

ハノイ渡航報告

1. 日程

平成30年11月28日（水）～平成30年12月2日（日）

2. 渡航者

・学生

プラン：「#NoMoreWaste」

鈴木悠人（商学部2年）、大住優亮（商学部2年）

・学生事務局

鎌上優海（法学部3年）

・引率教員

神岡太郎（経営管理研究科教授）

3. 報告

（1）ビジネスプラン発表会

平成30年11月30日に、ハノイ貿易大学（Foreign Trade University：FTU）の学生とビジネスプランの発表会を行いました。ハノイ貿易大学がプレゼンテーションを行い質疑応答、一橋大学がプレゼンテーションを行い質疑応答。この流れで発表会が行われました。発表会の時間は半日未満の短いものでしたが、多くの学びを得ました。

1つ目は、実行に移す大切さです。一橋大学のグループは、ビジネスの仮説をコンテストまでに作り、それを今後実行していくという想定のもとに優勝を頂きました。仮説を裏付けるデータはあったものの自分たち独自に仮説検証を行なったこともありませんでした。一方ハノイ貿易大学の学生は、もう既にそれまでの1年間でサービスを顧客に提供してきていて、小規模ながらも売上げが立っている状況でした。一橋大学のチームは仮説だけ立てて満足していた自分たちは評価に値しないものだと感じ、帰国後にはプランの実行を決意しました。

もう一つは、ベトナムにはかなりのチャンスがあるということです。ハノイ貿易大学のチームのサービス内容が真新しく真に革新的なサービスだとは感じませんでした。一方で、それでもビジネスとして成り立つのは、ベトナムという国には大きなチャンスがあるからだと感じました。途上国にはチャンスがあるというのは話には聞

いたことはあったものの、この機会に肌で実感することができたのは貴重な経験になりました。



(2) ハノイ貿易大学生との交流

コンテストが終わったあと、おしゃれなレストランに連れて行って頂きました。ベトナムの方々でも、既に実績のある起業家でも、大学生であれば話す内容は自分たちと変わらないと感じました。例えば、ハノイ貿易大学の学生とは恋愛の話をたくさんしましたし、美味しいレストランの話や SNS の話で盛り上がりました。昼食の後も、夜まで色々なところに連れて行って頂きました。その中でも印象的だったのは、Beer Street という通りです。ハノイの名所の一つである Old Square の一角にある場所で、ハノイの若者の多くが夜になると訪れます。その通りの両サイドには居酒屋が所狭しと並んでいて、道にまで客で溢れていました。ハノイの人たちのエネルギーを感じました。



(3) 企業訪問

・訪問先

- ①Bao Viet Tokio Marine Insurance Company Limited 前表 秀明様
- ②AGS (A. I. Global Sun Partners JSC) 加藤 慎平様

まず、Bao Viet Tokio Marine Insurance の前表様にお話を伺いました。前表様には、主にベトナムという国の人・経済・政治といった基礎的な部分・ベトナムにおける保険の概要と、海外で働く際のマインドについてお話して頂きました。ベトナムではまだ保険という文化が根付いていないために苦戦を強いられていること、日本と国は違っても、感動や苦労を共有するのはベトナムの方々でも一緒だから、働くということの根幹は普遍的なのだということなどをお話して頂きました。

次に、AGS の加藤様にお話しを伺いました。AGS 様は日本企業がベトナムに進出する際の支援をされているので、日本とベトナムの関係について、多くのお話しを伺うことができました。ベトナムの方は日本人と共通した気質を持っている方が多く、日本語を習得される方も多いそうです。そのため、日本に働きに来られる方や日本の企業のベトナム支社で働く人も多いです。ベトナムとの関係は大切にすべきだと気付きました。

企業訪問の様子



今回の企業訪問を通して一番印象に残っていることは、皆さんがベトナムという国やベトナムの経済に希望を持っていることです。今多少苦しいとしても、いずれ素晴らしい可能性が開かれると考えているようでした。日本にいと、人口は減少し、高齢化し、経済は発展する気配がないと、希望を持つのが難しいと感じてしまいます。ですので、ベトナムを少し羨ましく思いました。

(4) 如水会ハノイ支部の方々との交流

高級な料理店に招待して頂きました。料理が美味しかったのはもちろんのこと、自分が接点を持ちやすい日本のサラリーマンの方に比べて、独自のキャリアをお持ちなので、興味深いお話をたくさん聞かせて頂くことができました。中でも印象に残っているのは、エネルギー系の会社でマネジメントに携わられている、ハノイ支部の支部長の方でした。日本とは違う国で交渉をすると、交渉のやり方がかなり激しいものようで、値切りが頻繁に行われるようです。自分は最初に適正価格をお互いに提示してそこから調整をしていくものだと思っていましたので、とても驚きました。



(5) まとめ

プラン発表会、市内観光、企業訪問、如水会ハノイ支部の方々との交流全てが、鈴木と大住にとって貴重な経験となりました。自分たちに、いかに知識と経験が不足していたかを痛感したと同時に、ビジネスコンテストの優勝に満足せずさらに前に進むことの原動力になりました。またこの貴重な経験ができたのも、株式会社 JOUJU 様の支援があってこそでした。誠にありがとうございました。そして、引率して頂いた神岡先生、すべてをセッティングして下さった研究・社会連携課の方々、本当にありがとうございました。また最後に、大変な準備をして頂いた鎌上さん、そして学生事務局の皆さん、本当にありがとうございました。皆さんのお陰で、鈴木と大住は素晴らしい経験をすることができました。感謝しています。