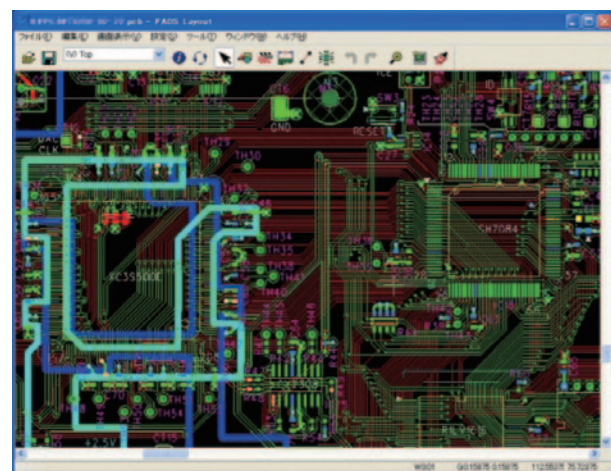


優秀なエンジニア確保で ハノイ進出を現実のものに

株式会社テクニカ

社内の国際化の遅れと優秀な技術系人材の採用難が進出の背景

株式会社テクニカは、半導体製造装置の基板設計等を行っているが、製品の品質上、顧客と身近に接して開発・製造を行う業務体制を敷いている。そのため、その最終製品や製造に使用する部品は、世界各国と密接に関係するにもかかわらず、社内の国際化は遅れていた。また、近年同社では日本国内での優秀な技術系人材の採用が困難な状況にあった。さらに加速するであろう国際化に対応出来る本社社内の人材育成・業務体制の強化、又海外での優秀なエンジニアの確保を目的に海外への進出を数年前より考え始めた。



基板配線図

最初のハノイ訪問は、東京都中小企業振興公社にて2005年11月に行われたベトナム（ハノイ）経済視察団のメンバーとしてであった。それまでに中国やインドへの視察を行ったが、両国とも進出の決め手に欠けていた。そんな中でのハノイ訪問であった。

視察団で訪れた日本語学校で、日本語を勉強するベトナム人と接する機会があった。彼らはハノイ工科大学の卒業生で、現在は日系企業から派遣され、日本語の勉強と、CADの操作を学んでいた。彼らの日本語の習得の速さと、目の輝きがとても印象的であり、「ここ（ベトナム）でならテクニカでも海外展開が可能なのは」との感覚を覚えた。しかし、当時のハノイには弱電系の設計やソフト開発を行っている企業が極めて少なく、インフラの遅れなどを含め、進出に不安が残った。

磨けば光る人材の存在が進出に対する不安を確信に

ハノイ視察から戻ってすぐに中小機構の国際化支援アドバイザー制度を知ることとなる。進出の実現性を判断するための全般的な情報を得るために、2005年12月にアドバイザー制度を利用する。その際に、独自調査では不明確だったポイントに対し的確なアドバイスをもらうと共に、具体的なビジネスモデルの概略を明確にすることが出来た。そして最終判断材料とすべく、事業化可能性調査（F/S）のため2006年3月に2度目のハノイ訪問を行った。

ハノイ訪問に当たり、中小機構の現地同行アドバイザーから適切な助言を得られたことで、短い時間で十分な調査が出来た。ライセンス取得のスキームや日本で研修を行うための方法などの情報を得て、具体的に進出のテクニカルな部分での実現性が見えてきた。進出目的である優秀なエンジニアの確保について、ハノイでの実現可能性が見えたのも、このF/Sの際に視察した機械設計を行っている日系企業への訪問が決め手となる。

訪問させてもらった設計会社では、ハノイ工科大学卒業のエンジニアが設計を行っていて、自分たちの設計内容を熱心に解説していた。当社の業種とは異なるが、「彼らとすれば質の高い設計が出来る可能性は非常に高い。また人件費の圧倒的な安さから、人材採用に失敗するリスクも複数人採用することにより分散できる」との結論に至った。ITインフラは日本と対比して非常に遅れてはいたが、決定的に業務に支障をきたすことはなく、実用範囲であることも



現地事務所付近の風景

【日本本社】

所在地 東京都西多摩郡瑞穂町
 代表者名 比留間 弘一郎
 業種 製造業
 事業内容 半導体製造装置制御ユニット設計・製造、CPU・FPGA開発設計、基板設計・実装
 商品内容 半導体製造装置制御基盤等
 創業年 1979年
 従業員数 35名
 資本金 3,000万円
 年間売上高 15億円

【海外現地法人】

企業名 Technica Vietnam Co.,Ltd.
 所在地 ベトナム
 地域 ハノイ
 事業内容 基板設計
 創業年 2006年
 従業員数 3名
 資本金 12.5万USD
 投資形態 独資
 年間売上高 非公開

<2010年8月現在>

確認できた。

現地同行アドバイザー制度を利用し、的確なアドバイスや効率的な視察が行えたことにより、ライセンス取得、人材採用、事務所選定などの具体的な方向性が見えた。そして何よりも、磨けば光る人材の採用が可能であることが鮮明になり、進出に対する不安が成功するとの確信に変わった。「ベトナムで技術系トップの大学の学生が、日本語を覚える意志があり我々の企業で働いてもらえる。」そのことがベトナム進出を最終的に決定することとなった。

日本での徹底した研修で日本語、技術を習得

その後、ライセンス取得を経て順調に2006年6月に最初のエンジニアが入社した。エンジニア2名は約1年のハノイと日本での日本語研修及び技術研修を行い、2007年6月より本社からの基板設計を請け負う設計者とし、業務に就く運びとなった。この1年間の日本語・技術研修は毎年の新規採用者の中から2名ずつ継続的に行うこととした。目的としては、日本語でのコミュニケーションスキルと設計技術の徹底した指導、日系企業の一員として日本文化を肌で感じてもらうこと、そして本社の活性化を行うことであった。

当時のハノイには、前述したように弱電系の設計やソフト開発を行う企業が極めて少なく、電気工学や情報工学を卒業した学生が希望通りの職種に就くことが非常に難しかった。そのため、当社が採用したエンジニアは、日本語、技術研修ともとても積極的であり、技術の習得も当初の予想よりはるかに早いものであった。また実践的な技術の未熟さはあったが、基礎学力の高さは鍛えれば十分伸びるレベルにあると判断できた。

《経営支援専門員 加藤洋一郎》



本社技術研修風景

専門員の視点

現在までの状況は、進出検討段階からの当機構の的確なアドバイスが役立ったと考えている。具体的には、

- ①製造業の進出が目立つハノイへの設計技術者を求めている進出に対する不安に対し、ベトナム人の能力に対する正確なアドバイスと現地F/Sにおける適切な視察企業の選定により、確度の高い判断ができた。
- ②設立までの必要検討事項全般において、初期の段階で現地同行アドバイザーにより、計画投資局、ビジネスコンサルタント、法律事務所など主要な方々から、意見やアドバイスをもらうことが出来た。
- ③継続中小機構アドバイザー利用により、進出後も日本国内及び現地のアドバイザーから貴重な助言を受けられる。ことが挙げられよう。

《当時の小宮山経営支援専門員談》