

先日、4年前にベトナムへ進出した取引先の製造業現地法人を訪ね、社長から現在までの苦勞話を中心に体験を聞く機会があった。



従業員との交流に注力

力だったという。稼働後、最初に直面したのは人材育成の難しさ。「ベトナム人には動機で手先が器用というイメージがあったが、実際は実務上の知識や経験を持つ人材が予想以上に少ないことに驚いた」と社長。さらに言葉の問題でコミュニケーションがうまくとれなかったり、賃金を開いたり、年に1回の社員旅行やバーベキューパーティー、運動会などいろいろなイベントを開くなど、従業員との交流に注力。その結果、従業員は会社への帰属意識が高まり、生産効率は徐々に向上し、稼働から3年後には黒字に転換したという。現在はベトナム市場を狙った製品を開発する

ベトナム進出、成功の鍵

社長は進出を決めた理由を「以前はベトナムの協力工場に外注していたが、でかあがった製品の品質に全く納得できなかった。ならば自社工場を建設し、生産しよつと考へた」と説明。安価な労働力の確保も魅

金や労働条件が合わず1年以内に退職する人も多し、ベトナムに進出して多くの企業が何らかの問題に直面し、苦勞を覚えている。特に中小企業は経営経験のない従業員が多いため、問題に直面しても解決策が見つから

ず、やむを得ず撤退するケースもある。取引金融機関として、現地でサポートする必要性を強く感じ、あらためて私自身に課せられた業務の重みを認識した。ベトナムは安定した政治・社会情勢や良好な生活環境等から一定の経済成長が期待でき、「安価で豊富な労働力から人口9千万人の巨大市場」へ変化することが予想されている。今年1月に現地の銀行に向ってホーチミンで暮らし始めた



バンデスクで行っているミーティング＝ベトナム・ホーチミン、ベトナム投資開発銀行

多くの人がスマートフォンを持ち歩く姿を見て経済成長著しい国だと感じた。今後も同国内マーケットのビジネスチャンスをつかむために進出する企業が増えるだろう。しかし、すでに人件費の高騰や単一的な労働を嫌がるケースが増えることが懸念されている。文化や市場の違いにより、今後はビジネスが成功する確率が低下する可能性もある。現地の銀行に向する金融人としては、市場調査やローカル企業の情報提供を通じて、進出企業や進出を検討している企業をサポートし、日系企業がベトナムで発展できる活動を行っていきたいと考えている。

(岐阜信用金庫市場国際部「ベトナム投資開発銀行」バンデスク派遣馬場厚次)