

**Nguyen Dinh Phuc**

代表取締役社長

**梅田伸之**

社長

**The Interview**
006**現地に根付いた経営 by Mr.Umeda****Giám đốc Umeda xây dựng công ty gắn kết địa phương**

ナンバーワン営業がベトナムプロジェクトに派遣され、立て続けに、2社を成功させたのが梅田 伸之さんです。しかも、2社とも本社ではまだ経験していないまったく新しいビジネスです。知らない土地で、言葉は知らず、業務ノウハウもなく、それでも、ビジネスを成功させた梅田さんの功績は並ではありません。インタビューを通じて、成功の秘訣を忌憚なく教えてくださいました。

Được cử đến Việt Nam phát triển dự án của một trong những doanh nghiệp hàng đầu, rất nhanh chóng anh Umeda Nobuyuki đã thành lập được tới hai công ty. Điều đặc biệt hơn nữa là cả hai công ty này đều kinh doanh ở những lĩnh vực hoàn toàn mới trên thị trường. Chuyển tới làm việc ở một quốc gia lạ lẫm, không hiểu gì ngôn ngữ địa phương, cũng chưa nắm được cách thức kinh doanh, sự thành công của anh Umeda quả là một điều đáng kinh ngạc. Trong bài phỏng vấn này, anh Umeda đã chia sẻ rất thẳng thắn về bí quyết và con đường dẫn đến thành công của mình.

梅田社長のベトナム愛 | Tình yêu của Giám Đốc Umeda với Việt Nam

Phuc: 梅田さん、こんにちは。お互い知り合って、もう 8 年目になりますが、昔と比べて、立派に成長して、友達として、誇りに思います。今日の取材、よろしくお願いします。

まずは、どういうきっかけでベトナムに来たのかを教えてください。

梅田: いや、正直に最初はベトナムに行きたいと思っていませんでした(笑)。弊社の親会社は MagX というマグネットシート製造企業です。2006 年当時は、上海子会社立ち上げに携わっていて、やっと軌道に乗ったところ、言葉も分かりはじめ、生活も充実してきているところにベトナム赴任を告げられたので、正直迷いました。

Phuc: ベトナムに対して、イメージが湧いてこなかったではないでしょうか？



梅田伸之社長



Profile		
1977/2	千葉県市原市出身	Sinh tại Ichihara, Chiba.
2000/3	千葉商科大学卒業	Tốt nghiệp Đại học Thương mại Chiba
2000/4	某アパレル企業入社	Tham gia doanh nghiệp về may mặc.
2002/2	株式会社マグエックス入社 営業開発一課配属 (文具事業部)	Gia nhập công ty cổ phần MagX và được phân vào bộ phận phát triển kinh doanh (khu văn phòng phẩm).
2006/1	上海マグエックス有限公司より、日本企業への OEM 販売を担当	Phụ trách bán hàng OEM cho doanh nghiệp Nhật từ công ty MagX Thượng Hải.
2006/11	新規事業「カタログ通信販売」立上げ目的でベトナムへ赴任	Được bổ nhiệm tới Việt Nam để “bán hàng qua catalog”.
2007/9	オフィス用品カタログ通販「Nhanh Nhanh (ニャンニャン)」設立	Thành lập công ty Nhanh Nhanh bán dụng cụ văn phòng phẩm.
2010/4	MAI INTERNATIONAL ASSOCIATES JOINT STOCK COMPANY 設立	Thành lập công ty Mai International Associates Joint Stock.

Phúc: Chào anh Umeda. 8 năm kể từ ngày chúng ta quen nhau, anh Umeda có vẻ đã có những bước phát triển đáng ngưỡng mộ. Cảm ơn anh đã sắp xếp buổi gặp mặt ngày hôm nay.

Đầu tiên, tôi rất muốn biết cơ hội nào đã đưa anh tới Việt Nam?

Umeda: Thật ra ban đầu tôi không có ý định tới Việt Nam (cười). Công ty mẹ của chúng tôi là một công ty sản xuất tấm nam châm MagX. Khoảng năm 2006, tôi tham gia vào quá trình thành lập công ty con ở Thượng Hải. Cũng mới bắt đầu hiểu một chút ngôn ngữ và làm quen với cuộc sống thì tôi được bổ nhiệm đi Việt Nam xây dựng công ty. Ở thời điểm đó tôi đã rất do dự.

Phúc: Có vẻ như lúc đó anh Umeda cũng chưa biết gì nhiều về đất nước Việt Nam phải không?

梅田: その通りです。貧困、戦争のイメージが強かったです。赴任前に東京で Phuc さんと会ってからも実はしばらく迷い、仕事をやめようとでも思いました。ある友達に相談したら、一度も行かないのなら、行ってからでも遅くないと言われ、そうすることにしました。行ってみたら、イメージと違って、中々よいところで、生活も楽しい。その流れで、今日に至りました(笑)。

Phuc: 辞めずに、よかったですね(笑)。最初は文房具関係の市場調査で来たと記憶しています。

梅田: そうです。弊社の商品は文房具ですので、自社商品を販売したいのが目的でした。しかし、調べてみるとホワイトボードの需要がかなりあるものの、耐久性がよい割に、マーケットが大きくない。ホワイトボードだけでは商売にならないという結論になりました。同時に他のご要望も新たに聞けました。当時の文房具といったら、個人事業主のサプライヤーがほとんどで、

品揃えが悪い上、低品質、数量不足、購買担当にコミッションバック、配達遅延などと実に問



題だらけのマーケットということが分かりました。これはチャンスだと思い、文房具販売会社の Quick Quick (ベトナム語でニャンニャン) を 2007 年に設立しました。

Umeda: Đúng như vậy. Ấn tượng của Việt Nam tới người Nhật là một đất nước còn nghèo đói và chiến tranh. Trước khi được phân công đi

toàn thay đổi, cuộc sống ở đây rất vui vẻ thú vị. Và thế là tôi đã ở đây đến tận bây giờ đây (cười)!

Phúc: May mà anh không xin nghỉ đây (cười). Tôi nhớ là thời gian đầu anh tới để tập trung vào mở rộng quan hệ và nghiên cứu thị trường văn phòng phẩm đúng không?

Umeda: Đúng vậy đấy. Công ty chúng tôi chuyên về các mặt hàng văn phòng phẩm và mục tiêu đến Việt Nam để bán các sản phẩm này. Thế nhưng, sau khi xem xét thị trường, tôi nhận ra chất lượng mặt hàng bảng trắng của chúng tôi rất tốt, dùng được lâu, mà quy mô thị trường Việt Nam lại không lớn. Chỉ bán một sản phẩm thôi thì không thể thành lập công ty được.

Tuy nhiên, tôi cũng thấy được một số mặt hạn chế để có thể phát triển được thị trường. Ở thời điểm đó, đa số thị trường là các nhà cung cấp trung gian với những sản phẩm chất lượng không cao, giao hàng chậm trễ lại hay thiếu số lượng. Tôi nghĩ đây là một cơ hội tốt nên năm 2007 đã mở công ty chuyên bán mặt hàng văn phòng phẩm Quick Quick (tên tiếng việt là Nhanh Nhanh).

Việt Nam, tôi mất một thời gian suy nghĩ và định xin nghỉ nhưng bất ngờ có cơ hội gặp anh Phúc ở Tokyo, biết thêm về tình hình thực tế. Khi đó tôi cũng có trò chuyện thêm với một vài người bạn và nghĩ cứ thử đến Việt Nam một lần xem sao rồi sau đó quyết định cũng chưa muộn. Và khi tới đất nước của anh, những hình dung của tôi trước đó hoàn

Phuc: しかし、課題も多いビジネスだから、誰もやらなかったのではないのでしょうか？

梅田: そうだと思います。まずはロットが小さいので、配達効率がどうしてもよくならない。在庫を抱えるので、資金繰りが悪い、多品種による管理費、特に倉庫管理がとても大変でした。それに、与信問題もあります。

Phuc: どうやって、それぞれ解決しましたか？

梅田: 南部3省のホーチミン、ドンナイ、ビンズンをカバーするために真ん中のトードックに倉庫を置いて、顧客密度のよい工業団地毎に徹底的に営業しました。これで翌日配送が実現出来ます。与信リスクを減らすため、最初は日系企業のみ営業しました。資金繰りに関しては時間をかけて、信頼関係を築き、支払い期間を伸ばしました。最後に人力で倉庫管理しました(笑)。

Phuc: 数千アイテムなのに、人力ですか？考えられませんね。

梅田: そうだと思います(笑)。ベトナムではありませんが、いきなり凄い配送センターを導入して、失敗した事例があります。コストを最小限に抑えるため、自分達で棚を作って、自らの手で商品を並べました。確かにローテックだけど、あまりミスがないし、意外なところを楽しんでいました。

Phuc: 想像すると物がいっぱいあって、扇風機もない暑い倉庫ですが、何が楽しいですか？(笑)。



Phúc: Nhưng có vẻ như việc kinh doanh cũng có nhiều vấn đề nên nhiều người đã không thử trong lĩnh vực này phải không?

Umeda: Đúng vậy. Các lô hàng quá nhỏ mà phải giao tận nơi nên có thể nào thì hiệu quả cũng không cao. Gánh nặng kho bãi bởi nhiều chủng loại hàng hóa, chi phí quản lý tồn kém quả thực rất khó khăn. Hơn thế nữa, nợ xấu cũng là một vấn đề lớn đối với doanh nghiệp.

Phúc: Vậy anh đã có biện pháp nào để giải quyết những vấn đề đó?

Umeda: Chúng tôi đặt kho ở giữa khu vực 3 tỉnh miền nam Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương và

tận dụng triệt để nguồn khách hàng lớn từ các khu công nghiệp. Nhờ như vậy mà công ty có thể giao hàng sau một ngày từ khi nhận đơn đặt hàng. Để giảm rủi ro, trong giai đoạn đầu chúng tôi chủ yếu nhận đơn hàng từ các doanh nghiệp Nhật. Sau một thời gian đã xây dựng được những mối quan hệ đáng tin cậy, chúng tôi kéo dài hơn thời hạn thanh toán cho khách hàng. Cuối cùng, nhờ sức người mà công ty đã đảm bảo được vấn đề quản lý được kho hàng (cười).

Phúc: Tôi chưa hình dung được với hàng ngàn mặt hàng như vậy mà lại sử dụng sức người sao?

Umeda: Đúng thế đấy (cười). Không phải ở Việt Nam nhưng tôi biết có trường hợp ngay từ giai đoạn đầu đã đổ rất nhiều chi phí để đầu tư xây dựng trung tâm chuyên phát hàng lớn, nhưng sau đó hoạt động kinh doanh không bù lại được nên dẫn đến phá sản. Để tiết kiệm chi phí, chúng tôi tự làm các kệ hàng, tự sắp xếp và quản lý hàng hóa bằng tay. Tuy thủ công nhưng thực tế không phát sinh nhiều lỗi. Việc đó cũng đem lại cho chúng tôi nhiều kỉ niệm thú vị.

梅田:当時、私と同じくらいの年齢の社員数名で棚卸しました。とても暑いので、上着を脱いで、一生懸命仕事しました。何となく心が通じていますが、言葉が通じていないので、もどかしかった。みんなの気持ちを分かりたいと思い、その後、一生懸命ベトナム語を勉強しました。勉強できた単語をすぐ応用して、社員からフィードバックをもらい、そういう繰り返しをする内にベトナム語も上達し、社員との距離もグッと縮めることができました。

Phuc:日本人の中で梅田さんはとてもベトナム語が上手だと思っていますが、こういうキッカケだったんですね。ベトナム語が出来るとマネジメントしやすくなりますね。

梅田:実はあまりマネジメントを意識していません。社員が自分の弟、妹、いわゆる家族と思って、接するように意識しているだけです。

Phuc:家族主義経営して、裏切られ、がっかりする日本人社長

さんが多いのですが、全くそういうことはなさそうですね。

梅田:はい。弊社の社員は本当に定着していて、まったく辞めていません。それから、家族のように思いますので、社員が親戚を紹介してくれて、社員に雇うことも多くあります。派閥を作って、悪さをする会社さんもあるようですが、弊社ではどちらかというとよい意味で家族の力を合わせて、仕事を取り組みます。

Phuc:それじゃスタッフはわりと主体的に仕事をしていていますか？

梅田:そうだと思います。日本人経営者はベトナムが考えていないとよく言いますが、私の場合、彼らから教わったことが多いです。やはり、ベトナムはベトナムのやり方があって、意見を聞いてくれると思えば、積極的に仕事してくれます。一つの事例として、弊社へ文房具を注文すると購買担当者にはコミッションが入らないので、大概のところは断られます。弊社の営

Phúc: Tôi hình dung kho bãi nóng bức với hàng loạt các loại hàng hóa chất kín, vậy thì đâu là điều thú vị?

Umeda: Vào thời điểm đó, tôi cùng với một số đồng nghiệp đã cùng nhau dọn dẹp kho hàng tồn. Trời rất nóng tới mức chúng tôi phải cởi trần làm việc, nhưng anh em đều rất chăm chỉ. Tôi đã không biết phải diễn tả bằng lời như thế nào để chia sẻ những khổ cực ấy với mọi người. Vì thế sau này, tôi cố gắng học tiếng Việt để hiểu rõ hơn tâm tư của anh em. Học tới đâu tôi thực hành tới đó, vừa thực hành vừa nghe góp ý của các bạn nhân viên nên cũng cải thiện được tiếng Việt và thấu hiểu, gần gũi hơn với nhân viên.

Phúc: Quả thực anh Umeda quả là một người Nhật rất giỏi tiếng Việt. Đây chắc sẽ là lợi thế lớn trong việc quản lý công ty phải không?

Umeda: Thực ra tôi không chưa có ý thức gì nhiều về công tác quản lý cả. Tôi coi nhân viên trong công ty cũng như anh chị em trong gia đình nên có ý thức đối xử với mọi người như những người thân trong nhà thôi.

Phúc: Cũng quản lý công ty theo mô hình gia đình nhưng rất nhiều

giám đốc Nhật bị thất vọng khi nhân viên xin nghỉ. Nhưng có vẻ như vấn đề này không xảy ra ở doanh nghiệp của anh phải không?

Umeda: Đúng vậy. Nếu nhân viên thực sự gắn bó với doanh nghiệp thì họ sẽ không nghỉ việc đâu. Hơn nữa, nhân viên còn giới thiệu thêm họ hàng vào làm và tôi cũng tuyển thêm, như vậy số người có việc làm cũng tăng lên. Ở những công ty khác, giới thiệu họ hàng có thể dẫn đến việc chia bè phái làm ảnh hưởng xấu tới công ty, nhưng công ty chúng tôi nâng cao giá trị của đoàn kết của gia đình nên mọi người đều rất nỗ lực vì công việc.





感に燃えて、自主的に営業してくれています。

Phúc:素晴らしいですね。待遇面では何か工夫していますか？

梅田:立ち上げ時の社員の給料が低かったです。軌道に乗って、資金繰りが少し見えてきたときには真っ先に社員の給料を増やすようにしました。倍になった社員もいます。本当に家族のように思いますので、会社の利益はもちろん考えないといけないのですが、まずは社員のことを優先したいと思っています。また、弊社では絶対社員を解雇しません。人間は絶対できることがあります。活かさないのが上司の責任だと思っています。

Phúc:御社の社員が安心して一生懸命働いてくれる理由も分かります。社員のことを愛し、信用するからできることだと思います。ところで、文具販売のニャンニャン社以外にもう一社を設立しましね？

Phúc: vậy là nhân viên tự chủ động làm việc đúng không?

Umeda: Đúng thế đấy. Các quản lý người Nhật thường cho rằng người Việt không suy nghĩ gì nhiều, nhưng bản thân tôi lại được chính người Việt dạy rất nhiều. Thật ra, đối với Việt Nam sẽ có cách làm kiểu Việt Nam, nếu nhân viên thấy mình tỏ ra lắng nghe ý kiến của mọi người thì mọi người cũng sẽ làm việc tích cực hơn. Một ví dụ như khi doanh nghiệp đặt hàng văn phòng phẩm của công ty tôi, người mua hàng sẽ không được trích tiền hoa hồng, nên khách hàng từ chối không mua hàng nữa. Đội ngũ bán hàng người Việt của công ty không bán được hàng nên cũng muốn bỏ cuộc. Vì thế tôi cùng với nhân viên bán hàng người Việt phải tiếp cận để thỏa thuận với Giám đốc người Nhật từ trên xuống các cấp dưới. Vậy là từng chút từng chút số lượng “fan” của công ty tăng lên. Điều đó làm cho đội ngũ bán hàng bùng nổ, mỗi người đều bùng nổ quyết tâm góp phần giảm tham nhũng, và các nhân viên cũng chủ động hơn khi tiếp cận bán hàng cho doanh nghiệp.

Phúc: Tuyệt thật đấy. Thế chế độ đãi ngộ của công ty anh cho nhân viên như thế nào?

Umeda: Thật ra lương khởi đầu của nhân viên khá là thấp, nhưng sau một thời gian công ty đi vào guồng phát triển và bắt đầu nhìn được lợi nhuận, chúng tôi tiến hành tăng lương cho nhân viên. Thậm chí có người được tăng lương gấp đôi đấy. Mặc dù cũng phải cân nhắc cho lợi nhuận công ty nhưng với phương châm công ty là gia đình, tôi nghĩ nhiều tới việc đảm bảo quyền lợi cho người lao động. Hơn nữa, không có ai là không làm được việc, mỗi người chắc chắn đều có thể làm được việc gì đó có ích. Tôi nghĩ nếu không đảm bảo được cuộc sống của nhân viên trách nhiệm thuộc về cấp quản lý ở trên.

Phúc: Tôi cũng hiểu khi đảm bảo hoàn toàn cuộc sống cho nhân viên thì mọi người mới có thể yên tâm tập trung làm việc tốt được. Và tôi nghĩ thể hiện sự quan tâm tới nhân viên cũng có thể làm họ tự chủ động hơn trong công việc. Thế nên ngoài bán văn phòng phẩm Nhanh Nhanh, anh mới mở thêm một công ty nữa phải không?

梅田: はい。2010年2月に Mai (マイ) コンサルティング会社を設立しました。ニャンニャンのビジネスはサプライヤーからものを買って、小ロットで販売するものです。輸入しなければならぬものも多いですが、弊社の販売量が大きくないので、中々おろしてくれません。それだったら、ベトナム国内の間屋に輸入してくれて、そこから、小ロットで譲ってくれたらいいと思いました。そうやって、日系メーカーと地場の間屋を繋ぎ始めています。そうしているうちにいろいろな強い間屋と出会い、ベトナムの誇りと思ってよいぐらい素晴らしい間屋もあります。同時に間屋を紹介してほしいという日系メーカーからのリクエストも多く寄せられています。日系企業に販路開拓支援、ベトナム間屋に高品質の商品供給及び販売ノウハウ提供のニーズを感じて、これに特化するのが Mai (マイ) コンサルティング会社です。

Phuc: マイコンサルティングのようなことをする日系企業はなかったでしょうか？



梅田: ええ、そうだと思います。誰もやりたくない文房具販売を軌道に乗せたから、そのノウハウとネットワークが出来て、それをベースにしたコンサルティングが出来るわけです。

Phuc: 実際のマーケットの反応はどうでしたか？

梅田: 非常にいいと思います。日系メーカーを地場の間屋に紹介してもぜひ、マイコンサルティングが間に入ってほしいと言われています。私がベトナム語

Umeda: úng thế. Tháng 2 năm 2012, tôi đã thành lập thêm một công ty tư vấn tên lấy tên là Mai.

tôi đã gặp rất nhiều nhà cung cấp lớn, trong đó có những đơn vị làm rất tốt và là niềm tự hào của kinh tế Việt Nam. Cùng một thời điểm có khá nhiều nhà sản xuất Nhật yêu cầu được giới thiệu các nhà phân phối tại địa phương. Khi hỗ trợ bán hàng cho doanh nghiệp Nhật, tôi nhìn thấy nhu cầu cần được tư vấn bí quyết bán hàng và thông tin, cách thức để đưa các sản phẩm chất lượng cao vào thị trường Việt Nam, tôi đã quyết định thành lập công ty tư vấn Mai.

Phúc: Công việc tư vấn của Mai hình như trong khối doanh nghiệp Nhật chưa có ai từng làm phải không?

Umeda: Tôi nghĩ đúng như vậy đấy. Chúng tôi tập trung vào những mặt hàng văn phòng phẩm mà không phải ai cũng muốn làm, nhưng khi đã có thể tạo dựng những mối quan hệ này, thì đây là nền tảng cho công việc tư vấn.

Phúc: Vậy trên thực tế, phản ứng của thị trường như thế nào?

Công ty chuyên thu mua những sản phẩm từ các nhà cung cấp của Nhanh Nhanh rồi chia ra và bán thành các lô nhỏ hơn. Lượng hàng nhập khẩu về thường theo số lượng lớn trong khi các lô hàng đặt mua của chúng tôi lại nhỏ nên khá khó khăn. Khi đó tôi nghĩ hay là tạo điều kiện để các nhà bán buôn lớn ở Việt Nam nhập khẩu vào rồi tự chúng tôi chia ra thành các lô hàng nhỏ. Làm như vậy, chúng tôi bắt đầu kết nối được những công ty sản xuất lớn của Nhật với các nhà phân phối tại địa phương. Trước khi bắt đầu làm,

Umeda: Tôi nghĩ là rất tốt. Khi giới thiệu các doanh nghiệp sản xuất lớn của Nhật cho các nhà bán buôn Việt Nam, họ nói rằng muốn được công

が出来るという理由もあります。が、売り方に対して付加価値を理解してくれるからだと思います私の推測ですが、地場の問屋のトップは海外旅行したりする時には絶対、同業のお店に行ったりして、視察をするはずで。商品が綺麗に並ばれ、整理されていて、いずれは自分のショップも同じようにしたいと思うに違いありません。しかし、どのようにしていいかわからないという、そういうもどかしい状況だと思います。そこで、弊社チームが入って、二日かけて、棚作り、商品を並べ替え、名札や説明分などを工夫してみました。そうしたら、その月のその売り場の売り上げが 20%も上がりました。やり方を変えれば、今まで応えられなかったニーズを売り上げに変わることが実証され、お店の方にとって、よい勉強だったと思います。

Phuc:なるほど。ところで、ベトナムの問屋は地方特性が強く、全国で展開している会社が少ないと聞いています。

梅田:そうです。ですので、それぞれの地方の間屋を調べ、関係づくりをする必要があります。まだ、できたばかりですが、ハノイオフィスを開設しました。将来的にダナンや他の地方都市に事務所を構えたいと思っています。

Phuc:やっている仕事と方向性を考えると、日本の商社と変わらないですね。

梅田:弊社がまだ小さく、できることも限界があります。しかし、やっていることは本当に日本式商社の役割だと思います。もっとネットワークを広げて、もっともっと両国に役立つことをしたいですね。

Phuc:ぜひ、ベトナム発商社を大成功に導いてほしいです。そういう意味で、最終的にベトナム赴任がよかったのですね(笑)。

梅田:ええ、本当に良かったと思います。赴任最初の頃はみんなであそんでいたのをよく覚えています。すぐベトナムに慣れましたし、社員も優しい人ばかり

ty Mai tư vấn. Có thể một lý do là vì tôi cũng nói được tiếng việt, nhưng tôi nghĩ quan trọng là mình nhìn nhận được giá trị gia tăng của sản phẩm qua cách bán hàng. Những nhà lãnh đạo doanh nghiệp khi có cơ hội ra nước ngoài chắc chắn cũng cũng tới xem cửa hàng của các doanh nghiệp cùng ngành và có thể quan sát được điều này. Các sản phẩm đều được sắp xếp bày biện ngay ngắn có tổ chức và chắc họ cũng muốn doanh nghiệp của mình được như vậy. Tuy nhiên, tôi nghĩ họ chưa biết cách làm như thế nào để thay đổi tình hình. Vì thế, trong khoảng hai ngày, đội của chúng tôi tới làm các kệ hàng, phân loại, mô tả và đặt bảng tên cho từng sản phẩm trên kệ. Nhờ vậy có những doanh nghiệp doanh số bán hàng trong tháng đã tăng thêm tới 20%. Khi thay đổi cách làm cũng có thể thay đổi bán thêm nhiều mặt hàng mà thực tế trước đó chưa có, đây cũng là một bài học tốt cho các công ty.

Phúc: Thì ra là vậy. Tôi nghe nói các doanh nghiệp Việt Nam mang tính địa phương khá cao, những công ty có thể phát triển trên khắp cả nước có vẻ không nhiều.

Umeda: Đúng vậy. Việc khảo sát những nhà bán buôn địa phương và xây dựng mối quan hệ tốt là rất quan trọng. Hiện nay chúng tôi cũng đã mở văn phòng ở Hà Nội và trong tương lai sẽ tiếp tục mở rộng văn phòng ở Đà Nẵng và các tỉnh lân cận.

Phúc: Cách mà anh đang làm có vẻ giống như cách thức làm việc của các công ty thương mại Nhật.

Umeda: Bây giờ công ty chúng tôi còn nhỏ nên cũng có những giới hạn. Tuy nhiên, những thứ chúng tôi đang làm thực sự hướng tới trở thành một công ty thương mại theo phong cách Nhật Bản. Chúng tôi càng mở rộng mạng lưới thì càng muốn góp phần xây dựng quan hệ giữa hai nước.

Phúc: Thế thì rất hi vọng anh sẽ giúp đỡ dẫn dắt thêm nhiều công ty nữa phát triển thành công ở Việt Nam. Với ý nghĩa này thì việc anh được bổ nhiệm đến Việt Nam quả là một điều tốt. (cười).

Umeda: Ồ, tôi thấy thực sự rất tốt đấy chứ. Tôi vẫn còn nhớ lúc đầu mới sang và chơi cùng bạn bè Việt Nam rồi nhanh chóng hòa nhập với môi trường ở đây. Nhân viên thân

なので、仕事も楽しい。いろいろなチャンスに巡り合え、いろいろな人々と会えて、とても充実しています。ベトナム自体も発展していて、この5年で駐在員にとって、とても生活しやすくなっている気がします。

Phuc: そうですね。このごろだとファミマ、マック、スタバもできるようになったしね。ベトナムの発展以上に、御社が成長してほしいですね。最後にベトビズウォッチの読者に一言をお願いします。

梅田: ベトナムで仕事をすると日本のメディア、とくに進出投資ガイドブックで書かれているようなベトナムのイメージとはずいぶん違うなと思っているこ

とがあります。ベトナム人は、お金目的で転職するとか、考えていないとかがよく言われています。実際はベトナム人は一部を除いて、本当によく考えて、仕事しています。上司に魅力がなければ、転職しますし、魅力があれば、かなり定着するというのが私の経験から言えることです。ですので、これからベトナムに進出する企業の駐在員に対してはベトナム人を信用して、自らの魅力を高めてほしいと思っています。それができたら、ビジネスもうまくいくはずで

Phuc: なかなか、説得力がありますね。

〈談〉

thiện cũng giúp đỡ tôi rất nhiều và làm công việc trở nên thú vị hơn. Tôi cũng có cơ hội gặp được nhiều người và học hỏi được nhiều thứ. Việt Nam đang phát triển nhanh, sau 5 năm, cuộc sống của những người nước ngoài ở Việt Nam cũng trở nên thoải mái và dễ sống hơn nhiều.

Phúc: Đúng thế đấy. Bây giờ thì anh có thể đến các cửa hàng Family Mart, McDonald's hay Starbucks ngay ở Việt Nam. Mong rằng sự lớn mạnh của công ty sẽ còn nhanh hơn cả tốc độ phát triển của đất nước. Vậy điều cuối cùng anh muốn chia sẻ với độc giả của Vietbizwatch là gì vậy?

Umeda: Hiện nay các phương tiện truyền thông của Nhật, ví dụ như những cuốn sách hướng dẫn đầu tư, đang vẽ ra những hình dung rất

khác về đất nước Việt Nam nơi mà tôi đang sống và làm việc. Nhiều người cho rằng người Việt Nam chẳng chịu suy nghĩ lại hay thay đổi công việc để có mức lương cao hơn. Tuy nhiên thực tế cho thấy có nhiều trường hợp người Việt Nam làm việc và tư duy rất tốt. Từ kinh nghiệm của tôi, nếu những quản lý cấp trên mà thực sự tốt và biết cách thu hút người thì nhân viên sẽ không chuyển việc đâu. Vì thế, những doanh nghiệp đang đầu tư vào Việt Nam cần tin tưởng hơn vào người Việt và tăng sức hấp dẫn của công ty với nhân viên. Khi làm được điều đó, các doanh nghiệp cũng sẽ cùng phát triển tốt.

Phúc: Thật là những suy nghĩ sâu sắc. Cảm ơn anh đã tham gia buổi phỏng vấn hôm nay.

梅田社長と知り合って、8年近くになります。いつも、不思議と思うのは彼は誰とでも仲良くできます。しかも、うわべ的な付き合いではなく本当に相手のことを考えて、何とかよくしてあげようという行動が自然にできるところが素晴らしいです。人間愛だから、できるだろうと思います。自分の社員を愛していれば、社員が今度、会社を愛してくれるという好循環ができます。梅田社長の経営哲学が意外にも簡単かもしれません。

Tôi quen biết Giám đốc Umeda từ khoảng 8 năm về trước. Lúc nào tôi cũng tự hỏi làm sao anh ấy luôn đối xử tốt với mọi người đến vậy. Một điều rất đáng trân trọng nữa là anh không bao giờ xây dựng các mối quan hệ hời hợt mà lúc nào cũng nghĩ cho người khác, mỗi cử chỉ hành động đều thể hiện sự quan tâm hết sức tự nhiên. Tôi nghĩ có lẽ điều đó xuất phát từ tình yêu con người. Nếu coi trọng nhân viên của mình, thì như một vòng tròn, các nhân viên cũng yêu quý và đóng góp phát triển công ty. Triết lý tương như đơn giản này của anh Umeda lại vô cùng sâu sắc và hiệu quả.