

第31回



SEIKOSHA VIETNAM  
(清工舎ベトナム)



●業務内容

大型ビルボード、都市型ビルボードのレンタル、広告媒体の提供

●ベトナム事務所

Vietphone Building, 64 Nguyen Dinh Chieu St,  
Dakao Ward, Dist 1, HCMC  
Tel: (08) 6291 4907 Fax: (08) 6291 4908  
http://www.skv-vn.com jin@skv-vn.com

●日本本社

〒276-0047 千葉県八千代市吉橋1075-5  
Tel: 047 - 450 - 3394 Fax: 047 - 459 - 3928

株式会社清工舎は、千葉県八千代市に本社を置いており、大型の屋外広告、駅の構内やバスの車両などへの交通広告、店舗の屋外看板、商業施設内などの屋内看板など主に設置型の広告媒体の企画、設計、制作、施工を行っています。海外には2010年7月ホーチミン市に初の海外拠点として清工舎ベトナムを設立しました。清工舎ベトナムでは、主にビルボードといわれる大型の屋外設置型広告のレンタルサービスを行っています。今回はそんな清工舎ベトナムの櫻井副社長にお話を伺って参りました。

ーベトナム進出の経緯を教えてくださいませんか？

弊社は千葉県八千代市に本社を置く看板広告をメインとした広告の企画、設計、制作、施工を行っている企業です。創立は1970年で既に40年以上の歴史があります。

弊社の創立当初は地域密着型で主に地元の商店などの看板広告などを手がけておりましたが、その後着実に活動範囲を広げ、現在では日本全国で5000社以上のお客様とお取引をさせて頂いております。

お蔭様で創業よりこれまで、順調に業績を拡大することが出来ていたのですが、将来を見据えた場合、やはりこのまま日本にいても大きな成長は見込めないと考えるようになり、2002年ごろから海外展開を視野に入れるようになりました。

当初は中国への進出を考えておりましたが、本社の社長が何度も視察を行い進出の可能性を検討したのですが、様々な問題点やリスクを考慮した上で、中国進出は断念しました。

そんなおり、たまたま偶然ではあるのですが本社にベトナム人スタッフが働いておまして、そのスタッフからベトナム進出に

ついての提案を受けたことがベトナム進出のきっかけとなりました。

それまで、ベトナムについては全く考えてもいなかったのですが、早速ベトナムに視察に行ってみると、思っていた以上のポテンシャルをベトナムのマーケットに感じることが出来たので、ベトナム進出を具体的に検討することになりました。

しかし、具体的に法人を設立するとすると、ベトナムにはまだまだ問題が多いことも分かってきました。

特に弊社のような広告事業には様々な規制があり外資単独での参入は非常に難しいため、現地パートナー企業との合弁という形で清工舎ベトナムを設立しました。出資比率は日本側90%、ベトナム側10%で、当初は半年ほどでライセンスが取れるという話だったのですが、結局ライセンスを取得するまでには約1年かかりました。

ー事業内容を教えてくださいませんか？

清工舎ベトナムの主な事業内容はビルボードといわれる屋外広告看板の販売になります。市内中心部などにたくさん設置されているので、皆さん一度は目にされた

ことがあるかと思われます。

設立当初は自社でこのビルボードをホーチミン市内の交通量の多い場所などに設置し、お客様にその権利を販売するというビジネスモデルでスタートしました。

しかし、実際には広告業のライセンスがありましても、ビルボードの設置にはまた別の許可を政府機関に申請しなければならず、この手続きが非常に煩雑で、中々許可を頂く事が出来ませんでした。

そこで自社でのビルボード設置は1基で終了し、その後は、既存のビルボードの権利を買い取ってお客様に提供するという代理販売の形にシフトしました。

この屋外看板広告というのは実はベトナムには非常にマッチした広告形態です。ベトナムは公共交通機関が発展しておらず、多くの人がバイクで移動するバイク社会です。ですから当然屋外看板を目にする機会が多くなります。

近年はベトナム国内のマーケットへ進出を目指す企業様が増えておりますので、如何にいい場所をご提案できるかが弊社の事業の最大のポイントになっております。

### ー御社の特徴を教えてくださいか？

弊社は、先ほども申し上げましたように日本側出資比率が90%の合弁会社ですが、合弁パートナー企業の社長でもあるタンが弊社の代表も務めております。

ベトナムで事業を行う上では、現地の事情が分からず困難にぶつかることも多々ありましたが、それを乗り越え現在のように事業を軌道に乗せることが出来たのも、タン社長のおかげだと感じています。

ベトナムには、外資系、ベトナム系合わせて非常に多くの広告関連企業があります。弊社の場合、ベトナムではビルボードの屋外広告に特化して日本で培ったノウハウを基盤としてお客様にサービスを提供しております。弊社のサービスの特徴としましては、お客様のビルボード広告を設置すると必ず近くの露天商と契約して、広告看板を監視してもらっています。

もし、万が一照明が消えていたり、看板が破損していたりした場合は、必ずそこから弊社に連絡が入り、お客様に報告するようにしています。そうやってしっかりとアフターケアまですることでお客様からの信頼もいただけるのではないかと考えています。

また、弊社ではホーチミン広告協会(HAA)に加盟しておりまして、HAAの会合などには積極的に参加し、ホーチミン近郊のビルボードの設置状況などの情報を常に収集しています。

やはり、ローカルの情報はそういったローカル企業の集まりが最も早く入手できますので、そこで得た情報を直ぐに現場にフィードバックし、お客様に素早くご提案できるというのも弊社の強みではないかと考えています。

合弁パートナー企業のタン社長



### ーベトナムでビジネスを展開する上で苦労した点などありますか？

ベトナムへ来た当初は、ベトナムの法律、商習慣などわからないことだらけで、毎日が苦労の連続でした。しかし、弊社の代表であるタンのお陰で様々な問題を一つ一つ解決することが出来、現在のように事業を軌道に乗せることが出来たのも彼の尽力に負うところが大きいと感じています。

弊社は、先ほども申し上げましたように日本側出資比率が90%の合弁会社ですが、やはりベトナムでのビジネスはベトナム人がメインでなければいけないと痛感もしました。

### ーベトナムでの失敗談などありますか？

こちらへ来た当初はライセンスもありませんので、出来ることも限られており、今後のためにもとにかくベトナムのことを知ろうと一人で市内を一日中歩き回って、看板の設置に適当な場所がないか見て回っていました。毎日が外回りで炎天下の中、歩き回り様々なポイントを苦労しながら見て回ったのですが、実は最終的にはこれらの情報は余役に立ちませんでした。といいますが、私はとにかく徒歩で歩き回って、歩行者の目線で立地を確認していたのですが、ご存知のように、ベトナムの人は殆ど歩かないんです。バイクに乗って移動する人が殆どですから、やはりバイクの目線で場所を確認しなければいけなかったのですが、最初はそんなことも分からず失敗してしまいました。

### ースタッフについてお聞かせ下さい。

弊社では現在6名のスタッフが働いております。私以外は皆ベトナム人ですがベトナム人スタッフの評価という意味では、人によると言うのが正直なところです。

私が良くスタッフに話すのは客観性を持つ

こと、相手の立場に立って考えることです。弊社ではスタッフの作成した提案書などを私がチェックするのですが、そうすると必ず疑問点がたくさん出てきます。

本当に些細なこと多いのですが、本人が分かっている、お見せするお客様に伝わらないのでは意味がありませんから、必ず見る人の立場に立って作成しなさいと指導するようにしています。

ただ、真面目で優秀な人もいますので、そういう人物を育てて、将来的にはリーダーとして会社を引っ張って行って貰いたいと考えています。

### ー今後の展開について教えてくださいか？

現在弊社はホーチミンを中心に南部のビルボード広告を手がけておりますが、今期はハノイにも進出したいと考えており、現在その準備を進めております。

また、現在ミャンマーにも現地法人の設立を準備しており、アジアでの展開を加速させていきたいと考えています。

その中で私自身はしっかりとベトナム人の優秀なスタッフを育て上げ、現地の人材が中心になって会社を運営できる組織作りを進めたいと考えています。

ベトナムはまだこれから経済発展が見込める国ですし、国内消費もこれからどんどん加速することが予測されます。バイク社会のベトナムではやはり屋外設置型の広告が広告効果も高いと思いますので、国内マーケットへの展開の企業様で、屋外広告に興味があれば、是非お気軽にご相談を頂ければと思います。

ーありがとうございました。

グエンバンクー橋沿いに建つ同社看板

