



日本とベトナムの健康社会に貢献する企業へ

中日本カプセル株式会社 代表取締役社長 山中 利恭 氏

1. 異業種からの挑戦

当社は父である先代が創業しました。父は私が中学1年のとき、40歳でサラリーマンを辞め、起業しました。ガソリンスタンドやディスカウントの酒屋、中国料理店など様々な事業に飛び込んでいくチャレンジ精神が旺盛な人でした。朝早く家を出て夜遅く帰ってくる生活でしたが、忙しいながらも毎日充実していたように思います。裕福な家庭ではなく、家の物が壊れてもお店で壊れたコンプレッサーを優先して購入するといった商売優先の生活でしたが、子どもながら私は父をみて「楽しそうだな」「夢があるな」と感じていました。そして高校・大学と進むなかで、必然的に私も家業を手伝いたいと思うようになりました。

現在の事業は先代が健康食品産業の将来性に目を付けて、健康食品の中でも、比較的参入しやすい錠剤の製造ではなく、あえて難易度が高く設備投資の大きいソフトカプセルの製造から参入しました。

ガソリンスタンドから異動した私を含めて社員15人で1996年に当社はスタートしました。全員地元採用で専門家がおらず思うように製造できない状態が続き、毎日が製造技術の勉強でした。軌道に乗るまでの2~3年は、東海三県の健康食品の販売会社を電話帳で調べ飛び込み営業もしましたが、発注してくれるところは少なく本当に苦労しました。その後入社した社員に恵まれ、開発部を立ち上げてお客様の多様なニーズに応えるべく1年に1つ特許を出願しよう、と努力を続けてきました。取得した特許は現在まで16件です。新規営業と開発に力を入れた結果、当社は少しづつ成長してこれたように思います。



Capsule products from Japan are renowned as easy to swallow and of consistently high quality.
— Toshinori Yamanaka, President, Nakanihon Capsule



引用: Content by Global Kigyo Co.,Ltd

◀紙面の詳細はこちら

▲技術革新に関する取り組みが米国ニュース誌「TIME」に掲載

2. タイ事業での失敗

15年ほど前の私が常務であったときに、タイの企業と共同で、バンコクのセブンイレブン向けの商品製造を手掛けたことがありました。一時的にはセブンイレブンに商品は並びましたが結果的に事業は上手くいきませんでした。言葉の壁や商習慣の違いなど外的要因はあるにせよ、やはり一番の理由はパートナー企業に任せっきりにして会社として「本気」でなかったことにありました。

ただタイへの輸出案件に携わり、東南アジアの市場の将来性を強く感じ、いつかは東南アジアの市場にと思い、その後のベトナム事業につながったような気がします。

3. 海外事業の再挑戦

~ベトナムへの進出~

ベトナムへ進出を決めた理由は、人口が1億人を超え、まるで私が小さい頃の日本のようになり成長しており、いずれ日本のように成長していく可能性をすごく感じたからです。

日本も昔は健康食品やサプリメントは身近

なものではありませんでしたが、今はコンビニで手軽に手に入れることができます。いずれベトナムも日本のように成長していくように思いました。

ベトナム進出にあたり、社内においては海外事業に特化した課長はじめ、係長、中国人1名、ベトナム人3名のプロジェクトチームを立ち上げ、このチームが中心となり国内や海外の展示会に参加しています。当初は展示会で英語が話せる通訳を雇っていましたが、直接お客様とコミュニケーションを取れないのは不便ということもあり、自分達で対応することにしました。会社に英会話の講師を呼び定期的に語学学習に努めてきた結果、8月の香港の展示会では、完全ではありませんが各自が積極的にコミュニケーションを取れるまで成長しました。「できることは自分達でやる」という気持ちが重要であり、社員にもっと学びの場を提供することも会社として重要な取り組みの一つであると思います。



▲プロジェクトチームのメンバー

4. ベトナム事業のこれから

2020年5月に設立したハノイ駐在員事務所は2023年10月に現地法人化し常駐スタッフ2名体制となりました。現地法人化により販売に必要な商品登録が可能となり、ベトナム企業の健康食品販売サポートを強化できます。何より中日本カプセルがベトナム企業に対して本気で取り組みたいという思いを示すことができると思います。

日本でも同じですが、何かあったときにすぐ動くスピード感は大変重要なと思っています。特に海外進出においては、スピード感のある社員を担当者とすることが大切です、日頃からそういう



▲ホーチミンでの展示会の様子

体制の会社が伸びているように感じます。

今後はハノイを拠点として多くの展示会に参加し、お客様との接点も増やして健康食品市場拡大の一助になりたいと思います。

現在の課題ですが、いかに「日本のサプリメントを作りたい」というベトナムの地元企業にたどり着くかがまだつかみ切れていません。今後もいろいろな機関に教えていただいたらしくして試行錯誤しながら活動していきます。

日本では、あらゆるジャンルの企業がサプリメント市場に軒並み参入し成功しており、最近では大手量販店のPB（プライベートブランド）のサプリメントも増えてきました。ベトナムでも、日本のように大手企業が健康食品を手掛ける社会になるように思います。幸い、当社は150社以上の日本の健康食品販売企業のサプリメントの製造を受託し、120件以上の機能性表示食品の届出サポートも行っています。ヒット商品の動向や原料情報のノウハウを持っているのが当社の強みと言えます。

5. おわりに

当社には健康社会に貢献するという理念があります。良いサプリメントを製造する事によって人々が健康な状態で長生き出来る社会に少しでも貢献したいという思いです。ベトナムに進出させていただくにあたり、日本だけでなくベトナムにおいても良質なサプリメントを提供することによって健康食品を身近に感じていただきたいと思います。そして広くベトナムの人々の健康社会に微力ながら貢献していきたいと思います。

中日本カプセル株式会社

代表取締役社長

山中 利恭



略歴

1962年	岐阜県大垣市生まれ
1985年	日本大学法学部法律学科卒業 父の経営するガソリンスタンド（セルフ石油）で10年勤務の後、父の中日本カプセル立ち上げにより、転籍して創業メンバーとなる。
1996年	中日本カプセル創業
2012年	代表取締役社長に就任

OKBコンサルティングベトナム 社長 藪内 一夫

実習生も2023年6月末時点で約52万人とこの10年で約10倍に増加しています。国籍別では中国に次ぐ2位ですが、中国人が減少傾向にあることからいざベトナム人がトップとなるのではないかと思われます。また日本は1992年に政府開発援助(ODA)を再開して以降、現在までベトナムにとって最大の援助国となっており、このことは日本が如何にベトナムとの関係を重視しているかの証かと思います。

このように日
越関係はますま
ず緊密になって
おり、日越50周
年の節目にあた
り、未長くこの
関係が続いて
いくことを願っ
てやみません。



▲絵本を受け取る子供たち(写真奥の女性が勝さん)



「日越外交関係樹立50周年」

2023年9月21日に日本とベトナムは外交関係樹立50周年を迎えた。弊社も日越外交関係樹立50周年事業のパートナー企業として微力ながら応援をさせていただいております。

さまざまな記念事業が開催されてきましたが、本年9月の記念日当日に合わせ秋篠宮ご夫妻が9月20日から25日までの6日間、ベトナムを公式訪問されました。9月21日の50周年記念式典や歓迎式典へのご出席、国家主席などの要人・残留日本兵の遺族・元留学生・技能実習生との面談、ハノイ日本人学校への訪問、また岐阜県出身で長年ベトナムで絵本の普及活動をされている勝恵美さんともご面談をされるなど、多くの日本関係者にお会いになられました。日本とベトナムの絆が如何に強固であるかを裏付ける今回の訪問は、すべての日越関係者にとって実に心強いものであったように思います。

さて歴史を振り返ると日越関係は遣唐使の時代に阿倍仲麻呂が安南都護府（現在のハノイ）に在任していたと伝えられ、1,000年以上も前から続いている。朱印船の時代にはベトナム中部のホイアンに日本人町があり、現在ホイアン旧市街は世界

遺産となっています。当時の日本人町と中華街を結んでいたといわれる日本橋（来遠橋）という名の石橋は、世界遺産ホイアンを代表するスポットとなっています。

ベトナムは19世紀の後半にフランスの統治下となり、以降独立運動を展開。中でもファン・ボイ・チャウの東遊（トンズー）運動は当時の日本に留学生を送り人材育成をするとともに、最盛期には200名にもなりました。医師の浅羽佐喜太郎氏らが受入れ支援を行ったことは秋篠宮ご夫妻の公式訪問直前の記者会見でも触れられました。

日本は1951年に当時の南ベトナムと国交を樹立し、1973年9月に当時のベトナム民主共和国（現在のベトナム社会主義共和国）と国交を樹立しました。1986年のドイモイ（刷新）政策によりベトナムは市場経済を導入し発展してきましたが、1994年に米国の経済制裁が解除されたことにより日本からの投資も活発化し、現在に至るまでベトナムは日系企業の投資先として常に上位にランクインしています。

日本からの投資に呼応するかのように日本への留学生、技能