

海外進出支援プラットフォーム様_第2回ヒアリングレポート

令和3年度 輸出先国・地域における現地の体制強化委託事業

(海外展開に際して検討すべき現地の課題と対策にかかる情報整理及び事業者への情報提供)

ベトナム

Nomura Research Institute Singapore Pte. Ltd.

2022年12月20日



企業ヒアリングレポート | ベトナム | Wagyu Dining Ushino Kura様

【免責条項】

本資料にて提供される情報については、生産者や事業者の方々のベトナム輸出の一助となることを目的としているものであり、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報の採否は、ご閲覧者様ご自身の判断、責任において行ってください。なお、関係法令、制度等は調査時点以降改正されている可能性がありますので、実際のご検討の際には、各国等の関連機関に最新の情報をご確認下さるようお願いいたします。



酪農事業を展開するカミチクグループは、現地の不動産Bitexcoグループと連携し、2017年にカミチクベトナムを設立。2019年、ハノイに和牛専門高級レストランUshino Kuraを開店。

ベトナムでの事業展開の概要

項目	概要
企業名	カミチクグループ
業種	和牛の飼育・販売
企業概要	- カミチクグループは日本、鹿児島に本社を置く酪農グループ（グループ売上高375億円）。 1次産業 × 2次産業 × 3次産業 = 「6次化スタイル」という呼称でビジネスを展開。 2017年12月、現地の多業種グループであるBitexcoと共同で、カミチクベトナム株式会社を設立。カミチクグループは60%、Bitexcoグループは39.9%を出資。 2019年9月、ハノイに和牛専門Ushino Kuraレストランを開店。
ベトナムでの展開状況	ハノイでのUshino Kuraレストラン1店舗運営及びケータリング
進出のきっかけ	- 日本で成功した「6次化スタイル」のモデルを世界に広めるため、飼育に適した地形及び天候に加え、文化の面や、経済協力の面で魅力的であったことを背景に、ベトナム進出を決定。 - ベトナム人に高級和牛体験を提供することを目標に、まずはハノイへの進出を検討した。
経営体制	- 取締役会長：ベトナム人1名 - 日本での親会社との連携を担う執行役員：日本人1名 - 店長：ベトナム人1名 - フルタイム・パートタイムのスタッフ：20～25名

現地合併先企業（Bitexcoグループ）との役割分担

出店エリア選定	- カミチク主導 - エリア開拓に向けた地方自治体等へのコンタクトはBitexco主導
レストラン 内観・デザイン設計	カミチク主導
メニュー開発	- 料理レシピ：カミチクグループ主導 - ドリンクメニュー：Bitexco主導
スタッフ 採用・育成	カミチク主導
法務対応	Bitexco主導





高級セグメントでの競争力維持に向け、味やサービス品質の向上に注力。今後はレストラン出店拡大に加え、ファーム運営や現地スーパーとの連携による小売展開等、事業拡大を目指す。

ベトナムでの事業展開の特長

日本と同様の「高級和牛体験」をベトナム人に広めたいという拘り	- 和牛メニューの原材料は全て日本から輸入し、日本のレシピを忠実に再現 - 現在、牛肉はカミチクの九州での和牛牧場から輸入し、日本のうしのくらチェーンのレシピに忠実に従って調理 - 原材料の衛生管理についても、日本の基準に沿って行う - ローカルの高所得層の取り込みに成功 - 顧客層に占める比率は、進出当初は日本人40%、ベトナム人60%だったが、翌年からは日本人20%、ベトナム人80%となった	 提供されているメニュー
スタッフによるサービス品質の向上に注力	- 高級セグメントにおける競争力維持に向け、サービスの品質向上に注力 - 現在、ハノイにある和牛の高級レストランでは他に競合がないが、ベトナムの飲食業界は競争が激しいため、今後競合が出現する可能性がある - そのため、味のみならず、サービス品質の改善・向上にも注力しており、定期的に日本カミチクの専門家をベトナムへ派遣し、スタッフへのトレーニング指導を行っている	 高級感のある内観
レストランの出店拡大に加え、牛のファーム運営やスーパーとの連携等、事業拡大予定	- 和牛飼育からレストラン・小売での提供までワンストップで展開するビジネスモデルを志向 - 現状はハノイでのレストラン1店舗展開のみだが、今後、主要都市や省（ホーチミン市、ダナン、ニャチャン、ハロン）等、他エリアへのレストランの出店拡大計画に加え、牛ファーム運営に向けたエリア探索を行い、事業拡大を志向している - また、カミチクベトナムで飼育・生産される牛肉商品の販売に向けて現地のスーパー等と連携する予定	 カミチクジャパンの牛ファーム



展開にあたって取り組んだ主な課題として、条件に合致する出店場所の探索や、法務・会計面での規制対応、質の高い人材の安定確保などが挙げられる。

ベトナムでの事業展開における課題と解決策

	課題	解決策
レストラン出店場所の選定	- 出店場所の選定に多くの時間を費やし、要件を満たす物件を見つけるのに苦労した。 ✓ 高級焼肉レストランに求められる立地条件を満たし、かつクライアントにとって便利なエリア（ハノイの中心部）であるという条件下での検討だった	提携先の現地多業種グループであるBitexcoの持つ、地方自治体等とのネットワークを活用して、1年以上の時間を費やしてようやく選定に至った。
法律・会計・財務の事項への対応	- レストラン、特に外資レストランの設立と運営には、食品衛生・安全証明、アルコール販売許可など、規制面において注意すべき点が多い。 - また、ベトナムの会計・財務に関する規制についても比較的複雑であり、注意が必要。	- 法務については提携先の現地多業種グループBitexcoの法務部に委託。 - 会計・財政については、日系100%出資のベトナム現地コンサルティング・ファームであるAGSコンサルティング社に委託。
質の高い人材の安定確保	- 競争環境が厳しく、スタッフ確保に苦労している。 - また、高級レストランという形態であるため、質の高い人材確保が必須であり、ある程度厳しい採用条件を置く必要がある。	- 現地のチャネル（人材採用サイト等）との連結によって、より多くの候補者にリーチすることを目指している。 - 人材の質を確保するために厳格な採用要件を設定。採用条件は、高級レストランでの勤務経験、外国語能力（英語、日本語など）等である。