

株式会社シェフミートチグサ（食肉の加工・販売） 千葉県千葉市

＜海外展開のきっかけ＞ ベトナムにおける食肉の安全性へのニーズの高まり
＜成功のポイント＞

- 現地法人と工場を設立して、安全かつ高品質の商品生産を実現。
- 現地でイベントを主催し、商品の認知度を向上。



【事業者概要】

売上高10億円、従業員40人、資本金3,900万円

主力商品：精肉、ソーセージ、ハム

進出先国：ベトナム

素材にこだわり、地産地消をモットーとした食肉加工を業務として展開。工場兼小売店舗により、こだわりの食肉及びソーセージ等のオリジナル商品を販売し、好評を得ている。

【経緯】

平成24年10月 JETROの調査レポートを読み、東南アジアで食肉の安全性へのニーズが高まっていることを認識。海外展開を決断。

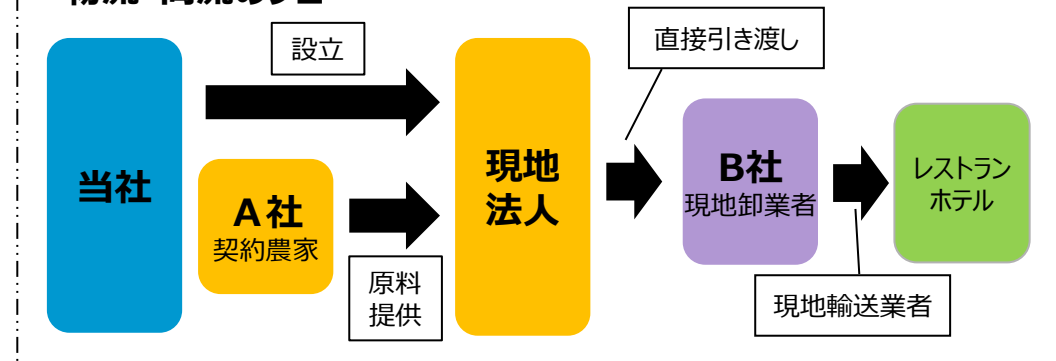
平成25年4月 JETROの専門家からのアドバイスから、ベトナムに現地法人と工場を設立し、現地生産を開始。

平成26年3月 ベトナムにおける和牛輸入解禁により、販売を目的とした公式輸入ライセンスを取得。契約農家から輸出を開始。

→高品質を売りにした製品開発により、高級リゾートやレストランからの引き合いが増加。

平成26年11月 ベトナムのイオンでイベントを開催し、「WAGYU」の認知向上を図る。

物流・商流のフロー



【経営者から】

- オススメの支援施策
 - ① JETROの相談窓口
 - ② 中小機構のF/S支援
 - ③ JETROの現地プラットフォーム
- ひと言

現地法人と工場を設立したことで、高品質で安全性が高い商品をコストを抑えて生産できるようになりました。輸出に比べて初期費用がかかりますが、中長期的な視点で見ると、現地生産は有効な手法だと思います。

