



海外経済 ミッションの 企画理由

今回の海外ミッションを企画するにあたり、背景と目的を決め、それに見合った事業実施国としてベトナムを選定しました。

TPP加盟国・参加表明国・交渉参加国の中から新潟の特色である米作りにおいて、ベトナムは第1次産業従事者が多く、米の輸出量は世界でもトップクラスであり、日本米の栽培取り組みも行われていることや、新潟に多い中小モノづくり企業が最も注目している国であります。

製造業に対する税制上の優遇措置から進出企業のうち半数が製造業、大多数が中小企業であること、またサービス業においても外資では、現在2号店問題でチェーン店の進出が少ない外食産業など、参入障壁100%撤廃を前提としたTPPに参加することになった場合、他の国に先駆けて行動する必要があると考えます。

既に地方自治体を取り組んでいる見本市や商談会、ビジネスマッチングなどの手法ではなく、青年経済人として新潟のさまざまな産業の新たな可能性を見出すための手法として今回は3つの柱に分けました。

その結果、我々青年会議所であれば出来ない内容となったと思います。6ヶ月真剣に取り組み協議を重ねて企画し、熱い思いを込め、自信を持ってご案内したベトナム・ハノイ経済ミッションです。

当委員会メンバーもこの事業を通してさらに成長することができる様、そして参加者全員が、国際的な経済感覚や自由貿易をビジネスチャンスとして捉える意識を持つことを目的に企画いたしました。

国際経済委員会 委員長 花澤 正路



2014年度
国際経済委員会
海外経済ミッション
2014年7月2日～5日
IN ベトナム ハノイ

事業目的・内容

海外の産業を視察し、学ぶことで国際的な経済感覚を養い経済変化に対応するための情報収集をし、戦略的なビジョンを持つきっかけとなることを目的に実施。

① Made By NIIGATAの可能性へ
〜農業王国新潟 世界を知る〜

② NIIGATA発マーケット拡大実践会議
〜グローバル企業への路〜

③ 世界の中のNIIGATAへ
〜モノづくり大国新潟の挑戦〜

JETROハノイ事務所 ブリーフィングサービス

3本の柱の視察に先立ち、ハノイ到着後翌朝より現地情報を学ぶため、JETRO（日本貿易振興機構）が無料で行っている海外ブリーフィングサービスをJETROハノイ事務所に参加者全員で受講しました。

海外ブリーフィングサービスとは、世界55ヶ国に73ヶ所ある海外事務所、現地一般経済事情やビジネス環境について、JETRO海外駐在員や専門アドバイザーが情報提供を行うサービスです。

当日は、JETROハノイ事務所の海外投資／経済連携促進アドバイザーの細野次郎様より「ベトナム投資環境最新情報 チャンスとリスク」という題で講演いただきました。

初めにベトナムの概要・魅力を地政学的・歴史的な面から解説、外国投資の状況や外資系主要産業の現況、TPPへの参加での展望など、実例を交えながら説明を受けました。

その後の質疑応答も数多くの質問で、予定時間を超過するなど参加者がいかに興味を持って今回のミッションに参加しているかを垣間見ることができました。



熱心に耳を傾ける参加者たち

細野様は、ベトナムの製造販売会社責任者も経験され、2011年より現職に就かれています。

Made By NIIGATAの可能性へ

～農業王国新潟 世界を知る～

2014年7月3日(木) ハイフォン 株式会社西部開発農産試験農場視察



航空撮影

株式会社 金井 利郎様
代表取締役 金井 利郎様

岩手県北上市で700ヘクタール規模で耕作し、従業員100人を超える大規模農業法人を経営する傍ら、TPPを見越し年数回ベトナムに赴き日本品種の試験栽培技術指導を行う照井 耕一会長。
ベトナムのハノイ市近郊の4箇所を試験し、2期作が可能なベトナムの気候に合わせた栽培方法を探りながら地域の有力農家を通じて契約農家を確保し、1000ヘクタールまで面積を拡大する計画で農機や肥料、農器具の販売整備事業も視野に入れています。
契約農家への指導役も育て、昨年から4人のベトナム人を本社に研修生として招き、日本米の栽培技術を伝授しています。
日本だけで農業をしても立ち行かないと考え、TPP参加交渉国で人件費の安いベトナムでの日本米づくりに踏み切りました。当面の販売先は同参加国の米国、マレーシアなどです。
これらの取り組みは、当委員会の海外ミッションの目的に合致し、TPP参加を見越し新たな取り組みに挑戦する照井会長を講師として現地に迎えました



講師・農場視察案内
株式会社 西部開発農産
代表取締役会長
照井 耕一様

参加者の声

向上した日本米のブランド力をこの事業の企画段階から、メインは農業視察だと聞いていました。弊社は農業資材を扱う事業を展開しており、完全に自分をターゲットにされていると感じ、参加に至りました。
参加してみて、農業視察だけでなく全ての内容が自分にとって学びになる内容でした。中でも農業視察では、試験農場に向かうバス車内での照井会長の講演は興味ある話が沢山聞きました。農薬や肥料、農業資材、農業機械の現地調達の話などは弊社がこれから海外へ展開する可能性があるか



株式会社江口屋
営業部次長
本間 健夫様

どうか確かめる上で、実際に苦労された方から生の声を聞ける貴重な時間となりました。試験農場の視察でも、日本とベトナムの農業の違いがあるかと思いましたが、日本の機械やそれにあつた育苗箱等、一部では日本と同じ方式を採用しており、日本農業の先進性を目で見えて感じられたことは、これからの社業に必ず活かせると思います。
照井会長に実際に打診した話ですが、海外へ苗床に使う土の持ち込みについて、弊社で取り扱っている軽量水稻育苗ロックウールマットを使えば、土を使わなくても軽い重量で空輸でき、関連コストも抑えられることなど、これから海外で日本米作りに取り組む企業への提案の気付きを得られる機会となりました。
今回の海外ミッションに参加出来たことは、青年会議所のメンバーとして、また社業の立場から大変貴重な経験となりました。企画してくださいました国際経済委員会の皆様、大変ありがとうございました。

事業内容

ハノイから契約農場へ向かうバスの車内で照井会長より講演をいただきました。
貧しかった少年時代から農業法人を始めるに至った理由、自分で考えさせる経営指導方針、いかにブレイクを育てるかといった経営方針などを前段に伺い、中国での失敗談、ベトナムを選んだ理由、肥料を扱える知人がいた点、親日感情などをお話しいただきました。
また、海外進出については、第一に海外で近代農業をやるのが「夢」だった点、第2に日本とベトナムの両国が将来TPPに参加する事を見据えた点、他にもベトナム政府から農家が70%から50%へ減っていく中で直接依頼があつた話しや仲買人の横行、農薬、肥料の使用方法が間違えている点などをお話しいただきました。
今後の展開については、現地国営企業からのオ



視察風景

プアーの話し、日本の商社との連携、JICAやODAを使い、いかにベトナムの農業従事者の生活を良くするかを熱く語られていたのが印象的でした。

N I I G A T A 発マーケット拡大実践会議

～グローバル企業への路～

2014年7月4日（金）日本食レストラン紀伊視察



メニューは
ベトナム産コシヒカリ
天ぷら・煮物・焼き物・和え物
漬物 など

ベトナム国内で、3店舗の日本食レストランを経営する小林代表。
日本の大手外食チェーン店で働き、店長経験もありました。20年前にベトナムへ渡ったのは語学留学が目的でしたが、ベトナム語の勉強の傍ら現地で魚のバイヤーをしていた経験もあります。
16年前に1店舗目を開業しました。現在、雇用しているベトナム従業員は、100名以上です。
調味料以外は全てベトナムの食材を使用した日本食を提供しています。見た目・味と日本で食べる和食と遜色なく参加者は一様に驚いていました。
平均客単価は、日本円で2,500円程。店舗営業だけでなく日本企業へのケータリングも行っています。



講師
日本食レストラン
紀伊 代表
小林 宏治朗様

参加者の声

現在マレーシアのクアラルンプールに出店を計画しているところで、タイミング良く今回のベトナム海外経済ミッションの話を聞きました。内容を聞くと、日本食レストランにも訪問するとのこと、東南アジア繋がりで少しでも出店に関する情報が得られればと思いい参加を決めました。サービスマンの視察だけでなく、ベトナムで日本米を生産している農業法人の視察や、ジェトロハノイ事務所での海外展開における注意点なども、とても為になる内容でした。一番楽しみにしていた和食レストランの視察では、単身ハノイへ渡り苦労の末、現在3店舗



旬海佳肴一家グループ
代表
品田 裕志様



近くにある日本人オーナーが経営するクレープ屋に行ってきました。

を営むオーナーの話を面白く可笑しく聞き、今後の海外展開への気付きを沢山得ることができました。
現地の食材を見事に日本食に調理している料理を実際に食べ、自分なら現地食材をどうアレンジできるか、特性をいかに活かせるかなど、食べているうちにも発想が膨らんで、これから海外展開するにあたり現実味を感じられる機会となりました。今回参加して、本当に良かったと思います。ありがとうございました！

事業内容

日本の飲食店と雰囲気は全く変わらない店内を見学した後、小林代表に講演いただきました。
大手外食チェーン店で働いていた日本時代の話から、語学留学の為にベトナムに渡った経緯などを前段にお話いただき、日本食レストランを経営する上でのベトナム人の特性や仕事の進め方を実例を交えながら解説いただきました。
その中でも、ベトナムはストレスフリーと言われていてのだけあり、午前中にしっかりと働き、午後から接待をし、夜には家族と食事をする習慣の違いや、社会主義国ならではの国や警察との付き合い方などの裏話の数々は日本では考えられない様なお話しばかりで、終始笑いの絶えない楽しい講演となりました。参加者の中に海外出店を考えている飲食店経営者も多く、地価や客層、客単価のことなど、質疑応答も活発に行われました。



講演風景

講演後の食事会の際に、ベトナム産の日本酒「越のー」を試飲しました。出始めの頃は、あまり飲めるレベルではなかったのですが、日本から杜氏を連れてきたことで、一気においしくなり、店で扱う様になったそうです。

世界の中のNIIGATAへ

～モノづくり大国新潟の挑戦～

2014年7月4日（金）TOTOベトナム工場視察



企業説明・
工場視察案内
TOTOベトナム
社長
田村 信也様

東洋陶器株式会社として北九州市に1977年設立され、日本ではトイレ・洗面器などの衛生陶器で約6割のシェアがあり、業界1位であるTOTO株式会社。

世界18カ国に展開しているTOTO株式会社の現地法人、TOTOベトナム・ハノイ工場はハノイ市のタンロン工業団地に2002年設立、2004年操業開始で、敷地面積72,023㎡と広い。

現在は日本人スタッフ5名、ベトナム人スタッフ2,300人、3交代シフトの24時間体制で稼働しています。主に日本向けの大便器和小便器を製造しています。

2017年のTOTO100周年に向けて、ハノイ工場を現地化してベトナムの国に認められる現地企業にしたいと将来的な展望を見据えられていました。



焼きモノ工場ならではの会社形態から生産管理化が独立し、設立されている理由などの会社概要を伺いました。

事業内容

工場見学に先立ち、田村社長より直々に会社概要を説明いただきました。

少ない日本人スタッフでいかにしてベトナム人スタッフに対して技術指導を行っているか、ベトナム人ワーカーの平均月収は日本円で15,000円ですが、陶器は焼きモノであることから室内温度が高い作業場もあり、過酷な条件での労働になるため、TOTO工場作業員の平均初任給は15,000円に熱さ手当てなどの諸手当が国の法律で加算することが義務付けられているそうです。他にも現地ならではの福利厚生、ベトナム人スタッフのモチベーションの上げ方、多い時で月に200名ほど離職があったことから雇用面で苦労された話や、生産ロスを最小に抑えても10%以上発生するモノづくりの難しさ、入り口が天然原料で出口が完成品という海外では稀な生産工場である話、TPPで東南アジアが一つの国になる話などに参加者は熱心に耳を傾けていました。



工場内は5S運動によりたいへんキレイでした。

工場見学では、生産ラインを視察、1200度を超える窯や企業秘密の技術ラインも見せていただき、大規模工場でありながらほぼ人の手による生産であることや、パソコンを駆使しても8割しか解析できず勘と経験と度胸が求められる陶器製造の難しさを教えていただきました。

参加者の声



株式会社
CSコーポレイション
代表取締役
古川 憲様

今回の経済ミッションの中で訪れたTOTOベトナム工場では、社業の中で多く使用している設備の製造過程を見ることができました。

印象的だったのが「これだけ世界展開している中で、日本の工場の役割はなんですか。」という質問に対して田村社長から、「日本の工場はマザー工場であり続けなければならない。新しいモノを根本で作る、常に最先端を行っている必要がある。外国工場はモノマネが良い。根っ子がしっかりしていればマザー工場は少数精鋭で良い」と仰



っていた点です。

また、現地で製造された製品の販路や具体的な採用物件を知ることができたことで、貴重な学びの場となりました。更に現地要員の管理方法、動機づけをどのように行っているのか、といった点もお聞きすることができ、今後の自身の経営にも取り入れられる可能性を感じることができました。この学びをしっかり活かしていきたいと思いま

海外経済 ミッションを 終えて



『視察を通してのベトナム』

今回の海外ミッションでは、敢えて新潟から進出している企業を視察するのではなく、新潟から進出していない事例を学ぶことにしました。

ベトナムは、平均年齢29歳といへん若い人が多い国であることから『若さの国ベトナム』といわれており、生活水準の向上・人口増加に伴う市場拡大など、まさに“これから”というアジアの胎動を肌で感じました。

事前調査にてベトナム進出するメリットを調べ、視察の時に検証してみました。

- 1、労働コストが安い
- 2、労働力が豊富
- 3、資質が高い
- 4、政治、社会の安定、治安の良さ
- 5、東南アジアの中心に位置する
- 6、関税メリット
- 7、親日国

◆ ◆ ◆
視察中の期間に、反中運動が行なわれていましたが対日感情の良さからか、日本人であることを確認されると治安も非常に良く感じました。

◆ ◆ ◆
社会主義と言えども違いを実感することは少ないと感じましたが、講習の中で土地は国有財産であり期限

付きの使用権であったり、政府や軍の権力が絶大で、時には日本で馴染みのない習慣があります。

◆ ◆ ◆
そして、社会主義国家という特徴から現在は安定している政権も将来どうなるのか見極めながら進出する必要があると思いました。

◆ ◆ ◆

雇用に関しては、近年の生活水準向上のことから急速な賃金上昇があり、10年前から比べると2倍とも言われていますが、しかし日本円に換算するとたいした上昇額にはならず、ベトナムは週休2日がまだ一般的ではなく祝祭日も少ないことから労働日数が多く、時間あたりの労務費は中国・インド・タイと比べると格安だそうです。

◆ ◆ ◆
ベトナム人の資質としては器用で、モノづくりの現場では育成コストが他国に比べると減らせるが、容易に仕事をやめてしまう現状や家族を優先するため、どのような仕事があったとしても家族から連絡があれば帰ってしまうこともある様です。この様な時は、現地スタッフから注意を促さなければモメる元だそうです。

◆ ◆ ◆
ですが、日本人とは違う国民性を理解し、大切にすることも重要です。また、電力不足やインフラ整備の遅れなどの障害もあります。ベトナム

◆ ◆ ◆
ムは、資源の乏しい国であり原料を国外より調達しなければならぬが、ガソリン価格高騰と過積載防止のため輸送費も上昇しています。

◆ ◆ ◆
しかし、東南アジアの中心に位置しているため、日本ではなくASEANなど第三国への輸出に適しており、そちらへの展開を見据えることは考えられます。

◆ ◆ ◆
今回の視察を通して、生まれ育った文化・風習・言語は違えど、ベトナム人の親日性や勤勉さは日本の社会に適していることがわかりました。

◆ ◆ ◆
帰りの空港へ向かうバス車中で参加者の皆様より今回の事業の感想をいただきましたが、それぞれが「何かしら学ぶことがあった」ということは大変喜ばしいことでした。

◆ ◆ ◆
この報告書に目を通してもらうことにより「新潟なら何ができるか」「自分なら何ができるか」を見出すきっかけになっていただければ幸いです。

◆ ◆ ◆
最後になりますが、今回の海外経済ミッションに参加していただいた皆様へ心より御礼申し上げます。

国際経済委員会メンバー一同