



第8回



Nhánh Nhánh Co.,Ltd.

- QUICK QUICK Co.,LTD(Nhánh Nhánh)
- 37, 7St, Linh Trung Ward,Thu Duc Dist, HCMC
- TEL:(84-8)6284-1159 FAX:(84-8)6284-1160
- 従業員数 37名
- 業務内容 オフィス用品販売、オフィス機器販売
 オフィス家具販売、ITシステム開発
 コピー機販売、ダイレクトメール等広告
 工場向け各種用度品販売



幅広い商品を扱うNhánh Nhánh社の 柳副社長(左)と梅田アドバイザー(右)

株式会社マグエックスは東京都中央区日本橋に本社を置く、プラスチックマグネットの専門メーカーである。2000年に海外で初の生産拠点として、アマタ工業団地にマグエックスベトナムを設立し、ベトナムでの事業を開始した。

その後、現地駐在員の発想から、ベトナム国内で文房具のカタログ販売を行う有限会社Nhánh Nhánhを2006年に設立した。今回は、現在ホーチミン市を中心に文房具のカタログ販売で急成長を遂げているNhánh Nhánh社の梅田アドバイザーと柳副社長にお話を伺ってきた。

・会社の設立

株式会社マグエックスは、1965年創業の国内初のプラスチックマグネット専門メーカーで、日本でも車の初心者マークでお馴染みの企業である。

マグエックスの海外進出は、約10年前にさかのぼる。当時、アジアでの生産拠点の設立を視野に本社社長が、中国、インドネシア、マレーシア、ベトナムなどアジア各国を視察し、ベトナムへの進出が決定された。現在同社は、アメリカと中国にも拠点を置いているが、初の海外進出先となったのがベトナムであり、その決め手となったのは現地ベトナム人の真面目さと人柄の良さであったとのことである。

その後、ベトナムでの事業は順調に成長してきたのだが、5年目に入ったある日、偶然のきっかけから、Nhánh Nhánh社の立上げが行われることとなった。

それは、当時のマグエックスベトナム駐在員が偶々街の文房具店で販売されているボールペンを見たことから始まる。

当時、マグエックス社では、消耗品の購入はベトナム人担当者に全て任せており、日本人責任者は、担当者から報告される購入リストにざっと目を通して、承認のサインをしていた。消耗品であるため、個々の単価はそ

れほど高くなく、またベトナムでの販売価格にも精通していないため、日本人の承認サインは、殆どノーチェックで行われていた。ところが、その文房具屋で何気なく確認したボールペンの値段が普段自社で購入申請を受けて特に気にすることも無くサインしていた価格の1/3の価格で売られていたのである。

これに驚いた日本人責任者は、会社に戻ると通訳を通して、直に消耗品の価格を調査したところ、実に殆ど全ての商品を市価の3倍から4倍の価格で購入していたことが判明したのである。

事情が全く分からないまま、購買担当者呼んで説明を求めたところ、購買担当者は明確な説明も出来ずにしどろもどろの答え、挙句には翌日辞職してしまうという事態となった。この事態にショックを受けたその日本人責任者は、工業団地内の企業懇親会の席上でその話をしたところ、多くの日系企業責任者が、実は自社も消耗品を始めたとした購買の価格に疑問を感じているが確かめる手段もなく困っていると語ったのである。

そこで、明確な価格で商品を提供する文房具カタログ販売のビジネスにチャンスを感じた日本人責任者は、本社と相談の上、日系企業向けに文房具を公正な価格で販売す

るカタログ販売事業を立ち上げることとなった。そこで当時、カタログ通販向けにマグネットの販売営業を担当していた梅田氏にこの事業の責任者として白羽の矢が立つこととなったのである。

当時の梅田氏は、上海工場と日本を行ったりきたりする状況で、ベトナムとの関わりは全く無く、ベトナムに対するイメージもあまり良いものではなかったが、当初はベトナム行きを断るうかと思っただけであったそうだ。しかし、周囲の勧めもあり、2006年10月に梅田氏は、文房具のカタログ販売事業を立ち上げる為に、ベトナムに赴任することとなった。

ベトナムに赴任した当初は、言葉も習慣も分からない状況で、ベトナム人と接するのが怖かったと語る梅田氏であるが、持ち前の積極性で現地法人立上げに向けて、ベトナムでの調査を進めたところ、中国などと違いまだ外資系の大手文房具カタログ販売企業が進出しておらず、ローカルの文房具販売業者はFAXなどでの営業に留まっており、ビジネスチャンスが人に残されていることが分かった。そこで、今までベトナムに無かった見やすく公正な価格表示のカタログを作成するべく、悪戦苦闘の日々を繰り返し、遂に2007年4月に最初のNhánh Nhánhカ

タログが完成することとなった。
カタログ完成後の最初の営業に出かける前日には心配で夜も眠れなかったと言う梅田氏であるが、初日に訪問した日系企業4社が全て、熱心に話を聞き契約をしてくれた為、ようやく事業に対する自信が生まれたとのこと。

その後は、日系企業を中心に積極的に営業活動をし、現在では、取引企業が約800社にまで成長し、そのうち約8割が日系企業とのことである。

・ベトナム人スタッフ

現在同社では経理、総務、配送、倉庫、営業、購買等多様なセクションで37名のスタッフが働いている。梅田氏によると、同社のベトナム人スタッフは優秀なスタッフが多く非常に助かっているとのことである。また、離職率も非常に低く、現在までの4年間で退職したスタッフは数えるほどしかおらず、退職理由もやむをえないものばかりであったそうだ。離職率の高さに頭を悩ませている企業も多いと聞く中で、同社の離職率が低い理由を尋ねたところ、梅田氏は、ベトナム人にとってやりがいのある仕事、成長を実感できる仕事が出来ることが大きな理由ではないかとのことであった。

実際、同社の給与水準は他社と比べてそれほど高いものとは言えず、社員との食事会や社員旅行も行っているが、他の日系企業と比べて特殊なことは特に行っていないそうだ。それでも、社員は仕事を楽しくしており、その理由が会社の成長を実感できることであると梅田氏は考えている。

多くの社員は、残業にも不満を述べることも無く楽しく働いており、社員に仕事を任せると、必ず楽しいと言う答えが返って

来るそうだ。
また、採用に関してどのような方法を取られているかお聞きすると、基本的には人柄を重視するとの回答であった。同社では、採用の際、経験やスキルはあまり重視されていない。重要なのは面接時の態度や、話し方、話の内容などで、素直で成長の可能性がある人材を採用することになっているそうだ。

・ベトナム事業での問題

順調に業績を伸ばしているNhanh Nhanh社であるが、事業開始時から現在に至るまでには、当然のことながら、様々な問題が発生した。

まず、一つはベトナム人購買担当者による抵抗だ。既存の購入先からの変更を好ましく思わないベトナム人購買担当者が、同社の製品の価格が高いと主張するケースだ。この際、ベトナム人担当者は一つのアイテムに対してNhanh Nhanh社のものは高品質商品、既存の購買先の商品はそれよりも安くて品質の劣る商品と比較して、同社の価格が高いと主張したり、同じ商品で価格が安いという場合も、調べてみると500枚が1セットの商品が400枚しか入っていないといったケースもあったそうだ。

その様なケースに対しても、同社は徹底的に調査を行い、正確な金額と品質を提示し、説明をすることで、逆に顧客からの信頼を得ることに繋げていった。

また、サプライヤー側との取引でも様々な問題が起きた。ベトナムのサプライヤーはいい加減な企業も多く、発注した内容に対して、正確な納品をしない会社が多くある。例えばある商品を5色で1色1000個ずつのトータル5000個という発注をかけても、納品されたものは、ある色は400個、別の色は

1200個といった感じで統一されておらず、それでもトータルで5000個だからと納品してしまうと言うことも実際にあったそうだ。
同社では、サプライヤーに対して説明と指導を繰り返すことで、改善を促し理解して改善する企業とのみ取引を継続するというスタイルで、サプライヤーの強化に努め、現在はかなりの改善がなされている。

・今後の事業展開

現在、同社では日系企業を中心に800社との取引を行っているが、最近ではベトナム企業との取引が増えている。ベトナム企業にとって、きれいな写真の入ったカタログ販売は非常に見やすく、みていて楽しいと好評であるとのことで、口コミでベトナム企業の間にも広がってきているそうで、今後はベトナム企業に対しても販売を強化していく予定である。また、商品の内容を更に充実させ、日本のカタログ販売の形により近い形の実現を目指しており、ビジネス情報など顧客にとって有益な情報提供にも力を入れていきたいとのことであった。

更に、梅田氏は教育レベルの向上が、国力を底上げすると言う信念とベトナムへの恩返しの意味も含め、来年度からは利益の一部からベトナムの貧困層の教育支援の為に寄付を行ったり、文房具を学校に無償提供するなどの活動を行い、ベトナムの教育に対して少しでも貢献をしていきたいと語る。最新のカタログは2011年3月に発行予定で、益々充実した内容になるとのことであり、今後も日系企業、ベトナム企業双方の架け橋として活躍が期待される。



会社の成長を実感しスタッフ一同が明るい社風



2010年3月発行で現在使用中の第3号カタログ