

第19回



KOTOBUKI SEA CO.,LTD.



●業務内容

公共/教育施設向け 家具・装置家具の製造販売

●ベトナム所在地

Lot 104/6, Amata Road 24-2-4, Amata Industrial Park,
Long Binh Ward, Bien Hoa City, Dong Nai
Tel: (+84-61)393-6272 Fax: (+84-61)393-6275
URL : <http://www.kotobuki-sea.com>

●日本本社所在地

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台1-2-1
Tel: (+81-3)5280-5470 Fax: (+81-3)5280-5774

—御社の事業内容を教えてください。

はい。コトブキシーティングは2010年に組織
改変によりコトブキホールディングス株式
会社のグループ会社として設立されました。

このコトブキグループは実は創業が1916年
と90年以上の歴史を有する企業でして、主に
公共施設で利用されるベンチ、観覧席、学習
机・椅子などの製造・販売を行っています。日
本国内ではサントリーホールや福岡ドーム、
大阪ドーム、ナゴヤドームなど日本国内全
てのドーム球場にも製品を納入しており、ベ
トナムではタンソンニャット空港内のベンチも
弊社の製品ですので、皆様一度は弊社の製
品をご利用いただいているかもしれません。

弊社では現在、アメリカのインターカル社、イ
ギリスにオーディエンス・システムズ社、台
湾に台湾コトブキ社、韓国にコトブキ・コ
リア社、そしてこのベトナムにコトブキ
SEAと5箇所の海外拠点を有しています。韓国と台湾のグル

ープ会社は販売がメインで、製造を行って
いるのはアメリカ、イギリス、ベトナムの3
拠点のグループ会社になります。ベトナム
現地法人であるコトブキSEAでは日本の親
会社向けの部材の製造のほか、移動観覧席
や学習机・椅子などを製造販売しておりま
す。販売先はベトナム国内はもとより、オ
ーストラリア、台湾、韓国など海外へも輸
出しています。

—ベトナム進出の経緯を教えてください。

弊社では劇場、多目的ホール、スタジアム、
教育施設などに椅子や机を提供しておりま
す。しかし、近年日本の市場は飽和状態に
近く、劇場やスタジアムが新たに建設され
ることが極端に少なくなっており、既存設
備の入れ替えがメイン事業になってきて
おります。またオフィス家具メーカーなど
の参入もあり、日本でのマーケットは縮小
する一方で、将来的にもマーケットの拡大が見込

1916年の創業から90年以上の歴史を有するコトブキグループは、椅子
のコトブキとしてアメリカ、イギリス、台湾、韓国へとネットワークを広げ、ア
ジアの拠点としてベトナムにKOTOBUKI SEA株式会社を設立しました。
東京に本社を置き、KOTOBUKI SEAの100%出資元でもあるコトブキシー
ティング株式会社は、パブリックファニチュアのパイオニアとして知られ、ス
タジアムや劇場、学校などの公共施設における観覧席を主製品とし、サン
トリーホールや甲子園球場などにも製品を納入しています。

今回は、ベトナム現地法人であるKOTOBUKI SEAを訪問し、菅副社長に
お話を伺いました。

めない状態です。一方で中国をはじめとする
アジアの新興国は経済発展が著しく、イン
フラの整備が急速に進められており、新た
なマーケットとして非常に魅力的です。

そこで、今後ASEAN地域を中心としたア
ジア地域の市場進出拠点として様々な国
を比較検討した結果、若い世代が多く活
気な溢れるベトナムが有力候補として浮
上り、2002年にホーチミン市中心部に駐
在事務所を設立しました。

その後、駐在事務所の活動を通じてベ
トナムの国民性、豊富な労働力、労働コ
ストの低さから現地での生産工場の設
立が検討されるようになり、2004年
には遂にドンナイ省のアマタ工業団地
にコトブキSEAを設立するにいたり
ました。因みにコトブキSEAのSEA
には親会社のシーティング以外に東
南アジア(Southeast Asia)や海外へ
広く展開する海(SEA)といった意味
も含まれています。

— 立ち上げのご苦労など教えていただけますか？

弊社は現地法人の設立の前に駐在事務所を設立しておりましたので、立ち上げに関してはそれほど苦労はありませんでした。駐在事務所時代に現地のサプライヤーも育ってきていましたし、以前から付き合いのあった台湾系の協力会社なども多数ベトナムに進出していましたので、事業を行う環境は整っていたと思います。

— ベトナムで事業を行う上で苦労されている点などありますか？

苦労というとは少し違いますが、弊社では長年の製造経験から得たノウハウを基に製品のデザインを行っておりますので、このデザインがコピーされてしまわないように神経を使っています。ベトナムでも意匠登録を正式にしており、最も気をつけている部分でもあります。

また、弊社の製品は、公共の場所で使われることが多くどのような方にも安全で快適に使用していただける必要があります。

製品に使用する材料には、鋼管、プラスチック、アルミ、木材、合板、ウレタン、張地など本当に様々な種類のものがありますが、それらの材料も日本の品質基準を満たすことを条件にしておりますので、必要なものは海外から輸入して調達しています。また、公共向けの施設が多いことからシックハウス症候群対策のために木材や糊、塗料などではいわゆるF☆☆☆☆（フォースター）基準を満たすものを使用しています。

後は、例えば椅子などを設置する場合の高さ、幅、奥行き、規格というのは、ベトナムでは、統一したものがありません。さらに、お客様のご要望に応じて様々な企画の製品を作る必要があります、統一のデザインで大量販売

というのが難しいですね。

最後に納期の問題も頭が痛い問題ですね。ベトナムでは建築がスケジュールどおり進まないことが結構あるのですが、こちらはすでに製品を納期に合わせて生産してしまっていますので、建築が止まってしまうと、製品を保管しておくのに苦労します。

— スタッフの採用に関しては如何でしょうか？

設立当初は15名のスタッフからスタートしましたが、現在はスタッフ、ワーカー含めて70名ほどが在籍しております。特に弊社がベトナム人スタッフの能力で注目したのがデザインの能力です。ベトナムスタッフのデザイン・設計の能力は非常に優秀で、現在では日本で受注したプロジェクトの部品展開図面などは殆ど全てベトナム人スタッフが作成しております。

これにより、日本側の負荷が軽減され、新製品の開発などに注力できるようになり随分助かっています。

— 離職率などは如何でしょうか？

弊社の場合、離職率はそれほど高くはないので助かっています。給料の相場や福利厚生、面では、他社とそんなに大きな違いはないと思いますが、弊社の離職率が低い要因としては、やはり自分の仕事の成果が目に見えて分かるという部分が大きいと感じています。自分が何を作っているのかどういう風に使われるのか明確に分かるので、仕事にやりがいを感じやすいのだと思います。

後は、離職率が低い特徴としては休みが多いことでしょうか。現在年間99日の休日があり、来年には更に増やして年間100日の休日を設定する予定ですが、これは社員にはやはり評判がいいですね。

— ベトナム国内での販売を目指す企業は多いと思いますが、実際に国内販売をされてどのようにお感じでしょうか？

ベトナムでも日本製品は価格が高いと思われていますが、しかし実際にはそれでも日本製品がほしいと考えている人は多くいます。日本メーカーの製品は品質が高いと信頼されていますし、非常に期待されていると感じます。我々は安易に価格を下げるのではなく、高い品質を維持してお客様のご期待に応えることを目指しており、実際に良い物を作れば価格の問題ではなく購入してもらえとも感じています。

ベトナムでも一度購入した後で、弊社の製品を信頼しリピーターになっていただけるお客様も増えており、今後もお客様の要求に応えられる高い品質の製品を提供して行きたいと考えています。

— 今後の展開はどのようにお考えですか？

やはりベトナム国内及び周辺国への販売比率を高めて行きたいですね。現在は日本の親会社向けが約50%で、残りの50%がベトナム及び周辺国への販売となっておりますが、今後は日本向けの比率が25%程度になるまで現地での販売を促進していきたいと考えています。

ベトナムは弊社にとってアジア地域の中心拠点で、今後はこのベトナム工場を中心としてASEAN諸国、オーストラリア、中国、台湾、韓国などに商品を販売していきたいと考えています。そしていつかはベトナムでワールドカップのような国際的な大会で利用できるスタジアムに弊社の製品を納入することが現在の目標です。

— ありがとうございます。



Vstar School



Ton Duc Thang大学



カナディアンインターナショナルスクール