



スモールサンゼミ 京都通信 2月号

2020年2月18日
第28号

この号の内容

1 テーマ

『東南アジア経済圏の現状と中小企業の海外進出のポイント』

2 講師

・株式会社エヌアセット 代表取締役
宮川 恒雄 氏

3 アンケートより

積極的に海外に社員全員で視察に出かけ、肌で感じとるアンテナ力をつける

“ゼミでの一言”

- ・ベトナム人について：雇ってみた印象は、勤労。
- ・国民性：男性はあまり働かない。女性はすごく働く。専業主婦という概念が存在しないのではないかと思う位働く。
- ・役所は賄賂を受け取るが、中の職員皆で分けあう。

1月ゼミ報告

報告者 奥田英詔

- ・1月は、ベトナムで不動産をされているという宮川社長をお招きしてのゼミとなりました。
- ・自分が勤める会社がリーマンショックで倒産したが、その会社を入札で買い取り、経営者になったという経歴の持ち主。
- ・なぜ海外か？について、SWOT分析より導き出した。外部環境：国内人口の減少。時代背景による競合他社の増加。手数料ディスカウント傾向。以上弱み。これに対して、日系企業の増加、在留外国人増加、リーマンによる企業の採用減少という前向きな要素がある。W：商品、サービス不足 優秀な人材不足 元従業員の不服感 S：内部環境 障害顧客サービス実現化等の企業ミッション やってみなはれ文化 また、ベトナムにした理由は・・・親日のほうがいいかと思ったから。
- ・ベトナムは、今や都会化されている。商工会の所属数は、都市単位では世界3位1000社。平均年齢が若いく、識字率が高い、立地特性も一党独裁だが政治は安定。高い経済成長率。賃料が高い割に人件費が安い
- ・2010年12月ホーチミン初視察。一年後に会社スタート。
- ・会社作るのに困ったこと：事務所を、住宅と登録していたので、その住所では許可がでなかった。
- ・人材採用：現地に人材紹介会社がたくさんありいい人を紹介してくれる
- ・事業する難しさ：気質が違う。日本のやり方を押し付けると、次の日に全員やめていることも珍しくない。文化や考え方を尊重する。すぐ辞める 転職すると給料上がっているのが現実
- ・役所 法律しかないので、ルールが未整備で担当者次第。賄賂がある。賄賂もみんなシェアする。
- ・駐在員に関して：誰を送り込むか？一番大事
- ・よかったこと：ブランディングになった。日本では接点をもてなかったような企業と接点もてた。また、駐在員が成長し、日本社員への刺激となった。

ゼミアンケート内容より

- ・現在の製品群を再確認し、海外のニーズに合うかのリサーチ力をつける。
- ・語学力、経験が足りないために、視点が保守的になりがちで柔軟な学ぶ姿勢が不足している。
- ・弊社の使用している素材メーカーが海外に進出しているため、まず、ニーズがあるのか知る必要がある

その1 『各ゼミ交流活動』

●広島ゼミとのヒルトップ見学会及び懇親会 2020年2月26日
(満員御礼)

◆場所:京都

◆内容:広島ゼミ企画ヒルトップ見学会後、懇親での交流

●京都・大阪合同ゼミ 2020年6月23日(火)18時30分~20時30分
(開場18時00分~/懇親会20時40分~22時40分)

◆場所:ハトヤ瑞鳳閣

◆内容:「最新の経済環境と中小企業経営」②
SS エグゼクティブ・プロデューサー 山口 義行教授

その2

『スモールサンゼミ京都、大阪合同 春のゴルフコンペ』

日時: 2020年4月11日(土)9:31 スタート

場所: 瀬田ゴルフコース 東コース

料金:

プレー費 20,900円(昼込)+コンペ 3,000円

6組予約しています。一緒に楽しみましょう!