

ベトナムへの輸出戦略

弊社が海外進出をスタートとしたのは、インバウンド需要の減少などに伴い、海外貿易などのモノの移動を考えなければ、将来的に国内だけでのビジネスでは立ち行かなくなる危機感からです。

ベトナムを選択した理由は、アジア諸国の中でも特に日本人に対して友好的に接してくれる国民性であり、マーケットとしての規模にも魅力があった為で、輸出計画当初は、まず、ベトナム人従業員の採用から始まり、現地調査の実施を重ね何度も渡越し、ベトナムへの進出を本格的に決定しました。

また、昨年から続くコロナ禍においては、弊社ベトナム人従業員を交えて現地パートナーと直接リモート会議を行い、日本国内では正規輸出手続きを行政機関とスムーズに連携し、三年の歳月をかけ、ようやく令和3年4月、実現に至りました。

弊社海外事業部にとっても、歴史の第一歩を踏み出す日となったのです。

これまで東京発の水産物輸出は既に存在していますが、大阪発で初めてとなる、ベトナム市場におけるマグロ卸売販売のシェア拡大に向け、弊社にしかできない付加価値ある提案力を構築していく所存です。

今後のビジネス展開は HP を通して情報発信していきますので、あなた様が海外進出する際のヒントとしてお役立てできる内容をご提供してまいります。