

# 第15回

## IWAI PLANT TECH VIETNAM CO., LTD.



### ●業務内容

食料・医薬・化学品製造機械を主体とする設備全般設計、製造、調達、施工、販売、サービス

### ●ベトナム工場

Lot A-1A-CN, My Phuoc Industrial Park 3 Ben Cat, Binh Duong  
Tel: 84-650-221-3068 Fax: 84-650-355-3263

### ●日本本社

Iwai Kikai Kogyo Co., Ltd.  
3-17-10, Higashikojiya, Ota-ku, Tokyo 144-0033, Japan  
Tel: 81-3-3744-1111 Fax: 81-3-3743-5030

岩井機械工業株式会社は、東京都大田区に本社を置く流体食品プラントエンジニアリングメーカーです。その岩井機械工業株式会社のベトナム拠点として、2008年に設立されたのが岩井プラントテックベトナム社です。岩井プラントテックベトナムの主な事業内容は、プラント設備の販売、設置、配管、電装工事、メンテナンス、パーツ販売となっております。今回はこの岩井プラントテックベトナム社を訪問し、現地代表を務める植松氏と副社長の三輪氏にお話を伺いました。



左から三輪副社長、植松社長、坂元マネージャー

### 御社の事業内容を教えてください。

岩井プラントテックベトナムでは現在『機械設備の搬入・据付』『配管工事』『計装工事』『調合タンク・CIPタンク等の製作』『架台等の製作』『ボイラーの製作』『部品製作』『メンテナンス』の8つの業務を行っています。

弊社のメイン事業は流体食品等のサニタリプラントが対象ですが、ベトナム工場では、特にこれに限ることなくあらゆる機械設備に対して上記のサービスをご提供しております。工場内にフライス盤や旋盤がありますので必要な部品を1個からでも製作できますし、図面などが無くても現物があれば対応可能です。機械に関することなら何でもご相談頂ければ対応しています。

### ベトナム進出の経緯をお聞かせ下さい。

弊社の親会社である岩井工業株式会社は

日本国内で64年の実績を誇る流体食品プラントメーカーです。主に乳製品、飲料、食品、医薬品を対象としたプラントエンジニアリングを行っており、殺菌、洗浄、制御技術に関しては日本でも高い評価を頂いております。特に流体食品プロセスにおける製品の無菌化技術は世界でもトップレベルの技術を有しています。

数年前から弊社のお客様である日本の飲料、食品、医薬品メーカー、中でも飲料メーカーの海外進出が進むようになり、弊社もお客様へ現地でプラント設備ご提供する為に海外進出を検討するようになりました。そこで2007年ごろから岩井機械工業としてもタイ、マレーシア、ベトナムなどを進出先の候補として出張ベースで進出の可能性を調査してきましたが、今後の日本からのメーカーの進出が期待され、現地企業にも顧客となりえる潜在的な成長性が最も高いという理由で

ベトナムへの進出を決定しました。

### ベトナムの中でも南部ビンズン省のミーフック工業団地第3期地を選ばれたのはなぜですか？

ベトナム南部は消費市場としての成長が顕著で、弊社のお客様となる飲料メーカーが南部に多いこと、弊社のお客様が近接するミーフック工業団地第2期に進出されたことがこの工業団地への進出を決めた理由です。また、ピナミルクやチュンユーンといった国内大手の飲料メーカーも同地域へ進出を決めていたことも判断材料になりました。

### 従業員数は何名ですか？

従業員は現在全部で16名います。このうち3名が日本人で、ベトナム人エンジニアが7名で、他に事務員、通訳、運転手、守衛など6名のスタッフがいます。7名のエンジニアは全員が日本で3年間の



プラント付帯設備



溶接作業風景



医薬プラント設備

研修経験があり、日本語も理解できますし、技術のレベルも高いです。また、実際のプラント工事の際には、現地の優秀なパートナー企業と連携して工事を行っており、日本からスーパーバイザーも来ますので、日本と同じレベルの施工が可能です。

#### ベトナム人スタッフに対する評価は如何でしょうか？

弊社は設立当初から7名のエンジニアでスタートしており、その全てが高校卒業後に日本で3年間の研修を受けた経験のあるものです。機械に対する基礎的な知識と日本語が出来ることを条件に選抜したスタッフで、弊社での業務に関しては、入社後にゼロから指導し、安全やスケジュール管理など日本式の施工方法を教育しました。現在までの状況から見るとベトナム人エンジニアは非常に真面目で素直な人が多く、機械加工、メンテナンスには向いている人が多いと感じています。また、現地のパートナー企業となるベトナム企業も非常にしっかりと作業をしてくれるので、大いに助かっています。

#### ベトナムで事業を行う上でお困りの点などあれば教えてください。

通関の手続きは、時間が非常に長くかかることがあり、設立当初は色々と問題もありました。ベトナムの行政手続は日本に比べても非常に時間がかかる上、書類上の一部でも不備があると全て最初からやり直しとなったり、何度も苦勞させられました。

また、国営企業の入札案件などにも参加したことがあるのですが、要求される書類の量が膨大で決定までの時間も長期に渡るなど、民間企業に比べて大変に手間が掛かったようにも感じました。

ベトナムは書類が好きで実感させられることもしばしばあります。ただ、他の東南アジア諸国に比べ、ベトナムは細かなチ

ェックが機能し、時間も比較的守られていると感じることが多く、今後の成長に期待しています。

#### ベトナムローカル企業との取引も多いのでしょうか？

弊社で現在までに受注したプロジェクトは、全て外資系企業のプロジェクトになっています。しかし、今後はベトナム企業へも積極的に営業し、国内企業からの受注も増やしたいと考えています。

#### どうしてベトナム企業からの受注が難しいのでしょうか？

これは、我々の進出がまだ少し早すぎた部分もあると感じています(笑)。といいますのもベトナムの例えば飲料業界というのは、ビンの時代からようやくペットボトルなども少し出てきた段階で、商品に対する衛生観念などもまだまだ改善の余地が残されています。物流などの問題もあり、商品に問題が起きても、原因を特定するまでにいたらないこともあり、高スペックで高価な弊社のような設備には投資が進まないのが現状です。勿論、ベトナムは急速な成長を遂げており、海外の新しい技術や高い品質の商品が社会に急激に受け入れられるようになっていきますので、今後近いうちには、現在の状況も一変するものと考えており、その為にも弊社でも現地でのシェアを拡大していく為に様々な方策を検討しています。

#### ベトナムでシェアを拡大する為にはどのような対応が必要とお考えですか？

現地の実情に合わせたスペックを考慮する必要がありますと感じています。弊社の製品は非常に優れた品質を有しており、乳業や飲料の流体プロセスの設備では日本でトップシェアを誇っており、技術力は世界でもトップ水準レベルのものです。しかし、残念なことにベトナムの場合ですと

過剰スペックになってしまっているようにも感じています。現地の事情に合わせて高価な自動化が不要な部分を安価な手動化にすることでコストの削減を図ったり、日本と比べて生産量が大幅に少ない場合に、それに応じてスペックを変更するなど、ベトナムを始めとした東南アジアのスペックを理解した上で、低コストの新しい東南アジア向けの商品を開発していきたいと考えています。また、例えば練乳はベトナムでは非常にポピュラーな商品ですが、日本では過去の商品として既に忘れ去られていたりします。日本の技術・スペックをそのまま持つてくるのではなく、現地のニーズや社会状況を理解した上で適切な商品の提供が出来るようにしていきたいと考えています。

#### 今後の事業展開はどの様にお考えでしょうか？

将来的には先ほども申し上げましたようにベトナム市場の開拓を進めていきたいと考えています。現地のニーズを踏まえたベトナムスペックの商品でベトナムの国内飲料メーカーなどからの受注を増やしていきたいと考えています。また、ベトナム国内に留まらず東南アジア全体も市場として考えており、タイ、マレーシア、インドネシア、など東南アジア各国にもマーケットを広げていきたいと考えています。

それ以外にも、近い将来の課題としては、日系企業を中心に外資系企業に対して、サニタリ設備に限らず、機械全般に関して、メンテナンスやパーツの製作などのサービスを拡大していきたいと考えています。

ベトナムの経済発展は非常に勢いがあり、近い将来には必ず弊社のプラント設備に対する需要が増えると考えていますので、同業他社に先駆け、ベトナムでの市場獲得に向けて今後も現地のニーズを的確に捉えていきたいと思えます。



飲料(乳業)プラント設備