

第76回



NICHIEDEN VIETNAM

●事業内容

●NICHIEDEN VIETNAM

Nichiden's office. Nichiden Bld, 328-330, D3, Van Thanh Bac Ward, Binh Thanh Dist, HCM City.

●日本本社

●ホームページ

●お問い合わせ先

Tel: 08-35129975 / 08-35121122

Email: .....

株式会社日伝は、大阪府に本社を置く動力伝導機器・産業用機器・制御機器の専門商社で、2003年に中国の上海に進出したのをきっかけに海外展開を進め、2010年にはタイに現地法人を設立し、2013年にはインドネシアに駐在事務所を設立するなど東南アジア向けのビジネス展開を拡大しています。その様な状況下において、ベトナムへの日系製造業の進出増加に対応するため、現地の自動化設備、電動機械専門販売企業であるViet Loi社との合弁によるNICHIEDEN VIETNAMを、2014年11月にホーチミン市に設立しました。今回は、そんなNICHIEDEN VIETNAMのLoi社長にお話をお伺いしてきました。



○ベトナム進出の経緯

株式会社日伝は、動力伝導機器・産業用機器・制御機器等の専門商社で、日本国内では、約400社のメーカーの商品を取り扱っています。日系製造業の海外進出に伴い、2003年には、中国の上海に進出しその後も着実に海外展開を進め、2010年には、タイに現地法人を設立、2013年にはインドネシアに駐在事務所を設立しました。その後、日系製造業のベトナム進出に伴うニーズの増加に対応するため、2014年にホーチミン市にNICHIEDEN

VIETNAMを設立しました。また、2015年には、ハノイ市にも事務所を設立し、現在は、ハノイ市とホーチミン市の2拠点での活動となっています。

○ベトナムでの事業内容を教えてください。

現在当社では、動力伝動機器、自動化設備、ハンドツール、自動倉庫設備の販売および、自動化システムの設計、設置などの業務を行っています。その他にも、ロボットを組み合わせた製造設備や、機械部品の

販売も行っております。現在取り扱っている商品は数万アイテムに上っています。販売している製品は、基本的には全て日本、タイ、香港などを経由した日系メーカーの製品ですが、お客様のコストダウンのご要望にお応えするために一部台湾、韓国製の製品も取り扱っています。2015年の取引先は約250社でしたが、そのうちの80%が日系企業で、主に4輪車と2輪車向けの部品を製造している企業となっています。ホーチミン市とハノイ市の双方に自社の倉庫があり、タイムリーな製品の





デリバリーが可能です。

今後は、取扱製品の種類をさらに拡大し、お客様のニーズにこたえていきたいと考えています。

### ○Metalex Vietnamへの出展について教えてください。

Metalex Vietnamへは、昨年に引き続き2回目の出展となります。前回の出展では、約900社のお客様と名刺交換をすることが出来、その後に300社を訪問させて頂き、製造課題の解決に向けた提案営業させて頂いた結果、50社の企業様とお取引することが出来るようになり、結果には非常に満足しています。ただ、前回は初めての出展であったため、お客様のニーズは良く分からなかった部分もありましたので、今回の出展では、前回の反省点を活かし、お客様のニーズに合った製品の出展を行いたいと考えています。また、単に製品を展示するのではなく、実際に設備を動かして用途を分かり易く説明するようにしたいと考えています。具体的には、ロボット、自動化装置、コンベア、無人車、スポットクレーンなどの産業機械を展示する予定です。Metalex Vietnamへお越しの際は、是非当社のブースにもお立ち寄り頂き、現在の製造現場における課題や悩み事などをお聞かせ頂きたいと考えていますので、お気軽にお声掛けください。

### ○ベトナムで事業を行う上での困難な点は何でしょうか？

当社は、カタログ販売ではなく、お客様個々の課題をお伺いして、より高品質、高効率な製造を実現するための新たなソリューションを提案する提案型の営業方式をとっています。このような提案型の営業を行うには、製品に対する幅広い知識が必要となりますので、営業マンの育成には非常に時

間がかかるのですが、ベトナムでは、ご存じのとおり離職率が高く、直ぐ他の仕事へ転職してしまうケースがあり、困っています。折角教育した人材が、他社へ転職したり、独立したりしてしまうと、また一からの採用、教育となりますので、何とか離職率を抑えたいと考えています。

そのため、今後は経験者を採用するのではなく、ホーチミン工科大学のような優秀

な大学の新卒学生を採用し、長く教育を行いながら働いてもらえる環境作りを進めていきたいと考えています。また、弊社の場合、お客様への製品の配送にも問題がありました。

弊社は、基本的に部品1個からのご注文にも対応しておりますが、部品1個を運ぶためだけに高額な配送費用をかけるわけにもいかず、かといって、配送中に問題が発生してお客様に製品を完全な状態で遅配なくお届けできなくなってしまつては問題です。この問題を解決するために、現在では、自社の配送チームを組織して、日にちごとに、ドンナイ省、ビンズン省などのエリアを設定して、自社で配送するようにしています。

### ○今後のベトナム製造業の発展についてどのようにお考えでしょうか？

ベトナムは、製造拠点として、タイ、インドネシアなどと並んで近年注目を集めており日系企業の進出も盛んになっています。また、TPPへの加盟、アセアン経済共同体(AEC)の発足などを受けて、今後ますますの成長が期待されています。

特にベトナムでは、今後、繊維関連産業、水産加工業、農産物加工業などの分野で

の成長が期待されますので、当社でもこれらの企業に対して、自動倉庫、移動ラック、コンベアなどの提案を行っていきたく考えています。また、外資系製造業の進出に伴い、ベトナムローカルの部品加工企業、セットメーカーなども外資系企業へ対応するための設備投資を行っていく必要があると思われまので、その様な企業に対しても最適の製造設備の提案を行っていただくと考えています。ベトナムローカルのセットメーカーは、現在は北部の方が多く存在していますが、今後は南部にもセットメーカーが増えるのではないかと考えています。

### ○将来的な展望を教えてください。

まずは、会社規模の拡大を進めたいと考えています。現在は、営業マンが10人程度ですが、これを100人規模にまで拡大したいと考えています。勿論、弊社の営業マンには、お客様に納得していただける品質向上や効率アップなどの提案を行える知識が必要となりますので、従業員教育にも力を入れていきたいと考えています。販売方法に関しては、現在は、お客様への直接販売がメインですが、将来的には日本本社が行っているのと同じように、卸売り販売も行っていきたいと考えています。また、提案営業方式だけではなく、製品のカatalog販売などにも取り組んでいきたいと考えています。販売先も日系企業以外の、ベトナム企業、韓国企業、台湾企業などにも積極的に営業活動を行い、ベトナム製造業の発展に貢献できる製造ソリューションの普及に努めていきたいと考えています。

ありがとうございました。

