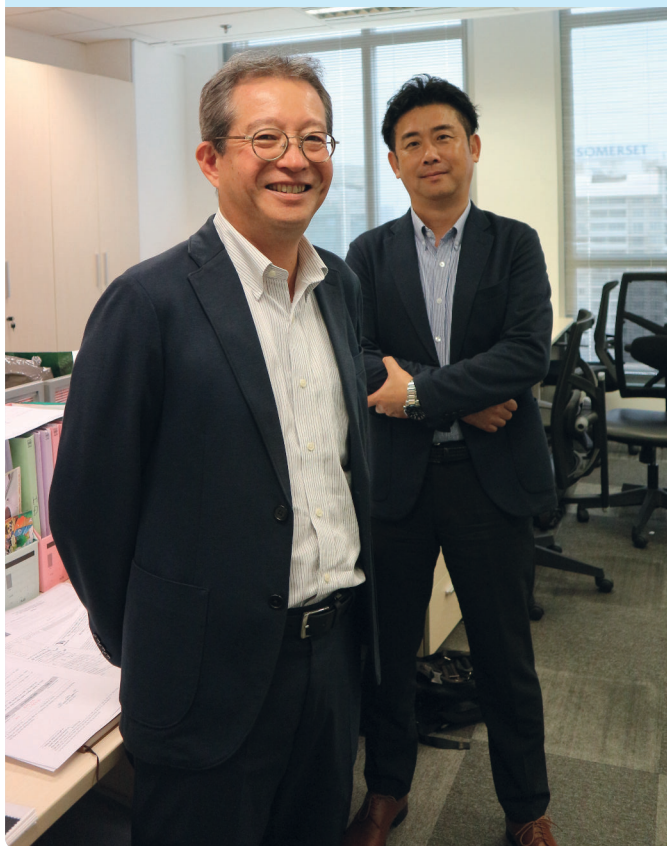


クラレの商社が3事業を展開 「小さな池の中の大きな鯉」を目指す

企業レポート 第98回

大手化学メーカークラレの100%子会社の商社、クラレトレーディングの現地法人として2013年に設立されたクラレトレーディングベトナム。縫製加工の委託やクラレ製品の販売など、多岐にわたるその事業を、佐野彰彦社長と岩城徳直セールス・マーケティングマネージャーに聞いた。

KURARAY TRADING VIETNAM



事業内容:

- ・衣料品縫製加工の生産管理
- ・原材料調達と機能的な加工
- ・クラレの化学製品の輸入・販売

住所: Saigon Tower, 29 Le Duan Boulevard, Dist.1, HCMC

TEL.: (+84) 28 3824-3460

URL: www.kuraray-trading.co.jp

ベトナムに進出して20年

—— 事業内容を教えてください。

まず、弊社の親会社であるクラレトレーディングはクラレの100%子会社の商社として、主に2つの事業があります。ひとつはクラレ製品の販売、ひとつはクラレの原糸を含めた衣料用繊維メーカーとしての機能です。

その子会社であるクラレトレーディングベトナムは、大きく3つの分野に分かれます。ひとつはメーカーとしての顔で、現地企業に衣料品の縫製加工を委託して、完成品を主に日本に輸出しています。弊社は1998年にハノイの駐在員事務所として設立されまして、こうした縫製の生産管理や品質管理を続け

てきました。それを2013年8月に現地法人化したわけです。現在ではホーチミン市に本社があり、ハノイに支店を置いています。

次の事業はベトナムでの繊維生地の調達です。縫製加工のサプライチェーンとしての現地調達だけでなく、クラレ独自の加工をした製品化までを考えています。最後は合成化学メーカーとしてのクラレの製品、特に樹脂化学製品を輸入してベトナムで販売することです。

スタッフの人数としては縫製加工が多くなりますが、事業規模としてはそれぞれ同じくらいです。

—— 縫製加工の歴史は長いんですね。

はい。クラレトレーディングは最初には中国に縫製拠点を作り、次にベトナム

に進出しました。人件費の安さやベトナム人の手先の器用さなどが理由です。人件費は少しずつ上がっているものの、総合的に見てベトナムは今でもアセアンの中で優位性が高いと感じますし、クラレトレーディングにとってはベトナムがアセアンで初めての現地法人。アセアンの中心であると位置付けています。

当初から始めている縫製加工ではハノイ、ダナン、ホーチミン市の縫製工場に委託しており、主力はダナンで、弊社専用のラインを持つ工場もあります。どこもローカル企業で、ワーキングウェア（作業服）やスポーツ系のTシャツやポロシャツなどを作り、主に日本に輸出しています。

クラレトレーディングの知見とノウハウを活かせる場なのですが、品質管理の考え方に差があるなど苦労も多く、技術

す。やはり日本とは違いますし、品質管理は現場でなければできないことも多いので、日本からの丸投げは難しいと実感しています。



—— 現地調達の方はいかがですか？

以前のベトナムは、縫製産業は盛んでも、糸や生地の現地調達は弱かったんですね。しかし、数年前にTPP熱が高まり、原産地規則が原則とされたことから、ベトナムで生地を作るムーブメントが起きました。ベトナムに進出した中国企業の工場建設なども始まりました。

弊社はこのころに進出したので、その意味ではうまく時流に乗れた気がしています。素材は日本からの輸入がまだ多いのですが、ベトナムでの現地調達率を上げていくつもりです。また、素材を調達するだけでなく、機能性を高めたクラレ製品を生産・販売したいと考えています。

例えば、PVA繊維という水に溶ける糸があり、これを混ぜて生地を作ると糸が溶けた後に空隙ができるので、生地が柔らかく膨らみます。他にも静電防止や透け防止などの特殊素材で生地を作れますので、機能性の高い商品をベトナムに展開させられます。

品質管理はより重視されますし、価格は多少上がるのですが、いくつかは商品化できています。ローカル企業から徐々に注目を集めていると実感しています。



将来有望な非繊維分野

—— 繊維以外の事業もありますね。

先ほどのクラレの化学製品の輸入・販売ですね。多くの分野で使用される高機能素材が中心ですが、ベトナムは潜在市場として有望と見ています。例えば、「ポバールフィルム」は薄型大画面モニターやタブレット端末のディスプレイに欠かせない偏光フィルムや、洗剤や農薬の個包装フィルムに使われています。また、「エパール」は酸素を遮断して内容物の劣化を防ぐ樹脂で、食品の包装材料として広く使われています。こちらは特に皆さんにお馴染みかもしれません。この2つの素材は、どちらも世界シェアトップ級の商品です。

また、活性炭の「クラレコール」、排水処理システムの「ゼクルス」、高性能膜モジュールなどは水処理に使われる最先端の素材です。近年のベトナムは海洋汚染などから環境保護が注目されていますから、ぜひ役立ててほしい商品です。



—— 顧客の反応はいかがでしょう。

ベトナム人は価格にこだわる傾向が強く、安かろう悪かろうというイメージがあると思います。しかし、こうしたクラレ製品が使われている日本製商品を説明すると、品質の良さを感じていただけるようです。「そうなのか。だったらうちでも使いたい」と興味を持ってくれるのです。

そのため、販売先はローカル企業が多く、日系、中国系、台湾系、欧米系などの外資系企業との割合は半々くらいです。価格に関しても、ローカル企業は一般価格の倍近いイメージを持つようですが、実はそこまで高くはありません。値段も納得してもらえているものと思っています。

先の例で言いますと、エパールは食品の包装用に普及しておかしくないと思っていますし、ポバールフィルムは洗剤用途に将来性を感じます。粉末洗剤から液体洗剤が一般的になれば、使われる場が広がるからです。

—— 他の製品はいかがでしょう。

先日展示会に出展したのは、クラレが独自に開発した高耐熱性樹脂「PA9T」です。これは新しいポリアミド系エンジニアリング・プラスチックでして、高い耐熱性があることから、自動車部品やスマートフォンなどの電気・電子部品に幅広く使われています。

ベトナムでもこのような樹脂の需要が高まることを見越して出展したわけですが、いくつかの会社さんと商談ができました。これまでご紹介したような高機能素材はまだベトナムには珍しく、加えて現在では都市部での販売がほとんどですから、地方を考えれば伸びしろは無限と言えます。ベトナムは生産拠点のみならず消費市場としても成長していくと思います。

—— 今後の予定を聞かせてください。

縫製加工はもちろんですが、特に生地調達と糸の販売、化学製品の輸入販売に注力していきたいですね。まんべんなく各製品で販売とマーケティングを行う予定です。個々の分野や製品で競合他社はいるのですが、幅広い分野でそれぞれ特徴ある商品を揃えているのは、ベトナムでは弊社だけではないでしょうか。

クラレはもともと大きな市場ではなく、オンリーワン市場を狙って商品開発をしてきた会社です。「世のため人のため、他人のやれないことをやる」、「小さな池の中の大きな鯉を目指す」という社風があります。このベトナムでも同様でありたいですね。

