

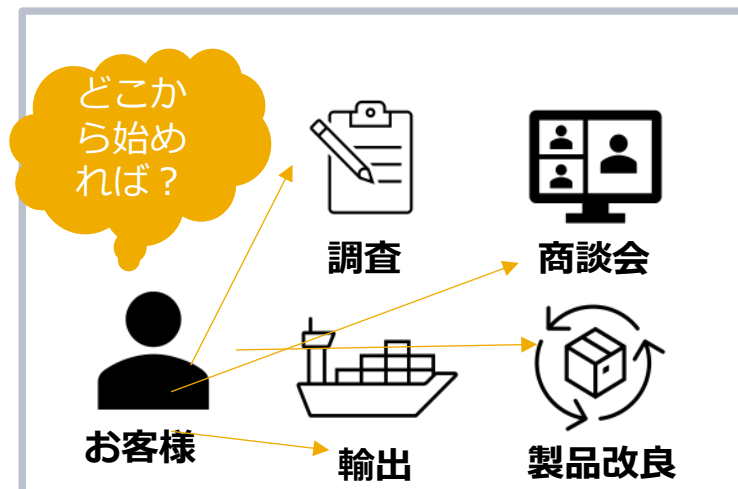
ベトナム輸出ブートキャンプ (テスト販売) のご紹介

ベトナム“輸出ブートキャンプ”のご提案

輸出ブートキャンプは事業者が“**低コストかつ効率的に**”輸出の成約を実現できるワンストップサービス（プログラム）です。

輸出に関する現状の問題

現状イメージ



問題点

- ・輸出に向けた現地情報が不足しているため、何を準備していいかわからない。
- ・輸出に向けて事業者が全ての工程を実施するため時間とお金がかかる。
- ・現地の市場環境や顧客ニーズがよくわからない。
- ・商談会に参加してもなかなか成約しない、または1回の取引で終わってしまう。

輸出ブートキャンプ

理想イメージ



解決策

- ・製品を国内の指定倉庫まで発送するだけで、現地におけるテスト販売やプレ商談が**低コスト**でかつ**簡単**に行える。
- ・テスト販売で本格輸出に向けた課題を明確にすることで**輸出戦略をブラッシュアップ**。
- ・テスト販売実績を積むことでバイヤーとの商談を**優位かつ効果的**に行える。
- ・テスト販売後は継続輸出に向けて弊社が営業サポートするので**手間がかからない**。

輸出ブートキャンプの仕組み

お客様は弊社国内倉庫に製品を送るだけで、実店舗からECサイト、料理教室、バイヤーとのプレ商談など様々なチャネルでテスト販売が実施できます。さらにテスト販売の結果がよければ弊社が輸入者となり、現地で引き続き営業活動を行い販路を拡大します。

ステップ1 販売準備



販売ライセンス調査・登録

ベトナムにおける販売に必要なライセンスの調査と登録作業を代行します。

物流代行

商品の保管だけでなく、ベトナムに商品を輸入する際に必要となる輸入者登録を弊社が承ります。

マーケティングツール制作

商品を現地の消費者にうまくPRするための販促物を制作支援します。

ステップ2 テスト販売



各チャネルでのテスト販売

様々な販売チャネルにて貴社の製品を販売します。



1.高島屋店



2.料理教室



STAR KITCHEN

3.EC店舗



4.B2B営業

※ 販売方法について
委託販売。売上から諸経費を差し引いた金額を御社の日本の口座に送金。
詳細はp7を参照。

ステップ3 継続販売

テスト販売の結果が良かった場合のみ、下記の活動を行います。
(基本的に弊社の経費で実施)

弊社店舗での継続販売



テスト販売で売れ行きが良かった商品を弊社店舗にて継続して販売を行います。(高島屋店舗/料理教室/EC店舗)

弊社による営業活動継続



テスト販売でのヒアリングでポテンシャルがあった商品を弊社の営業チームが継続してバイヤーに売り込みを行います。

1.各チャネルでのテスト販売：ホーチミン高島屋店舗

ホーチミン高島屋内の弊社店舗でお客様の製品を販売します。客層は富裕層が多く、日本品質の良いものを求めているベトナム人。顧客属性・ニーズは日本製品の輸出拡大に向けたテスト販売の場として最適です。

◆提供サービス◆

1. 商品の販売
2. 顧客対応
3. 試食提供
(希望に応じて)



*テスト販売会場イメージ

◆概要◆

2016年7月30日、ショッピングセンター「サイゴンセンター」と、その核テナントとなる「ホーチミン高島屋」をベトナム初の日系百貨店としてオープン。日系百貨店はホーチミン高島屋1店舗しかないものの、顧客の属性・ニーズは今後の日本製品の輸出拡大に向けたテストマーケティングの場として最適である。

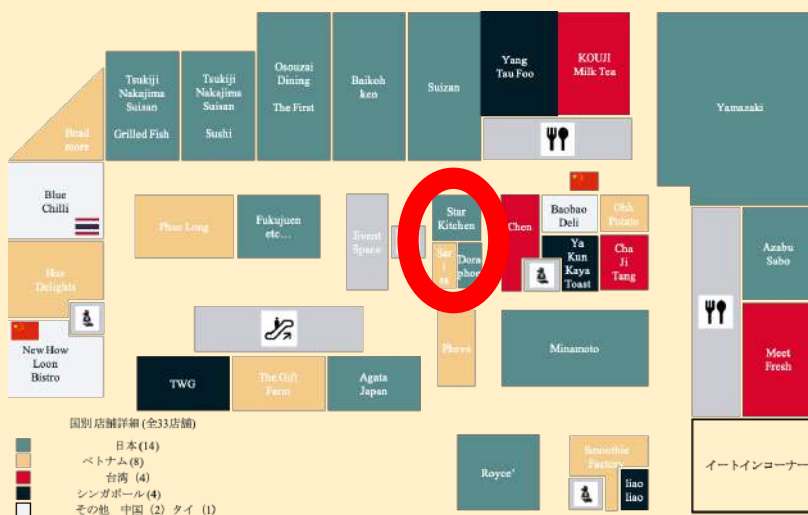
◆客層◆

平日：近隣で勤務する会社員、または主婦
(上階はオフィスビル)
休日：家族、カップル
通行量(平日)：2万人
通行量(休日)：3万人

◆会場イメージ (ホーチミン高島屋)◆

*2020年4月時点

全33ブランドが入居し、日本ブランドが40%、ベトナムブランドが24%、次に台湾、シンガポールがそれぞれ12%と続く。販売会場(弊社店舗内)は人通りが多いスペース。
(右図赤丸の部分)



2.各チャネルでのテスト販売：料理教室

弊社料理教室にて製品を販売します。客層は日本製品に興味があり、料理に関心がある富裕層が中心で、教室で使用した材料や器具をその場で買って帰るお客様も多いのが特徴。

◆提供サービス◆

1. 料理教室での商品販売
2. 教室内の棚に貴社の商品をディスプレイ
3. 商品サンプリング*
4. 簡易アンケート実施

* 100名に実施します。アンケートの質問事項は5個まで。

◆概要◆

- ベトナム初の日系クッキングスタジオ（2013年創立）
- 月間の生徒数は約500人で約90%は24歳から35歳の女性で料理、菓子作り、日本製品に興味を持つミドルアッパーから富裕層。
- 自社Facebookには22万人を超えるフォロワーがあり、日本製品に関心があるベトナム人に発信力を持っている。

◆客層◆

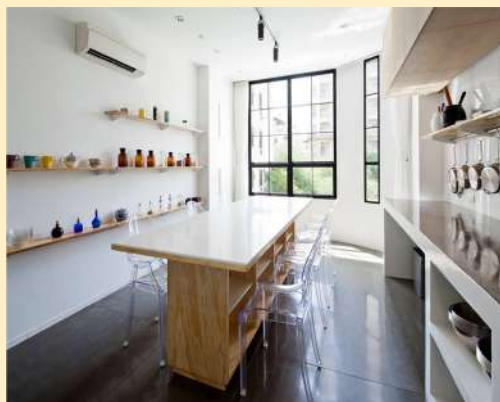


ベトナム人女性
25歳-45歳
ベトナム親子

料理・お菓子
作りが好き
収入が高い

安心・安全な
食材を求める
日本製品が好き

◆会場イメージ (STAR KITCHEN料理教室)◆



教室内ディスプレイの例



調理器具
(パナソニック様)



サランラップ
(旭化成様)

3.各チャネルでのテスト販売：EC店舗

弊社とホーチミン高島屋のECサイト・Facebookにてオンライン販売を実施。ターゲット顧客は高級で品質の高いサービスや商品を求める層が中心で合計で43万人のフォロワーがいる。

(Facebookフォロワー：弊社約22万人 / ホーチミン高島屋約21万人)

◆提供するサービス◆

1. ECサイトへの掲載
2. Facebook投稿コンテンツ作成+広告
3. オンライン顧客対応 (受注・配送・集金)



1. STAR KITCHEN (弊社)



ECサイト



Facebook

1. STAR KITCHEN概要

弊社EC店舗に掲載し、日本食に興味があり、富裕層のお客様を中心にフォロワー22万人を擁する弊社Facebookにて宣伝します。約8年に渡り、食品の販売実績あり。

2. ホーチミン高島屋



ECサイト



Facebook

2.ホーチミン高島屋概要

2021年10月から運用開始予定のホーチミン高島屋のECサイトに出品。国内唯一の日系百貨店であり、日本の良いものを求めている顧客層に向けて、オンラインテスト販売の機会を得ることが可能。

4.各チャネルでのテスト販売：B2B営業

お客様の製品特性に合わせて現地バイヤー候補をリストアップします。その後最大5社に商品紹介資料とサンプル送付し、商品に対する関心をヒアリングします。商品に関心があったバイヤーには弊社が営業活動を継続し、商談を行います。

◆提供するサービス◆

- 1.バイヤーリスト作成
- 2.商品カタログ作成
(*PRポイントをベトナム語で1枚にまとめる)
3. 商品への関心ヒアリング
4. ヒアリング結果簡易レポートの作成

◆実施の流れイメージ◆



◆バイヤー候補◆ *バイヤーの候補は一例です。



イオンスーパー・
シティマート
モール併設のスーパー・
AEON傘下の小型スーパー
(26店舗)



コンクン.com
ベトナム最大手の乳幼児
向け商品販売チェーン
(485店舗)



ゴールデンゲートグループ
日本食含む22の飲食店ブ
ランドをベトナム40都市
で運営(約450店舗)



ファーマシティー
ベトナム最大手のド
ラックストアチェーン
(621店舗)

ご利用プランについて

セットアップ費用(基本料金)を20万円とし、お試しになりたい販売チャネルごとに料金を課金いたします。例えば1商品を高島屋とEC店舗にてテスト販売する際は基本料金に加えて各チャネルの料金がそれぞれ加算されます。上記に加えて各実費もお支払いいただきます。

セットアップ費用 (基本料金)

販売ライセンス登録サポート (※3 商品登録費用は実費)	20万円 (2SKU以上の場合は 1SKUごとに+10万円)
商品の保管 (1m3まで/SKU)	
翻訳サポート	
マーケティングツール制作	
物流代行 (※3 物流費は実費)	

販売チャネル料金：期間は基本2ヶ月

1.高島屋店舗での販売 (2ヶ月)	5万円
2.料理教室での販売 (2ヶ月)	5万円
3.B2B営業 (2ヶ月)	10万円
4.EC店舗での販売+広告 (2ヶ月)	10万円

* 上記金額は税別

※1 物流代行について

1SKUあたり1m3サイズを契約期間中最大2回まで。期間終了後、ベトナムから日本への商品返却費用は含まない。

※2 売上金額の送金について

合計の売上金額からクレジットカード手数料、高島屋手数料、EC店舗手数料、ベトナム国内配送コスト(店舗→顧客)、国際送金手数料、その他税金を差し引いた上で、ご契約期間終了後に御社ご指定の銀行口座にお振り込み致します。また、商品のベトナムへの配送費はお客様負担となります。

※3 実費 (上記料金表には含まれないもの)

商品登録費用 / 物流費 (関税等含む)。商品内容や重量にもよりますが、目安は5-10万円程度です。

◆料金計算例◆

出品商品



焼き菓子
1品

販売
チャネル

1.高島屋店

4.EC店舗

費用

5万円

10万円

セットアップ
費用

20万円

合計

35万円 + 実費 (※3)

* 上記金額は税別

会社概要

会社概要(1/3)

- 商号：株式会社スター・コンサルティング・ジャパン
- 事業内容：
 1. 海外事業展開に関する経営コンサルティング
 2. 海外事業展開に関する広告宣伝、マーケティングリサーチ業務
 3. 日本食材及びその関連製品に関する企画開発、販売並びに輸出入
- 本社所在地：東京都江東区高橋13-15
- ベトナム営業所：8A/11C2 Thai Van Lung, District 1, Ho Chi Minh
- 関連会社：STAR KITCHEN (ベトナム)

過去に海外展開支援に関して実績がある官公庁・自治体・会社

 農林水産省	 JETRO Japan External Trade Organization	 一般財団法人 さっぽろ産業振興財団	 北海道を世界に発信する企業プロジェクトチーム COOL HOKKAIDO
 青森県 Aomori Prefectural Government	 神戸市 Kobe City	 未来は、ミルクの中にある。 雪印メグミルク	 J-OIL MILLS
 Asahi KASEI	 Panasonic	 kikkoman おいしい記憶をつくりたい。	 Takashimaya HO CHI MINH CITY
 kewpie 愛は食卓にある。	 Paloma	 ちよだ 魚旨	 矢野園 Yanoen Corporation since 1836

会社概要(2/3)

2013年よりベトナム・ホーチミンにてクッキング教室、洋菓子の製造・販売、カフェ運営をベトナム人顧客をメインとして事業として行ってきました。自社の経営ノウハウや知見を活かし、官公庁、自治体、上場企業から中小企業まで食品関連企業（食品、消費財、調理機器など）に特化してベトナム進出を支援しています。情報収集、営業・テスト販売、その後のフォローアップを通じた販路拡大までの一気通貫したサービスを提供し、継続的な販路拡大を支援します。



市場調査

1. セミナー・個別相談会
2. ベトナム市場リサーチ



商談会・テスト販売

1. 物産展・展示会開催
2. 料理教室テスト販売
3. 商談会総合支援
4. 輸出・輸入代行



マーケティング支援

1. マーケティング支援（オフライン、オンライン）
2. 営業代行



輸出ブートキャンプ

1. 自治体向け総合輸出支援プログラム

サービス特徴



ベトナム食品市場のプロ集団

約8年の食品事業に関する経営経験からベトナム食品市場を熟知。また自社顧客（日本に興味がある高所得層）を抱え、日々顧客とコミュニケーションすることで顧客ニーズを洞察します。



ベトナムでの商談方法を熟知

ジェトロ食品アドバイザーとしての商談支援経験に加えて、0からグローバルカフェチェーンやコンビニチェーンと取引を獲得した経験を元にベトナムでのベストな商談方法をアドバイスします。



多角的なテスト販売チャネルの提供

自社店舗（ホーチミン高島屋や料理教室）にて貴社製品をテスト販売できます。また自社Facebook（フォロワー22万人）やベトナム国内の各種ECサイトにてテスト販売が実施できます。



現地営業支社としての機能提供

食品関連ビジネスの営業・マーケティングの豊富な経験と自社の取引先ネットワークを活用し、貴社の営業支社としてベトナムでの販路拡大活動を支援します。

会社概要(3/3)

株式会社スター・コンサルティング・ジャパン 代表取締役
ジェトロ・ホーチミン事務所「食品・農林水産分野コーディネーター」

荒島 由也 (あらしま ゆうや)

<経歴>

1983年生まれ、東京都・深川出身の江戸っ子

2003年 筑波大学附属駒場高等学校卒業後、慶應大学法学部に進学。

2006年 バングラデシュ共和国にてマイクロファイナンス業務に従事。

2007年 慶應義塾大学法学部政治学科卒業

2007年-2012年 経営コンサルタントとしてIBMビジネスコンサルティングにて勤務。主に製造(Toyota)、通信(KDDI)、金融(三菱UFJ)業界のクライアントにグローバル経営戦略の立案から業務変革支援、ITシステムの導入まで幅広く支援。海外案件での活躍が評価されて、2012年社長賞受賞。

2013年 ベトナム・ホーチミンで会社設立。初のジャパニーズクッキングスタジオ：“STAR KITCHEN”を展開。その後洋菓子の製造・販売も開始し、現在に至る。

2017年 日系企業向けマーケティング支援サービスを開始。

2018年ー現在 ジェトロ・ホーチミン事務所「食品・農林水産分野コーディネーター」に就任

2019年 日本ニュービジネス協議会 グローバルアントレプレナー特別賞



ベトナムビジネス情報を発信：Youtube “あらしまチャンネル”

<https://www.youtube.com/channel/UCYBE6M6qJL2AMuGTVWAEQCQ>



関連会社：STAR KITCHEN概要

- 商号：STAR KITCHEN ■設立：2013年
- 住所：8A/11C2 Thai Van Lung, Ho Chi Minh, Vietnam
- 代表者：荒島由也 ■資本金 約500万円
- 従業員数 フルタイム37名、パートタイム15名 *2020年12月時点
- 直営店舗 3店舗 ■製造拠点 直営工房（ホーチミン1区）、協力工場（ロンアン省）



・ベトナム・ホーチミンにてベトナム人富裕層対象にクッキング教室、洋菓子の製造・販売、カフェ運営をメイン事業として展開、フェイスブックで約22万人(2021年6月時点)を超えるフォロワー数を擁し、日本が好きかつ料理が好きなベトナム人富裕層に影響力を持つ。

・現在はホーチミン高島屋で店舗を構える他、スターバックス、セブンイレブン、ファミリーマートなど商品を供給している。

・2017年よりマーケティング事業を立ち上げ、日系小売、製造業、飲食等のベトナム進出を支援している。

クッキングスタジオ

ホーチミン高島屋店舗

主要取引先

