40th Anniversary

イーグル会40周年記念行事

ベトナム国ハノイ市近郊 見学研修会

2011年11月8日～12日

■ベトナムの現状

ベトナムにおける対日感情は「親日」で非常に良いと思われる。また文化、慣習、宗教、価値観など日本とベトナムはよく似ており、お互いに対日、対越の感情は非常に良い。

経済成長率もここ5年は5～8%台で安定しており、平均年齢も27歳と若く、日本の44歳と比較すると、非常に活気に満ちた国だとわかります。実際街に出てみると若い人であふれています。そのため若い労働人口も豊富であり、その労働力の質は、ベトナム人は日本人同様に勤勉であり、教育・知的水準も高く魅力的な国だと思われます。

ベトナムはインフラ整備が遅れており、道路や特に電力に関しては突然停電になるなど、のデメリットもある。

はじめに

今回の視察目的は毎年10%近い経済成長を遂げているベトナムの金型産業の実態変化を確認するとともに、情報交換や意見交換交流を行い相互理解を深め、日本、ベトナム国の違いを実感し、イーグル会会員の今後の企業活動に役立たせるべく視察を行った。

Schedule

11月8日（火）

09：30までにセントレア空港3階国際線ベトナム航空カウンター近くに集合。
名古屋発11：15／ハノイ着14：25（飛行時間約5時間）／シェラトンホテル到着チェックイン／ＩＴＭチュン社長、南谷社長、遠藤所長同行　ハノイ滞在スケジュール確認及び懇親会

11月9日（水）

（株）ナガラの山田常務との懇談。（ＩＴＭ事務所にて）／ＩＴＭ社紹介　（30分＋30分）／ＩＴＭ研修生教育センター見学。（45分）／　ハノイ工業大学見学。（50分）／タンロン工業団地講演　清水社長。（60分）『ハノイでの進出状況とこれからの展望について』／タンロン工業団地内の金型メーカーＴＯＨＯ見学。（90分）／タンロン工業団地内の金型メーカーＹＨＶ見学。（30分）／山田常務、清水社長、朝倉社長、チュン社長を交えての夕食会。（約120分）

11月10日（木）

ＭＳＶ（名精ベトナム）見学（120分）／ベトナムのＴＯＹＯＴＡと呼ばれているビナスキ社を訪問ＩＴＭチュン社長アテンド。（100分）／夜の市街地見学及び買い物／梅本社長、南谷社長、西元部長、平原部長を交えての夕食会。

11月11日（金）

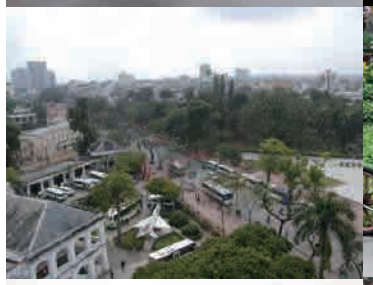
ローカル金型メーカーＨＴＭＰ見学（70分）。／ＨＰＶ（ＨＯＫＵＹＵ　ＰＲＥＣＩＳＩＯＮ　ＶＩＴＥＮＡＭを見学。（100分）／ムトー精工見学（クワンミン工業団地）（120分）松岡特殊鋼山根氏からの紹介。／森林社長、小林部長、チュン社長を交えての夕食会。

11月12日（土）

市内観光又はゴルフコンペ

11月13日（日）

ハノイ発00：05／名古屋着06：40（飛行時間約4時間30分）帰国



Vietnam
1st day 11/8

1日目（11月８日）

この日はＡＭ11時にセントレアを出発し直行便にてハノイに到着。到着後ホテルにチェックインし、その後懇親会を行った。懇親会には今回の視察を企画していただいたＹＨＶの吉中社長をはじめ、今回の視察でお世話になるＩＴＭのチュン社長、兼松ＫＧＫの遠藤所長、貴志さん、ＭＳＶの南谷社長らをお招きして、懇親を深めるとともに、情報交換などを行った。

Members

鈴木　秀典	㈲と金型器製作所	平成23年度代表幹事
窪田　彰克	㈱　三　幸	平成23年度副代表
小川　泰徳	㈱アサヒダイテック	
久野　功雄	久野金属工業㈱	
嶋田　宏樹	日嶋精型㈱	
鈴木　大輔	㈱サンワ金型	
高橋　寿崇	㈱高橋精機工業所	
田中　好幸	㈱田中金型製作所	
富永　啓之	三菱電機㈱	
吹春　光浩	㈱名古屋精密金型	
宮丸　　充	宮丸精密金型㈱	
山口　公敏	㈱ソディック	
山根　康平	松岡特殊鋼㈱	
吉田　正生	㈱吉田金型工業	
吉中　一夫	㈲吉中精工	

以上15名(敬称略)

Vietnam 2nd day 11/9

2日目（11月9日）

午前はＩＴＭ事務所にて（株）ナガラの山田常務との懇談。ナガラで働いているベトナム人はＩＴＭから斡旋してもらっているとのことです。

ＩＴＭは主に人材派遣、日本語教育、企業サポートを行っており、日本に優秀な人材を派遣しています。その後ＩＴＭの日本語教育センターにお邪魔して、ベトナム人が日本語教育を受けているところを見せてもらいました。

その後ハノイ工業大学を見学。大学内の設備（工作機械等）を見学。大学の雰囲気は日本とあまり変わらず、学生たちはキャンパスライフを楽しんでいるように見えました。

午後はタンロン工業団地へ移動し、工業団地を取り仕切る清水社長からお話をききました。この工業団地には日系企業が100社ほど進出しており、雇用人数は57000人とハノイ最大の工業団地となっています。その後ＴＯＨＯベトナムを見学。親会社は東邦工業株式会社です。ＴＯＨＯベトナムは従業員130名の大きな金型メーカーであり、工場も広く、最新の設備が並んでいました。この日の最後はＹＨＶを見学。ＹＨＶはイーグル会のメンバーである吉中精工さんがベトナムに進出して立ち上げた工場で、吉中社長から、進出の際の苦労話を聞くことができました。

08：30

視察旅行の二日目、最初の訪問先で株式会社ＩＴＭのチュン社長のお話のあと株式会社ナガラの山田常務のお話を聞かせていただきました。

もともとナガラとしては7年前にベトナム研修生の面接のためにベトナムに来たとのことでした。そのときの担当者が現ＩＴＭ社長のチュン氏であり彼が独立したときはナガラとしても応援してきたそうです。

現在ナガラで受け入れているベトナム人研修生はＩＴＭより斡旋してもらっているとのことです。

現在ナガラで働いているベトナム人で最長の社員は４年半助めているとのことでＣＡＭの作業に従事しているそうです。

現在山田常務はベトナムの自動車メーカーのビナスキ社にて技術支援をされています。本業のプレスだけでなく、モデルの開発から手がけているとのことです。もうベトナムに長期に滞在するようになって３年ほどになり今年でも年間２７０日ほどベトナムに滞在しているとのことでした。

また株式会社ＩＴＭ内に（株）ＯＪＴという別会社を立ち上げ日本で仕事を請けベトナムで製作し日本へ送るという商社的な仕事もしているらしいが詳細は教えていただけませんでした。

山田常務は60歳を過ぎても社健でビナスキ社までの通勤はバイクを利用しているとのことです。

はじめはそのつもりはなかったらしいがだんだんベトナムの国が好きになり将来的にはビナスキ社の設備を利用してタイやインドネシアの需要をこなしたいと語っておられました。

ITM会社訪問レポート　ITM社長　チャン･アイン･チュン

会社概要の説明：チュン社長はITM設立前に派遣機関の支部長を５年やっていた。2006年に独立し、ITMを設立した。役員５名、社員42名、資本金2000万円、日本人スタッフ３名。主要銀行：三菱東京UFJ 三井住友銀行

売上高　2006年1000万円　2010年6000万円と６年で６倍になっている。実際の売り上げ増よりも円高分で売り上げも大きい。

日本への派遣人材実績：1563名（３年間）ベトナムでの企業研修：301名

主に人材派遣や日本語教育、企業サポート等を行っている。日本では人数よりも質を高めないと満足されないので、教育事業部を作って教育に力を入れている。

企業サポート事業について：日本人はハングリー精神が足りない、質の高いベトナム人の人材を派遣する事で日本人を超える効果を出している。ベトナム人として日本企業のベトナム進出を支援する。ITMは税関、立地など分かり難いすべての事をサポートする。ベトナムでの日系企業向けの日本語教育も行っている。人材派遣を行っているが、人材不足で困っている。ベトナムでも仕事が出来る人を多く集める事は難しい。日本に実習生として派遣された後でベトナムに帰ってきてくると１割の人しかすぐに仕事に就く事ができない。日本では日給7000円近く貰えるが、ベトナムに帰ると月給１万円に戻る。ベトナムに帰ってくると家やバイクを買ってお金を使い果たしてしまう人もいる。そういった問題に対してジョブマッチングを行い、実習から戻ってきたベトナム人の実績をデータにまとめて企業に人材として分かる様に登録している。

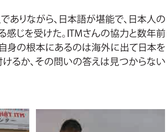
人材のデータがあるので就職後のヘッドハンティングは容易だが、ITMの方針として行わない。ベトナム国民性では、男性は仕事が不得意、女性は逆かに能力が高く、仕事が緻密でよくがんばる。　2回は子供を生むので８ヶ月は休む。　その期間の穴埋めに人材派遣を利用する。　派遣社員は総務、経理、など重要なポストに派遣する。　卒業前に実習をするが、ただの作業にならない様に企業と打ち合わせをしてしっかりとした仕事が出来る様にしている。　勤務先はハノイから１時間くらいかかる場所が多い。

企業サポート事業として、ベトナムでまだ整っていない税関手続きや法律のグレーな部分等をサポートする。　提出書類は日本の様に1回で全ての直しが入らないので、必要書類の提出の際に何回も直しが入る。ベトナムでは賄賂が潤滑油として必要な場合がある。所得税や税率は場所や担当によって違う。ベトナム進出をストレスが少なくなる様に支援する。人材紹介600名の実績。日本の も駐在連絡先が5拠点、東京、名古屋、大阪、広島、福岡にある。

株式会社ナガラ　海外事業部　常務取締役　山田　元

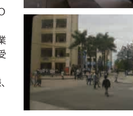
４年前からベトナム人研修生を受け入れている。ハノイ工科大学からの卒業生は非常に優秀でCADCAM等やらせると日本人より能力が高い。ベトナム人は研修生ではなく、日本の新卒と同じ。就労ビザなどで無期限就労としている。日本の中小企業がベトナム進出するときはいいパートナーが必要だという。ITMでは良いバックアップ体制が整っている。通訳や現地で起こる様々な問題に対してすぐ対処してくれる。　山田常務の今後の展開は自動車向けだけでなく、ベトナムであらゆる事をやりたい。株式会社OJTを設立した。ナガラの方針としては、ベトナムでは金型は作らない。初期投資に10億円ほどかかり、回収するのに時間がかかる。ベトナムに仕事を出して日本に送るための仕事を行っている。

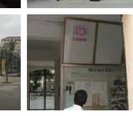
山田常務がベトナム駐在になったきっかけ：７年前研修生の面接に来て日本人よりもベトナム人をうまく雇う事で成果が上がると思った。ビアガーデンを2店舗経営、月間100万の利益が出ている。ビナスキ事では車体を中国から買って外のデザイン等を考えて三菱等のOB等の協力を得ながらベトナムの大衆車（車体は三菱製）を開発している。ナガラはベトナム現地法人てはく駐在所のみ。ベトナムはこれからタイ、インドネシア等からも仕事を取って輸出拠点にできるかもしれない。ベトナムでの会社はアンテナショップの様なイメージで作っている。　お客さんは出張などではなかなか相手にしてくれないので、ITMの中に会社を作って駐在所として電話対応等を行う事で顧客からの仕事を受注する足がかりを作る。ベトナムでは大学が乱立しており、レベルが分かり辛くなっている。大学によっては誰でも入れる仕組みになっている。ある程度レベルの高い人であれば仕事の覚えや能力が高いが、卒業証明等の偽物が出回っており、能力を見極めるのは難しい。山田常務はビナスキへ出向の形を取っている。15日/１ヶ月の契約。トヨタやホンダなど現地調達率をある程度以上にしないといけないルールだが、まだ現地企業が整っていないのでほとんどが輸入であり、組立のみの工場になっている。　組み立てのみではベトナムとの契約違反であるが、ベトナムから出て行く等の交渉の結果が今の状態（ほぼ組立のみ）である。外国人はベトナムでの税金が高い。183日以上になると駐在員になってしまう。ある程度信用できる数字で税金を払っていれば問題は起こらない。大手さんは１人駐在員を置くと税金だけで600万円/年かかる。まじめにやってしまうとベトナム人の賃金が安くてもメリットが出し難い。



所感：チュン社長と山田常務のお話を伺い、ベトナム へ進出する場合は現地の事がよくわかっているITM社等の協力があると心強いと感じた。チュン社長はベトナム人でありながら、日本語が堪能で、日本人の文化に精通しており、所々で見せていたベトナム人への対応の厳しさでも現地の手法を垣間見た感じがした。ベトナムになじんだやり方でうまくビジネスをやられている感じを受けた。ITMさんの協力と数年前からの日本でベトナム人研修生の育成やハノイ工業大学卒の人員をうまく使う事ができれば、ベトナム進出を成功させる可能性を高める事ができるであろう。ただ、私自身の根本にあるのは海外に出て日本を救う事ができるかという問いである。海外でいくら成功しても日本がジリ貧では進出の意味が無い気がするのである。　海外進出と日本にある本体の存続をどう結び付けるか、その問いの答えは見つからないままだ。

10：00





見学初日、株式会社ITMを訪問後、少し離れた郊外にあるハノイ工業大学の日本語センターに訪れました。道中、観光地とは程遠い現地の方が生活する様子が見て取れました。中でも生活用のかなり細い道路で大きなトラックが数センチの隙間ですれ違うのには、肝を冷やしました。あとで推察するに工業化のスピードにインフラや道路の整備が間に合っていないのだと思いました。生活する側にしたら砂埃もひどく、道行く人の多くがマスクをつけており、たまったものじゃないなと同情をさそいました。

センターでは寮が目の前におり、数人が好奇の目でみているのが印象的でした。教室に入ると、多くの学生と目が合いました。実際に学生なので年齢的に若いのですが、ベトナム人は小柄で、日本人と比べても、若く見え、男女問わず好感が持てました。日本語習得の期間はまだ２ヶ月くらいだったそうですが、自己紹介やひらがなの書き取りをみると、語学習得スピードはかなり速そうでした。彼らは日系企業への就職がすでに決まっており、ベトナム人の中ではエリートだそうですが、自をみたときに感じられた学習意欲は日本人にはないものを感じました。彼らが日本人に比べて、低賃金で働くとすると若い世代において日本人では太刀打ちできないのだろうと、この時は危機感を感じました。また、日本の学生が労働研修を終えて、ベトナムに戻ると賃金が上がり、全体の２割ほどが再就職できず苦労するそうで、日本で貯めた給料で遊んでしまうものもいれば、レストラン経営を始めるものなど、必ずしも工業系に勤めるというわけではなさそうでした。

日本語センターを離れ、ハノイ工業大学のキャンパスを訪れました。雰囲気は日本の大学に近く、学生は全体で６万人を数えるそうです。行きから学生をみると先程のセンターで会った学生たちとは違い、目を輝かせている印象はありませんでした。どちらかというと、私のよく知る日本の大学生となら変わりなく、学生生活を楽しんでいるようにみえました。

授業風景は見られませんでしたが、彼らが実習で使用する機械を拝見すると高額な機械ほど、ＯＤＡJAPANのシールが目に付き、道中、ＯＤＡで建設された橋の上にSAMSUNGの広告が数多く見られたことを思い出しました。

私自身ベトナム人と触れ合うのは今回が初となりましたが、ベトナム人は勤勉でまじめであると言われる一方、今回訪問させて頂いた企業様の苦労話などを受け、当然ですが個人差も大きく、ベトナムだけでなく海外への進出や外国人雇用についての考え方に、大きな影響を受けました。

今回お世話になりました各企業様、日程・訪問先調整などに奔走頂いた吉中社長、現地アシストとして活躍頂きました兼松ＫＧＫ貴志様、本視察に関ったすべての方に感謝いたします。ありがとうございました。

13：30

タンロン工業団地／講演：工業団地　清水禎彦社長

●概要

住友商事（58%）と、ベトナム国営の鋳物メーカーのドンアインメカニカルカンパニー（42%）の出資により1997年2月設立され、総投資額9,000万US$、資本金2,447万US$、ノイバイ国際空港とハノイ市の中間地点に位置し、産業道路（国道5号線）によって港と結ばれている。総面積274ha（=83万㎡）に100社入居しており、製造業73社のうち、71社が日本企業。工業団地全体で、約57,000人の直接雇用を創出し、輸出により23億US$以上の外貨（ベトナム輸出額全体の約3.2%）を獲得することで、ベトナム経済、社会に大きく貢献している。

●特徴

ハノイ市のインフラの整備事業として日越間で結ばれた114億円の借款契約により、2004年からの5年間で51,000トン/日の浄水場、下水処理場、40MVAの変電所2基、インターチェンジ、産業道路が完成し、洪水対策として貯水池・公共排水路・排水ポンプ場を使った排水構造も確立された。更に、自前で浄水場給水塔、4,000m3/日の浄水場、3,000m3/日の下水処理場を建設している。また、付近を流れる紅河の増水時には2基の水門で上流に人為的に洪水を起こさせ、水害を回避することも可能なうえに、堤防だけでなく盛土による浸水対策もされている。アパートメントファクトリー2箇所（それぞれに貸し工場11ユニット、4ユニット）や貸し事務所も展開。

●入居企業が直面する問題点と対策

①情報不足、担当官によって異なる運用、業者の斡旋などの不透明な行政手続き

→月一で各社代表による情報交換会にて法律、工事などの情報提供、労働条件アンケートなどを実施。

②地方の工業団地や都市部のサービス産業による雇用吸収による労働力不足

2003年は5%～6倍だった求人倍率は、2011年には1.42倍。毎年100万人の新労働者、でも人手不足。

→工業団地入口2箇所と敷地外2箇所にワーカーの募集広告などを掲示するための掲示板を設置。

労働条件の見直し（2008年の初任給1,365,000VNDに対し、2011年は2,640,000VND（≒約1万円））

市が工業団地労働者向けアパートを整備。

③逼迫する需給バランス、水力依存の発電による乾季後半の電力不足などの脆弱な電力インフラ

→予防的な計画停電などで対応するも、それすら不透明。「ベトナムの電力供給が安定するのは2015年以降」（JETRO）とも言われるが、原発導入予定の2020年頃までは難しいと見られている。

14：45

ＴＯＨＯ　ベトナム　見学

ベトナムに着いて二日目、タンロン工業団地内にある、TOHO　VIETNAMを見学しました。まず、最初に驚かされるのは、外側から眺めた工場の大きさと立派さです。威容といっても過言ではないこの工場に匹敵する日本の金型工場がどれだけあることだろうと、目を見張る思いがしました。それもそのはずで、敷地面積13,545㎡、建物面積5,985㎡あるということだそうです。

TOHO　VIETNAMの親会社は群馬県にある東邦工業株式会社で、製品設計から、金型設計、製作、成形、塗装、印刷、組立まで一環生産する、単なる金型メーカーではなく、部品アッセンブリメーカーです。海外を含め5つのグループ会社を擁し、年間180億円の売上を誇る、中小企業とはもはや呼べない日本有数のグローバルカンパニーです。その中にあってTOHO VIETNAMは金型製作に特化した位置づけとなっています。

2004年に創業し、現在創業8年目で、日本人5人を含め社員数は130人に上るそうです。お客さんの比率は日系オートバイ関係が40%、CANON、プラザーなどのプリンター関係が40%、その他家電が20%だそうです。ベトナムにある日系の仕事が95%以上で、日本を含む海外輸出型はほとんどないというか、国内の仕事で手一杯というのが実情だということです。

工場内に入ると広々としたスペースに牧野フライス、安田工業のマシニングセンター、ソディックの放電加工機など日本でも一流処の機械がずらりと並び、社観です。従業員はあいさつもしっかりしており、教育が行き届いている様子が伺えました。

現在同社は、外注を使わなくてはならないほどの受注をかかえており、繁忙を極めているということでしたが、リーマンショック後はさすがに業績が落ち込み、従業員を半減したこともあったそうです。成長著しいベトナムにおいても右肩上がり一辺倒ではなかった企業経営の難しさ一端を垣間見ました。現在の悩みは何かとの問いに、離職率が年に20%という高さを嘆いていました。ベトナム人は勤勉だと一般ではいわれていますが、それほど単純なものでない様子で、特に中間管理職がなかなか育たないということに頭を痛めておられました。人事面に課題があると感じました。

ただ、日本人にとって朝報なのは、TOHOに限らずどの会社もとても親日的であるということです。今回の訪問でもどこの会社も皆一様にウエルカムな雰囲気で迎えてくれました。日本人にとっては、大変働きやすい環境だということが言えると思います。これらのことを勘案すれば、是非に魅力のあるマーケットであることは間違いありません。ベトナムは大変やりがいのある国だと感じました。

最後になりますが、今回のツアーでは、企画立案してくれた吉中さんを始め、代表幹事の鈴木さん、副代表幹事の窪田さん、参加された人全員に大変お世話になりました。おかげで楽しく、有意義に過ごすことができました。ここに謝辞を述べます。

16：30

見 学 先　Y.H SEIKO VIETONAM JSC（略称 Y.HV）

日　　時　2011年11月9日（水）16:30～

Y.HV様会社概要

会社名：Y.H SEIKO VIETONAM JOINT STOCK COMPANY

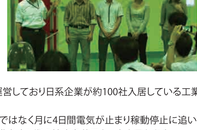
代表者：代表取締役社長　吉中一夫　様

設立：2011年8月

住所：ハノイ　タンロン工業団地

事業内容：金型の設計、製作、成形

資本金：$890,000



Y.HV様が工場を構えてあるタンロン工業団地は住友商事が運営しており日系企業が約100社入居している工業団地である。ハノイ市内とノイバイ国際空港のほぼ中間に位置しインフラ整備もハノイ内でも最も整っておりとても立地条件がよい工業団地であった。

ベトナムでは電力事情がよくないと聞く、この工業団地も例外ではなく月に4日間電気が止まり稼動停止に追い込まれた時があったそうである。しかし同時期に他の工業団地では4日間の停電が月に4回もあったということで、このタンロン工業団地の電力供給体制のふさも進出する際の決定条件であったと言われた。

Y.HV様の工場は機械が据え付けられた状態でフル稼働とまでは至ってはいなかった。加工液が揃わないという事情があった。そこにはベトナムに輸入する際の通関、関税の障壁がある。機械に必要な特殊な加工液を日本から輸入する際に関税が発生することである。またベトナムで購入するにしても少量の販売はなく200L（ドラム缶）買いが必要とのことであった。通関ではベトナム国内でも入手できるということがその理由であるようだが、入手できないから輸入していることであり理由が理不尽であり通関の不透明さはいまだ変わっていないようである。しかもアンダーマネーが横行していることも相変わらずである。

このように操業にあたり いろいろな苦労話などを吉中社長様を囲んでお聞かせいただいた。

現地での人材確保もそのひとつであった。勤勉で真面目、手先が器用と言われるが必ずしもそうとは限らないようである。そのような現実に直面した上で研修生を受け入れ、いい人材に育てたいという吉中社長様の熱意、情熱を感じた。研修生を受け入れる際には必ずひとりひとりの親御さんを訪問されるそうである。そこで社長は親御さんと面談し事なく供を預かる上で責任を持って預かる上自分を信じて欲しいと親御さんと約束されるとのこと。研修生もY.HVで吉中社長様に付いて行こうという気持ちに溢れており、そこには研修生とのふれ合いやコミュニケーションを大切にされる吉中社長様の人望・人徳の厚さがあった。言葉の壁も感じさせないほど組織の信頼関係を築きあげられている。これは会社のスローガンにある「恩人を常に感謝しよう」ということへの強い想いが感じられる。その想いが国境を越えて伝承され必ずいい人材が育ち受け継がれていくことであると確信した。

Y.HV様の訪問は吉中社長様の信念と情熱そして根気に強く感銘を受けるお話をお聞きすることができ感謝いたします。

また吉中社長様には今回の見学研修会のアテンド役としても尽力していただき非常に素晴らしい研修会でありとてもいい経験ができたことに御礼申し上げます。

ありがとうございました。

今後もYHV様の更なる繁栄と皆様のご健勝を祈念しYHV様見学報告とさせて頂きます。

Vietnam 3rd day 11/10

3日目（11月10日）

午前はＭＳＶ（名精ベトナム）を見学。名古屋精密金型が2002年にベトナムに進出した工場です。ＭＳＶではバイク関係が90%でその内の半分がレンズの金型で、この2,3年はダイキャストの金型も受注しています。

午後はベトナムのＴＯＹＯＴＡと呼ばれているビナスキ社を見学。ビナスキ社では車体を中国から買ってボデーを乗せかえることにより、自社製の大衆車を開発しています。

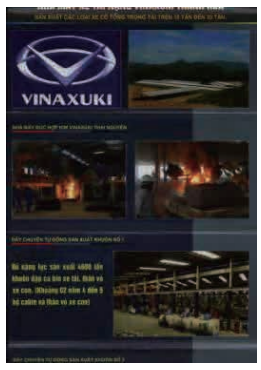
9：30

"ＭＳＶ"日本企業名（名古屋精密金型）100%出資会社
工場面積２ha 50年契約
2002年ライセンス取得・2004年1月設立　8年目となった。
ハノイ市内より北西に位置しており、田舎
カイワイン工業団地　100件の工場が隣接
＜台湾系・韓国系・ベトナム＞
そのうち日系5社　広田プレス進出予定（ホーチミンにもあり）
従業員70名　（ドライバー・食堂スタッフ10名を含む）
金型製品は、主にスタンレー電機2輪車のレンズ関連で90%（ＥＵは、ホンダ）
最近になり、ヤマハ関連も受注している。
その他、ダイキャスト（アルミホイール金型）のリシンク
トライ成型機80ｔ・220ｔ・450ｔ（名機製）
小ロット生産も行っている。
鋼材・焼き入れに関しては、ベトナム日系でＯＫ
今年度30, 000ｋ/月を目標としている。
日本側ロイヤリティーは、荒利４%を還元＜50, 000ｋ/年＞程度
立地条件にて、人・賃金・定着者は安定している。⇒田舎？
当社は、道路事情・電力などインフラ整備が良くなかったが、最近ではかなりインフラ整備も整ってきている。しかしながら、発電機2機を設置していた。
ここでも、人の問題はあり定着率を維持する為の苦労をしている。
お笑い話ではあるが、"やぎ"を飼っていた。⇒どうするのか？
工場敷地の草取りをさせているとの事だった。⇒しかしながら、レクレーションの時、皆で料理の材料にしていた様子。＜皆さん大笑い＞
景気は、2008年以降上昇気流にて、忙しいとの事。
平均年齢27歳。立ち上げ当事、ハノイ工科大・ハノイ工業大10名を一期生として採用。現在も7名が就労している。（ＭＧクラスまで育っている）
その他、企業内転勤にて5名が日本国内で就労している。
ベースＵＰ⇒＜査定＞評価基準は日本方式
年齢・学歴⇒今後は、実行主義（成果報酬）になるか・・・。

14：00

VINAXUKI(ビナスキ)
　日時　2011/11/10
　場所　ハノイ市
　設立7～8年の会社で、当初はステンレス製の病院用手摺を製作。
　政府に顔が利く独裁的な会長のもと、16万5000平米の土地に従業員が工場を建設。
（大半は建機は使わず手掘りと聞きました。）
　我々が見学した工場の従業員は約80名くらいだと思います。
　工場1：鋳物用発泡型の加工機・鋳物用の加工機・プレス機・プレス用製品のレーザー機・溶接機15名
　工場2：組み上げた軽トラックのチェック場・塗装ライン・在庫置き場・組み付けライン20名
　工場2の外：組上がった軽トラックへ社名の吹き付け・検査・テストコース5名
　工場3：ここへは時間の都合上行けませんでしたが、５ｔまでのトラックを製作する工場だと聞きました。30名
　CAD/CAM室：外装のプレス品を測定し、データを基にソリッド化し鋳物加工用のデータを製作10名
ナガラ様の日本人駐在は山田常務様を含め3名。1名は加工現場指導、1名はCAD/CAM指導。
　板金プレス品以外は殆どが中国からの輸入品で、既にアッシーされたインパネや木箱に入ったエンジン、タイヤ、シャフトとありとあらゆる部品が置かれていた。

軽トラックから5tトラックを主に生産。塗装ライン（ニッペ）



　乗用車を試作中。5部品（外装プレス品）をビナスキが作りその他の部品は現地のローカルが製作。ランプはスタンレー製（名精さんの型）。台湾のメーカーで1/3モデルの試作型をつくり、 これを基にスキャンし、データを作って金型を設計製作。

㈱ナガラ様が技術支援をし、14万平米の土地に鋳物工場を建設。5t2台、3t2台、1t1台の設備あり。また板金のプレス金型も製作し製品も打っている。鉄板は韓国材の安いモノを使用。（ハイテン材ではない）
3～4時間以内の会長の故郷でも90万平米の土地でダンプカーを製作。ダクラックという都市からレアメタル20ｔを採掘し、日本へ送った。詳細は不明です。またカンボジア近郊ではレアアースも採れるとの事。トータルの金額はナガラの山田常務様は知らないとの事。

ナガラの山田常務様より
　ベトナムでベトナム人が乗るなら、その環境に合った車を提供する。日本車の用に過剰品質は必要ない。最近では都心部のインフラが整いつつあるが、少し外れたらとてつもない悪路。まだまだ量産とまではいかないが、じっくりと開発、製品化へと向けて進んでいきたいとの事でした。以上

Vietnam 4th day 11/11

4日目（11月11日）

午前の最初はベトナムのローカル金型メーカーＨＴＭＰ社を見学。ローカルの金型メーカーなのであまり期待をせずに行ったのだが、実際に見てみると広い工場の中に最新の設備がずらりとならび、今回の視察の中でＮｏ１と思えるような金型メーカーでした。
次にＨＰＶ（ＨＯＫＵＹＵ　ＰＲＥＣＩＳＩＯＮ　ＶＩＴＥＮＡＭ）を見学。ここではプリント基板をトリミングする金型を作っていました。ＨＰＶの森林社長からはベトナム人の勤務態度、風習など他では聞けない苦労話を聞くことが出来ました。
午後はムトーベトナムを見学。親会社は岐阜県にあるムトー精工。ムトーベトナムでは金型製造は自社で成型する金型を作っており、成型後、印刷、組付けの一貫した製造を行っている。金型は自社で使用するため、コストを度外視して、メンテナンスのしやすい金型を作っていた。

08：45

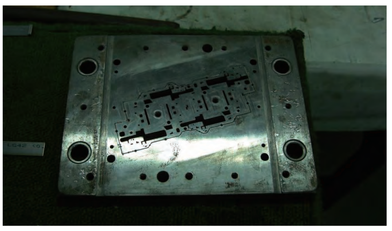
⑨VIETNAM HTMP MECHANICAL CO. LTD
面談者：Nguyen Huu Tuan General Director(41歳)
業種：ローカル金型メーカ
保有設備：放電設備ソディック製10台（AQ55L、AG60L、AG600L、A65R、K216EA他）、ARISTEK1台(CNC650)

【懇談内容】
・2006年設立　従業員170名(全てベトナム人)　※女性は30名
・場所は、Quang Minh(クワンミン)工業団地内　※空港とタンロン工業団地の中間に位置※タンロンの次に好立地。
・金型の設計～製造まで実施。
・当初4名で出資　資本金50万ドル。
・メインは、ダイカスト(7割)、ホンダ 、ヤマハが主な取引先。
・10年度の売上　10億円。
・離職率は、5名/年と他の企業に比べ少ない方。
・仕事は、時期によって波はあるが非常に忙しい。今後、成形工場も増設予定（成形機40台）
・社長は、41歳と非常に若く日本語も堪能で成功者の一人といった印象。
・工場外観、内装も非常にきれいに整備されており感心した。
・ソディック製の放電加工機を多数保有。当社放電加工機についてお話伺った際、当社製は聞いたことがないとの素振りをさしショックを受けた。是非次期更新時には当社機もPRさせて欲しい旨伝えた。

左上／懇談風景
※立っている方が社長
右上／記念撮影風景
※イーグル会メンバー
（前列右から3人目が社長）
左／HTMP社屋

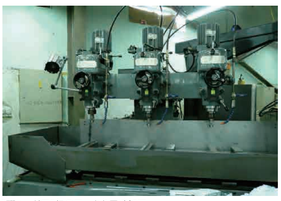
10：15

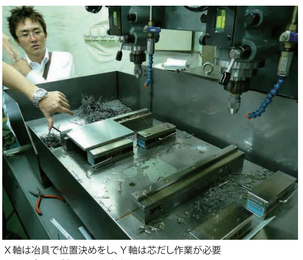
ＨＰＶ（ＨＯＫＵＹＵ　ＰＲＥＣＩＳＩＯＮ　ＶＩＴＥＮＡＭ）
設立が2005年で資本金は650,000＄
社員数は40名でほぼベトナム人
クワンミン工業団地にある日系企業で、ＰＣ・デジカメ等のプリント基板をトリミングする金型を製造している
金型が非常に短納期で長くて受注後５日で早いものは受注日に納品
月の金型受注数　100～150型
生産管理にかなり苦労されていた
金型サイズは小さく（30ｃｍ×30ｃｍ程度）穴加工とワイヤーカットが主な加工
主にベトナム人・ベトナムという国の風土での苦労話をして頂きました



受注→ＣＡＤ
ＣＡＤは基本2次元。最大で一日5型／一人で可能
しかし、作業者に１型しか仕事を与えないと8時間かけて1型しか仕事しない
5型あたえると、ちゃんと５型の仕事をする
事前準備等を空いている時間にしようとしないと管理の苦労話をされていました

ＮＣフライス
材料は事前に標準化された材料寸法で在庫を持ってみえました
基本はこの工程からスタートで主に穴あけ作業が多い感じでした
マキノさんに依頼してオリジナルの設備を使用され能率を向上させていました


3頭ヘッドで3個のワークを同時加工


Ｘ軸は冶具で位置決めをし、Ｙ軸は芯だし作業が必要
クランプはマグネットで固定される

熱処理
自社で熱処理をされていました

熱処理窯

研磨・ワイヤーカット
ワイヤーカットが特に主要な加工方法でこの部署のみ仕事量に応じて２直になるそうです
ワイヤーは0.2mmを使用されていました

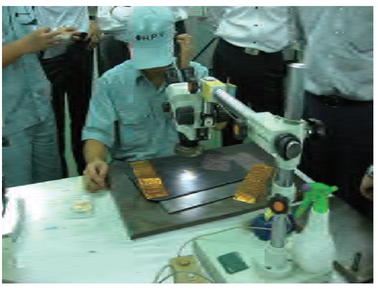
ワイヤーカット（ソディック）

ワイヤーカットの水

検査～組み付け
プリント基板をトリミングする刃の部分に難しさがあるとの事でした。完全に抜いてしまわず、途中で刃を止めシールの必要部分だけをめくれるように調整する為、高い精度が必要となる

試抜き
自社にあるプレスマシンで; 試抜きし金型の品質保証をされていました

試抜き品の検査
試抜きされた製品を検査され、最終の品質を保証されていました



見学中に出た話題
・洪水が怖い
　3年前に歴史的な洪水がハノイであったが、その時は床下のギリギリまで水が来て大ピンチだったが、社員の機転により、空き地に水を逃がす事で、事なきを得たとの事
・停電が非常に怖い
　計画停電も多いが、予告なくいきなり停電が起こる
　起こっても事後報告が多い
　頻度が多く、短納期の仕事をされているので苦労されている様子でした
・高い離職率の国民性を受けて、給料・福利厚生で頭を悩ましておられました
・物事に関する考え方での違いに苦労されていました
　例で家のドアを作る時、日本人はスムーズに開閉できないとＮＧだが、こちらでは力ずくでも閉まれば工事完了と判断するとの事
　指摘してもクレームみたいな印象を持つとの事
・納期管理のズボラさに苦労されていました
　仕事が13時に終わりそうでも17時ギリに次工程に回して帰ろうとする
　その為、次工程の作業者が残業させられる羽目になる事が多い
　それを防ぐ為に常に監視の目を光らせていないといけない
　また、「仕事が終わるか」と聞くと、絶対に終わりそうにない常態にも関わらず、「ＯＫ」と気軽に言う
・ベトナム人が勤勉で真面目と言うのは嘘だと、しきりに言ってみえました
　相当のご苦労をされているな～と感じました

私個人の感想
ニッチな市場の仕事をされていて、仕事量は相当なものだと推測できます
また、競争相手も少なく、ここまでの短納期だと、新規競争相手も中々現れないだろうと感じました
ソニー・パナソニック・キャノンと家電関係の大手がハノイに進出している背景もあり、上手く市場ともマッチングし、安定を感じさせる企業でした
研修生だと真面目なベトナム人も現地だと、非常に不真面目でアハウトであると、盛んに叫ばれており、見学している時も私語してそうな姿が目立ち、また集中力が散漫な社員の姿が目につきました
この中で、短納期の金型の生産管理をするのは相当に大変だろうと、感じました
国民性の違い等やはり、現地に「行って」・「見て」・「聞いて」をしないと分からないものだと痛感いたしました
その意味でも今回の視察は非常に有意義な時間となりました

14：30

"ムトー精工"ベトナム
梅本社長・横山Ｆ／ＭＧ・上田Ｇ／ＭＧと面談

2005年2月設立
1360名の社員にて金型設計製作・成型・印刷を手がけている
金型製作部門80名　3交代制
むやみなコストＤＮをしない。⇒長期的に継続製品もある為、（製品安定は、金型しかり）
金型メンテナンス15名　3交代制
20～25型/月を生産⇒35型まで引き上げる
成型部門500名　3交代制　30日稼動を実施
106台　30ｔ～280ｔクラスが稼動（全て取り出し機・コンベアー付き）
一部ゲートカット（手作業）をしていた。
成型品2次加工（印刷）33名　日勤
アセンブリ　520名　2交代制
品質管理　90名　3交代制
納入先は、全世界ユーザーにて輸出している。（100%）
<ソニー・キャノン・ブラザー・東海理化・パナソニック>等でカメラ関連部品など総合部品メーカとして、工場を運営している。
よって、社員の男女比率は男26%に対し女子74%　平均年齢27. 2歳
離職率低減の為、昼食レベルＵＰ・賃金などを考慮している。
研修室に数十名の研修期間中のワーカーが存在した。4%程度の離職率でも年間40名程度の人数になる。
工場内には、セクションごとの組織図が明確化されており、役割分担が人目でわかるようになっていた。
また、見学中には"暖かい挨拶"を頂いた。（社員教育が徹底されている）関心！

Vietnam

最終日 11/12

最終日（11月12日）

最終日ということと、土曜日であったため企業訪問は行わず、観光組とゴルフ組に分かれて行動。ゴルフ組は視察した企業の方を交えてコンペを行った。

8：30
ゴルフコンペコース
イーグル会40周年記念ゴルフコンペスタート

10：00
市内観光コース
ハノイ市市内観光出発　約６時間

24：05
ノイバイ空港
飛行機便ＶＮ９６６
ハノイ発
（飛行時間約4時間30分）

6：40
名古屋到着

おわりに

今回の視察は実質3日間で11社を見学するというハードなスケジュールでしたが、内容は非常に濃く、とても充実した視察となりました。今回の視察で感じたことは、どこの企業に伺ってもとても親日で、非常に暖かい雰囲気で訪問させていただきました。

最後になりますが、この視察を企画していただいた吉中社長、現地でアテンドしていただいたチュン社長、貴志さんには大変お世話になりました。この場をお借りして感謝申し上げます。本当にありがとうございました。