

第83回

VI NGUYEN CO., LTD



●事業内容

絹ごし豆腐、木綿豆腐、豆乳、油揚げ、しらたき、コンニャク、納豆等の日本食材の製造販売

●住所: 75/25 Go Dau, Tan Quy, Tan Phu, HCMC

●TEL: +84-8-2247-7481

●URL: www.vinguyen.com.vn

Vi Nguyen社は、豆腐、コンニャク、納豆、油揚げなど日本の家庭料理には欠かせない日本食材の製造・販売を行う企業として2007年に設立されました。創業者であるカオ・ミン・タイ氏は、ベトナム戦争当時の1972年に国費留学生として日本へ留学しましたが、その後のベトナム戦争の終結を受けて帰国する場所を失い、ベトナムに帰国することなく日本で博士課程までを取得し大手日系企業の研究職として50歳を超えるまで日本で生活を続けた日本とベトナム両国に深いかかわりを持つ人物です。

今回は、Vi Nguyen社をカオ・ミン・タイ社長とご子息のカオ・ミン・ケン副社長にお話を伺いました。

○設立の経緯を教えてください。

私は、ベトナム南部の出身でして1972年に国費留学生として東京工業大学へ留学しました。当初は、留学が終わればベトナムへ戻るつもりでしたが、留学中にベトナム戦争が終結し、帰るべき場所を失ってしまいました。そこで、日本での勉学を続けるしかないと考え、そのまま博士課程まで進学し、その後日本の大手電機メーカーへ研究職として入社しました。私の専攻は、化学の分野だったので、メーカーでは、半導体の絶縁材料やリニアモーターカーの推進コイルに関する研究などをおこなっておりました。元々私は、日本へ留学した後は、ベトナムに戻るつもりだったのですが、ベトナム戦争の影響で、ベトナムへ戻ることができず、そのまま日本のメーカーに就職していましたが、50代を迎えた頃から、思わぬ形で長年滞在することになった日本から、ベトナムへ帰ることを考えるようになりました。ベトナムに本格的に帰国するためにベトナムでの仕事も色々探しましたが、当時働いていたメーカーは、ベトナムに製造拠点がなく、これまでの研究実績を活かせる場所がベトナムにはまだありませんでした。そこで、現地で会社員として働くのではなく、自らの会社を起業するという道を模索するようになりました。そうした状況で、どのような事業をベトナムで立ち上げるべきか日々考えているときに、

ふとベトナムの新聞でベトナムのローカル市場で売られている豆腐の凝固材に建築用の石膏が使用されているというニュースを目にしました。それまであまり意識していませんでしたが、豆腐は、日本でもベトナムでもお馴染みの食品ですが、その品質・味には大きな違いがある事に気が付きました。試しにベトナムのスーパーマーケットで一般に市販されていたタイのメーカーの豆腐を買って食べてみたところ、これが日本の豆腐に比べて全く美味しくありませんでした。

そこで、私の研究者魂に火がついてしまい、どうすれば美味しい豆腐が作れるのか?という問題に熱中するようになりました。日本に戻ってから、豆腐の歴史から製造方法、原材料など豆腐に関する様々な文献を読み漁り、最終的に自分で材料をそろえて豆腐を自作してみたところ、美味しいと思える豆腐を作ることができました。そこで、もしかするとこれはビジネスにできるかもしれないと思い、今度は、ベトナムに行って、現地の大豆と水を使って豆腐を試作して、現地の知り合いのベトナム人に試食してもらったところ、非常に好評でした。そこで、本格的に豆腐ビジネスを立ち上げることを決意して、2007年に製造工場を設立し豆腐製造業を本格的にスタートさせました。

この会社で最初に販売したのが『HIYAKO』という日本の豆腐と比べても遜色のない高

品質の絹ごし豆腐でした。最初は、日本人コミュニティへ売込みまして、駐在員の奥様方に試食してもらいましたが非常に好評で、当時レタントン通りにあったシティマートで販売すると直ぐに売り切れるほど人気となりました。ただ、それだけでは、1日に20丁程度にしかなりませんので、ビジネスにはなりません。やはりベトナム人に買ってもらうなければビジネスレベルの消費が生まれないと考え、ローカルのスーパーマーケットにも売り込みをかけて、徐々に取り扱ってもらえるようになりました。ところが、ベトナム人向けの販売では、この豆腐が思ったように売れませんでした。価格の問題かとも考え、他社製品とも遜色のない価格設定に値下げもしてみました。豆腐の味には、絶対の自信がありましたので、どうして売れないのか分からず色々試行錯誤した結果、たどり着いた結論が、当社の製品が、ベトナムの既存の豆腐に比べて食感が異なるという点でした。日本とベトナムは、どちらも豆腐を食べる文化がある国ですが、その食べ方、調理方法には大きな違いがあります。ベトナム人に受け入れられる豆腐にするためには、今の味のままとベトナム人の好み食感の豆腐にする必要があると気づきました。しかし、これが簡単なことではありませんでした。元々私は、日本の豆腐に関する文献を研究して豆

腐作りに応用してきたのですが、それらの文献は、当然日本のような食感の豆腐の作り方しか書いてなく、ベトナム人の好む食感にする方法などどこを捜しても見つかりませんでした。そのため、様々な製造方法で試行錯誤を繰り返して、約5年かかって漸くベトナムの調理方法、食べ方に適した豆腐の開発に成功しました。この豆腐は日本人の好きな大豆の風味を残したまま、ベトナム人の好む食感を実現した恐らく世界で唯一の豆腐だと自負しています。この豆腐を開発できたことが事業が急速に拡大するきっかけとなりました。その後も、自社製品の開発に力を入れ、今では卵豆腐、板コンニャク、しらたき、豆腐しらたき、納豆、油揚げなど20種類以上の日本食材を製造販売するようになりました。

○御社の商品の特徴を教えてください。

まずは、先ほど申し上げた絹ごし豆腐が弊社の看板商品になります。ベトナム人にも日本人にも受け入れられる味と食感を実現したこの豆腐は、ベトナム国内の一般スーパーマーケットは勿論、日本料理レストラン、ベトナム料理レストランにも納品しており、大変好評を頂いております。次に弊社の特徴的な商品として、コンニャク製品があります。コンニャク製品としては、板コンニャク、しらたきなどがありますが、ベトナム国内でコンニャク製品を製造しているのは、弊社のみです。コンニャクは、ベトナム人は、元来食する習慣がありませんので、主に日本料理レストランや日本人向けの販売となっています。弊社のコンニャクは、日本のメーカーから直接技術指導を受けており、日本のコンニャクと全く遜色のない高品質製品です。



また、最近では、小粒納豆の製造販売も開始しました。納豆は、他にもベトナムで製造している業者がありますが、殆どがベトナム産の大粒の大豆を使用しています。当社の場合、日本と同じ小粒納豆を製造するために、北米から小粒の大豆を輸入しており、日本と全く同じ小粒納豆を製造できるのが大きな特徴です。

他にも、豆乳、油揚げ、ごぼう、厚揚げなど様々な商品を取り揃えており、ホーチミン市内は無料配達もしています。

それと弊社のもう一つの大きな特徴は、日

本の生産技術を導入し、安全安心な日本食材を消費者の皆様にお届けするという企業理念にあります。ですから使用する原材料にもこだわっており、ベトナムで一般に流通しているような遺伝子組み換え大豆(GM大豆)は一切使用していません。また、副社長である息子のカオ・ミン・ケン氏は、日本豆腐マイスター協会の豆腐マイスターの資格も取得しており、豆腐のエキスパートです。



苦勞したことなどありますか？

私は、元々化学を専攻していましたので、豆腐やコンニャクの製造に関しては、全く知識も経験もないところからスタートしましたので、苦勞は多くありました。豆腐も最初に試作をしてから、ベトナムで皆さんに受け入れてもらえる商品にまで作り上げるまでに10年近い年数がかかりましたし、コンニャクも同じように試行錯誤の連続でした。

コンニャクで、申し上げますと、元々ベトナム人はコンニャクを食べる習慣がありませんので、あくまで、趣味の範囲で日本にいる時からコンニャク粉を使って自作はしていました。それが、それほど熱心には取り組んでいませんでした。それが、今から5年ほど前に、ベトナムの日本料理レストランからコンニャクを作ってほしいという相談を受けて、本格的にコンニャク製造に取り組むようになり、製造機械から自作して、何とか商品化に成功することが出来るようになりました。ただ、当時は、注文数も少なくビジネスというよりは趣味のようなものでした。ところがその2、3年後に日本の商社から日本のコンビニエンスストア向けのコンニャク、しらたきをこれまで使用していた中国産からベトナム産に切り替えたい相談を受けたことで大きく変化がありました。日本のコンビニエンスストアへの供給となると大量生産が必要となりますので、自社の製造設備に大きく投資をして日本からの発注に対応できる体制づくりを進めたのですが、最終的に、コンビニエンスストア側が日本産のコンニャクを採用することになってしまい、目論見が大きく外れてしまいました。

ただ、既に設備投資をしており、原料も購入していましたので、このままでは引き下がれないと考え、商社と協力して売込み先を探し、日本の地方スーパーマーケットに少量な

がら輸出を行うことが出来るようになりました。その当時はTPPの話題が出始めており、コンニャクも関税が大幅に下がると期待しており、将来を見越して日本での販売を拡大できればと考えていました。ところがTPPの大筋合意内容が出てからコンニャクの輸入関税を確認してみると、6年間で最大3%しか下がらないことが分かり、更に最近ではTPP自体もアメリカの撤退で雲行きが怪しくなっていました。そこで最終的には、日本への本格的なコンニャクの輸出展開は断念し、現在は、ベトナム国内での販売拡大を目指しています。このコンニャクの経緯は、苦勞が多く、失敗もありましたが、その御蔭で日本でも通用するほどのコンニャクの製造技術を持つことが出来たとも考えています。

○今後の展開を教えてください

日本の美味しくて安全な食材をもっとベトナムで広めたいと考えています。豆腐はベトナムでも一般的な食材ではありますが、日本の生産技術により高品質で風味豊かな豆腐は当社の強みであると考えていますので、もっとベトナムの人にも食べてもらいたいと考えています。コンニャクは、ベトナムでは知名度が低いのが現状ですが、昨年うどんチェーン店と協力して期間限定でコンニャクうどんを提供してみたところ、非常に好評でしたので、正しい方法でアプローチすればコンニャクがベトナムで受け入れられる素地は十分にあると考えています。ベトナムでコンニャクを普及させるためには、日本の食文化を一方向的に押し付けるのではなく、ベトナムの食文化に合わせて、食べ方や味付けを柔軟に提案していくことが重要だと考えています。実際の例で申し上げますと、以前ベトナム人消費者向けの食品展示会に参加した際に、コンニャクをどのように提案すればベトナム人消費者に喜んでもらえるかスタッフと知恵を出し合い、ベトナム人の大好きなバーベキューにヒントを得て、結びしらたきを串に刺して、焼いたものをベトナム風の付けダレにつけて提供したところ、試食したベトナム人からは非常に好評でした。

弊社は、日本に長年滞在したベトナム人による企業で、ベトナムと日本の双方の良い部分を熟知していますので、その強みを生かし、今後もベトナム国内での展開を積極的に進めていきたいと考えています。

ありがとうございました。