

【海外拠点】山口銀行青島支店、山口銀行大連支店、山口銀行香港駐在員事務所
【現地駐在】TTB銀行(タイ・バンコク)、HD銀行(ベトナム・ホーチミン)



【ベトナム】

～ベトナム進出企業インタビュー～

「お肉で世の中を面白く！」を追求 ベトナム市場における食肉卸売・加工の成功戦略

1. はじめに

ベトナムは人口1億人を突破し、平均年齢も33歳と若いため、労働力も豊富で、比較的賃金も安く、親日な国であることから多くの日系企業の進出候補先の1つとなっています。

今回のアジアニュースではベトナムに現地法人(FOOD FRONTIER VIETNAM社)を設立した株式会社フーズアイ(広島市)の取締役である中田篤志氏にベトナム進出についてインタビューさせていただきましたので、ご紹介いたします。



【FOOD FRONTIER VIETNAM 社工場外観】

2. 日本での事業について教えてください。

2005年2月に、株式会社アイマックコーポレーションより、分社独立という形で操業いたしました。当時は、アイマック中国販売株式会社という社名で営業をしておりましたが、その後株式会社フーズアイと社名変更し、合計で20年目となります。

基本的には北米やヨーロッパから輸入したビーフを中心として、原料やそれを使用しOEM生産した加工品を業務卸問屋・量販店などに販売しております。近年では、国産牛・輸入ポーク・チキンも大幅に取扱量を増やし、上記販売先はもちろんの事、ECでの小売販売や、ふるさと納税・通販会社へ販売チャンネルを増やし、順調に売り上げを伸ばしております。



原料の高騰や、コロナ禍での混乱等いろいろなことがありましたが、そういうピンチの時こそ、当社は強くコロナ禍前と比較し、売り上げは4倍に増えており、今後も更なる拡大を目指し、売り上げ100億も目前となっております。

3. 海外展開の状況について教えてください。

海外展開について具体的に検討開始したのが約2年前からで、それまで自社の海外拠点はありませんでした。これまで国内では順調に成長を続けてきましたが、今後は人口減少が避けられないため、このままではいずれ限界が訪れると予測しています。そのため、人口増加や発展の可能性が期待できる東南アジア、アフリカ、南米などの地域に注目し、適正な国を選定するための調査を実施してきました。

現在はベトナムとタイに注力しておりますが、将来的にはインドネシアやマレーシア等ASEAN諸国や韓国への展開を見据えています。

4. 海外展開先としてベトナムを選んだ理由を教えてください。

調査の結果、加工肉の輸入規制に適應できる見込みが高かったことや人脈があったことから、カンボジアで1年間営業活動を行いました。当時は、現地で工場を建設して加工す

るのではなく、日本で加工した製品をカンボジアへ輸出して販路を拡大することを想定していました。しかし、カンボジアの市場規模が予想より小さく、インフラ面での懸念もあったため、調査対象を隣国のベトナムとタイに変更しました。

また、カンボジアでは日本製の畜肉加工品を輸入することが可能ですが、ベトナムにおいては肉製品の輸入規制が非常に厳しく、ほとんど不可能に近い条件となっています。そのため、完全に輸入が難しいタイも含め、それぞれの国で協力工場を見つけ、現地に原料を運び込み加工して販売する計画に変更しました。

5. ベトナム事業について教えてください。

独資での法人設立には多くの難点があったため、現地で日本雑貨の小売店や外食店を約50店舗経営している企業と提携し、合弁会社を設立して運営することにしました。タイに関しても同じようなスキームを作るよう並行して、調査を続けております。

商品については、日本独自の畜肉加工で、すでに参入している日系企業がありましたが、価格がかなり高くアップ層にしか購入できない価格であったため、価格を安価にしてミドル層を狙った価格帯でシェアを一気に取っていく計画です。

また、当社が持っている技術でまだベトナムに進出していない加工品もあります。日本では最初に申し上げた加工品の10倍以上の需要がある商品ですので、その加工品も製造し販売するべく検討を進めている段階です。



【日本基準の衛生管理（左）と冷凍倉庫の様子（右）】

6. ベトナム進出を決めてから実際に法人設立されるまでの準備において苦労されたことやそれをどうやって解決されていったのかについて教えてください。

合弁会社を設立したパートナーは取引先の紹介で知り合ったベトナムの企業ですが、その会社のオーナーが日本出身で日本について詳しくなかったため、問題なく計画が進みました。しかし、ベトナムでは日本の安価な畜肉加工品でも高価であるため、肉の色や見た目など品質に対する見方も厳しく、バイヤーからクレームが多く寄せられました。しかし、解決できないクレームはなく、一つ一つ丁寧に対応することで、現在では日本で販売する商品よりも高品質なものを提供できるようになりました。そのアイデアを日本国内とも共有し、より良い商品を販売できるという相乗効果が生まれています。



【工場で製造した加工品】

7. ベトナム事業の今後の展望について教えてください。

現在、ハノイを主要地域として営業活動を展開していますが、より規模の大きいホーチミンや第3の都市ダナンにも本格的な営業活動を広げる予定です。協力工場の増設によって生産能力を高める計画もあります。また、タイに生産拠点を設け、ベトナムとタイ両国

から ASEAN 諸国へ輸出する可能性を見込んでいます。さらに、ハラル製品の対応を検討し、インドネシアやマレーシアへの市場拡大も視野に入れていきます。東南アジア以外では、韓国への進出調査を開始しました。

また、外食店・小売店の運営も可能性があると思っています。畜肉から外れることは考えていませんが、親和性のあるステーキハウス・BBQ ショップ・精肉店などの展開も視野に入れ、大きく成長していきたいと夢を描いています。

8. ベトナム進出を検討している企業へのアドバイスをよろしくお願いします。

まだまだ、アドバイスできるような状態ではありませんが、専門性が高い事業の場合は特に言語に苦勞するのではと思います。事業内容を十分に理解し、日本語が堪能で積極的なコミュニケーションが可能なベトナム人の現場担当者がいると、大変助かります。当社は食肉事業なので、担当者が肉好きであるということもとても幸いしました。

9. おわりに

ベトナムは製造拠点として有望な国でもありますが、人口 1 億人を突破し経済成長に伴う所得水準の向上といった要因から、近年は飲食店等のサービス業や小売業の進出が増加傾向にあります。加えて、ベトナムは製造業、卸売業、サービス業など、さまざまな業界にとって魅力的な進出先といえます。しかし、その一方で規制や行政手続きには不透明な部分が多く、大半の手続きがベトナム語で行われるため、自社だけで対応するのは困難です。ベトナム拠点ではベトナム事業に関するアドバイスや各種専門家のご紹介等が可能です。

山口フィナンシャルグループでは海外への事業展開にご興味があるお客様のサポートを行っておりますので、お気軽にお取引店までお問い合わせください。

(山口フィナンシャルグループ 海外出向【ベトナム】 繁本 康平)