



企業様訪問レポート フジ矢株式会社様

【ベトナム進出のきっかけ】始まりは技能実習生を受け入れるところからスタートだったそうです。中国、インドネシアやタイなどの選択肢がありましたが、肌感覚的にベトナムに視察いったとき、合うと感じたそうです。

さらに、メコン・デルタ地域の実習生をむかえることになるのですが、いくつかの選択肢の中から南部の地域を選んだそうです。熱心でまじめ、さらに明るいので、みんながかわいがるようになったそうです。以前インタビューした時

「2002年に外国人技能実習生を受入れました。3年で現地に送り返すシステムなので、教えて返すだけというのはもったいないと思い、国内で育てた人財が活躍できる環境を創るためにベトナムで製造拠点を創りました」と答えてくださいました。

国内では M&A など、フジ矢グループを拡大し、コロナ禍においても売り上げを落とさず、逆に好調な経営をなさっています。



インタビューに答えてくださった野崎恭伸社長

まず外国人財が入り、その後に海外展開に進んでいくケースが多く見られます。特に技術的には刃物になるので、日本の刃物は難しい技術に該当するので最初、職人気質のエンジニアの方々は「できるのか?」と思ったのでしょうか。そんな逆境の中、見事に存在価値を示し後に海外展開を担う人財に育て上げたのは、フジ矢様の取組があったからだと考えます。このスタッフは今もベトナム工場を支える人財となっているそうです。国内製造国内製造では採算が取れないものをベトナムで製造し、日本品質の難しい刃物の技術も日本で働き経験を積んだスタッフ活躍し、現在ベトナム側のスタッフも順調に成長しているそうです。国内製造国内製造では採算が取れないものをベトナムで製造し、日本品質の難しい刃物の技術も日本で働き経験を積んだスタッフ活躍し、現在ベトナム側のスタッフも順調に成長しているそうです。



【成長の秘訣】 マメに社長自らベトナムに行き、幹部の方々、その家族も含め懇親をし、スタッフの福利厚生に力を入れ、おいしいお弁当、誕生会、宴会、慰安旅行などに取組み、さらにモチベーションを上げるために、一部 歩合制を作り給与システムを明確にしているそうです。スタッフ同士、給料をいくらもらっているか見せあう文化があるらしく、こういう明確な仕組みがベトナム側では必要だと答えてくれました。「ありきたりですが」と前置きした上でお話をしましたが、社員やその家族を社長ご自身が大切にするというのはとても大切なことですね。

台湾、中国、韓国に対しても現在 made in Japan という付加価値製品を販売中のフジ矢様。ベトナムで製造した品質のよいものをベトナムから輸出することも考えられているようです。また欧米の引き合いも出てきているようで、ホームセンターに販路をお持ちのフジ矢様の品質のよいニッパなど、ベトナムで作ることによりリーズナブルで高品質という強みが発揮できるのでしょう。