

第57回



THIENHA KAMEDA JSC



THIENHA KAMEDA JOINT STOCK COMPANYは、「亀田の柿の種」や「ハッピーターン」などで有名な製菓(米菓)メーカーである亀田製菓株式会社とベトナム国内で「OneOne」などを製造・販売するベトナムの製菓(米菓)メーカーTHIEN HA CORPORATIONとの合弁会社です。

現在、日本の亀田製菓では、米菓を通して世界中の人々に健康や幸せをお届けする「グローバル・フード・カンパニー」を目標として掲げ、米国・欧州・アジアへの取り組みを強化しています。その一環として、ベトナム北部フイエン省で2013年6月に米菓の製造を行うために合弁会社を設立し、同年10月から製造を開始しました。

今年4月から販売を開始した揚げせんべいの「ICHI」は予想を上回る売れ行きのために品切れを起こし、現在、製造ライン増設工事を急ピッチで進めています。今回はそんなTHIENHA KAMEDA JSCの大塩副社長にお話を伺ってきました。

●事業内容
菓子(米菓)の製造

●THIENHA KAMEDA JSC
Km29, 5A Boulevard, Bach Sam Industrial, My Hao, Hung Yen Pro., Vietnam

●日本本社

新潟県新潟市江南区亀田工業団地3丁目1番1号

●ホームページ

www.thienha-kamedafood.com/

写真一番右が大塩副社長

ーベトナム進出の経緯を教えてください。皆さんあまりご存じないかもしれませんが、実は弊社は18年前の1996年に現地の国営企業と合弁会社を作り、製造・販売を行ったことがあるのです。当時、日本円で約10円ほどの小袋に入った米菓「サクサク」を製造して販売していましたが、当時はお菓子を食べるよりもほぼ同じ値段で売っているバインミーなどが好まれる傾向が強く、ニーズはあるものの個人所得の低さに売価が合わず、約3年で撤退をすることになりました。

しかしその後、十数年の歳月を経て、ベトナムの経済発展に伴う所得水準の上昇によりお菓子を食べる人が増えてきているという状況から、再進出の検討を行っていました。

そういう折にベトナムの大手米菓メーカーTHIEN HA CORPORATIONが「OneOne」で成功しており、しかも18年前の旧知のベトナム人が米菓事業の責任者になっている事が分かりました。その後新潟の亀田製菓本社に招待したりして、交流・信頼を深め、2013年6月19日に米菓の製造・販売を行う合弁会社を設立、同年10月から新会社の工場での製造を開始しました。

ー主力商品「ICHI」について。

ベトナムでの主力商品である「ICHI」の開発時に注意したことは、味が美味しいことは、勿論、大前提としてありますが、日本で販売している商品「揚一番」と全く同じにするのではなく、ベトナム人の嗜好に合っ

た味付けにすることを念頭において開発を行いました。原材料はしょうゆを除いて全て現地のものを使用しています。食感は日本で販売している「揚一番」よりもやわらかく、風味豊かでベトナム人からも日本人からも大変好評をいただいております。

ネーミングについては、元々日本で販売していた「揚一番」という商品があったことと、OneOne社はベトナムで一番の米菓会社、亀田製菓は日本で一番の米菓会社であることから、「ICHI」というネーミングにしました。

販売価格はリーズナブルな価格帯にする為、工場などのインフラ面から人件費に至るまで抑えられるコストは徹底的に抑え、15,000ドン(100g、約80円)で販売



出荷前の商品



検品作業



工場内の様子



製造ライン

することができました。なお、商品化においては全ての過程においてベトナム人の意見を尊重し反映させました。こうして、苦勞して開発した「ICHI」ですが、販売を開始してみると予想をはるかに上回る売れ行きで、24時間フル稼働していますが、供給が追いつかなくなっています。この為、2015年1月末までに生産能力を現在の3倍に拡大する計画で、現在準備を進めています。

―ベトナムで苦勞されたことは何ですか。

日本では米菓に限らず、人が口にする物は毛髪は勿論、細かな異物が商品に混入したら大変な事になります。日本では社員も当然のように衛生面には細心の注意を払っていますが、ここベトナムでは多少異物が混入していても問題視しない風潮があります。ローカル企業の中には、通勤時に作業着のまま通勤しそのまま作業したり、サンダルのまま作業するなど衛生面の意識の低さが目立ちますが、我々の合弁会社では帽子のかぶり方から手の洗い方など衛生面での教育は日本と同レベルで行っています。しかしながらベトナムでは衛生面に対する考え方・意識が低い為、「なぜそこまでしなければならないのか?」と疑問を抱く社員も少なくありません。また、工場の建設時には、スケジュールを立て

るという概念が希薄で、「いつまでに」という納期を守る意識が低く、工場建設が計画通りに進まない点でも苦勞しました。

衛生管理やスケジュール管理がなぜ大切なのか、日本人が理由をしっかりと説明し、理解してもらわなければなりません、なかなか時間と根気が必要な作業だと感じています。

―ベトナム人社員の評価についてはいかがですか?

現在、弊社には日本人が1名とベトナム人社員が約200名います。今後、製造ラインを増設する為、230名程度まで増員する予定です。さらに生地を作る製造ラインも入れる予定があり、250名から300名程度まで増やす計画もあります。男女比率は、女性が8割程度と高くなっていますが、これは女性のほうがまじめで手先が器用な人が多い為です。

人材の採用に関しては、THIEN HA CORPORATION側で人事担当の部署があり、募集をかけるとすぐに集まっていますので、現状ではそれほど苦勞をしていません。また、マネージャークラスのスタッフは立ち上げの当時から今まで誰も辞めていませんので、これも非常に助かっています。ベトナム人社員の採用面接の際に気を付けていることは、日本では当然のことですが、以前の会社を辞めた理由をしっかりと聞くことです。勿論、面接時間に遅れる人、面接中に携帯電話をいじる人といった最低限のルールを守れない人は、お断りをさせていただいています。

―社内の行事などはされていますか?

社員旅行を年一回と新年会、誕生日のプレゼントを

送っています。今年の社員旅行は、2泊3日でTHIEN HA CORPORATIONの社員と合わせ約600名でサムソンビーチへ行きました。当然、工場などの製造ラインは休業し、バス十数台、ホテルも貸し切ったの大掛かりな社員旅行でした。新年会ではTHIEN HAグループ会社全体の約1200名が、工場に隣接しているサッカー場を貸し切ったサッカーの試合を行ったり、ゲーム大会をやったり、最後にはテレビや冷蔵庫などプレゼントする大抽選会をするなど、社をあげて毎年盛大に行っています。

―今後のベトナムでの展開について

現在「ICHI」の販売が好調で小売店に納入してもすぐに売り切れてしまいます。小売店からは直接工場に「なぜ納品されないのか?」と電話が来ることもあるほど、供給が追いついていない状況です。その為、販売網を拡大することも勿論大事ですが、今は市場に安定供給することが、喫緊の目標であり課題でもあります。それと同時に「ICHI」のブランドをベトナムに確立することが非常に重要だと考えており、それらを一つずつクリアして行く事で次なる発展に繋がっていくのではないかと考えています。

―ありがとうございました。



包装作業