



CNC-VINA

日本企業へ売り込むために

Vietnam CNC and Technology Application Joint Stock Companyは、JETROがベトナムで開催した「部品調達展示商談会」に継続出展し、日系企業とのビジネスのコツをつかんだ。要求レベルが高いが、見返りも大きい日系企業とのビジネス。更なる事業拡大のために品質とサービス改善に取り組んでいる。

Vietnam CNC and Technology Application Joint Stock Company

Hanoi City, Vietnam

日系メーカーで勤務後、独立

Ha Thanh Hai社長は日系二輪車メーカーでの8年間の勤務を経て、2007年に自動化機械等を製造する会社を設立。ベトナム・ローカル企業では比較的珍しいことだが、工場内はきれいに整頓されて「5S」が行き届いており、Hai社長の日本語も流暢だ。同社は在ベトナム日系企業を中心に営業し、大手セットメーカーへの販売にも成功している。日系企業はベトナム企業に比べると品質検査や納期が厳しいが、要求に応えることができれば着実に資金回収ができ、ビジネスが波及していく点に魅力を感じているという。



展示商談会で学んだ日系企業とのビジネス

同社は2008年に開催された「第3回ホーチミン部品調達展示商談会」で初出展し、その後継続して参加。Hai社長は日系企業への売り込みについて「はじめはうまくいかなかった」と語る。回を重ねることで、「最初の見積もりが最も肝心」だと気づいた。日系企業からの初回の発注は概ね少量だ。短期的な利益を考え、見積もりさえ応じないベトナム企業も多い。これを請け負い、品質と誠意を見せることで、信頼関係を築く。そして「繰り返しオーダーをいただき、長期的に利益を得ていくこと」がビジネスのコツであると学んだ。



「第4回ハノイ部品調達展示商談会(2011年9月開催)」では名刺交換をした日系企業から10社以上の工場訪問を受け、その後3件(油圧ユニット、電子表示装置など)の商談が成立、さらに大型案件を交渉中とのことだ。また、同社はJETRO・ハノイ事務所が発行している**ベトナム「優良企業」リスト**に掲載されており、リストを参照した企業からの引き合いも増えている。

品質要求に応えるために

<http://www.jetro.go.jp/world/asia/vn/company/>

Hai社長は「日系企業は口コミで広がる情報の信頼性が高いので、良い仕事をすれば別の顧客を紹介してくれる」と品質改善の意義について強調する。自社商品を社内で全て設計開発できるよう、日系企業勤務経験者を中心とした約30名の技術陣を育成し、注文に応えられる体制づくりに励んでいる。また、同社製品を納入後も顧客の生産ラインを止めないよう、夜間でも修理対応可能なアフターサービスを開始し、他社との差別化を図る方針だ。

品質要求に応えるため、日本製の工作機械など積極的に設備投資しているが、国内金融機関の金利が高く、計画通りにいかない。資機材のほとんどを輸入に頼っており、コストを圧迫しているのも現状だ。裾野産業の層が薄いベトナムでは、ローカル企業にとっても現地調達は大きな課題である。

今後も「部品調達展示商談会」で名刺交換をした日系企業を中心に営業を重ねていくという。

企業名: Vietnam CNC and Technology Application Joint Stock Company
 企業所在地: No.4, Lot.8, Tu Liem Industrial Park, Tu Liem Dist., Hanoi City, Vietnam
 業種: 自動化機械・産業機械の製造
 設立年: 2007年 従業員数: 112名