

## 16. その他

## 事例16-1 日次契約ハイヤーの連絡ミス

### 関連情報

1. 企業の種類	サービス業
2. 問題のあった時期	2006年2月～2006年4月頃
3. 場所（省又は都市名）	ホーチミン市
4. 体験の際の職種・職務	オフィスアワー開発先仲介
5. 資本形態	その他
6. 従業員数	ベトナム 100人以下
	日本本社 100人以下

### A. 困難事例の概要

---

海外からベトナムを訪問したり、ベトナムに駐在している日本人は、流しのタクシーや市バスは言葉の問題や安全性の点からあまり使用しない。その代わりに、日次ないしは月次でハイヤーを契約して使用することが多い。

日次や月次のハイヤーの契約方法は必ずしも決まっていないが、口頭で指定して予約するのが通常である。用事があればその日の早朝の時間も指定する。また、定時後の宴会など、終了後の出迎えも対応するのが普通である。

依頼側の予定が変更になってキャンセルとなることもあるし、逆に運転手の病気や家庭の都合で代車を手配して対応することもある。これは特にベトナムに限らず、東南アジアではほぼ共通しているように聞いている。

ある時、当社のハノイ事務所を訪問した顧客企業からの来客が、ホーチミン市にも視察で出張することになり、ホーチミンでのハイヤーを当社が手配し、それに乗ってもらうことになった。

来客がホーチミン市内で夕食中、顧客企業から明日の予定の変更が入り、明日のハイヤーが不要になった。当方からハイヤーの運転手の携帯電話に明日のキャ

ンセルを連絡した。すると、来客が夕食後に乗るために迎えに行くはずのそのハイヤーが出迎えに行かなかったという事件が起きた。来客は長い時間待たされるはめになり、言葉も地理も不案内で、携帯電話も持ち合わせなかったため、大変困惑することになってしまった。レストランから当方に事情の連絡が来るまでに多くの時間がかかり、再度運転手の携帯電話にレストランへの迎えを指示したが、来客に大変な迷惑をかけてしまった。ついには、このことから顧客企業との関係がその後怪しくなるほどの影響が出てしまった。

## B. 対処概要

---

1. 重要顧客の場合は、できるだけ自社のスタッフを同伴させるようにすべきである。
2. 同伴が無理な場合は、ハノイで使える携帯電話はホーチミンでも使用できるので、万一に備え携帯電話を来客に使用してもらうようにすべきである。
3. ハイヤーの契約先の選考も慎重に行うとともに、できるだけ日ごろから話し合いを行うようにして相互の事情を理解し合っておくと、緊急の場合もスムーズに行くと思われる。
4. 契約のキャンセルはできるだけ数日前など早目に行うようにする。

## C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

1. 携帯電話は使い方によっては経費削減にもなるし、上記のようにリスク回避にもなるので有効活用すべきである。
2. ベトナムの携帯電話の電波の状態は必ずしも良くないが、通常知られていないことに、電話を受けた固定電話の側からかけ直すと電波の状態が比較的良くなるという現象がある。特に飛行場など混雑な場所では通話者が多いせいか、かけ直すとかなり改善されることがある。

3. 日本では考えられないような対応が海外では起こりうるので、常に不都合を想定して、そのバックアップ（この事例の場合は、携帯電話があれば来客者の困難さはかなり違っていただと思われる）を考えておくべきである。

## 事例 16-2 鉄鋼輸入販売業者とのトラブル

### 関連情報

1. 企業の種類	卸売業（商社）
2. 問題のあった時期	1999年3月～1999年4月頃
3. 場所（省又は都市名）	ホーチミン市
4. 体験の際の職種・職務	駐在事務所長
5. 資本形態	独資
6. 従業員数	ベトナム 100人以下
	日本本社 301人以上

### A. 困難事例の概要

---

これは、鉄鋼製品の二級品をベトナム国営の一流の鉄鋼輸入業者に輸出販売したときに発生したクレームである。数量は3,000トンで、契約金額にして約1億円程度のものであった。

この種の商品はメーカー発行の検査証明書がつかないため、クレームの対象となりやすいことから、日本の製鉄会社の工場から出荷される前にバイヤーであるベトナム企業の責任者を日本に呼んで検品をしてもらっていた。

ところが、その荷物がベトナムの港に到着すると、品質が違うというクレームが見ついたのである。双方立会いのもと港で商品の検品をし、バイヤーの事務所を訪れた。相手は社長以下3人で話し合いは午後2時ごろから始まった。彼らは物が違うと言い張って引き下がろうとしない。メーカーは世界でも名の通った日本の一流企業であり、客が指定して出荷前に確認した商品を船積み段階でそれを入れ替えるはずはない。誠意を尽くして説明するのだが、相手は劣悪な商品を送りつけてきたからと言って、具体的に約100万円のクレーム金額を提示して強行に迫ってくる。商品の性格からして、第三者機関による検査証明書の発行は不可能であ

るし、仲裁を求めることもできない。売り手と買い手双方による話し合い以外に解決の道はない。

決済はL/C at sight<sup>18</sup>で船積み書類に問題はないので、当方の代金回収の心配はない。そのため、今後の取引はやらないと宣言し、一方的に交渉を打ち切ってもよいのだが、当社の名前が業界で間違った噂が立つことが気になる。また、クレームは金額的に受けても大した問題ではないし、仮に半分の50万円をキャッシュで払い、残は今後の取引で返すというようなことを言えば、即解決だということは分かっていた。

しかし、こちらとしては何ら落ち度がないことがはっきりしているのに、引き下がるわけにいかない。また、このような習慣をつけさせたくはないので、気長に交渉のテーブルに着いた。

## B. 対処概要

---

このような場合、決して感情的になってはならない。不合理な話だが怒ったほうが負けである。感情を抑えてニコニコしながら、同じ説明を繰り返す。そのうち、「日本人は金持ちでしょう。取引金額の1%くらい何とか考えてもらってもいいのではないのでしょうか」という意味のことを言う。相手の不合理で強引な態度に我慢ができなくなり、日本語で、「何を何時までもそんなことを繰り返しているのですか」と言いながら、机の端をコツンと叩いてしまった。それを見た社長は、「あなたは机を叩きましたね。なぜですか。クレームをどうしてくれるのですか」と、公安にでも通報して国外退去処分をさせると言わんばかりのさらに強い態度で迫ってきた。夕方まで同じ話の繰り返しであったが、結局彼らはうやむやのうちに引き下がった。この客とはその後も取引を続けたが、この件については一切話題にもならなかった。相手はダメで元々というつもりか、あらゆる理由をつけて無理難題を押し付けてくる。強引なこじつけであり、自分でも無理かなと分かっているはずである。

その後の経験から分かったことだが、不合理で生々しい話し合いの場には日本人は出ない方がよく、できるだけベトナム人に対応させるべきである。

### C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

1. ベトナム人社員に任せるといっても、それでは具体的にどうすればよいのか、それは信頼して任せることができる『右腕』を探してくることである。何も言わなくても、こちらの意向を理解し、自主的に相手と交渉ができるベトナム人である。そして、そのような人を育て上げて仕事を任せることである。そのような『右腕』を見つけることができれば、ベトナムでの事業のほとんどは成功したといってもよいのではないだろうか。

優秀なベトナム人は、交渉能力にしても解決能力にしても日本人にない素晴らしいものを持っており、相手のベトナム企業とあうんの呼吸で対応してくれる。本当に困ったときや必要なときには、当然自身で乗り込んでいって真剣に相手と解決のための交渉の席に着くべきだが、このような不当なクレームの場合は信頼できるベトナム人に任せの方がスムーズに解決できるものである。

2. ベトナムでは、個人にしても企業にしても非常識な申し立てをして金銭を取り立てようとするケースがある。そのような場合は、決して感情を表さないようにし、冷静に対処すること。相手はダメで元々というような考え方で対応してきている場合が多い。

<sup>18</sup>一覽払い輸出信用状。L/CはLetter of Creditの略。

## 事例16-3 口銭の支払拒否

### 関連情報

1. 企業の種類	販売代理業
2. 問題のあった時期	2002年2月～2007年5月頃
3. 場所（省又は都市名）	ホーチミン市
4. 体験の際の職種・職務	代表取締役
5. 資本形態	
6. 従業員数	ベトナム
	日本本社
	100人以下

### A. 困難事例の概要

---

ベトナムの鉄板加工製品の販売代理店を長年やっているが、自社営業スタッフが育ってきたということで次第に業者からの口銭の支払が悪くなってきた。ベトナムでの工場立ち上げの時は無名の段階で日本企業の販売ルートもなく、口銭もきっちり約束の比率を支払ってくれていたが、販売チャネルもでき、品質も向上して知名度も上がり、次第に力をつけてきたため、口銭を値切る又は案件によっては支払を拒否するようになってきた。当方が持ち込む案件は既に現地の販売チャネルからの情報で知っていると言って、当方の人脈作りの努力も無視して対応するようになってきた。知っているぐらいでは商売は取れないのに長年の協力にも冷たくなってきた。「情報は金なり」が理解されないし、仕事の仁義も感じられなくなってきた。

### B. 対処概要

---

日本やベトナム国内の日本企業より引合いをもらい、見積、図面などすべてを



用意して契約交渉、支払までを手掛けるプロセスで口銭を確認させる方式に改めた。これで口銭確保ができたが、大規模案件は直接の商売になってきた。小規模案件を手がけて口銭確保ができるこの方式以外の商売には手を出さないことにした。

### C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

継続は力なりであるが、市場は新しいものを求めているので、契約書などの内容の充実を図り、相手や商品を選び、商売することである。

## 事例16-4 経理のずさんな会社との付き合い方

### 関連情報

1. 企業の種類	工芸品・美術品製造業
2. 問題のあった時期	1995年～
3. 場所（省又は都市名）	ホーチミン市
4. 体験の際の職種・職務	アドバイザー
5. 資本形態	その他
6. 従業員数	ベトナム 100人以下
	日本本社 100人以下

### A. 困難事例の概要

---

発注先の工場の社長から、製造には工場の拡張が必要でその資金を貸してほしいとの依頼を受けた。そこで数万米ドルの資金を証書を取って貸し付けたが、半年以上待っても返済されず、問い合わせたところ、現在受注中の仕事が終わったら、その代金で返済するとのことであった。ところが、その後何度催促しても、いつも「金がない」との一点張りであった。その後、工場は倒産し、拡張工事は頓挫、社長とは連絡がとれない状態となり、貸付金は戻ってこなかった。当時、同工場へ発注していた製品の製造も中止となった。

### B. 対処概要

---

1. 同工場社長からの支払いは行われず、同社長を見つけることはその後できたが、支払い能力がないため、結果として回収は不可能であった。
2. 発注していた商品の製造のために納入していたデポジットも返却されず、商品がないため、顧客からの商品代金を受け取ることもできず、デポジット分の

代金は当社の負担となった。

### C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

1. 規模にかかわらず、ベトナムの会社は経理がずさんなところが多い。当時は銀行もまだまともに機能していなかったため、銀行からの融資を受けることもできず、基本的に友人・知人からの借金という形がほとんどであった。しかし、ベトナムには現在もこうした習慣はまだ根強く残っているため、注意が必要である。
2. 商品の発注に際し、ベトナムでは全額又は代金の一部の前払い制が一般的となっているが、確実に納品されるまでは支払うべきではない。材料を購入するための費用をデポジットとして要求されることもあるが、納期・品質に信頼がおけないため、キャッシュ・オン・デリバリーが基本となる。ただし、日本のような納品何日後などの後払いは、支払われない可能性があるため信用されず、歓迎されない。

## 事例16-5 急激な増産対応

### 関連情報

1. 企業の種類	電子部品製造業
2. 問題のあった時期	2004年6月～2004年10月頃
3. 場所（省又は都市名）	ドンナイ省
4. 体験の際の職種・職務	社長
5. 資本形態	独資
6. 従業員数	ベトナム 301人以上
	日本本社 301人以上

### A. 困難事例の概要

---

2004年に入り、日本経済の回復基調に乗り、当社本社の電子部品も活況を呈し始めた。新商品のベトナム移管も決まり、従来品の増産計画も急激に持ち上がってきた。2004年1月でベトナム従業員は約800名であったが、増産対応で4月には1,400名ほどに増員となった。しかし、更なる増産要請が来たため、工場床面積約5,000㎡は満杯状態となり、人員、設備ともに収容不可能な状態となった。敷地面積は約24,000㎡あり、工場の増床は可能であるが、増築には1年ほどかかるため、緊急対応が困難な状況に陥った。

### B. 対処概要

---

当社は、工業団地の中の輸出加工区（EPZ）にある。ベトナムの工業団地には、団地管理会社が保有するレンタル工場があり、そこを借りられれば緊急対応は可能になる。しかし、当時EPZ内のレンタル工場には空きがなく、一般加工区（IZ）内の一カ所（敷地面積：3,000㎡、床面積：1,100㎡）だけが空いていた。

当然ながら、EPZ内の会社がIZで工場を持ち、生産することはできない。そこで、工業団地管理委員会に当社の窮状を説明し、打開策について相談した。管理委員会では、前例のないケースということで難色を示したが、団地内の税関に相談してはどうかということで税関に相談した。そこで提案されたことが、EPZ内の当社に入った部材をIZの工場に持ち出す際、EPZ出入り口の税関事務所に持ち出し数を申告し、記録を取る。その部材を用いて、製品を作り、再びEPZ出入り口の税関事務所に持ち込み申請し、持ち出し部材と製品数を相互確認し、部材及び製品がEPZ管理外に流出していないことを確認できれば、EPZ工場がIZ地区の工場で生産することは可能という見解を得た。

この時、工業団地管理委員会が工業省にも本ケースを打診し、工業省からも税関に検討要請が入っていた。そのため、4月に相談し、6月には許可が出た。

その後、レンタル工場の借上契約を行い、内装改造を行い、8月には稼働開始にこぎつけた。その間求人を急ぎ、8月時点では2,000人、2005年3月には3,000人規模に拡大し、増産要請に応えることができた。

また、その間EPZの当社敷地内に新工場を増設し、2006年3月には床面積を従来の3倍強の16,000㎡にできた。

従来借用していたレンタル工場を閉鎖し従業員とも新工場へ移し、実質、生産を落とさずに新工場への移行が行えた。

## C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

1. 輸出加工区にある工場が一般加工区の工場を使って生産することはあり得ない。

しかし、工業団地を管理監督する地域の工業団地管理委員会に相談を持ちかけ、生産規模拡大への協力要請を行えば、管理委員会は中央省庁と協議し、打開策を見い出してくれる。

今回の当社の事例が慣例にはならないが、事例ができたことで同様な問題が

発生した場合は大いに参考事例として活用できる。

2. 地域の工業団地管理委員会とは日ごろから緊密に情報交換し、意思疎通を図っておくことが肝要である。

当社は、定期的に会社業績報告、労働問題、賃金問題の相談を行い、当社の状況を十分に理解してもらう努力をしていた。また、工業団地管理委員会からの各種協力要請（中央省庁役人の工場見学、地域イベントへの参加）を積極的に受けるようにしていた。

## 事例 16-6 健康管理（狂犬病対策）

### 関連情報

- |               |              |
|---------------|--------------|
| 1. 企業の種類      | コンサルタント業     |
| 2. 問題のあった時期   | 2007年9月頃     |
| 3. 場所（省又は都市名） | ハイフォン近郊      |
| 4. 体験の際の職種・職務 | 現地調査         |
| 5. 資本形態       | その他          |
| 6. 従業員数       | ベトナム<br>日本本社 |

### A. 困難事例の概要

---

田舎の道路わきのカフェで飲み物を注文したところ冷えていないものが出てきた。店の中に冷蔵庫を見つけたので、その冷蔵庫の中に冷えた飲み物があるのではないかと敷居を一步踏み込んだ途端に、暗闇から出てきた子持ちの母犬にいきなり後ろから噛み付かれた。その店の主人が犬を引き離してくれたが、ズボンが二カ所裂け、かなり深い咬み傷を負った。

### B. 対処概要

---

1. 気を利かせた運転手が店の主人から軟膏を借りて塗ってくれた。
2. 店を出て、ハノイのクリニックに電話し、2時間後に到着することを伝え医者の待機を依頼した。
3. 診察を受け、咬まれた時の状況及び犬の状況を聴取された。

患部を消毒後、患部に5回と臀部に1回の血清注射、肩にワクチン注射（1回目）を受けた。

4. 翌日、ホーチミンへ移動し、医師の指示に基づき3日後にホーチミンのクリニックを訪問した。ワクチン注射（2回目）と破傷風予防注射（1回目）の治療を受けた。
5. 帰国後、池袋のクリニックでワクチン注射（3回目、4回目、5回目）及び破傷風予防注射（2回目）の治療を受けた。
6. 今後ワクチン注射（6回目）及び破傷風予防注射（3回目）を受ける予定である。

### C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

帰国後、ベトナムにかかわりのある多数の人たちに報告した結果と日本のクリニックの医師の発言を総合すると以下のことが判明した。

1. 日本では、狂犬病予防ワクチンは全国の医療機関でも接種できるところが限られており、かつ接種可能な医療機関でも予約制でワクチンを取り寄せてもらう必要があることが分かった。
2. 在外公館駐在公務員、JICA駐在員、同専門家、青年海外協力隊員及び海外派遣自衛隊員など公的機関に所属する日本人は優先的に予防接種を受けている可能性が高いが、一般企業の駐在員、出張者、海外旅行者などは狂犬病予防接種に対する認識は薄くなっており、関係省庁もかつてのような広報活動を積極的に行っていない。
3. 犬に咬まれた場合は、まずその犬を特定し1週間～10日間観察する。狂犬病発病がないと確認された場合は、咬まれた人間に対する治療の必要はない。
4. 血清は副作用が激しく、最悪の場合は神経系統に後遺症が残る危険性もあるので、余程のことがない限り接種をしないのが常識である。
5. クリニックによっても対応が異なり、特に発展途上国のクリニックで正しい処置を受けられる保証はない。また、予防接種と咬まれた後の治療ではその対処が大きく異なるので、改めて予防接種の必要性を痛感した。

当事者である私は、翌日、ホーチミンへ移動するため犬を特定して様子を見



る機会がなかったことから、最悪の事態を想定してハノイのクリニックの医者（ベトナム人医師）が血清を打ったことは判断としては止むを得ない処置だったともいえるが、一方、狂犬病の疑いはともかく、破傷風予防接種をすることは医療機関の常識であるにもかかわらず、破傷風予防接種をしなかったことには疑問が残る。その点、ホーチミンのクリニックの医者は適切な処置をしてくれた（日本人医師）。

6. 海外生活の慣れからくる油断は禁物である。ベトナムでは毎年100人以上のベトナム人が狂犬病で死亡していることが分かったが、恐らくほとんどの日本人はこの事実に対する認識はないものと推測される。

## 事例16-7 健康管理（食中毒）

### 関連情報

- |               |                  |
|---------------|------------------|
| 1. 企業の業種      |                  |
| 2. 問題のあった時期   | 1997月～2006年頃     |
| 3. 場所（省又は都市名） | ホーチミン市内          |
| 4. 体験の際の職種・職務 | 投資アドバイザー・コンサルタント |
| 5. 資本形態       | その他              |
| 6. 従業員数       | ベトナム<br>日本本社     |

### A. 困難事例の概要

---

食事が原因と思われる食中毒（3回）を起こした。

嘔吐・下痢・腹痛から始まり、その後激痛に変わり、それが何時間も続いた。腹薬類は一切効果がなく、抗生物質、鎮痛剤も全く効果がなかった。

この症状は3回とも全く同じであったが、病原菌か農薬中毒か、原因は不明である。

1回目は、あるホテルで開催されたクリスマス・ディナー&ダンスパーティーの食事が原因で、数百名の参加者のうち、私を含めて100名以上が食中毒にかかった。うち1名はバンコクへ緊急移送された。

その原因については現地メディアで再三報道され、ホテル原因説、主催者が手配した輸入サーモン原因説に分かれたが、結論は出ないままにうやむやに終わった。

2回目は、日本からの来客と取った日本レストランでの夕食が原因と推測される。症状は1回目と全く同じであった。

3回目は、ヴンタオ視察に向う途中のドライブインで取った朝食が原因と推測

される。症状は同じで夕刻まで激痛が続いた。子供や老人であれば死亡するのではないかと思われるほどの激痛であった。

## B. 対処概要

---

罹患後の対処方法はなく、激痛が終わるまでひたすら激痛に耐える以外に方法はなかった。

極端に低品質の残留農薬説があり、その対策として、自宅での料理の際野菜類を流水でよく洗浄することを実行している日本人も多い。

## C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

現地報道によれば、食中毒による死亡者は毎年数百名といわれている。

しかし、原因が分からない限り予防方法はない。一流ホテル、日本レストランでも罹患する以上、事前策はない。

残留農薬による被害防止策としては上述のとおりよく洗浄することぐらいである。

## 事例16-8 風土病対策 デング出血熱

### 関連情報

1. 企業の種類	植林・木材チップ生産業
2. 問題のあった時期	1996年3月～2004年3月頃
3. 場所（省又は都市名）	ダナン市
4. 体験の際の職種・職務	社長
5. 資本形態	合弁
6. 従業員数	ベトナム 101人～300人
	日本本社 301人以上

### A. 困難事例の概要

---

1996年の10月末のある日、今まで経験したことのない嫌な悪寒を覚えたが、そのまま出社した。時間が経つにつれ、悪寒が強くなる。正午近くになって熱も出てきたようなので、ダナン市で一番設備が整っているC病院に急行した。血液検査の結果、デング熱とのことでそのまま入院することになった。それまでマレーシアに3年、パプアニューギニアに10年弱駐在の経験があり、パプアニューギニアでも無事に過ごした私にとって、ベトナム第四の都市であるダナンでデング熱にかかるとは思わなかった。蚊が媒介し、マラリアによく似た高熱が出るが、一週間ほどで完治すると人づてに聞いた覚えがあり、大して心配もしなかった。予想どおり40℃に近い高熱が一週間続き、その後全身の皮膚が皮下出血のため白い斑点のある紫色に変色し、結局体力が回復するまで12日間の入院となった。

### B. 対処概要

---

入院してもビタミンC錠以外は薬も注射もなく、治療らしきものといえば、水

を一日2リットル以上飲むことと点滴だけ（立て続けに4～5本）で、あとは定期的に看護師が体温と血圧を測るだけであった。高熱で本も読めず、テレビもなく、退屈極まりなかったが、医師に聞くとこれが最良の治療法とのことであった。 Dengue熱に効く特効薬はいまだに開発されていないという。退院間際に見せてもらった病名は“DENGUE HEMORRHAGIC FEVER”、即ち、 Dengue出血熱で普通の Dengue熱よりは重い方であった。症状としては、熱が引き始めたころから皮下出血のため全身が変色し、ひどい場合は、鼻とか歯茎から実際に出血するそうである。しかし、死亡率は精々2～3%であり、幼児か高齢者で体力の弱っている人以外は、医師の処方に従えば完治するとのことである。

### C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

Dengue熱の危険地域は中部以南であるが、ハノイ近辺でもかかった人を知っているので油断は禁物である。

予防法は唯一蚊に刺されないこと。万一かかった場合は、地元の信用のある病院で診てもらうことである。初期対処を間違っ て風邪薬などを飲むと大変危険であるので、 Dengue熱患者などを診たことのある医者 に診てもらうことである。

普通の Dengue熱の場合、自宅で一週間ほどじっとしていれば治ることが多いので、現地の人は入院もしないが、高熱が続くので早めに病院に行くことを勧める。

なお、 Dengue熱は二度かかると大変危険と言われているので注意を要する。

また、中部高原地帯にはマラリアもあるそうなので、かかった場合には同様に経験豊かな現地の医師に診てもらうことである。

## 事例16-9 取材を口実に広告掲載を強要

### 関連情報

1. 企業の種類	運輸業
2. 問題のあった時期	2004年1月～2004年8月頃
3. 場所（省又は都市名）	ホーチミン市
4. 体験の際の職種・職務	ゼネラル・ディレクター
5. 資本形態	独資
6. 従業員数	ベトナム 100人以下
	日本本社 301人以上

### A. 困難事例の概要

---

ベトナム人は商売熱心である。そのためには色々知恵を働かせる。運輸業に従事していると、地元紙や業界紙から「御社の事業について取材をしたい。好意的な記事で御社のPRにもなるから是非協力して欲しい」といった取材の申し込みが来る。こちらもいい機会だと思って取材に応じ、当社の実績・強みや特色といった事業案内はもとより、ベトナム社会へ貢献するグッド・コーポレートシチズンとしての姿勢を大いにPRすることになる。

すると、旬日をおかず、当該新聞社から有料広告の営業にやって来る。こちらでも好意的な記事を掲載してもらいたいとの思惑もあり、なかなか断り辛い。ギブ・アンド・テイクの世の中とはいえ、上手いところを突いて来るものである。

### B. 対処概要

---

中には法外な広告掲載を強要してくるものがあるが、このような理不尽な要求をする場合はきっぱりと断る。当然のことながら、この場合当社の取材記事はボ

ツになる。

一方、リーズナブルな内容・程度であれば、海外での業界や地域社会との付き合いと思って応じることもある。この場合は、広告掲載協力の度合いに比例してちょうちん記事が載ることは言うまでもない。

### C. 教訓、知っておくべき情報・知識など

---

共産主義のお国柄とはいえ、市場経済へまっしぐらのベトナムである。「只のランチはない」ことを銘記する必要がある。金の力に依存しないで純粋に当社のことを新聞に取り上げてもらえるのは、この業界で他社のやっていないユニークなことを始め、それがユーザーや社会に貢献することを認めてもらえる場合に限ると心がけねばならない。