

ドーバーシーフーズ 株式会社

URL:<http://www.doverseafoods.com/>

ベトナム事情通のバイヤーにチャンス到来!
ベトナムへの水産物の加工委託が増加中。

水産物の加工委託先を中国からシフトする企業が増えているのを受けて、
商社勤務時代からベトナムを知るバイヤーの仕事が急増している。



ベトナム中部の海産物市場

Step-1 なぜ海外展開に至ったか?

江の島名物タコ煎餅を見ると思いだす
がむしゃらに働いた創業当時の日々。

土橋社長の起業のきっかけは、ベトナムの水産加工場を営むベトナム人の社長に「会社を興せよ、失敗したら、ベトナムで俺と一緒に日本料理屋をやればいい」と勧められたからだ。勤めていた商社を辞め、一念発起して、独立開業の道を選んだ。

2009年7月、日本公庫の融資を受けて創業。仕事は日本や海外での水産物買付けが主だった。その当時から今に続いている仕事に江の島土産のタコ煎餅がある。このタコをベトナムから輸入しているのが土橋社長の会社だ。創業当時は輸入代金1回分約600万円の資金繰りにも困っていたが、起業を勧めてくれたベトナム人社長の善意で、料金後払いでのタコを仕入れさせてもらっていた。後押ししてくれる彼の気持ちがうれしくて、是が非でも成功させなければと必死で働いたという。



江の島の土産品タコ煎餅 焼いたタコ煎餅をハサミでカット

Step-2 海外展開の進展

現地事情に詳しいバイヤーに、
現地業務も委託する商社が増えている。

そんな土橋社長にチャンスが巡ってくる。発端は、2007年の冷凍餃子中毒事件や2013年の鶏肉事件。これららの事件を受け、中国に加工委託する日本の食品企業がベトナムへシフトしてきたのだ。これまででは、商社が現地での加工や加工委託を担ってきたが、最近では、現地のことをよく知り、現地で機動的に対応できるバイヤーに業務を委託するケースが多くなっている。そこでベトナムの水産加工事情に詳しい土橋社長に声がかかった。

土橋社長曰く、「ベトナムには、冷凍設備、衛生設備などの条件を考えると、日本向けの水産加工場として使える工場は20~30ヵ所ぐらいしかない。そのなかから依頼内容に最適な工場を選ぶ目利きが必要だ。しかも、日本の商社が提示してくれる安全管理マニュアルは、日本の工場のものより厳しい



寿司ネタを前に熱く語る土橋社長

■会社概要

- 所在地: 東京都中央区築地
- 業種: 水産物卸・海外加工業務委託請負業
- 資本金: 400万円
- 設立: 2009年7月
- 従業者数: 4人

ベトナムの加工業務委託工場にてタコの下処理



ベトナムの加工業務委託工場にてたこ焼き調理

Step-4 今後のビジョン

**業務拡大、
今がそのタイミングと実感。**

今、ベトナムで多くの委託業務を請負い、人手がまったく足りない状況だ。時代の要請にマッチした仕事なのだろう。売上も順調に伸びている。「今が会社の体制を整え、事業を拡大する絶好のタイミングだと感じています」と土橋社長。

従業員の増員はもちろんですが、と前置きして「弊社がもつ原料調達、委託工場管理、貿易機能の3つの機能を、パッケージにして、商社の目が行き届かないところを補充できるような体制を構築したい。そこが私のようなバイヤーが強みを発揮できる部分だと考えています」。会社の体制を整えることで、パワーを蓄え、更にグローバルマーケットに挑んでいくことになるだろう。

加工品一例: 白身フライ・
きんめの開き・サーモン寿司ネタ



寿司ネタの下処理、梱包作業

Step-3 海外展開の広がり

**国境を越えたパートナーシップが生み出す
グローバルビジネス。**

先日、ベトナムから帰国したばかりの土橋社長だが、今週は、韓国へも行く。以前、原材料を韓国から買っていた縁で、今もつながりがあるビジネスパートナーから冷凍タコ焼きの生産委託を受け、ベトナムから韓国へタコ焼きを輸出しているからだ。日本の食品を日本を経由しないで生産・販売。台湾、アメリカ、タイ向けのタコ焼きも売込み中とのことである。「ベトナムを起点にどんどんグローバルに、アーバン的につながっていくビジネスの進展ぶりを見るのが痛快!」と土橋社長は言う。

日本食レストランへの食材供給や食品以外にも、小型の寿司ロボットの販売を始めている。「この前も紅ショウガを持ってきてという急な依頼があったので、僕が日本から運んでいました」。食品や食に関係する分野へもビジネスが広がっている。

Interview》》 社長インタビュー



通訳は安易に信じないでください。
実は、これで失敗している人、多いです。

土橋 猛氏
ドーバーシーフーズ株式会社 代表取締役

これから海外事業を展開される方に「海外で失敗しない方法」としてのアドバイスは、①相手に話しの全てが伝わっていると思わないほうがいい。日本人が相手でも

こちらの要望を伝えることは難しいのに、通訳で外国人に伝えるとなると、こちらの言いたいことの半分も伝わっていないと思ってください。また、②通訳を100%信じきらないこと。通訳はコミュニケーションのため必要ですが、習慣の違いからくる思い込みが必ずといってよいほどあるため、商談や大事な話を全て任せないほうがよいです。相手には、伝わっていないことを前提に、わかるまで粘り強く話し続けてください。安易に通訳を信頼して、任せたばかりに失敗したという話は、残念ながらよく聞きます。