。また、テト時期には、社員の家を訪問したりと積極的にコミュニケーションをとるようにしています。

#### ●社名の由来を教えてくださいか？

弊社の親会社は、日鋼ステンレス株式会社と豫洲短板産業株式会社なのですが、どちらの企業もベトナムではそれほど知名度が高くありませんので、あえて日本の親会社の名前を冠することを止めて、ベトナムの皆様に分かり易く親しんで頂ける名前として、V-Stainless Steelという社名にしました。弊社は、ステンレスを扱っておりますので、ステン

レスを入れることは必須だと考え、更にベトナムのVを頭に持ってきてV-Stainlessと名付けました。Vには、ベトナムのV以外にも一つの意味として、ベトナム市場での最終的な勝利を勝ち取るという意味でVictoryの意味も込められています。

また、親会社は、日本の企業ですが、V-Stainlessは、あくまで独立した企業であるというスタンスを取るために、コーポレートカラーもあえて親会社2社とは異なる色を選択しました。

#### ●ベトナムで事業を行う上で苦労した点は何でしょうか？

工業団地との折衝や、役所の手続き関係では、苦労させられることが多くありました。

日本と同じようにスムーズに行かず2,3日で終わると思ったことが、一週間以上かかるということもあつたりしました。また、法律が頻繁に改正されており、更にそのアナウンスが余り行われていないので、後から指摘されて問題化したりといったこともありました。

法律自体があいまいで、地域や担当者によって対応が違うといった問題もあります。また、そのようなベトナムの実態を日本側に理解してもらえないことも苦労の一つです。

#### ●今後の事業展開を教えてください。

まずは、ベトナムでの知名度を向上させるための広報活動、PR活動に力を入れていきたいと考えています。知名度の向上の為に、広告等への露出を増やしたり、ホームページを充実させるなどの活動を行い、日本人、ベトナム人どちらに対しても更なる知名度アップを目指したいと考えています。その上で、お客様の様々なご要望に、毎回きちんと対応するだけの体制構築を進め、皆様から良い評判をいただける企業へと成長させたいと考えています。

ありがとうございました。

