農業・食品関連産業の海外展開セミナー（北海道）
地域商社の挑戦

正司　毅

HOKKAIDO CORPORATION

会社紹介～ビジョン

HOKKAIDO CORPORATION

～北海道のための総合商社～

当社は北海道に眠る価値の高い農畜水産物、食品、日用品、工業製品や知的財産物等を掘り起こし、海外市場の開拓を通じ、ふるさと北海道経済の活性化を目指します

会社概要

商号	北海道総合商事株式会社 (HOKKAIDO CORPORATION)
所在地	060-0063 札幌市中央区南３条西６丁目３－２ 南３条グランドビル5F
TEL	011-232-1113
FAX	011-231-1118
ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞ	http://www.hkdc.co.jp/
設立	平成27年10月30日
資本金	100百万円
子会社	ペガスHC(ロシア ウラジオストク市)
取引金融機関	北海道銀行

主要株主

北海道建物株式会社
北海道リース株式会社
株式会社　アスビック
DCMホーマック株式会社
苫小牧埠頭株式会社
北海道コカ・コーラボトリング株式会社
株式会社　北海道銀行
株式会社　伸和ホールディングス
フラット合成株式会社

平成27年12月28日現在

提携先

株式会社　ミナト国際コンサルティング
株式会社　北海道銀行

代表取締役　正司　毅

地域企業の国際化に向けた弊社の機能

HOKKAIDO CORPORATION

道内企業における「国際化」のネック

- 代金回収リスク（信用リスク、為替変動リスク）
- 海外取引に向けた資金力の不足
- 現地の商習慣、現地情報の不足
- 語学力、人材などの不足から現地とのコミュニケーションが困難
- 大手総合商社が取扱可能な取引規模まで達することが困難
- 単独での小ロット取引の場合、物流コストの面で不採算に陥りがち

商社機能を活用した支援手法

【商取引機能・金融（取引決済）機能】
商流の中に「地域商社」が入ることにより、資金決済面の代金回収リスクを抑制。また、取引条件緩和（全額前金⇒一部後払）による立替与信行為も可能。

【市場開拓機能・情報調査機能・オーガナイザー機能】
現地情報・技術支援等の提供機能を現地法人設立によって確保することで、市場開拓及び海外事業展開プロジェクトのオーガナイズが可能となる。

【ロジスティック機能】
小口貨物混載輸送を実施することで、小ロットの貨物を大量に集める機能を確保することで荷主の物流コスト抑制につながる。また、商社主導で日本・海外双方の貨物量を確保することで、更なる輸送コストの低減が見込まれる。

日本外食店の進出支援事例：居酒屋「炎」の進出

過年度の経緯と今後の予定

【2016年】
・北海道に本社を置く居酒屋「炎」を展開する伸和ホールディングスがロシアへの進出を目指しており、弊社に進出支援の相談をいただく。
【2017年】
・2017年4月に、「炭火居酒屋炎」のロシア第一号店を出店。
・米、調味料、枝豆など一部の食材は輸出していたが、主力品である「生つくね」は現地にて原料調達及び加工を実現。
【2020年】
・ウラジオストク現地にも定着しつつある「生つくね」や「塩ざんぎ」など、家庭の需要を取り込むべく、現地小売店への冷凍食品販売事業を展開。

今後はロシア第二号店の進出可能性を探りつつ、小売事業の拡大を目指し、モスクワ並びにサンクトペテルブルクへの営業攻勢も仕掛けていく。

日本外食店の進出支援事例：居酒屋「炎」の進出

HOKKAIDO CORPORATION

生つくね	5本　450ルーブル（日本円でおよそ630円）
塩ザンギ	1パック　250ルーブル（日本円でおよそ350円）

農業技術の輸出事例：ヤクーツク温室プロジェクト

過年度の経緯と今後の予定

【2015年】
・サハ共和国政府系金融機関であるアルマーズエルギエン銀行から北海道銀行へ温室建設支援の依頼があった。
　☛冬場最低気温－64度になる極寒地であること
　☛永久凍土の上に温室を建設すること
　☛温室農業技術者が不在であること
　☛光合成に必要な日射量が12月は9時間/日しかないこと
【2016年】
・上記を理由に2016年1000㎡のテスト温室建設。
・2016年12月にトマトの初収穫が実現。
【2018年】
・第二期工事（1ha）完成
【2020年】
・第三期工事（2ha）の前半部分0.8ha分完成
・第三期工事（2ha）の後半部分1.2ha分農業資材輸出予定

2021年に、全工期完了予定。

第３期工事後半部分
12,000㎡(2021年完成予定)
第３期工事前半部分
8,000㎡(2020年完成)
第２期工事
10,000㎡(2018年完成)
第1期工事：
1,000m2(2016年完成)

ご清聴ありがとうございました。

Спасибо за внимание!