

# 「共英製鋼のベトナム 事業展開と人材」

山川 薫氏

共英・スチール・ベトナム社 社長

2014年8月講演

## 1. 共英製鋼のご紹介とベトナム進出の経緯

こんにちは、共英製鋼のベトナム法人である共英・スチール・ベトナム（KSVC）の山川です。

まず、共英製鋼株式会社のご案内をさせていただきます。鉄鋼会社には、高炉メーカーと電炉メーカーがあります。コンクリートの中に入れる鉄の棒を鉄筋といいます。共英製鋼はそれを日本で一番多く作っている電炉メーカーです。国内の拠点は、西は山口から東は名古屋、関東スチールまで5つあります。

今から20年以上前の1993年、ベトナムのホーチミンでビナ・キョウエイ・スチールという会社がスタートしました。今では、ベトナムではホンダがバイクの代名詞であるように、ビナ・キョウエイは鉄筋の代名詞といわれるくらいに大成功を取めた会社で、今、南のホーチミンで生産量を2倍に増やす投資をしているところです。

20年前というと、ODAはスタートしていましたが、ベトナムとアメリカはまだ国交を回復していない時期なので、日本の制度金融が利用できなかったと聞いています。その時点でベトナム進出を決めた、当時の経営者の判断が大きく功を奏して、大成功を取めています。

ベトナムの北で盛んになっている設備投資やインフラへの投資需要の獲得をねらって、キョウエイ・スチール・ベトナムという会社を北部にも3年前につくり、今は私がその北の社長として会社を任されています。

高炉や電炉と言っても、ほとんどイメージがわからないかもしれません。日本の製鉄は生産量で1億トン強、うち2千万トンくらいが「普通鋼電炉」で作られています。国内の棒鋼の生産は、インフラ投資の減少で2007年をピークに減っており、日本の鉄鋼業の世界的な地位も、中国メーカーの台頭に伴って下がっています。

鉄筋コンクリートのメリットは、建築物として非常に遮音性が高いということです。ただ、柱や梁が太くなってスペースを取られるということがあります。ベトナムはコン

クリートづくりの建物の国で、鉄だけを骨組みにしたS造というのはほとんどありません。これまで日本のような高炉メーカーは存在せず、いわゆるH形鋼といったものを使った建造物がなく、ほとんどがコンクリート構造です。

コンクリートの元になるセメントのメーカーは、ベトナムには太平洋セメントの子会社のギソンセメントがギソン地区に進出していて、これも大成功しています。ギソンセメントさんとお話をすると、この国のコンクリート事情がだいたい分かります。5000万トンくらいのコンクリートを作っています。ベトナムの鉄筋の使用量は500万トンで、コンクリートとの割合は1対10です。

ちなみに、日本では鉄筋が900万トンで、1対10ならコンクリートは9000万トン作っているかというところと違って、1対7くらいです。日本では、コンクリートも鉄筋も非常に強度の高いものを使っています。高いストレスに耐えられる圧縮コンクリートを使うなど、技術革新が進んでおり、コンクリートの比率が低いのです。

日本では、電気炉は斜陽産業の象徴のようなイメージがあります。電気代が高くて夜間しか操業しないから、「フクロウ操業」という言葉もあるほどです。ただ、共英製鋼の山口工場では24時間操業をしています。いろいろな理由がありますが、産業廃棄物や医療廃棄物を電気炉で完全無害化熔解する環境リサイクル事業を行っていることもあります。我々KSVCも単圧ミルですが24時間操業しています。

電気炉で鉄を作る際には、産業廃棄物の鉄スクラップを購入して材料にしますが、中にはトップシークレットの廃棄物をそのまま鉄と一緒に溶かしてくれという要望もあります。また、日本では医療廃棄物の処理が非常に厳しくなっています。ドラム缶ほど大きくはありませんが、医療廃棄物が缶（55リットルの金属缶）の中にシールされたものが持ち込まれて、それを1500度に達する電気炉の中に入れて一瞬で溶かす。中に鉄が入っていれば原材料にもなります。これをいち早くビジネスとしてやったのが共英製鋼

で、それが収益にも貢献しています。

2014年3月期の売上高は1700億円で営業利益は28億円、経常利益が31億円です。鉄と環境その他という分類を見ると、今お話しした環境リサイクル事業の利益率が高いことが分かります。お手元の資料でご確認ください。

電炉メーカーはいろいろありますが、左側の図は共英製鋼が実質的に無借金経営ということを示しています。私が前にいた高炉メーカーは借金体質でした。共英製鋼は現預金があり、自己資本比率が6~7割という財務体質的に恵まれた会社です。

## 2. ベトナム市場の特徴

共英製鋼は日本で鉄筋を160万トンくらい作っていますが、国内の鉄筋の需要は減っており、この先も大きく伸びる余地はありません。2006年に株式を公開して、上場会社になりました。

共英製鋼は3つのビジョンを掲げています。1つ目は日本電炉業界再編の中心になる事。2つ目が環境リサイクル分野でわれわれが十分な力を持つ事。

3つ目が海外事業の展開です。いち早くベトナムの南に進出し、ビナ・キョウエイ・スチールをつくり、今は電気炉を建設する設備投資も行なっています。ベトナムの北は共英・スチール(KSVC)です。南は港湾投資もあり、南北で数百億円の投資になります。

私が預かっている工場は3年前に買収したもので、北のハノイから100キロくらい離れたニンビン省というところでは、始業時間が朝の7時半と早いので、週のうち、多いと4日くらいは朝4時半に起き、5時半には迎えの車が来て2時間かけてニンビンに通っています。週末は妻もいるハノイに戻ります。

われわれの会社の資本構成は、共英製鋼が6割です。メタルワンという三菱商事と双日の鉄鋼部門が合併したところが2割、伊藤忠さんと丸紅さんの鉄部門が合併したところが2割です。社員は240名、売上は120億円くらいです。資本として、48Mドルを投資しました。

このシートのブルーの折れ線グラフは、ベトナムにおける需要量の前年同期比の増減です。当地の鉄のマーケットは、非常に up and down が激しいのが特徴です。例えば、2月はテト(旧正月)なので、ビジネスが完全に止まってしまいます。そのほかにも、今は8月24日まで「鬼月」と呼びますが、住宅はほとんどこの月は建設されません。また、台風シーズンや雨期もあります。

フォスター電機の金井さんとお話をしたら、完全に輸出マーケットをねらっていらっしゃるということです。われわれは逆に内需志向で、内需ねらいで今は大変苦しんでい

る会社の典型のような気がしています。

現在は、投資をする前提でファイナンスのフォーメーションも全部終わり、地盤改良をどんどん進めています。地盤改良は、2015年5月に完了する予定です。

需要環境はよくないので、本社のほうとも設備投資のタイミングと中身を検討中です。共英製鋼は無借金経営の会社といっても売上は1700億円で、先程の経常利益が30~50億円ですから、数百億円をベトナムに同時期に投資するというのは非常に重い決断だと思います。

北の需要が伸びるとはいいっても、本当に設備投資をしてキャパシティが2倍以上になり収益が上がるのか、私自身も本社も悩んでいます。ベトナム経済がこれからどうなるのかは、非常に大きなテーマです。中越紛争も起きて、日本では非常に大きく報道されており、ベトナムの内需が本場に盛り上がるのかどうかかが問題です。

## 3. ベトナムは中所得国のわなに陥ったか

電気炉は、非常に多くの電気を使います。この国は電気の供給がとても少なく、今でも南のホーチミンは電力がトータルとして足りません。北部は、ラオスの水力発電などで十分にありまます。しかし南の電力は足りません。

全国的に足りないのは、送電線網です。中国もそうですが、この国は発送電分離になっています。日本ではちょっと分かりにくいでしょう。そこに利権がからんでくる。発電は結構外資にオープンになっていますが、送電線の建設だけは、「Build Operate Transfer」という言葉がありますが、外資にはクローズです。いろいろな意味で、許認可をコントロールする蛇口のように利用していると思います。

ニンビン省は100万人の大都市ですが、われわれの工場が立ち上がると、100万人の都市の電力の10%くらいを使うことになります。EVNという電力会社があり、送電は「Northern Power Corporation (NPC)」「Southern」「Middle」という3つの地域に分かれています。

トランクライン(幹線)は建設済で、北のほうは電力が十分あるので送電線を引くだけです。送電線を引いてトランスを付けてわれわれの工場までつなぐということ、NPCの責任で実施してくれます。日本企業を誘致したいというニンビン省の思いもあり、NPCは27M\$を負担し送電線を建設してくれます。

ベトナム経済は、2012年を底に緩やかに回復するといわれています。ただ、私の皮膚感覚としては今は最悪だと思います。鉄の需要や生産に端的に表れており、2010年は630万トン。図のブルーが北・北中部、南部が緑ですが、2010年からでも600万トンのうちの400万トンは北ですから、北が大きいということは間違いありません。

こういうところに着目して北に工場進出を決めました  
が、今はなんと2割近く、130万トンも鉄の生産が落ちて  
います。2013年もほとんど底で、2014年もそれほどリカ  
バーしていません。実は2015年もどうなるか分からないと  
いうのが実態です。

政策研究大学院大学の野健一さんの論文が日本やベト  
ナムでだいぶ報道されました。それによると、もうベトナ  
ムは中所得国のわなに陥ったとのこと。野健一さんがその  
意見を日本でも日経新聞などに発表しており、ベトナム  
でもインターネットでだいぶ話題になりました。

野健一さんの意見をベトナム語に翻訳して、私がお会い  
する政府の要人に渡しています。フルテキストではありません  
が、要するに「ベトナムはもう中所得国のわなに陥りまし  
た、もうピークです、ベトナムは外からそう見られています」と。

ベトナムは2007年に中所得国の仲間入りをして、そこ  
から伸びていません。その根拠は、生産性が上がってない  
ことです。日本の高度成長時代と比べると非常に遅れて  
いて、生産性が上がってないというもったもなしな指摘  
です。

その理由として、ベトナムで問題なのは人材育成にお  
金をかけていない、政策立案が上手でないといったよう  
に、事細かに指摘しています。野健一さんの意見は、悲  
観論の代表のような気がします。

ところが、当社は既に49M\$も投資しており、後藤康  
浩さんのように立派な著書もないので、自分の人生の集  
大成のつもりで、ベトナムに専念したいと思っています。

野健一さんご夫婦は政策研究大学院大学の教授をされ  
ていますが、たまたま一昨日に奥様からお会いしたい  
というメールが届き一度お会いしました。私は、野健一  
さんの意見にどうしてもチャレンジしたいと思っています。  
私が前職のときに関係していたアジア太平洋研究所  
(APIR)というところがありますが、その研究所で、  
奥様のほうが研究員をされており、お会いすること  
になりました。またお会いするのが楽しみです。

私に関西経済連合会にいることですが、2012年の  
7月6日に尖閣諸島を国が買い取る2日前に、関経連の  
メンバーが中国の習近平さんに会う機会がありました。その  
準備の時期に、中国が伸びているのをいろいろところで  
PRしなければいけないということで、日本商工会の方  
などに資料をいただいて、いまお手元にある資料を作  
りました。

この資料で言いたかったのは、上海はすごい勢いで  
伸びています。この日本商工会の会員数が2146です  
から、アジアの中では一番で、伸び方も高く、これ  
からは中国の時代だということです。

その資料にハノイとホーチミンが出ていたので、最近の

ものと比べました。2012年と2014年の数字を見  
ると、やはり着実に伸びています。ダナンの数字が  
ありませんが、今は相当に増えていると思います。私  
自身も3年前にダナンを訪問しましたが、その当時  
に比べると空港も新しくなっており、伸び方も大  
変なものだと思います。

今日後藤さんと久しぶりにお会いしたときに、「ベ  
トナムで顔を合わせるとは思いませんでしたね」と  
ごあいさつをしました。内需か外需かは別にして、  
日本の産業界がベトナムを含めたアジアに軸足を  
移しているというのはそのとおりで、もう避けて  
は通れない道だと思います。

中国は一服の時期なので、ベトナムはこれから  
旬でしょう。

#### 4. ベトナムと隣国ラオスの関係

CLMV (カンボジア・ラオス・ミャンマー・ベトナム)  
という言葉があり、私もラオスなどには何回か  
行きましたが、ラオスはベトナムの非常に強い  
影響下にある感じがします。ビジネスの形態が、  
そのようになっています。

ラオスからベトナムへ勉強をしに来る学生が  
多く、人脈も密接につながっています。ベトナム  
の建設会社が、ラオスで仕事をしています。ラ  
オスは縦につながっているというイメージがあ  
りますが、横にもつながっています。

ベトナムは500万トンの鉄筋という話をし  
ましたが、ラオスは30~50万トンと、10分  
の1くらい必要です。今、商社でいえば三井物  
産さんだけが日本人のいる駐在事務所を置いて、  
他の商社はみな引き上げています。

今はまたラオスがちょっとブームになって  
いますが、ラオスはODAでいったんは資金があ  
ふれ、その後はODA援助がなかなか付か  
ないので、各社とも撤退しました。ただ、サ  
ウンナケートをはじめとした東西回廊の  
効果やタイの洪水および政情不安の影響を  
受けて、タイから移転先を探している日  
系企業が多い様です。自動車産業も、電  
気産業もどこへ集積するのか分かりませ  
んが、各社が迷っている感じがあってラ  
オスが脚光を浴びています。

ただ、人口が600万人しかいないので、  
ラオスで人材を集めるのは非常に大変だと  
聞いています。進出している企業に話を  
聞くと、ミドリ安全靴さんでは「大手が  
来ると、600万人はすぐに枯渇してしま  
います。中小企業だからいい」、第一電  
機さんだったかは「ラオスは、人材的  
にはそれほど優秀ではない」という両極  
端の意見でした。どうなるのか、私に  
は分かりません。

われわれのニンビンというところはハ  
ノイから100キロですが、山を越え  
るとルアンパバーンや、100~230  
キロくらいでラオスに行けます。と  
ころが、この東西方向の物流はほと  
んどなくて、うちの営業をやっている  
副社長に陸路

でラオスへ行ってもらいましたが、車で往復24時間以上かかる。建設用資材の鉄筋を輸送するビジネスが結構あるようなので注目をしています。

一番おもしろかったのは、20年間ラオスで取引をしているというベトナム人の問屋のおばさんの話でした。行ってみたら、新しいトレーラーを持っており、鉄筋とセメントの袋をラオスへ運んでいるのです。通関して国境を通る際は厳しいチェックがありますが、ラオスナンバーの車だと、当然ながらスムーズに入れます。彼女は、そういうビジネスに投資しているのです。

運んだ鉄筋などを、ラオスで仕事をしているベトナムの業者が買いに来ます。支払はどうなっているのかと聞くと、「1週間、長くても1か月くらいのうちに持ってきます」と。「それは送金ということですか?」「いいえ、持ってきます」「手形などはどうするのですか?」「ありません。もう20年やっているし信用しているから、何の心配もないです」とのことでした。

それで結構儲かっているようです。ラオスで仕事をしているベトナムの建設会社と20年来の取引があり、鉄筋を供給する人の顔と顔がつながっているから裏切らないのです。

「取引先は何社ありますか?」「10数社です」。その会社の名前をたずねましたが、まだ教えてくれません。われわれに直接行かれたら困るのでしょうか。顔でつながっているのですね。これには私も驚きました。

しかし、ここは伸びると分かりました。他の拠点にうちの製品を置いてもいいかどうか聞いて、今営業調査をしています。

## 5. PBL を活用して人材を採用

設備投資の準備のために本社を説得するにあたっては、人・物・金とはいいますが、やはり人材教育が大事だと思います。前の関経連という職場で、PBL (Project Based Learning: 課題解決型学習) という言葉を覚えました。

関経連では、各会員企業にベトナム人や海外の留学生を受け入れてもらう活動をやりました。その際、企業や大学の方に集まっていただいて人材育成の問題点を話し合いましたが、やはりPBLが大事なのでやってくださいと発信する側でした。しかし、こんどは自分が実施する立場です。

2014年の採用にはこのPBLを採用しました。2013年末からインターンシップをやって、採用活動をしてみました。「電炉ビジネスと環境」「ミニ高炉と環境」「住宅用鉄筋と新規格」というテーマで、PBLという教育法を使いました。大卒の技術系と事務系を4人ずつ採ろうと思いま

したが、結局、採用したのは事務6人、技術2人です。事務系6人のうち2人が男性で、4人が女性です。

この写真で、私の横にいるのは、うちに電炉のセールスに来ていた日本の会社のトップの方です。わざわざ日本から来ていただき、電炉とは何かを講義してもらいました。

また、住宅用の鉄筋について、この国の住宅マーケットはどうなっているのか、私どもが立地しているニンビン省の住宅局の方にお話しいただきました。PBLという手法を使って地場・日本の企業・学生と会話ができたのです。

これはハノイ工科大学で正規の授業としてやったのですが、学生には非常に好評でした。最終的にハノイ工科大学からは2人しか採りませんでした。最終面接のときには、なかなかいい講義なのでまたやってほしいという要望がありました。さらに、最終面接の1人はインターンシップを受けていませんでしたが、授業の評判を聞いてやって来たという副次的な効果もありました。

この国の優秀な男子学生は技術屋さんになるようで、事務系の男子はほとんど採用できず、男性は結局4人来たうちの2人を採用しました。いい人を採用するには大事な事は、「真剣勝負です」。

## 6. サン国家主席とのお話

今、この国では、TPP (環太平洋戦略的経済連携協定) も併せて世界標準になるということで、鉄鋼の規格が標準化されています。その中で、基準に満たない鉄筋が横行していることが分かってきました。単純に言うと、鉄筋を細く作る。太さが10ミリのはずの鉄筋が、9ミリしかないのです。

そうすると、断面積が「 $9 \times 9 = 81$ 」となり、強度が2割くらい低い鉄筋でも、10ミリとして売っています。一般顧客はそれを知らずに買わされているというようなことが、北では横行していました。

当社は真面目に規格を守って作りますが、地元の競合する会社ではそんなことをせずに作っており、それもだいぶ影響を受けました。

これは何とかしなければいけないと、ニンビン省の市場管理委員会に実際に足を運び、不正品を排除してもらおうとすることをどんどんやりました。市場管理委員会は各省にあり、密輸品の取り締まりもやっているそうです。

この写真の真ん中に写っているのは女性の書記ですが、ニンビン省のトップです。48歳でテニスが得意な方です。昨年、町長クラスから突然、省のトップに昇進しました。ベトナムは今、政治の季節を迎えており、相当上に引っ張り上げる人がいたのだろうという憶測も飛んでいます。彼女にわれわれの工場に視察に来てもらうよう、アレンジも

しました。

実は、この真ん中に写っているのは共英製鋼名誉会長の高島です。20年前にベトナムの設備投資を決断して推進したのは、本人ですが、サン国家主席に表敬訪問したいとのことで2014年5月にうまくアレンジができました。

この20年間の共英製鋼の貢献がベトナムにとって非常に有益で、サン国家主席が2015年春先に日本を訪れた際に大阪にも立ち寄っていただき、高島が褒章を受けました。その御礼ということで、高島がサン国家主席にお会いいただいたという経緯です。

このときに私も驚いたのですが、サン国家主席から直接「では北で仕事をしている山川さんが、何か困っていることがありますか」と聞かれたのです。先程のQCVN7（ベトナムの国家技術基準）の件では、ベトナム共産圏では往々にあることですが、法の制定と執行という問題を象徴的に感じていました。サン国家主席のリーダーシップでこれを施行してほしいというお話をしたところ「悪いことをやっているメーカーの名前を教えてください」と言われました。

しかし、それを言ったら大騒ぎになるので、「いいえ、ニンビン省では非常によくやってくれています。ニンビン省の協力に感謝をしていたとニンビン省の皆様伝えていただければ幸いです」とお願いしました。

驚いたことに、翌日にはニンビン省の幹部が「サン国家主席から電話があった」と話がありました。ちゃんとニンビン省に電話してくれているのです。何でも言いつけなさいというのは、共産圏体質だとつくづく思いましたが、行動は早い。

また、うちの会社の投資誘致に興味があるのか、ニンビン省の地域視察に来たときにわざわざ工場に来てくれました。これも驚きました。「その後、うまくいっているか？」と言うので「閣下のリーダーシップでうまくいっていません、ありがとうございます」と伝えました。

ただ、「利益なき繁忙」ともお伝えしました。「たくさん売っていますが、単価がどんどん下がっています。需給も悪くなっています。鉄を多く作り過ぎています、需要をどんどん増やしてください、そういう方策が必要です」とお話をしました。

## 7. CSRとして地域貢献を推進

共英製鋼はサン国家主席にも会えるようなステータスです。CSR（企業の社会的責任）にも取り組んでいます。ニンビンに桜と鉄の花を咲かせたいということで、「桜プロジェクト」を一生懸命に進めています。

このアイデアは公安省のナム副大臣のアイデアです。彼

は、以前はニンビン省のトップでした。それで私もよくお会いしているのですが、そのたびに「山川、桜と鉄はどうなった」と聞かれ、「鉄はちょっと足踏みしていますが、桜は一生懸命やっています」とお答えします。

何かやっておかないと会いに行くチャンスもないので、右下の写真です。今度はニンビンが世界遺産に登録されるようです。ナムディンというベトナム最大のお寺に、桜を植えています。

名古屋のロータリークラブが桜を植える活動を一生懸命にやっているのですが、ハノイで桜を植え終わったので、来年ニンビンに植えてくださいとお願いしています。これは、公安のナム副大臣と会話をするチャンスを増やそうと思ってやっています。やはり、会話のツールは必要だということなのです。

左側の写真は、ニンビン省のわれわれの工場の目の前にある中学校のトイレです。生徒数が500人で、これは女子用のトイレです。男子用のトイレは、小をするところは天井がありません。女子の生徒は半分くらいだと思いますが、トイレは2つしかないという悲惨な状況です。

学校のトイレの汚さは、ハノイでもホーチミンでもいろいろなところで問題になっているようです。日本のODAで立派な校舎を建てても、校舎とトイレは別で、トイレは「忘れ去られたODA物件」といわれています。

それを聞いたので、これを当社の鉄筋も使って何とかできないかと考えました。日本の大使館予算に草の根予算で一件1000万円あるとのことで、今回は700万円で写真の真ん中のブルーのものを作れそうです。

当社の投資も遅れているので、当社の技術屋に言ったら一生懸命やってくれました。ギソンセメントや前田建設など、ここに書いてある企業さんも参画してくれて、今週もニンビン省に説明に行ってきましたが、700万円の予算でトイレができそうです。

これがまたおもしろいところで、ODAというのはそうなのかと。お金がベトナム側にいったん入ると、本当は見積合わせや三社見積などで入札しなければいけないので、非常に時間がかかります。工事が完工したかどうかちゃんとチェックしなければいけません、今回はそれをやめてくださいと話しました。早くやりたいからこのフォーメーションで行かせてくださいと、上から担当者にもちゃんとお話を通してもらったので、分かったということになりました。

これで分かるのは、ODAのお金の流れ方は硬直的だということです。具体的にいろいろなことをやると、分かってくることがあります。

## 8. 住宅事情と金融制度や信用情報の関係

大野先生にメモを書こうと思って、住宅の勉強をしています。ベトナムの住宅は持ち家の比率が20%といわれています。ところが、ハノイではマンションが70平方メートルで10万ドルくらいです。年収4000ドルだとすると、その半分をローンの返済に当てても50年かかる。いろいろなアルバイトをたくさんやらないと返済できないということで、住宅事情は非常に悪い。

ではニンビンはどうかという、70平方メートルの3階建ての戸建てをうちの従業員が建てましたが、5万~7万ドルかかっているようです。ほとんど自己資金か親族から借りて、銀行からは借りません。

ベトナムで銀行口座を持っている国民は2割といわれています。ハノイやホーチミンは違うと思いますが、国民の大多数は田舎に住んでいて、そのほとんどが口座を持っていません。銀行を信用していません。借入金は銀行に頼らざるを得ないのですが、10%という非常に高い利息です。

うちの社員の持ち家比率は30%ですが、それでも30%です。やはり、この国で鉄筋を増やしていくためには持ち家比率を上げてもらって、鉄筋コンクリートの家を建ててもらおう。そういう目的で、トイレの勉強もしています。

日本の住宅政策は、1950年に住宅金融公庫ができて、文化的な生活のために資金の融通をしました。固定金利ですが、戦後420万戸足りないといわれた住宅は、国の政策もあり、40年間に5500万戸も建設されたそうです。

ベトナムでは、中間層向けの住宅政策として、国連の下部組織であるハピタットの支援を受けて韓国の住宅政策を導入することにしたそうですが、うまくいっていないようです。近年は労働者向けの住宅を支援するそうで、やはり住宅金融公庫的なものをつくるのが理想ではないかと思っています。

ベトナムでは、2016年1月~3月に共産党大会が開催される予定のため、今は政治の空白期間です。あらゆる政策の実行が止まっています。ニンビン省の地方官僚も、口を開けば「山川さん、来年2015年の9月までに工場を作りなさい」と言います。新工場建設が簡単にできるわけがないと言っていますが、再びサン国家主席に実際にお会いして、ベトナムの住宅金融公庫をつくったらどうかと政策提言ができるほどの準備を、ニンビン省で提案したいと思っています。地方の時代という事です。

ポイントは、固定金利です。銀行も、日本の大手銀行は

こちらに来ていますが、そこでお話を聞くと、この国にも手形法はあるものの、手形交換所がありません。だから、手形は流通していない。そして、不渡りという概念がありません。借りた金を返せなくなったら「ごめんなさい、今はないから1か月後に」「ないから1年後に」となります。

しかし、先ほどのラオスのおばさんは、20年間で顔がツながっている、お金が回っています。ビジネスがありさえすればお金は回りますが、この国の最大の問題は与信というものが広まっていないことだと痛感しています。

銀行で話を聞いても、手形交換所がないので、ある銀行で不渡りという塩漬けになって取引できなくなったら、ほかの銀行へ行く。銀行間の情報交換もないので、そこでまた借ります。ゾンビ企業が、いくらでもあるのです。

そういう構造になっているところで、唯一しっかりしているのは、私は公安だと思いました。なぜなら、去年、私が社長になってから現場の社員を日本へ6人送ろうとして、公安に出国願を出したところ、そのうちの1名が拒否されました。

理由は、かつてカンボジアで酒を飲んで暴れたことが、公安の記録に残っていたのです。公安はそこまで調べているのかと驚きました。国民一人ひとりのファイルがあって、大変な情報量です。そして、法律違反やトラブルがあった人のファイルは厚いのです。

個人の情報がこれほどあるということは、与信情報は公安と連携したらうまくいくかもしれません。日本の銀行と組んで、与信の問題を少し中に入れてやれば内需の拡大ができるかもしれないと思っています。

なぜそういうことに気がついたかといいますと、ある日本の銀行の幹部の方が来たので、今は与信で苦労しているので、ちょっとお願いしますと言ったら、「うちのよう都市銀行に頼んだら、だめに決まっています。都市銀行は、初めからそんなことはやっていない。日本でも、地銀の仕事です。ここに地銀がないのなら、山川さんが自分でやってください。うちの銀行を使ってもらってもいいけれど、Aというユーザーのチェックのためだけに使ってください。その機能は、山川さんがやらなければだめです」とのことで、納得しました。

要するに、何もないと思って諦めず、ないものは作りましょう。おそらく、この国にはまだ作るものが山ほどあるというのが今の実感です。それがうまく設備投資につながればいいと思っています。ご静聴ありがとうございました。