

ホテルニッコーハノイ

総支配人 田中 智

「ホテルのビジネスモデル」

会社概要・自己紹介

業種：ホテル業

ベトナム・ハノイへの進出年：1998年8月開業

ベトナム赴任歴：1995年から設立時の3年間、及び2012年から現在までの6年半で、
合計9年半

講義概要

<ポイント>

- ・“良いホテル”の第一条件は儲かっているホテル。
- ・「そんなの常識」と言うような日本企業には就職してはいけない。
- ・「ほうれんそう」には賛成できない。権限移譲がされていない証。
- ・サービスは有償。価格によってグレード、メニューが違うだけ。
- ・会社の名前が有名でも良い会社とは限らない。

<発言要旨>

- ・“良いホテル”とは？（家のように寛げる、お客様の要求に応じてサービスを提供できる、安全とプライバシーが確保できるホテル、との学生の回答に対し）定義は人によるが、第一条件は儲かっていること。二番目は、良い人がいること。これはお客様とスタッフの両方。トータルな雰囲気落ち着いている、リラックスしていたら、それは良いホテル。
- ・ホテル運営は、所有、経営、運営が別になっている。運営会社がブランド。
- ・事業構成は、宿泊、飲食、会議、その他に分けられる。その他には何か該当するか？（ランドリー、プール、ジム等の回答に対し）加えて、電話、ビーチを持っているところもある。利益率は、宿泊が7割、飲食が3割、会議が5割、その他が3割程度という目安。
- ・マネジメントとは、人や組織を運用して結果に責任を持つこと。優秀な人に多いのは、自分が理解できることを他人も理解できると思い込んで指導してしまうこと。頭のいい人は頭のよくない人を使うのに失敗することが多い。
- ・コミュニケーションをしっかりとって、自分と違う考え方、別の優先順位を持つ人・国民をリスペクトし、その多様性を受け入れられるかが大事。
- ・「そんなの常識」と言うような日本企業には入るべからず。日本人の「常識」は、狭いところでしか通用しないローカルルール。日本の会社の弱い点は、スタッフもマネジメントも取引先も日本人で、文書化されていないことが多いところ。文章になっていて誰が読んでも分かることが重要。
- ・ベトナムの労働者は過度に守られているという印象はある。今後は質の差がはっきり出せるビジネスにチャンスがあると思う。

講義概要（続き）

- ・今日の受講生に男性は二人だけだが、ベトナムの金融機関のマネージャークラスは8割が女性。今後、大臣、副大臣、局長に女性が登用されるようになると社会も変わるはず。ベトナム経済成長のスピードは早く、価値観も変わる。
- ・「報連相」には賛成できない。本当に責任を負っている人は、いつでも相手できるほどヒマではない。日本では、ボスが全部できなければいけないという風潮があるが、部下を信用して任せ、みんなで考えて結果が良ければそれで良い。
- ・就職面談では、権限移譲について質問し、曖昧な説明ならその会社を選ばない方がいい。
- ・“お客様は神様”ではなく人間。料理にも法律にも詳しいわけではなく、好き嫌いでお金を払っているにすぎない。サービスは有償であり、価格に応じてグレード、メニューが違うだけ。全ては誰かがお金をかけて運営している。サービスは有償(=手間)である。
- ・日本人のいう「おもてなし」は、日本独自のものではない。ただ、日本人のゲストは期待値が高いので、比較する観点では必要。
- ・会社の名前が有名でも良い会社とは限らない。多様性、ジェンダー、女性管理職の割合をしっかりと調べよう。海外からベトナムにきている外資系企業はいろいろあるが、これから先、ベトナムで成功するかはわからない。
- ・将来のキャリアを選ぶときには、自分の価値を評価してくれる、環境をサポートしてくれる会社を選ぶといい。

受講者アンケート

- ・今までホテル事業を利用者としてしか見ていなかったため、事業構成や利益などをホテル経営者の視点から興味深い話を聞いて非常に勉強になりました。
- ・はじめて「ホウ・レン・ソウ」ということに賛成しない人に会っておどろきました。しかし、私もそう思います。
- ・いいホテルはもうかっているという点に興味を持ちました。（今まで考えたことないから）
- ・日本企業の運営の仕方と考え方はとてもおもしろいと思います。なんで日本企業がいつも高くひょうかされるのか、どうしてそんなすばらしくできるのか、どの考えから実施するのか、くわしく分かっていたいと思います。
- ・そろそろ卒業するから、将来どんな会社を選ぶや日系企業に働くときの注意点などのアドバイスをくれて大変ありがたいです。
- ・ホテルについてのちしきだけではなく、人間のちしきも拝聴できました。

講義を終えて（講師からひと言）

日本を含めバランス良く世界を見て、環境変化に適応出来る引出しを増やして。

『高い山ほど裾野は広い』
専門性以外にも興味や知識を持てば、適応力もインスピレーションも格段に広がります。



AEONモールベトナム

社長 岩村 康次

「AEON MALL 概要 It's all about the customer」

会社概要・自己紹介

業種：サービス産業（不動産、ショッピングモール開発）

ベトナムへの進出年：2014年に1号店開業。

ベトナムでの店舗展開：現在4店舗。2025年までに20店舗体制が目標。

講義概要

<ポイント>

- ・モールには、なんとなく来てくれることが大事。
- ・企業理念は普遍的。経営理念は時代の趨勢で変化する。
- ・AEONの理念「お客さま第一主義」のお客様とは、潜在顧客を含めた地域の皆さま。
- ・小売業は平和産業。小売りを通じて、地域の活性化に寄与し社会貢献を行いたい。
- ・日本のやり方を教えるのではなく、考え方を教えて、ベトナムのやり方で行う。
- ・知っていると思った時点で、ひとの成長は止まり、成長しない。

<発言要旨>

- ・ハノイでは昨年から桜の植樹を始めた。現在700本で、ホアビンパークを日本の桜の公園にするのが夢（桜の他、すでにベトナム国内に75,000本を植樹）。
- ・モールの仕事は、館を建てて、お店を集めて、運営すること。物は販売していない。オーナー会社が子会社に運営を任せるタイプが多いが、イオンは別で珍しい形態。
- ・今、海外全部で25モールある。ベトナムには4店舗、1年後にハドン店が開業予定。
- ・2017年の来場者はベトナム4店舗で年間5000万人超。1店に1日16万人来場することもある。買物せずに涼みにだけ来る人も多いがそれが大事。普段からなんとなく来てくれて、次に買いたいモノができたときにAEONに行ってみよう、と思い出してくれることが重要。
- ・ベトナム事業は、ハドン店からニューフェーズ。地域社会の活性化に貢献したい。
- ・なぜ企業が存在するのか、我々は何者で、何のために活動するのか、どんな影響がでるのか、迷ったら企業理念に立ち返って、それに沿ったものを選択する。企業理念は普遍的であり、経営理念は時代の趨勢で変化する。AEONのEのリングは、エターナルリング。
- ・小売業は平和産業。小売業によって平和をつくっていく。創業者の岡田は昨年も桜を植えにハノイを訪問。ハノイ名誉市民の栄誉をいただいた。
- ・AEONの基本理念「お客さま第一」の“お客様”とは、買う人とテナントの両方。
- ・ドラッカーの書籍は今なお有益。経営に興味がある人はぜひ読んでみてほしい。
- ・組織の根本にあるものがビジョン。理念がわからず組織ができていくと、なんのための集団か分からなくなる。マネジメントの役割は、現在と未来のバランスを取ること。また、利益は目的ではなく、存続するための条件。
- ・顧客の顕在欲求だけに応えていると企業は衰退する。価値を生み出すことで発展。
- ・日本のやり方を教えるのではなく、考え方を教えて、ベトナムのやり方で行う。
- ・マーケティング3.0では、どういう社会をつくるのか、より良い場所にするためにはどうすればいいのかを考える。共感してもらうには、まずメッセージを持たないといけない。
- ・東日本大震災の際には、避難してきた2千数百人に一週間以上イオンで過ごしてもらった。こうした社会貢献活動は不可欠。地域社会の発展を願い、これからも貢献していく。

質疑応答

Q 1 : イオンは小売業そのものを経営していると思っていて、ファイナンスなど多分野を扱っていると知って驚きました。イオンのブランディングについて興味があります。

A 1 : ハノイで事業を始めるときに、橋の向こうに大きな建物を建てて営業するというのを信じてもらえなかった。イオンは大きなグループで、イオンとイオンモールという二つのブランドを理解してもらうのに苦労している。以前は事業の違いも分かってくれていなかったが、最近、ディベロッパーと分かって面接に来てくれるようになった。

Q 2 : 今日初めて、会社を通して社会に貢献することを知りました。企業はいつも利益第一だと思っていました。卒業後の進路や、社会にどんな貢献ができるか迷っています。日本製は価格が高いですが、イオンモールは、ベトナム人にどんな価値を持てきますか。

A 2 : どのような仕事であれ、誰かに価値を提供している。それによってお金をもらって事業が継続する。実はイオンモールのテナントのほとんどがベトナム資本。スーパーに日本食品もあるが1割程度。イオンモールは高い製品を売るのではなく、三世代の人が来て食事をして楽しく過ごす有意義な時間を提供することが本意。以前、日本の店舗を入れて日本ブランドの集積店を作ったが全く売れず失敗した。

Q 3 : テナント選定に業種などの基準はありますか？

A 4 : ファッション、飲食、サービスの割合は決めている。また、地域別にブランドの選定・発掘もしている。“いい商売やっているのにうけないんです”という人がいるが、そこに合っていないのに気付いていない。テナントはパートナーであり、運営する仲間。イオンの思いに共感してくれる会社が選定の大きな要因。

Q 4 : 農産品の販売には、どんな条件がありますか？国際資格を持たないといけませんか？

A 4 : ベトギャップを例にとるまでもなく、ベトナム人が認証制度を信じていないのがまず問題。資格・試験よりも、自分達が誰にどんな目的で届けたいのか考えて、安全で美味しいものを作れば、基準や許可といった結果は後からついてくる。イオンでは、食品の抜き打ち検査をして、認定基準値内に入っているのか調べている。

受講者アンケート

- ・今まで、AEON MALLという会社は小売りの分野だけ営業していると思っていたんですが、今日、きちょうな話を通じて、いろいろな分野もかつどうしているのが分かりました。
- ・AEON MALLの経営理念はおもしろいですから、興味を持っています。
- ・企業と社会の関係と「顧客の創造」というマーケティング戦略が非常に面白かったです。イオンモールのパートナー選定・勧誘の話も興味深かったです。
- ・私は将来起業したいので今日の話はひじょうに役にたつと思います。災害にあったひなみに食べ物を提供したという話はとても感動しました。AEONの理念は利益だけではなく社会貢献だと知ってとても納得します。すばらしいですね。

講義を終えて（講師からひと言）

- ・講義で使用した日本語が難しかったのでは、と反省しています。もっと伝えなければならなかったことを整理し、ゆっくり時間を掛けて説明すべきでした。次回があるなら改善して再挑戦したいと思います。
- ・学生の皆さんとお話させて頂いたことは、とても良い機会であり、私自身もいろいろと勉強させて頂きました。感謝します。



サカタのタネ

ベトナム社長 水野貴文、 副社長 ジャン・ファン・ルー
「サカタのタネ 会社紹介」

会社概要

業種：農業（種子・苗木等の生産及び販売、育種・研究）

創業・本社所在地：1913年、横浜市

ベトナムへの進出年：2018年

講義概要

<ポイント>

- ・「花は心の栄養、野菜は体の栄養」、心と体の両方に貢献できるのがやりがい。
- ・花はきれいなだけではだめ。賢く、強くなければならない。更に特性が必要。
- ・今まで無かった花や野菜を自分の手で生み出し、世の中の価値を変えられるのが魅力。
- ・社会人になると、自分に関心のない人と交流しなければならない。
- ・長く続く会社には何かがある。その価値が分かるようになるには3年かかる。

<発言要旨>

(水野社長)

- ・弊社は創業100年企業、売り上げは624億円で、農業のなかでは大きい方。日本の会社にはめずらしく、従業員は日本人より日本人以外の方が多い。「花は心の栄養、野菜は体の栄養」がサカタのビジョン。日本だけで野菜400種、花を1000種扱っている。
- ・育種には5~10年かかる。誰でもできるが、花はきれいなだけではだめ。賢く、強くなければならない。ベトナム女性がそうですね。そして特性が必要。
- ・ベトナムは暑く、雨がたくさん降り、病気も多い。日本で研究したものをベトナムで育てようとしても、うまく育たない。農家に行って畑を貸してもらって、どれがベトナムに合うのか実際に試験してみる。その比較と研究が大事。
- ・仕事は農家さんと同じ。私は農家になれるかな、と思ったら電話してください(笑)。農家さんの気持ちにならないと分からない。食べることが大好きな人も弊社に向いている。ドラットではイチゴも作っている。本社の社長も畑に出ている。
- ・種だけ見せても分かってもらえないので、農家さんに栽培したのを見せて、来年、同じ品種を作ってもらう。3年研究して、4年目に見せて、5年目にやっと作ってくれる。まずは少量から。ひとつの品種が売れるまで8年~10年にかかる。農家さんには、お酒を飲んで話を聞く。仲良くなって、本当に思っていることを言ってもらう。
- ・社会にでると、自分のことに関心のない人と話をしないといけない場面がたくさんある。どうしたら気持ちをオープンにしてもらえるのか、考えるのがとても大事。

(ルー副社長)

- ・自分は東京農大で6年間勉強したあと、2011年に教授の紹介で入社した。
- ・日本企業に就職したいのなら、やりたい仕事を選ぶように。まずやりたいことはなんだろうと考えよう。仕事の期間は長い。やりたくないが続かないし、続いて面白くない。
- ・入社したら3年は粘ろう。日本企業は歴史が長いが多い。長く続くのは必ず何かがある。その価値がなんなのかはすぐに分からないので、体験して実感するしかない。分かるのには3年くらいかかる。それでもだめならやめてもいい。(笑)
- ・日本企業は他のアジアや欧米企業より家族的。良いところも悪いところもあるが、先輩が後輩を教える文化があるし、上司に意見を伝えれば理解してもらって叶うこともある。

質疑応答

Q 1 : ①御社の魅力はなんですか？②農業が専門ではない人も入社チャンスはありますか？あるとするとどんな仕事がありますか？

A 1 : (ルー) 土にまみれて7年働いていて、新しい食べ物や花をすることで、新しい価値を生み出せることがやりがい。「花は心の栄養、野菜は体の栄養」と社長はよく言うが、心と体のどちらにも貢献できることが魅力。

(水野) ①ベトナムの皆さんの生活が変わっていくことを実感していくことが魅力。皆さん子供の頃にはブロッコリーを食べたことはなかったでしょう。小さなひまわりも2～3年前にはまだなかった。②言葉はひとつの道具であり、日本語ができるのは有利。日本の研究者からの質疑応答を、日本をよく理解していて、両国の違いを分かっただけで通訳できる。ただ、畑に出ることに抵抗がなく、宴席に耐えられないと働くのは難しい。

Q 2 : ベトナム農業の強い点と弱い点はなんですか？

A 2 : 個人的な意見になるが、まず農業人口の多さ。日本は2%、ベトナムは30～40%なので、まだまだ農業人口を維持できる。また、気候に多様性があり、多品種の栽培が可能。世界に対して輸出できる農産品を作れる。弱点は、技術、政策の両面で遅れていること。農家は零細で農地も分散されている。機械化が進んでいないので、効率的ではない。これらが克服できれば強くなれるはず。今後もベトナム農業の発展に貢献していきたい。

Q 3 : ①農業による国づくりをどう思いますか？②種苗は一旦買ったら次も使えますか？それとも毎回買わないといけないのでしょうか？

A 3 : ①大きな質問でとても答えられないが、農業を発展させるべきなのは明快。自国による食糧確保は重要であり、輸入に頼るのは危険。農業政策も改良すべきではないか。②育種のF1ができたことで種苗会社が増えた。F1の次の世代は半分くらいが悪い種になってしまうので、翌年も買う必要がある。

受講者アンケート

- ・ベトナムはもともと農業国でしたが、日本の農産に比べて品質や重量などずいぶん違います。だから日本の農業会社に種がどうやって成長するか話してくれてよかったです。
- ・私は農業が大好きですのでサカタの活動が好きです。さらに今、ベトナムは食品の安全性がよわいので、安全なものを作りたい。
- ・あまり農業にきょうみを持っていませんが、社長の話は内容がおもしろくて、わかりやすいから、農業が重要な分野だとわかりました。わざわざ花も持ってきていただき、ありがとうございました。
- ・農業って以前から「いや」だと思ったけど、今日から考えが変わったと思います。農業でも色々な面白いこともあって仕事も活発してるんだ。
- ・ルーさんのお話を通じて、やりたい仕事を選び方をもっと分かりました。

講義を終えて（講師から一言）

- ・今回のことで農業に興味を持たれた学生さんもいらっしゃいましたので、この日だけで終わらず、今後もベトナムの農業に注目してください。
- ・弊社に興味のある方は是非弊社ルーまでご連絡ください。



エースコックベトナム

取締役社長 梶原潤一

「Acecook Vietnam 過去、現在、そして未来」

会社概要・自己紹介

業種：食品加工（即席麺製造）

ベトナムへの進出年：1993年、操業開始は1995年

ベトナム赴任歴：1993年に出張で初めて来越。2009年からベトナム社長に就任

講義概要

<ポイント>

- ・エースコックは1959年に即席麺製造を開始。今年で創業70年。
- ・日本の人口が鈍化した80年代に、新しい市場開拓を考え海外に進出。
- ・ベトナム進出にあたって決めた二つの社内ルールは、①日本の食品製造技術・品質管理・衛生管理を導入すること、②味の決定についてはベトナム人に担当してもらうこと。
- ・ベトナムで生産された食品を国際的に通用する水準に高め、輸出を促進したい。
- ・「食品の製造販売を通じて社会に貢献する」ことが経営理念であり、CSRを多数実施。
- ・Cook Happiness をスローガンに三つのHappyを届けていく。

<発言趣旨>

- ・1948年にパン屋として創業。1959年に即席麺の製造を開始。
- ・80年代に即席麺市場は飽和状態となり、日本の成長は鈍化し、人口は伸び悩みを見せたため、新しい市場開拓を考え海外に進出。特に東南アジアを目指した。
- ・25年前の93年にベトナムに進出したが、当時は今とはまったく違い、平均年齢はもっと若かった。人口増は食品メーカーにとっては事業機会そのもの。
- ・日本のほうが売上額は多いが、一人当たりの量はベトナムの方が多くなってきている。
- ・低価格競争では、企業の利益減らすか、量減らすか、原料の質を落とすしか生き残れない。
- ・93年に初めて訪越。高層ビルはほとんどなく、バイクと自転車が中心で、みなシクロに乗っていた。ただ、活気の良さに驚いた。その後、2009年にベトナム社長に就任。
- ・ベトナムは、各地方で特産料理が楽しめる食文化豊かな国。また、教育熱心なので、この国は必ず成長すると確信した。治安の良さも魅力だったが、衛生面で懸念があった。日本のメーカーとして、安全、衛生、品質の面でベトナムの食産業に貢献できると考えた。
- ・ベトナム進出にあたっては、①日本の技術・品質・衛生管理を徹底すること、②ベトナムに受け入れてもらうためには味の決定をベトナム人にしてもらうこと、の2点を決定。
- ・①を守るのはコスト面で大変だった。窓やドアからの虫、異物の混入を防ぐため、当時としては画期的だったエアコン完備の工場を建設。
- ・発売当初は他社商品の2~3倍の価格の2000ドンだったが、管理を維持しつつ現地調達等を進め、2000年には1000ドンを達成。それが大ヒットとなった「ハオハオ」。
- ・24時間フル稼働で生産しても不足の状態となり、毎年設備を増強。即席麺需要全体を押し上げる結果につながった。ベトナム国内の当社シェアは53%に。
- ・現在、11の工場があり、5500人の正社員以外に、セールスマンやプロモーションガールを含めると+1000人に働いてもらっている。
- ・新商品開発も進め、うどんも発売。唯一、日本人が味に口を出した商品。（笑）
- ・1971年に日本でカップ麺が誕生。袋よりカップ麺が売れているのは世界中で日本だけ。

講義概要 (つづき)

- ・現在、ベトナムから世界40か国以上に輸出。品質を高め世界で通用する食品にしたい。
- ・米国ロス郊外オレンジカウンティのリトルサイゴンには、ベトナム人が20万人居住。こうした場所やドイツなどに輸出し、海外比率を10% から20%に高めたい。
- ・ベトナム全体の即席麺市場は昨年で51億食。2008年頃からベトナム経済が低迷し、低価格競争に。2015年には他社によるネガティブキャンペーンで売上を落としたが、当社は安全性と品質を高め、また、正しい情報発信に努めて、売上を回復させた。
- ・WINA (世界ラーメン協会) で、当社はベトナム代表。
- ・工場見学や奨学金、交通安全教室等、社会貢献活動を積極的に実施。創業者の経営理念は「食品の製造販売を通じて社会に貢献する」こと。利益を企業の最終目的にすると間違ったことになる。就職先を選ぶときは、この点に注意したほうがいい。
- ・どんなに美味しくても栄養バランスが大事。即席麺を上手に利用して健康になろう。

質疑応答

Q 1 : Cook Happiness が企業理念ですが、どんなハッピーを社会に届けたいですか？

A 1 : お客様だけでなく、社員と写真の家族に、そして社会にHappyを届けたい。自己実現でき、働いていることに誇りを持ってもらえるようになりたい。

Q 2 : ブランド力の強化には何が必要ですか？

A 2 : ベトナムに進出した当時、ブランドという考え方はなかった。ミーボー、ミーガー*など、味を伝えているだけだった (*牛肉の麺、鶏肉の麺の意味)。ハオハオでは、テレビや雑誌の広告を通じて差別化を図った。いつ食べても、どこで食べても美味しい商品を作り続けることが、信頼してもらえるブランドにつながる。

受講者アンケート

- ・私はもともとAcecookの商品が大好きなので、これからどういう商品が開発・供給されるのかを楽しみにしています。
- ・講師の説明が非常に細かくて詳しいので、すごく勉強になりました。特に製品の品質・安全問題についての説明は誰もが気になる問題で、とても興味深かったです。
- ・進出にあたって決めた2つの社内ルールに興味を持ちました。
- ・ベトナムを選んだ理由はとてもなっとくしました。ベトナムでせいさんした商品を世界に広げるのはベトナム人にとってたいへんありがたいことです。ベトナム人のことをよくかんがえてくれてありがとうございました。
- ・社長さんは正直にAcecook企業を話してくれてよかったです。えらい人ですが、学生たちとこんなふうにやさしい話し方をさせていただいて、尊敬します。

講義を終えて (講師からひと言)

講義中は笑ってほしい場面では笑いが起こったり、私の話しに多くの学生さんが頷いていただいたりといった、敏感な反応を感じながらだったので話しやすかったです。熱心に聞いていただいた学生の皆さんに感謝しています。

今後も様々な食品について正確に理解した上で上手にご利用いただければ嬉しいです。



株式会社ルネサンス

執行役員・ベトナム社長 大森健司

「Renaissance Vietnam」

会社概要・自己紹介

業種：サービス産業（総合スポーツクラブ事業）

ベトナムへの進出年：2014年。現在国内2店舗（ビンズンとハノイ）。

講義概要

<ポイント>

- ・企業理念は「生きがい創造企業」。健康で快適なライフスタイルを提供。
- ・社会のニーズに応じた事業を展開。企業の従業員の健康増進を支援する「健康経営」や、自治体と協力して健康づくりに貢献し地方創生に取り組んでいる。
- ・感覚器刺激と認知機能刺激を変化させ、脳を活性化させる「シナプソロジー」を開発。
- ・ベトナムに進出した理由は、日本との類似性、国策としての水泳の普及、市場の将来性。
- ・健康に生きることの価値を広めていきたい。

<発言要旨>

- ・スポーツクラブ業界で当社は世界10位。規模は24位。日本の特徴は運営効率がいいこと。
- ・製造業のようにモノをつくらせているわけではなく、生きがいを創造している企業。
- ・ゼロ歳から100歳まで、マタニティから高齢者まで、どの年代のどんな人にもサービスを提供することができる。
- ・スポーツクラブとの組み合わせで、アスリートの養成、ソニーとの共同によるスマートレッスン等を実施。また、スポーツ事業の基礎はホスピタリティ。日本での「おもてなし規格認証」制度で星ふたつを取得。社員教育にも注力。
- ・事業展開は社会に寄り添い社会のニーズに対応するかたちで主に3つを実施。
 1. B to B, B to G 事業：日本では健康経営がうたわれており、1000社以上の従業員の健康増進をサポート。また、過疎地を含む地方自治体での健康づくり、地方創生にも貢献。
 2. 新サービスの開発：日本は高齢化社会であり、脳の活性化を通じて認知症予防に役立つ取組を実施。身体のように脳はマッサージすることはできないが、トレーニングすることはできる。介護予防、アスリートの身体機能向上、子供たちの知育・発育に効果がでていいる。ルネサンス独自のプログラムで、シナプソロジーを開発。脳・身体・心の機能向上に寄与。（注：ここで両手勝ち負けじゃんけんを学生みんなで体験。歓声があがった）
 3. 海外展開：ベトナムには、社会的ニーズがあると考え進出。また、日越間には親和性があり相性がいい。親和性イコール共通点と読み替えると、ハノイには四季があるし、気候、風土が似てると人間性も似るといわれている。お米が主食なのも共通点。
- ・他方で、医療環境は大きな差がある。一病院あたりの人口はベトナムが10倍多い。健康には、食事と運動と休養の三つが大事。
- ・（泳げる人？の問いかけに20名ほどが挙手したのに続き）当社では水泳の先生を育てる取組みも実施。ベトナムの課題は3つ。①水難事故の多さ、②子供の肥満、③高齢者の健康づくり。そのため、学校で命を守るためのトレーニングや、政府と連携して運動と食事の改善指導を実施。着衣水泳教室もある。
- ・生きがい創造をしている弊社にぜひ遊びにきてください。

質疑応答

Q 1 : ルネサンスにはいろいろなサービスがあるのがよく分かりました。でも、ベトナム人の所得は高くないので、サービスは受けられないのではないかと思います。特に学生はお金をあまり持っていません。

A 1 : 何にお金を使うかは、何に価値をおくかということ。例えば、車を買うことで得られる価値は？（利便性、時間節約という発言に対し）そのとおり。では、フィットネスクラブにお金を払うことに得られる価値は？いくらなら払う？（所得の30%以下、年取ったら100%（笑）との発言に対し）年代によって違うのは確かにそう。我々は、健康づくりや、栄養の知識、長生きなどをとても大事と思っている。その価値を伝えている。

Q 2 : ベトナムで展開していて一番難しいことは？

A 2 : 特になし。従業員に対しても、お金の管理も基本的には日本と同じやり方をしている。

Q 3 : ロンビエンは少し遠くて通いにくいです。ハノイの中心部に開く予定はありますか？

A 3 : もちろん中心部への進出を考えている。日本では161ヶ所、40万人の会員がいるので、ベトナムでもこのくらいの規模になることを期待している。

Q 4 : シナプソロジーは外注で考えたのですか？年代に効果の違いはありますか？

A 4 : ルネサンス独自に編み出したもの。医者や、心、神経の専門家と一緒に開発した。世代別やアスリート向けなどいろいろ種類があるが、いずれも効果は数値的に認められている。興味ある人はパンフレットを参照してください。

Q 5 : トレーニング以外で、利用者は食生活のアドバイスも受けられますか？

A 5 : 日本では従業員として栄養士を雇っており、ベトナムでも助言を行っている。

受講者アンケート

- ・健康産業というのをはじめてきました。じっさい会社へ行って体験してみたいです。
- ・「生きがい創造する」のは実に有意義な事業ということを講義を通してしっかり感じられました。
- ・ゲームと写真に興味を持ちました。
- ・自分の健康を向上させる各プログラム、特にシナプソロジーに本当に関心があります。
- ・シナプソロジーのたいけんがとてもたのしかったです。
- ・実は私は泳げないです。今日講義を聞いて運動と水泳などをもっと考えていきます。
- ・ルネサンスの活動は社会にもたらす利益が大きだと思えます。もしこのような事業がベトナムで広がればいいだと思えます。

講義を終えて（講師からひと言）

健康で長生きする事は世界中の人々の望みであります。これから皆さん方が社会を牽引していく時代には健康経営などという言葉も定着し、益々健康でありたいという人が増える事と思えます。また高齢化社会も間近に迫っています。

皆様方のように知識を得た方々が社会に出た時には是非このような産業にも興味を持っていただき活躍してほしいと思えます。



トヨタモーターベトナム

社長 木下徹

会社概要・自己紹介

業種：製造業（自動車） [トヨタ自動車：今年で創立81年目]

ベトナムへの進出年：1995年設立、1996年から生産開始。今年で進出23年目

ベトナム赴任歴：1999年から2002年末までと、2017年から現在までの通算6年目。

講義概要

＜ポイント＞

- ・トヨタは今年創立81年。世界170か国で約940万台の売上。グループ全体では約1000万台。
- ・自動車は部品点数が多く、複数の階層から構成されるため裾野が広い産業。
- ・自動車部品の高い要求品質は、産業全体に影響が及び、国の発展に寄与する。
- ・人口の多い先進国に自動車産業がない国はない。
- ・人口及び人材の質の観点から、ベトナムの自動車産業は大きな可能性を秘めている。
- ・自動車産業の発展を通して、ベトナムの成長に貢献したい。

＜発言要旨＞

- ・1998年にベトナムに赴任した当時は自転車とバイクが半々くらいだった。昨年、二度目の赴任で来たが、その発展ぶりに驚いた。
- ・トヨタがベトナムに進出した96年、ベトナムの一人当たりの所得は350ドルだった。日本は当時と今とではあまり変わらないが、ベトナムは大きく変化。これから皆さんがしっかりとがんばれば更に発展できる国。ベトナムの発展に貢献してほしい。

○自動車産業とトヨタについて

- ・トヨタは創立81年の会社。最初は日本で作って日本で売り、1950年頃から日本で作って世界で売り、80年代からは世界で作って世界で売ると事業展開が変化。
- ・1988年の入社当時、トヨタの販売台数は400万台。うち日本での販売が200万台、米国100万台、残りがその他の地域だった。現在は1000万台を販売し、日本は160万台。
- ・自動車産業は初期はまずは生産のみから始める国が多い。
現在、タイトヨタは85万台、ベトナムトヨタは5万台程度の生産台数。
- ・自動車は広がりのある産業。ひと・ものを運ぶ国を発展させる道具としての役割に加えて、多くの部品を使うため裾野産業を含め国の産業発展に寄与する。更に雇用も創出。
- ・部品点数はバイク1500点、車は3万点。素材は、プラスチック、金属、電子部品の大きく三つで構成。車は要求品質が高いため、他の産業の発展を促す特徴がある。
- ・人口の多い国が成長するには自動車産業を持つことが必要不可欠。いわゆる先進国になっている国で自動車産業を持っていない国はこれまでひとつもない。
- ・トヨタ関係者は何十万人もいる。みんなで守るべき約束を定めている“トヨタウェイ”のキーワードは5つ。チャレンジ、改善、現地現物、リスペクト、チームワーク。
- ・自工程完結の考え方をもとに、自動化、Just in Time方式を導入。お客の要求を遡って聞いて、その声に基づいて作り、次の行程に渡す。簡単なようで難しい。これを行わないとお客様の満足につながらない。仕入れ先の先の先まで意識して仕事するようになるのが理想形。

○ベトナムでの活動

- ・ベトナムはまだ輸入車が安いステージ1。自動車産業が成長するには、経済発展と政府の支援政策の両方が必要。
- ・タイは100万台輸出、インドネシアも輸出、ベトナムはまだ生産より販売台数の方が多い。

講義概要（続き）

- ・アジアの国々相手に仕事をしてきたが、ベトナム人のポテンシャルは高く、他国とは全く違う。教育水準だけでなく、国の発展に貢献したい、人の役に立ちたいという意識をもっている人が多い。
 - ・今後どれだけスピードをあげて発展するかは、みなさんのがんばりにかかっている。
 - ・トヨタはベトナムで完結している状態を作りたい。現在、国内に53拠点あるが、今後は地方にも拡大したい。96年に1000台だった販売台数が、去年はレクサスを合わせると6万台を突破。
- 求める人材
- ・チャレンジできる人、チームワークができる人が伸びる。また、単に収入のためだけでなく、国の発展に貢献する、世界の人々に貢献するという意識を持って働いてほしい。
 - ・「成長の源泉は人材育成にあり」という考え方のもと OJTとOffJTの両輪で研修を実施。
 - ・トヨタは自動車産業の発展を通じて、経済・社会に貢献することを目指していく。

質疑応答

Q1：貿易大出身の私たちにはどんな仕事ができますか？

A1：いろんな仕事がある。専門性を身に付けるのは会社に入ってからでいい。日本語を学んでいるのは無駄にならない。日本語が話せるのはアドバンテージ。

Q2：先月、ビンググループがパリのモーターショーでベトナムの会社として初めて出展しました。ベトナム人はベトナム製の商品を優先的に買う傾向がありますが、こうした新しい動きをどう思いますか？トヨタはどんな点に集中したいですか？

A2：弊社は高い品質でリーズナブルな値段の車を作るだけ。ビングがどのような車を作ろうと、相手が誰だろうと常にベストなサービスを追求していく姿勢に変わりはない。今日より明日、今年より来年、コストの面からは現地化を進める、そうした努力を続けていく。

受講者アンケート

- ・トヨタというメーカーはむかしから知っているが、具体的にどんな会社か、今ベトナムでどのように発展しているか今日教えていただきました。
- ・製産に関する事ははじめて聞きます。おもしろくても、ちょっとむずかしい。
- ・トヨタ自動車での事業と社員の仕事をよく分かりました。そして、トヨタ自動車の職場環境がいいと思います。
- ・自動車産業の発展を通して、ベトナムの成長に貢献する点に興味を持っています。
- ・ちょっとわかりづらかったですが、色々勉強になりました。社長がベトナムの経済発展、ベトナムの人材への大きな期待が感じられました。
- ・専門的なことばが多いですから、むずかしいと思いますが、トヨタは有名な会社ですから、がんばってトヨタで働きたいと思います。

講義を終えて（講師からひと言）

ご清聴ありがとうございました。
講義でもお伝えしましたが、これから社会人になるにあたり、ベトナムの発展に貢献する意欲を持って、仕事をしていただければと思います。
皆様の活躍をお祈りしています。



Framgia

執行役員 藤本 一成

会社概要・自己紹介

業種：サービス産業 (ICT)

ベトナムへの進出年：2012年に創業。現在6か国、11都市で展開。

講義概要

<ポイント>

- ・ITの強みは、ネットとPCさえあればどこでも仕事ができること。
- ・フランジアは、ベトナムの3大学に日本人専門家を派遣しIT講座を開設。
- ・どの国にも成長する時期がある。とてもラッキーな時代・場所でトップ大学の学生でいることは何十にもラッキーが重なっている。みなさんのがんばりで国が成長できる。
- ・自ら積極的に調べて取り組むことが大事。日本企業は知識・経験がなくても学ぶ意欲があれば育ててくれる。世界で通用する信頼してもらえよう。

<発言要旨>

1. フランジアについて

- ・2012年に創業し6年で急成長。ハノイだけで850名、ダナンで160名働いている。
- ・ネットとPC さえあればどこでも仕事できるのがITの強み。ベトナムは朝8時、日本は10時と始業時間を合わせている。日本の問題は若者の人口減。日本の仕事を請け負って優秀なベトナム人のプログラマーにやってもらおう。
- ・フランジアはスマホアプリ、ECが得意。日越のブリッジSEが活躍。
- ・ハノイ工科大の4,5年生に日本人講師を派遣し日本語でITを教えている。ダナン工科大とハノイ国家大の全3校でも同様の取組を行っている。
- ・実際のプロジェクトを通じてスキルアップしてもらい、日本やアメリカへ派遣している。

2. なぜベトナムを選んだか

- ・28歳で中古車の会社を買って起業したが、リーマンショックで不況に。その時に、本当にやりたいことをやろうと思い、2008年に世界を旅行してまわった。
- ・iPhoneが発売されたばかりの頃で、ビジネスをするなら、ITが成長し、人口が増えるところで、日本の人と一緒に仕事をしたいなと思う国と仕事をしたいと思いベトナムを選んだ。

3. どういう時代なのか

- ・1960年代の日本と今のベトナムは似ている。どの国も成長する時期がある。今、ベトナムは優秀な人の給料が安い時期。それを目当てに外国企業が投資し、国が成長する。日本にある資源は人だけであり、昔は土曜も仕事をしてしたが、豊かになると生活が変化。
- ・60年代との相違点はグローバル化の進展。海外も身近になり、ITの発達で検索も容易に。
- ・この時期にどれだけ強い国を作るのかが大事。ビンが車を作っても、同じものなら多くの人は日本製を選ぶだろう。世界から選ばれるようなものを生みだしていく必要がある。

4. ベトナムでなにをすべきなのか

- ・その国で最も優秀な人たちが活躍することが国の発展に不可欠。みなさんがどのくらいがんばるかが重要。越政府がダメだから、選挙が無いから成長できない、ということはない。日本も国の発展を牽引したのは、政治家ではなく、偉大な起業家たち。

講義概要（続き）

- ・ 社会に出てチャレンジして、自分の仕事をちゃんとして、世界で頼られる人になろう。
- ・ ベトナムのことだけ考えてもだめ。家族の幸せ、友人とのつながり、他の国とどう付き合っ
てアジアをよくしていくのか考えよう。いろんな国の人と仕事をしよう。
- ・ ラッキーな時代にラッキーな場所でトップ大学の学生でいるのはラッキーが重なっている。
- ・ 日本はなんでもあるが希望だけがない。日本はベトナムを大切なパートナーと思っている。
政府は老人にお金をつかうのではなく、優秀で意欲のあるベトナム人に奨学金をだしたほう
がいい。優秀な外国人が日本で働けるビザを作るのはすごくいいことだと思う。

質疑応答

Q 1 : ハノイ国家大学でやっているIT講座、貿易大でもやってください。

A 1 : それはツイ先生に言ってください（一同笑）。

- ・ 皆さんはシステム開発の専門家になる必要はない。日本語ができるのは強みだが、普通の通
訳と違うのはプロジェクトのことをわかっていないとできないこと。そうした人材も不足し
ているので、ITに興味があるなら、まず日頃からニュースを見てください。
- ・ AIはどう変わるのか、ブロックチェーン、ビットコイン、暗号通貨とはなんなのか。政府保
証もない、紙ですらないビットコインをなぜみんな信用したのか。ブロックチェーン技術で、
国家がなくても信用力があれば仮想通貨に価値があると証明できる時代になった。
- ・ ウォレットに入っているのが半分ドン、半分ビットコインという状態になるかもしれない。
外貨両替も不要になり、いずれどんな通貨で払っているのか気にしなくなる。
- ・ 騙されないためにもしっかりした知識が必要。AIで便利になる一方で、無くなる仕事もある
だろう。英語、日本語、越語でインターネットを使って是非調べてほしい。
- ・ 日本の会社は知識や経験がなくても学ぶ意欲があれば育ててくれる。学校では教えてくれな
いことを会社に入ってからたくさん習得できる。とにかく自分で調べてみよう。

受講者アンケート

- ・ ITに関することについてはわかりやすくなことだと思いましたが、今日の講義を通じて、生
活にたいしてITの重要なやくわりをわかりました。
- ・ Frangiaの働く環境は非常にいいなあと思っています。
- ・ わかもの力を中心して経済発展することを主張しています。その点にさんせいします。自
分のhappinessだけを考えないで社会やベトナム全体のためにどりよくしてしごとや勉強す
ることをがんばりたいと思います。
- ・ これからの世界変動（興味をもったこと）。とても目を覚めた講義でした。
- ・ はっぴょうないようとはっぴょうほうほうはとてもよかったです。ベトナムと日本のちがい、
同じ点をきいて、しげきてきでした。
- ・ わたしは国や会社という枠組みを超えた団結部分に興味を持っています。

講義を終えて（講師からひと言）

- ・ まずはこのような機会をいただきましてありがとうございました。優秀な若いベトナム人に良い刺激を与え
られたら嬉しく思います。
- ・ 優秀な学生がいろいろな気づきを得て起業したり、日
本へ就職することが増えてくれれば嬉しく思います。
- ・ ベトナムの経済成長は外資系の投資に頼っているところ
があるのでベトナムから起業家がたくさんできて
くれることを願っています。



三菱UFJ銀行

ベトナム総支配人兼ハノイ支店長 伊東 浩治 「銀行の機能と役割」

会社概要

業種：金融（銀行業）

- ・銀行・信託・証券他、傘下に各種金融分野でトップクラス企業を有す総合金融グループ。
- ・内MUFG Bankは世界60カ国に展開するグローバルバンク。総資産は越GDPの10倍超。米Union Bank他、買収/出資銀行を含めた拠点ネットワーク網は1500以上と邦銀最大。
- ・1920年にベトナム進出。二度の撤退を経て1996年ホーチミン、1998年ハノイ支店開設。2013年にはVietin Bankに20%出資し、両行で総合金融サービスを提供。

講義概要

<ポイント>

- ・銀行の主要業務は、預金、貸付、為替(決済)の3つ。金融システムを支える社会インフラとしての役割を果たしている。全ての業務は、「信用・信頼」を基盤として成立している。
- ・現在の越金融市場は、圧倒的に法人向け間接金融が中心。今後経済の発展と平仄を取り、株式・債権等、証券化、そして個人向け金融サービスも発展していくだろう。
- ・FinTech, AI技術が如何に発展しても、金融サービスの根幹は「信用・信頼」。利用者からの「信頼」の獲得なくして、今後の普及は有り得ない。

<発言要旨・質疑応答>

1. MUFGグループ/三菱UFJ銀行の概要

- ・三菱為替店など、100年超の歴史を有す複数の銀行が合併を繰返し、2006年に誕生した邦銀最大規模の銀行。全世界50カ国に1800拠点を展開、内最大は北米で400拠点を有す。
- ・ベトナムでは5年前/2013年にVietin Bankへ20%出資、総合金融サービスを提供中。

2. 銀行の業務・社会的機能、事例紹介

- ・私達は見知らぬ人にお金を貸さないが、銀行にはお金を預ける。この差異は「信用力」に起因。銀行は「信用・信頼」を背景に、金融システムを支える社会インフラとして機能。
- ・金融仲介機能(借手と貸手の仲介役)は、長年培った①高度な判断能力と②リスク分散能力に拠り実現(=間接金融)。
- ・決済機能は、銀行が中央銀行や他銀行との間でお互いに有し合う預け勘定間の振替を通じ、支払・受取を代行する仕組。システムや事務処理の正確さへの「信頼」を背景に実現。
- ・リーマンショックは、大銀行でも「信用・信頼」を失うと破綻することを示す典型事例。世界経済に多大な負の影響を与え、金融の「信頼」の回復に相当のコストと期間を要した。

3. ベトナム金融市場の現状・将来、並びに世界の金融市場の最新動向

- ・現状、法人向け間接金融が中心。今後は株式・債券など企業が投資家から直接資金を調達する直接金融、証券化等の資金調達多様化、個人向け金融サービスも発展するだろう。
- ・FinTechの一例は仮想通貨。国の信用でなく技術の信用に基づく通貨。
- ・AI/人工知能を活用した金融サービスも急速に発展中。日本では、銀行窓口へのロボット導入も間近に。因みにMUFGの顧客対応ロボは、多言語対応、且つ関西弁も使いこなせる。(銀行窓口での接客の様子をビデオで紹介)
- ・FinTechやAI技術が如何に発展しても、金融サービスの根幹は「信用・信頼」。情報セキュリティ、不正防止、マネーロンダリング対応など、利用者からの「信頼」の獲得なくして、今後の普及は有り得ない。

質疑応答

Q 1 : 仮想通貨はベトナムでも使えるようになりますか？リスクはありますか？

A 1 : ベトナム政府/金融当局が許可すれば可能。但し世界の趨勢は、規制/管理強化の方向。リスクは、未だ歴史が浅く、リスクがどこにあるのか判然としないところが逆にリスク。例えばブロックチェーン技術の脆弱性が突かれ、ハッカーに乗っ取られることも有り得る。

Q 2 : 銀行員になるにはどのような能力が必要ですか？

A 2 : 難しい質問。ある意味私がどんな能力を持っているかということの裏返し(一同笑)。まずは信用・信頼を裏切らないこと。そして何より自分で考え抜く力。皆さんが社会人になって最初に戸惑うのは教科書通りの事例が略皆無ということ。自分で見聞きしたことを、仮説を立て検証し、違えば再考する、論理性・柔軟性を身に付ける事が大事。学生時代は、資格を沢山取ることより、大いにリベラルアーツを学び、脳を鍛えることに注力すべき。因みに当行には、ハノイ貿易大卒業生が何人も働いており夫々の持ち場で活躍している。

Q 3 : 仮想通貨が広まると現金を使わなくなり銀行が無くなる可能性はありませんか？また、日本では銀行強盗がよくおこるようですが、送金のサービスを使わないのですか？

A 3 : 入社後2度ほど銀行強盗事案を記憶しているが、防犯体制が確立され、最近はない。仮想通貨が普及するか否かは、当該技術・システムは発展途上で、結論が出るのは未だ先。銀行の将来について、技術革新により、産業/企業の栄枯盛衰があるのは世の常。5-10年後、支店窓口はロボットに置き換わり、今の銀行とは全く違う様相だろう。然乍、信用・信頼を基盤とした社会インフラとしての役割は残る筈。MUFJは、十分な資本力と長年培った信用・信頼をベースに、新たな金融インフラを提供する企業として残っているだろう。

Q 4 : 海外に進出するメリットは？越アグリバンクが日本に進出しても誰も使わないと思う。海外市場にあえて進出する理由はなんですか？

A 4 : 一番の理由は、母国日本が既に成熟市場だから。当行は株式会社故、株主他ステークホルダーが求める「会社価値の持続的向上」に応える義務がある。米国市場の規模、越を含むアジア市場の成長率を取り込み、一層の発展を目指すのが狙い。

受講者アンケート

- ・ベトナムの金融市場の将来に一番興味を持ちました。
- ・銀行のしくみやFintech, AIなどの金融市場の最新動向の情報が非常に興味深いです。内容がやや難しかったですが、もっと勉強したいという意欲がわいてきました。
- ・銀行はいろいろ役割があるのは前によく分からなかったが、伊東さんのプレゼンはとても詳しいので勉強になりました。
- ・MUFJ銀行の人工知能にとってもきょうみを持っています。
- ・ベトナムは経済の規模が小さいし、銀行も多いし、競争がはげしいですが、MUFJ銀行みたいな外国銀行はどうやってそういう競争にかっているか？(興味をもったこと)

講義を終えて (講師からひと言)

- ・外からは良く見えない金融の仕組・本質、そしてベトナム・世界の金融市場がどのような方向に向かおうとしているのか、極力平易な日本語でお話したつもりです。
- ・此れを機に少しでも多くのハノイ貿易大の生徒さんが金融の世界に興味を持ち、ベトナム経済、そして日越関係の一層の発展に貢献して頂けたら幸甚です。



キヤノンベトナム

社長 新村 稔

「日本企業に学ぶビジネスモデル概論」

会社概要・自己紹介

業種：製造業（オフィス機器、光学機器、医療機器等製造）

ベトナムへの進出年：2001年4月

ベトナム赴任歴：2007年～2012年（5年間）、2015年～二度目の赴任（3年4か月）

講義概要

<ポイント>

- ・「共生」という理念と「三自の精神」を指針として活動。そのためCSRも積極的に実施。
- ・キヤノンベトナムは世界50社あるキヤノンの生産会社のなかで最大の売上・要員。ベトナムの従業員と一緒に日々改善して、競争力のある生産拠点であり続けたい。
- ・困難にぶつかっても志を持ってやり続けよう。「三自の精神」がきっと役に立つ。

<発言要旨>

1. キヤノンについて

- ・1937年設立。昨年80周年を迎えた。従業員約20万人で、米国での特許数は日本企業の中で13年連続1位。
- ・企業理念は、共に生き共に働き幸せに暮らすという「共生」。行動指針は、自発、自治、自覚の「三自の精神」。
- ・キヤノンベトナムは世界で一番大きな製造拠点。なぜベトナムに来たのか？中国、タイに工場を作ったあと、更に拡大させるために発展が期待される国を探していてベトナムを選んだ。真面目で、向上心があり、我慢強い点が日本人と似てるかなとも思う。
- ・なぜハノイか？人材や立地の面で製造業拠点として最適と考えたから。現在、三つ工場があり、これはホアンキエム湖五個分の広さ。
- ・EPE企業で全て海外に輸出。全世界のキヤノン製インクジェットプリンタの7割、レーザープリンタの6割、スキャナの9割はベトナム製。一日の輸出物量は40フィートコンテナ換算で80本。
- ・ベトナムでの功績が認められ、先日フック首相に表彰された。
- ・「共生」は 国や地域が違ってもしっかりみんなで生きること。そのためCSRを数多く実施。

2. 今後の展望

- ・世界で最も競争力のある生産拠点であり続けるべく日々改善していく。
- ・課題は最低賃金の上昇や人材の流動性。環境変化に対応し、生産活動を継続していく。

3. 学生へのメッセージ

- ・ベトナムのGDPは1993年から2017年の25年で17倍になり、生活が豊かになったことを実感していると思う。日本にも同じような時代があり、1952年から76年までの25年間で33倍になった。日本は石油・石炭・鉄鋼という資源が無く、資源は人だけなので、材料を買って何かを作って世界に売らないかぎり生きていけない。高度成長期に日本製への信頼を得られた。日本もがんばるけど、ベトナムでも良いものつくって世界に売っていきよう。
- ・今後、どこかの会社に入ってイメージが違ふと思ひ悩むかもしれないが、3年はやり続けてみよう。みなさんはベトナムの将来を担う大事な人たち。「三自の精神」とか、土曜日に頭の白いおじさんがこんなこと言ってたなと覚えておいてほしい。きっと役に立ちます。

講義概要（続き）

3. ベトナム人幹部社員 2名からの講和

- ・ビンさん（男性）：小さい目標に満足せず、大きな目標を設定して諦めずに努力することの大切さを紹介。同じ成分でも結合構造が異なる石炭とダイヤモンドの例をとり励ました。
- ・タムさん（貿易大卒の女性）：学生で良い成績を取るよりも、就職して良い社員になるほうがずっと難しいと自身の経験を踏まえて紹介した。

質疑応答

Q 1：売上高を見ると、売上げが落ちている年があります。なぜ落ちたんですか？

A 1：リーマンショックで世界的に不況になり、一時期落ち込んだ。最近は回復している。

Q 2：タムさんに聞きます。入社したときに仕事と家庭のバランスをどう取りましたか？また、能力不足を感じたときに、気持ちのバランスをどう取りましたか？

A 2：会社に自分を認めてもらえることは家庭にもいい影響を及ぼす。貿易大卒で自分に自信があったが、会社に入ってうまくできずに傷ついたこともあった。だが、恥ずかしい思いをして初めて責任感の大切さを実感した。一生懸命やっていたら、いつも誰かは見てくれる。会社も見てくれる。キヤノンはグローバルな会社でチャンスもたくさんある。

Q 3：①ベトナムには二回目の赴任と聞きました。最初と今とで一番大きな違いは何ですか？②大きな企業で長く働くメリットとデメリットは何ですか？

A 3：①2007年に来たときはまだ全体的に身体が小さく痩せていて、会社に裸足で来る子もいた。今はみんなスマホを持ち、とても豊かになった。経済発展が一番印象的。②世界中を相手に仕事をして、競争力をつけ生産効率をあげるべく日々改善に取り組んでいる。それをベトナム人と気持ちを同じくして一緒に発展していけるのが良いところ。

Q 4：ベトナムの資源は何を使っていますか？

A 4：製品を作る材料は輸入が多い。リソースと言うのはMaterialだけではない。HumanもAbilityもリソースであり、ベトナムのリソースと一緒に活用して良い製品を作り世界に広めたい。将来は材料もベトナムから調達したい。製鉄所や製油所ができれば活用していきたい。

受講者アンケート

- ・社長の発表はおもしろい、先輩のお話しは有益で、いろいろなレッスンを学びました。
- ・Q & Aとメッセージに興味を持ちました。
- ・キヤノングループの仕事と貿易実務と社会貢献動のコンセプトです。
- ・新村社長はfriendlyで、わかりやすく面白い講義をしていただきました。暖かいメッセージありがとうございます。
- ・とても役に立つでしょうほうを説明してくれました。

講義を終えて（講師からひと言）

- ・貿易大の学生の皆さん、先日は私の講義を聞いてくださって、有難うございました。
- ・私の講義を目を輝かせて聞いている学生さんも多数居て、何かを吸収して自分を成長させ、更にベトナムの国を発展させて豊かになりたいという意思を強く感じました。
- ・この漢字わかりますか？と質問したときに「共生」ですと返答があって、驚きました。



損保ジャパン日本興亜株式会社

United Insurance Company of Vietnam

社長 佐田国全

会社概要

業種：損害保険

ベトナムへの進出年：United Insurance Company of Vietnam (UIC) として1997年設立

講義概要

<ポイント>

- ・リスクがあるから保険がある。リスクに見合った保険をかけることがリスクマネジメント。
- ・企業の健全なビジネスには保険は不可欠の存在。地味だけどとても大切。
- ・ベトナムで一番深刻な問題は交通事故。交通事故の予防・削減に取り組んでいる。

<発言要旨>

○リスクとは

- ・これまで長年仕事をしてきて、いろいろなところで説明もしてきたが、基本的に保険の話は面白くないし、あまり笑いがおきたこともない。だが、保険と言うのは非常に大切な話なので、今日はしっかり聞いてほしい。
- ・保険はなぜあるか？必要か？ひとことと言える人は？リスクがあるから保険がある。なぜリスクがあるのか？もしここに何もなくて野原だけで誰もいなければリスクはない。ファンがあればファンが落ちるリスクがあり、人がいるからリスクもある。このボールペン、滑らかで書きやすいが、盗まれる、失くす、壊れる、インクが漏れる、そのインクで服が汚れる、人に刺さる、など考えられる。これがリスク。
- ・ただし、全部が全部保険にかけるわけではなく、必ず必要というわけでもない。最も広く普及しているのが、大事なものにはそれに見合ったリスクを想定して被害を少なくするために保険をかけようという考え。これをリスクマネジメントという。
- ・例えば、みなさんがエースコックの社長とする。新工場建設のために、建物、機械を新しくして人を採用。この時にどのようなリスクがあってどういう保険が必要か？例えば建物の火災、労働者の怪我、商品運搬のための車の事故、荷物が壊れた、食べておなかをこわした、美味しくないと風評被害にあった、いろいろ考えられる。保険はこうしたことに対してかけていく。

○損保ジャパン日本興亜及びUnited Insurance Company of Vietnam(UIC) について

- ・損保ジャパンは世界32カ国、日本国内559ヶ所のネットワークを持つ。海外比率は15%。
- ・ベトナムUIC社は従業員167名。うち日本人8名、韓国4名、残りはベトナム人。
- ・保険商品は多数ある。ビジネスを実施するには必ず保険の話がでてくる。
- ・2001年9月の同時多発テロ以降、テロは通常の保険からは除外されるようになった。誰もが2棟一度につぶれることはないと考えていたからで、これまでの常識を覆された。
- ・保険は400年前に、イギリスでコーヒー屋さんが集まって、少しずつお金出し合って、集めたお金から被害をカバーしたのが始まり。輸出入貨物保険が保険中の保険といえる。
- ・保険は国によりさまざま。例えば労災保険はベトナムは強制ではないが、日本やアメリカは強制保険制度ができあがっている。どのようなリスクがあって、どうかけていくか、企業の健全な事業活動には、保険は不可欠な存在。

講義概要（つづき）

- ・公共性が高いものは全て保険がかかっている。保険がなければ、イオンモールもニャッタ橋も工事ができない。
- ・保険は地味だけどものすごく大切。この考えを広めていって、ベトナムに貢献したい。
- ・今、ベトナムでは交通事故が一番深刻な問題。年間1万人が死亡。日本でも1972年に最も多くて1万7千人だったが、今は4千人に減った。保険がかかっているから事故が減るわけではないが、残った遺族を支えることはできる。ベトナムでは公安省と一緒にドラえもん交通安全キャンペーンを実施。交通安全スローガンを募集したりしているが、更に交通安全に貢献できる方法はないか、良い意見があればぜひ教えてほしい。

質疑応答

Q 1 : 売り上げが一番高いのはなんですか？ 生命保険を扱ってないのはなぜですか？

A 1 : ベトナムにおける主要商品は今は火災保険。日本だと自動車保険が半分を占めており、ベトナムでも増えているが、まだ火災保険の方が多い。ただ、少なくとも10年以内に抜くのではないかと。他国も類似の傾向で健康保険も伸びている。国が成長すると自分の健康に注目してくる。社会保険で受診できる病院は限られているが、民間保険に加入すれば私立の病院で質の高い治療を受けることが可能になる。ベトナムの法律では、損害保険と生命保険は同じ会社では扱えない。UICは損害保険のライセンスで専門性を持って業務を実施している。

Q 2 : もしも客さんにアンラッキーなことがおこって、保険を払ってほしいと依頼があった場合、すぐに払いますか？ 本当のことをどう調べるのですか？

A 2 : 世の中には悪いことする人がたくさんいる。例えば自分の家に火をつけて火災保険を貰おうとする人もいる。そういうときには火をつけたかどうか調査を入れて公的な証明書を取得して判断する。また、盗まれたと失くしたは別の話。保険金詐欺を100%排除するのは難しい。保険をかけていて助かった、というのが本来の保険の役割。支払いの専門部門は日夜努力している。

受講者アンケート

- ・UICの海外ネットワークがおもしろいですね。
- ・保険とリスクについてのお話はおもしろかったです。
- ・どの方法でじこあんぜんもんだいをかいぜんできるか知りたいです。
- ・輸出入貨物保険の案内です。（興味を持ったこと）
- ・講義の内容では私にとっては新しい情報がたくさんあります。それで、保険とか、SOMPOの保険の種類とかをよく理解します。
- ・わかりやすく、おもしろい発表でした。色々勉強になりました。

講義を終えて（講師からひと言）

- ・保険というものは国が発展していくためには必要不可欠なものであり、ビジネスの継続や、皆さんが生活していくために非常に重要な役割を果たすものです。
- ・ベトナムで将来にわたって健全な保険業界の発展に皆さんのお力も是非お借りしたいと思います。宜しくお願いします。



株式会社 IHI

インフラシステム海外営業部 課長 能勢 裕司

「シンチャオ！！ IHIです！！」

会社概要

業種：機械製造（資源・エネルギー、社会基盤・海洋、航空・宇宙）

ベトナムへの進出年：2002年にIHI Infrastructure Asia co.,Ltd 設立

講義概要

<ポイント>

- ・ IHIは江戸時代に造船業として創業。現在はグローバルな企業に成長。
- ・ ベトナムではニャットン橋をはじめ、エネルギーやプラント建設等をてがけている。
- ・ 建設事業は、工事の人のみならず他分野の人が力をあわせて実施するもの。
- ・ ベトナムと日本は共通点が多く良い関係。大切なパートナーであり、活動を続けたい。

<発言要旨>

1. IHI 沿革

- ・ 創業165年、従業員数3万人、売上1兆5900億円、39か国に展開している会社。
- ・ 日本で最初の造船所がルーツで、まだ侍が国を治めていた頃、黒船が来て脅威を感じた将軍が造船を指示。東京の石川島に設立。その後、石川島播磨重工業という長い名前を2007年にIHIに改称。現在、造船は別の会社に。
- ・ IHIは4つの事業領域があり、自分は橋梁を担当。（ビデオ上映）

2. ベトナムでの事業概要（ニャットン橋（日越友好橋）等）

- ・ ニャットン橋を作ったのがIHI。最初に越政府が作ったら便利になると考え、作りたい人を募って、IHIが選ばれた。以前はノイバイから市内まで1時間かかっていたが、今は30分に短縮。渋滞も無くなり、物流の改善で早く安く運べるようになった。今ではハノイのシンボルにもなった。
- ・ 橋は大きく4種類。ニャットン橋は斜張橋。世界で一番長い橋は2kmある。
- ・ 手順は、入札、契約、設計、そして建設。ニャットン橋は戦車が通っても大丈夫のように作ってほしいと越政府から言われた。なのでとても頑丈に作っている。（ここで学生それぞれ紙を折って橋の構造を理解し、開通式のニュース映像を上映）
- ・ 橋の建設には大勢の人たちが関わっている。工事をする人だけでなく、営業、調達、総務、財務、船会社の人、医者や看護婦、弁護士、銀行、みんなの力を合わせて作る。私も営業。
- ・ ベトナムでは他にも石炭・鉄鉱石の荷揚げ装置、フォルモサ製鉄所（ハティン省）、ハイフォンのピン橋、コンテナ用クレーンや航空機用ジェットエンジンを製造。
- ・ 2008年には、IHIインフラストラクチャーアジア（IIA）を設立し、年1万tの鉄鋼を製造。日本の技術習得のための教育や日本での訓練も実施。これにより日本と同等の高い技術で製品製作が可能になり、橋梁事業はベトナムが製作拠点に。
- ・ IHIがベトナムに進出したのは、ベトナムが好きで尊敬していて、両方がお互いの国に対して持っている感情が良いから。ふるまいや性格、味覚など共通点も多い。これからもベトナムを大事な国として、ベトナムで活動していきたい。
- ・ ベトナム以外の国での活動を紹介。トルコのイズミット橋は世界4位の吊橋。ミャンマーには新工場を建設。バングラデシュの橋はIIAで作って運んでいる。
- ・ ベトナム政府は人工衛星打ち上げを計画。それにも参画している。
- ・ 最後に、IHI社員のタムさん（貿易大卒業生）が、自身の経験や仕事を紹介し終了。

質疑応答

Q 1 : 建設したら責任は終わりますか？また、建設にはベトナムの資材を使いますか？

A 1 : 2014年に完成して2年間は保証期間がある。鉄は日本から輸入し、コンクリートや部品はベトナムから購入した。

Q 2 : ベトナムでインフラ建設をするにあたって、なにか難しいことはありますか？

A 2 : たくさんあります（一同笑）。最初にベトナムで作ったのはビン橋で、それまでお客さんのことも、どこから買ったら良いのかも分からなかったのが非常に難しかった。そのあとニャタン橋を作ったときは、前の経験があったのでよく分かって仕事ができる。

Q 3 : 私たちは日本語学部で建設の知識はありませんが、就職の機会はありますか？

A 3 : IHIはハノイとホーチミンに拠点があり日本語人材はすごく必要。十分チャンスがある。

Q 4 : ①ニャタン橋を作るときに、他の会社とどのくらい金額が違いましたか？お金はベトナム政府が出しますか？日本政府は支援しましたか？②ベトナムには電気がないので出来たら役にたつと思います。作る計画はありますか？

A 4 : ①入札でどのくらい違っていたかは不明。資金は日本政府がベトナム政府に貸付けて、ベトナム政府が事業者に払う。ベトナム政府は45年かけて日本に返済する。②ハノイでも地下鉄は作っているし、南北鉄道もあるのでは？（それは電車じゃなくて汽車との反応に対し）IHIは計画には参加していないが車両は手掛けている。日本政府と話す際に参考にしたい。

Q 5 : 私の家はノイバイ空港に近くて、前は1時間半かかったけど今は40分になってありがたいです。ニャタン橋を建設するとき、自信があって計画をもらえたのですか？

A 5 : トルコやアメリカ、アフリカ、日本で橋の建設は数多く実施してきたので、その経験は活かせると思った。だが、ベトナムという国は知らなかった。

Q 6 : 運用するときには何か一番困難でしたか？解決したい問題はありますか？

A 6 : Yesといっても翌日にNoと言われる時があること。困っていることは、ベトナム政府がもう借りるお金を増やしたくないと言っていること。やり方を考えないといけな。

受講者アンケート

- ・ニャタン橋をつくったということをはじめ知って、親近感が感じられます。
- ・The scale is impressive.
- ・講義から私はIHIの事業をよく分かりました。おもしろい内容だと思います。
- ・紙で橋を作るのがおもしろかったです。
- ・新たなことにかんして教えてくれてありがたいです。橋の建設のことはとてもおもしろいと思います。
- ・楽しかったです。ベトナム語を話そうとするとところが面白かったです。

講義を終えて（講師からひと言）

- ・今回は貴重な機会をいただき、有難うございました。1時間の長い話を最後までしっかり聞いてくださった学生の皆さんの、純粋で前向きな姿勢がとても嬉しく、印象的でした。
- ・学生の皆さんは、これからベトナムと日本の架け橋として、大きく羽ばたいてください。応援しています。



大成建設

ベトナム連絡所 副所長 谷 健太郎 「地図に残る仕事。」

会社概要・自己紹介

業種：建設業

ベトナムへの進出年：1993年（ハノイ、ホーチミンに事務所開設）、Joint Venture設立

ベトナム赴任歴：2005年11月にハノイに赴任、その後2007年9月からホーチミンに1年間、2017年12月に二度目の赴任で現在に至る

講義概要

<ポイント>

- ・ゼネコンは建物建設のトータルプロデューサー。
- ・ベトナム進出は25年前。技能実習生を活用し、幹部育成にも注力。ベトナムの発展に貢献。
- ・今後は投資開発事業や商業施設、病院、水族館等のエンジニアリングにも参画していく。

<発言要旨>

○ゼネコンの仕事について

- ・ベトナムは今建設ラッシュ。ベトナムの建設会社の名前、FLC, VINACONEXといった看板を見かけたことがあるだろう。ゼネコンは、企画から施行、契約、竣工の全てをマネジメントするスーパープロデューサー。建物も寿命があり、経験と技術とノウハウで作る。
- ・日本の建設会社は46万社あるが、スーパーゼネコンは5社のみ。大成もそのひとつ。

○大成建設の紹介

- ・140年前に創業。従業員8500名のうち外国人約100名。
- ・100mのビルを上から壊すテコレップシステムは最新技術（プリンスH赤坂の解体を連続写真で紹介）。日本は土地が狭いので周りに影響が出ないような解体技術が進化。
- ・他にも3つのビルを解体して新たに一つのビルを建設したり、東京オリンピック2020のメインスタジアムも工事中。銀座にあるカルチェのビルも大成が請け負った。
- ・土木の関係では本州と四国を結ぶ3911mの橋や、北海道でダムなどを建設。エンジニアリングにも注力。水族館、高い環境性能のビルも手掛けている。
- ・海外ではボスポラス海峡トンネルを2014年に竣工。ヨーロッパとアジアをつなぐ1.4kmの海底トンネルで、海の下60mにコンクリートで作った箱を沈めてつなげて作った。（映像を紹介）

○ベトナム進出の歩み

- ・身近なところでは、ハノイのノイバイ国際空港を2015年に竣工。利用客増加に貢献。
- ・ベトナムに進出したのは1993年。当時の建設大臣から建設技術の継承を依頼され、VINACONEXと合併会社VINATA International社を設立。
- ・1995年にはハイフォンでセメントプラント工事を、その後、タンロン工業団地や、タンソンヤット空港、カントー橋、ロッテホテルホーチミン、日系製造工場などを建設。
- ・その他、ホイアンの日本人商人街の保存活動事業や、先週の日曜日はゴールドスポンサーとして絆駅伝にも参画。13チーム、52名が出場した。

○今後の展望

- ・日本は人材不足が課題。外国人社員を登用し日本でも研修。2010年から技能実習生を受け入れている。ベトナムで25年、引き継ぎODA案件を実施しつつ、民間案件にも注力。今年ダイワハウスと共同出資で投資開発第一号案件のサービスアパートを建設。ベトナム企業との協働も進めていきたい。

質疑応答

Q 1 : 自然災害についてはどう取り組んでいますか？日本の機械や設備はすごいのでベトナムでも売れるとおもいますか？

A 1 : 日本は地震が多く災害は避けられないが、ゼネコンの役割はすぐ直す、すぐ作ること。日本もベトナムもそんなに機械に違いはないが、コンクリートを自動で削らす機械には現地の方も驚いていた。ベトナムは建物をコンクリートと鉄筋で作っているが、日本は鉄骨で作っていて、簡単には壊れないようにしている。そこは大きな違い。

Q 2 : ベトナムでのCSRについて教えてください。また、ボスポラス海峡トンネルはどうやって作ったんですか？

A 2 : ベトナムのために何かできないかと考え、ホイアンの歴史的建造物の保全作業を行った。観光で遊びに行くと楽しめると思う。ボスポラスは沈埋工法といって、箱をいくつも沈めて海底でつなぐ方法。海流が早いのと深いのとで大変だった。

Q 3 : 建物を上からではなく、下から壊す仕組みが分かりません。柱があるのにどうやったんですか？私のうちの隣は建設中の建物があって毎日うるさいんです。（一同笑）

A 3 : 一番上の部分だけはそのままだが、これは上から少しずつ壊している。昔は建物をダイナマイトで爆破させたり、クレーンで倒したりしていたが、今は音も静か。

Q 4 : ビナコネックスはもう完全に大成建設の会社なのですか？別に存在しているのですか？

A 4 : それぞれが別の会社。VINATA International という合弁会社を一緒に作ったが、この会社は2017年に大成建設の100%会社に。ノイバイ空港を作るときは、ビナコネックスと一緒に作るなどいろんな組み合わせで事業を行う。

受講者アンケート

- ・解体はとてもすごいと思います。ベトナムに比べて大きく違います。
- ・建設についてあまり知識がなかった私にはいろいろと勉強になりました。とくに、海の中のトンネルの作り方とかビルの解体とかとても面白かったです。
- ・会社の事業領域が非常に具体的で明細でした。日本とベトナムでの実績はどれも立派で素敵だと思います。特にキムリエントネルとかノイバイ空港も大成建設によって建てられたとは知らなかったの、すごく感銘を受けました。
- ・難しい内容でしたが、分かりやすい説明していただいて良かったです。
- ・ベトナムに大きく貢献していることに興味を持ちました。
- ・講義はとても役に立ちました。いろいろなことを学びました。ありがとうございました。

講義を終えて（講師からひと言）

・普段は中々工事現場の中は見えず、イメージが付きにくいこともあるかと思いますが、意識してみると面白い発見があると思います。ベトナムはまだまだ発展する国ですので、是非、皆さんには今まで以上に建物やインフラに関心を持って頂ければと思います。大成は今後も地域に根付き、ベトナムの発展に貢献します。



Pizza 4P's

CEO 益子 陽介

会社概要・自己紹介

業種：サービス業（飲食店）

ベトナムへの進出年：2011年にHCMCに第一号店開店。現在、3都市に店舗を展開。

ベトナム赴任歴：2011年から現在まで約8年

講義概要

<ポイント>

- ・既成概念にとらわれるな、という、その考えもまずは忘れよう。
- ・自分が本当に何がしたいのか考えた結果、人を幸せにすることにたどり着き、それを起業の際のビジョンにかかげ、そのひとつの手段としてピザ作りをしている。
- ・何事もシンプルな発想で取り組もう。目指すのは世界水準。

<発言要旨>

- ・（最初に当社が取り上げられたテレビ番組「未来世紀ジパング」を上映）
- ・Out-of-the-boxという表現があるが、Box自体を忘れてほしい。今日一番伝えたいことはこれ、Forget the Box.

○会社紹介

- ・4P'sは、平和のためのFor Peaceにかけている。来てくれた人にpeace of mind を持ち帰ってもらうのが願い。
- ・7年前に事業を開始し現在11店舗。HCMCに6、ダナン1、ハノイ3で来月ロッチにもう1店舗、来年はニャチャンに進出。2023年までに、ロンドン、ドバイを含め50店舗展開を想定。2020年には日本でもお店を出したい。
- ・ピザの鍵となるのは生地とチーズ。ベトナムでは7年前にフレッシュチーズを作っているところは一軒もなかった。イタリアから輸入すると鮮度が落ちるので、ダラットの乳牛業者を回って自分でチーズを作ることにした。日本の有名なチーズ職人に手紙を出して指導を仰いだが相手にしてもらえず、Youtubeで学んだ。
- ・今、お店で出しているものは2日前にダラットで作ったもの。一日に4トン生産。インターコンやソフィテルなど高級ホテルにも卸している。
- ・従業員は1300名。うち日本人12人、英1人、残りはベトナム人。最初の5年は日本人主体で回した。ファイナンスディレクターもマーケティングディレクターも貿易大卒で、皆さん優秀。FTUで講義をすればよかったら、失敗しないようにと励まされた（一同笑）。今はベトナム人がまわしてくれている。

○なぜベトナムか、なぜピザか、幸せとはなにか

- ・ベトナムはチャンスに満ち溢れている。サイバーエージェントで投資の仕事をしていたが、どこよりも成長を感じられた。人と人の距離が近いのも魅力。
- ・ベトナムは今、お金と幸せの価値が近い関係にある。毎月20名入るが半分はやめる。
- ・何が大切なのか、ビジョンを示さないと人はついてこないし、働く動機をみつけれない。20歳のときに親友を亡くし、どう生きるかを真剣に考えた。起業にあたっては、お金を超える価値として、人を幸せにすることをビジョンに掲げた。2040年の10億人達成の前に、2023年までに1000万人を幸せにしたい。一生を捧げられる仕事が見つかったのは幸運。

講義概要 (つづき)

- ・ Make the world smile for Peaceが基本。世の中に良いインパクトをあたえたい。子どもができたのも大きく、子どもに背中を見せられる会社になりたいと日々取り組んでいる。
- ・ 幸せは人それぞれ。こうして皆の前で講演できるのも幸せ。自分が幸せを感じられないと世の中も幸せにならない。他人への配慮を忘れずに、人の幸せにコミットしていく。
- ・ もともとは趣味が高じて自宅にピザ窯を作り、毎週末にパーティーしていたのが始まり。親友がピザ職人になったのも影響が大きい。自分が本当に何をやりたいか考えた結果、人を幸せにするというのにたどり着いた。そのひとつの手段としてピザを始めて今に至る。

質疑応答

Q 1 : ダナンだけでチーズを作りますか？ 11店舗もあるし、ハノイまで運ぶのに時間がかかります。起業したい人は何から準備をしたらいいですか？ お金はどのくらいかかりますか？

A 1 : ホーチミンは翌日食べられるが、ハノイは翌々日の夜になる。モクチャウには品質の良い牛乳があるので、将来増えてきたらそこにチーズ工房を作りたい。開業に使ったのは20億ドンだが、最終的にはもっと多くなった。起業するならビジョンを考えよう。

Q 2 : ベトナム人と一緒に働くことに困難はありますか？

A 2 : 日本人と一番似ているのはベトナム人だと思っている。でも、当たり前と思っていることが当たり前ではない。最初の一年は怒りまくっていて、自分達のやり方を押し付け1ヶ月に3割が辞めていた。失敗を重ねアプローチを変えて対話して上手く行くようになった。ベトナムでやるからにはベトナム人をターゲットにしないと続かない。最初はピザ窯も無かったから作った。美味しくて新鮮なチーズを作るためにタイとオーストラリアから牛を連れてきた。ミルクは買うものだという発想だとできない。シンプルに考えればできるが、そこを意識するかしないかが大きい。意識しているのは世界で戦っているんだということ。

Q 3 : 欧米人が好きな味とベトナム人が好きな味は違いますか？

A 3 : ハノイとホーチミンとでも味覚は違う。ハノイの方が感覚が鋭い気がする。お客の75%がベトナム人だが、味覚を合わせることはしてない。世界基準で美味しさを追求する。

受講者アンケート

- ・ たべるでなく、Peaceへもめざすこと、有意義なかいしゃです。
- ・ 仕事とかぞくのことをバランスできてすごいですね。マスコさんはかっこういいです。
- ・ まず、食品に関する企業だから、興味を持ちます。チーズを作る工場をビデオで見た、たのしかったです。Pizza 4P'sの料理を一度食べてみたいなあ。
- ・ Pizza 4P'sは飲食店としてただおいしい食べ物をお客さんに提供するだけでなく、いろいろな有意義なメッセージを伝えているのにも感動してきました。
- ・ なんでベトナム、またなんでピザかっていうところについて気になっていました。

講義を終えて (講師からひと言)

- ・ レストランを開業するのに必要な資質は？ 開業資金がいくらかったか？ ベトナム人社員をマネジメントするのに大変なことは？ 家族とのバランスはどうやって取るのか？ 等、起業やレストラン開業に関しての具体的な質問をいただきました。
- ・ 本講演が将来起業することも選択肢の一つであるということを考えるきっかけになったら嬉しく思います。



ギソン2パワー 社長 & CEO**(丸紅ベトナム 前社長) 相良 博英****「総合商社ってな~に? SOGO SOSHA là công ty nào?」****会社概要・自己紹介**

業種：総合商社

ベトナムへの進出年：1991年にハノイ、ホーチミンに支店設立。2011年に現地法人設立。

ベトナム赴任歴：2015年4月に丸紅ベトナム社長として就任。2018年10月から現職。

講義概要**<ポイント>**

- ・総合商社は、世界中から得られる情報とそれを活かした創意工夫がビジネスの基本。
- ・商社の仕事は分野が広がり、貿易から事業投資へと移りつつある。
- ・電源毎に特性があり、各国で発電構成は異なり課題も様々。バランスを取るのが大事。

<発言要旨>

○総合商社と丸紅について

- ・事業分野は多岐にわたる。ノルウェーの鮭をベトナムに輸入して加工して日本に輸出、衣類を作って輸出、プラコップの化学物質を販売、木屑を集めてバイオマス発電の燃料に、といった貿易だけでなく、例えばエースコックに投資、太陽光パネル事業に出資等も行っている。物流、金融の機能も拡大し、貿易から投資へと仕事が変わっている。
- ・丸紅は世界中にネットワークがあり、ブランチは130ヶ所。こうしたネットワークから得られる情報とそれを活かす創意工夫が商社ビジネスの基本。

○ベトナムについて

- ・最初のベトナム出張は25年前。未だに不思議に思っていることがいくつかある。例えば朝の5時から大音量でのエアロビクス。朝5時、6時からの水泳、でも7時には誰もいなくなって、夕方にまた人が現れる。
- ・日本とベトナムは、真面目で器用なところが似ているが、日本人は真面目すぎるので、ベトナム人くらいがちょうどいいのではないかと(一同笑)。また、歴史も国も長く、気候も多様なのが共通点。1995年、真夏のホーチミンに発電所の入札で出張したが、一週間の予定が、交渉がうまくいき、結果それが終わるまで3ヶ月滞在することになった。ハノイに移り契約できたのはクリスマスだった。
- ・ベトナムはしばらくは成長が続くだろう。その理由は多様性ではないか。また、女性の活躍が素晴らしい。今日も女子学生ばかり。自分の会社も8割が女性。エースコックの工場には5000人が働いているが、ほとんど見渡す限り女性。
- ・最初の海外赴任はミャンマー。仕事柄、欧米、アジアのみならず、アフリカ、南米、中東と50カ国は旅をした。だが、住んだことがあるのはベトナムとミャンマーのみ。
- ・世界中を旅していると色々な事件にあう。私は3回クーデターにあった。ミャンマーでは休暇から戻ろうとしたらハイジャックにあった。

○エネルギーについて

- ・国が成長するには電力が必要。ベトナムでは毎年10%電力需要が伸びている。豊かな生活をめざすと環境が後回しになる傾向があるが、電力政策は、安全性を前提に、安定供給と経済効率、環境への適合という3つのEと1つのSのバランスを取ることが大事。

講義概要（続き）

- ・小さな蓄電池ならあるが、発電所で作るような大きな電気を貯められるバッテリーはまだない。石炭はCo2排出問題があるが、発電コストが安く安定的に供給できる。再生可能エネルギーは需要に合わせて作れるわけではなくコストも高い。高い電気は経済発展が損なわれる。ベトナムは水力発電が4割で環境に優しい優等生だが、新規ではもう作れないだろう。
- ・国によって事情や条件が違うので電源構成は異なり課題も様々。エネルギー毎の特性を考え、今後どのような電力を作るのかはベトナムの宿題。これもバランスをとるのが大事。

質疑応答

- Q 1 : 日本に留学していた時に原発反対のデモをよく見ました。原発をどう思いますか？
A 1 : 石炭も石油もない国にとって、電力を安定供給させるにはどうすればいいか。中東で戦争がおきたら石油が来なくなり、国が立ち行かなくなる。日本のような天然資源のない国は、多様なエネルギー源を持つことが重要と考え、原発を促進し慎重に管理していた。しかし、2011年の地震と津波で大きな被害を受けたため、原発をやめようと考えている人もいる。一方で、原発の特性はコストが安いこと。再エネなど技術の進歩と折り合いをつけながらバランスの良いエネルギーミックスを考えるのが大事ではないか。
- Q 2 : ミャンマーとベトナムでは、どちらの方が仕事がやりやすいですか？
A 2 : ミャンマーの人は穏やかだが競争を嫌がるときもある。ベトナム人はファイティングスピリットがあると思う。どこでも仕事をやりやすいときもあればやりにくときもある。その国の人たちに合わせるのが大事。
- Q 3 : ベトナムの学生の良いところ、改善点はありますか？
A 3 : みんなこうして最後まで聞いてくれていて真面目。商社は世界に関わる仕事。お互いに影響し合って、お互いを理解する力を身につけてほしい。

受講者アンケート

- ・講義の内容が面白くて、分かりやすかったです。とても勉強になりました。
- ・やさしく説明してくれたのは本当に面白かったです。
- ・そごしょうしゃについていろいろなことを話していただき、まことにありがとうございます。外国と取引するのはむずかしいですがいろいろみりよくがある仕事です。
- ・投資分野に関して興味を持ちました。
- ・エネルギー源ごとに異なる特性。（興味を持ったこと）
- ・たのしい講義。
- ・The slide and the content are both amazing. The lecture is nice and thoughtful. His sense of humor made the class more interesting.

講義を終えて（講師からひと言）

- ・上手ではない講義をちゃんと聞いてくれてありがとう。
- ・伝えたいことが伝わったことはReportを読んでわかりました。うれしかったです。
- ・これからますます発展するベトナムにその若さで出会う皆さんがうらやましい。努力して、幸せになってください。

