



徳嶺勝信

8月のベトナム南部ホーチミンは雨期と真ん中。通常は午後から2、3時間ほど激しいスコールで終わるところだが、近年は朝昼晩と不規則に降る事も多くなった。ベトナム人からも気候変動の影響では、との話がよく出る。雨期の時期だが湿度は低いので日中の日差さえしのげば朝夕は涼しく、とても過ごしやすい。

去る、8月10日に県産業振興公社で開催した海外事業報告会に、今年からスタートしたベトナム駐在員として参加し報告してきた。県は台湾、上海、香港、北京、大連、シンガポール、福州に事務所を構え、タイ、フランス、オーストラリア、北米、インドネシア、ベトナムに駐在員を配置。県内企業向けに地域ビジネスに関する情報提供、外資系企業の誘致、県産品の販路拡大、外国人観光客の誘致活動などを行っている。

今回、報告会に参加し各地域の現状報告や、県内企業の成功事例、国ごとの特色を生かした販路拡大戦略など、ベトナムとはまた違っ

共同体形成が成功の要

ベトナム

た方法があり、参考になることが多かった。長期スパンで考えた場合、今後さまざまな地域のウチナンチュがコミュニティをつくりながら活動することが必要になると感じた。県の海外ビジネス支援が活発的に行われている事も改めて感じた。今後は活動の成果をより多く出せるよう、一歩踏み込んで具体的な成功事例を作り上げていく事が大事だ。

ベトナム人のビジネスも中国の華僑と似て、出身地や身内を含めた血縁者での事業展開が多い。情報を共有しながら資金提供や事業を支援し、コミュニティを大きくしていく。目先だけではなく長期スパンで考え展開していく。中でも子供の教育には資金と時間を注ぐし、子供をとてども大事にする。大事にされた子供たちは親を含めた目上の人を大事にする良い循環が続いている。

今のところベトナムローカル向けに事業展開する場合は、この強いベトナム人コミュニティと対等な関係を築いていかないと圧倒的な情報不足により海外からの進出企業は苦戦する。県の海外事業支援も生かしながら、県内企業も単体ではなく、コミュニティを形成していくことが海外で事業成功する不可欠な要素の一つになる。

(ベトナム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。