

# 田原(株)

Tahara Vietnam Co.,Ltd.

(~~ドンナイ省ロンドゥック工業団地~~) **移設**  
**アンフック工業団地**

1934年 大阪市で開業 ねじ、プレス・機械加工部品の製造販売

2012年 海外調達部門 新設

2015年 Tahara Vietnam 開設

2017年 Tahara Vietnam 移転

## 輸入品

J Dキャップの在庫販売を開始しました **日本企業は日本製を使う→販売中止**  
**中国製**

Jin Ding Fastening社。商品名：J Dキャップスクリュー。材質・  
処理：SCM4 3 5 黒染め、M4×40～M20×60L。

別作品、規格品であってもMin150Kgあれば作成します。加工可能寸法は  
M4～M64位。L寸法は1,200mm位までOK（小ロットでも対応可）。

Jin Ding Fastening社は世界各国のメーカーへOEM供給しています。OEM  
先で有名メーカーはアンブラコ、ボサードです。特にアンブラコ社へは月産  
600トン以上を供給しています。

工場全体で月間9,000トンつぶしており、アジア圏内ではクロモリ専門メー  
カーとしては最大規模かと思われます。（4T相当、普通鋼は取り扱って  
いません。）

アメリカ、ヨーロッパのメーカーからかなりの技術指導・教を受けており、品質管理には絶対の自信があります。



## TAHARA



- 製販一体対応可能
- 金属の切削、圧造、鍛造、プレス、ダイカスト
- 樹脂の成形・組立、プレス・機械加工
- 自社工場&協力工場との連携



<http://www.taharakk.co.jp/>

<http://taharavn.com/>

第94回

田原ベトナム



●事業内容:  
 ・工業用ファスナー、産業用ねじ部品及び各種プレス・成型部品などの製造・販売  
 ・住所: Road No.5, An Phuoc IP, Long Thanh, Dong Nai Province  
 ・Tel: 0251-368-6994  
 ・URL: <http://taharavn.com/>

Tahara Vietnamの親会社である田原株式会社は、大阪市東成区に本社をおき、昭和9年の創業以来、事業展開を継続しており、現在は、各種産業で使用される工業用のファスナー（ボルト、ネジ、ナット等）、冷間圧造製品、精密切削製品、プレス製品、樹脂成形品、ねじ関連部品の製造・販売業務を行っています。日本の国内需要の減少を見越して海外展開を検討したところ、経済発展を遂げているベトナムに、ネジ関連製品の販売拠点が少なかった。長年にわたり培ってきた業務実績とノウハウを生かせるのではないかと、ベトナムに製造と販売の一体対応が可能な『Tahara Vietnam』を設立しました。Tahara Vietnamでは、お客様のご要望に合わせた製品（ボルト、ネジ、ナット、切削、鍛造、プレス、ダイカスト、樹脂成形品）の製造・販売にも対応しています。今回は、その代表として、田原株式会社にお話を伺いました。

●進出の経緯を教えてください  
 弊社は、昭和9年にネジの卸売り業者として大阪市にて開業し、その後、順調に業務を拡大し、現在では、栃木県、三重県に営業所、岩手県に出張所があり、東大阪市には、プレス工場があります。お客様のコストダウンに対する要望にお応えする為に、2012年には、海外調達先、調達アイテムの拡大を目的とした海外調達調達部門を新設し、海外調達を強化してきました。そんな中、2014年頃から、自社の海外拠点を東南アジアに設立したいと考え、調査を行うようになりました。当初は、ASEAN諸国が有力な進出候補

先で、ベトナムをはじめタイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン、カンボジア、ミャンマー等について調査を行いました。その中で、タイは、既に競合他社が多く進出しており、新規参入には適さない判断しました。マレーシアは、既に経済発展が進んでおり人件費の面などで競争力が無い。インドネシアとフィリピンは、実際に視察に行きましたが、治安の面で不安を感じ、長期的な事業展開に不安を感じた為、また、カンボジアとミャンマーは、まだ経済発展途上の段階でインフラも整備されておらず海外拠点を設立するにはハードルが高いと考えました。

一方で、ベトナムは、順調に経済発展を遂げており今後も将来性が十分に見込める上、治安もよく政治的にも安定しているなど、他の候補国に比べ投資環境が良かった為、最終的にベトナムへの進出を決定しました。2014年10月に初めてベトナムに進出しました。その後、順調に話が進み、12月には、法人設立申請を行い、2015年1月には、認可が下り、その後すぐに採用活動を始め、採用したスタッフに対して2015年2月から5月の3か月間、日本の本社で研修を実施し、2015年5月からTahara Vietnamの営業をスタートしました。

ベトナム進出のキーパーソン:  
 ①情報通、業界通、営業経験豊富  
 ②産学連携の経験豊富  
 ③面倒見が良い、ベトナム好き

長年の実績と製販一体:  
 ①1934年 ネジの卸業  
 ②東大阪のプレス工場で製造  
 国内数カ所で営業所あり  
 ③2014年 海外調達開始

ベトナムへの進出を決定した理由:  
 ①経済発展を続けている  
 ②治安が良い  
 ③投資効果が高い



ベトナムへ進出前から、  
ベトナムの委託製造元を  
通じて製造委託されていた。

ベトナムで製造委託 & 国内で管理の利点

- ①品質安定  
(日系企業が求めるJIS規格を満足)
- ②安定した納期実現
- ③低価格で提供可

ベトナムでの現地法人設立前に  
日本での3ヶ月実習を実施

- ①製造、検品、出荷など
- ②顧客対応のマナー研修
- ③日本の文化の勉強

- ベトナムでの苦勞:
- ①法律の頻繁さ改正
  - ②行政手続きの煩雑さ

日系企業の苦勞(ニーズ)こそが  
海外の大学の“産学連携”で行うネタ

www.laivien.com

●事業内容を教えてください。  
弊社の主力事業はJIS規格の、六角穴付きボルト(キャップボルト)、高力ボルト、各種ナット、座金、止輪、ブラインドバット、各種ピンなどの冷間圧造ネジ類及び、金属部品の製造販売を行っています。冷間圧造ネジの原材料としては、主に鉄(S5400/S45C/SCM435)、ステンレス(SUS304、SUS316)、真ちゆう、アルミなどがありますが、最近では樹脂のネジもあります。

●弊社の場合、ネジの製造を以前から関係のあるベトナムの委託製造元を通じて製造しています。

●ベトナムにベトナムスタッフを海外出張から直接購入する場合、サイズによりですが基本的に材料500KGS(目安は20,000本~100,000本)程度が発注の最低数量(上記の生産ロット)になります。そうすると月10,000PCSしか必要ないのに、50,000PCS入荷しても管理と保管場所が必要です。しかし、弊社の場合は、弊社で在庫を確保して、お客様の毎月の生産予定に応じて必要数量を納品することが可能です。

●また、製造を現地企業に委託して、弊社が品質と納期の管理を行うことで、日系企業が求めているJIS規格の高品質ネジを、低価格でご提供することができています。

●ベトナム人スタッフに関してはどのように評価していますか?

現在、弊社には、ベトナム人スタッフ2名と私を含めた合計3名の社員が在籍しております。2名のベトナム人スタッフの内1名は、現地法人設立前に日本で3か月の実習を行っており、その際にネジ製造、検品、出荷などの業務は、勿論のこと、顧客対応のマナー研修や日本の文化も勉強してもらいました。もう一名は、日本で技能実習生として経験があり、日本語もわかりません。私も日本人と同じく、勤怠や服装、真面目に取り組む姿勢が、大変勉強になったことを忠実に報告しています。現在、大変助かるように積極的ににも大いに活躍が出来るように指導しています。

●離職率はいかがでしょうか?また、御社の採用基準はどのようになっておりますか?

創業からまだそれほど時間が経っていないこともありますが、これまでに辞めたスタッフは1名のみで定着率は、それほど悪くないと感じております。採用基準に関しては、日本語を話せることが必須条件で探しています。その上で、円滑に業務を進めるための元気で活発な人材を採用する様にしています。我々は日系企業なので、日本に関して関心のある方にお越しいただきたいと思っています。

●ベトナムで苦勞されたことは何でしょうか?

●ベトナムで苦勞していることとしては、今のところ2つございます。1つは、法律の改正が頻繁に行われることです。法令遵守は、当然の義務として常に適切な対応を心がけてはおりますが、様々な手続きの中で、時には、書類を準備しているときに、見た法律の規定が、書類を提出する時には、法律が変更されていたという事もあり、法律の変更状況を把握するのに、かなり苦勞しています。もう一点は、税金の還付手続きが煩雑な点です。弊社はIZ(一般企業)でEPE(輸出加工企業)に販売する際はVAT10%の支払がなく、EPE企業に輸出通関をして納品致します。その際の輸入材料へのVATの還付が日本であれば、簡単に受けられますが、ベトナムの場合は、非常に手続きが煩雑で、コストもかかるので、相当額の還付申請を確保した状態のままになっています。還付手続きに関しては、日本にいるときは、想定していなかった問題で、困っています。法律の頻繁な改正も、行政手続きの煩雑さが、ベトナムでの日系企業進出の障害の一つになっていると思いますので、将来的に改善を期待しています。

●今後の事業計画について教えてください。

現在は、南部を中心にビジネスを展開していますが、今後は、中部エリアまでの販路拡大を目指していきたいと考えています。また、将来的には、日本人がいなくても、ベトナム人だけで運営が出来る企業を目指しており、その為に社員教育にも力を入れていきます。業務規模拡大のため、2017年12月25

日には、当初のロンドック工業団地から、近隣のアンブック工業団地に引っ越ししました。今後も、ベトナムの日系企業の皆様にお役に立てるよう努力してまいりますので、ネジに関するお問い合わせがございましたら、是非ご連絡をお願いします。

本日は、ありがとうございました。



# 田原(株)の成功のポイント 7箇条

1. まず, 日本国内で長年の実績のある会社, ベトナムに必要な企業.
2. 海外調達部門を設立され, 海外との取引が円滑に実施.
3. ベトナム進出前に, 他の周辺国を様々な観点からよく調査.
4. ベトナムで滞在できる業界をよく知る信頼ある技術営業が出現.  
(国内で産学連携による研究開発等をよくやっておられた社員)
5. 自社工場と他の協力企業との連携が国内外で活発.
6. 日本人社員は現地社員とよく交流, 人材教育が前向き.
7. まだ成功とは言えないという, 謙虚な姿勢.

---

ロンドック工業団地(双日が管理)のレンタル工場: 5.5UDドル/m<sup>2</sup> → 高額  
近隣のアンフック工業団地: 3.5UDドル/m<sup>2</sup>

ドンナイ: 2020年-新空港建設→土地代上昇, SAMSUNG韓国企業進出, 労働者難  
日系大手企業, ドンナイ工場からビンズンへ家賃人件費が安い場所へ移動