

RAYHO VIETNAM CO.,LTD. 繊維関連業
文具用黒紐、靴紐、携帯電話用ストラップ、ソファ用スプリングの固定紐の製造



RAYHO VIETNAM CO., LTD.

第1回

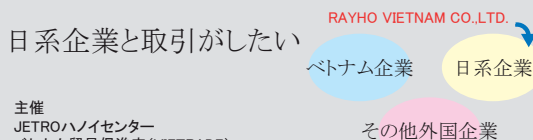
General Director 江間昭夫、日本30名 ベトナム130名

本社：静岡県富士市
ベトナム：Lot A6, Nomura-Hai Phong Industrial Zone, Anduong District, Haiphong City

『第3回ハノイ部品調達展示商談会』に参加の企業へ突撃取材！

2009年11月、ベトナムにて現地部品調達を目指す日越両企業とその他外国企業が117社参加したJETROハノイセンターのビッグイベントが開催された。本誌記者が各ブースを視察し、企業インタビューをしました。二輪・四輪関連部品、電機・電子部品、機械部品、金属・樹脂加工などさまざまな業種でどのようなニーズがあり、どのような問題に直面しているのか生の声をご紹介します。皆様ご協力、誠にありがとうございました!!!(文：落合)

第3回ハノイ部品調達展示商談会



主催
JETROハノイセンター
ベトナム貿易促進庁 (VIETRADE)

ベトナムでの部品・部材等の調達や委託加工等を希望する日系・日本企業
日本企業への部品・部材等の供給を希望するベトナム企業等がハノイに集まった！

●展示会出展の感想

RAYHO VIETNAMは今回『第3回ハノイ部品調達展示商談会』に出展した。その目的は、主力製品である紐の副資材として利用している梱包材、プラスチックメッキ加工の業者を探すことだった。

RAYHO VIETNAMの江間氏さんは、今までに北部だけでなく南部にも足を運び、ベトナムの企業を訪問して取引が見込める業者を探してきたが、求める品質を作ることができる業者を見つけることができなかったからである。

まず最初に江間氏は北部に滞在している日本人仲間に相談してみたのだが、北部だけでこれらの業者を見付けることはとても難しいのではないかと言われてきた。既にベトナムでの部品調達が厳しいということを知らされたが、諦めずにホーチミンにも訪れ、会社数社へ回ってみた。しかし、ホーチミンには見込み企業は数こそあるものの壊れやすい製品や、メッキの仕上がりが均一でないなど納得いく企業を見つけることができなかった。

●成果はいかがでしたか？

期待はあまりしていなかったと話す江間氏。ところが、今回の展示会に出展してみたところ、初日の午前中だけですぐにサプライヤー企業が集まってきた。すると、開催初日からすぐにたくさんのベトナム企業が江間さんのブースに関心を寄せてきたのである。

実は江間さんはすぐにもプラスチックメッキ加工業者を探す必要があったため、展示会ブースにはテーブルを置き、その上に該当商品となるプラスチックメッキ加工製品を並べ広げて「DANG TIM KIEM(さがしています！)」とメッセージを置いたことが功を奏した。なんとこれが多くの企業の注目を浴びることに繋がり、ベトナム企業が次々に高い関心を持ち訪れたという。中でも4社ほど取引に繋がると考えられるベトナム企業を見つけることができた

話す。大きな収穫を得たことで、我々が見付けられていない潜在的なベトナム企業がまだまだあることを知って良い取引に繋がっていきたくと話す。

●これまでに数社ほどベトナム企業と取引をしてきた感想

まだベトナムでは、残念ながら発注したものとまるで違う製品ができるということが頻繁に起きてきた。弊社の場合、商品の包装材を現地調達としてベトナム企業へビニール製品を発注していたのだが、製品が全く使い物にならず、非常に困惑したと話す。それは具体的には接着部分が十分でない、または折り返しシール部分がはがれてしまう、その他にも本来なら80度の熱で折り目加工をしなければならぬものが、都度違う温度で折り目加工されているため、折り目が弱く簡単に切れてしまうと言った具合だった。

弊社の場合、この対処として日本から機材を導入し、自社で包装材の加工処理を行うことでまかっているというのが現状である。

ベトナムに期待することはコストの安さが魅力であるはずなのだが、納品前に自社ええ検品処理をしないことが当たり前で数量のみを請求してくるのだから、品質に対する自覚がないことが大きな問題である。

その為、結局自社において、人材を割いて納品後の検品をしなくてはならなくなり、コストの魅力が薄れてしまう。つまり、コストが半分で不良率が50%であれば、実質として自社の人件費分がコスト高になってしまうのである。これが当たり前になってしまうなら、ビジネスが円滑に運ばれず厳しいのではないかと課題の大きさを語る。

●ではベトナム企業に期待することは？

ベトナム企業はまず自社の製品に対してミス、ロス率を把握し、改善策を検討するといった認識を高

めなければならぬと感じている。まず彼らは自社の製品に責任を持つという考えを根付いていくことが要になるであろう。

まだベトナムでは不良品に対する認識が高いとは言えず、厳しい目で見ている一方で、安さばかりを追及するのではなく日本の技術を学び、取引ができるようになることを期待している。

●最後に一言

いろいろな課題があることはベトナムへ来る前から分かっていたことなので厳しいという覚悟はしてきた。

しかしながら、江間氏は今回の展示会において言えば、直接弊社の商品とは関連がないのだがプラスチックメッキの業者で気になる企業があったという。

我々はまだ情報が不足し、期待に添わない企業と出会うことで諦めてはいけぬ。育成をきちんとしてやれば、ベトナム企業は育つと願っている。今後もハノイだけではなくホーチミンにも営業に行き、さまざまな企業を発掘していきたいと意気込みが高い。



注目を浴びたRAYHO VIETNAMのブース