

## シーサイドスバル 株式会社

**所在地** 東京都杉並区堀ノ内3丁目3番11号  
**代表者** 代表取締役 太田 秀樹  
**設立** 2010年4月2日  
**資本金** 500万円  
**従業員数** 3人



当社の水産品が並ぶベトナムイオンモールの寿司売場



右端が太田社長



現地での物流作業風景



海外展開支援事例

# 魅力あるベトナム市場で 事業を発展させるため 子会社を立ち上げ 輸出販売を強化



## ○ 「子会社化」の提案に感じたメリットと将来性

私は2010年にシーサイドスバルを設立し、ベトナムで加工したノルウェーやチリ産のサーモンを日本に輸入する業務を開始。そして、日本の質の高い水産物をベトナムの和食レストランに販売するため、2015年には輸入窓口となるSHIZEN FOODという会社を私個人の出資でベトナムに立ち上げました。

それ以来、「ベトナムで事業を発展させたい」という思いはあったものの、まだ具体的な展開は考えていませんでした。しかし、「話だけでも聞いてみようか」と軽い気持ちで相談した公社の海外拠点設置等戦略サポート事業で、ナビゲータの方から「SHIZEN FOODをシーサイドスバルの子会社としてはどうか?」という提案をいただいたのです。ベトナムは外食に惜しみなく出費する文化があり、日本食材の人気も高い。その市場は非常に魅力的です。一方で、ベトナム国内で得た利益を日本に送金するのが難しいということもあり、子会社化というアイデアには大きなメリットと将来性を感じました。

## ○ 専門家の助言と現地サポートで準備を進める

まずは本事業の支援で税理士やコンサルタントにも加わっていただき、子会社化の是非や手順について国内で何度も検討を行いました。2020年2月にはナビゲータの方とともにハノイ・ホーチミンを4泊5日で訪問し、SHIZEN FOODの経営状況・人員体制などを客観的な視点で整理。販売先店舗や新規開拓予定の店舗などを視察しました。10月には1人でベトナムに渡り、長期間滞在しながら必要に応じて税理士やコンサルタントにWebで助言を求め準備を進めました。その間、現地の公社サポートデスクにニーズのあった鶏肉を扱う工場の調査を依頼し、20社ほどリストアップしてもらった中から選んだ工場と交渉。新たな商材・販路を開拓することもできました。

## ○ 様々な方から多くを学び、ついに子会社がスタート

今回の子会社化に向けては、様々な方に関わっていただき非常に勉強になりました。目標とすべき数字のアドバイスの他、相談することで自分の頭を整理でき、自分の考えとは違う角度からの専門的な話が聞けました。特に日本とベトナムの税制や考え方、お金の流れの違いを学べたことなどは、大変助かりました。例えばベトナムでは売買の際に「レッド・インボイス」を発行しないと脱税になるのですが、相手によっては「いらない」と言われることもあり、知らないと間違ったことをしてしまう。そういったことを、きちんと整理して教えていただけました。

現在は全ての準備が整い、子会社化のための申請を提出する段階となりました。順調に進めば2022年夏には子会社がスタートします。当面はベトナムの子会社を軌道に乗せることに注力しますが、ゆくゆくは幹部候補となる人材を育成し、他国へも販路を広げていければと思います。