

第22回

Yakult ヤクルトベトナム



ヤクルトベトナム社の幸田工場長(左)と柏谷社長(右)



●業務内容

乳製品乳酸菌飲料「ヤクルト」の製造、販売

●ホーチミン事務所

29-30 Song Hanh St., Hamlet 5 An Phu Ward, Dist 2, HCMC
Tel: (+84-8) 6281 4235 Fax: (+84-8) 6281 4272

●ベトナム工場

5th, Tu Du Boulevard, VSIP1, Thuan An, Binh Duong
Tel: (+84-8) 6281 4235 Fax: (+84-8) 6281 4272
URL : <http://www.yakult.vn>

日本人には昔から御馴染みのヤクルトですが、最近ベトナムでも販売されているのをよく見かけるようになりました。

ヤクルトは現在、アジア各国をはじめ、オセアニア、欧州、米州など世界32の国と地域で毎日2800万本が販売されており、世界中で人気を集めています。

今回は、ベトナムでヤクルトの製造と販売を通じてベトナムの皆様へ健康をお届けするべく、日々製造と普及活動を行っていらっしゃるヤクルトベトナムの柏谷社長と幸田工場長にお話を伺うことが出来ました。

ーベトナム進出の経緯を教えてくださいませんか。

弊社は創業が1935年で、今年で76年という長い歴史を持つ会社です。初めての海外進出は1964年の台湾への進出ですので、今から47年前のことになります。

その後、積極的に海外進出を続けまして、現在ではここベトナムを含めて世界で32の国と地域で活動を行っています。

ですので、海外進出をするということ自体は弊社にとってはごく当たり前の感覚があります。その一環としてベトナムへ進出をしたわけですが、実はベトナムへの進出は当初の予定よりずいぶん遅れたんです。

弊社は1970年代には既にタイ、韓国、フィリピン、シンガポールなどに進出し、その後もメキシコ、インドネシアなど世界各国へずいぶん前から進出しておりますので、ベトナムへの進出も当初はもっと早い時期に行う計画でした。

1990年代半ばには実際にベトナムの現地調査もスタートしていたのですが、ちょうどその時期に中国、インドの急速な発展が目されるようになりまして、そちらに注力した

結果、ベトナムへの進出は当初の予定より10年ほど遅れまして、2005年から再調査を行い2006年に投資ライセンスを取得するにいたりました。

ベトナムへ進出した理由ですが、弊社の海外進出の基準は明快でして、基本的に人口の多い国へ進出するという考えがあります。ベトナムは人口が8600万人以上の国ですので、弊社の商品を展開するに当たっては、十分に可能性のある国と判断しました。

このベトナムへの進出によって東南アジア地域では、カンボジアとラオスを除きますと後、進出の可能性がある国ではミャンマーくらいしか残っておらず、その他の国にはほぼ進出済みです。

カンボジアとラオスにつきましては人口がそれほど多くありませんので、将来的にはベトナムから商品を輸出して対応したいと考えています。

ー南部ビンズン省のVSIP工業団地に工場を建設されたのはどういう理由からでしょうか？

弊社では進出計画時点からベトナム全土での販売を計画しておりましたので、当初は南北に長いベトナムの地理的な中心部である

ダナンに工場を建設してはどうかというアイデアもありましたし、首都である北部ハノイへの進出も検討しました。

しかし、やはり、人口の最も多い都市へ進出することが弊社の事業にとって最もメリットがある進出になるという判断により、最終的に南部ホーチミン市近郊にあるビンズン省のVSIP工業団地への進出を決めました。

現在弊社のVSIP工場は将来的には最大で一日85万本の生産が可能となりますが、ベトナムの人口増加率なども考えますと、将来的には恐らくこの生産能力では不足が出るものと予想されますので、その時には第2工場の建設も考えていく必要があると思います。

ー現在世界中で販売されているヤクルトですが、ベトナム以外の国ではどれくらいの販売数なのでしょう？

まず、日本ですが、現在日本では一日あたり約900万本を販売しており、当然日本が世界で最も販売量が多くなっています。

その次に多いのが韓国で約400万本、次がメキシコで約330万本、タイが250万本、インドネシアが200万本となっています。



- | | | | |
|-------------|-----------|-----------|-------------|
| Japan | Malaysia | Brazil | Netherlands |
| Taiwan | Vietnam | Mexico | Belgium |
| Hong Kong | India | Argentina | UK |
| Thailand | Guangzhou | USA | Ireland |
| Korea | Shanghai | Belize | Germany |
| Philippines | Beijing | Canada | Austria |
| Singapore | Brunei | Uruguay | Italy |
| Indonesia | | | Luxembourg |
| Australia | | | France |
| New Zealand | | | Spain |

世界32の国と地域で販売

中国の場合は国土が広いので広州、上海、天津など事業所ごとに集計していますが、中国全体で合わせますと250万本ほどになります。

ベトナムでの事業展開はスムーズに行きましたか？

弊社がベトナムでの投資ライセンスを取得したのが2006年6月でしたが、工場の建設が終わり、実際に生産を開始したのは2008年2月でした。その間、少し期間が空いてしまいましたので、2007年8月からインドネシアから商品を輸入して、販売を先行してスタートしました。

実は弊社は今まで海外32の国と地域へ進出してきましたが、いまだかつて撤退した国はなく、おかげさまで販売も順調に伸びています。そのような海外展開の成功体験から、自分たちの事業方針は決して間違っていないという信念を持って営業活動を行えるのが弊社の強みだと思っています。

そうは言っても販売当初はベトナムでの実績が全く無い為、中々相手にしてもらえず苦労しました。そこで、外国人居住区のスーパーマーケットにターゲットを絞り、渋るバイヤーを何とか説得して、取り合えず50本だけ置いて頂いたのですが、なんとその50本が1時間で売り切れてしまいました。

これに驚いたバイヤーの方から、直ぐに商品を持ってきて欲しいと連絡が来まして、それから商品を認めていただけるようになりました。これも海外で成功してきた実績の賜物だと思っています。

ヤクルトといえば宅配が有名だと思いますが、ベトナムでも宅配をされるのでしょうか？

弊社のビジネスは、ヤクルトという商品生産と宅配販売が大きな柱となっていますのでベトナムでも当然宅配を行っています。

宅配販売は、非常に時間と手間がかかる販売手法ですが、弊社は世界各国でこの宅配販売を展開し、先ほど申し上げた一日に数百万本を販売している国々は全て宅配がメインになっています。現在ベトナムでの販売数は一日約9万本となっており、そのうち3割が宅配での販売となっていますが、これを2020年には一日当たり100万本の販売とし、そのうち宅配での販売数が7割を占めるように宅配事業を拡大させていきたいと考えています。

今後の目標など教えていただけますでしょうか？

販売に関しては先ほども申し上げましたように2020年までに100万本を目指しています。販売以外で言いますと、弊社の創業

以来の理念として、国民の皆様の健康に貢献するというのがあります。

ヤクルトは一本飲むことで65億個以上の生きた乳酸菌が腸に働き大腸菌などの悪玉菌の働きを抑えます。

創業者である代田博士の言葉にも「健腸長寿」というものがあるのですが、腸を健康にすることで長生きができるという意味で、弊社の創業以来の理念となっています。

弊社は一旦進出した国では、末永く事業を続けていくこととなりますので、ひとりでも多くの方にヤクルトを知っていただき、ヤクルトを飲んで健康を保っていただければ、こんなに嬉しいことは無いと思っています。

また、今後も宅配販売を中心に益々販売を拡大していく予定ですので、このような会社の理念に賛同していただける方は、是非入社され、一緒に仕事が出来れば嬉しいと考えています。

また、弊社ではお子様を中心に一人でも多くの方にヤクルトを知ってもらうために、工場見学も広く受け入れております。

現在までベトナム人を中心に延べ1万人以上の方に工場を見ていただいておりますので、もし、ヤクルトに興味をお持ちでしたら、弊社広報部まで是非お問合せください。

ありがとうございました。

見学用案内専門の女性スタッフ



出荷を待つヤクルト製品



ヤクルト創始者である代田稔博士の思想

