

# ベトナム進出口系企業インタビュー

第4回

株式会社 YUDEA ベトナム現地法人  
KLALA COMMUNICATION Co., Ltd.

第4回目のベトナム進出口系企業インタビューは、ベトナムで情報メディア「Kilala」を運営する KLALA COMMUNICATION CO., LTD にインタビューを行った。ベトナムは経済発展が著しく、親日的であり、魅力的な市場ではあるが、ベトナム人へのアプローチや外資企業への参入障壁があり、日系企業の事業展開は簡単なものではない。そのような事業環境の中で、同社は読者150万人を擁する情報メディアを運営しており、進出口系企業にとってはとても心強い存在になる。KLALA COMMUNICATION Co., Ltd. の Managing Director 菅原氏に同社の事業展開についてお話を伺った。

## 福田 聡志

● ベトナム投資開発銀行 出向 へきらぼし銀行 海外戦略部

## 会社概要・ベトナム進出の経緯

まず弊社日本本社の株式会社 YUDEA は、1995年設立、宅配サービスのカタログ製作や企業のCSR報告書の製作を主に行っており、弊社日本本社の経営方針は、企業名のおり、クライアントとユーザーを結び（＝YU）、クライアントの課題を独自のアイデアで解決する（＝IDEA）YUJである。

弊社ベトナム現地法人は、2003年に設立し、当初は名刺や会社案内等を製作しておりました。ベトナムに進出する前から、日本本社ではベトナム人を採用しておりましたので、ベトナムには興味を持っておりましたが、進出のきっかけは日越友好30周年記念の



雑誌Kilala

サッカーイベントでベトナムを訪れたことです。その際に、日系企業を回ったところ、日本流の名刺や会社案内等を製作できる業者がないというのでした。弊社拠点を設立しようという事になり、決断致しま

した。その後、外部環境の変化もあり、現在の主力事業である情報メディア雑誌「Kilala」を創刊したのが2013年です。「Kilala」は魅力ある日本商品をベトナム人に知ってもらう為に立ち上げまして、今では雑誌以外にウェブサイト・Facebookでの情報発信も行っ

ており、読者は150万人程です。

また、日本商品をベトナム人に直接紹介するイベント「FEEL JAPAN」も毎年ホーチミンで開催しておりまして、今年で5回目を迎えます。去年は2日間、3万人に会場頂きまして、本イベントの特徴は物販を行っていることであり、10万円以上する日本向けの旅行パッケージが何百件と売れました。本イベントの出展企業の半数以上がリーダーであり、「ベトナムで一番成功している日本のイベント」と自負しております。

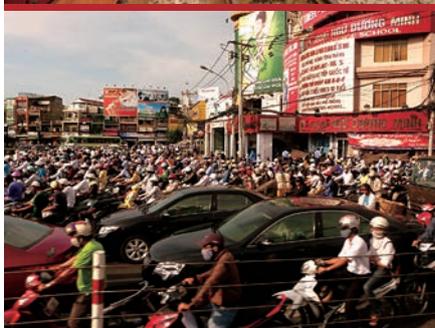
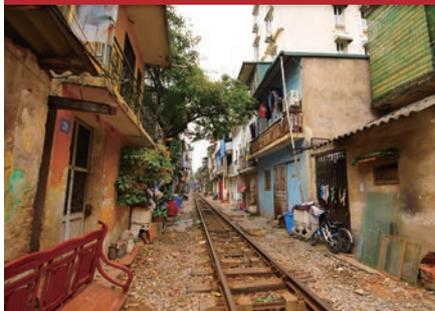
また、「Kilashop」という小売店も運営しております。小売店を開設したきっかけは、知名度がない日本商品の場合、ベトナムで販売する場所がないからです。店舗で日本商品を販売している他、ウェブサイトで販売しており、ホーチミン市郊外の地場卸売業



FEEL JAPAN

者がよく購入してきます。商品数は1000品以上揃えており、テスト販売形式でも販売可能です。

今後の新たな取り組みとしては、ベトナム人向けの訪日ガイドブックを今





Managing Director 笠戸 公文 氏

年の秋口に出版予定です。ベトナムには紙媒体の旅行雑誌がなく、地方向けの観光情報が不足していたり、訪日旅行における注意点がしっかりと整理されておりません。また、ビザの関係上、ベトナム人の多くは、団体ツアーで訪日していますが、今後は個人旅行も増加すると見込んでおり、「鉄道の旅」といった特集記事も組む予定です。

### ベトナムでのビジネス展開のサポート

現在、日系の雑誌出版業者はベトナムに8社ほど設立されておりますが、ベトナム向けに日本商品を大々的に紹介しているのは「Kilala」だけです。「Kilala」は雑誌以外にもウェブサイトでやFacebookで情報発信をしており、ベトナム南部を中心に150万人程の読者があり、多くは20代後半〜30代の女性です。そもそも「Kilala」を創刊したのは、日本企業の品質の高い商品

がベトナム人上手く伝わっていないからです。弊社では半年又は1年間の長期スパンでプロモーション戦略を立て、「Kilala」の150万人の読者向けに雑誌・ウェブ

サイト・Facebookを活用し、日本企業のベトナム展開をサポートすることが可能です。ベトナムは経済発展が著しく、親日的です。で、ビジネスが展開しやすいと想像される方も多くいらっしゃいますが、ベトナム人に日本商品の良さを正確に知ってもらう手段を確立しないと、ベトナムでのビジネス展開は難しいです。ベトナム人には本場に品質の良い商品を発信していきたいですし、日本企業にはベトナムでの事業が成功するよう、弊社がベトナム人へのアプローチを受け持ちます。このように、これからもベトナムと日本の橋渡しを行ってまいります。

### 課題は人材

これまで16年ほど、ベトナムで会社を運営してきましたが、一番苦労するのは人材ですね。ベトナム人と日本人では働く上での考え



KilalaSHOP

方が異なりますので、弊社のクライアントである日系企業とのやり取りも、私がかかるとなると難しいです。またベトナム人だけに任せるのは難しいですね。また、ベトナムは人材の流動化が激しいために退職者も多いことに加え、日本と比べると優秀な編集者も少ないため、新しく従業員を採用することも苦勞します。弊社の業務は、一定の日本語力も必要になってくるために、日本語人材という点も加味すると、またぐと採用が難しくなります。ここは頭が痛いところです。

当社で働いてくれている従業員に思うことは、価値ある仕事をし、給料を上げ、幸せな生活を送って欲しいですね。そのためには、向上心を持ちながら、自分で考え行動して、自分の価値を高めていく必要があります。例えば、編集者であれば、読者がワクワクするような独自の特集記事を執筆できたりすることですね。従業員が価値ある仕事を生み出せるように、私もサポートし

ながら、一緒に成長していきたいです。

●  
同社は、ベトナム人読者150万人を擁する情報メディアを運営しており、3万人が来場するイベントも主催している。日系企業として、ここまでのメディアを構築するまでには、筆者の想像を超える苦勞があったのだと思う。と同時に、日本人として、このような日系メディアがベトナムに存在することをとても誇らしく思う。

現在、ベトナムの内需を目的とした日系企業の進出が増加している。ベトナムは高い経済成長率や所得水準の向上により、魅力的なマーケットに違いないが、ベトナム人へのアプローチという点で外資企業のベトナム展開のハードルは高い。その中で、同社のようなベトナム人へ直接アプローチできるメディアがあることは、日系企業にとって心強い存在であることは間違いない。同社とタッグを組むことにより、ベトナムで多くの日系企業が成功することを筆者は期待している。

(ふくだ さとし)

インタビュー企業プロフィール……………  
株式会社 YUIDEA ベトナム現地法人  
KILALA COMMUNICATION Co.,Ltd.  
本社所在地 東京都文京区小日向4-5-16  
ツインヒルズ茗荷谷  
電話 03-6902-2001 代  
http://www.yuidea.co.jp/

きらほし銀行 神田中央支店取引先