

地よと話のつうのうの手袋をルカムカを販売専

同教室は少人数制で靴作りを楽しむ場。手作りの1足完成するまでの4~6カ月(週1=3時

て面倒見る。による2足目りも一緒に

日本生地の東南アジア拡販が夢



川越政営業第1部

ボ・ティ・カム・ハンさん

はしる

ベトナム・ホーチミン市出身。ホーチミン市人文社会科学大学卒業後、来日。インターンシップを経て19年3月入社。

履きやすさを重視したオリジナルの木型



チェックポイント

ヤレシジする生徒がいる。ウエルトとアッパ一をすくい縫いする工程は力と正確さが求められる。使用する縫い糸も生徒自身が麻糸に松ヤニを付け、ロウ引きするなどの伝統的な手法で作りを上げる。ハンドソーンでの底付けは、すくい縫い以上に地道で根気のいる作業となる。だからこそ、完成した時の達成感も大きい。

川越政に入社して間もないハンさんは、勤勉さと語学力を買われ、20年4月から同社が新設するベトナム法人に赴任する。現地法人では川越浩治社長との共同代表となる予定だが、当面は1人体制。日本の優れたテキスタイルをベトナムにとどまらず、東南アジア市場に拡販することが夢と話す。

入社後、インターンシップの受け入れ先だった同社で、製品や生地の営業管理業務に携わり、日本の生地に興味を持ったから。「日本は生地の種類が豊富で品質も高い。ベトナムでは限りがあがり、日本の生地を現地デザイナーに売れたら良いと思った」という。

ベトナムで習得し、大学4年生の時に別の学校で学んでおり、英語でも会話できる。テキスタイルの知識やビジネス経験は入社してからで、先輩を見習いながら、様々な生地を見たり、展示会を訪問して身に付けてきた。「生地の特性が分からないと売れないので、試験検査機関にも行って勉強している」そうだ。

現在の仕事はセールススタッフで、主にベトナム市場開拓に取り組んでいる。「アパレルブランドに紹介したり提案したり」で、ベトナムやマレーシアへの販売実績もできた。「デザイナーに向けてリネンや綿・シルクなどきれいで高級な生地を提案し、取引できうれしかった」と笑顔を見せる。

そこで学んだことは真面目さと自信。「真面目でない」と成功できない。アパレルにアプローチするには自信がないとできない。お客は様々で、柔軟さも必要」と感じている。12月から法人開設の準備に関わっている。「まずはベトナム国内から。そしてタイ、ミャンマー、マレーシアにも広げたい。自信はあり、大丈夫」と笑顔で語る。

まっしろからはじめよう。