

日経ホームビルダー

8
2014

ジャパン クオリティーに “商機”あり



省エネ

自然素材住宅はエコ?

2794工務店の省エネ実態調査
電力小売りの全面自由化が決定

住宅流通

リノベーション顧客の 実像を徹底分析

「耐震+断熱」改修で賃貸再生

リフォーム

断熱改修したのに結露

住友林業の旧家再生に新サービス
現場でカットできる断熱ボード

経営戦略

“日本品質”で アジア市場開拓

労働組合の職人派遣事業が注目

技術・法制度

イマドキ大工の事情

大型パネル建て込み躯体を1日で
盆地特有の寒さに対応

トラブル

電工店から一言

長期優良の劣化基準に見直し迫る
リフォーム同意規約の落とし穴

顧客対応

養生していたのに 新築で床に傷

独自の手帳で社員を支援

●ネクストワンベトナムが提案した住宅案



上が採用になった3階建て連棟タイプ。床面積270㎡のプラン。中央は3階建て連棟タイプの別の案。下は、2階建て戸建て住宅の案。224㎡と254㎡のプランがある



ダクラク省のリゾート計画の予定地(上)。インフラとしては、電気と水道の設備は敷設済みとのことだ。道路は、まだ舗装されていない
分譲地に隣接した会議場で、ネクストワンインターナショナルとネクストワンベトナムの住宅づくりを遠藤一平さんや柴崎満洋さんが説明した(下)。当日は、約300人の購入希望者が参加した



分譲地のオーナー、グエン・ヴァン・ソンさん(左)と、ネクストワンインターナショナル代表取締役の遠藤一平さんが、100棟の住宅の施工について仮契約を締結した際の様子。場所はダクラク省。机には、分譲地全体の図面が見える
(写真、CG:37ページまでネクストワンベトナム)

省エネ
住宅流通
リフォーム
経営戦略
技術・法制度
トラブル
顧客対応

「ベトナム人実習生は、真面目で、やる気がある」と遠藤さんは評価する。現場での評判もよく、内装の協力会社からは「当社にもほしい」とリクエストがあった。

遠藤さんは、協力会社にも実習生の受け入れを勧めている。日本の技術や考え方を身に着けた実習生を帰国後、ベトナムで再雇用すれば、ジャパンクオリティを提供する施工チームを組織できる。実習生も日本で身に着けたノウハウを生かせるので一石二鳥というわけだ。

今年9月には協力会社2社が3人の実習生を受け入れる予定だ。そのサポートを、ネクストワンベトナムで実施した。ベトナム法人の代表を務める柴崎さんは、日本で大工や現場監督の経験がある。「現場でどのような人材が必要か、ニーズが分かっている。日本の企業がベトナムに行って面接をし、手続をするのは大変。これを代行する(遠藤さん)」。

ベトナム側の送り出し機関も、現地法人の再雇用を高く評価する。日本で最先端の技術や知識を身に着けた実習生が帰国後に良い条件の仕事に付けることは、より多くの実習希望者を集めることになり、好循環につながるからだ。

ベトナム

ネクストワンインターナショナル(千葉市)

技能実習制度で人材育て
現地で再雇用目指す

ベトナム最大の経済都市・ホーチミン市から車で3時間ほどの距離にあるダクラク省。ここに300区画ほどのリゾート開発が進行中だ。住宅の建設には日本の住宅会社・ネクストワンインターナショナル(千葉市)が関わっている。同社のベトナム法人・ネクストワンベトナムが施工を手掛ける。まずは100棟の仮契約を締結。年内に10戸を引き渡し、2年くらいかけて100戸を建設する。

建設する住宅は、鉄筋コンクリート造3階建てで、床面積270㎡の連棟タイプだ。販売価格は、980万〜1500万円。すでに建築確認の手続きは完了しており、8月には着工する予定だ。

100棟の仮契約の際には、土地の購入希望者約300人の前でネクストワンインターナショナルの「お披露目」が行われた。同社代表の遠藤一平さんと、ベトナム法人代表の柴崎満洋

さんが、日本で培ってきた住宅づくりや、アフターサービスなどの仕組みについて説明する。ベトナムでは、日本企業が関わっていることで評価が高くなるという。分譲地のオーナーにとっても、購入希望者である富裕層へのアピールとなるわけだ。

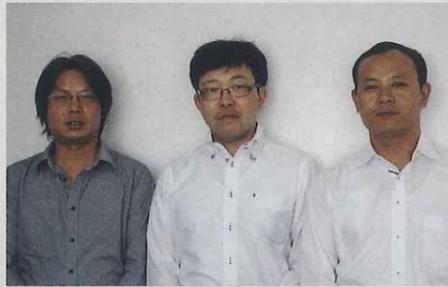
協力会社も実習生受け入れ

ネクストワンインターナショナルでは、ベトナム進出にあたって外国人技能実習制度を活用して、現地とのパイプづくりを試みている。「いきなり現地に会社をつくるのは難しいだろうから、ベトナム人を日本で一度雇用してみようと考えた(代表の遠藤さん)」。

ベトナムに2年ほど前から通う遠藤さんは、あるとき送り出し機関である日本語センターを訪ねた。ここで2人の実習生を選抜。半年ほど日本語を学んだ後、昨年夏に来日した。



ネクストワンベトナムのスタッフ。左から、代表の柴崎満洋さん、グエン・ティ・ハーさん、グエン・コン・ハーさん



柴崎さん(中央)と、協力会社KNB INVEST社の代表取締役社長のダン・スアン・ビエンさん(左)、代表取締役のチャン・ヴァン・ニャットさん(右)

ネクストワンインターナショナルは、千葉県市原市を中心に「ウイズママの家」のブランド名で新築注文住宅を年間約10棟手掛けている社員55人の住宅会社だ。ネクストワンベトナムは、2013年8月にハノイ市に設立した。日系企業がベトナムに進出する支援、現地での建築の設計・施工、技能実習制度を活用する際の支援などを主な業務としている。ベトナム法人の代表を務める柴崎満洋さんは、自営で大工を営んでいた経験がある。04年にネクス

トワンインターナショナルのグループ会社に現場監督として入社。以来、現場で経験を重ねてきた。技術面での経験と知識をかわれてベトナム法人を託された。現地採用のスタッフは、日本で働いた経験があり、日本語を話せる。ベトナムで事業を拡大していく上では、現地の協力会社の存在も欠かせない。同社の場合、貿易や投資のコンサルティング会社であるKNB INVEST社の協力によって現地の富裕層などのネットワークを広げている。

富裕層とのネットワークを協力会社が広げる



(資料：IMF「World Economic Outlook 2014」を基に本誌が作成)



ハノイでは地上65階建てのロッテセンターハノイが話題だ。8月にオープンする予定

東急電鉄がピンズン省で都市開発事業に参画し、大成建設がハノイ市郊外のノイバイ国際空港・第2旅客ターミナルビル建設工事現場のゼネコンとJVで受注するなど、ASEAN諸国のなかでも日本企業に関わる大規模なプロジェクトが多い。国民一人当たりのGDPは、1998年の361ドルから、2019年には2780ドルと8倍近く伸びると予想されている。外資の工

場誘致に積極的で、進出している日系企業も多い。社会主義国家なので、土地は国が管理するのが基本だが、土地の「使用権」が永久使用権として売買されている。08年のリーマン・ショック後、経済が停滞し、中止や中断に追い込まれたプロジェクトも多いという。そんななか、ハノイ市のロッテセンターハノイが8月にオープンすることが決まり、明るいニュースとなった。

日本企業に関わる大規模プロジェクトも多い



技能実習生の送り出し機関「International Manpower Supply and Trade Joint Stock Company」のチェアマンを務めるフアン・ヴァン・イエンさん

最先端技術や専門的な情報に触れる機会を

日本では、建設関係の実習生については、研修の期間を3年から5年に伸ばし、帰国後、再び日本で働けるようにする議論が進んでいます。このことは、我々が実習生に建設業を進める後押しになります。また、先ほども述べたように、ベトナムは発展していますから、建築の経験を持った人材をたくさん必要としています。建設関係の研修生は、就職の機会を多く得ることになるでしょう。

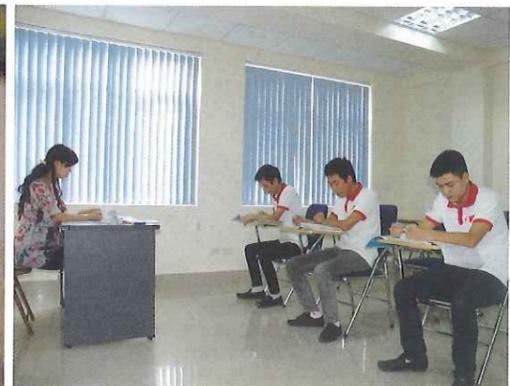
ネクストワンインターナショナルは、ベトナムに法人を設立しました。日本から帰国した実習生をベトナムで雇用することを期待しています。我々は、そのことを支援していきます。

我々はいろいろな国に技能実習生を送り出しています。米国や韓国、台湾、中東などです。行き先に日本を希望する研修生は多くいます。建設業に限らず、日本のいろいろな業界とかわかっていきたいと考えています。

（談）



ベトナムの送り出し機関「International Manpower Supply and Trade Joint Stock Company」の授業の様子(右)。3人の生徒は、この秋日本を訪れる予定だ。大学を卒業した後、一度、就職して実務経験を経た人も多し。日本語センター社長のブイ・ティン・ヒエウさん(右)と、副社長のグエン・ティ・テュエットさん(左)



一方で、商習慣には違いもあるので、進出には慎重を期している。例えば、現地の協力会社との契約。ベトナムでは先払いが主流だが、契約が履行されないリスクもある。工期を細かく分けるなど、リスクを分散する方法を検討している。

押し付けではそっぽ向かれる

ベトナム法人の柴崎さんは、ジャパンクオリティーの確保に苦心する。「日本人は約束を守る、仕事に厳しいという評価が、信頼性を高めている。半面、押し付けになると現地の技術者はそっぽを向いてしまう」。工期が遅れた現場で、「なぜ工期を守らないのか」と詰め寄ったところ、「もやもや」と逃げられたこともある。試行錯誤の日々だ。

施工品質についても同様。ベトナムでは納まりに対する美的認識が異なることを痛感した。日本の考え方を押し付けても共感を得られない。まずは、いっしょに課題を解決するように問題意識を共有することから始めた。そのなかで、日本ではこういう解決方法もあると示す。「時間は掛かるが、その方が人は育つし、少しずつ理解してもらえらる」と柴崎さんは感じている。