

ミズノ

総合企画室 ベトナム責任者 森井 征五

「学びや仕事を通じた自己成長と人生の輝き」

会社概要

- 企業名：ミズノ
- 事業内容：スポーツ用品メーカー
- 創業：1906年（明治39年）4月1日
- ブランドスローガン：REACH BEYOND



講義概要

- ミズノの経営理念は「より良いスポーツ品とスポーツの振興を通じて社会に貢献する」。創業者である水野利八から受け継がれることば「利益の「利」より道理の「理」」がある。スポーツの振興に力を尽くし、その結果としてスポーツの市場が育ち、それがめぐり巡って、事業収益につながるという考え方である。
- ベトナムでは、ミズノが独自に開発した、子ども向け運動プログラム「ミズノヘキサスロン」を全国の公立小学校に導入するべく取り組んでいる。「ミズノヘキサスロン」は、手狭な場所でも安全性のある用具を使って、「走る」「投げる」「跳ぶ」などの基本的な動作を遊び感覚で身につけられる。
- ベトナムでは、ほとんどの小学校に運動場がなく、体育をするのは石畳の上などで、子どもたちの運動不足や肥満が深刻化な課題となっていた。「ミズノヘキサスロン」を使えば、ベトナムの通常の体育の授業に比べ、運動量が2倍になった。最終目標は、ベトナム全国の公立小学校約1万5,000校へ導入すること。
- ファン・ボイ・チャウ先生の話をしたい。ミズノが創業する1年前の1905年、ファン先生は、武力、軍事力、教育を学ぼうと、ベトナムから命がけで日本に来られた。この行動力を尊敬している。ファン先生は浅羽佐喜太郎先生と出会い、浅羽先生から資金援助を受け、その恩を一生忘れなかった。現在の日本とベトナムはすごくいい関係だが、100年間から、ファン先生と浅羽先生に象徴されるように日本とベトナムは良いパートナーだった。
- 仕事の「報酬」とは2つあると考える。1つは、目に見える「報酬」。例えば、お金、出世、名誉など。2つ目は、目に見えない「報酬」。それは、働きがい、能力開発、人間成長。この目に見えない「報酬」を大事にして欲しい。この「報酬」には「世のため人のため」という言葉が続く。「世のため人のため」に仕事をしていると思って、一心不乱、一生懸命に仕事してほしい。必ずその仕事が面白くなる。
- ベトナムの方と話すとき2つの覚悟を決めている。1つは、違いを認めること。2つは、「さしすせそ」を守ること。「さ」は、先にやる。ビジネスは先手必勝。「し」、正直にやる。「す」は好きにやる。「せ」は、誠実にやる。「そ」は尊敬してやる。尊敬しているファン先生の行動力、精神をベトナムの皆さんと思い出したい。
- 人生は、一瞬。あっという間に時間は過ぎていく。世のため人のために頑張るんだという思いをもって、一日一日を大切に頑張ってもらいたい。そうすれば、人生はさらに輝くものになるだろう。

【学生からの感想・質問】

- SDGsへの取組みに興味があります。
→ベトナムにおける「ミズノヘキサスロン」プロジェクトがその取組みの1つ。子供たちの運動不足、肥満を解消し、笑顔にするべく取り組んでいる。
- （「さしすせそ」から）「正直」と「誠実」の違いは？
→「正直」は、うそをつかない。一度うそをつくと信用されなくなる。「誠実」は、ベトナムはいろんな立場の方がいるが、誰に対しても真摯に対応することと考える。



受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

- 【利益の「利」より道理の「理」】という受け継がれる創業者のことばに興味を持ちました。
- スポーツの振興に力を尽くし、その結果としてスポーツの市場が育ち、それがめぐり巡って、事業収益につながるという考え方をもっとも強く印象に残った。
- ミズノの事業形態について多くのことを学びました。また、ビジネスに関する多くの哲学を習得しました。ミズノについてあまり知識がないので、自分でもっと研究したいと思います。
- 最近、ベトナムの多くの子どもたちが運動活動よりもスマホ、テレビやインターネットに多くの時間を費やしているという状況を非常に心配します。ミズノの活動を紹介するビデオを見て、「素晴らしいですね」と思います。それらの活動を幅広く拡大できれば、ベトナムの子どもたちにとって、良い開発環境を作り出すことができると信じます。
- ファン・ボイ・チャウと浅羽佐喜太郎先生についての話が強く印象に残っています。感動しました。
- 講義はとても印象的です。私が理解している大きな価値は、どれだけお金を稼ぐかではなく、社会にどれだけ価値をもたらすかです。
- 森井様のエネルギーはすばらしいでした。とても意味のあるプレゼンテーションだと思います。ありがとうございます。

講義を終えて（講師からひと言）

ハノイ貿易大学、JETROのみなさま、このような貴重な機会を頂き誠に有難うございました。

そして、学生のみなさま、森井に貴重な時間を預けて頂き、深く感謝いたします。

森井は、みなさまには、ファン先生と浅羽先生の話をしていただきましたね。

なぜ、ベトナムから日本にやってこられたファン先生に、浅羽先生が手を差し伸べたのか？

それは、ファン先生が、志と使命感を持って行動されたからでしたね、

そして、浅羽先生が、志と使命感を感じ得る大きな器量をお持ちであったからでしたね。

そのうえで、学生のみなさまに対する森井からのお願いです。

どうか、今一度、以下の3点を、みなさまそれぞれの心に腹に刻んでいただきたい。

①世の中にある全ての仕事は働きがいのあるものであるという真理

②ファン先生の人としての志の高さと使命感の深さ、浅羽先生の人としての魂の強さと器量の大きさ

③利益の利より道理の理を实践するミズノ株式会社の存在

また、いつか、どこかで、さらに成長されたみなさまとお会いすることを楽しみにしております。

嗚呼、有り難い！

東京海上日動ベトナム

社長 前表 秀明

「東京海上の概要 ベトナム損害保険事情のご案内」

会社概要

- 企業名：東京海上日動ベトナム
- 事業内容：損害保険業
- ベトナム進出年：1994年
- グループメッセージ：To Be a Good Company



講義概要

- 東京海上日動は1879年に創業した。2019年度の経常収益は5兆4,654億円、2020年度の事業別利益は3,830億円を見込む。事業別利益の46%は海外事業であり、この比率は高くなっている。
- ベトナム進出は1994年。ハノイ、ホーチミンに駐在員事務所を開設した。2年後の1996年、ベトナム保険大手のBAOVIETと合併会社を立ち上げた。これは、ベトナムにおける外資系の初の保険会社として認可・設立されたものだった。本年8月社名を現在の「東京海上日動ベトナム」に変更した。出資比率は東京海上日動が51%、BAOVIETが49%。
- 東京海上日動ベトナムの売上（収入保険料）は年々伸びている。一方で、2019年の売上高は約33億円と小さい。東京海上日動の全363拠点の中で一番小さい規模。
- 東京海上日動ベトナムの主な顧客は日本企業向けであり、現手時点では個人向け保険を販売していない。保険種目の内訳は、火災保険が39%、輸送保険が16%、傷害保険が11%等となっている。今後、デジタルテクノロジーを活用して、個人向け保険を伸ばしていきたいと考えている。
- ベトナムの損保業界全体の売上は約2,490億円。これは、日本のわずか3%の規模に相当。損保市場はこの10年で3.2倍に成長しているものの、まだまだ小さい。また、ベトナムの保険加入の割合は、健康保険、自動車保険が多く、主に企業向けの保険を販売している東京海上日動ベトナムとは異なる。
- なぜベトナムでは、保険が浸透しないのか？個人的な意見として4つあると考える。1つ目は、火災や自然災害の発生頻度が低い（と思っている）こと。2つ目は、目に見えるものの方が大事という考え方。3つ目は保険の内容がよく分からないということ。そして最後は、保険、保険会社を信用していないということ。
- そうした中、東京海上日動ベトナムは、より良い商品とサービスを提供し、すべてのお客様に安全と安心をお届けすることで、信用で支えられたベトナム社会の構築に貢献することをモットーとして、日々取組んでいる。
- CSR活動としては、ベトナムの小中学生に交通事故防止のためのヘルメットを配布する「HELMET FOR KIDS」という活動を実施している。
- 最後に皆さんにお伝えしたいことがある。社会で望まれる人材像として4つの要素がある。1つ目は、謙虚で学習意欲が高いこと。2つ目は、人のために働けること。3つ目は、発意を持って自主的に行動できること。4つ目は、自分の意見をきちんと持っていること。皆さんのご活躍をお祈りしたい。

【学生からの意見・質問】

- なぜベトナムでは、保険が浸透しないのか？という講師の問いに対しての学生の意見
→日本は木造、ベトナムはコンクリート建築が主流だから。
→ベトナムは途上国だから、今は、お金を稼ぐことに集中したい。自分を守ることを考えている人は少ない。等
- なぜ合弁会社の相手として、BAOVIETを選んだのか？
→25年前、合弁でしかベトナムに進出できなかった。当時の保険会社は、BAOVIETかBAOMINHしかなく、2社のうちBAOVIETと組むことになった。



受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

- 日本とベトナムの保険加入率とベトナム保険業界関連情報にきょうみを持ちました。
- 保険について、ベトナム人と日本人の違う考え方におどろきました。
- 保険の重要性に興味を持ちました。危険を予測できないからです。さらに、保険会社もベトナムのご客の間で、信頼を築こうとしています。
- 本日の講義を通じて、「何故ベトナムで保険は浸透しないのか？」という質問の答えがわかりました。やっぱり社会経済状況、または収入、生活水準や国民の考え方、習慣などに影響します。ベトナムと日本での保険現状、今後の保険業の見通しについて説明いたただいて、本当に感謝します。
- 前表さんがおっしゃるとおり、ベトナム人は保険のことにはあまり気にしないと思います。私も今までそう考えました。しかし、この講義に参加し、保険について感心を持ち、これからもっと学びます。
- 現在、ベトナムのいくつかの奥地では、経済的問題などで、交通安全の問題、交通に参加する時のヘルメットの着用は、厳密に実施されていません。特に、多くの子供たちはヘルメットを持っていません。貴社の「Helmet For kids」というプログラムは本当に素晴らしいと思います。
- 講義で学んだことは「望まれる人材」です。4つの説明された点は私の就職活動に役立つと思い、ありがとうございます。

講義を終えて（講師からひと言）

この度は貴重な機会を頂き有難うございました。私自身、日本人以外の学生さんに講義するのは初めてであり、どうしたらうまく伝わるかを色々と考えましたが、アンケートを拝見すると、何とか伝わっていたようで、安心すると共に、皆さんの日本語の語学力の高さに驚きました。

25年前の1995年~1999年までの4年間ホーチミンに駐在していましたが、現在の発展度合いに驚きを覚えたと同時に、ベトナムの方の長所である“勤勉さ”は変わらず受け継がれていることを、本講義を通じても感じる事が出来ました。

講義でもお話しした通り、やはりベトナムではまだ目に見えないものに対する『信頼』は十分でなく、それが故に窮屈な状態を強いられている部分があると思いますので、『信頼』の上に成り立つベトナム社会の発展に、当社の保険事業を通じて貢献していきたいと思っております。

学生の皆さんのご活躍を祈念しています。

Shimizu Vietnam (清水建設) 社長 松本 高之

「建設業の海外展開」

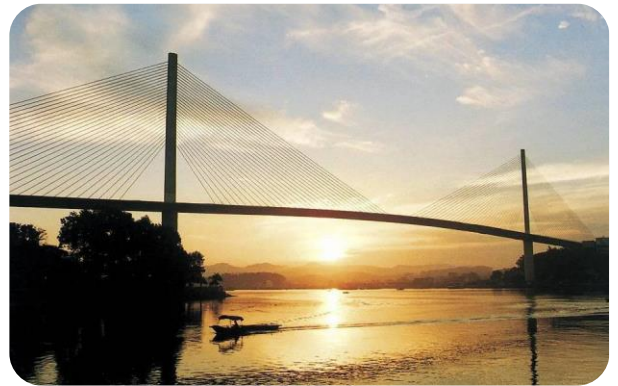
会社概要

- 企業名：清水建設
- 事業内容：総合建設業
- 創業：1804年（文化元年）
- ベトナム進出年：2014年（現地法人設立）
※1993年に外国建設会社として第一号の認可を取得



講義概要

- 現在、世界の建設業界は中国、欧州の大手コンストラクターが上位を占めている。清水建設はこうした競合他社に比べ、海外売上比率が10%未満（2019年実績）に留まっており、海外売上の拡大が今後の目標となっている。これまで63カ国で事業を展開し、特にアジアシフトを進めている。
- 重点分野の一つにグローバル事業が位置付けられており、国際支店の拠点をシンガポールに設置している。人材育成にも注力しており、海外勤務を基本とする「インターナショナルスタッフ」を100名採用。「土着企業化」を柱としたグローバル化を目指している。
- ベトナムでの施工実績は、ハロン湾にかかる「バイチャイ橋」（この形状の橋としては世界最大規模）、各地の工業団地など。現在ホーチミンでベトナム初の地下鉄工事を施工中。高島屋との開発を進めている「Indochina Plaza」は、若い女性が楽しめるショッピングセンターとなるので期待していただきたい。
- 「論語と算盤」の社是のもと、コンプライアンス経営を実践することを基本方針としており、ベトナムを含む各国でコンプライアンス研修を実施している。
- 「Today's Work, Tomorrow's Heritage」のモットーのとおり、「ものづくり」を大切にす社風があり、ベトナムでも地元で愛される建物をつくっていききたい。



ハロン湾 バイチャイ橋

【学生からの質問】

- 海外でのプロジェクトで重視していることは？
→その国の人たちのニーズをしっかりと聞くこと。例えばベトナムではバイクで来る人が多く、そういう方に使いやすい設計となるよう心掛けている。
- 新型コロナウイルスの影響は？
→タイやフィリピンなどでは影響を受けたが、ベトナムでは大きな支障は生じていない。病院や学校など建設は生活に必要なものなので、新型コロナがあっても影響は限定的。

- 男女の雇用のバランスはどう取られているか？
→最近の建設現場は綺麗になり、女性専用の休憩室が設けられるなど、建設業界は10年前から様変わりしている。女性でも働きやすい職場となっており、最近では理系人材を中心に女性の入社も増えてきている。



受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

- 私は主に経済学と言語について勉強しています。したがって、建設業界は私にとって新しいものでした。コロナ流行にもかかわらず、ビジネスはまだ成長していると感じています。それはとても立派です。
- 清水建設の経営計画が強く印象に残りました。プロジェクト対応力を向上させて、さらなる収益力を強化することを目指しています。収益源を多様化するためにグループの総合力を活かすことが必要です。
- 本日の講義を通じて、建設業の会社の活動、建設の仕事についていろいろ新たな情報が入りました。昔から建設業は男性の業界という先入観がありますが、社長は現在貴社では20%ぐらい女性の方が働いていると話しました。現在の社会はだんだん変わってきたとわかりました。
- 私には会社の健康管理が最も強く印象に残った。会社は人のために働けるのがとても素晴らしい。
- 今まで建設会社に勤める予定はありませんでしたが、社長の講義を聞いた後、新たな可能性がわかってこれから未来の仕事をちゃんと考えています。
- 最後のスライドで、「Shimizu Dream」という写真がありましたね。将来に貴社は地球ではなくて、宇宙にも建物を立つつもりですか。今なにか宇宙でのプロジェクトが行われていますか。

講義を終えて（講師からひと言）

たくさんのベトナムの学生さんが日本語を勉強し、日本の会社に興味を持っていただいていることが非常に印象的で、うれしいです。

日本企業にとってベトナムは非常に重要なマーケット、製造拠点となっており、講義を聞いていただいた人たちが日本の会社のために将来活躍していただけることを期待します。講義では遅い時間でしたが、一生懸命聞いて頂きありがとうございました。

三井住友銀行

ベトナム総支配人兼ハノイ支店長 遠山 達也

「三井住友銀行と金融業界におけるAI活用」

会社概要

- 企業名：三井住友銀行
- 事業内容：銀行業
- ベトナム進出年：1994年（ホーチミン駐在員事務所）



講義概要

- SMBCグループは400年以上の歴史を持つ。16世紀に、住友家は京都で書物や薬のお店、三井家は伊勢で酒や味噌のお店から始まった。その後、19世紀後半にそれぞれ銀行を設立。2001年に合併し、三井住友銀行が誕生した。
- 三井住友銀行の強みの1つは、グローバルなネットワーク。グローバルにビジネスを展開しているお客さまにシームレスにサービスを提供している。
- ベトナムでは、ハノイ支店とホーチミン支店の2つのフルブランチ（総合支店）を有している。1つの国に複数のフルブランチがあるのは、ベトナムだけ。また、2008年5月より、Eximbankに出資している。
- 金融業界におけるAIの活用についてお話ししたい。金融機関がAIを活用する目的は業務の効率化と収益力の強化のためである。具体的にAIが導入されている分野として、4つの領域が主流となっている。1つ目がデジタルマーケティング、2つ目がカスタマーサービス、3つ目が信用評価、4つ目がコンプライアンスである。
- SMBCグループもAIの導入をはじめとしたデジタルライゼーションを進めている。背景にあるのは、金融業界の劇的な構造変化。現在の金融業界は、異業種からの参入が相次ぎ、業態の壁が曖昧となっている。日本市場が縮小する一方で、世界の政治的・経済的な動きは複雑化しており、会社が持続的成長を遂げるためには、更なる進化が求められている。
- デジタルライゼーションの領域は大きく分けて2つ。自社を軸とした「守りのデジタル戦略」とお客さまを軸とした「攻めのデジタル戦略」。「守り」はITインフラのデジタル化や業務プロセスのIT化など。「攻め」は構造変化をビジネスチャンスと捉え、これまでにない新しい事業やサービスを作り出すほか、ビジネスモデル自体の変革を求めていくもの。
- AI活用のビジネスモデルとしては、チャットボットやマネーロンダリングへの取組み、業況変化感知システムなど。チャットボットはコールセンターで導入している。
- 新しいビジネスとして、情報銀行や次世代決済プラットフォームを模索。情報銀行は、お金の代わりに、個人の情報を取扱う新しいビジネスモデル。次世代決済プラットフォームは、様々な決済手段にたった一台の端末で対応する世界水準のセキュリティをもつ決済プラットフォームの構築を目指すもの。
- 将来的にSMBCグループは「金融業」から「情報業」になっていく可能性がある。私は30年前に入社したが、今から30年後、銀行は全く異なるビジネスモデルになっているかもしれない。是非とも皆さんご自身の目で確認してほしい。

【学生からの意見・質問】

○ AIによって人間の仕事がなくなるのでは？
→長い目でみると、沢山人数を割いてやる仕事はAIに置き換わるかもしれないが、人間にしかできない仕事もある。付加価値の高い仕事は人間が行うという棲み分けができるのではないかな。

○AIなどのデジタル化のデメリットは何か？
→デメリットというより、デジタル化には、セキュリティの確保という問題が付きまとう。様々なデータをいかに守るかが大きなチャレンジ。



受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

- 「SMBCチャットボット」というAI活用のビジネスモデルの点に興味を持ちました。
- AIを適用することのデメリットについて考えたことがないので思い出深いスピーチでした。
- この講義のおかげで、SMBCとAIについてより多くの知識を得ることができました。本当にありがとうございました。SMBCグループはイノベーションを起こす新しい金融グループを目指しますね。素晴らしいですね。
- 三井住友銀行は明確なAI導入戦略を考え出しました。特に、AI導入のビジネスモデルは本当に良いです。それはたぶん未来の決済に役に立つと思います。
- 本日の講義のこと、誠にありがとうございました。講義を通じて、将来のAIの発展の見通し、金融業界におけるAIの活用、金融業界にAI導入が進む理由などについてわかりました。特に、AIを導入すると人々の仕事がなくなる誤解や仕事がなくなる懸念を防ぐためにどうしたらいいのかなどについて教えてください、ありがとうございました。
- 現在、AIは非常に発達していると知っていますが、AI活用はどんなことか、あまりわかりませんでした。三井住友銀行の講義を聞いて、だいたい理解できました。そして、SMBCグループの今後の展望についての説明を聞いて、とても好感を持ってました。
- 近年、AIが益々発展しています。SMBCグループはAIを経営活動に導入して、「金融業」から「情報業」へ目指す目的に興味を持ちました。

講義を終えて（講師からひと言）

この度は、ハノイ貿易大学の優秀な学生の皆さんと直接お話しできる貴重な機会を頂戴し、どうも有り難うございました。テーマは、金融業界におけるAIの活用、また、更にもう少し踏み込んで、デジタルトランスフォーメーションについてご説明させて頂きましたが、概念的な部分も多く、少し分かりにくかったかもしれません。ベトナムの金融業界においても、デジタル化は大変急速な勢いで進んでいます。本日の講義を通じて、今後大きく変わっていくことが予想される金融業界にも興味を持って頂ければ幸いです。

双日ベトナム会社 社長 木ノ下 忠宏 「ベトナムでのビジネスと社会貢献の両立」

会社概要

- 企業名：双日ベトナム
- 事業内容：総合商社
- 設立：2004年
※ニチメン(株)と日商岩井(株)が持ち株会社を設立して誕生。
- ベトナム進出年：1986年（駐在員事務所設立）
※ドイモイ政策を受け、西側諸国で最初の駐在員事務所を開設。



講義概要

○「総合商社」とは、貿易会社から始まり、投資やファイナンスなど様々な機能が付加された日本独自の形態。「カップラーメンからロケットまで」と言われるように、取引商品は多岐にわたる。また取引高が巨額であることも特徴で、日本の総合商社上位7社の売上高合計は、ベトナムのGDPを上回る。

○ベトナムとのビジネスは、日商岩井時代取引を開始した1978年にまで遡る（当時、本社名義で取引を行っていたのは同業の中でも日商岩井のみだった）。現在、ベトナムでは23のプロジェクトを展開。発電所から工業団地、コンビニ（ミニストップ）にまで及ぶ。2012年よりハノイ、ダナン、ドンナイ省で中高生に奨学金を授与するなど社会貢献活動にも注力している。

○木ノ下社長にとってベトナムにおける事業で強く印象に残っているのが植林事業。紙の原料となるチップ製造に可能性を見出し、1989年、調査のためベトナムを訪れた。チップ事業を行うにあたり、①苗木の無償配布、②植林木を農民から市場価格で購入することを約束、③植林ローンという、3つの原則を持ち込んだ。これにより植林事業、チップ事業とも拡大し、150のチップ事業会社、植林面積も500万ヘクタールまで拡大。50万人の雇用を創出し、ベトナムは世界一のチップ輸出国となった。



アカシア植林地



チップ工場

○この植林事業は、①環境面（戦争で荒廃した土地の緑化）、②経済面（雇用創出、自立したコミュニティの確立）、③社会面（少数民族への労働機会創出）という面で価値をもたらした「ビジネスと社会貢献の両立」の好例であり、双日とその基盤づくりに貢献できたことは意義深いものだった。

【学生からの質問】

○ベトナム人の採用状況は？

→100名ほどいるベトナム人スタッフのうち約1割が貿易大出身。また本社採用のベトナム人社員も増えており、日本で採用した後、ベトナムに駐在といった例も出てきている。

○なぜ植林事業をテーマに選ばれたのか？

→自分自身がかかわったプロジェクトであったから。商社では“自分がやった”ということがとても重要。植林事業は、ビジネスと社会貢献の両立を実現できた貴重な体験だった。



○ベトナム南部でのプロジェクトが多いのはなぜか？

→当時、南部の方が組める民間企業が多かったから。ただ現在では、ビンググループやBRGのように北部が本社の大企業も増えており、今後北部での展開も増えていくと思う。

コンビニ事業については北部は都市部の地価が高いという難点があるが、将来ハノイでもミニストップを展開できるよう頑張っていきたい。

受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

○戦後、双日がベトナムを信頼してくれたことに感謝します。この期間中、ベトナムの経済は不況にありました。双日が70年代にベトナムの好調を発見したように、他人の好調を発見する必要があることを学びます。

○日本とベトナムの関係は、20年でいろんな成果に達するだけではなく、社会の問題を解決できる。

○ビジネスをしながら社会に貢献するのはむずかしいかもしれませんが、やる気があれば可能性があるるとよく学びました。

○総合商社の巨大な規模を分かるようになりました。特に、双日ベトナムにおける植林事業を通じて、ビジネスと社会貢献をどのように両立するかということもわかるようになりました。

○双日の環境への貢献は印象的だと思います。すべてのベトナムでの企業もそのようなことができれば素晴らしいです。

○双日のベトナムでの社会貢献を聞いたとき、彼らがいつも私たちの国を大いに助けてくれていることに気づき、とても感謝しています。

講義を終えて（講師からひと言）

今回の講義では植林事業という具体的な事業テーマに絞った説明をメインとしたため、総合商社の全体像に関する説明は不十分であったかもしれません。しかしながら、総合商社の社会貢献というテーマに於いて、双日のベトナムでの植林事業はその代表例として理解して頂けると幸いです。

弊社のような民間企業がビジネスとして社会貢献活動を持続的に行うことは実は容易ではなく、全てのステークホルダーがWIN - WINの関係を築くことが肝要です。また、環境面だけでなく、経済的にも、社会的にも関係者が利益を得ることも重要になります。

これらの点を学生たちが理解してくれたとすれば、この講義の成果だと思っております。貿易大学の素晴らしい学生の皆さんが、そうした志を持って社会に出て頂ければ、ベトナムは素晴らしい国に発展していくものと確信しております。

富士通ベトナム

Head of Direct Sales/Head of Delivery 川島 淳嗣

「ICT業界の未来」

会社概要

- 企業名：富士通ベトナム
- 事業内容：IT業
- 本社創立：1935年
- ベトナム進出年：1990年代前半



講義概要

- 富士通は全世界で売上は約4兆円、営業利益は約2千億。従業員は約13万人おり、うち8万人が日本、3万人がヨーロッパとなっている。ICTサービス市場のシェアは世界第7位、日本では第1位となっている。
- 85年前、1935年に通信機器製造会社として創立後、コンピューター開発に着手、インターネットが誕生してからITなど、時代に対応したさまざまな製品・サービスを提供してきた。
- 現在、ベトナムには富士通グループ全体で3つの法人を有している。富士通ベトナムのほか、携帯通信大手のベトナム郵便通信グループ（VNPT）との合弁企業やホーチミンのプリント基板工場など、合わせて約2,500人の従業員が働いている。富士通ベトナムの社長はベトナム人が務めている。
- 富士通のベトナム進出は、1990年代の光ファイバーの通信網を整備する事業からスタートした。次いでホーチミンでハードディスクを生産するなど、一時ベトナム第二位の輸出企業となっていた。
- 本日は、富士通の目指す「ICT企業からDX企業へ」というテーマで話したい。
- 昨今、データの活用が叫ばれる中、富士通の調査によると、プライバシーの観点から72%の人が自分の知らないところでデータが使われているのではという不安を抱いている。また、AIが公正な判断できると考える人が60%いる一方、52%の人がAIは信頼できないと答えている。ビッグデータやAIなどのテクノロジーを活用すれば、素晴らしい社会がある反面、データの問題、AIの問題など本当に人々は幸せになるのかという懸念も存在する。
- では、現実の社会はどうなっているのか。COVID19が世界中で感染拡大、地球温暖化、自然災害など、世界中にはさまざまな困難な課題がある。我々はテクノロジーへの信頼を構築し、こうした社会課題を解決し、社会をより良くするためICT企業からDX企業へなることを目指している。
- 例えば、ベトナムではテクノロジーで水害を予防する取組みを行っている。河川にセンサーやカメラ等のIoTを設置し、ダムの水位、雨量等の観測と予測により、水防災管理システムを整備している。
- 社会問題を解決する意識は、若い世代が高い。現在は、様々な媒体から多くの情報を得ることができる。ただし必ずしも正しいものとは限らない。皆さんには、それが信頼できるかを見極める力（論理的に物事を考える能力）、想像力、そして問題を解決する力を身に付けてほしい。それらの力を磨けば、ベトナムの素晴らしい未来が待っているでしょう。

【学生からの意見・質問】

- 情報漏洩などAIを使うとデメリットになることも。その対策は？
→人間に説明できるAIを開発しなければならない。また、人間が最終判断できる流れを作る。
- ITの能力がなくても、富士通に応募できるか？
→可能。論理思考力、想像力、問題解決力を身に付けてほしい。



受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

- 富士通の未来はICTビジネスからDX企業への変革です。いろいろなちしきをおしえてくれて、ありがとうございました。
- すばらしい講演をしていただいて、心から感謝申し上げます。いろいろ勉強になりました。DXの必要性、重要性を理解し、このことを大切に、ベトナムの経済に貢献していきたいと思えます。
- 富士通の商品だけでなく、ベトナムに対する貢献についてなっとくしました。まことにありがとうございました。
- AIと情報通信の進化に伴い、やはり人間の生活も便利になると思えます。しかし、誰でもどこでもAIと情報通信が使えるわけではありません。貧乏人にも使える将来が実現できたら、嬉しいです。これから、富士通会社はベトナムだけでなく、世界の中でも積極的に貢献して、その社会問題を解決したら、幸いです。
- 最も強く印象に残ったことはベトナムスマート農業のショールーム。ベトナムでは、農業生産技術の革新や農業事業の高度化が求められているので、日本企業の農業技術を適用する必要があります。
- 御社のICT企業からDX企業へという目的、特に「一人でも多くの人々にテクノロジーを通じて『幸せ (Well being) をもたらす』という具体的な目標に興味を持っています。

講義を終えて（講師からひと言）

私の講義は私自身の不慣れや、発表時間の制約等もあり、発表後、皆さんに十分ご理解頂けたか不安でした。しかし、講義の後日に拝見させて頂いた皆さんのグループ発表で、ベトナムの抱える社会課題や、現状の学生生活での問題点など、深く課題を認識し、新しい発想や着眼点をベースに、的確な解決策を発表して頂きました。私は皆さんのグループ発表をお聞きして、その着想力に大いに驚いたとともに、非常に感銘を受けました。

社会問題や生活課題は、若い皆さんの発想力が無ければ解決は難しいと思っています。ベトナムの社会や生活がより豊かで素晴らしいものによろしく、是非、皆さんの若い力で、皆さんの願う未来を実現して下さい。皆さんの若い力でベトナム社会がより豊かで信頼できる社会になることを心から期待しています。

この度はこのような素晴らしい発表の機会を与えて頂き、誠にありがとうございました。またどこかでお会いできることを楽しみにしております。

日立アジア（ベトナム） General Director 須藤 一徳

会社概要

- 企業名：日立アジア（ベトナム）
- 事業内容：電力システム、交通システム、水処理システム、都市整備関連製品の販売・マーケティングなど
- 創業：1910年
- ベトナム進出年：1994年ホーチミンに、1996年ハノイに事務所設立。2013年、日立アジア（ベトナム）社設立。



講義概要

- 1910年、茨城県日立市で創業。モーター修理から始まり、発電事業で急成長。その後インフラ（社会インフラ、産業インフラ）、ITと事業を拡大してきた。現在では年間売上約9兆円、グループ企業800社からなるグローバル企業に。創業者が残した3つの言葉「和・誠・開拓者精神」は今でも大切にされており、入社当時は何度も教えられた。「ソーシャルイノベーションビジネス」を重視しており、多くの人々に影響を与えるビジネスを追求している。
- 他のIT企業と異なるのは、インフラとITの両方を手掛けている点。「インフラ×IT」は、日立が世界で最も強みを生かせる領域。鉄道も発電所もITがなければコントロールできず、現代社会においてはITがない領域を見つけるのが難しいとさえ言える。
- ベトナムでは現在、グループ8社、従業員約3,500人で展開。VNポスト（ベトナム郵政総公社）のeマネーサービス、通信大手ビナフォンのポイントシステム「Vpoint」のシステム基盤構築、パワーグリッド（日立ABBパワーグリッド社として展開）、スマートシティ、下水処理場建設に至るまで、幅広い分野でビジネスを展開。なおベトナムでは冷蔵庫の販売が好調。
- グローバル規模で注力しているのが鉄道事業で、英国では相当な車両が日立製となっている。鉄道はまさに「ITの塊」であり、一つの車両の約千のセンサーが備わっている。ホーチミン市メトロ1号線は、2020年10月に日本から車両の第一弾が到着した。
- ベトナム人の発想は自由で、アイデアも独創的。データから導き出される答えが人によって違う場合があるが、AIで個人差を埋めることで正確性を上げることもできる。
- ベトナムの電力不足解決のため、現在、太陽光や風力など再生可能エネルギーに注目が集まっているが、電力が安定しないという課題がある。再生可能エネルギーにおける安定的な電力供給でも日立のIT技術が役に立つ。
- 日立には、ITの中心に人々の生活があり、人々の生活に資するものでなければならないという考え方がある。人々の生活に欠かせないインフラと、人々の生活を便利にしてくれるITとで、これからもベトナムの社会の発展に貢献していきたい。

【学生からの質問】

○ITを活用する上でのデメリットは？

→ITが人々の生活に浸透していく中で、どんどん個人の情報が増え、吸い上げられるリスクが高まっている。そうした事態が起きないように、サイバーセキュリティを徹底し、十分な検証を行ってからプロジェクトを進めている。

○ベトナム人社員の活躍状況は？

→日本人とベトナム人の学ぼうとする姿勢はよく似ていると思う。ベトナムでは転職が多いとも言われるが、プロジェクトの途中で辞める人は少なく、迷惑を掛けないようにという配慮が見られる。ベトナム人社員には難しい仕事もやり遂げてくれて日々感謝している。



受講者アンケート

※学生からのアンケートを原文ママ掲載しています。

○本日の講義を通じて、御社はエレクトロニクスだけではなく、環境・省エネルギー技術やエレベーターなどの販売、設置、ホーチミン市都市鉄道1号線の主要な請負業者、ITソリューションプロバイダーなどとして活躍しているとわかりました。ベトナムの成長、生活レベルの向上、いろいろ貢献しています。

○（興味を持った点について）ホーチミンでのメトロ電車システムに投資していることです。今から、日本のように、ベトナム人が電車に乗れるように願っています。

○日立アジアはベトナムで有名で人気のある企業です。私の家族はたくさんの日立の製品を使っています。おもしろい講演を通して、日立アジアについてもっと多くを理解しました。

○面白い講義、まことにありがとうございました。日立アジアの会社概要についてよくわかり、私は日立アジアの従業員になるためがんばります。

○ベトナムへいろいろな高度の技術やプロジェクトなどを手掛けていただいて、心より感謝申し上げます。ベトナムの若い世代の私たちはこのような恩恵を受けており、ベトナムの経済のさらなる発展・繁栄のために努力して、前に進んでまいります。

講義を終えて（講師からひと言）

将来のベトナムを様々な立場で担っていく学生の方々と時間は私に取りましても非常に有意義でした。そして、資料の配布もせずに日本語のみで行った私の講義を真剣に聴講いただいたことに感謝致します。

講義をしながら、私も学生の方々から幾つか学びました。それは、熱意を持つこと、誠実であること、純粋であることの3つが統合されたときの影響力です。私は学生の方々と接し、心のどこかに謙虚さを常に持っていることの重要性を改めて認識させられました。学生の方々には、ありがとうと言わざるを得ません。

今回私が接することができた学生達は間違いなく優秀な方々ばかりです。近い将来必ず活躍の場が待っていることと思われまます。そして、彼らの力によりベトナム社会は益々明るく豊かな方向へと向かうことになるでしょう。

私の講義に参加いただきありがとうございます。