



徳嶺勝信

昨今、日本では中国を筆頭にアジア各地から観光客が訪れ、爆買い現象が起きている。

ベトナムでも海外からの観光客が多く訪れ、爆買いとまでは行かないがそれに近い状態で観光地やお土産品店、レストランに人が殺到している。観光客だけでも対応するのが大変だが、これにビジネスを目的にした人たちも加わり、まさにお祭り騒ぎである。

現地に住んでいる身としては非常に喜ばしいことだが、いかにせん人が多すぎて国内、海外出張も飛行機の確保で苦労している。特に自身が最も多く利用する台北經由のホーチミン―沖縄間チケット確保が難しい。2、3日前の予約でもチケット確保、便の変更などが難しくなっている。

幸いにも那覇空港発着の国際線が増えたため、経由地を変えれば何とかたどり着くことができる。近い将来、ホーチミン―沖縄間の直行便が運航するのは間違いないと見ている。そうなればベトナムと沖縄のビジネスが加速する、大

ベトナムルール学ぼう

いに期待したい。

先週、仕事で沖縄に帰ってきた。沖縄に戻った翌日の沖縄タイムスで「ベトナムに沖縄拠点構想」との記事を見た。それも「リトル沖縄」構想を手掛けるこのことで、大いに期待している。

今までの沖縄からの海外展開は香港、上海、台湾、シンガポールに加え、ベトナムを素通りしてタイが主だった。ベトナムは本格的な拠点を置いた企業参入は非常に少なく、県が企画している海外ジョブチャレンジ事業でこの2、3年でベトナムを訪れる県民が増えている状況だ。

少し出遅れた感はあるがまだ十分間に合う。私自身は仕事の関係で本土企業のアテンドをする機会も多く、ベトナムに進出した日系企業の相談もよく受ける。

その中で感じるのは日本人がベトナムをあまりにも知らなすぎる事だ。ベトナム人は日本人の事をよく知っている。

良きにつけあしきにつけだが、相手を研究し地の利を生かし、ホームで万全な状態でビジネスに臨むのがベトナム流だ。ベトナム人のビジネスは他国にない独特なルールと仕組みがある。ルールをよく理解し、ビジネス展開すれば成功の可能性は非常に大きい。

(JES代表)

今回は韓国の大嶺浩次・世一旅行社販売課次長です。