

第75回

TAKIGAWA CORPORATION VIETNAM

●事業内容

軟包装材の製造・販売

●Takigawa Corporation Vietnam

10 VSIP II-A, Street 14, VSIP II-A Tan Uyen Town, Binh Duong Province.

●日本本社

千葉県船橋市習志野4-12-1

●ホームページ

<http://www.takigawa-corp.com/jpn/index.html>

●お問い合わせ先

Tel: (84) 6502221010

Email: [info@takigawa-corp.com](mailto:info@takigawa-corp.com)

Takigawa Corporation Vietnamは、千葉県船橋市習志野に本社を置く高級軟包装材メーカーであるタキガワコーポレーションジャパンの100%出資による現地法人として、2011年にビンズン省タンユン市のVISIP IIに設立されました。EPEライセンスの下、2012年から軟包造材の製造を開始し、欧米への輸出を中心に販売を積極的に行う一方で、ベトナム市場の将来性を信じて業務展開をしています。今回は、そんなTakigawa Corporation Vietnamの瀧川雄社長にお話を伺いました。



○ベトナム進出の経緯を教えてください

弊社の親会社であるタキガワコーポレーションジャパンは軟包材の製造をしています。2010年頃から欧米への販売が急増し、生産規模拡張の必要に迫られたのですが、海外販売シェア増加に伴う為替相場変動リスクの軽減、並びに東日本大震災の教訓から本社工場のバックアップニーズを考慮し、海外に生産拠点を創ることになりました。当初、欧州に生産拠点を創ることも検討しましたが、日本との相互バックアップ体制構築の容易性、中国での人件費上昇、包装業界のサプライチェーンの観点でタイが充実していること、更に今後のビジネス機会の増大期待などを考慮するとASEAN諸国の方がベターとの結論に至りました。最終的に、タイとベトナムが候補に残ったの

ですが、タイには既に多くの製袋業者が進出済みであったのに対し、ベトナムは今後一層の経済発展とマーケット拡大チャンスが見込まれたので、ベトナムに軍配が上がりました。

また、以前、他社への技術協力でインドネシアとベトナムにそれぞれ人材派遣をした事がありました。その際、インドネシアでは技術の定着に10年要したのに対し、ベトナムでは2年で成功しました。この経験を通してベトナム人への信頼感と期待感が高かったことも、ベトナムの選定に少なからず影響したと思います。

○ベトナムでの事業スタートはいつですか？

2011年4月に現地法人を設立し、2012年2月に操業を開始しました。工場の建設、機

械の導入を2012年1月に終わらせ、従業員もコアスタッフについては2011年中に本社工場で一通りの研修を受けさせました。日本人派遣社員3名を含めて、総勢25人でのスタートでした。

スタート直後は従業員に機械を回させるだけで精一杯で、通関手続や当地規制に関する知識不足による事務処理ミスも続出し、最初の出荷ができたのは2012年5月でした。一方で、機械操作が複雑なこと、語学ハンデに起因するコミュニケーション不足などを主因に従業員のターンオーバーも激しく、「安定するまでの数か月間大変苦労した」と工場立ち上げ時のスタッフから聞いています。今は社員数も約180名となり、社員とのコミュニケーションを充実させながら、やりがいのある働きやすい職場環境を充実させることで定着率も上がってきています。



### ○御社の事業内容を教えていただけますか？

弊社の製品は高級軟包材で、主に食品、ペットフード、サプリメント、農薬、化粧品、文具、キャンペーンバッグ等の袋にご利用いただいています。弊社では、印刷、ラミネート、製袋の包材製造に関わる全工程を自社で行っていますが、加えて、シーラントフィルムと呼ばれる包材の最内側のフィルムを自社製造しています。

一口に「軟包材」といっても、用途により形状や原料構成が異なり、また、お客様毎に印刷デザインが異なりますので、一品毎のオーダーメイド製品と言っても過言ではありません。弊社では、印刷用フィルム、バリアフィルム、シーラントフィルムといったフィルムを2〜3枚張り合わせた(この工程をラミネートと呼びます)高級パッケージ用フィルムをお客様のご要望に応じて即して使用し、お客様のお好みのデザイン、形状、サイズの袋をご提供しています。主力は「角底」と呼ばれる袋で、美しい形状で、自律性が高く、デザイン印刷を袋の全面に行うことができます。その他、お手軽なスタンディングパウチ、四方袋もご要望に応じてご提供しています。袋の表面の印刷はグラビア方式で行っており、お客様に満足いただける明瞭な色調の印刷をお届けできるものと確信しています。また、袋にはチャック、ハンドル、バルブ、スパウトなど、用途に合わせた様々な装着オプションを用意しています。新しい商品企画にも余念なく、この程、PacXpartという硬いプラスチック容器の代替となる軟包材容器の製造を始めました。

### ○ベトナム人スタッフについてどのように考えていますか？

ベトナム人スタッフは器用で非常に優秀だと思います。弊社は最上質の印刷機、ラミネート機、検品機、製袋機、フィルム製造機を使っており、ほとんどの工程が自動化されているのですが、インク調色や製袋機械の微妙な調整には高度な技術が要求されます。本社で通常2年程度かけて習得するような技術を、ベトナム人スタッフの中には6カ月程度で一応こなせるようになる人間もいます。仕事をできるだけ体系的に理解して欲しいと、工程別にスキルリストを作成し、社内スキル検定制度を準備しており、多くのスタッフが意欲的にチャレンジしてくれています。

一方で、ベトナム人スタッフは手続書原本にあたるのが苦手なような気がします。製造現場で発生する不良品をみると、大半が思い込みや理解相違によるもので、手続や手

順書を確認していたら未然に防げたものばかりです。手順書どおりの作業遂行が習慣になるよう、事ある毎に声掛けをするようにしています。

### ○ベトナムで事業を行うにあたり苦労されていることはありますか？

設立以来ベトナム法制の理解に戸惑っています。先ず、適用を受ける法律の全容把握に非常に苦労しました。日本ではこういったことは業界団体が支援してくれるのですが、ベトナムでは勝手が異なります。法規制の最終形の把握にも手古摺っています。一つの法律に付随して、施行に伴う具体的な運用を記した夥しい数の政令、通達、公文書などが存在し、曖昧な表現がある上に制定日と実施日に数か月のズレがあります。大概の書面が英訳されているものの、ベトナム語しか存在しないものもあります。更に、ベトナムでは最近各種法整備が猛スピードで進んでいて、これらのコンプライアンスに追いつくには骨が折れます。

### ○今後の事業展開はどのようにお考えでしょうか？

現在、製品の大半を欧米のお客様に輸出しています。お客様には日本の親会社と同じ高品質の製品を提供することをお約束しています。食材の包装材を取り扱うことが多いことから、最近 BRC (British Retail Consortium) の世界標準規格を取得しました。従業員数も発足時の7倍になり、企業ガバナンスの基礎もほぼできあがりました。これからも、高品質な製品、新しいアイデアを満載した製品の提供に全力を傾倒すると

共に、不断のコストダウン努力を続けていくつもりです。

一方、折角ベトナムに進出したのですから、弊社の製品を是非ともベトナムのお客様にも使っていただきたい気持ちでいっぱいです。ベトナム進出経緯から、弊社は輸出加工企業ライセンス取得企業の為、ベトナムのお客様との取引数量には一定程度の幅がはめられているものの、かなりの数量をご提供できる余裕があります。

ベトナムでのマーケティングを始めたばかりであること、弊社の製品が高級包装材で比較的高価格であることから、弊社のベトナムのお客様は特定分野の少数に限られており、弊社は未だベトナムの企業には馴染みが薄い存在です。近年のベトナムの経済成長は目覚ましく、ASEAN内でリードしているタイを相当上回る成長率を記録している模様で、ベトナム消費者の購買力も急速に高まってきていると見ています。この数年の内に必ずや弊社の製造するプレミアム包装材の普及も進むものと期待しています。展示会への出展や地道なセールス活動を通じ、一件でも多くのベトナムの潜在顧客に弊社の製品を知っていただきたいと思っています。

弊社は在ベトナムのお客様と一緒に成長させていただきたいと心から望んでおります。軟包材に関してお困りのことがございましたら、是非とも一緒に考えさせていただきたいと思っておりますので、ご遠慮なく、何なりとご連絡いただければ幸甚です。

ありがとうございました。

