

YMFG

アジアニュース

2024年8月

【海外拠点】山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】TTB銀行(タイ・バンコク)、HD銀行(ベトナム・ホーチミン)



【ベトナム】

ベトナム進出企業インタビュー

1. はじめに

ベトナムは人口1億人を突破し、平均年齢も33歳と若いため、労働力も豊富で、比較的賃金も安く、親日な国であることから多くの日系企業の進出候補先の1つとなっています。

今回のアジアニュースでは、プレスベアリング製造の国内有力メーカーである株式会社富士製作所(大阪府)が2023年7月に設立したベトナム現地法(FUJI CREATION PRODUCTS VIETNAM COMPANY LIMITED)のGeneral Director 杉山 和史氏にベトナム進出についてインタビューさせていただきましたので、ご紹介いたします。



※工場外観

2. 日本での事業について教えてください。

弊社は1939年に創業し、今年で85周年を迎えました。主力事業はベアリングの製造販売で、長年倉庫などに用いられるローラーコンベヤ用のベアリングといったマテハン(マテリアルハンドリング)業界向け製品の製造販売を行っていました。

ここ10年ほどでは自動車業界、主に日系大手自動車メーカーの高級車ラインナップ向けの製品や、全方向移動型車輪(オムニホイール)の技術に強みを持っていたことを活かして、車椅子や移動式のレントゲンの車輪部分に用いられる製品の製造販売も行うようになりました。それ以外にもAGV(自動搬送装置)やAMR(搬送ロボット)などにお使いいただいているケースが多く、今後の需要増加が見込まれます。

3. 海外展開の状況について教えてください。

海外に関する事業については、1970年にヨーロッパのコンベヤメーカーとつながりができたことをきっかけに、ヨーロッパや北米を中心にベアリングの輸出を始めたのが最初です。この時は高度経済成長の真っただ中だったこともあり景気が良く、世界からいろいろな引き合いがあって、国内で製造した製品の輸出販売を行っていました。輸出先は日系ではなく、現地ローカル企業がほとんどで、ローカルのコンベヤメーカーを開拓し営業活動を行っていました。

その後、多くの日系企業が中国に工場を構えるようになり、そういった企業の現地調達ニーズが増えてきたことからそれを逃さないよう2018年に中国(上海)で販売会社を設立したことが弊社としての初めての海外現地法人設立です。

その翌年には東南アジアの経済成長を取り込むべく、拠点を構えてそこを中心にレスポンスよく対応していくことで販路拡大を目指そうと2019年にシンガポールにも販売会社を設立しました。しかしその直後にコロナウイルスが世界中で大流行し、港なども封鎖され満足に活動できず赤字が嵩んでいったこともあり、シンガポール法人は2022年に閉鎖しました。コロナウイルスの流行が落ち着いた後、東南アジアの拠点がどうしても欲しかった

ということもあり、2023年7月ベトナムホーチミン近郊のドンナイ省に現地法人「FUJI CREATION PRODUCTS VIETNAM CO., LTD」を設立し、同年11月には同社工場を開所しました。

4. 中国、シンガポールの次の海外拠点としてベトナムを選んだ理由を教えてください。

2017年に初めてベトナム人エンジニアを採用しました。彼らは弊社で働き始めてからもう7年目になります。その後もベトナム人技能実習生や特定技能をよく受け入れていました。そういったこともありベトナムという国が外国の中で一番馴染みがある国で、彼らの日本人に近い性格、勤勉さ、親日さを感じていました。

もう一つ大きかったのは、特定技能として5年間弊社に勤めていたベトナム人スタッフが結婚を機にベトナムへ帰らなければならなくなった際、ベトナムに工場ができるのであればベトナムでも一緒に働きたいと言ってくれたことです。そのスタッフは現在ベトナム法人の副工場長として貢献してくれています。

また、ベトナムは人口が1億人を突破し、平均年齢も33歳と若いため労働力も豊富でインフラもある程度整っており、治安も比較的良いです。そういったことやコスト面を総合的に勘案しベトナムへの進出を決めました。

5. ベトナム事業について教えてください。

基本的には日本での事業と同様、ベアリング等の製造です。その中でも三つ狙いがあり、まず一つ目は日本で製造しているベアリングの一部をベトナム工場での製造に移管することです。日本では約100種類のベアリングを製造しており、量の少ないものは手作業で製造しています。その作業を日本より賃金の安いベトナムで行うことによりコストダウンを図っています。ベトナムへ移管した製品は日本本社工場で作らない等日本側の効率化も見込み、徐々に移管する製品を増やしています。

二つ目はヨーロッパや中東向けの製品をベトナムで製造することにより、コスト削減はもちろん日本から輸出するより距離は近くなるため、出荷までのリードタイムが短くなりレスポンスよく対応することが可能になります。そういった強みを持ってベトナムローカル企業を含め、海外への更なる販路拡大を狙っています。

三つ目はベトナムやタイ等の近隣諸国に進出しているお客様の現地調達ニーズへの対応です。やはりベトナムで作って現地で納めるという体制づくりをしていかなければ、今後生き残っていくのは難しいと考え、事業展開しています。



※工場内部の様子(左)と製品(右)

6. ベトナム進出を決めてから実際に法人設立されるまでの準備において苦労されたことやそれをどうやって解決されていったのかについて教えてください。

本当に色々苦労しました。まず、中国に現地法人はありますが日本人駐在員はおいでなかったこともあり、海外に従業員を送るとするのは初めてでした。そのため従業員の海外勤務に関する規定が整備されておらず、まずはそこをどうしていいかというところからスタートでした。

また、ベトナム法人を設立するにあたって工業団地側で法人設立の手続きをしていたこともあり、海外進出コンサルティング会社を利用していなかったことから全般的に何もわからないままスタートしてしまいました。そのため、指導や助言をしてくれる人が

おらず問題にぶち当たってから、試行錯誤して解決策を探していくということを都度やっていたので結構苦勞しました。

細かいところで言うと、ベトナムは行政手続きに不透明な部分が多く、法人設立に関する申請なども日本とは異なり、許可がおりるかどうかがや手続きにかかる時間については担当者の匙加減というようなどころが大きいようで、なかなかスケジュールが定まらず苦勞しました。

このようなことに対しては、日本で懇意にしていた取引銀行の方から都度アドバイスや専門家を紹介していただいたりしながら解決していき、無事法人設立ならびに工場の開所までたどり着くことができました。

7. ベトナム事業の今後の展望について教えてください。

今後の展望としては、ベトナムを含め東南アジアに進出している日系企業でいうと必ず現地調達の波が押し寄せてくることが予想されるため、そこで何とか食らいついて、弊社のベアリングを使い続けてもらうため、更に努力をしていかなければならないと考えています。

また、ベトナムの物流業界、特に大型倉庫などはまだまだ人海戦術でやっているところが多いですが、ゆくゆくはもっと洗練された倉庫になっている可能性が高く、マテハン業界に対して強みを持つ弊社としてはそういったところも将来的に狙っていきたいと考えています。東南アジア諸国へはもちろん中東やヨーロッパ向け製品の製造、販売拠点としての稼働も増やしていかなければなりません。

8. ベトナム進出を検討している企業へのアドバイスをよろしくお願いします。

まずは何より信頼できるパートナーやスタッフを見つけることがなにより重要だと思います。弊社の場合で言うと日本で5年間一緒に働いてくれて、なおかつ頭も良く性格も良いスタッフが一緒に来てくれたというのは非常に大きかったと感じています。

その他のところでは十分に余裕のあるスケジュールと資金計画を立てることです。弊社の場合においても当初は余裕を持ったスケジュールと資金計画を立てたつもりでしたが、予想以上に法人設立申請に関する手続きが不透明でスケジュールの見通しがなかなか立たなかったことと、予期せぬ追加費用が発生してしまったことからかなりスケジュール的にも予算的にもギリギリになり、余裕がなくなってしまっていました。

もう一点挙げるとすれば会計事務所選びです。現地法人の代表者となる方はもともと財務とか税務に関わるものが少ないと思うので、そういったお金回りのところを信頼してお任せできるところを見つけることが重要だと感じます。

9. おわりに

ベトナムは海外進出を検討する際、製造業や卸売業、サービス業等あらゆる業種にとって魅力的な国の一つであると言えます。一方、規制や行政手続き等について不透明な部分が多く、手続きのほとんどがベトナム語のみで行われるため、独力での手続きは難しいのが実情となっています。ベトナム拠点ではベトナム事業に関するアドバイスや各種専門家のご紹介等が可能です。

山口フィナンシャルグループでは海外への事業展開にご興味があるお客様のサポートを行っておりますので、お気軽にお取引店または営業戦略部法人事業室海外事業グループまでお問い合わせください。

(山口フィナンシャルグループ 海外出向【ベトナム】 繁本 康平)