

# 中小企業海外展開調査支援事業成果事例

【事業名】 ベトナム北部・工業団地への生産拠点設立にかかる現地調査

株式会社 丸十



本社全景

## 会社概要

- 所在地 加古川市八幡町上西条 306-235
- 代表者 代表取締役社長 松尾 将勝
- 業種 精密板金加工業
- 業務概要 高速道路料金機器筐体・自販機部品・電車座席フレーム等の製造、レーザー&パンチング加工、プレス加工、曲げ加工、各種溶接
- 資本金 3,400万円
- 売上高 10億円
- 従業員数 90人
- URL <http://kk-marujyu.co.jp/>
- 海外展開の状況及び計画 今回のベトナム工業団地進出が初めて

## ■事業概要

1931年、鎌の製作で創業以来、①信用を重んじ誠実を尽くしお客様と共に発展する、②常に技術の向上を目指し永遠に繁栄する、③勤労を喜び和をもって社員の幸福を築くことを社訓として、多種多様なお客様のニーズに全力でお応えすることでお客様に喜んでいただき、また、地域、社会に真に貢献できるよう、日々たゆまぬ努力を続けてきました。当社では「生産」と「管理」の一貫体制を採用することで「品質精度」と「生産性」を担保し、お客様のニーズにお応えしています。「生産」では、レーザー加工、プランク加工、曲げ・プレス加工、溶接、組立、検査まであらゆる工程の設備を取り揃え、精密かつ正確に作成されたCAD/CAMによるNCデータに基づき、各マシンがスピーディに加工を進めます。「管理」では、受注から出荷・販売管理までコンピュータによって管理する「トータル生産管理システム」を採用しております。近年では、東京スカイツリーの投光器のケースも手がけました。2005年、従来の本社工場と第二工場を統合し、情報技術を駆使したDigital IT Factoryのコンセプトのもと、新工場を建設しました。コンピュータで作成されたデータが情報ネットワークによってマシンとつながり、製品が間断なく正確かつ効率的に加工されていく生産体制を可能にしたITの発達とともに、単なるInformation(情報の伝達)だけ



パンチ・レーザー複合機の操作風景

でなく、強固な人的ネットワークを生かした情報交換と、作り手のIntelligence（知力）を生かした高いモノづくりの基盤の構築に努めてきました。これに加えて、次の時代に向けて重視しているのが、過去の加工実績です。一つ一つの製品には、今まで積み上げてきたノウハウや創意工夫が詰まっています。「次世代のモノづくり」が叫ばれる中、新しい加工のノウハウや生産システムは過去の多くの経験に支えられていることを認識し、高いレベルでのものづくりと蓄積された知的財産に支えられた技術基盤の向上を目指しております。

## ■海外展開の動機と狙い

当社の主力商品は、新幹線の座席フレームや高速道路のETCなどに用いられる製品ですが、国内市場は今後伸び悩みが懸念され、海外に打って出ないと生き残れ残れないのではないかと思案をしておりました。そうしたなか、2013年にジェトロの専門家による新興国進出個別支援サービスを受け、進出目的の明確化と事業計画の立案を行いました。進出先の選定は、人件費の安さと国ごとに異なる法律や税制に対応できるかを重視しました。候補の筆頭にあがったのは、手先の器用さや技術習得に必要な忍耐力を備えた働き手となる若者が多く、親日的なベトナムでした。競合となる板金メーカーが少ないことも魅力的でした。2014年3月に



ベトナムビジネスミッションにて

は、公益財団法人ひょうご産業活性化センターひょうご海外ビジネスセンターが実施したベトナム中小企業ビジネスミッションに参加し、ハノイ近郊のハナム省のドンバンⅡ工業団地及びフンイエン省タンロン工業団地のレンタル工場やホーチミン近郊のドンナイ省ロンドウックのレンタル工場を視察しました。進出先選定のための調査を行うため、2014年6月にひょうご海外ビジネスセンターが実施している中小企業海外展開調査支援事業に申請し、採択されました。申請段階では、進出候補先としてベトナム北部に絞っておりました。賃金水準が南部に比べ相対的に低く、精密板金加工の同業者などとの競合が少ない、原材料を中国から輸入する場合、物流コストが抑えられるという理由からです。ハナム省が提供する便宜も魅力的でした。

## ■事業の目的と実施内容及び成果等

ひょうご海外ビジネスセンターが実施したベトナムビジネスミッションに参加したことで、レンタル工場と自社工場を建設した場合の比較検討を行うことが必要だと感じました。建設地の候補は、ビジネスミッションで訪問したハナム省の人民委員会ズン委員長の日系企業に対する便宜に魅力を感じるとともに、ビジネスミッションの団長でひょうご産業活性化センターの村元総括コーディネーターの薦めもあり、ハナム省に決めておりました。兵庫県とハナム省との間に行政レベルでの交流があったので、ビジネスミッションでもその恩恵に預かることができたように思えます。F/Sでは、ハナム省に何度も赴き、レンタル工場と自社工場のコスト比較、ワーカー・管理職・現地通訳の件費の調査、日本への物流費・リードタイムなどの調査、材料・資材などの現地調達の調査、投資ライセンスなど諸手続き、ベトナム北部に進出している同業者などへの工場見学・面談、外国人向け賃貸アパートなど生活環境の調



ベトナム工場

査、外国人向け賃貸アパートなど生活環境の調

査等を行いました。当初は、初期投資が抑えられるレンタル工場を考えておりましたが、調査を進めるうちに、ドンバンⅡ工業団地の地価や建設費の安さやレンタル工場の賃料・退去時の現状回復費等比較衡量の結果、自社工場を建設することにしました。ハナム省ジャパングデスク・BDTベトナム投資支援センターの中川良一会長の現地でのきめ細やかなサポートも、法人設立や投資ライセンス取得等現地での諸手続きの際、非常に助かりました。F/Sの後、工場建設と並行して労働者確保も進め、2016年4月、2階建て延べ1,500㎡の工場が完成しました。現地スタッフは現在15名で、2016年度中に35名まで増員する予定です。準備から竣工までの経緯は、6月に神戸で開催されたハナム省セミナーで、事例発表として紹介させていただきました。



ベトナム工場オープニングセレモニー

## ■今後の見通し

最初は、鉄道車両の座席フレームや自動料金収受システム(ETC)検知器などの板金加工に関して技術移転・生産体制の確立を手掛けて日本に輸出します。次にベトナム国内の日系・外資系企業への市場開拓、次いでベトナム国内市場を開拓し、地場の取引先を確保したいと考えております。以降、部材調達を可能な限り現地化し、大幅コストダウンを図るとともに、アセアン経済共同体等の関税撤廃スキームをフルに活用し、東南アジアへも拡大し、真の意味でのグローバルカンパニーを目指していきたいと考えております。

## ■海外展開促進員より (川上英生)

当センターのベトナムビジネスミッション、ジェトロの新興国進出個別支援サービスなど複数の中小企業支援事業を有効活用し、しっかりした計画のもとに現地進出を果たした企業です。F/Sでは現地工業団地の比較から駐在員の生活環境に至るまで緻密な調査を行い、今後海外進出を図る中小製造企業にとって手本となる展開事例の一つと考えます。