

第90回



SATO VIETNAM SOLUTIONS CO., LTD



●事業内容:
自動認識システムとシール・ラベル印刷プリンターの販売・メンテナンス

●ホーチミン本社:6th Floor, Saigon Finance Center Bldg, 9 Dinh Tien Hoang, Dist1, HCM City

ハノイ事務所:13th Floor, TTC Tower, 19 Duy Tan, Cau Giay Dist, Hanoi City

●TEL:(+84) 24-3795-7945
注記:下2桁「45」が代表番号、「46」がサポート窓口となっております。

●URL: www.satovietnam.com

サトーグループは、バーコードやQRコードなどの自動認識技術を使用した製品の開発・製造、ソリューションの開発、インテグレーションの全てをカバーしている世界で唯一の企業グループです。現在、アメリカ、ヨーロッパ、アジア、オセアニア等世界25ヶ国に拠点を展開しています。ベトナムでは、2004年にタンロン工業団地ハードウェア製造拠点であるSATO VIETNAMを設立して、ベトナムで製造した製品を各国へ輸出していました。その後、ベトナム国内の需要増加を受けて、2012年にホーチミン市に販売拠点となるSATO VIETNAM SOLUTIONSが設立され、2015年にはハノイに駐在事務所が設立されました。

今回は、そんなSATO VIETNAM SOLUTIONSの稲葉駐在事務所長にお話をお伺いしました。

●進出の経緯

サトーグループとしては、2004年にハンドラベラーとプリンターの製造拠点としてハノイのタンロン工業団地にSATO VIETNAM COMPANYを設立したのが初めてのベトナム進出となります。サトーグループ全体では、現在マレーシアとベトナムにプリンターの製造拠点がござりますが、大まかに分けると、マレーシアでは主にハイエンドのプリンターを製造し、ベトナムではローエンドの製品を製造しています。但し、このSATO VIETNAM COMPANYは、製造品を全て輸出するEPE企業でしたので、日本を中心に世界各国にあるグループの販売拠頭に製品を輸出するのみで、ベトナム国内での販売は行っていませんでした。しかし、その後日系企業のベトナム進出が増加してきたことを受け、工場にも販売の問い合わせを頂くことも増えてきたため、2010年にホーチミン市に駐在事務所を設立し、2012年12月に販売拠点としてSATO VIETNAM SOLUTIONSを設立しました。その後、ハノイのお客様への対応を強化することを目的に2015年にハノイにSATO

VIETNAM SOLUTIONS の駐在事務所を設立しました。

●業務内容

弊社は、操業当時は竹材加工機械の製造販売を行っていましたが、弊社の創業者である佐藤が商品への値付け作業を容易にするハンドラベラーを世界で初めて発明し、その後は、ハンドラベラーの製造を中心に行うようになりました。

その後も、POSレジスターの普及を背景に、熱転写方式バーコードプリンタを世界で初めて開発したのも弊社で、社是である「あくなき創造」の理念のもとに常に進化を目指しております。

現在のサトーグループでは、バーコード、QRコードに代表される自動認識システムに関連するプリンター等のハードウェアの製造、プリンターで使用するラベル、インクリボンなどの消耗品の販売、在庫管理、入庫・出荷検品などに必要な自動認識を活用したシステムの構築、バーコードリーダー等のシステム周辺機器の販売など、自動認識技術に係るあらゆる分野で事業を展開しています。

世界的にみると、自動認識システム用のプリンターを製造している企業は、他にもございますが、弊社の様にプリンターの製造だけではなく、ソリューションの開発、インテグレーションを一気通貫で行っているのは、世界でも弊社だけです。

弊社の提供するソリューションは、運輸・倉庫業、小売・卸売業、製造業、医療・医薬、アパレル業、食品製造・加工業、公共設備事業など様々な分野でご利用いただいています。日本では、弊社がハンドラベラーを発明





した企業であることもあり、特に小売業界での実績が多いのですが、ベトナムの場合は、現在のところ売上の約70%が製造業向けとなっており、他にはアパレル用のタグのプリンターも一部需要がございます。

製造業向けの売り上げの内、ほとんどが日系企業向けとなっていますが、逆に見れば日系企業以外の台湾系、韓国系の大手製造業に対しては、それほど販売出来ていませんので、市場の潜在性はまだ十分にあると感じています。

更に、ベトナムの経済発展によって、コンビニエンスストア、スーパーマーケットなどの小売りも今後の発展が期待できますし、小売が伸びることで、サプライチェーンの整備が必要となり、弊社の製品の需要が伸びる余地があると思っています。

●御社の競争優位性について

弊社は、日本では御蔭様でトップシェアを獲得させて頂いております。ただ、最近、中国など新興国の新興メーカーも伸びてきており、競争は激しくなっています。

そんな中で、弊社の特徴として、他の大手プリンターメーカーは、世界各国での販売は、基本的に各国の販売代理店に任せているのに対して、弊社の場合は、各国に販売拠点を設立している点があります。

弊社は、直商・直販を基本方針として活動している為、エンドユーザーのニーズを細かく拾い上げていくことが出来ます。

また、メンテナンスも対応していますので、各国ごとで迅速なメーカーサポートを受けることが出来ます。また、販売代理店経由の販売に関しても、メーカーが販売代理店を現地でバックアップする体制を整えています。

他のプリンターメーカーでは、消耗品は、現

地の別の業者が対応していることがよくありますが、弊社の場合は、消耗品も自社でマッチングテストを行いハードウェアに悪影響を及ぼさない製品を開発してご提供いたしますので、プリンターが故障しにくく、印刷の品質が安定するなどの利点があります。仮に問題が発生した場合もプリンター側、ラベル側、ソフト側それぞれの切り口やトータルでのサポートが可能ですので、お客様に安心してお使いいただけます。

他にもお客様のニーズに合わせた各種システムのご提案ができるのは、世界でも弊社だけだと自負しております。

●NEPCON VIETNAMへの出展について

9月13日から15日にかけてハノイのICEで開催されるNEPCON VIETNAMに今回初めて出展を行いました。展示会に関しては、昨年ホーチミン市で医療関係の展示会に出展したことがありますが、NEPCONのような電子機器関連の展示会にベトナムで出展するのは今回が初めてとなります。

今回、出展をすることになった理由としては、ハノイには、日系、非日系を問わず電子部品、電子関連企業が多数存在しており、その市場をもっと獲得したいというのが第一義になります。

これまでのベトナムでは、日系企業がバーコードプリンタを使用する理由としては、日本に輸出する場合、日本の受け入れ側がバーコード管理を行っているため、ベトナム側もバーコードラベルを付けなければいけないという受け身の理由が主でした。

しかし、今回の展示会では、ベトナムの日系企業への今後の提案として部材の受け入れ管理、部材の在庫管理、払い出しの管理、工程管理、完成品の在庫管理、完成品の在庫管理、完成品の出荷という部材の受け入れ時点から出荷までの一連の工程をバーコード管理するソリューションを紹介したいと考えています。

ベトナムでは、まだエクセルを使用した管理が一般的ではありますが、それではやはりヒューマンエラーが発生してしまいますので、正確な管理の為に是非弊社の提供するソリューションをご活用いただきたいと考えています。

その為にもまずは弊社のサービス内容や社名を広く告知できる機会に出来ればと考えています。

●ベトナム社員の評価について

現在弊社には、ホーチミン本社に22名、ハノイ事務所に10名の社員がおりますが、ベトナム社員の定着率はボトルネックとなっております。バックオフィスは比較的安定しておりますが、特に営業スタッフは、入れ替わりが激しいのが現状です。

離職の原因については、色々と分析しているのですが、明確には分からないというのが正直なところです。ただ、経験者を採用した場合、前職と業務内容、業務時間、給与などを比較して、不満を持って退職するケースも多いように感じています。

その為、最近では、経験者の採用は控えるようにして、主に新卒を採用するようにしています。新卒社員は、教育に手間はかかりますが、初めての業務経験という事もあり、素直に業務を学び、指示されたことを実行する人が多いように感じていますので、新卒採用を重視するようにシフトしてきています。

●今後の展開について

弊社の場合、日本本社も、御蔭様で売上は堅調に伸びてはおりますが、日本国内に比べて今後の成長が更に期待できるベトナムのマーケットに大きな可能性を感じています。

現在は、日系企業を中心にお取引引きさせて頂いておりますが、韓国系、台湾系など他の外資系企業との取引拡大にはまだ十分に可能性があると感じています。また、ベトナム企業も今後の経済成長に伴い、弊社の製品に対する需要が確実に増加していくと考えています。

現在は、製造業で使用される各種管理システムやラベル発行システムのご提供がメインですが、将来的には、ベトナム国内の小売業、運輸・倉庫、医療・医薬、食品製造・加工、公共サービスなどの分野でも弊社の自動認識システムの需要が生まれてくると考えており、将来有望な市場であると考えています。

その為、現在から地道に営業活動を行い、更に展示会などにも積極的に出展することで、日系企業以外の企業にも弊社の存在を認識して頂けるように努力していきたいと考えています。

ありがとうございました。