

解説 The SUISHIN

ベトナムにおける ヤスダエンジニアリングの取り組み

やすだ かすなり
安田 一成

ヤスダエンジニアリング(株)
専務取締役



1 はじめに

我が社が本格的に海外に進出をしてから10年以上がたちます。日本では下水道整備の普及率が高くなり、また公共事業費が年々減少していく中で、新たな市場開拓を強いられました。そこで最初に進出したのが韓国と台湾でした。ただ韓国や台湾では、現地で推進会社があり、採算の合う工事を安定的に受注することが厳しい状態でした。

そこで新たな市場開拓で目を付けたのがベトナムでした。

2 初めてのベトナム

たまたま、友達である建設会社の社長がベトナム人と知り合い、そのベトナム人を紹介したいということで、我が社に来てもらうことになりました。

彼の名前はTRAN（チャン）と言い、非常に人懐っこい感じのベトナム人でした。そこでいきなり私に「安田さん、一度ベトナムに行きませんか？」と言われ、二つ返事で「よし、行こう!」と答え、ベトナム行きが決まりました。ベトナムの「ベ」の字も知らなかった私ですが、何の違和感もなく受け入れたのが、私

のベトナム人生の始まりでした。

そして、ベトナム出発の前日にニュースを見ていると、当時の国土交通省の前原大臣が「ベトナムで下水道整備を行います」とプレス発表を行っていました。そこで私は「よし!」と思い、翌日のベトナムツアーに気合が入ることになりました。

ベトナム行き当日、はじめて向かった地がベトナム最大の都市ホーチミンでした。その時の印象は、まず活気があってベトナム人がイキイキしており、交通渋滞が激しく、しかもバイクが川のように流れていました。そこで感じたのが「こりゃ、開削工法で管路の敷設は厳しいな、必ずビジネスチャンスが来る」と思いました。そしてホーチミンや首都のハノイの土質は粘土やシルトが多く、結構、軟弱地盤であるため、推進工法に適していました。しかも今では、使用頻度が少ない普通タイプの掘進機がベトナムでは主流となるため、ビジネスとしての夢が膨らむばかりでした。

また、ベトナムに興味を持ち始めると新聞などで今まで気にならなかったベトナムに関する記事が、実は毎日のように掲載されていることに気づき、あらためてベトナムブームであるなと感じました。

3 日推協主催国交省交流会

ある日、(公社)日本推進技術協会（以下、日推協）の石川専務理事にベトナムに関することを報告させて頂き、僕の思いを伝えました。すると、改めて国交省の方と交流の場を作って頂くということになりました。

そして日推協で、国交省の方に対して推進工法の説明会が開かれました。

その時に出席されたのが、加藤下水道事業調整官（現流域管理官）と本田課長補佐（現企画専門官）でした。その時私はここぞとばかりに思いをぶちまけました。「我々推進業界は、世界でもトップレベルの技術を持ちながら、このまま行くとどんどん衰退していく。これからこの推進技術が東南アジアの途上国の下水道整備を大いに助けることになるし、我々としても今まで培ってきた技術を発揮できる。ただ推進会社は中小企業なので、我々だけではなかなか進出できない。国は我々に対してこのまま放っておくのか」と、生意気な私の発言に対して、加藤さんや本田さんは真剣に耳を傾けて頂きました。その甲斐があり、加藤さんや本田さんに認知してもらうことができました。



写真-1 現場サイゴン川横断推進の現場

4 国境省とベトナム建設省、下水道整備に関する技術協力のMOU締結

そして2010年12月、国交省がベトナム建設省に対して「下水道整備に関する技術協力」と題して覚書を交わすことになりました。

その調印式が行われると決まった時に本田課長補佐から「安田さん、調印式に参加されますか!」と声をかけて頂き、私は二つ返事で「はい!ぜひ参加させていただきます」と答えました。そこで私は、「国交省がベトナム建設省と覚書を交わすのか!これは絶対にチャンスだ」と思い、さらにベトナムに対しての思いに火が付きまして。

そして調印式当日、大勢の方が出席しており、日本側とベトナム側とで、下水道整備に関する技術的な発表を行い、その調印式にご一緒していた日推協の中野会長が推進工法の説明を簡単に行いました。その時は時間がなく1分半という短さの説明でしたが、僕の目に映ったのが、その短い説明だったにもかかわらず、ベトナムの方が非常に興味を持った姿でした。

そこで私は、あまりにも参加人数が多いので、自分の席の隣の人だけに名刺交換し、後日連絡をするのでまた会いましょうと言って調印式の会場を後にしました。



写真-2 管内状況

5 新しい仲間との出会い

私が積極的にベトナムに行くようになり、ちらほらその情報が周りに知れ渡ると、色んなところからベトナムの情報が入るようになってきました。

ある時、(株)イセキ開発工機の新谷関西支店長から「安田専務に、紹介したい人がいます!」ということで、その方とお食事することになりました。その方は、(株)協和エンジニアリングの澤野社長という方で、ベビーモールの施工を行う会社を営んでいました。そして、我が社もベビーモールでお世話になっていました。そして澤野社長のもとでベビーモールの施工を行うベトナム人の社員がおられました。

その澤野社長はすごい方で、澤野社長の知り合いの方の工場が瓦を製造しており、その工場を閉鎖することによって、瓦の機械を全部引き取りベトナムで瓦を製造する工場を立ち上げたということでした。

そこで僕は、「瓦の工場って素晴らし

いですね。でもそれと一緒にベトナムで推進工事をやりましょう!」ということで、澤野社長も快く引き受けて頂き、一緒にベトナム市場の開拓をすることになりました。

6 推進工法の普及活動

調印式があってから数箇月後、名刺交換をしたベトナム人と会う約束をし、その人の事務所を訪問することになりました。そのベトナム人はハイ氏と言い、ベトナム建設省から違う団体へ移られたとのことでした。

そのハイ氏の部署は、政府系都市計画を行っている団体らしく、業界紙を発行しているということで、この推進工法の特集を組んで雑誌に掲載しようという話になりました。

私としては、あまりよく理解していませんでしたが、流れで「まあいいか」という感じで雑誌の掲載をお願いすることになりました。そしてハイ氏が「今上司がいるので紹介するよ!」ということで