

第59回

ACTY DAIMONYA VIETNAM CO., LTD

Acty Daimonya Vietnam 社は、群馬県高崎市に本社を置くアクティ大門屋株式会社の支社工場として2005年に設立されました。Acty Daimonya Vietnam は張り子の制作を始め、マネキン及び関連仕器の受託製造を行っています。今回はそんな Acty Daimonya Vietnam の中田社長にお話を伺ってきました。

●事業内容

張り子制作の企画・製造販売、その他縁起物の企画・製造・販売、マネキン及び関連仕器の受託製造

●Acty Daimonya Vietnam Co., Ltd.
298,3/2 St., Ward 12, District 10, HCMC

●日本本社

アクティ大門屋株式会社

群馬県高崎市下豊岡町3番地

●ホームページ

<http://acty-daimonya.com/>

—事業内容について教えてください

弊社は、張り子の製造と、FRP素材のマネキンの製造を主に行っている企業です。ホーチミン市の10区にショールームが、ビンチャン区に張り子製造工場とFRPマネキン製造工場があり、製品はほぼ100%を日本へ輸出しております。張り子といいますのは、有名なのはダルマですが、それ以外にも、神社やお寺などに置かれている干支の張り子や、五月人形、七福神などの張り子を製造しています。張り子というのは、型に紙を貼り付けて成形したものに、絵を描いて作成するものですが、弊社では、特に手作りにこだわり、成形や彩色は、殆どが手作業で行われています。その為、お客様にも高く評価をいただいております。日本のお寺や神社で販売されている張り子に関しては、約90%が弊社の張り子となっております。現在はほぼ100%の製品を日本へ輸出しておりますが、今後は、ベトナム国内の販売



写真右が中田社長

店にも少しずつ販売を行っていかうと考えています。マネキンはFRP素材のマネキンで、こちらも100%が日本向けの製品ですが、将来的にはヨーロッパ向けに輸出を行いたいと考えており、弊社オリジナルのマネキンを開発するために、現在日本からマネキンの原型を作れる方にきていただいて、新しいマネキンの開発にあたってもらっています。また、マネキン以外にも、ベトナム国内向けにはFRPの成形や仕器の製造も行っておりますので、FRPの成形でお困りのことがあればご相談頂ければ対応いたします。

—ベトナム進出の経緯を教えてください

弊社は、もともと群馬県の高崎市でダルマの製造を行っていましたが、日本でのダルマの市場は縮小する一方であった為、ダルマ

以外の製品として、干支や縁起物の張り子を製造して、百貨店、和雑貨、お寺などへ販売しておりました。しかしながら、張り子の製作といたすのは基本的には手作業で行われており、日本で製造するには人件費などのコストが合わなくなってきました。ただ、弊社としては、あくまで手作りの製品にこだわりたいと考えておりましたので、手作りの製品を製造するために海外での製造を考えるようになりました。

一番初めに海外での委託製造に挑戦したのが、1996年のスリランカでした。最初にスリランカからの研修生を受け入れて、張り子作りのノウハウを教え、その研修生がスリランカに戻ってから、スリランカで委託製造を行いたいとの相談をもらい、発注したのが始まりです。スリランカでの委託製造は、最初は順



マネキン工場内の様子



研磨作業



塗装作業

調に行きましたが、スリランカから日本へは輸送に時間がかかりすぎるため、発注と納品のタイミングが合わないことが問題となり、他の候補地を探すようになりました。次に視察にいったのが、タイとフィリピンで、張り子の製造に関する技術指導を行いました。どちらの国でも日本側が期待する品質の製品を作ることができずにいました。

そんな中、ベトナムを訪れる機会があり、中華街のチョロン地区へ向かったときに、中華風のお面を見かけて、もしかするとベトナムならできるかもしれないと考え、ベトナムで委託製造を行ってくれる所を探してもらい、2001年8月に7人の作業者が大きな民家の中で作業してもらえとのことで、再度ベトナムを訪問し、張り子の制作方法を一から指導しました。すると半年後くらいには、まずまずの製品を作成できるようになって来ましたので、張り子の製造にはベトナムが最も適しているのではないかと考え、本格的にベトナムへ仕事を発注するようになりました。その後は、順調に発注量も増え、2004年には作業者も100人程度まで増えるようになりました。しかし、発注量が増えると、品質管理や納期管理がおろそかになるようになり、トラブルが起きるようになってきました。そこで、これ以上ベトナムで製造を行うには、自社で管理を行う必要があると考え、2005年にホーチミン市のピンチャン区に自社工場を設立し、自社での製造を開始しました。当初は、張り子の製造のみを行う工場として、40名体制でのスタートでした。張り子の製造自体には特に問題はありませんでした。毎月2回は出すコンテナが張り子だけでは埋まらないため、その隙間を埋める製品を製造したいと考えていたところ、中国で委託製造しているFRPマネキンが、品質管理や、輸送の問題で困っているという話を聞き、以前に自社で紙のマネキンを製造した経験もあったことから、ベトナムでのマネキン製造も行うようになりました。

ーベトナム人社員の評価はいかがでしょうか

先ほどもお話しましたように、弊社はベトナムに辿り着くまでに、スリランカ、タイ、フィリピンといった国でも製造を試みてきましたが、それらの国と比較するとやはり手先が器用な人が多いと感じています。これは私の持論ですが、やはり箸を使って食事をする文化のあ

る国の人は、そうでない国の人より、器用な人が多いように感じています。また、性格も日本人とは比べられませんが、周辺国の人と比べると真面目な人が多いと思っています。特に女性は、真面目で優秀な人が多いと感じています。

ー人材の採用・離職率などはいかがでしょうか

ワーカーの離職率はやはり高いですね。平均で20%程度でしょうか。また、人材の募集も最近ではだんだんと難しくなってきました。設立当初は、募集をかけると直ぐに応募者が沢山集まってきましたが、最近では、周辺に台湾企業やベトナム企業が増えてきており、人材募集も最低賃金程度では難しくなっています。ただ、そんな中でも設立当初から続けて働いてくれているスタッフが数人おり、彼らが他の社員の教育を行ってくれているので、大変助かっています。会社で長く働いてもらうために、家族的な雰囲気作りを重視しており、社内のコミュニケーションも円滑に行うことを心がけています。また、テトなどのイベントの時期には、工場で全員参加の食事会を行っており、その中でじゃんけんゲームなどを行っています。皆非常に楽しんでくれています。

ー現在ベトナムで困っていることはありますか

ベトナムでの事業自体はお蔭様で順調に推移はしておりますが、最近の一番の困ったことは、為替の問題です。これは、どうしようもない部分もあると思うのですが、やはり大きな問題です。弊社がベトナムに進出した2005年ごろは、ちょうど今と同じような1ドルが120円弱といった為替相場でした。その後、ベトナムも物価上昇や、人件費の上昇が続きましたが、それと同調するように円高が進んでいたため、あまり影響を受けずに進めてこれたのですが、ここ最近で急激に円安が進んだ為、これまでのメリットが一気になくなってしまったという感じです。

他には、やはりベトナムでの材料などの調達に難しいという点も困っています。マネキンの素材であるFRPや製造に使用するガラス繊維も輸入しなければいけませんので、コストが高くなってしまいます。また、塩ビ手先を製作するための電鍍金型もベトナムで調達した



張り子工場内の様子

いのですが、見つけることが出来ず、結局中国から輸入する必要があり、コストを抑えることが難しい状況です。

ー今後の展望につきまして

弊社は、張り子とマネキンの製造を行っており、張り子は日本で大きなシェアをいただいているため安定はしておりますが、逆に言いますとこれ以上の伸び代はそれ程大きくありません。そこで、今後はマネキンの製造と輸出に更に力を入れていきたいと考えています。現在は、日本向けのマネキンの製造を行っていますが、今後は、市場の規模が桁違いに大きいヨーロッパ向けにマネキンを輸出したいと考えています。その為に、現在自社オリジナルのマネキン製造を行うべく、日本からマネキンの原型師を招聘して新商品開発に取り組んでいます。特に、FRP以外の異素材を使用したマネキンを開発したいと考えています。

ーありがとうございました。