

ベトナム企業発掘し仲介

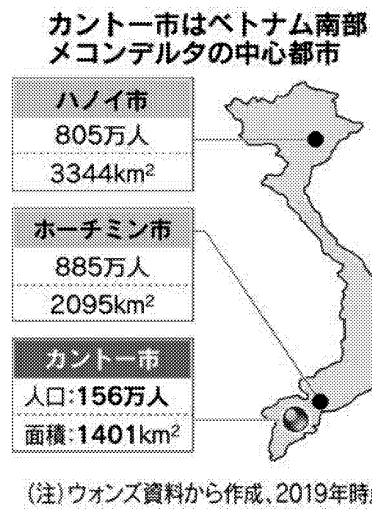
ウォンズ、現地に子会社

コールセンター運営のウォンズ（愛媛県宇和島市）は、日本とベトナムの企業や投資家を橋渡しする事業を始めた。首都ハノイ市に現地子会社を設立し、ベトナム企業を日本側に紹介する専門サイトを開設した。まず今後1年で、農水産業が盛んな同国南部のカントー市周辺の食品会社など200社を掲載し、10件程度のマッチングの成立を目指す。



ハノイ子会社を通じ、商習慣などを説明し円滑な取引開始を後押しする

まず200社 日本向けサイトに掲載



ウォンズは1月、日本とベトナムのビジネスマッチングを目的として、現地子会社ウォンズベトナムを設立した。資本金は約1000万円、役員を除く従業員は4人。同国内のM&A（合併・買収）に詳しい投資家や、豊富な国際協力機構（JICA）元職員、日本のベンチャーキャピタル（VCA）経営者らが役員を務める。

2月にはカントー市の貿易投資促進展示センターに駐在事務所を設立した。同市は人口150万人を超え、ベトナム五大都市の一つ。農水産業が盛んで、近年はハイテク産業も育ちつつある。日本企業の技術力や安定性に魅力を感じ、取引や出資受け入れを希望する現地企業は多いという。一方で、情報やつながりを持つ人が少ないことから、ハノイやホーチミンと比べて日本企業の進出は少ない。

ウォンズは同センターや地元商工会議所と連携し、現地の中小企業の情報を把握する。商議所を3000以上の会員情報に基づき、有望な企業を洗い出す。食品衛生管理の国際基準「危険度分析による衛生管理（HACCP）」などの認証の有無、海外取引の実績、事業規模などを調査する。

こうした企業情報は、開設した日本向けマッチングサイト「ヒズマッチ」に掲載する。日本企業が同サイトを通じて現地企業に興味を持った場合、問い合わせに応じてウォンズが仲介する。

取引開始までは商習慣の違いが壁となることが多い。例えば商社などの中間業者が入る日本と異なり、現地では直接取引が中心だ。また現地企業は取引相手との資本提携を希望し日本企業が戸惑うことも多い。こうした違いを経験豊富なウォンズ社員が説明し、円滑な取引開始を後押しする。

同サイトの利用は当面は原則無料とする。日本企業からの広告料や一部情報は有料化すること、将来的に収益を上げる計画だ。2021年1月末までにまず200社の情報を掲載し、10件程度をマッチング成立を目指す。

ウォンズの二宮徳仁社長として1998年創業。宇和島や松山でコープセンターを運営するほか、企業の経営に深く関わる企画立案などを手掛ける。従業員は約70人、2019年6月期の売上高は3億9000万円。（東田将吾）