

Mở rộng kinh doanh thông qua hợp tác với các trường đại học nước ngoài, chiến lược nhân sự của doanh nghiệp bán dẫn (Yamanashi – Shiima Electronics).

Công ty Shiima Electronics (trụ sở chính: thành phố Yokohama, tỉnh Kanagawa) đặt văn phòng và nhà máy tại thành phố Nirasaki, tỉnh Yamanashi, là doanh nghiệp thực hiện toàn bộ quy trình từ phát triển công nghệ liên quan đến công đoạn sau của sản xuất chất bán dẫn cho đến lắp ráp, chế tạo, đánh giá và kiểm tra. Công ty sở hữu hơn 200 thiết bị dùng để lắp ráp và kiểm tra, đánh giá hiệu suất của chất bán dẫn, trong đó có một số thiết bị do chính công ty phát triển và sản xuất. Nhiều phòng thí nghiệm của các trường đại học cũng thường đến thăm để thực hiện thí nghiệm. Công ty đã thành lập pháp nhân tại Đài Loan và Việt Nam, thúc đẩy mở rộng hoạt động kinh doanh toàn cầu. Những năm gần đây, để tăng cường hơn nữa việc mở rộng ra nước ngoài, công ty đã hợp tác với các cơ sở giáo dục nước ngoài để triển khai hoạt động tuyển dụng. Trong quá trình thu thập thông tin về các trường đại học nước ngoài, công ty đã tham gia sự kiện “JETRO Overseas University Connect – Giới thiệu Đại học Việt-Nhật” (tham khảo bản tin kinh doanh ngày 19/03/2025) và thực hiện thành công việc tiếp nhận thực tập sinh. Đây là sự kiện do JETRO tổ chức nhằm kết nối các trường đại học nước ngoài với Nhật Bản, thúc đẩy hợp tác giữa nhà trường và doanh nghiệp thông qua nghiên cứu chung, thực tập và tuyển dụng sinh viên. Chúng tôi đã trao đổi về quá trình thực hiện chương trình thực tập cũng như các nỗ lực của công ty trong việc tạo điều kiện cho nhân sự nước ngoài phát huy năng lực.

Tập trung vào sự phát triển của ngành công nghiệp bán dẫn tại Việt Nam – Tìm kiếm cơ hội tuyển dụng nhân sự và nghiên cứu chung

Bối cảnh công ty triển khai tuyển dụng nhân sự nước ngoài xuất phát từ khó khăn trong việc đảm bảo nguồn nhân lực do tình trạng già hóa dân số và tỷ lệ sinh thấp tại tỉnh Yamanashi. Tính đến năm 2024, dân số tỉnh Yamanashi khoảng 790.000 người, giảm 11,2% so với thời điểm đỉnh cao năm 2000. Trong bối cảnh tuyển dụng sinh viên mới ngày càng khó khăn, công ty đã mở rộng tìm kiếm nhân sự trẻ xuất sắc ra ngoài tỉnh, thậm chí ra nước ngoài, và bắt đầu tuyển dụng nhân sự nước ngoài từ năm 2017. Dù có một số nhân sự phải về nước do ảnh hưởng của đại dịch COVID-19, hiện nay trong tổng số 72 nhân viên của công ty, có 9 người mang quốc tịch nước ngoài (Việt Nam, Đài Loan, Trung Quốc). Ban đầu, việc tuyển dụng nhân sự nước ngoài nhằm giải quyết khó khăn về nguồn nhân lực, nhưng đối với công ty

có cơ sở tại Đài Loan và Việt Nam, đây cũng là chiến lược không thể thiếu để mở rộng kinh doanh dựa trên các điểm kết nối quốc tế.

Hiện nay, Việt Nam đang tập trung phát triển nguồn nhân lực bán dẫn với sự hỗ trợ mạnh mẽ từ chính phủ. Bao gồm cả công đoạn trước và sau trong sản xuất bán dẫn, Việt Nam hợp tác với các trường đại học và doanh nghiệp trong và ngoài nước, đặt mục tiêu đào tạo 50.000 nhân sự vào năm 2030 và 100.000 nhân sự vào năm 2040 (tham khảo bản tin kinh doanh ngày 06/03/2025). Nhận thấy tiềm năng của ngành bán dẫn Việt Nam từ sớm, công ty đã thành lập công ty con tại Việt Nam vào năm 2018. Sau khi đại dịch COVID-19 kết thúc, từ năm 2023, công ty tăng cường hợp tác với các trường cao đẳng tại Việt Nam, triển khai mô hình tiếp nhận sinh viên tốt nghiệp sang Nhật Bản, đào tạo tiếng Nhật tập trung trong một năm trước khi chính thức gia nhập công ty. Đến nay, công ty đã tuyển dụng 5 nhân sự theo mô hình này. Ngoài ra, công ty cũng tham gia sự kiện do JETRO tổ chức vào ngày 20/02/2025 – “JETRO Overseas University Connect – Giới thiệu Đại học Việt-Nhật”. Từ sự kiện này, công ty đã trực tiếp liên hệ với giáo sư của Đại học Việt-Nhật (tham khảo bài viết ngày 16/10/2025), đến thăm trường và thực hiện thành công việc tiếp nhận thực tập sinh từ trường.

Ông Tomonori Ojima – Giám đốc đại diện chia sẻ: “Trong quá trình tìm hiểu xu hướng của ngành bán dẫn tại Việt Nam, chúng tôi đã tìm kiếm cơ hội hợp tác với các trường đại học. Chúng tôi nhận được thông tin Đại học Việt-Nhật sẽ thành lập khoa chuyên về bán dẫn trong tương lai. Chính vì vậy, chúng tôi quyết định tiếp nhận sinh viên của trường này dưới hình thức thực tập. Đây là lần đầu tiên chúng tôi tiếp nhận thực tập sinh từ nước ngoài, nhưng trong tương lai, chúng tôi muốn tiếp tục hợp tác với các trường đại học nước ngoài thông qua thực tập và hơn thế nữa, để tìm kiếm cơ hội hợp tác nghiên cứu chung về bán dẫn.”

Ý tưởng của nhân sự nước ngoài trong công ty đã dẫn đến thành công của chương trình thực tập quốc tế đầu tiên

Sau khi quyết định triển khai chương trình thực tập, toàn bộ thủ tục như xin tư cách lưu trú đều được thực hiện do nhân viên công ty. Người đảm nhận chính là chị Mơ – nhân viên người Việt Nam được tuyển dụng vào mùa thu năm ngoái. Sau khi nhận được hướng dẫn từ Đại học Việt-Nhật thông qua buổi phỏng vấn trực tuyến về những điểm cần lưu ý và chuẩn bị khi tiếp nhận du học sinh, chị không chỉ thực hiện việc soạn thảo hồ sơ mà còn lên kế hoạch chi tiết cho toàn bộ nội dung chương trình thực tập. Để chuẩn bị cho việc tiếp nhận thực tập sinh, công ty đã tổ chức các khóa

đào tạo trực tuyến về tiếng Nhật và văn hóa doanh nghiệp trước khi họ đến Nhật. Đồng thời, chị Mơ cũng phối hợp chặt chẽ với các phòng ban trong công ty để xây dựng hệ thống hỗ trợ sau khi tiếp nhận. Ngoài ra, công ty còn tổ chức các hoạt động ngoài thực tập ở văn phòng như tham quan vườn nho đặc trưng của Yamanashi và giao lưu với sinh viên trường cao đẳng kỹ thuật trong tỉnh, nhằm giúp thực tập sinh có trải nghiệm thú vị trong thời gian thực tập tại Nhật.

Chị Okano – Trưởng phòng Quản lý chia sẻ: “Chị Mơ đã phối hợp với Đại học Việt-Nhật để xây dựng nội dung chương trình thực tập, hệ thống hỗ trợ trong công ty, cũng như các chương trình đào tạo tiếng Nhật và văn hóa Nhật trước khi đón sinh viên đến. Những sự chuẩn bị chi tiết từ góc nhìn của một nhân viên người Việt Nam thực sự rất tuyệt vời. Nếu không có chị Mơ, chúng tôi đã không thể thực hiện chương trình thực tập này.”

Thực tập sinh Linh từ Đại học Việt-Nhật cũng cho biết: “Hệ thống hỗ trợ rất chu đáo, đặc biệt là nhờ các khóa học tiếng Nhật và bài giảng về nguyên tắc giao tiếp ở Nhật Bản từ chị Mơ, tôi đã nhanh chóng thích nghi với môi trường làm việc sau khi sang thực tập.” Linh chia sẻ rằng cô chọn thực tập để học về văn hóa ứng xử của Nhật Bản, và nhờ sự hỗ trợ tận tình của chị Mơ, cô đã học được rất nhiều điều trong thời gian lưu trú.

Chương trình đào tạo sau tuyển dụng – Chìa khóa cho việc vươn ra thị trường quốc tế

Công ty chú trọng vào việc phát triển nguồn nhân lực sau khi tuyển dụng, bất kể là người Nhật hay người nước ngoài. Công ty mời chuyên gia cố vấn và tổ chức các khóa đào tạo định kỳ trong giờ làm việc. Bằng cách xây dựng hệ thống giáo dục đáp ứng kiến thức và công nghệ mới nhất từ cơ bản đến ứng dụng trong lĩnh vực bán dẫn, công ty hỗ trợ nâng cao năng lực kỹ thuật của nhân viên, đồng thời nâng chất lượng hoạt động lên tầm quốc tế. Ngoài ra, đối với nhân viên nước ngoài, công ty còn mở khóa học tiếng Nhật và lớp học về quy tắc ứng xử trong xã hội Nhật. Đặc biệt, từ mùa xuân năm 2025, đối với nhân sự Việt Nam mới tuyển dụng, chị Mơ đóng vai trò trung tâm trong việc hỗ trợ các thủ tục hành chính khi nhân viên nước ngoài gia nhập công ty.

Thực tập sinh Linh cho biết tiêu chí quan trọng nhất khi chọn nơi thực tập là môi trường mang lại cơ hội học hỏi và phát triển. Một môi trường như công ty này, nơi cung cấp cơ hội học tập liên tục sau khi gia nhập, chắc chắn sẽ được nhân sự nước ngoài đánh giá là nơi làm việc hấp dẫn giúp họ nâng cao bản thân.

Công ty cổ phần Shiima Electronics, với mục tiêu mở rộng hoạt động ra nước ngoài, đang chú trọng vào sự phát triển của ngành bán dẫn Việt Nam và tăng cường hợp tác với các cơ sở giáo dục tại địa phương. Công ty củng cố hệ thống nội bộ và năng lực kỹ thuật dựa trên “nguồn nhân lực” thông qua việc nâng cao chất lượng đào tạo. Nỗ lực tận dụng nhân sự nước ngoài chắc chắn sẽ trở thành vũ khí quan trọng cho việc mở rộng ra thị trường quốc tế trong tương lai.