

ベトナムは日本と同様、南北に帯状に伸びており、ちょうど北海道から九州まで位で約 2 千キロ、面積も九州を除いた位の大きさの国です。

訪越いよいよ 3 日目は早めに朝食をすませてバスで出発しました。ハノイから西南へ凡そ 2 時間、80 キロ行ったところに最初の見学先パシフィック工場がありました。社長の平塚さんは元京都平安高校の左投手で鳴らした選手だったと日鐵商事の坂口さんが紹介して下さいました。平塚社長は京都の織物問屋の息子さんだったが、織物不況の中で父親が亡くなったのを機にベトナムに将来性を感じ家業の問屋を整理して単身移住、一年余りすごした後農場を経営、更に現地指導をされて日本向けの野菜を契約栽培して成功されている方でした。

私たちがおじゃました時は、ちょうど漬物のキュウリとショウガのガリの生産のフル加工に追われておりました。若い女工さん達が 300 人余り、30 度を越える暑さの中で暑さを感じさせない働きぶりでした。この国の女性がよく働き、家庭の中でも女性の存在感が大きいと教えられました。

平塚社長がこの仕事で成功されたのも、1 人のよき女性パートナーと出会い、協力を得られたからだと言われていました。

「この工場はかつては自動車工場でしたが、当時日本円で 100 万円で買いました。持ち主の希望でベトナム・ドン紙幣にて現金で支払いました。その量はダットサントラック 1 台満載となりました。」と言われ思わず嘆声と笑いが起こりました。

5 月の始め頃、日本ではキュウリが 3 本で 100 円でした。しかしここでの仕入は 1 本 1 円です。今、日本はショウガの需要が多く品不足となっています。注文は沢山ありますがとても対応しきれません。新規注文はすべてお断りしてます。この小さな工場で日本への農産物出荷は年間 5 千トンを超えています。」と言われました。私は仕事柄「『ガリ』を作ったとき肩がたくさんでるでしょう」と聞くと「沢山で困っています」と言う。今、日本の魚介類の佃煮に入れる「ショウガ」は全く不足高騰しています。この肩ショウガを持ち帰れたらと思いつきながら帰りました。

ミッション 4 日目、ハノイからホーチミン（旧・サイゴン）に移動し翌日の「サイゴンコイルセンター」の見学は、新日鐵から送られてきた鋼板を注文主の需要に応じて裁断・加工、出荷している工場でした。「操業 2 年目、需要は 5 倍に伸びているので将来性に魅力と生甲斐を感じております。」と岡野社長は笑顔で話されていました。

今回は紙面の都合で触れることのできなかった、ハノイの縫製工場クラレも現地に良きパートナーを得て成功されていました。現地の日本人のリーダー達の努力とベトナムの良きパートナーを得ることのできた企業は、すべて成功の要因を持っていると言えるようです。君津から同行した会員の方たちは、この視察によってベトナムとの経済交流が夢でなく現実に出来る！！との思い、自信そして期待を持ち帰られたと私は思っています。

また機会があれば今回の経験を活かし、日本からの投資を待っているベトナムの人達のためにもまた訪越したいものです。

今回の視察が成功した陰には新日鐵の赤星部長の企画とお骨折りがあり、現地でも日鐵商事の坂口所長の人柄、広い人脈、配慮によるものが大でありました。

あらためて紙上を借りて深く感謝を申し上げます。ありがとうございました。

行く前に 5 泊 6 日は長すぎると思いましたが行動範囲が広く、観光地へは全く行けませんでした。得るものが大きかった視察でありました。