

株式会社 三栄金属製作所 代表取締役 文 敬祚（山下裕司）さん

インタビュー原稿

「‘撤退’という選択肢はない」

～先が見えない工場（製造業）にようやく先が見え始めた～

9年前からベトナム人雇用を開始。3年前にベトナム工場の稼働をスタートさせた株式会社三栄金属製作所の文 敬祚（山下裕司）さんに、ベトナム事情についてお話を伺いました。

■ベトナム人の方々を雇用するようになったきっかけは？

研修制度を案内してくれる1本の電話がきっかけでした。その時の弊社は、法人化したところで、仕事も急激に増え始めていた時でした。とにかく人が必要だったので、研修制度を利用し、2名のベトナム人を雇ってみたというのが最初です。その後、研修生だけではなく永年勤続が可能な技術者にも入社してもらい、現在50名ほどいるスタッフ中、20名ほどがベトナムからの人たちです。



<ベトナム工場の写真>

ベトナム工場は、ホーチミン郊外の約600坪の敷地にある。スタッフの平均年齢は28才と非常に若い。

■ベトナムへの工場進出は、以前から考えられていたのですか？

国内では、我々のような小さな企業が大手の仕事を直接受注することは難しい。しかし海外は違います。中小企業でも大きな仕事に挑戦できる機会があるのです。なので、以前から海外へ進出したいという気持ちが強くありました。そして会社をもっと若返らせたいとも思っていました。そんな折、日中経済交流研究会の訪中団の話を聴き、同業種である(株)大喜金属製作所さんの中国工場が見学できるということで、早速参加を決めました。この時の訪中と工場見学が、私に勇気を与えてくれ、進出を決める大きなきっかけになりました。

■ベトナム進出してからのことについて教えていただけますか？

5年前から、最初は調査という名目で2年間駐在所を置き、何度も通いました。そこでさまざまな人脈を作っていました。工場スタート当初の営業は、名簿などを参考に電話をかけたり、メールを送ったり。直接連絡して日系の会社を中心に訪



最近かつて子どものころに使っていた本名である「文」という名前に改めた。「グローバルでいくからには、名前も本名でいったらと思うたんです。‘BUN-SAN’の方が外国人にとって覚えやすいですよ」

問し、現地の顧客を開拓していきました。海外では、日本では考えられないほど簡単に責任者とアポイントがとれます。営業活動は、日本に比べはるかに楽に行えます。ただ、決定権が日本にあたり受注までに時間がかかることもあります。当初日本の仕事はやるつもりはありませんでしたが、今では日本の仕事もベトナム工場で行うようにし、現地での営業は現地で知り合った友人やその友人からの紹介からいただいた人脈からの仕事が多くなってきています。

■この先、どんな展開をお考えですか？

現在のベトナムは、人件費が安いことで、タイや中国から仕事もかなり移ってきており、仕事はまだあります。しかし、なかなかすぐに仕事は決まりません。運転資金も思った以上に必要になり、楽観視できる状況ではありません。しかし、この先どんな状況になろうと私には「撤退」という選択肢はないと考えています。むしろあと5年くらいをめどにこちらに移り住もうとも思っています。目の前の問題は、考え方や視点の角度を変えることで解決できるはず。私に残された役目は、若い人に新しい仕組みを作って残してあげることだと思っているのです。若い人がいない会社には、若い人はきません。任せていかないと人は育ちません。訪中団に参加した時、「5日間も会社を空けたら、会社がつぶれるんとちゃうやろか」と思っていました。しかし、全く逆でした。人は任されることで育つんですね。

日本の工場にも徐々にですが若い人が入ってきてくれるようになってきました。ベトナムの子たちも安定して育ってきています。先が見えない工場（製造業）にようやく先が見え始めたのです。後継者がいるということは、未来に投資ができます。次の世代のために、もう少し頑張ろうと思っています。

インタビュー 日中経済交流研究会：広報委員会
坂元正三（坂元鋼材株式会社）
大山武久（大山印刷株式会社）
野村明宏（株式会社電研社）
小林 晃（株式会社旭鍍金工業所）
ま と め 合田耕作（株式会社ギャレークルー）