

あらしま ゆうや 荒島 由也



PROFILE

大学卒業後、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、通信、金融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。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、SNSでのフォロワー数は22万人を超える。その後洋菓子の製造・販売も開始し、現在取引先はホーチミン高島屋、セブンイレブン、スターバックスコーヒーなど。2018年よりジェトロ・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。2021年日系企業のベトナム進出総合支援を行う（株）スター・コンサルティング・ジャパンを設立。

ABOUT ME



事業家目線の”実践的で、切れ味のある”ハンズオン支援

PR

食品関連企業に特化したベトナム進出支援

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サポートしています。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。

個人の得意分野

業界経験なし、土地勘なし、コネなし、カネなしで単身ベトナムに飛び込み起業し、多くの失敗をしながらも泥臭く事業を継続し、結果を出してきました。創業3年目にはホーチミン高島屋に店舗を構え、4年目にセブンイレブンの戦略的パートナーに選出され、5年目にスターバックスコーヒーと取引できるようになった結果には自負があります。自分が身を切りながら学んできた分、ベトナム食品市場、とりわけベトナム人の食に対する嗜好や文化的背景はベトナム人以上に詳しい自信があります。単なる輸出支援やコンサルティングに留まらない、結果を出してきたからこそできる”実践的で、切れ味のある”ハンズオン支援を提供いたします。

ベトナムビジネスの可能性

ベトナムは2010年からGDP平均成長率5%以上を保っており、2020年でGDPが2倍になりました。また2015年から2020年にかけて、富裕層は約2倍になるほどの急成長を続ける市場であることから、日本企業にとって魅力的な市場であることは間違いなく、市場の参入のタイミングも早い方がいいでしょう。私がゼロベースで今までなんとか商売を続けてこれたのは”誰よりも早くやったこと”に起因すると分析しています。一方で”日本の製品だから売れるだろう”と高を括ると大やけどをする難しい市場であると自分自身の事業経験から感じています。だからこそ冷静にマーケット分析をして、ターゲットを見定め、売れるものが何なのかを見極め慎重に展開戦略を立てることが必要です。

こんな事業者様お待ちしております

短期目線の目先のポテンヒットではなく、長期的な視点で投資を行い、満塁ホームランと一緒に打ちたい事業者様、ぜひ一緒に取り組みましょう。