

グローバル印刷人財育成

～ベトナムの事例～

2015年2月4日

株式会社 世真

主な内容

1. 会社概要

①事業概要

②Seishin Vietnam Co.,Ltd

2. グローバル印刷 人財育成

①背景と経緯

②技術レベルの習得

③人財育成の要諦

3. 成果と 今後の展開

①垂直展開と水平展開

②グループ内営業開発



1. 会社概要



社名：株式会社世真(せいしん)

設立：1982年8月

年商：35億円

広真印刷社グループ 年商150億円(4社の内の1社)

取引先：流通量販店中心

事業内容：販売促進企画・制作、印刷

社員数：50名(営業主体)



Seishin Vietnam Co. ,Ltd.

設立:2010年

社員数:20名

(責任者1名、リーダー3名、オペレーター16名 全てベトナム人)

事業内容:オリコミチラシ、商品カタログ、POP

現在、オリコミチラシ B3換算100面／月間(5社分)

取引先:広真印刷社グループ4社



2. グローバル印刷 人財育成



①背景と経緯

1990年代 北欧印刷用紙を直接輸入し価格優位性を保持

<今後益々、価格競争激化を予測>

更なるコスト合理化・削減を図るために

DTP制作会社の海外進出を決定



1995年 海外技能実習生の受け入れ開始

受入国:ベトナム、カンボジア、モンゴル、バングラデシュ

主にDTP作業、オフ輪補助作業

2008年 DTP制作海外子会社設立準備

2010年 Seishin Vietnam Co. ,Ltd.設立(ベトナム)

2014年 Seishin Creative Design Co. ,Ltd.設立(カンボジア)



Seishin Vietnam Co. ,Ltd. (ベトナム)



Seishin Creative Design Co. ,Ltd. (カンボジア)



<人財育成のポイント>

①技術レベルの習得

(1)質の高いDTPスキル習得方法

②人財育成の要諦

(2)信頼関係をどう構築するか？



①技術レベルの習得

(1)質の高いDTPスキル習得方法

<人財の見極め>

- ・技能実習生として受け入れた期間で素養の見極め。
 - ・この期間の基本姿勢や行動レベルを重視、特に真面目なベトナム人を責任者に育成することを決定。
- 他、日本語堪能(コミュニケーション重視)をベースに期間中、日本好き、仕事にたいへん興味をもっていることを確認。



<徹底した現場主義>

・ベトナム責任者1名

**日本で約1ヶ月間家電量販店オリコミチラシの制作現場で実習
お取引先との打ち合わせから納品までを体験**

・ベトナムリーダー1名

日本で1ヶ月間×2回実習(九州食品スーパー、紳士服量販店)

・ベトナムサブリーダー2名

名古屋食品スーパー

※4名を日本で実習させ、現地16名への指導・教育・マネジメント役とする。

「信頼関係」をどう構築するか？

(1) 自国の風土・文化の尊重

- ・ベトナムの国独特の風土・文化を理解
- ・日本での一人暮らしの環境づくり(ベトナムは主に自炊)他
- ・日本文化との接点

→ 休日は、本人が興味を持つ富士山、秋葉原などに一緒に

出掛け日本文化に触れる機会を持ち、

同時に、コミュニケーションも密にとる。

(実習期間中は、定期的に食事会実施)



(2)ホスピタリティ①

<本人を尊重し、認め、事業目的を共有>

- モチベーション維持・向上のため、本人キャリアプランをコンセンサス。
→給料面、現地法人設立、本人の役割・ポジションなど。
- 現地法人設立時、日本スタッフが1ヶ月間パートナーとして現地滞在。



(2)ホスピタリティ②


<現地法人設立後のホスピタリティ>

- 年1回本社経営層がベトナム現地法人に出向く。
- 年1回約7日間かけて日本国内弊社営業所を訪問。
→現場の課題や制作現場における新しい情報を得る機会を持たせる。
- 日常コミュニケーションは、メールやスカイプなどIT技術を活用。

- 広真印刷社グループ4社の会社行事 新年会への参加。



仲間意識の醸成・維持



3. 成果と 今後の展開



デザインレイアウト・DTP・印刷→国内輸入

**作業工程がワンストップで可能
管理コストも合理化**



オリコミチラシのDTPオペレーション

印刷物(カレンダー、手帳・スケジュール帳、紙袋など)



日系企業の ベトナム進出ともなう案件受注

- 大型ショッピングモール ガイドブック
- 家電量販店モール VMDなど



① 垂直展開と水平展開


営業開発の強化

- ・既存のお取引先の更なる合理化を推進
- ・新規開発の武器として受注拡大



②グループ内営業開発

広真印刷社グループ各社案件の受注



最後に、
さらなる今後の展望として、

海外人財育成のビジネスモデル 業界発展へ貢献



ご清聴ありがとうございました。