

第1回

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



RAYHO VIETNAM CO., LTD.

繊維関連業

レイホー株式会社は、静岡県富士宮市に本社があり、組みひも、編ひも、つづりひも、ストラップなど紐製品の生産と販売を行っている会社で、ハイフォン市に高品質廉価対応商品生産拠点としてRAYHO VIETNAMを設立されています。

『第3回ハノイ部品調達展示商談会』の会場にて、RAYHO VIETNAMの江間社長にお話をお伺いしてきました。

第3回ハノイ部品調達展示商談会

RAYHO VIETNAM CO., LTD.

2009年11月12-13日に開催

ベトナム企業 日系企業

主催

JETRO/ハノイセンター

ベトナム貿易促進庁 (VIETRADE)

その他外国企業



→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！



↑ RAYHOの とヒモ類（紙袋のヒモ、ヘルメットのヒモ、ブーツのひも）

Q: 展示会出席の目的

A: RAYHO VIETNAMが今回『第3回ハノイ部品調達展示商談会』に出展した目的は、主力製品である紐製品の副資材として利用している梱包材メーカーやプラスチック鍍金加工業者を探すことであった。

江間社長が現地調達企業の調査を始めた当初、北部の日系企業駐在員仲間にも相談をしたが、北部での調達は非常に難しいとのことであった。そこで江間社長は対象を南部にまで広げ、部品供給が可能な企業を探し続けた。しかしホーチミン市では見込みのありそうな企業は、数社あったものの鍍金にムラがあるなど製品の品質が十分でなく納付のいく部品調達先を見つけることが出来ずにいた。そこで、今回の展示会では効率よく複数の部品供給企業と出会うことの出来るのではないかと考え参加したとのことである。

Q: 出展の成果

A: 実は、江間社長、参加前はあまり期待していなかったようだ。ところが、出展して見たところ、初日の午前中だけですでに多くのベトナム企業が話を聞きに来た。多くのサプライヤーが興味を示した秘訣をお聞きすると、展示会ブースでは複雑な展示をあえてせず、テーブルの上に該当するプラスチック鍍金商品を並べ、「DANG TIM KIEM! (よがしています!）」とベトナム語と日本語によるメッセージを置いたシンプルな展示にしたことが功を奏したのではないかとのこと。このシンプルなメッセージが逆に多くの企業の注目を浴びることに繋がりが、ベトナム企業が次々に高い関心を持って訪れてきた。江間社長によるとそのうち4社程のベトナム企業とは今後取引を行える可能性が出てきたようだ。今回の出展を通じて収穫を得られたことで、江間社長は今後も諦めず部品供給が可能なベトナム企業を見つけ出し、取引に繋げ

ていきたいとのことであった。

Q: ベトナム企業との取引

A: 江間社長によると、今まで複数のベトナム企業との取引を経験してきたが、残念ながら発注した条件をまるで満たしていない納品が頻繁に起きてきたようだ。具体的には接着部分が十分でない、折り返しシール部分がはがれてしまう、80度の熱で折り目加工をしなければならぬものが、毎回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であった。結局RAYHO VIETNAMは、ベトナム企業との取引を中断し、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となった。この経験から、江間社長はベトナム企業の品質への取り組みの意識の低さを問題点として挙げた。コストが如何に安くとも品質が低ければ余計な手間やコストが掛かるため結局コストの魅力を相殺してしまう。ベトナム企業が競争力を高めるためにはコストだけではなく、品質への意識改革が大きな課題ではないのだろうかとのこと。

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ものだから、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となってしまいうのである。これが当たり前ようになってしまえば、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。

Q: ベトナム企業の今後について

A: ベトナム企業は、自社の製品に対して不良品率等を正確に把握し、改善策を検討するといった生産意識の向上から始めなければならないと感じている。自社の製品に責任を持つという考え方を根付かせていくことが今後必要になるであろう。未だベトナム企業は品質に対する認識が高いとは言えず、安さばかりを追及するのではなく、品質に対する意識を向上させ日本の技術を学んでくれることを期待している。

Q: 最後に一言

A: 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、今回の展示会でもプラスチック鍍金業者で期待できそうな企業を見つけることも出来た。日本企業はベトナム企業に関する情報が不足しており、最初の数社との取引でベトナム企業を見限り、ベトナム企業との取引を止めてしまう企業も多いように思われる。しかし、取引を通して育成をすれば、日本企業の要求に応えられるベトナム企業は育つと信じている。今後もハノイ・ホーチミンで積極的にベトナム企業を訪問し可能性を探り続けていきたい。



注目を浴びたRAYHO VIETNAMのブース