

第26回



サイゴンセラミック



サイゴンセラミック社は1996年ホーチミン市に設立された日系企業です。今年17年目というベトナム進出日系企業の中では長い歴史を有する企業で、植木鉢、和食器、洋食器などのセラミック製品の製造・販売を中心に事業を展開されています。

今回はサイゴンセラミック社の代表取締役で、同社の立上げから現在に至るまでベトナムで事業を行ってきた川口社長にお話を伺って参りました。

●業務内容

陶器鉢の製造輸出、園芸関連商品の輸出

●ベトナム事務所

Tan Dong Hiep Hamlet, Di An County, Binh Duong
Tel: (065) 074 0176 Fax: (065) 074 0177
<http://www.saigonceramic.com>

●工場面積

本社工場 7300㎡、第2工場 900㎡、第3工場4500㎡

ベトナム進出の経緯を教えてくださいませんか？

弊社はもともと日本で中国、四国地方を中心に園芸専門店やホームセンターなどに植物用の土や肥料、植木鉢などの園芸関連資材の卸売りを行っておりました。もともとは日本で製造された商品を主に取り扱っておりましたが、1990年代から円高が進むようになりまして日本で園芸資材の海外輸入ブームが起きました。

弊社もその中でインドネシア、中国、ベトナムなどの国から竹籠、植木鉢などを輸入するようになり、それがベトナムとの最初の関わりになりました。

海外から製品を輸入するようになった当初はやはり、納期が遅れたり、品質の悪い商品や要求を満たせていない商品がそのまま送られてくるなどトラブルも多くありました。

そこで1995年に私がベトナムでの検品作業を行うために現地へ赴任することになりました。私自身はそれが2回目のベトナム訪問でしたが、当時は日本側もベトナム企業に任せすぎていた部分もあったため、私がこちらで検品を担当することで、出荷の効率を非常に高い成果を出すことが出来ました。

そのような経緯から徐々に弊社も海外へ本格的に進出してはどうか考えるようになりました。実際にベトナムに進出を決めた理由ですが、当時でも中国には既に進出している

日系企業が沢山いらっしやったので、まだ日系企業の進出が少なかったインドネシアかベトナムの方がチャンスがあるのではないかと考え、更に国民性や宗教などが日本人に近いことが決め手となりました。

弊社は先ほども申し上げましたとおり、日本ではメーカーではなく卸売りをメインとした会社でしたので、自社で何かを作るという発想は余り無く、当初はベトナムで倉庫業を立ち上げる予定でした。そこで私が本社の命を受けて現地法人立ち上げを行うことになったのですが、当時は今とは違い現地の情報も殆ど無く、苦労も多くありました。

また、詳しく調査すると製造業で無いと外資100%での事業ライセンスが受けられないということも分かってきました。

弊社は製造に関する技術もノウハウも持たない企業でしたので、非常に悩みましたが、それまでの取引により、ベトナム企業には製品の製造能力があることは分かっていたので、取引先企業の手を借りて自社でも製造をしようということになり、1996年10月にビンズン省、(当時はソンベ省と叫びましたが)に陶器の製造メーカーとして現地法人を設立しました。



本社(第一工場)の様子

今から考えますと当時のベトナムの状況の中において比較的スムーズにライセンスは取得できたかと思いますが、問題はそこからでした。土地はありますが建物も設備も無く、技術も無いという状況からのスタートでしたので全てが一からのスタートとなりました。

事業開始当初は自社で製造できない状況でしたので頂いたオーダーはベトナムの現地企業を外注先としてこなしながら、工場の建設、設備の購入、職人の採用などを進めようやく自社の製品を製造できる体制が整ったのは約1年後の1997年末でした。

創業時のメンバーは私を入れて7名からのスタートでしたが、製造開始時には20名程度まで増員し、現在は100名程度の規模になっています。

一事業内容を教えていただけますか？

弊社は造園資材の問屋として1990年代から海外の植木鉢を日本に輸入して販売しておりました。

当時は日本では伝統的な植木鉢かイタリア製のテラコッタという素焼きの植木鉢くらいしかなかったのですが、ベトナムで作られている植木鉢はヨーロッパの影響を受けた多種多様なデザインやスタイルのものが多く、日本でも非常に人気が出ました。そういったこともあり、弊社でも設立時当初にまず製造したのが当時最も売れ筋商品であった植木鉢になります。当初はメーカーとしての技術・経験が全く無い状態で、何を作れば売れるのかはわかっていませんでしたが、それを作るための技術をどうやって獲得すればいいかという状況でした。

ただ、植木鉢というのは食器などに比べますと品質要求がそれほど厳しくないということもあり、現地の取引先の協力なども得ながら何とか生産をスタートすることが出来ました。

その後はお蔭様で順調に業績を伸ばすことが出来まして、日本全国で弊社の製品が販売されるようにもなりました。一方で事業開始から15年を経て、将来に目を向けると曲りなりにもメーカーとして製品を製造していく企業として卸売り問屋の延長としての製造ではなく、しっかりと拠点を持った製造業として今後はしっかりと製造技術を確認しなければならぬと思うようになりました。

ちょうどそのようなことを考えていた2010年ごろに日本の窯元さんとお話する機会が

ありました。先方は日本で長年の経験を持つ窯元で高い技術をお持ちで、今後は海外へ出て行かなければならないと感じながら、海外進出の壁の前で悩んでおられたので、そんなお話を伺う中で、ではお互いに協力してベトナムで製造を行いましょうということになりました。弊社はベトナムでの10年以上の事業経験がありベトナムで製造を行うための設備もそろっていますし、先方には高い品質の製品を作るだけの技術力がありましたので、最終的にお互いの長所をいかした事業提携を結ぶことが出来ました。

これにより、弊社でも現地でもより高い品質が要求される土鍋や耐熱陶器、食器類といった商品を製造できるようになってきました。

現在弊社の商品は90%が日本と北米向けの輸出で、10%がベトナム国内販売となっています。今後はベトナムでの販売に力を入れていき、最終的には輸出と内販を50%ずつくらいにしていきたいと考えています。

特に食器類は最近製造を始めたばかりですが順調に販売数も伸びており、ホーチミン市内の有名日本料理店などにも弊社の食器が使われるようになってきました。今後は個人のお客様向けにも販売したいと考えておまして今年の8月からはインターネットを通じた販売を開始する予定で現在準備中ですので、興味がお有の方がいらっしゃいましたら、是非弊社のホームページをご確認頂ければと存じます。

一ベトナムに来られて17年ということですがご苦労されたことなどありますか？

苦労させられたことは沢山ありますね(笑)。元々メーカーではない我々がベトナムではメーカーとして製造を行ったので、当初は試行錯誤の連続でした。日本に送った睡蓮鉢



観葉植物も育てている



土鍋や耐熱陶器、食器類の製造も開始した

が水漏れして全品リコールなんていうこともありました。

一今後の展望を教えてくださいませんか？

まずは、メーカーとして高い品質の要求される食器や土鍋といった商品の製造に力を注ぎたいと思っています。またベトナム国内向けの販売にも力を入れていきたいと考えています。現在、小売はまだ対応できていないのですが、今後は自社ブランドを立ち上げて一般消費者向けの小売にも力を入れていきたいと思っています。

また、ヨーロッパ向けの輸出もいつかはできるようにしたいと思っています。

一ありがとうございました。



不定期で盆栽は個展も開かれている。