

「人財」のいるベトナムに進出、 人材育成に力点～

株式会社マグエックス



現地工場外観

株式会社マグエックスは1965年に世界で初めてマグネットシート（マグシート）を開発、量産化したプラスチック・マグネット（プラマグ）の専門メーカー。プラスチック・マグネットとは磁性紛（無機材）と特殊レジン（有機材）を混合混練した複合素材の製品である。

マグシートで代表されるのは、初心者マークやシルバーマーク。その他マグシートは教材、文具、ギフト、ノベルティ、広告物等に使用される。またプラマグはパソコン、プリンター、コピー機等に使用される小型精密モーター用マグネットパーツとしても使われており、多岐にわたる分野に応用されている。

ベトナムへの投資申請後わずか1日で認可

当社は、海外製品（特に中国製品）による低コスト品に対抗するため、海外生産拠点の確保が急務となり、海外生産工場の進出を検討することになった。そのため、当機構とも相談しながら、候補地の選定を進めた。

当社は1999年に主力海外生産拠点の一つとしてベトナムへの進出を決定。2001年1月18日に投資申請を行い、申請をした翌日の1月19日に認可が下りた。当時は早くても3ヶ月はかかると言われていた申請期間が、1日という当局の異例とも思われるスピーディーな決定だった。これは外国企業の投資申請後の認可期間としては初めてのことであり、その後ベトナムテレビ、現地の新聞、雑誌等にニュースとして広く報道された。その他、輸出企業でありながら10%は国内販売が認可されるなどの特典も認められている。

国内と現地でのアドバイスが 進出の大きな力に

ベトナムに進出するには、ベトナム国内での法的問題を含め、ベトナムでの商習慣などを調査し、マーケティングする必要があった。しかしながら、海外における事業展開は中小企業にとっては人的にも資金的にも極めて負担が大きい。この解決策として、当機構を知り相談したところ、日本国内での情報収集のみならず、ベトナムにおいても現地で専門のアドバイザーからアドバイスを無料で得られたことは、当社にとって大きな力となった。また、現地でのアドバイスに加え、当機構から最新の情報（特に外国投資法の改正）提供を受けることが出来たことも大きい。

「人財」のいるベトナムを選ぶ

当時は多くの企業が海外進出を行っていたが、その大半は中国への投資であり、ベトナムへの投資にはあまり関心が無かった。

中小企業が海外に進出することは決して簡単なものではなく大変なリスクを伴うもの。それを成功に導くには、いかに現地の人材であるスタッフやワーカーに恵まれるか否かに掛かっていると看做しても過言ではない。

海外進出の失敗例を見ると、人間関係から崩壊したケースが最も多いと思われる。モノとカネは日本で作っても、ヒトは現地に委ねざるを得ない。その点ベトナム人は、他の国の人には無い日本人によく似た物の考え方や習慣、仕事への取り組み方を持っている国民である。更にベトナム人は非常に親日感情を持っており、ベトナムと同様、日本も戦後何も無い焼け野原となったその中から復興を遂げ、世界の経済大国になったことへの尊敬の念すら持っているようである。

その様な「人財」のいる国であれば、中小企業が進出しても必ずうまく行くであろうと社長は確信を得て、ベトナムに進出したのである。

社長以外の日本人スタッフゼロから スタートの人材育成

日本企業が海外進出する場合、一般には生産の立ち上がりから数ヶ月、長期の場合だと数年間にわたり、日本人の技術者や管理者が現地に駐在し、その後徐々に現地スタッ

【日本本社】

所在地 東京都中央区
代表者名 阿部 城士
業種 製造業
事業内容 プラスチック・マグネットの製造及び販売
商品内容 マグネットカラーシート、蛍光フィルムシート、ノベルティ・ギフト商品、オフィス用品他
創業年 1965年12月
従業員数 95名
資本金 8,710万円
年間売上高 27億円

【海外現地法人】

企業名 MAGX VIETNAM LTD.
所在地 ベトナム
地域 ドンナイ（アマタ工業団地内）
事業内容 プラスチック・マグネットの製造及び販売
創業年 2001年
従業員数 160名
資本金 非公開
投資形態 独資
年間売上高 非公開

<2010年8月現在>

フと交代して行くという経緯をたどる。

しかし当社ベトナム工場の場合、生産開始時から日本人は現地法人の社長1人で、あとは全て現地スタッフで賄うという体制にて行った。

その理由は現地ベトナム人スタッフを十分に教育した上で信頼し任せて行くことが、彼らにやる気と責任感を持たせる最も有力な人材育成の手段であると判断したからである。

その為に当社は、ベトナム進出に先駆け2年前からベトナム人の理工系大卒者2名を日本に研修生として迎え、日本の当社工場にて一貫した現場研修を行っている。そして生産ラインの技術やノウハウ、生産管理、品質管理等を徹底的に教え、日本人オペレーターと同水準までの教育を行うと同時に日本語の習得も研修科目に入れ実施した。

そして本人達には「当社がベトナムに工場を建設した時には君たちが現地の新工場で中心となり、管理職として働いてもらうことになる。将来に夢を持ち頑張ってもらいたい。」と叱咤激励を行った。現在その1人が160人のワーカーをまとめる工場長として働いており、生産開始後約10年目にはいるが、今日まで特に問題のあるクレームはゼロという好成績を納めている。

「これと見込んだ『人財』を徹底教育し、その人財を信頼し任せていく、そしてその結果を公正公平に人事評価していくということが、現地の成功条件に欠かすことのできない要素である」と社長は強調する。

海外の生産拠点として重要な役割を担う ベトナム工場

現在ベトナム工場での生産品は、もともと日本に工場があって、中国、台湾、フィリピン、そしてベトナムなどの海外に進出した多くのお客様に直接海外の工場にベトナムから輸出を行っている。（但し、決済は日本にて管理している。）

さらに米国市場での現地販売会社設立、ヨーロッパ代理店等への販売先への生産供給もこれから本格的にベトナム工場の役割となっていく。

この様に当社は先ず「人ありき」の原則に立ち、現地で

の現地の人財を大いに活かしていくことにより、今後ともますます当社の生産工場として重要な役割を果たすべく、ベトナム工場の発展に期待している。

現在、ベトナム進出後10年を経過し、順調に生産活動を続け、さらに工業団地内での新工場建設に向けて計画を進めている。

《経営支援専門員 加藤洋一郎》



研修指導風景

専門員の視点

中小企業にとって海外進出は必要であることが分かっているにもかかわらず、なかなか独力では難しい現状がある。その相談窓口として当機構があることは大変意義深い。特に国内での相談に加え、実際に現地でのアドバイスを受けられることは大変大きなメリットである。当社は、幸いにも当機構の存在を知り得たため、最大限に活用することができた。

《当時の小宮山経営支援専門員談》

是非とも多くの中小企業の方々に、このようなメリットの大きいシステムの存在を知ってもらいたい。

なお、ベトナムでの本業の製造進出で培った人脈、経験を生かし、ベトナムマーケットを捉えた新規事業の展開も推進中であり、今後も当機構のアドバイス制度を最大限に活用してほしい。