

サービス産業も海外展開を

—ベトナムで考える—

開倫塾

塾長 林 明夫

1. おはようございます。開倫塾塾長の林明夫です。今朝も「開倫塾の時間」をお聴きいただき、ありがとうございます。
2. 先週の11月11日から15日までベトナムに行ってきました。何をするためかといいますと、経済産業省のサービス政策課が主催した「日本とベトナムのサービス産業の経営者の方々が交流をし、いっしょに学習しよう」というプロジェクトに参加するためです。私は、東京の経済同友会の中にあるサービス産業活性化プロジェクトチームの副委員長を務めさせていただいていますので、その一員として参加させていただきました。
3. これには、日本貿易振興会、ジェトロ、ベトナム日本友好協会、日本ベトナム協会などいろいろな団体の後援があったので、非常に盛り上がりました。また、日本のサービス産業の海外展開を促して、日本経済の成長のエネルギーにしようという経済産業省の熱心な取り組みが一つのきっかけになりました。ホーチミンとハノイで交流会を行ったのですが、どちらにも現地からは百数十名の方が参加し、また、日本からは約20名が参加して、非常に熱心な交流がなされました。日本側からは、スーパーホテルというホテルチェーンの代表山本さん、ベトナムにある公文式の社長をされている松浦さん、ベトナムのファミリーマートの社長さんなどがお出になり、日本のサービス産業についてお話をされました。また、ベトナムの方からは、ベトナムではこのような形でサービス産業が行われているというお話があり、非常に熱心な話し合いが持たれました。
4. そこで、ベトナムのサービス産業の様子を少し紹介します。中国は今一人っ子政策をとっていますが、子供を2人産んでもよいというように少しずつなりつつあります。ベトナムは、一人っ子政策をとっている中国は今後少子高齢化が進むのではないかとベンチマーク、勉強して、二人っ子政策をとっています。つまり、ベトナムでは子どもは2人です。ベトナムの平均年齢は27歳と若く、20歳未満の人口が全人口の半分ぐらいを占めていて町が子どもで溢れているという感じがしました。そして、ハノイやホーチミンなどの大都市の近郊では、高層マンションとショッピングセンターなどを一体化した開発が進められています。夕方ショッピングセンターに行くと、子どもを連れて方がたくさんいてびっくりしました。
5. ただ、これは日本にとって問題だなと思ったことがありました。それは、ショッピングセンターやそれらに隣接するマンションなどの開発に日本の方々があまり関わっておらず、韓国の方々が非

常に熱心に行っていたことです。韓国の方々が、ショッピングセンターやオフィス街、マンションなどをいくつも作っていました。私がここで何を言いたいのかというと、日本の小売業やサービス産業はちょっと出遅れているということです。日本は、韓国や中国などをはじめとする国々に比べて出遅れてしまっているような気がします。例えば、コンビニエンスストアも今のところファミリーマートが 20 軒ぐらいしかありません。このように、日本の場合はベトナムへの関心がまだまだ薄いため、韓国や中国の企業がベトナム市場を席卷する可能性が高いように私には思われました。そのような中で公文式の学習塾は非常に頑張っていて、ホーチミンだけでも教室が 10 数か所あり、生徒の数も 1 万名を超えたと社長さんからお聞きし、よかったなと思いました。今後はハノイに展開なさるということですので、ホーチミンに続いてハノイでも頑張ってもらいたいなと思いました。

6. ここで、日本のサービス産業の海外展開の課題をお話します。日本では、デフレによる大消費不況のため消費者があまり物を買いませんので、各企業の売り上げが下がっています。すると、供給過剰のために物が溢れてしまったり、お店が溢れるオーバーストアという状態になったりして、日本国内の各地域でのサービス産業の競争が激しさを増し、値下げ競争といえますか、消耗戦に近い状況に陥っています。そのために、疲れ果てて海外展開どころではないという企業がサービス産業には多いように私には思えます。

7. 製造業の方は、超円高に襲われたのちに、大変な苦勞をなさって生産拠点を日本から海外に移転し生き残りを図っています。サービス産業も、今後国内市場が収縮して事業を店仕舞いせざるを得ないという状況になるのであれば、売り方・店の持ち方・仕事の仕方などの業態を変更するか、さもなければ仕事をする場所を変えるしかないと思います。その一つとして、海外に打って出るのも大事な選択だと思います。

8. では、サービス産業はベトナムはじめ海外で成功するのか・海外に打って出てすべてが成功するのでしょうか。これはやってみなければわかりませんが、公文式やファミリーマートのような成功事例はあります。ただ、公文式とファミリーマートはベトナムや海外について相当長く研究なされた上で出店されたのではないかと思います。ですから、サービス産業の方々も製造業の方々を見習って、自分の気に入った国や地域を見つけたら定期的に訪問して、その国や地域の様子をよく調べたほうがよいと思います。例えば、栃木県には 800 人近くの留学生がいて、中国やベトナムをはじめいろいろな国々から来ています。その方々を自分の会社にまずはアルバイトとして雇い、学校が終わったら正社員として雇っていただき、日本のサービス産業や自分の会社のことをわかっただき、その上で、その国に出店する場合には留学生の方々の力をお借りして出店することも一つのやり方だと思います。そして最後には、経営者自身や経営幹部がその国に住んだり、骨を埋めたりするつもりでないと、サービス産業はなかなかうまくいかないと思います。住まいを移す・一生その国で過ごすくらいの覚悟で海外に展開することも大事ではないかと思います。

9. 皆さんにも、外国に行って、仕事ができるかなと考えてみていただければと思います。

—加筆・訂正 2013 年 5 月 2 日 林 明夫—