

# ベトナムにおける外食産業進出の現状・可能性調査

2016年3月

ジェトロ・ハノイ事務所

## 目次

第1章	外食産業の市場動向	3
1.1	全体の市場動向	3
1.1.1	市場規模	3
1.1.2	業態別の特徴	3
1.1.3	外食産業企業数	4
1.2	日本食レストランの状況	5
1.2.1	地域別店舗数	5
1.2.2	進出日系企業の概要	5
1.2.3	主要日本食レストラン一覧表	7
第2章	外食産業の法規制・会社設立手続き	9
2.1	法的枠組み	10
2.1.1	対外公約	10
2.1.2	国内法全体像	10
2.1.3	企業法・投資法とその改正	11
2.2	進出形態別の特徴	18
2.3	設立手続き	19
2.4	必要となる許可・ライセンス	23
2.5	各許可・ライセンスの申請方法	25
第3章	店舗用地の確保	29
3.1	店舗用地探索・契約に関する基礎情報	29
3.2	主要商業施設一覧表	31
第4章	食材の調達	33
第5章	進出日系企業のトラブル事例と成功要因（ヒアリング調査）	34
第6章	ベトナム人の食の嗜好（アンケート調査）	50
6.1	調査概要	50
6.2	回答者属性	50
6.3	調査結果	51
第7章	付属資料	66
7.1	主要日本食レストラン企業別情報	66
7.2	主要商業施設別情報	94

## 第1章 外食産業の市場動向

### 1.1 全体の市場動向

#### 1.1.1 市場規模

ベトナム統計総局（GSO）の発表データによると、2014年の国民一人当たり国内総生産（GDP）は4340万ドン（2,052USD、同年の期中平均レート1USD=21,148ベトナムドン）であり、2009年の2103万ドン（1,232USD、同1USD=17,065ベトナムドン）から年平均約15.6%で増加している。ベトナムでは経済発展と所得上昇に伴い、様々な分野で消費者需要が伸びており、外食産業も同様の状況である。同分野の市場成長率は図1の通りである。

図1 ベトナム外食産業の売上および成長率



出所：ベトナム統計総局より作成

#### 1.1.2 業態別の特徴

フルサービスレストラン<sup>1</sup>は増加を続けており、ベトナム外食市場の成長において重要な役割を担っている。近年の多様化を求める消費者ニーズを背景に、幅広い価格帯・料理・サービスのレストランが開業しており、個人経営やチェーン店がある。地場ゴールデンゲートグループは、2005年の設立後次々と独自性のあるブランドを展開。その多くを成功させており、現在19ブランド、100店舗超を運営する国内最大手の外食企業となっている。

路上店・屋台型は非常に店舗数が多く、手頃な価格帯で待ち時間が少ないという長所がある。昔から存在する一般的な業態としてあらゆる客層に親しまれている。近年では品質・サービス・食の安全性を求める消費者ニーズの高まりを背景に、路上店・屋台の利用は徐々に減少しているようだ。

<sup>1</sup>屋内にありテーブルサービス付きのレストランとする

カフェ・バーは友人や家族との会話・時間を楽しむ場として、若年層から高齢層まで幅広く利用されている。従来の路上店、個人経営カフェに加えて最近はチェーン店も増加しており、内装や雰囲気こだわった店も多い。変わったものでは猫カフェ、読書カフェ、生演奏カフェなどがある。チェーン店は地場の2つのグループが比較的歴史が長く有名である。最大手の **Trung Nguyen coffee** は1998年にホーチミンでカフェ事業を開始。50店舗のフランチャイズ店を展開しており、同ブランドのコーヒーを提供しているカフェが約1,200店舗ある。あわせてコーヒー豆の生産販売も行っている。**Highlands coffee** は2002年にホーチミン1号店を開店。広々とした落ち着いた空間が当時は珍しく、現在はベトナム国内で約100店舗を運営している。その他、ハノイ、ホーチミンでは多くの中小規模のチェーン店が2010年代に入って拡大している。外資系では2013年に進出したスターバックスとダンキンドーナツが、それぞれ店舗数を14店舗、13店舗（各社ウェブサイト）と拡大している。コーヒー1杯の価格は、路上店の15,000VNDから、外資の50,000VNDまで幅広い。

ファストフードは主に外資大手チェーンが占めている。2015年10月時点における店舗数は、ロッテリア211店舗、KFC140店舗、ジョリビー59店舗、ピザハット53店舗、ドミノピザ22店舗、バーガーキング16店舗と続く。ファストフード店舗はサービスの提供の早さや持ち帰りが可能であり、清潔・快適な空間を強みとして、若い世代を中心に人気を集めている。

### 1.1.3 外食産業企業数

多くのレストランは個人経営である。ベトナム統計総局によると、法人形態の外食産業企業数は2009年の4,104社から2013年には約1.6倍の6,388社となった。



出所：ベトナム統計総局

外資企業の進出も増加している。従来、外資が独資で外食店経営するには、ホテルと一体投資をする場合以外は原則として規制されていた。2007年1月のWTO加盟時の公約に基づき、2015年1月からはこの規制が緩和された。現在は外資100%による法人設立が許可され、複数店舗を持つチェーン店を開店できる。今後外食産業に対する投資がさらに増加し、市場の拡大の加速と同時に競争が激化することが予想される。

## 1.2 日本食レストランの状況

### 1.2.1 地域別店舗数

ベトナムの食文化は多様性に富んでおり、ハノイ市・ホーチミン市の主要都市には外国料理レストランが多く存在する。若い世代を中心としたベトナム人消費者は洋食を食べることに抵抗感はなく、韓国・中国・タイ等のアジア料理も手頃な価格、食の多様化、グローバル化の影響により、若青年層を中心に多く親しまれている。

第6章で後述するが、今回実施した消費者アンケート調査では、日本食は韓国料理に次いで好きな外国料理として挙げられた。また2014年3月ジェトロが公表した「日本食品に対する海外消費者アンケート調査（ホーチミン編）」では日本食が一番好きな外国料理として挙げられている。好きな理由は「味が良い（64.2%）」、「健康に配慮されている（51.3%）」、「洗練されている・高級感がある（43.0%）」の順である。日本料理はベトナムで一定の地位を獲得していると言える。

日本食レストランは1990年代半ばに在留邦人の増加に伴ってベトナムで目立つようになった。日本外務省の発表する海外在留邦人数調査統計によると、2014年10月1日時点での在留邦人数は13,547人となっており、10年前の3,877人と比較して3倍以上に増加しており、この期間で日本食レストランも増加している。

ベトナム国内の外食店27.5万店舗の情報を掲載するウェブサイト「Foody.vn」では、2015年9月時点で日本食レストランがハノイ市約260店、ホーチミン市約350店登録されている。両都市以外の地方都市でも日本食レストランは存在しており、同サイトでは、ビンズオン省30店、ダナン市24店、ハイフォン市10店、ドンナイ省4店が登録されている。今後は、ハノイ市・ホーチミン市に既に展開している日本食レストランが地方都市に進出することも予想される。従来日本食レストランは日本人が経営に関わっている店舗が多かった。近年は日本食が国内に広く知れ渡るようになり、地場の企業・個人が運営する日本食レストランも増加している。

### 1.2.2 進出日系企業の概要

#### 日本からの投資形態

2015年1月WTO公約に基づき外国投資者に対する規制が緩和され、外資100%による外食店経営企業の設立が可能となったが、それ以前はホテルと一体での開発を除いて、設立は困難な状況であった。詳しくは第2章に記述するが、以下では日本企業の事例を一部紹介する。

#### ・フランチャイズ (FC)

従来、商工省に対してフランチャイズ登録を済ませれば投資計画局への投資手続きは必要ないため、外資規制を避けることができた。日本レストランチェーンでは近年、Yoshinoya International 社（吉野家）、Wondertable 社（モーモーパラダイス）、Toridoll 社（丸亀製麺）等が採用し、ベトナム外食市場に参入している。

#### ・独資

2015年4月、独資で Kyo Food Service 社（Kyo Kiyomizu）が設立されレストラン事業を開始した。2015年1月の外資規制の緩和後、独資で創業した日系企業初の事例である。今後は独資も海外進出の際の有力な選択肢となっていくことが見込まれる。

#### 進出日系企業の投資概要

従来ベトナムでは、日本で外食店経営の経験を持たない日本人個人・企業が日本食レストランを営業しているケースが多かった。2010年以降に、日本の外食産業の進出が始まり、2015年10月現在、進出

企業は約 20 社である（2.1 主要日本食レストラン一覧表参照）。大半が数店舗の展開に留まる。詳細は 7 章付属資料に記載するが、株式会社コロワイド（ニジュウマル、牛角ブランドを展開）は 2015 年 10 月に 10 店舗に到達した。2014 年 12 月の同社の発表によると、2019 年までに同社ブランドの外食店を 80 店舗展開する計画である。また丸亀製麺を展開する株式会社トリドールの 2014 年 1 月の発表によると、同社は 2017 年 3 月末までに 10 店舗を展開するとのことだ。フランチャイズ形態での進出も増加しており、吉野家、大戸屋、千房が 2015 年に相次いでこの形態で進出している。

### 1.2.3 主要日本食レストラン一覧表

- リスト順: 開業年⇒店舗名 (アルファベット、五十音)
- 下記情報は 2015 年 10～11 月、各社のウェブサイト等の情報を基に作成しており、実際の状況と異なる場合がある

	店舗名	開業年 <sup>2</sup>	運営形態	進出都市	店舗数	主要商品	進出案件 <sup>3</sup>	企業別情報
1	The Sushi Bar	1999	N/A	ホーチミン ビンズオン ダナン	6 1 1	寿司	—	○
2	アサヒ寿司	2004	N/A	ハノイ	2	寿司	—	—
3	日本居酒屋 くーろん	2004	N/A	ホーチミン	1	日本食	—	○
4	浦江亭	2005	N/A	ホーチミン	6	焼肉	—	○
5	Tokyo Deli	2007	N/A	ホーチミン ハノイ	12 3	日本食	—	○
6	割烹美津野	2008	N/A	ハノイ	1	日本食	—	○
7	TAKEBO	2009	N/A	ハノイ	1	日本食	—	—
8	此処さくら	2009	N/A	ハノイ	1	日本食	—	○
9	居酒屋 やんちゃ	2010	N/A	ハノイ	2	日本食	○	○
10	ビアードパパ	2010	N/A	ハノイ ホーチミン	1 2	シュークリーム	○	○
11	牛陣	2011	N/A	ホーチミン	2	しゃぶしゃぶ すき焼き	—	○
12	いもたろう	2012	合弁	ホーチミン	1	日本食	○	○
	にくたろう	2014		ホーチミン	1	焼肉	○	○
13	うま屋 ラーメン	2012	N/A	ハノイ	1	ラーメン	○	—
14	炎座	2012	N/A	ホーチミン	1	焼肉	○	—
	縁	2015	N/A	ホーチミン	1	日本食	—	—
15	カプリ チョーザ	2012	N/A	ハノイ	2	イタリア料理	○	○
16	ニジュウマル	2012	合弁	ハノイ ホーチミン ビンズオン	4 1 1	日本食	○	—
	牛角	2014		ハノイ ホーチミン	3 1	焼肉	○	—
17	八十八商店	2012	N/A	ハノイ ホーチミン	1 1	日本食	○	○
	祭	2013		ハノイ	2	ラーメン	—	○
18	若大将	2012	地場企業	ホーチミン	1	日本食	○	○
19	ペッパー ランチ	2012	FC	ホーチミン	6	鉄板焼き	○	○

<sup>2</sup>ベトナムで1号店を開店した年

<sup>3</sup>日本と同一ブランド店舗を展開する案件

	店舗名	開業年 <sup>2</sup>	運営形態	進出都市	店舗数	主要商品	進出案件 <sup>3</sup>	企業別情報
20	UCC Coffee Shop	2013	N/A	ホーチミン	1	コーヒー	○	○
21	焼肉げんさん	2013	N/A	ハノイ	1	焼肉	○	○
	居酒屋げんさん	2015	N/A	ハノイ	1	日本食	○	○
22	十五夜迎賓館	2013	独資	ビンズオン	1	日本食	—	○
23	Fly to the moon	2014	地場企業	ホーチミン	2	かき氷	—	○
24	Misoya ラーメン	2014	N/A	ビンズオン	1	ラーメン	○	○
25	居酒屋しょうき	2014	N/A	ホーチミン	1	日本食	○	○
26	丸亀製麺	2014	FC	ホーチミン	5	うどん	○	—
27	モーモーパラダイス	2014	FC	ホーチミン	1	しゃぶしゃぶ すき焼き	○	○
28	山小屋 ラーメン	2014	N/A	ホーチミン	1	ラーメン	○	—
29	大戸屋	2015	FC	ホーチミン	1	日本食	○	—
30	家門	2015	個人事業	ハノイ	1	日本食	—	○
31	気楽	2015	地場企業	ハノイ	1	日本食	—	○
	とんちゃん	2015		ハノイ	1	ラーメン	—	○
32	千房	2015	N/A	ハノイ	1	お好み焼き	○	—
33	満マル	2015	N/A	ホーチミン	1	日本食	○	—
34	吉野家	2015	FC	ホーチミン	1	牛丼	○	○
35	銀座	2015	地場企業	ハノイ	1	日本食	—	○
36	京きよみず	2015	独資	ハノイ	1	日本食	—	—

運営形態について：本調査では、事業形態を以下の5つに分類している

1. 独資（日本から100%出資された企業）
2. 合弁（ベトナム側と日本側が共同出資している企業）
3. FC
4. 地場企業
5. 個人事業（ベトナム人の個人事業として登記）



## 第2章 外食産業の法規制・会社設立手続き

### 本章についての留意点

本章は2015年12月を中心に情報収集を行っており、法律・規制については現在の状況と異なる場合もあり、新規に発行された通達等の確認が推奨される。

### 本章に利用される略語リスト

略語	英語	日本語	定義
BCC	Business cooperation contract	業務提携契約	(組織を設立せずに) 事業協力をを行い、得た利益を分配するために各投資家の間で締結される契約。
BRC	Business Registration Certificate	営業登録証明書	登記事務を処理する機関が企業の登記に関する諸情報を記載し、企業に対し発行する「企業の法的能力を認証するベース」となる書面（又は電子的書面）。 2015年7月の企業法・投資法の改正に伴い、BRCはERCに変更された。
ERC	Enterprise Registration Certificate	企業登記証明書	
IC	Investment Certificate	投資証明書	投資プロジェクトに関する投資家の登録情報が認証された書面（又は電子的書面）。 2015年7月の企業法・投資法の改正に伴い、ICはIRCに変更された。
IRC	Investment Registration Certificate	投資登録証明書	
NBRP	National Business Registration Portal	企業登記ポータルサイト	企業登記をオンラインで実施し、企業登記に関する情報を閲覧可能な国営のポータルサイト。 <a href="https://dangkykinhdoanh.gov.vn/en-gb/home.aspx">https://dangkykinhdoanh.gov.vn/en-gb/home.aspx</a>

## 2.1 法的枠組み

### 2.1.1 対外公約

外食産業に関する投資規制の対外的な取り決めとして「日越投資協定」と「WTO 公約」の2つがある。2003年11月に署名された日越投資協定では、外食産業に関して投資を規制する記述がなく、投資の可否について意見が二分されていた。ベトナムはWTOに2007年1月に加盟しており、サービス分野の開放についても合意、「配膳および飲料サービスについて、WTO加盟時から8年間、必要なサービスの提供がホテルの建設投資、改造、又は買収と平行して行え、その後は無制限になる」ことを公約した。2015年1月、WTO公約に基づき、外食産業に対する投資規制が緩和された。

項目	概要	現状
1.1. WTO（サービス分野）公約 <sup>4</sup>	2007年1月加盟 配膳および飲料サービスについて、WTO加盟時から8年間、必要なサービスの提供がホテルの建設投資、改修、又は買収に伴って可能。その後は無制限になる。	2015年1月、同公約に基づき、外食分野の投資規制が緩和された。
1.2. 日越投資協定 <sup>5</sup>	2003年11月署名、2004年12月正式発効。 外食産業に関して投資を規制する記述はない。	

### 2.1.2 国内法全体像

外食事業に関連する主要法は、以下の通りである。

	法律	関連政令	関連通達
1	投資法 67/2014/QH13	84/2015/NĐ-CP, 118/2015/NĐ-CP	16/2015/TT-BKHĐT
2	企業法 68/2014/QH13	78/2015/NĐ-CP, 96/2015/NĐ-CP 81/2015/NĐ-CP	20/2015/TT-BKHĐT
3	食品安全法 55/2010/QH12	38/2012/NĐ-CP	47/2014/TT-BYT
4	環境保護法 55/2014/QH13	18/2015/NĐ-CP	27/2015/TT-BTNMT
5	消防法 27/2001/QH10 消防法（一部改正）40/2013/QH13	79/2014/NĐ-CP	-
6	タバコ事業およびタバコ煙害防止に関する法律 09/2012/QH13	67/2013/NĐ-CP	21/2013/TT-BCT
7	商法 36/2005/QH11（フランチャイズ関連）	35/2006/NĐ-CP	09/2006/TT-BTM

<sup>4</sup>[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/world/asia/vn/business/pdf/VN\\_20061027.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/asia/vn/business/pdf/VN_20061027.pdf)（P43）

<sup>5</sup>[http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/treaty/shomei\\_5.html](http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/treaty/shomei_5.html)

### 2.1.3 企業法・投資法とその改正

2015年7月1日より発効された2014年「改正投資法（67/2014/QH13号）」および「改正企業法（68/2014/QH13号）」によりベトナムの投資環境の改善が期待されている。以下の表では、法人設立手続きに関して、改正前と改正後の変更点および現状の運用状況を中心に説明する。2015年11月現在、企業法の施行細則は出されたものの、投資法の細則は出されておらず手続きが不明瞭な状況である。

#### ①外資企業の定義について

概要	旧法	新法	変更点	現状の運用状況
外資企業の定義	<ul style="list-style-type: none"> <li>1%の出資であっても外資企業とみなされる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>以下の場合には外資企業とみなされる。               <ol style="list-style-type: none"> <li>ベトナム子会社の定款資本の51%以上が外国投資家によって保有される場合。</li> <li>他の企業（孫会社）の定款資本の51%以上が①のベトナム子会社によって保有される場合。</li> <li>孫会社の定款資本の51%以上が、外国投資家と①のベトナム子会社によって保有される場合。<sup>6</sup></li> </ol> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内国投資家の保護が行われている産業分野に対する投資についても定款資本の51%未満の外資企業は国内企業として設立できるようになった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年12月時点、「外資企業の投資登録」と「企業登録手続き」について規定する通達が発行されている。（通達16/2015/TT-BKHĐTおよび20/2015/TT-BKHĐT）</li> </ul>

<sup>6</sup>投資法2014、第23条1項

②投資申請手続き

概要	旧法	新法	変更点	現状の運用状況
IRC・ERCの 要否変更	<ul style="list-style-type: none"> <li>外資企業：ICのみ必要。</li> <li>国内企業：BRCのみ必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外資企業：IRC及びERCが必要。</li> <li>国内企業：ERCのみ必要）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>外資企業：より煩雑な手続きが必要となった。</li> <li>国内企業：ERCの登録手続きの単純化により簡易化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年12月、「本社住所・資本金等の情報を変更する際の手続き」について規定する通達が発行される等、これまで手続きについて説明が十分でなかった点についてガイダンスの発行を進めている。（通達20/2015/TT-BKHDT）</li> </ul>
IRC・ERC取得の 手続き時間の短縮	<ul style="list-style-type: none"> <li>30～45営業日でICを発行（投資プロジェクトごとに手続きに要する時間が異なる）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>IRC：申請受理から15営業日以内に発行。 （国会・首相、省人民委員会の事前承認が必要な投資プロジェクトの場合は決定文書の発行から5営業日以内）<sup>7</sup></li> <li>ERC：3営業日以内に発行。<sup>8</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各証明書の取得手続きに要する時間が短縮された。</li> <li>外資企業はIRCに加えてERCの取得が必要となったため、手続き時間は短縮された一方、2種類の書類の申請が必要となった。</li> </ul>	-
ERC(旧法 :BRC)の記載 内容の変更	<ul style="list-style-type: none"> <li>BRCに事業範囲の記載あり。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ERCに事業範囲の記載がされない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ERC登録時には事業範囲の記載が必須だが、発行されたERCには事業範囲の記載はされない。</li> <li>またNBRP上で「事業範囲に関する情報」を公開しなければならない。</li> </ul>	-

<sup>7</sup>投資法2014、第37条

<sup>8</sup>企業法2014、第27条2項

概要	旧法	新法	変更点	現状の運用状況
企業の事業範囲	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業は BRC もしくは IC に登録された事業範囲に限り営業可能。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ERC に事業範囲は記載されないが、企業は ERC 申請書と企業定款で事業範囲を規定する必要がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ERC に事業範囲の記載がないため、事業内容を変更する場合、ERC の修正申請は不要。</li> <li>ただし、事業内容変更の際には省市の計画投資局へ通知する必要がある。省市の計画投資局は通知受理から 3 営業日以内に書類の有効性を確認・企業登記で事業内容の変更を行う。</li> </ul>	-
法人印 <sup>9</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人印は管轄省の公安局が発行・登録する。</li> <li>原則として 1 個に限られ、本店で保管する必要がある。</li> <li>印鑑の登録フォームは商工省が規定。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>作成する際には NBRP 上で登録が必要であり、印鑑通知証明書の取得を要す。</li> <li>使用する印鑑の形態、内容、個数、インクの色は企業が定めることが可能。</li> <li>法人印には企業の名称および企業コードの記載が必須。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>印鑑を多用する事業者にとってフレキシブルな対応が可能となった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>印鑑のサイズについては具体的な規定がない。 (印鑑メーカーの中には、印鑑作成による法的責任を懸念しており、注文を保留している業者もある様子)</li> </ul>

<sup>9</sup>企業法 2014、第 44 条

概要	旧法	新法	変更点	現状の運用状況
<p>企業登記の内容公開</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BRCの発行日から30日以内に、企業は各省市の計画投資局の各企業情報ネットワーク、電子新聞、紙媒体の新聞のいずれかに3回連続で、企業登記に関する主な内容を公開しなければならない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ERCの発行を受けた後、30日以内に所定の手順・手続に従って費用を支払い、NBRP上でERCの各内容および以下の情報を公開しなければならない。<sup>10</sup> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 経営分野、業種</li> <li>○ 株式会社については発起株主及び外国投資家である株主の名簿</li> </ul> </li> <li>• ERCを変更した場合、その変更は30日以内にNBRP上で公開して通知されなければならない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 事業者情報の公示についてルールがより具体化し、透明性が高まった。</li> <li>• 企業登記の内容はNBRPで公開される。公開された登記情報がオンラインで購入可能となった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新設企業は企業登記の内容を公示しなければならない。また、既存企業も企業登記の内容を変更する場合、変更点を公開する必要がある。</li> </ul>

<sup>10</sup>企業法 2014、第 33 条

③その他

概要	旧法	新法	変更点	現状の運用状況
法定代表者 <sup>11</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 有限会社、株式会社の法定代表者は1名。</li> <li>● 法定代表者はベトナムに居住しなければならない（30日以上不在の場合は別途、委任しなければならない）。</li> <li>● 法定代表者の責任が規定されていなかった。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 有限会社及び株式会社は、一人または複数人の法定代表者を有することができる。</li> <li>● ベトナムに居住する法定代表者を最低一人常時確保しなければならない。</li> <li>● 法定代表者の責任が規定された。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 法定代表者の責任が以下の通り規定された<sup>12</sup>。</li> <li>① 企業の合法的利益を保障するため、誠実、慎重、最善の方法で与えられた各権限を行使し、義務を履行する。</li> <li>② 企業の利益に忠実であり、私利のため又は他の組織、個人の利益に資するために、企業の情報、ノウハウ、経営機会を使用せず、地位、職務を濫用せず、企業の財産を使用しない。</li> <li>③ 法定代表者若しくはその関係者が他の企業の所有者となり又は他の各企業の支配株式、支配持分を保有することになったときは遅滞なく、完全かつ正確に企業へ通知する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2015年7月より施行。</li> </ul>

<sup>11</sup>企業法 2014、第 13 条と第 14 条

<sup>12</sup>①②③は JICA による 2014 企業法（仮訳）から引用

概要	旧法	新法	変更点	現状の運用状況
有限会社の設立出資の履行及び持分証明書の発行	<ul style="list-style-type: none"> <li>出資期限は構成員の合意に基づく期間（最大でIC（投資証明書）発行日から36カ月）。</li> <li>計画通り出資されない場合、定款資本の修正をする必要はない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有限会社の出資者はERCの発行日から90日以内に誓約した出資額、出資形態の条件で出資しなければならない（株式会社も同様）</li> <li>上記期間内に全額出資しない場合、当該期間の最終日から「60日以内（二人以上の社員で構成されている有限責任会社）」あるいは「30日以内（社員が一人の有限責任会社および株式会社）」に実際の出資額に応じて定款資本および各出資者の出資割合の変更を登記しなければならない。<sup>13</sup></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出資期限を短縮。</li> <li>実際に払い込まれた資本金拠出額がERCに表示される。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年7月より施行。</li> </ul>

<sup>13</sup>企業法 2014、第 48 条、第 74 条、第 112 条



## 備考

既存の IC を保有している企業（2015年7月1日以前に設立された企業）が以下の手続きをする場合、表の手順をとる必要がある。

- ①営業登記内容を変更
- ②支店・駐在員事務所を設立
- ③支店・駐在員事務所についての内容を変更

	ステップ	窓口	留意点
1	ERCの取得 (ICをIRCとERCに分ける)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ハノイ：計画投資局の投資部               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 投資登録について：計画投資局の投資部</li> <li>○ 企業登録について：企業登録部</li> </ul> </li> <li>● ホーチミン：計画投資局の投資部 (現地法律事務所によると、現在、窓口はハノイのように投資登録と企業登録に分かれていないが、今後ハノイと同様になる可能性がある)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 計画投資省の企業登録管理局はICの営業登録内容に代わりERCを発行する場合のガイドラインを発行している。(2015年10月23日付228/DKKD-NV号および2015年12月1日付20/2015/TT-BKHDT号第8条)</li> <li>● ICを分けた後、新しい企業コードが発行される。</li> </ul>
2	変更内容の公開	省市の計画投資局 (フローチャートの「企業登記内容の公開」を参照)	—
3	新しい法人印の取得	省市の計画等支局の企業登録部 (フローチャートの「法人印の取得」を参照)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業法2014には、新しい法人印の取得前に、既存の法人印の失効手続きが必要かどうか記載されていない。 当地法律事務所によると、現在は省市によって運用に以下のような違いがある。               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ハノイ：失効手続きが不要</li> <li>○ ホーチミン：失効手続きが必要</li> </ul> </li> </ul>
4	支店・駐在員事務所設立手続き	支店・駐在員事務所に置く省市の計画投資局の企業登録部	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 必要書類は政府法令78/2015/ND-CP号第33条を参照</li> </ul>

## 2.2 進出形態別の特色

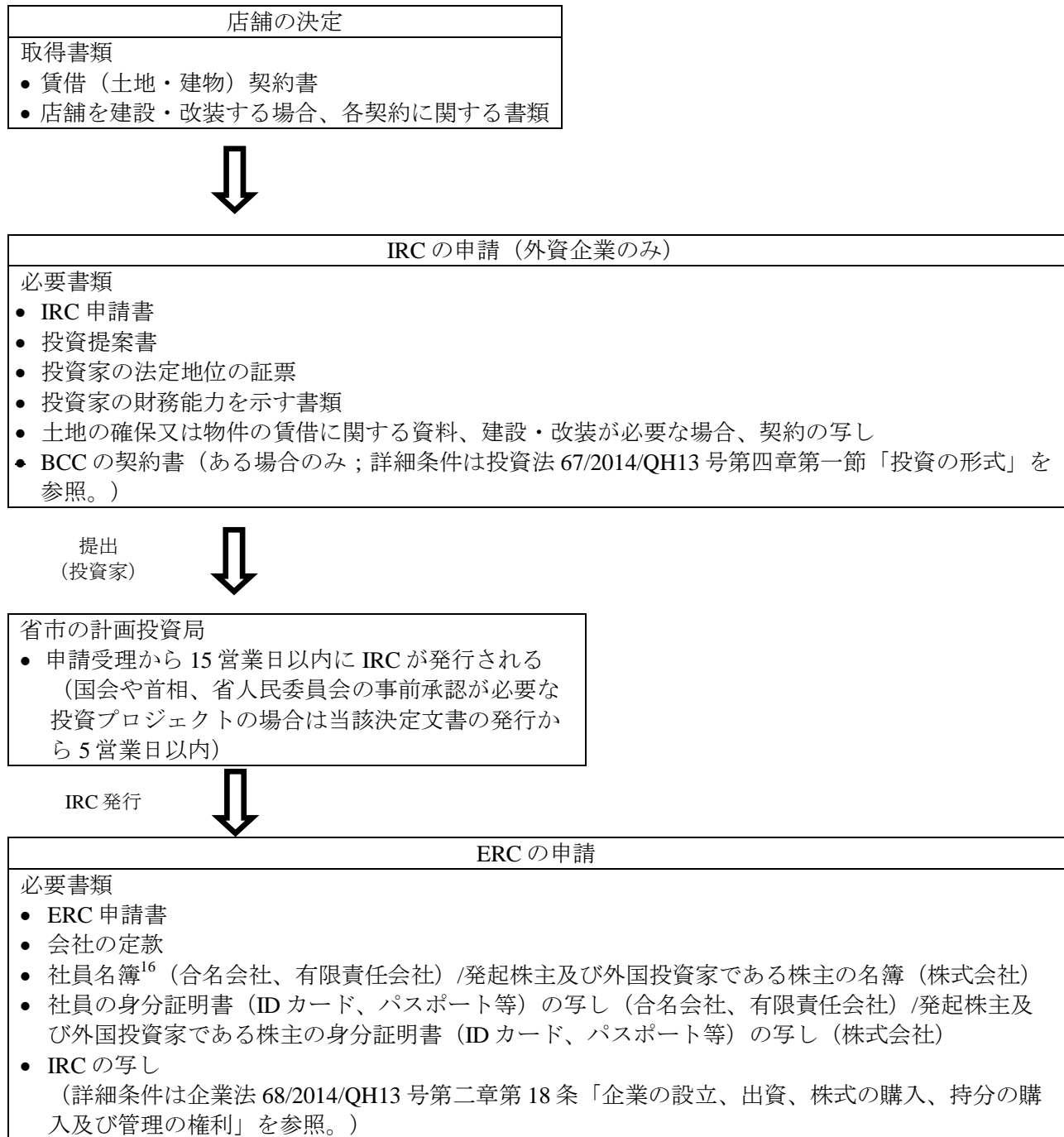
進出形態		外資割合	設立のために必要なライセンス	窓口	留意点
独資		100%	IRC・ERC	本店を置く 省市の計画 投資局	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 現地パートナーがない場合、現地商習慣の知識不足や関係当局との良好な関係の構築に悩まされるケースがある。</li> </ul>
合弁	外資企業	51%～100%未満	IRC・ERC		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 合弁相手の選択が難しく、合弁会社設立後も相手とトラブル（経営方針や配当を巡る紛争等）になるケースがある。</li> <li>● 内国投資家に対する規定・投資条件に従い、手続きを実施する必要がある。</li> </ul>
	国内企業	0%超～51%未満	ERC		<ul style="list-style-type: none"> <li>● IRC取得が不要（条件付き経営投資分野の場合は当局から投資許可を取得する必要がある）</li> </ul>
フランチャイズ （海外から国内企業へのフランチャイズ、国内企業から国内企業へのフランチャイズ等の投資形態があり得る）		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 上記の51%以上の外資企業がフランチャイザーとなり他の企業にフランチャイズできるかは現行法で不明確</li> <li>● 店舗運営するフランチャイジーについては、0-100%が可能だが0%以外の場合、上記の独資、合弁の記述に従う</li> </ul>	フランチャイザーは商業フランチャイズ登録を申請し、承認の通知を得ることが必要。フランチャイジーは手続不要。	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商工省（フランチャイザーが海外・国内いずれの場合も同様）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● そのブランドで既に1年間営業している企業・個人がフランチャイザーになれる（「海外から国内企業へのフランチャイズ」も「国内企業から国内企業へのフランチャイズ」も可能。<sup>14)</sup></li> <li>● フランチャイズは商法のみで規定されており、契約不履行、特許侵害などを受けた場合、フランチャイザーを保護する規定・法律が不足。</li> </ul>

<sup>14)</sup>2006年3月31日付け政令35/2006/ND-CP、第5条

## 2.3 設立手続き

### 外食事業実施時の法的な手続きに関するフローチャート<sup>15</sup>

(必要書類の詳細は本章 2.5 「各許可・ライセンスの申請方法」を参照。)



<sup>15</sup> 企業を設立し、外食事業を実施する場合を想定している。

<sup>16</sup> ここで述べている「社員」とは有限責任会社又は合名会社の定款資本の一部又は全部を保有する個人、組織のこと。

提出  
(投資家)



省市の計画投資局の企業登録部  
申請受理から3営業日以内にERCが発行される

ERC発行



企業登記の内容の公開	法人印の取得
<ul style="list-style-type: none"><li>ERCの発行後、30日以内にERCの各内容及び経営分野、業種、および発起株主及び外国投資家である株主の名簿（株式会社の場合）をNBRP上で公開しなければならない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>形態、内容、個数については企業自身が決定可能。企業の名称および企業コードの表示義務がある</li><li>使用前に、NBRP上で公開しなければならない</li></ul>



省市の計画投資局の企業登録機関広報部 <ul style="list-style-type: none"><li>申請後、NBRP上で公開される</li></ul>	省市の計画投資局の企業登録部 <ul style="list-style-type: none"><li>法人印の通知受理の後、通知証明書が発行される（発行期間については明記された法的な文章はない）</li></ul>
---	--



事業に向けた実務面での準備		
食材・飲料の準備	人材面の準備	店舗・設備の準備
<ol style="list-style-type: none"><li>食材・飲料サプライヤー探し</li><li>売買契約締結</li><li>食品安全衛生証明書<sup>17</sup>確認</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>採用</li><li>健康診断</li><li>食品衛生・安全の訓練の受講</li></ol>	インフラ、内装、設備等の準備 (衛生・消防設備)



食品安全衛生証明書の申請
必要書類 <ul style="list-style-type: none"><li>食品安全衛生証明書の申請書（保険省通達47/2014/TT-BYT号の書式）</li><li>施設・設備について食品安全衛生の観点で説明する文書</li><li>健康診断結果</li><li>食品安全衛生トレーニングの受講を証明する文書</li><li>飲食業について事業範囲を登録されたBRC（あるいはERC）の写し</li></ul> <p>（詳細条件は食品安全法55/2010/QH12号第IV章第4目「飲食サービスにおける食品安全保証条</p>

<sup>17</sup>食品安全法に基づき、サプライヤー側が取得する必要がある食品安全衛生証明書（食品の種類によって保健省・農業農村開発省・商工省の所管官庁が発行）

件」を参照。) <sup>18</sup>

提出  
(投資家)



当局から指摘がある場合、60日  
以内に修正・補充が必要



省市の保健局

- 申請受理から5営業日以内に書類の有効性の確認が行われる
- 書類の有効性が認められれば、レストラン店舗の検査が10営業日以内に行われる
- 検査で問題がなければ、15営業日以内に食品安全衛生証明書が発行される

投資家へ回答  
(許可)



環境保護計画登録書の申請 (200㎡以下の規模のレストランは取得不要)

必要書類

- 環境保護計画書
- 投資報告または事業計画 (書式規定なし)
- 関連書類 (現地法律事務所より、食品安全衛生証明書を要するとの意見あり)

(詳細条件は環境保護法 55/2014/QH13 号、第 68 条「事業所における環境保護条件」を参照。)

提出  
(投資家)



地区の人民委員会

- 申請受理から10営業日以内に環境保護証明書を発行

投資家へ回答  
(許可)



以下のステップは、タバコを取り扱う場合に必要。

タバコ小売ライセンスの取得準備

1. タバコサプライヤーの探索
2. 売買契約締結
3. 品質証明書取得



<sup>18</sup>JETRO による食品安全法 (仮訳)

[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/jfile/country/vn/trade\\_05/pdfs/vietnam\\_syokuhinanzenhou.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/jfile/country/vn/trade_05/pdfs/vietnam_syokuhinanzenhou.pdf)

タバコ小売ライセンスの申請

必要書類

- タバコ小売ライセンスの申請書
  - 消防・環境保護コミットメント（商工省通達 21/2013/TT-BCT 号の書式）
  - 販売地の使用許可（賃貸契約書等）、温度湿度管理設備に関する書類<sup>19</sup>
  - ERC/BRC と税コード証明書<sup>20</sup>の写し
  - タバコ卸売業者からの紹介状又は売買契約の写し
- （詳細条件は法令 67/2013/ND-CP 号、第 26 条 3 項「タバコ小売ライセンスの申請の条件」を参照。  
21)

提出  
(投資家)



省市の商工局

- 申請受理から 15 営業日以内にタバコ小売ライセンスを発行

投資家へ回答  
(許可)



登録・営業許可手続き完了

補足事項「消防能力について」

留意点：

- 外食事業者は消防能力証明書の取得は不要だが、消防・消火の諸規制（消防設備や店内表示等）を守らなければならない。
- 外食店舗の消防・消火能力の検査について規定された法的な規制はない。
- 詳細は下記参照
  - 同一建物に店舗のみの場合：消防法 27/2011/QH10 号第 20 条「事業所における消防条件」。
  - 同一建物に店舗と事務所がある場合：法令 79/2014/ND-CP 号第 7 条 1・2 項「事業所における消防と消火条件」。

<sup>19</sup>政府法令 67/2013/ND-CP 号、第 27 条を参照

<sup>20</sup>政府法令 43/2010/ND-CP 号により、企業コードと税コードは統一され、税コードの取得は不要となった

<sup>21</sup>政府のウェブサイト、法令 67/2013/ND-CP 号（英語版）

[http://www.moit.gov.vn/Images/FileVanBan/\\_ND67-2013-CP.pdf](http://www.moit.gov.vn/Images/FileVanBan/_ND67-2013-CP.pdf)

## 2.4 必要となる許可・ライセンス

	項目	関連法	許可証等に記載される内容	窓口
1	IRC	投資法 <sup>22</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.投資プロジェクトコード</li> <li>2.投資家の名称及び住所</li> <li>3.投資プロジェクトの名称</li> <li>4.投資プロジェクトの実施地点；使用する土地の面積</li> <li>5.投資プロジェクトの目的，規模</li> <li>6.プロジェクトの投資資本（投資家の出資する資本及び調達する資本からなる）；出資・資金源の調達進度</li> <li>7.プロジェクトの活動期間</li> <li>8.投資プロジェクトの実施進度：基礎建設及び構造物活用の進度（もしあれば）；プロジェクトの各活動目的，主要な項目の実施進度；プロジェクトがフェイズごとに実施される場合，フェイズごとの活動目的，期間，内容を規定しなければならない。</li> <li>9.投資優遇措置，支援及び適用根拠と条件（もしあれば）</li> <li>10.プロジェクトを実施する投資家に対する各条件（もしあれば）</li> </ol>	省市の計画投資局
2	ERC	企業法 <sup>23</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.企業の名称及び企業コード</li> <li>2.企業の本店の住所</li> <li>3.有限責任会社及び株式会社については企業の法定代表の；合名会社については各合名社員の；私人企業については企業主の氏名・恒久的住所・国籍・公民身分証明カード・人民証明書・旅券又はその他の合法的な個人身分証明書の番号。有限責任会社については、個人である社員の氏名・恒久的住所・国籍・公民身分証明カード・人民証明書・旅券又はその他の合法的な個人身分証明書の番号，組織である社員の名称・企業コード及び本店の住所<sup>24</sup></li> <li>4.定款資本</li> </ol>	省市の計画投資局
3	食品安全衛生証明書	食品安全法	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.店舗名</li> <li>2.オーナー名</li> <li>3.店舗住所、電話番号、ファックス</li> </ol>	食品安全オフィス (省市の保健局)

<sup>22</sup>JICAによる2014年企業法（仮訳）から引用

<sup>23</sup>JICAによる2014年投資法（仮訳）から引用

<sup>24</sup>「会社の社員」とは有限責任会社又は合名会社の定款資本の一部又は全部を保有する個人、組織をいう。また「合名会社の社員」とは合名社員と出資社員からなる

	項目	関連法	許可証等に記載される内容	窓口
4	環境保護計画登録書	環境保護法	1.オーナー名（法人・個人） 2.店舗名（外資企業の場合、IRC で記載されているプロジェクト名）	地区の人民委員会
5	タバコ小売ライセンス	タバコ事業およびタバコ煙害防止に関する法律	1.企業の名称及び本社の住所 2. 企業の支店の住所（もしあれば） 3. タバコ卸会社の名称	省市の商工局



## 2.5 各許可・ライセンスの申請方法

	ライセンス	必要書類	詳細	留意点
1	IRC	IRC の申請書	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画投資省オフィシャルレター4326/BKHDT-ĐTNN 号のフォーム I.1 を参照</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内国投資家の保護が行われている産業分野に対する投資についても定款資本の 51%未滿の外資企業は国内企業として設立でき、IRC の登録が不要</li> </ul>
		投資提案書	<ul style="list-style-type: none"> <li>(国会や首相、省級人民委員会の事前承認が必要な投資プロジェクトの場合) 計画投資省オフィシャルレター 4326/BKHDT-ĐTNN 号の I.2 フォームを参照</li> <li>(それ以外) 計画投資省オフィシャルレター4326/BKHDT-ĐTNN 号の I.3 フォームを参照</li> </ul>	
		投資家の法定地位の証憑	<ul style="list-style-type: none"> <li>法人の場合、設立証明書<sup>25</sup>の写し</li> <li>個人の場合、パスポート又は ID カードの写し</li> </ul>	
		投資家の財務能力についての書類	<ul style="list-style-type: none"> <li>次のいずれかの資料の写し (投資家の直近 2 年分の財務報告書; 親会社の財務支援誓約書; 金融機関等の財務支援誓約書; 投資家の財務能力に関する保証; 投資家の財務能力を説明する資料)<sup>26</sup></li> </ul>	
		BCC (ある場合)	-	
		土地の確保又は既存の物理的施設物件の賃借に関する資料、建設・改装が必要な場合、契約の写し	-	

<sup>25</sup>ベトナム企業の場合、ERC。日本企業の場合は、登記簿謄本および登記事項証明書等がこれに該当する。

<sup>26</sup>JICA による 2014 年投資法 (仮訳) から引用

	ライセンス	必要書類	詳細	留意点
2	ERC <sup>27</sup>	<p>私人企業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業登録申請書</li> <li>● 私人企業主の公民身分証明カード、人民証明書、旅券又はその他の合法的な個人身分証明書の写し</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● ERC に事業内容の記載が無い場合、登録した事業内容を変更する場合、ERC の修正申請が不要になる。ただし、事業内容変更の際には事業登録機関へ通知する必要がある</li> <li>● 事業範囲に外食およびその周辺ビジネスを規定した場合は「自由に市場参入できる」訳ではなく、依然厳しい審査がある様子（当地法律事務所）</li> <li>● 合法的な領事認証が必要な場合は、ベトナム外務省の領事部（ハノイ）・省市外務局（ホーチミン市と他の地域）・ベトナム在外公館で領事申請の手続きを実施。</li> </ul>
	合名会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業登録申請書</li> <li>● 会社の定款</li> <li>● 社員名簿</li> <li>● 各社員の公民身分証明カード、人民証明書、旅券又はその他の合法的な個人身分証明書の写し</li> </ul>		
	有限責任会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業登録申請書</li> <li>● 会社の定款</li> <li>● 社員名簿</li> <li>● 以下の各文書の写し</li> </ul> <p>a) 個人である各社員の公民身分証明カード、人民証明書、旅券又はその他の合法的な個人身分証明書</p> <p>b) 組織である社員の組織の設立決定、企業登記証明書又はこれに相当するその他の資料及び委任状、委任代表者の公民身分証明カード、人民証明書、旅券又はその他の合法的な個人身分証明書</p> <p>外国組織である社員については、企業登記証明書又はこれに相当する資料の写しは合法的な領事認証を受けていなければならない。</p> <p>c) 外国投資家については投資法の規定に基づく投資登録証明書</p>		
	株式会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業登録申請書</li> <li>● 会社の定款</li> <li>● 発起株主及び外国投資家である株主の名簿</li> <li>● 以下の各文書の写し</li> </ul> <p>a) 個人である各発起株主及び外国投資家である株主の公民身分証明カード、人民証明書、旅券又はその他の合法的な個人身分証明書</p> <p>b) 組織である各発起株主及び外国投資家である株主の組織の設立決定、企業登記証明書又はこれに相当するその他の資料、及び委任状、委任代表者の公民身分証明カード、人民証明書、旅券又はその他の合法的な個人身分証明書</p> <p>外国組織である株主については、企業登記証明書又はこれに相当する資料の写しは合法的な領事認証を受けていなければならない。</p> <p>c) 外国投資家については投資法の規定に基づく投資登録証明書</p>		

<sup>27</sup>必要書類とその詳細は JICA による 2014 年企業法（仮訳）から引用

	ライセンス	必要書類	詳細	留意点
3	食品安全衛生証明書	<p>食品安全衛生証明書の申請書</p> <p>食品安全衛生に遵守する施設・設備に関する説明文書</p> <p>健康診断結果</p> <p>食品安全衛生トレーニング</p> <p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>保健省通達 47/2014/TT-BYT 号のフォーム 01 を参照</li> <li>店舗の図面</li> <li>食品・飲料の生産、保存、流通、備品管理についてのフローチャート</li> <li>設備、器具のリスト</li> <li>オーナー及び食品の生産又は販売に直接関係する人材の健康診断結果</li> <li>オーナー及び食品の生産又は販売に直接関係する人材の食品安全衛生トレーニング証明書</li> <li>飲食業について事業範囲を登録された BRC (あるいは ERC) の写し</li> </ul>	-
4	環境保護計画登録書	<p>環境保護計画登録書</p> <p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>資源・環境省通達 27/2015/TT-BTNMT 号内の付録 5.6 を参照</li> <li>投資報告または事業計画 (書式の規定なし)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境保護登録書を申請するに先立って、食品安全衛生証明書の取得が必要</li> <li>200m<sup>2</sup>以下の規模のレストランは、環境保護計画登録書の取得が不要<sup>28</sup></li> <li>投資報告、事業計画の定義は通達 27/2015/TT-BCT 号に記載されていない。しかし、現地法律事務所によると <ul style="list-style-type: none"> <li>投資報告：投資プロジェクトの情報、実施状況についての報告。</li> <li>事業計画：プロジェクトの情報 (プロジェクト名、目的、規模、事業範囲、仕組み、環境・社会・経済への影響)</li> </ul> </li> </ul>

<sup>28</sup>政令 18/2015/ND-CP 号内の付録 IV

	ライセンス	必要書類	詳細	留意点
5	タバコ小売	タバコ小売ライセンスの申請書	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商工省通達 21/2013/TT-BCT 号のフォーム 23 を参照</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ライセンスは 5 年間有効、事業継続を希望する場合、有効期限が切れる 30 日前までにライセンス再発行のために申請書を提出しなければならない</li> </ul>
		消防・環境保護のコミットメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 商工省通達 21/2013/TT-BCT 号のフォーム 25 を参照</li> </ul>	
		販売地の使用許可（賃貸契約書等）および温度湿度管理設備に関する書類	<ul style="list-style-type: none"> <li>● タバコ販売地点の住所、面積、説明書</li> <li>● 事業場所の利用権（所有権・共有権又は最小 1 年間のリース）に関する書類</li> <li>● タバコ販売場所の温度・湿度管理設備リスト</li> </ul>	
		その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ERC/ BRC と税コード証明書の写し</li> <li>● タバコ卸売業者からの紹介状又は販売契約の写し</li> </ul>	

## 第3章 店舗用地の確保

### 3.1 店舗用地探索・契約に関する基礎情報

#### 店舗用地探索の一般的なプロセス

店舗用地探索にあたって、日本食レストラン事業者は在住邦人が多い場所を選定するケースが多く、探索方法は不動産仲介業者の利用が一般的である。ハノイ市・ホーチミン市等の都市部では既に日系の不動産仲介業者が存在するため、ローカル業者に加えて日系業者の利用も選択肢となっている。不動産仲介業者の利用以外では「現地パートナーの人脈を利用して物件を探索」したり、「実際に街を歩いて物件を探索して、オーナーと直接交渉」するケースがある。

#### 不動産賃貸契約時における一般的な商慣習

不動産賃貸契約は不動産仲介業者を利用して物件探索をした場合でも、最終的には貸主との交渉で決定されるケースが少なくない。条件等は契約ごとに異なるが、現地で一般的に採用されている契約内容を一例として紹介する。

- ・支払方法：3～6カ月ごとに一括前払い
- ・契約期間：2～3年
- ・デポジット：
  - 賃貸料の2～3カ月分。契約満了時には返金される。取り決めた最短賃貸期間経過後は、事前に解約の旨を伝えることを条件に一部あるいは全額が返却される。
- ・留意点：
  - 内装工事期間中も賃料を請求されることが多いため、事前に家主と確認することが必要。契約期間中の途中解約時にはデポジットが返却されないケースがあり、契約時に協議し、契約書に明記すべき。

#### 不動産物件タイプについて

店舗用地としてよく利用される不動産物件は大きく路面店、商業施設内テナントの2種類に分けられる。物件選定後に物件のオーナーと直接交渉・契約を行う流れとなることが多いが、特に路面店タイプを選定した場合、契約前に注意点が存在する。

##### ①路面店

一般的な特徴	参考家賃	内装	契約前の注意点
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 細長い作り</li> <li>● 総面積：150～300 m<sup>2</sup></li> <li>● 1+2F：店舗、3F：オフィス、4F：駐在員の居室といった使い方が可能。</li> </ul>	ハノイ 相場感:12～20ドル/m <sup>2</sup> My Dinh: 6～9ドル/m <sup>2</sup> (同地区に日本人は比較的少ない) Kim Ma: 10～40ドル/m <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 居住用物件をレストランに転用するケースが多いため、内装コストはタイプ②・③と比較して高い</li> <li>● 費用 350～700ドル/m<sup>2</sup>(空調設備を含む基本的な工事を日系業者に依頼した場合)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大家の不動産権利書保有有無について確認要 (外食企業側は投資登録証明書の取得時に「土地の確保又は物件の賃借に関する資料」の提出が求められるため。詳細は</li> </ul>

	<u>ホーチミン</u> 1区: 20~90 ドル/m <sup>2</sup> 3区: 20~60 ドル/m <sup>2</sup> 7区: 15~40 ドル/m <sup>2</sup>	合。厨房機器を含まない。)	第2章を参照) • 条件は全て明確に書面に残すことが必要(特に支払い条件)。
--	---	---------------	---

## ②商業施設内テナント

### ・ショッピングモール

一般的な特徴	参考家賃	内装	契約前の注意点
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 独立店・フードコート</li> <li>• ブランディングを含めた宣伝効果は大きい。</li> <li>• フロア階数が高い程家賃は安くなる。</li> <li>• 客数は施設の集客力に依存。</li> </ul>	<u>ハノイ</u> 30~50 ドル/m <sup>2</sup>  <u>ホーチミン</u> 20~100 ドル/m <sup>2</sup> (150ドル超/m <sup>2</sup> のテナントスペースもある)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ①より安価。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 貸主は基本的に企業であり、賃貸実績もあるため、不動産権利書未保有の問題は少ない。</li> <li>• 固定+ロイヤルティでの契約が多い。</li> </ul>

### ・オフィス、居住用ビル

一般的な特徴	参考家賃	内装	契約前の注意点
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ビル 1Fを店舗スペースとして利用。</li> <li>• 上層階や近隣在住の日本人世帯・ベトナム人富裕層がターゲット。</li> <li>• 近隣住民以外へのアプローチ力は弱い。</li> </ul>	<u>ハノイ</u> 20~25 ドル/m <sup>2</sup>  <u>ホーチミン</u> 5~30 ドル/m <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ①より安価。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 貸主が企業の場合が多く、多くの個人・法人に提供しているためライセンス未取得等の問題は少ない。</li> </ul>

### 3.2 主要商業施設一覧表

- 各施設の詳細情報は、添付資料に記載。
- リスト順: 全国店舗数⇒開業年
- 下記情報は 2015 年 12 月、各社のウェブサイト等の情報を基に作成しており、実際の状況と異なる場合がある

	不動産 所有企業	開業年 (1号店)	商業施設名	地域	店舗数		代表的な施設の敷地面積 (単位：㎡)
					地域	全国	
1	Vin Group JSC	2004	Vincom Shopping Mall	ハノイ ホーチミン クアンニン ダナン カントー ビエンホア	5 3 1 1 1 1	12	Ba Trieu 店 N/A (建築面積 <sup>29</sup> ：6,100)
2	Parkson Group	2005	Parkson	ハノイ ホーチミン ハイフォン ダナン	1 6 1 1	9	Viet Tower 店 (ハノイ) 3,500 (建築面積：2,000)
3	Saigon General Service Group	2007	Savico Mall	ハノイ	1	1	46,000
4	AEON Co., Ltd	2014	AEON Mall	ハノイ ホーチミン ビンズオン	1 1 1	3	Tan Phu Celadon 店 (ホーチミン) 35,120 (建築面積：12,900)
5	Gaw Capital Partners	2012	Indochina Plaza	ハノイ ダナン	1 1	2	ハノイ店 16,000 (建築面積：6,980)
6	IBC Corp	2000	Diamond Plaza	ホーチミン	1	1	6,067
7	Trang Tien Plaza Co., Ltd	2002	Trang Tien Plaza	ハノイ	1	1	4,346

<sup>29</sup> 建物外壁基準の面積

	不動産 所有企業	開業年 (1号店)	商業施設名	地域	店舗数		代表的な施設の敷地面積 (1施設) (m <sup>2</sup> )
					地域	全国	
8	T&M JSC	2006	Melinh Plaza	ハノイ	1	1	17,846 (建築面積：8,807)
9	Fei-Yueh Vietnam Co., Ltd	2008	Nowzone Shopping Center	ホーチミン	1	1	N/A (建築面積：3,000)
10	The Garden Investment and Trade Sole Member Limited Liability Company	2009	The Garden Shopping Center	ハノイ	1	1	27,000
11	Kumho Asiana Plaza Saigon Co., Ltd	2009	Kumho Asiana Plaza	ホーチミン	1	1	13,632
12	Military Petrochemical JSC	2011	Mipec Tower	ハノイ	1	1	N/A (建築面積：5,000)
13	Phu My Hung Development Corporation	2011	The Crescent Mall	ホーチミン	1	1	45,000
14	VIPD Group	2012	UnionSquare Shopping Center <sup>30</sup>	ホーチミン	1	1	8,589.6
15	Ho Guom Garment JSC	2013	Ho Guom Plaza	ハノイ	1	1	10,316 (建築面積：5,250)
16	Bitexco Group	2013	ICON 68	ホーチミン	1	1	6,100
17	Lotte Shopping Plaza Vietnam Co., Ltd	2014	Lotte Shopping Plaza	ハノイ	1	1	14,094
18	Vietsin Commercial Complex Development JSC	2015	SC Vivo City	ホーチミン	1	1	44,000

<sup>30</sup>2015年12月時点から1年間営業を一時停止



## 第4章 食材の調達

### 日本食レストランの食材ルートの手段と現状

#### ベトナム国内物流の課題：コールドチェーンの不備

コールドチェーン（生鮮食品や冷凍食品等を低温・冷蔵・冷凍の状態を保ったまま流通させる仕組み）の不備が国内物流の課題の一つとして挙げられている。ジェトロ「2013年度主要国・地域におけるコールドチェーン調査」では、道路の道幅や時間帯による都市中心部へのトラック進入制限によりバイクでの搬送が一般的に行われているが、その際の温度管理が困難でありまたローカルの倉庫業者や卸小売店等で温度管理が徹底されていないことが指摘されている。

#### 日本食レストランの食材調達

第5章で紹介する日本食レストランに対するヒアリング調査結果では、ヒアリング対象者は食材の多くを市場やサプライヤーを通じて現地調達していた。ベトナムへ食品輸入手続きを行う際には、輸入ライセンス取得、成分分析表の提出、検疫手続き等が義務付けられており、少量を取り扱うことは費用対効果が低い。その場合は日本食材を専門に取り扱う販売店を通じて、日本で購入する場合の1.5倍～3倍の価格で調達している。それでも入手が難しいものは、ハンドキャリーで日本から運搬する事業者もいるようだ。

本ヒアリング調査結果では、食材調達時に抱えている主な課題として以下が挙げられた（詳細は第5章を参照）。

#### ①レッドインボイスに関する課題

レッドインボイスは、支払った費用を経費として取り扱うために必須である。取引相手が地場企業や個人事業者の場合、レッドインボイスの発行を受けられないケースがある。また、レッドインボイスの発行を受けたとしても、付加価値税分金額を上乗せされるために市場よりも高額になるという問題が挙げられた。

#### ②商品の品質の課題

契約時に合意していた商品品質が、日々守られなくなるケースがある。

## 第5章 進出日系企業のトラブル事例と成功要因（ヒアリング調査）

### ヒアリング調査について

ハノイ・ホーチミンの日本食レストランに対してヒアリングを実施。当地で外食事業を行う上での課題・対処法をとりまとめた。

- ・ 調査実施期間 : 2015年9月～10月
- ・ 調査対象数 : 12社（ハノイ5社、ホーチミン7社）
- ・ ヒアリング項目 : ①店舗用地の選定  
②法律・会計  
③当局対応  
④人材  
⑤食材調達  
⑥内装工事・備品・設備  
⑦マーケティング

### ①店舗用地の選定

#### 課題

- ・ 条件に合った物件を探すのは容易でない。  
（例：「人通りが多い場所を選んだものの予想よりも集客が少なかった。」）
- ・ 優良物件（ホーチミンのレタントン通り等、日本人が多い地区）の契約は、競争率が高い。即決をせざるを得ない状況もある。  
（例：「不動産仲介業者から空き物件が出た連絡をもらい、1日検討している間に借り手が決まってしまった。」）
- ・ 進出予定地に居住せずに、物件の相場や地理的状况を把握することは難しい。  
（例：「複数店舗展開にあたり商圈が重ならないようにしたいが、各店舗の商圈が分からない。」「主要となる移動手段がバイクなので商圈は広いのかどうか。」「賃貸価格の相場が分からず、物件オーナーから提示された価格の正当性が判断できなかった。」「市内鉄道がないため、どの駅に人が集まるかといった視点での商圈調査が使えない。」）
- ・ 地場の不動産仲介業者は物件情報を多く持っているが、日本人が利用するのは難しい。  
（例：「ローカルの不動産仲介業者は看板を掲げておらず、日本人が接触するのは難しい。また中間手数料を抜かれているのかどうか定かではないが、同一物件にも関わらず仲介業者によって提示価格が異なった。」）
- ・ 商業施設内へ出店した場合、レストランの集客力は商業施設自体の集客力に左右される。  
（例：「ベトナムの商業施設は客を奪い合っている状態で、絶対的な集客力がある所が少ない。」「商業施設に入居したが、施設の集客力が悪い。また、賃料に比べ売上が低g出店から3カ月で撤退を決めた。」）
- ・ 店舗の立地によって、当局によるライセンス許可・規制等が異なる。  
（例：「ハノイの旧市街では看板の大きさ・デザインに関する規制があり、看板を製作した後で、当局に指摘されて作り直した。」「独資で飲食店の進出を検討していた際に、元公的

施設である物件を店舗用地として申請した。ところが、法律上問題ないはずだが、独資という理由でライセンス許可が得られなかったことがある。やむなく名義貸しで開業した。」)

- 立地によって、インフラ状況に差があることがある。  
(例：「店舗が停電（計画停電含む）が多い地域にあるようで、営業に支障が生じることがある。」)
- 立地により客層に大きな違いがある。  
(例：「当初の店舗は観光客やオフィスワーカー等、人通りが多い地域にあったため、昼時に多くの来客があった。移転後は家賃が安くなったものの、日中の来客が少ないため、営業時間を夕方以降のみとしている。」)
- 店舗不動産オーナーとの間のトラブルはないと答えた回答者が多かった。  
(例：「不動産オーナーはベトナム人だが、契約に記載していない不当な要求はこれまでにない。不具合が生じた際には、先方の不動産担当者が来訪し、契約書に従ってフレキシブルに対応してもらっている。最近契約書に定められていない賃上げ等の不当な要求は（交流のある他店舗経営者からも）あまり聞かない」)

#### 対処法

- 物件は経験豊富な日系の進出コンサルに探してもらった。
- 不動産仲介業者を利用するよりも、自ら物件を探した方が良い物件が見つかりやすい。  
(例：「自身で目星をつけた物件には、既に飲食店が入居していた。しかし物件のオーナーと直接交渉し、既存飲食店に中途解約してもらい物件を契約することになった。」、「新聞広告でテナント募集の物件情報を10件ほど収集し、ベトナム人パートナーを中心に物件所有者と条件面の交渉をして、今の場所に決定した。」)
- 物件の条件を不動産仲介業者に提示し、条件に合った不動産が見つかり次第紹介してもらう。  
(例：「不動産仲介業者3社（ローカル2社・日系1社）それぞれに条件を提示した所、結果的に立地・状態に優れた物件を賃借できた。」)
- 現地パートナーがいる場合、効果的な物件探しが可能。  
(例：「パートナーの人脈が広く、店舗不動産の色々な情報が入ってくる。」、「現地パートナーが中心となって見つけた店舗を契約した。」、「オーナーとの契約条件の交渉は、パートナーとなるベトナム人が担当。オーナーの当初の言い値は相場より300ドル高かったが、最終的に値引きに応じてくれた。」)
- 実際に多くの不動産を実際に見て回り、相場・土地勘を把握する。オーナーとの交渉にあたり、落としどころとなる数字を事前に検討しておく。
- （可能であれば）家賃交渉については現地オーナーと直接交渉をする。不動産仲介業者が中間マージンを取っているケースが散見される。

## ②法律・会計

### 課題

- 法律・規制等の把握が難しく、問題が生じてから対処せざるを得ない状況。  
(例：「来訪した消防局に消防器具設置の義務があることを説明され、購入した。」、「従業員に対して保健衛生に関する訓練義務があることを来訪した保健局に指摘され、教育を実施した。」)
  - ベトナム人個人が名義貸しで営業活動を行うケースでは、法人を設立した場合と法律・会計面で差がある。  
(例：「ベトナム人名義の個人事業は、決算書の作成義務はない(経費参入のために、食材の仕入れの際にレッドインボイス受領する必要が無い)。所得税は、税務署担当者と相談したうえで決定される。担当者と良い関係が構築されていれば、税額は低くなる。)
  - 現地日系会計事務所に対する不満  
(例：「質問に対する回答のスピードが遅く、有益な情報提供がない。」、「当地の会計事務所は決算書の作成が主な業務であり、節税等のアドバイスは少ない。」)
  - 自社が利用客に対してレッドインボイスを発行できるようにするための手続きに半年の時間を要した。
- ※ 苦勞したという意見が多い一方でライセンス取得や法規制について、大きな負担に感じなかったという意見もあった。  
(例：「外資に対する規制は、外食産業については、ベトナムよりも日本の方が厳しい。実際日本では、ほとんどの外資企業はフランチャイズ形態で展開している。」)

### 対処法

- コンサルティング企業や現地パートナーに手続き依頼することで、投資ライセンスにおいてサポートが期待できる場合がある。  
(例：「投資ライセンスの申請は、共同出資者兼投資コンサルタントが担当した。申請後2週間でライセンスが取得できた。」、「店舗が旧市街なので投資ライセンスの取得が難しいと言われていたが、スムーズに取得できた。申請は現地パートナーが担当した。」、「地場パートナーが当局にコネクションを持っており、短期間で取得できた。」)

### ③当局対応

#### 課題

- 公安を始めとした当局担当者から賄賂等の要求がある。  
（例：「何かの検査のために（検査内容は不明）公安が来訪し、ベトナム人従業員からいくら渡したほうが良いという助言を受けて、支払った。」「月に1回程度公安が来訪し、お客さんが店舗前の公道に駐車しているバイクの撤去を指導される。その際金銭の要求があり、支払った。」「公安が来訪。近隣で合唱コンクールが実施されるから寄付を集めていると話し、近隣店舗が寄付した金額のリストを見せられた。寄付しないといけないという圧力を感じて支払った。」「公安は2カ月に1回、保健局は2年に1回、税務署は3年に1回程度の頻度で来訪。公安にはその都度支払っている。」）
- 衛生・消防等当局による査察時の指摘に対応を迫られることがある。  
（例：「衛生検査時、水道管の配置図面の準備を求められた。」）
- 当局により商品の仕入先の証明としてレッドインボイスの提示を求められることがある。  
（例：「保健局が査察に来た際に衛生関連のチェックはほぼなかった。代わりに食材の仕入先の確認（酒は正規ルートで調達しているかどうか等）が主だった。レッドインボイスの提示を求められた」）
- 賄賂の支払い時にはレッドインボイスが発行されないため、損金算入できない。（例：「当社は売上を全てシステムで管理しているため、経費参入が難しい」）
- 公安から営業休止命令を突然出される場合がある。  
（例：「突然公安が来て、翌日店の前の通りでパレードを行うため、午後8時まで営業禁止と言われた。」）
- 当局対応が上手くできていない場合、営業妨害を受けるケースがある。  
（例：「近隣レストランが店舗前の路上を客席スペースや駐輪所として、違法利用していた。ある日突然十数人の当局担当者がやってきて、その店舗の椅子・テーブルを没収していた。他にも同様の店舗があるが特に被害は受けていない。どうやらその店舗は、当局に支払っていた賄賂の金額が小額だったようだ。」）

※これまでに賄賂の要求がないと回答した企業もあった。

#### 対処法

- 現地パートナーがいる場合、当局対応の際のサポートが期待できる場合がある。  
（例：「当局対応は現地パートナーに任せている。管轄となる公安等の担当者に、新年やテト前などにお土産（ビールやラーメン）を持参し、良い関係を構築することが重要のようだ。」「時々当局担当者が来訪するが、現地パートナーと相談しながら対応している。店での食事を無料で提供したり、手持ちがあれば賄賂を支払っている。」）
  - ベトナム人スタッフと対応方法を協議するほうが良い。  
（例：「衛生、消防関係の当局担当者が時々来訪する。その際はベトナム人スタッフに対応してもらっている」）
  - 賄賂は経費参入できないので、代表者個人のポケットマネーから支払うという回答者があった。
- ※ 当局対応に苦勞する声が多く挙がる中、ベトナムでは賄賂は一般的な慣習であり理解する必要があると答えた回答者があった。

（例：「当局担当者がやってきて“店の前のバイクや車は違法駐車だ。撤去しない場合、回収していく”といった通告がある。その際、賄賂を渡して見逃してもらう方法がある。それはベトナムでは一般的で、多くの店舗が同様の方法を採用している。」）

#### ④人材

##### 課題

- ・ 報告、連絡、相談が少ない。  
（例：「相談なしで勝手に備品の置き方を変更したり、食材を注文したりする。」、「ベトナム人スタッフのリーダーに伝達したことが全員に伝わっているのかどうか、その報告や連絡がないため、判断できない。」）
- ・ 小さなミスが多い。  
（例：「在庫確認をしないまま必要のない食材を仕入れてしまったりする」）
- ・ 人の目がない時には手を抜く傾向がある。  
（例：「当初、来客がない時に座っていたり、お客さんに対する目配りが出来なかった。」、「調理技術の習得は早いですが、肝心な部分で手を抜く傾向がある。」）
- ・ 責任感が薄い。  
（例：「面接で自分を良く見せようとして、入社したら能力が劣ったケースがあるので気をつける必要がある。」、「実際には自分の能力を超えている作業に関して、根拠が無いのにできると言う。」）
- ・ 物事の順序が分からなく、計画性が低い。
- ・ 指示待ちになる。  
（例：「単純作業は教えれば覚えるが、空き時間に自分で仕事を見つけることがなかなかできない。」、「”言わないとやらないが言えばやる”という印象。作業の目的を考えて行動しない。”気づくだろ”、”日本の常識は～”は通じない」）
- ・ 時間を守らない。  
（例：「10時開店の場合、10時ちょうどに出社しそれから準備を始める」、「時間を守ることが重要だという、日本での基本認識がない。」）
- ・ 衛生観念の認識の相違。  
（例：「トイレに行ったら手を洗う等、日本では普通の習慣が根付いていない。」）
- ・ 目配り等のおもてなしやサービスの重要性を理解していない。  
（例：「日本人は幼少の頃から外食を利用する機会があり、日常的に高品質なサービスを体験してきている。そのためレストランでの接客のイメージを持っているが、ベトナム人は違うため、日本では当たり前なことも教えることが必要。」、「お客さんから見える所にダンボールを重ねる等、気遣いに関して日本とは異なる。」、「ベトナム人は素直であり、日本人と比べて作業を教えるのは楽。しかし、自分で改善点を見つけて行動する、空き時間に仕事を見つけることを教えるのは苦勞する。」）
- ・ ベトナム人人材を起因とした金銭に関する問題が生じた。  
（例：「スタッフが備品・食材を持って帰ることがある。」、「他店の話だが、家が建つほどの金額を抜かれていたり、開店2日前に冷蔵庫の中身を盗られて空になったという話を聞いた。」、「自身の片腕だった通訳者が食材調達や購買契約時等に中間マージンを抜いていたことが発覚した。」、「スタッフがビン・ダンボール等を資源ゴミ回収業者に対し勝手に売却し、自分のお金にしていた。」）
- ・ ベトナム人とのコミュニケーションの問題。  
（例：「日本語のニュアンスが通じない。例えば温めるという指示が、ぐつぐつ煮込むと解釈されたりする。」「言語の問題で指示がうまく伝わらない、伝達に時間がかかるといった

理由で日本人駐在員はフラストレーションが溜まりやすい。」、「ベトナム人客の意見を吸い上げる場合、スタッフを介することになるので、情報伝達が難しい」)

- 非管理職の採用募集。  
(例：「当初は新聞広告を利用していたが、現在は新聞社が運営している WEB 上の広告スペースを利用して人材募集をかけている。しかしそれほど反響は大きくない。」、「人材募集は時期等のタイミングの問題も大きい。」、「アルバイト募集にあたり、日本では経験者が多く応募してくるが、ベトナムでは経験者が少ない。」、「当社は店頭で求人広告を出している。有料広告を出した場合、遠距離からの応募が多く、長く勤務が続かないことが多い。」、「調理経験がある人材は見つかりにくい」)
- 現地パートナーや管理職の採用。  
(例：「ベトナム人マネージャーは信頼できる人材を選びたいので、採用に時間がかかった。」、「ベトナム人パートナーを起因とした問題が多かったこともあり、その選択は非常に重要であったと考えている。信頼できるか否かが焦点の一つとなるだろう。」)
- 人材育成の仕組み構築。  
(例：「当社は人材育成の仕組みが構築されておらず、日本人が着任してから基礎的な指導（前髪をキャップに入れる、挨拶をする等）をしている。」、「教えればやれるが、店長を任せているスタッフ（25～35歳）にマネジメント知識がない。日本人がマネージャー的役割を担っている。」、「働くことへの意識・お金をもらうことに対するプロ意識が低く、初期段階のトレーニングに苦勞している。」)
- 高い離職率。  
(例：「離職率は日本の平均と同程度。」、「ホールスタッフとして学生を多く採用しているが、勉強に集中したいという理由で休んだり、辞める人が多い。」)
- 採用基準が確立できていない。
- 非管理職の採用募集には困っていないと答えた回答者が多かった。  
(例：「日本よりも能力の高い人材を集めやすい。」、「質が伴わないこともあるが、募集をかければ人数は集まる。」、「日本語を学ぶ学生にとって日本のレストランでの勤務需要は多い。また、退職する学生は友人を紹介してくるケースが多いので採用には困っていない。」、「非管理職クラスの人材は店舗前での張り紙や、口コミで比較的容易に集まる。」、「日本では飲食はブラック企業というイメージがついている影響もあり、相対的にベトナムの方が優秀な人材を集めやすい。」)
- 離職率は低いと答えた回答者が多かった。  
(例：「1～2週間で辞める人もいるが、全体的に離職率は低く、平均2～3年間は働いてくれる」、「教育スタンスとしてはかなり叱るが、それでも離職率は低く、厨房スタッフは8年間で3人離職した程度」、「予想よりも離職率は低い。当初55人でスタートし、これまでに20人離職しているが、幹部人材（3人）は誰も辞めていない」、「着任後、離職が多いといった印象はない」)



## 対処法

- 人材教育体制の構築。  
（例：「お客さんが喜ぶと思うサービスを自分に考えさせて、実行させている。お客さんの反応をみて、自分のサービスが受け入れられるかどうか検証してもらっている。」、「言語の問題を解消するため、映像マニュアルで理想的なサービスを実感してもらおう。またベトナム人マネージャーを選定して、従業員教育を担当させている。」、「ベトナム語しか話せない人材と、英語もしくは日本語対応可能な人材を同じ研修グループに配置して教育している。」、「設立時に採用した従業員を日本語学校に通わせた。ある程度日本語が話せたり、日本の文化を理解している従業員であれば、教育に時間がはかからない。」、「ポジションについて、最初は皿洗いや店舗の清掃等の雑用は上の人がやる仕事ではない、下の人がやるべきだという意識が強かった。その差を小さくすることを意識し、3年間で色々な考え方を伝えてきた。現在は空いている時間帯があれば、自分の職務に関係なく、進んで雑用を含めて他の業務をこなすようになってきている」、「（各店舗・業態・状況によって異なるが）マネージャーとワーカーの構成比を検討・体制を構築することは重要」）
- 伝達体制の構築のため、伝言したい内容を書いた書類を用意し、読んだらそれにサインをさせている。
- スタッフとの関わり方が重要。  
（例：「スタッフとのコミュニケーションが何より大事。」、「上手くやるためには見下さないことが基本となる。」）
- 創業当初は離職率が高かったが、目標を持たせることが重要と考え、それを伝えることで改善した
- 毎朝日本語でサービスの復唱を行っている。
- 褒賞および罰則のルールを決めておく。  
（例：「毎月ボーナス査定を行い、店舗運営に貢献した場合やスキルが向上したスタッフに特別手当を支給してモチベーションアップにつなげている。以前は残業を拒否するスタッフが多かったが、現在は日本的な考え方が浸透しており、進んで残業をするようになった。」、「従業員に目標を与えて、目的意識をもって仕事をしてもらうことが重要。」、「優秀な人材を日本・ASEANの店舗へ研修に出すプログラムを検討中。」、「罰則を設けると、勤務時の態度に改善が見られることが多い。急に欠勤した場合は、罰金等のルールを明確化するのが効果的。」）
- オペレーションシステムを構築する。  
（例：「お金をかけてオペレーションシステムを構築しており、人材教育への手間を省力化している。例えば、肉が焼けたら通知してくれる機械を導入。マクドナルドのように、全てがマニュアル化されるのが理想的。」、「例えば、”個人で勝手にビン・ダンボール等を売って個人の利益にされないように会社で管理し、売却で得られた利益はプールして社員に分配するように決める”、”帳簿を毎日日本人がチェックする”等の不正を予防するシステムの構築が重要」）
- 現地日本人の役割が大事であり、ある程度の権限を与えるべき。  
（例：「“1カ月に1回日本から出張し、あとは現場任せ”という運営スタイルでは難しい。現地日本人駐在員の存在が必要であり、日々のトラブルに迅速に対応できるよう裁量権を持たせるべき。」、「サプライヤーとの値決め等、お金が絡む仕事は日本人が担当している。」）

- 採用面接では、人物の見極めがある程度可能。  
（例：「面接は長くて10分で十分。応募者をみれば、どういう人物かすぐ分かる。例えば、こちらが渡した名刺を折り曲げたり、くしゃくしゃにするケースが多く、そういった人物の採用は見送る。」）
- ベトナム人パートナーとの良好的な関係の構築が重要。  
（例：「事前に様々なことについて契約書等で合意しておくべき。また同時に相手の気持ちを理解することが重要。例えば、事前に取り決めていたとしても、売上が増えたときにパートナーの取り分が増加しない等は不満を生む。」、「現地パートナーはブランディングの重要性を理解しておらず、時に意見や姿勢の相違が起きる。」）

## ⑤食材調達

### 課題

- 仕入先からの品質の相違サプライヤーに起因する課題が生じることがある。  
（例：「現地企業に野菜・肉等の食材調達を依頼しているが、契約時に合意していた品質が時間経過と共に守られなくなっていく。具体的には、肉の脂身が多くなったり、厚さが薄くなったりなど。」、「朝に届くと約束していた商品が、夜に届いたりすることがある。」、「野菜・魚は市場で調達している。長年利用して信頼関係を築けているためトラブルは少なく、夜注文すれば朝持ってきてくれる。一方で、生食用商品を注文したのに加熱用が届く等、時々注文と異なった商品が届くことがある。」、「肉の地場サプライヤーに要求を伝えるため、日本から人を送って、購入を希望する肉の部位の説明をしたことがある。」）
- 食材調達時に従業員が中間マージンを取ることがある。  
（例：「以前は従業員に中間マージンを抜かれることがあったが、現在は仕入れ価格の相場が分かってきたので、その心配は減ってきている。」）
- 現地調達商品の品質等に課題が生じることがある。  
（例：「ダラット産のイチゴは価格は高い。一方でスーパーのイチゴは安いものの新鮮でない。」、「購入した氷は安全性に問題を感じるため、店舗で製造している。」、「水産物は原価が高い。天候次第で価格が変動する。」、「市場では、生産地を偽った商品が出回っている様子。」）
- 日本食材を専門に扱う店を利用して、現地調達を行うことも多い。  
（例：「調味料・鰹節・昆布等は主に日本の輸入食材を扱っている店から調達しているが、日本で購入する場合の3倍の値段となる。酒も同様に調達しているが、日本の倍以上の値段となる。」）
- 日本では当たり前に入りに手に入る食材が購入できない。  
（例：「筍の水煮の調達をスタッフに頼んだが、ベトナムでは販売されていないと言われた。」、「マヨネーズは日本と味が異なるため、調味料等を中心に日本産の商品を購入することが多い。」、「鰹節・昆布等の乾物を販売している場所は少数かつ価格が割高であるため、日本からハンドキャリーをすることもある。」、「一部現地調達が難しい食材は、日本食材専門店を利用している。」）
- 食材等の調達時のレッドインボイスの取得に関して、課題を抱えていることが多い。  
（例：「レッドインボイスを発行できるところが少ない。レッドインボイスが発行可能な所で購入した場合、仕入価格でライバルであるローカル店舗より不利になってしまう。例えば市場で1万ドンで仕入れられる品物が、2~3万ドンとなる。」、「肉・野菜ともに市場で仕入れることが多い。基本的にレッドインボイスは出ない。」）
- 輸入時、通関手続き等に関して問題が生じることがある。  
（例：「輸入品に関してはサプライヤー経由で取引しているが、通関手続きの遅れが原因で予定通り届かないといった実害が時々ある」、「通関手続きでのトラブルはいくつかあった。いくらかのロビーは渡しているが、原価より高い金額の請求が来たことはない」）
- 規制・賄賂の問題等で自社独自の輸入は難しい。  
（例：「過去に酒類の輸入を試みたことがあるが、通関から270万円の賄賂の要求があり、支払いを拒否したところ港の倉庫で止まってしまった。時間の経過とともに請求額は100万円程度まで下がったが、結局日本に送り返すこととした」）
- 現地で出回っている日本酒や焼酎のバリエーションは多くなく、酒類での他店との差別化が難

しい。

- 原材料について一部を日本から輸入している回答者も多かった。  
（例：「小麦粉は日本から輸入しており、肉は国内外から仕入れ、エビはベトナム国内調達」、「食材は90%以上現地調達。醤油・酢・胡麻は日本から調達」、「現地調達の調味料等全て含めたなら、食材の輸入対応・現地調達の割合は半々程度。調味料を除くと、70%が日本からの調達」、「現地調達がメイン。和牛についても現地調達。一部商品・食材（コシヒカリ・味噌等）は輸入対応」、「抹茶をハンドキャリアで運んでいる」）

※現地調達や現地サプライヤーの利用において課題がないと答えた回答者もあった。

（例：「食材はほとんど現地調達。インターネットや同業者に対するヒアリングで独自に開拓したが、特に問題を感じていない。」、「サプライヤー等も現地および日本側でのコネクションを使い、信頼できる企業に選定している。」、「市場等を歩き回り、自分で食材調達先を調べた。数社のサプライヤーを試しながら徐々に仕入れ体制を構築していく計画。現在大きな問題は生じていない。」、「現地調達に関しては、長年の付き合いがある地場および日系のサプライヤーを利用。肉・魚・野菜等の生鮮食品に関して特に問題なく届いている。」、「当社は食材の9割以上が現地調達。開業当初から市場で仕入れており、顔なじみの担当者がいるので、前日の夜に必要な商品を伝えたと翌朝届けてくれる。」）

## 対処法

- レッドインボイスの取得について。  
（例：「レッドインボイスを発行可能なサプライヤーは多いので探せば容易に見つかる。」、「市場でもレッドインボイスを出せる店舗はライセンスを掲げているため容易に判別可能。店舗数も多いと思う。」）
- 少量のみ必要な場合は、ハンドキャリアで対応しているケースが多い。  
（例：「日本食材を扱う店もある程度あり、現地調達可能。どうしても現地調達が出来ない場合、日本からハンドキャリアで運んでいる。」）
- 価格の変動が大きいと、いくつかのサプライヤーと接点を持つておくべき。
- TPP 導入を見据えて、原材料調達の切り替えを検討中。  
（例：「現地調達が多いが、タイから仕入れている食材もあり。TPP 適用後に関税がかからなくなれば、日本からの輸入に切り替える可能性あり。」）
- 購買担当が食材の品質をチェックし、いくつかのサプライヤーの中から選択した。

## ⑥内装工事・備品・設備

### 課題

#### 内装工事

- 内装工事の予算・納期が当初想定を超えてしまうケースが多い。  
(例：「"この工事は施工契約に含まれておらず、別料金となる"と言われることが多く、結果として高額となった。クロス・木材等の一部材料が日本の値段よりも高額である。」、「"床を塗装→天井を塗装→(床に何も敷かず)汚れたため再度床を塗装"等、施工手続きが効率的でない。」、「工期が予定より約半年遅れ、その間の賃料を無駄に払わざるを得なくなった。」)
- 設計図と異なった内装になることがある。  
(例：「内装工事は、デザインを日本から持ち込み、現地企業(当初のパートナーの知り合い)に依頼した。しかし日本のような店舗デザインは無理で、設計図とは異なるものができあがった。その現地企業に外食店舗の経験がなかったことが主因である。」)
- 材料の品質、内装工事が悪く、不具合が生じる。  
(例：「材料の品質が低いせいか様々な不具合が生じ、細かな修繕を繰り返し行っている。施工業者は責任を取ってくれない。」、「乾燥しないまま加工するため、木製のテーブルが時間経過とともに歪んでしまう。また中国産のステンレス製シンクが、不純物が混在しているためか錆びる。さらに、ドアが閉まらない等のトラブルが起きている。」、「床の上に配管がむき出しになっている。」)
- 内装業者の現地法律理解が甘く、問題が生じることがある。  
(例：「看板を作った後で、サイズが大きいということで当局から取替えるように言われた。旧市街では看板に関する特別な法律(英語・越語を使用、サイズ制限あり等)があるようで、内装業者は法律を把握していなかった。」)

#### 備品・設備等

- 店舗不動産の立地・建物やインフラに起因する課題が生じることがある。  
(例：「店舗設備・内装が老朽化しており、予算を大きく掛けられる状況にないが徐々に改善を行っている。」、「建物の老朽化により、水道・電気のトラブルが多い。修繕の費用負担は物件オーナーではなく、自己負担となるケースがほとんどである。」、「大家と相談しながら雨漏りの修繕対応している。」、「建物が古いため電気容量が少なく、ブレーカーが月に1回は落ちている。また水漏れも生じ、不動産オーナーに修繕を要求したが対応してもらえなかった。」、「当日アナウンスの計画停電や突発的な停電で、半日もしくは1日開店できなかったことがあった(2015年の5,6月だけで5,6回)。自家発電機はあるが照明の電力しか賄うことができない。」、「シロアリ被害が深刻であり、柱や窓枠等、色々な部分の取り換えが必要。日本の薬品を散布したが効果はない。これまでのところ有効な対策が見つかっていない。」、「停電は頻繁にある。周辺でイベントがある場合は、電力が足りなくなり事前通告なしに停電となる。」、「周辺のインフラ整備工事の影響で、水道が時々止まる」)
- 備品・設備の輸入時に問題生じることがある。また現地あるいは輸入で調達した調理設備等に問題がある場合がある。  
(例：「一度、使い捨ての容器を外国から日系運送会社を利用して輸入したことがあるが、手数料が商品の値段と同程度かかった。その際にはハノイで物品について検査をする必要がありハンドキャリアでハノイまで運ぶ費用として運送会社から6万円の請求があった。次回は現地調達したいと考えている。」、「食器の輸入にあたり、色が違っただけでもそれぞれ手続きが必要。そのため、正規輸入すればコストがかかる」、「調理設備はフランチャイジーとなる現地企業が日本から輸入している。故障した場合は、ベトナム内の指定業者が行う」)

が、対応が遅い。」、「中古で250万円ほどの発電機を購入し、万が一の際には必要電力の2/3を賄えるようにしたが、相場の倍近い金額の値段で購入してしまったことが後日判明した。またメンテナンス費用がある程度かかる。）」

- 現地調達が困難な備品・設備がある。  
(例：「消耗品類は種類が少なく、例えば使い捨ての弁当容器は輸入している。」、「フライヤーは現地で調達できず、輸入した。」)

## 対処法

### 内装工事

- 納期の遅れに関してペナルティを設けると効果がある。  
(例：「契約書に"納期を過ぎると罰金を課す"という旨の条項を記載し、デザインから採寸まで様々な場面で監督、監視を行った。」、「内装工事は現地業者を利用しており、費用は日系の3分の1程度だった。2階はかなり凝った内装にした。内装業者とデザインを共有するため、完成予定図を見せて念入りに打ち合わせをし、毎日工事の進捗状況をチェックした。そのかいもあり、工期は少し長くなったものの質と共に想定内に納まった。」)
- 工期の遅れを想定したスケジュールを組むべき。  
(例：「内装については日本人デザイナーにお願いし、施工はそのデザイナーと取引があった現地業者を利用。引き渡しが10日遅れ、開店予定日まで3日しかない状況となった。しかし引渡しの遅れは想定内であったので、大きなトラブルとはならなかった。工期が遅れることは想定しておくべきであり、2週間程度の余裕を持つのが望ましい。」、「内装工事は日本人経営の業者を使った。施工期間に余裕を見ていたこともあり、納期の遅れ等、トラブルは生じなかった。」)
- 内装工事に関して、極力初期投資を小さくするという選択肢を採る。  
(例：「初期投資を大きくするとレストラン事業の失敗時に損失が大きくなってしまおうと考え、内装工事に関してはダクト工事やタイルの張り替え等、最小限に留めた。」)

### 備品・設備等

- 少量のみ必要な場合は、ハンドキャリアで対応しているケースが多い。
- 設備の調達の際には、合わせて保守契約も結ぶ。  
(例：「厨房機器は基本的に現地調達している。フライヤーはシンガポールの日系企業から調達しており、故障の際には当地のメンテナンス会社が対応してくれる。売買契約書に、故障の際には連絡後一定時間以内に修理対応するとの条項を盛り込んでいる。」)
- インフラの不備を補うため、追加投資を検討。  
(例：「水道水はモーターで屋上にあるタンクに貯めて利用している。当初このモーターは家庭用で使い勝手が悪かったので、業務用に増強した。」、「1カ月に1回10分程は停電するため、自家発電機を置いている。」、「停電時に備えて自家発電機を用意した。全ての電力を賄う発電容量の自家発電機は高額になるため、一部の電力を自家発電で対応できるように投資している。」)

## ⑦マーケティング

### 課題

#### マーケティング全般（日本人とベトナム人の差異等）

- ベトナム人と日本人で客単価が異なる場合が多い。  
（例：「ベトナム人の客単価は日本人の客単価よりも倍近く高い。接待等で使われているようだ。」、「鍋を注文するため、ランチタイムはベトナム人の方が日本人よりも客単価が高い。日本人客の割合の高いこともあり、ベトナム人と日本人の売上はほぼ同じ。」、「ランチ時には日本人客は定食1品頼むだけなので、客単価は12～13USD。ベトナム人客は定食に加えて刺身などもう1品注文し、さらに日本酒を頼むこともあるので、客単価は日本人の倍となる。」「“この店で一番良いものが欲しい”といった注文の仕方をするベトナム人消費者層もいる。また、ベトナムの富裕層は金額を気にしないで注文する人が目立つ。」）
- ベトナム人と日本人では、味付け・注文商品等の選好が異なる。  
（例：「ベトナム人には日本酒のオーダーが多く、うな井、刺身、寿司、うどん等が人気。」、「日本酒の注文が多い。日本酒に関しては恐らく種類ごとの差を理解しておらず、高価な方を注文する傾向がある。焼酎はあまり売れない。」、「ベトナム人はわさび好きが多く、追加でオーダーするケースもある。」、「辛いものが好き。ワサビ・唐辛子は沢山使う」、「鰻、照り焼き、銀ダラなど、油ののった甘辛いものが人気」、「綺麗な景色が見れる店、おしゃれな雰囲気の店を選ぶ人は、日本人より少ないと感じている。」、「ベトナム人は集団で来店することが多い。」、「食の安全や高品質なサービスのニーズはまだ高くないが、今後そのニーズが高まれば、来客の増加に結び付くと考えている。」、「ベトナム人には、寿司の裏まき、ネギ焼、串カツ、餃子が人気。」）
- 進出当初の売上目標を下回っていると答えた回答者もあった。  
（例：「大きな目標として3年での投資回収を描いていたが、現実とはほど遠い。ただ売上は徐々に伸びている。」、「売上は堅調に増加しているが、当初の期待が大きく目標設定が高かったため、社内の売上目標を下回っている。」）

#### ベトナム人を対象としたマーケティング

- ベトナム人を対象としたマーケティング・プロモーション方法を確立できていない。  
（例：「ロコミでの来客が多いようだが、ベトナム人向けのマーケティング手法・プロモーション手法が分からない。」、「日本では複数の広告手法から検討できるが、ベトナムではWEB上での告知さえ難しく、ロコミに頼るしかない状況。」、「日本人向けの広告は、無料情報誌で問題ない。対ベトナム人への宣伝方法には苦勞している。フェイスブックの反応もイマイチ。」）
- ベトナム人のニーズをつかむのが難しいと感じている回答者が多かった。  
（例：「日本と比べて、ベトナム人のニーズをつかむのが難しい。ターゲットを明確にすることが必要。当社のターゲットはベトナムの中間層以下。」）
- ハノイ市とホーチミン市で好みの味に差異がある。  
（例：「ハノイ市・ホーチミン市で味を変更していないが、ホーチミン市では調味料を要求されるケースが多いため、ヌクナムや砂糖をテーブルの上に置いている。」、「ハノイの方が味付けが日本に近い。」）
- 数年前と比べて、日本食の人気は向上している。  
（例：「10年前と比較して、日本食が認知されている。2005年頃は9割が日本人客であったが、2015年には日本人60%・ベトナム人30%・その他10%となった。またベトナム人は以前は和牛等を焼き物の注文が多かったが、最近では寿司・刺身等の生ものも選ぶようになって」

きた。）」

- バイクが主な移動手段であるため、雨の日は客数が激減してしまう。

#### 日本人を対象としたマーケティング

- 現地在住日本人向けの広告・マーケティングの効果が低いあるいはよく分からないと答えた回答者もあった。  
(例：「日本人に関しては、在住日本人を対象としたフリーペーパーに広告を出したことがある。しかし、当店は日本食レストラン等が集まるリンラン、キムマー通り（ハノイ市内の通りの名称）と離れており、費用対効果は低い。現在は、モバイル上で当店の検索結果が上位に掲載されるようにしている。」、「現地在住日本人向けの情報誌に広告を出しているが、現在は多くのレストランが広告を出しているため、効果はよく分からない。時々お客さんから『広告載ってたね』といった反応はある。）」
- 在住日本人をターゲットにしたレストランは競争過多となっている。

#### 対処法

##### 日本人とベトナム人の差異

- ベトナム人向けに味付けを工夫している。  
(例：「ホールスタッフから調理スタッフに客の国籍を確認し、その場で味付けを判断している。ベトナム人客の場合、”味付けを多少薄くする”、”肉をよく焼く”等の工夫をしている。」、「ラーメンのダシの味付けは日本より少し薄くしている。ベトナムの Pho は柔らかいため、当初柔らかめに出していた。日本の固さで試食してもらった結果、好感触だった。」、「ベトナム人が自分で好みの味付けにできるよう、唐辛子やパクチーなどをフリートッピングにしている。」、「客が当店の味をどう評価しているのかは、①残したのを見る②スタッフとベトナム人客との会話（富裕層のベトナム人ははっきり物を言うため）を判断指標としている。）」

##### ベトナム人を対象としたマーケティング

- ウェブ上でのマーケティング活動を実施。  
(例：「集客ツールとしてフェイスブックで店の雰囲気や料理を伝えたり、飲食店紹介サイトの Foody.vn を利用。」、「フェイスブックやメールで、ディスカウントや当店のサービスの告知を行っている。）」
- 割引の提供や広告等は一定の効果が見込まれる。  
(例：「過去に行った曜日限定の 50%割引キャンペーン（1年半継続）でベトナム人の集客に成功し、客数は増加した。現在は 30%割引を行っているが、50%割引時よりも客単価が増加したため、売上は減少していない。店頭前での告知のみだが、キャンペーン認知度は高く客数は大きく増えている。」、「店舗近隣のサービスアパート居住者向けの月刊雑誌に広告を出しており、店頭でのチラシ配りも行っている。併せて割引券も添付しており、期限となる月末に駆け込み客が多いため、効果はあると感じている」、「フェイスブックでの告知を 1 か月行ったが、10 万 VND 以下の定食を打ち出したこともあり、来客効果がある。）」
- ベトナム向けのメニューを提供。  
(例：「日本の店舗では麺類が中心で他のサイドメニューはほぼ置いていないが、ベトナムでは単品メニューやデザート類を用意している。）」
- 価格の提示方法等に工夫を行っている。  
(例：「当地では 1 名〇円という書き方よりは、セットメニューでの価格提示のほうが受け



入れられやすい。」)

- 宣伝も兼ねて、エキスポに出店している。

#### 日本人を対象としたマーケティング

- 現地在住日本人間での口コミ効果大きい。  
(例：「口コミでの集客拡大を狙って、在住日本人が集まる交流会等に顔を出している。」、「広告を出していないが、日本人客は多い。長年営業しているため、口コミで来て頂いていると思う。」)
- 現地在住日本人を対象としたフリーペーパーに広告を出している。

## 第6章 ベトナム人の食の嗜好（アンケート調査）

### 6.1 調査概要

- ・調査目的  
ハノイ・ホーチミン市に居住する消費者の食の嗜好および日本料理に対する評価等を把握する。
- ・調査期間  
2015年9月8日（火）～10月2日（金）
- ・調査方法  
オンラインアンケート
- ・調査対象者  
ハノイ・ホーチミン市に居住する18歳以上の男女572人のうち「よく外食する」と回答した424人（74.1%）

### 6.2 回答者属性

図3 年齢

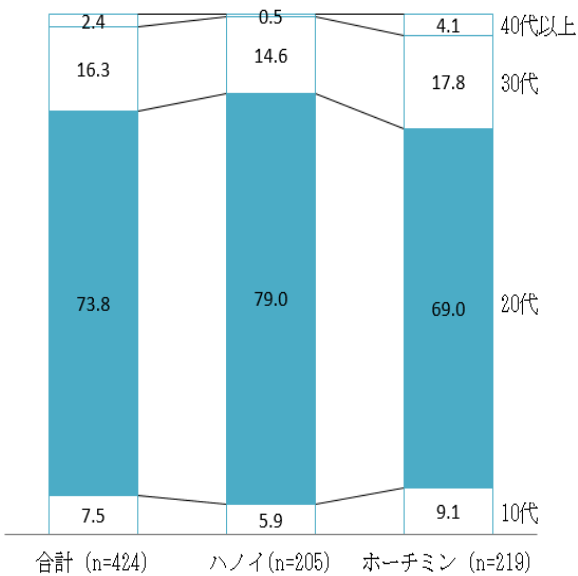


図4 性別

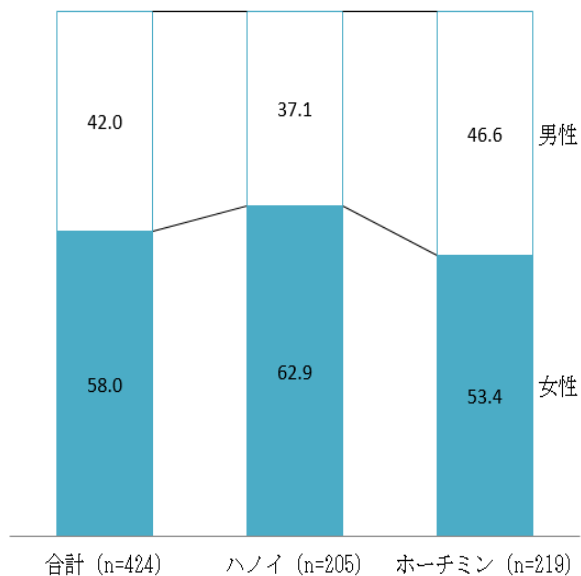


図5 職業

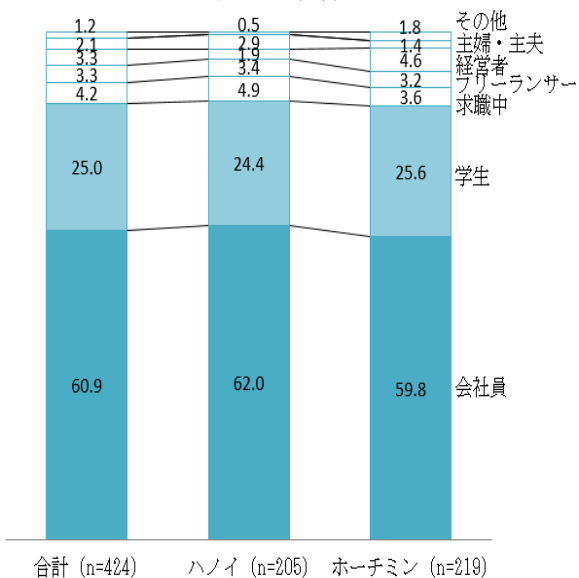


図6 回答者月収

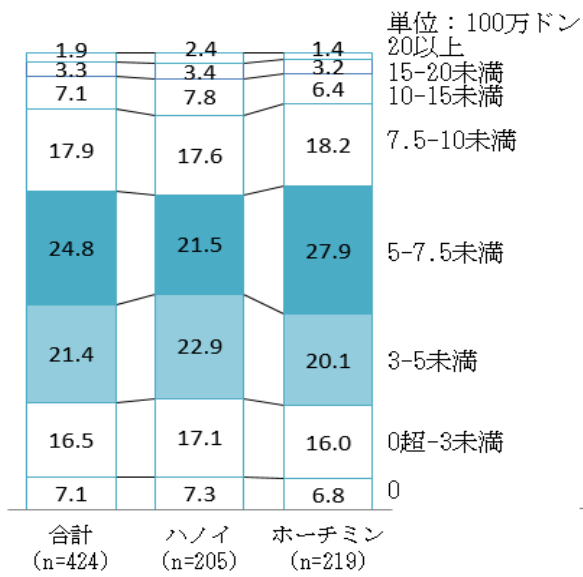
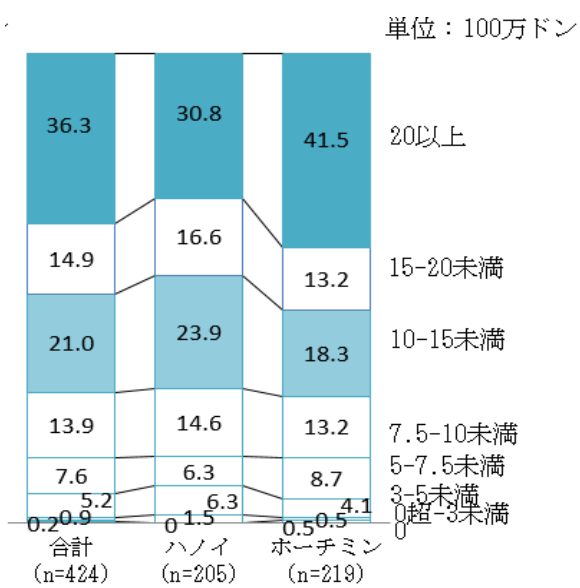


図7 世帯月収



### 6.3 調査結果

#### 外食利用習慣・利用しない理由

ホーチミンはハノイよりも外食利用者の割合が約13ポイント高い。外食しない理由は両都市ともに「節約」(85.8%)が一位。続いて「健康への関心」(67.6%)が挙げられた。

図8 外食利用習慣

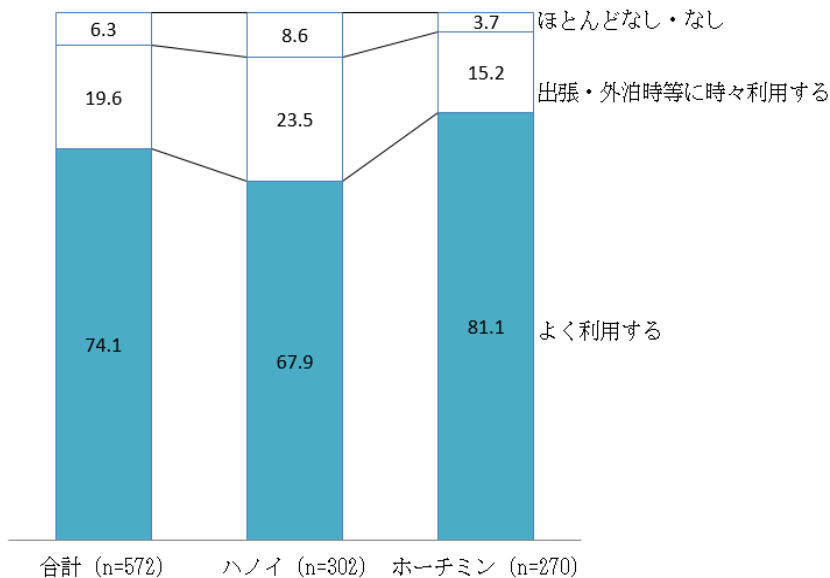
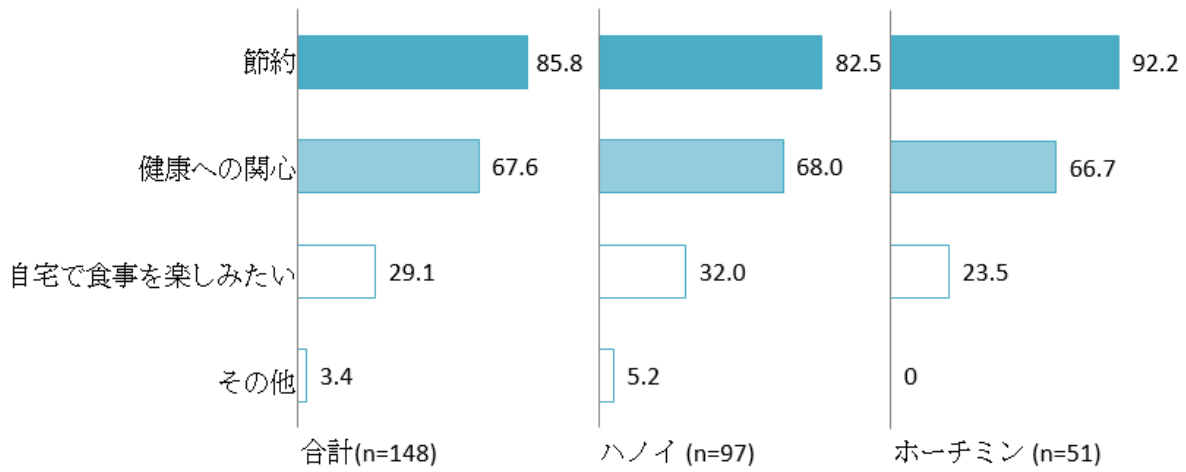


図9 外食を利用しない理由（複数回答：2つまで）



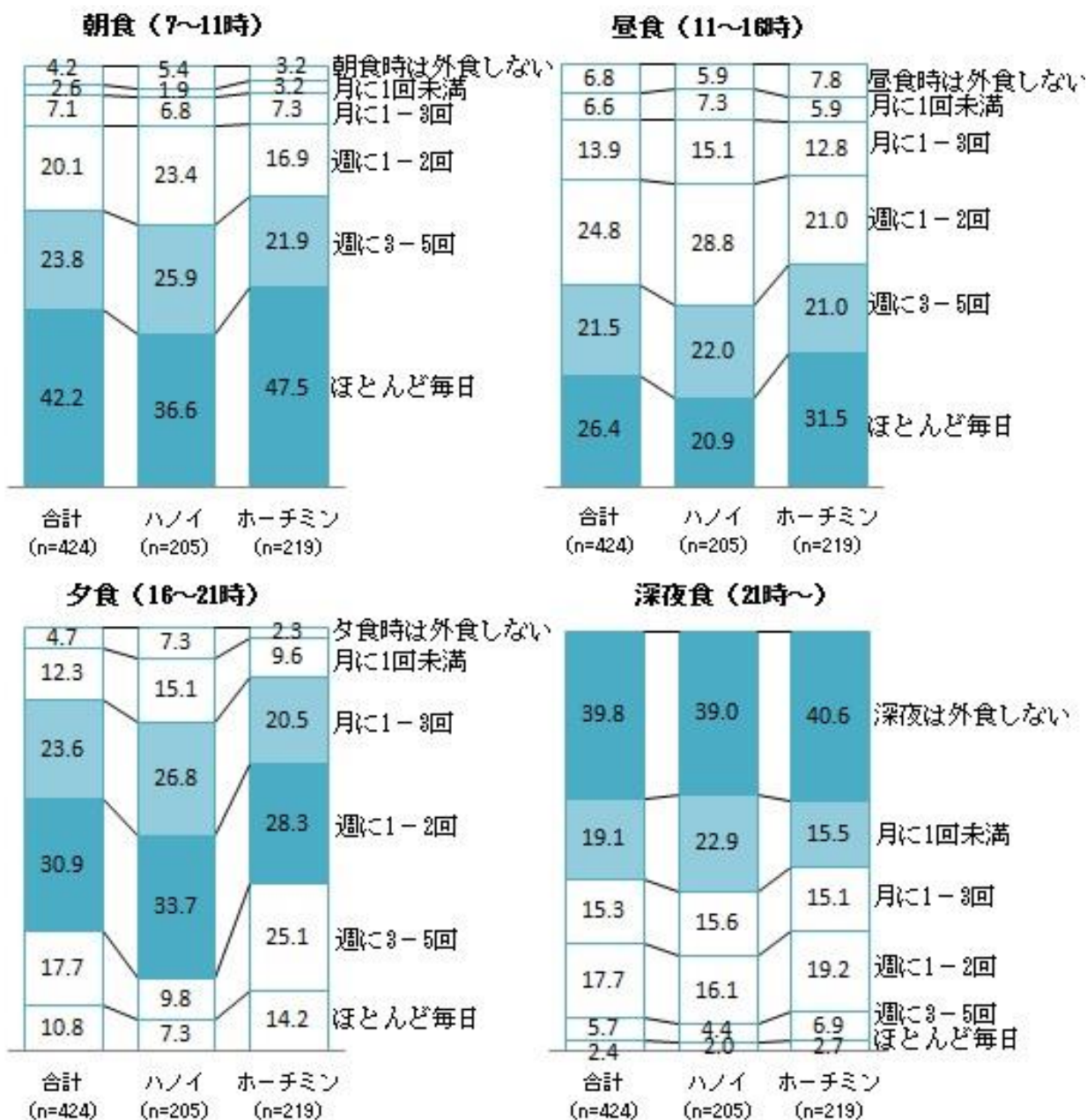
(注1) 「宗教上の理由」をあげた回答者はなし

(注2) 前の質問にて、「ほとんどなし・なし」「出張・外泊時等に時々利用する」と回答した人を対象

時間帯別：外食利用頻度

全体的にみると「月に1回以上」外食をする割合は、朝食が一番高く、昼食、夕食と遅い時間帯になるほど低くなる。また「ほとんど毎日」外食する割合は、全ての時間帯で、ホーチミンの方がハノイよりも高い。

図 10 外食利用頻度（各時間帯別）



前年比：外食利用頻度・平均支出額

全体で見ると外食利用頻度は前年よりも増加したと回答した割合は両都市で67.2%であり、特にハノイでは増加したと回答した割合がホーチミンよりも9.7ポイント高かった。また、1回当たりの平均支出額が増加したと回答した割合は全体で73.8%であり、両都市で大きな差は見られなかった。

図 11 外食利用頻度（前年比）

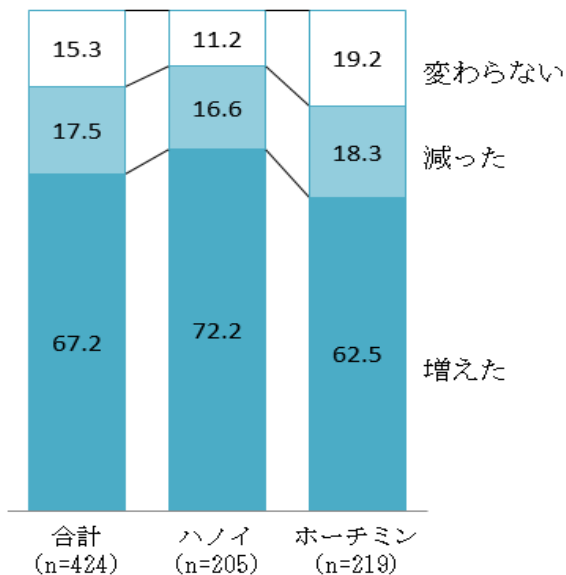
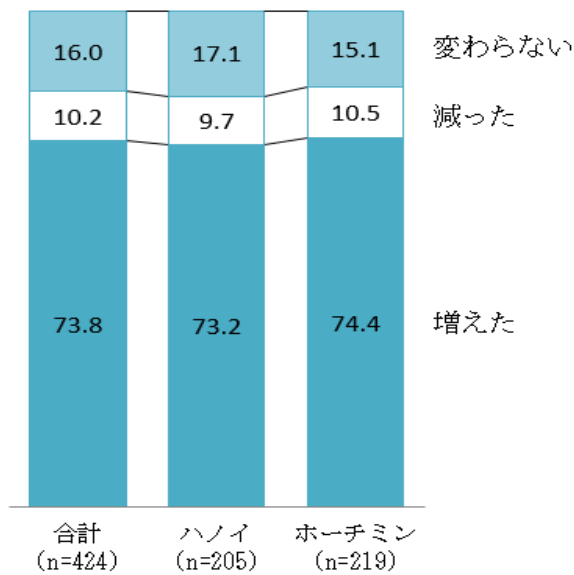


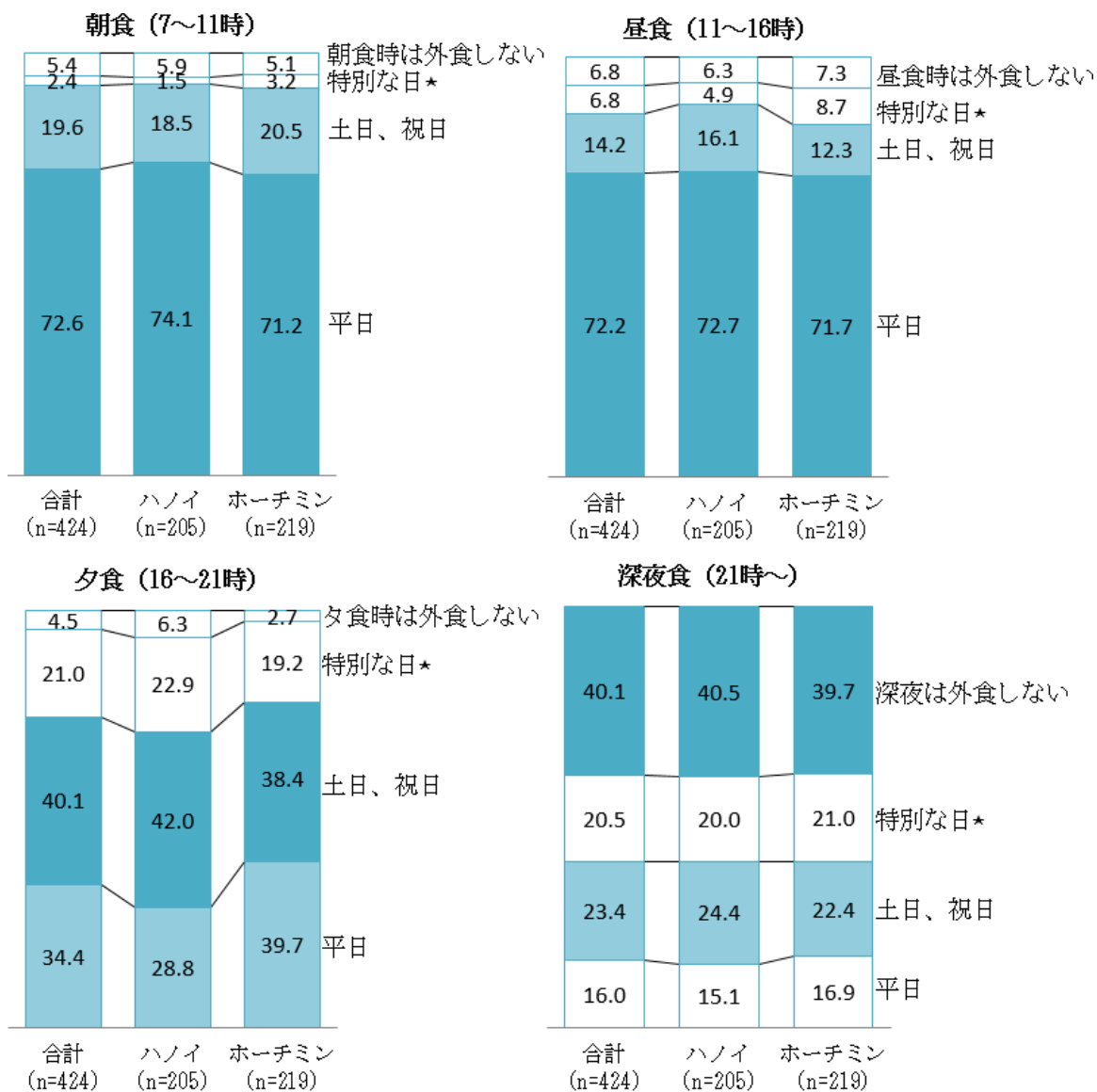
図 12 1食あたりの平均支出額（前年比）



時間帯別：利用頻度の多い日（平日・土日祝日等）

全体では、平日に朝食、昼食を外食する割合はいずれも7割を超える。両都市ともに、夕食と深夜食について、土日祝日に利用する割合は朝食、昼食と比較して高い。両都市の差は、夕食に表れている。夕食時において、平日に最も外食する割合は、ホーチミンがハノイよりも約11ポイント高い。

図13 最も外食利用頻度の多い日（時間帯別）



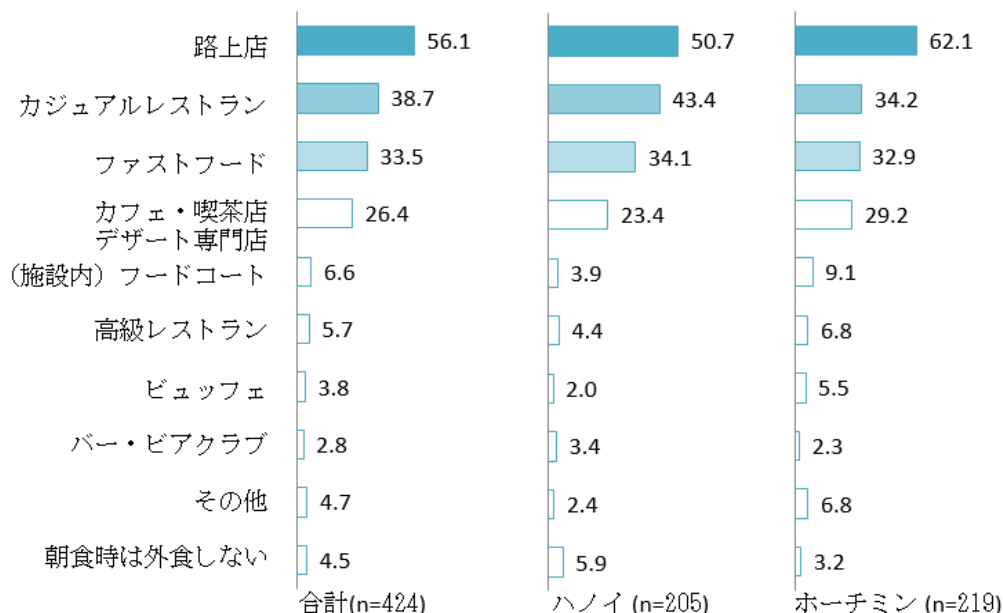
\*特別な日：誕生日・記念日等の個人的な特別なイベントの日

時間帯別：利用されるレストラン業態

<朝食>

全体では「路上店」の利用割合が56.1%と最も多く、「カジュアルレストラン」(38.7%)、「ファストフード」(33.5%)と続く。「路上店」の利用はハノイ(50.7%)よりもホーチミン(62.1%)の方が高い。

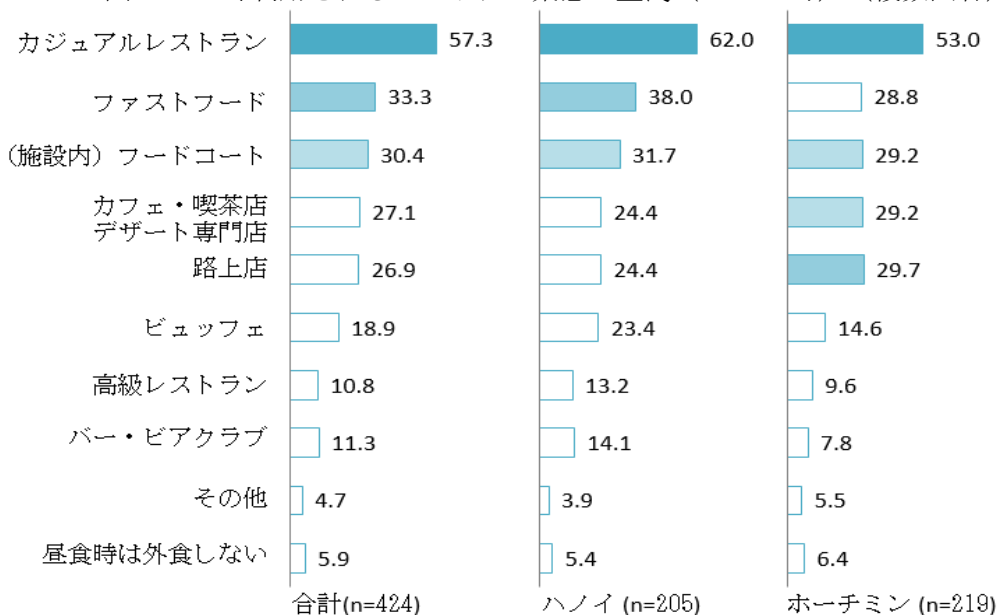
図14 よく利用されるレストラン業態：朝食(7~11時) (複数回答)



<昼食>

全体では「カジュアルレストラン」の利用割合が57.3%と最も多く、「ファストフード」(33.3%)、「フードコート」(30.4%)と続く。ホーチミンは「路上店」(29.7%)および「カフェ等」(29.2%)の利用割合がハノイよりも多い。

図15 よく利用されるレストラン業態：昼食(11~16時) (複数回答)

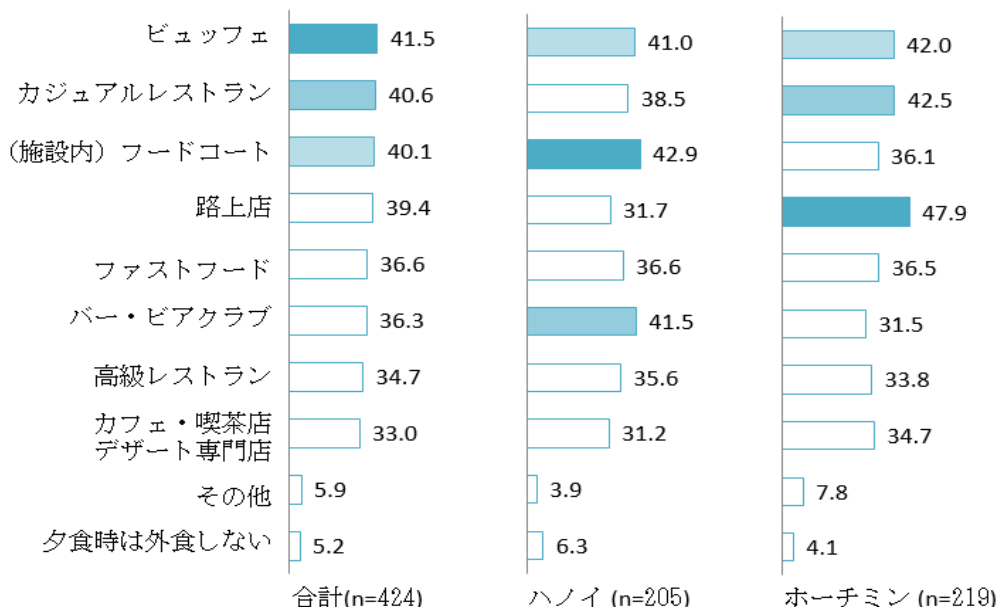




<夕食>

全体では「ビュッフェ」(41.5%)、「カジュアルレストラン」(40.6%)、「フードコート」(40.1%)、「路上店」(39.4%)と幅広い業態のレストランが利用されている。ハノイは「フードコート」(42.9%)、「バー・ビアクラブ」(41.5%)、「ビュッフェ」(41.0%)と幅広く利用されているのに対して、ホーチミンでは「路上店」(47.9%)が最も利用割合が多かった。

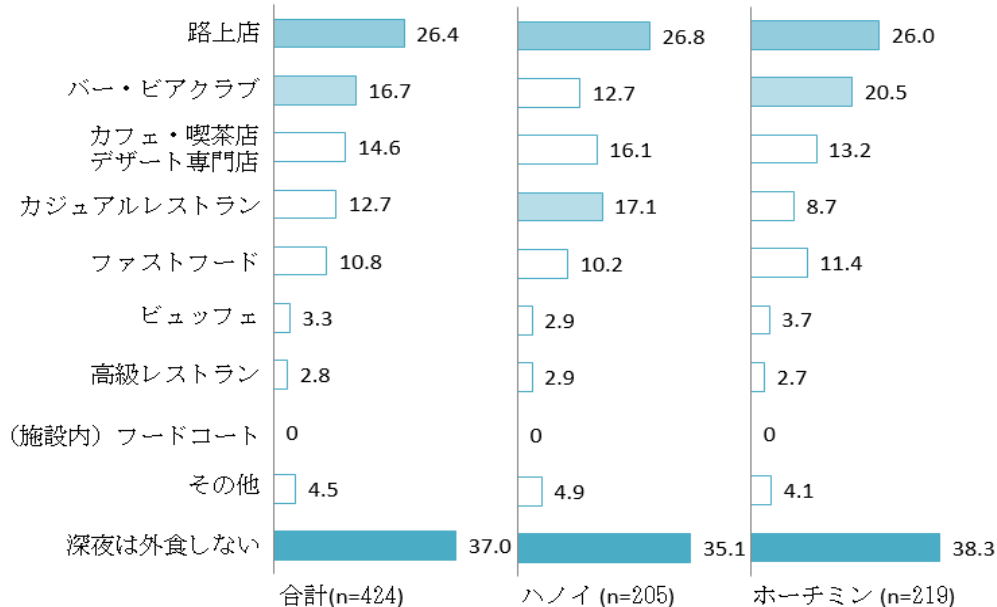
図 16 よく利用されるレストラン業態：夕食（16～21時）（複数回答）



<深夜食>

全体では「路上店」が26.4%と最も高い割合だった。ハノイでは2位に「カジュアルレストラン」(17.1%)、ホーチミンでは2位に「バー・ビアクラブ」(20.5%)が挙げられた。

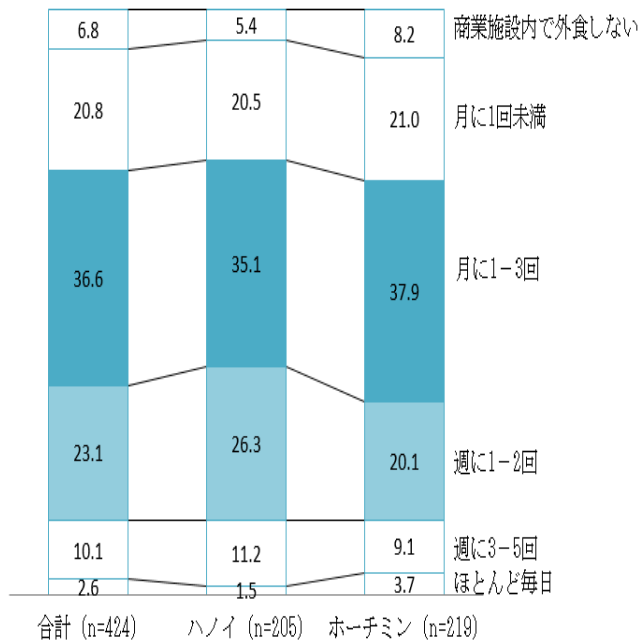
図 17 よく利用されるレストラン業態：深夜食（21時～）（複数回答）



### 商業施設内での外食頻度

全体では「月に1-3回」(36.6%)が最も多く、ハノイでは「週に1-2回」(26.3%)、ホーチミンでは「月に1回未満」(21.0%)がそれぞれ続く。

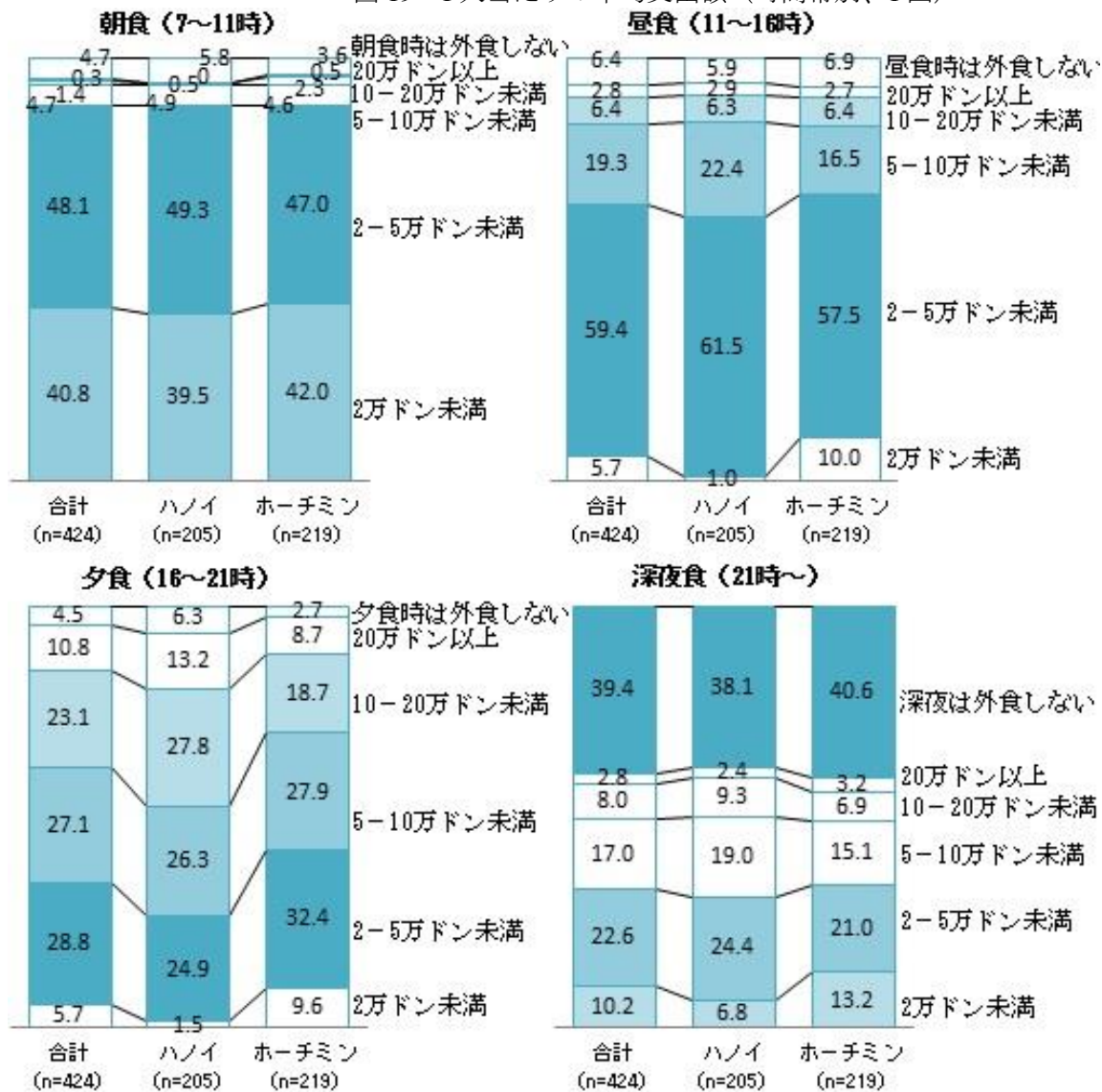
図 18 商業施設内での外食頻度



1人当たりの平均支出額（時間帯別、1回）

支出額が5万ドン未満の割合は、朝食（88.9%）、昼食（65.1%）、夕食（34.5%）、深夜食（32.8%）であった。夕食は、5万ドン未満がハノイ26.4%である一方で、ホーチミン42.0%であり、比較的大きな地域差がみられた。

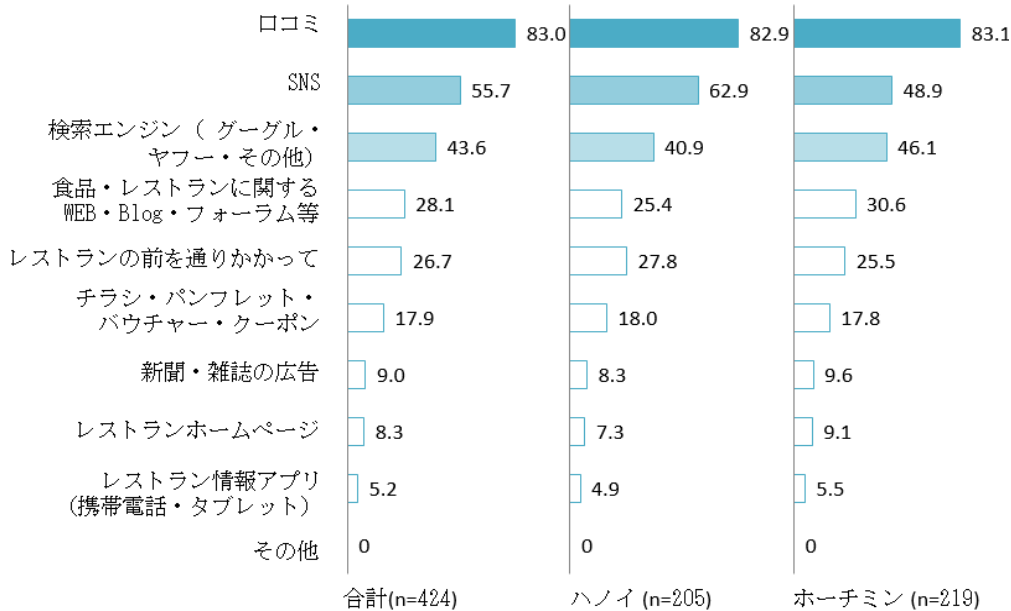
図 19 1人当たりの平均支出額（時間帯別、1回）



### レストラン情報の入手元

全体では「ロコミ」が83.0%と最も多く、「SNS」(55.7%)、「検索エンジン」(43.6%)と続く。両都市で、順位に大きな差は見られなかった。

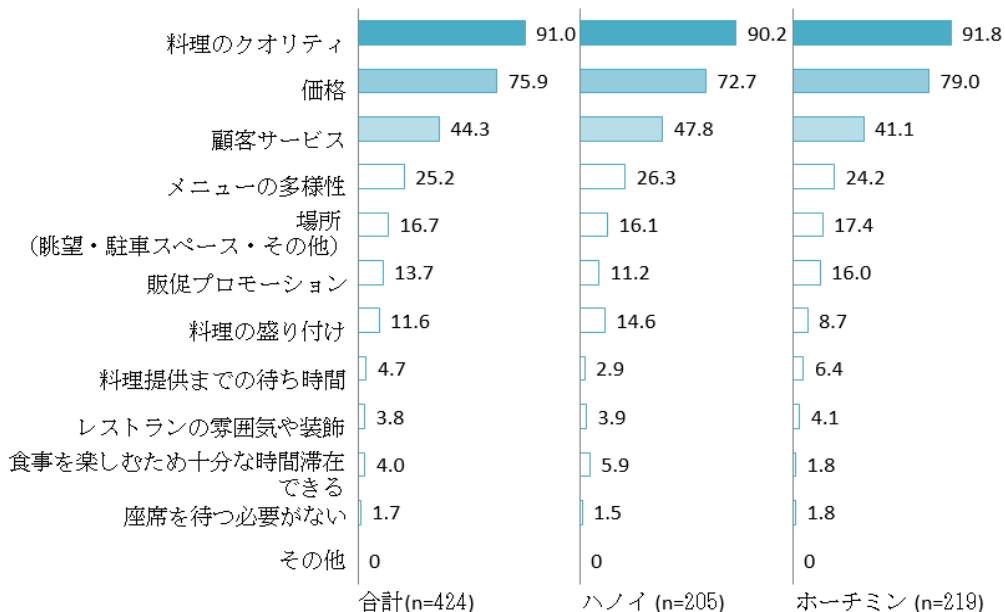
図20 レストラン情報の入手元 (複数回答：3つまで)



### レストラン利用にあたって重要視する点

全体で「料理のクオリティ」が91.0%と最も大きく、「価格」(75.9%)、「顧客サービス」(44.3%)と続く。両都市で順位に大きな差は見られない。料理提供までの待ち時間を重要視している割合は全体で4.7%と低かった。

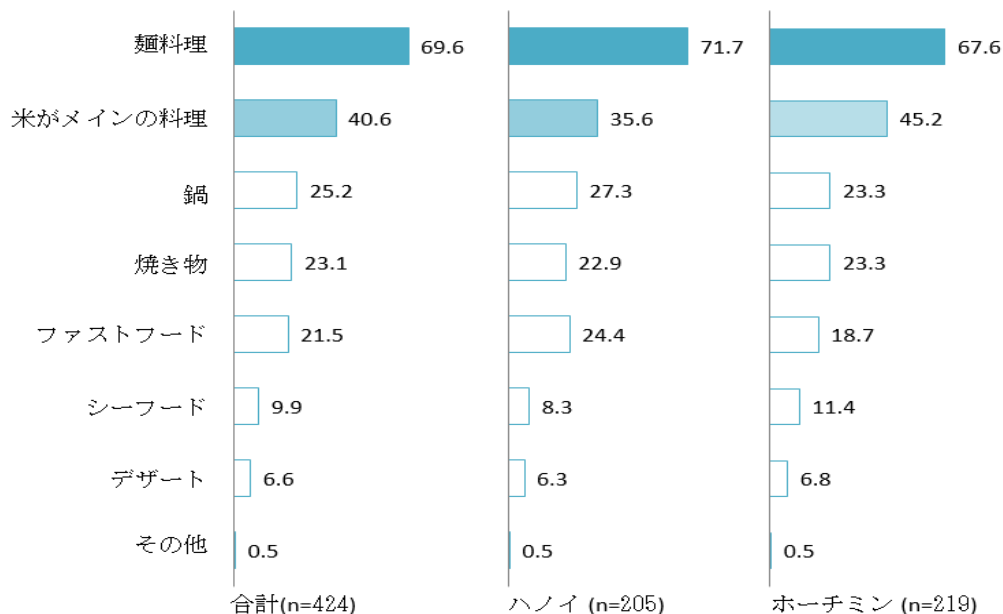
図21 レストラン利用にあたって重要視する点 (複数回答：3つまで)



### 外食時によく注文する料理メニュー

全体で「麺料理」が 69.6%と最も多く、「米がメインの料理」(40.6%)、「鍋」(25.2%)が続く。両都市で上位3項目の順番に差は見られない。「米がメインの料理」は、ホーチミンの割合がハノイよりも約10ポイント高くなっている。

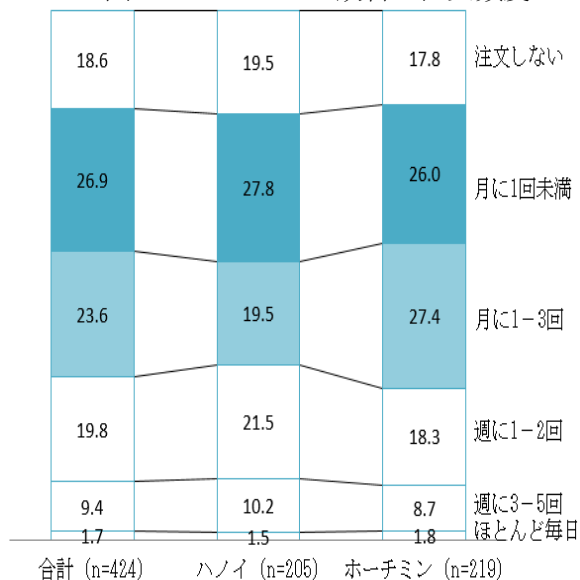
図 22 よく注文する料理 (複数回答: 2つまで)



### アルコール飲料の注文頻度

全体では、「月に1回未満」が 26.9%と最も多く、次いで「月に1-3回」(23.6%)となる。地域別でみると、週に1回以上アルコール飲料を注文するのはハノイ 33.2%、ホーチミン 28.8%となる。

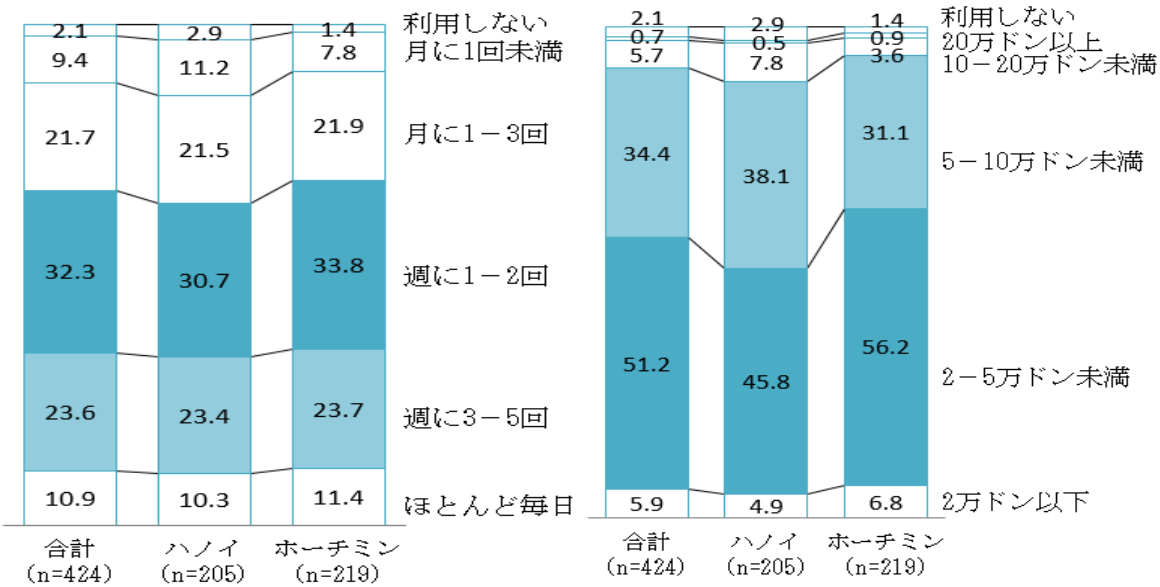
図 23 アルコール飲料の注文頻度



カフェ・喫茶店・デザート専門店：利用頻度・平均支出額

全体では、週に1回以上利用するのは66.8%となる。1回・1人あたりの支出額は2-5万ドン未満が過半を占め10万ドン未満が90%以上となる。ホーチミンはハノイよりも頻度は多いが、平均支出額は少ない。

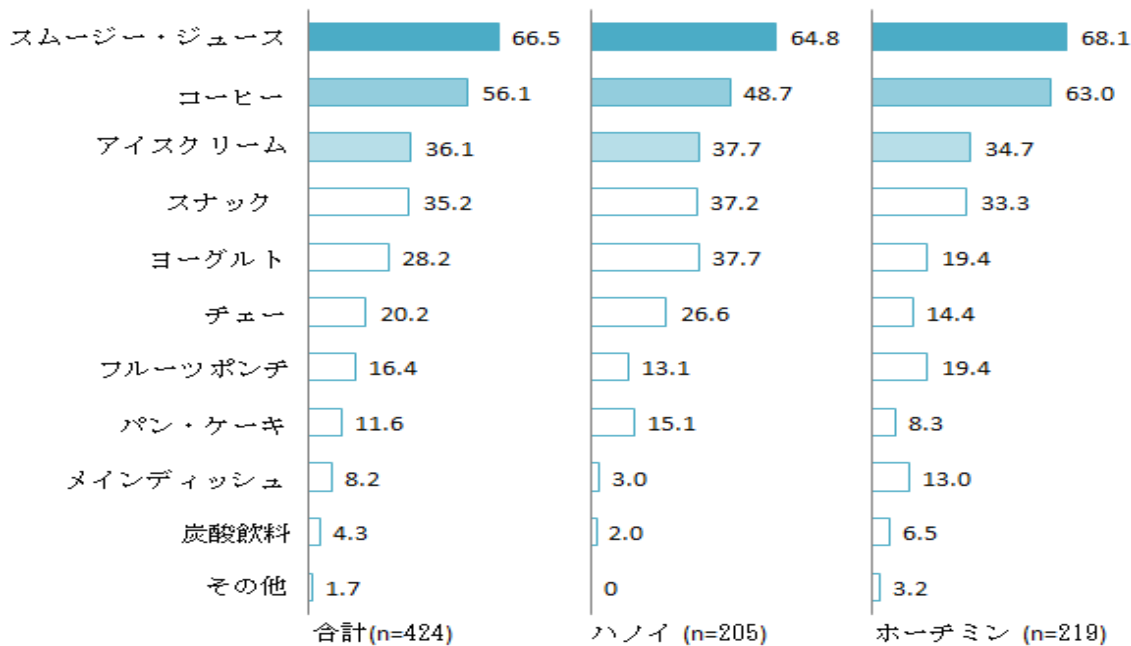
図 24 カフェ・喫茶店・デザート専門店の利用頻度 図 25 1回・1人あたりの平均支出額



カフェ・喫茶店・デザート専門店：注文メニュー

両都市ともに「スムージー・ジュース」の注文頻度が最も高く「コーヒー」が続く。「コーヒー」を選択した割合は、はホーチミン（63.0%）がハノイ（48.7%）よりも14.3%大きい。

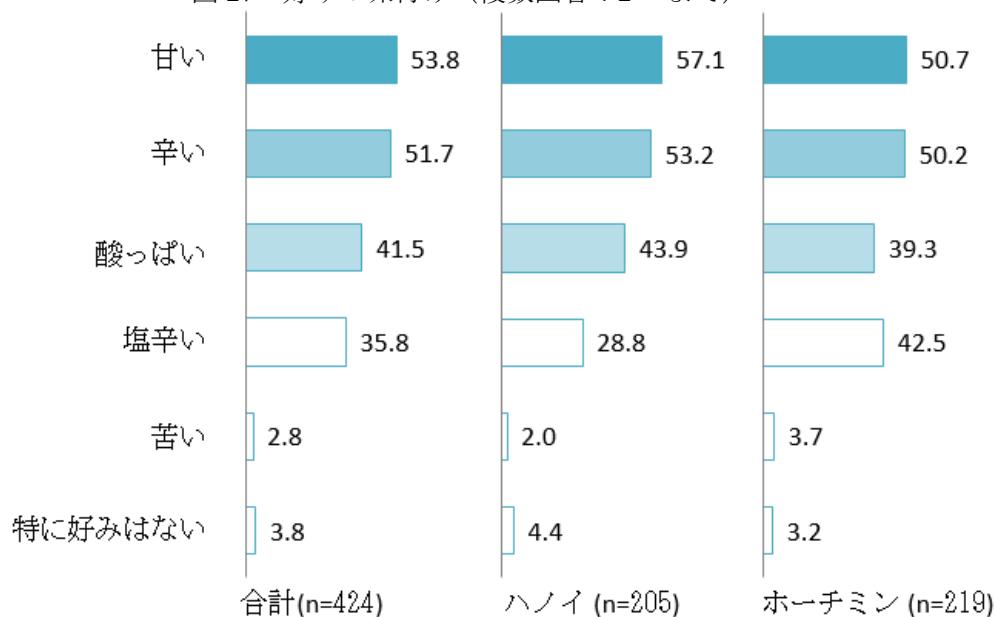
図 26 よく注文するメニュー（複数回答：3つまで）



### 好みの味付け

全体では「甘い」(53.8%)、「辛い」(51.7%)、「酸っぱい」(41.5%)という順となった。「塩辛い」が好まれる割合はハノイ(28.8%)とホーチミン(42.5%)で大きな差がみられた。

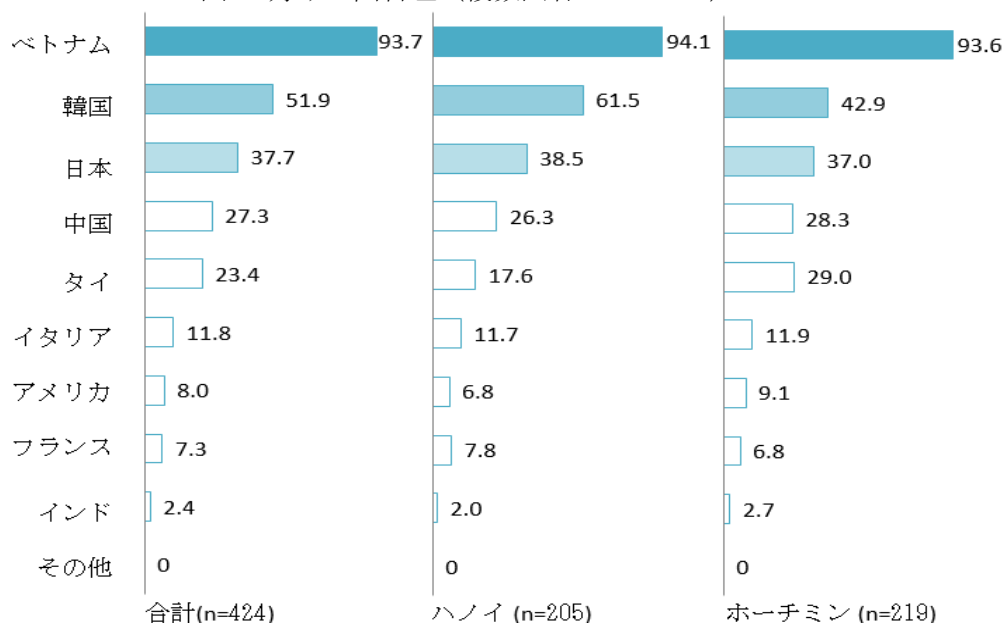
図 27 好みの味付け (複数回答：2つまで)



### 好みの外国料理

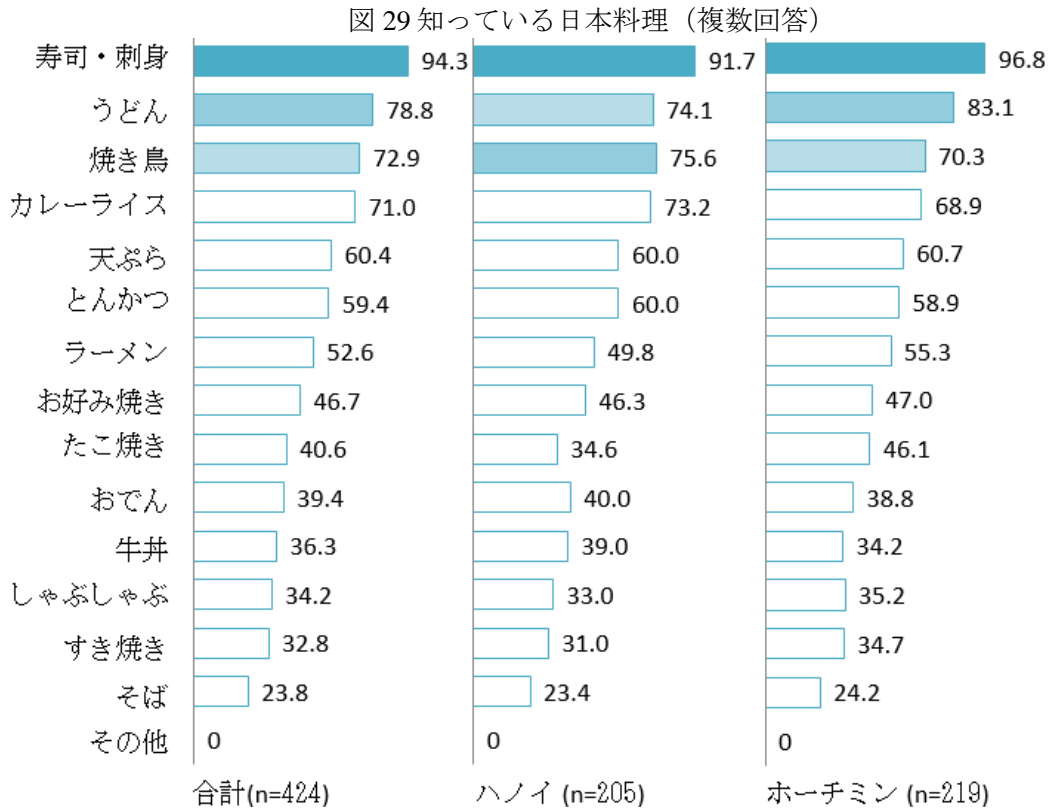
ベトナム料理を除くと、全体では「韓国料理」が51.9%で最も高く、次いで「日本料理」37.7%、「中国料理」27.3%と続く。韓国料理はハノイの方がホーチミンよりも約19ポイント高かった。タイ料理は、ホーチミンの方がハノイよりも約11ポイント高かった。

図 28 好みの国料理 (複数回答：3つまで)



日本料理の認知度

全体では、「寿司・刺身」(94.3%)、「うどん」(78.8%)、「焼き鳥」(72.9%)の順番で認知度が高い。認知度上位である「寿司・刺身」、「うどん」はホーチミンの方がハノイよりも数字が高くなった。またホーチミンのたこ焼きの認知度はハノイよりも約12ポイント高い。

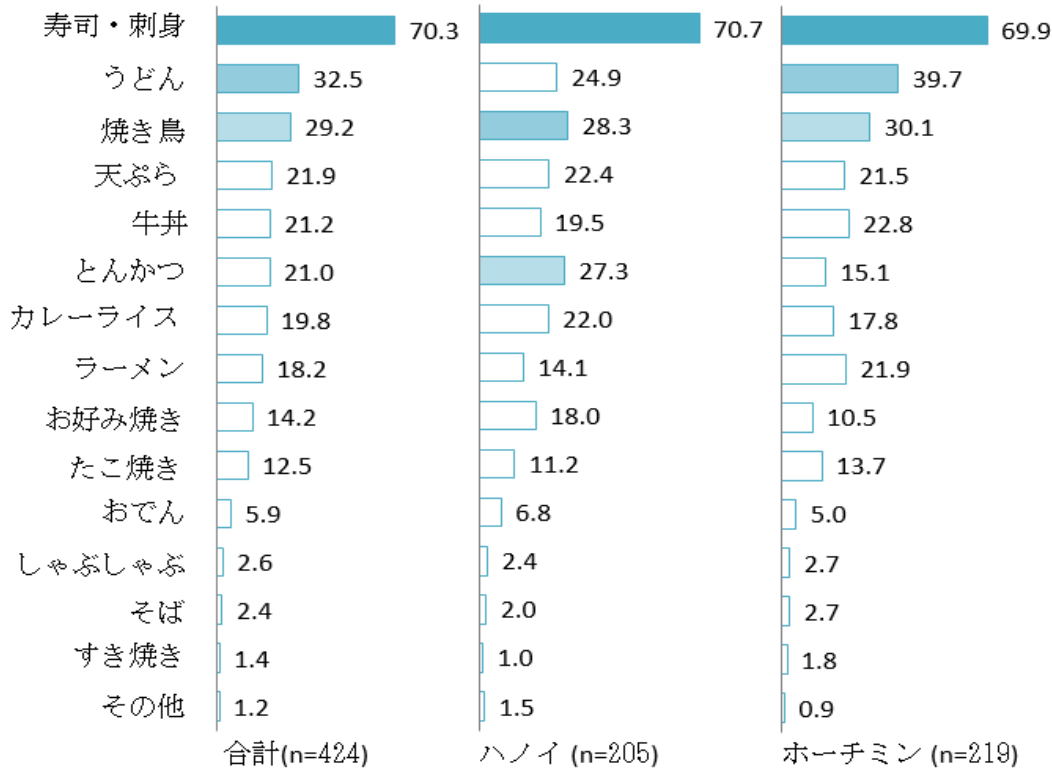




好みの日本料理

全体では、「寿司・刺身」(70.3%)「うどん」(32.5%)、「焼き鳥」(29.2%)の順で人気が高く、「寿司・刺身」の人気は他の日本料理と比較して圧倒的に高い。

図 30 好みの日本料理 (複数回答: 3つまで)



## 第7章 付属資料

### 7.1 主要日本食レストラン企業別情報<sup>31</sup>

#### ① THE SUSHI BAR

##### 運営企業概要

住所	54 Nguyen Dinh Chieu, Da Kao Ward, District 1, HCMC
連絡先	電話：08-3823-8042 メール：info@sushibar.com.vn
資本金	N/A
創業年	2007年
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 400～500名
運営店舗ブランド	The Sushi Bar
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>●1999年 現地法人を設立</li> <li>●1999年 The Sushi Bar ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

##### 店舗ブランド情報

<b>THE SUSHI BAR</b>	
主要商品	寿司
店舗数	ベトナム国内：8（ホーチミン6・ビンズオン1・ダナン1）
開業年	1999年
URL	<a href="http://www.sushibar.com.vn/">http://www.sushibar.com.vn/</a>
従業員数	50名／店舗 <ul style="list-style-type: none"> <li>●常勤：80%</li> <li>●非常勤：20%</li> </ul>
店舗の規模	100～150席／店舗
主な顧客層	日本人30%
商品価格帯	5～30万ドン
平均客単価	10～30万ドン
営業時間・休業日	10:00～23:30（無休）
フェイスブックフォロワー数	N/A

<sup>31</sup>記載情報は2015年10～11月、各社のウェブサイト等の情報を基に作成しており、実際の状況と異なる場合がある。

## ② 日本居酒屋くーろん

### 運営企業概要

住所	63 Pham Viet Chanh, Ward 19, Binh Thanh District, HCMC
連絡先	電話：08-3840-9826 Email：N/A
資本金	N/A
創業年	N/A
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 16名 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 常勤：16名（日本人1名）</li> <li>● 非常勤：なし</li> </ul>
運営店舗ブランド	日本居酒屋くーろん (Nippon Izakaya Cuu Long)
沿革	2004年 日本居酒屋くーろん ホーチミンにて第1号店開店

### 店舗ブランド情報

<b>日本居酒屋くーろん (NIPPON IZAKAYA CUU LONG)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1（ホーチミン1）
開業年	2004年
URL	<a href="http://cuulong96.web.fc2.com/indexcuulong.html">http://cuulong96.web.fc2.com/indexcuulong.html</a>
従業員数	16名 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 常勤：16名（日本人1名）</li> <li>● 非常勤：なし</li> </ul>
店舗の規模	32席（カウンター6席、4人テーブル2つ、2人テーブル1つ、8人用個室2部屋）
主な顧客層	日本人90%・ベトナム人、外国人（フランス・香港・台湾など）10%
商品価格帯	5~20万ドン
平均客単価	40万ドン
営業時間・休業日	月～金：17:30-22:30 土：11:30-22:30 日：休業 宅配受付時間：月曜日～土曜日 11時～15時 宅配区域：ホーチミン市内 1区、2区、3区、7区、Binh Thanh 区 ※ 2区、7区は35万ドン以上から可能
フェイスブックフォロワー数	706（2015年9月28日時点） <a href="https://www.facebook.com/%E5%B1%85%E9%85%92%E5%B1%8B%E3%81%8F%E3%83%BC%E3%82%8D%E3%82%93-196218067135594">https://www.facebook.com/%E5%B1%85%E9%85%92%E5%B1%8B%E3%81%8F%E3%83%BC%E3%82%8D%E3%82%93-196218067135594</a>

### ③ 浦江亭 PHỞ ĐÌNH

#### 運営企業概要

住所	2A Ngo Van Nam, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
連絡先	電話：08-6673-9373 Email：uraeteibbq@gmail.com
資本金	N/A
創業年	2009年4月（駐在員事務所：2005年）
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	50名以上
運営店舗ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>浦江亭 Phở Đình (Uraetei Phở Đình) (焼肉)</li> <li>Vui Vui (焼肉・ハンバーグ)</li> </ul>
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2005年2月 駐在員事務所を設立</li> <li>2005年 浦江亭 Phở Đình ホーチミンにて第1号店開店</li> <li>2009年4月 現地法人を設立</li> <li>2013年 Vui Vui ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

#### 店舗ブランド情報

<b>浦江亭(Uraetei)</b>	
主要商品	焼肉
店舗数	<ul style="list-style-type: none"> <li>ベトナム国内：6（ホーチミン6）</li> <li>（参考情報）カンボジア：1</li> </ul>
開業年	2005年
URL	<a href="http://www.uraetei-yakiniku.com.vn/">http://www.uraetei-yakiniku.com.vn/</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	250席／店舗
主な顧客層	N/A
商品価格帯	10~30万ドン
平均客単価	20万ドン
営業時間・休業日	11:00-23:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	6,911（2015年10月11日時点） <a href="https://www.facebook.com/uraeteiBBQJapan">https://www.facebook.com/uraeteiBBQJapan</a>

#### ④ TOKYO DELI

##### 運営企業概要

住所	240 Le Thanh Ton, District 1, HCMC
連絡先	電話：08-3943-1502 メール：info@tokyodeli.com.vn
資本金	N/A
創業年	2008年
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 500名
運営店舗ブランド	Tokyo Deli
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2007年 Tokyo Deli ホーチミンにて第1号店開店</li> <li>●2008年 現地法人を設立</li> </ul>

##### 店舗ブランド情報

TOKYO DELI	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：15（ハノイ3・ホーチミン12）
開業年	2007年
URL	<a href="http://www.tokyodeli.com.vn/">http://www.tokyodeli.com.vn/</a>
従業員数	40～50名／店舗（大半が常勤）
店舗の規模	200席／店舗
主な顧客層	N/A
商品価格帯	2～30万ドン
平均客単価	10～30万ドン
営業時間・休業日	11:00～22:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	23,072(2015年10月31日時点) <a href="https://www.facebook.com/TokyoDeliSushi">https://www.facebook.com/TokyoDeliSushi</a>

⑤ 割烹美津野

運営企業概要

住所	7 Da Tuong, Tran Hung Dao, Hoan Kiem, Hanoi
連絡先	電話：04-3941-6372 Email：N/A
資本金	N/A
創業年	2008年10月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 30名
運営店舗ブランド	割烹美津野(Kappo Mitsuno)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2008年10月 現地法人を設立</li> <li>2008年 割烹美津野 ハノイにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>割烹美津野 (KAPPO MITSUNO)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1 (ハノイ1)
開業年	2008年
URL	N/A
従業員数	N/A
店舗の規模	N/A
主な顧客層	N/A
商品価格帯	寿司盛り合わせ 15万ドン、焼き魚弁当 20万ドン、ラーメン&巻物セット 14万ドン等
平均客単価	N/A
営業時間・休業日	月～土：ランチ 11:30-14:00、ディナー17:30~22:30 日(ランチメニュー無し)：12:00-21:00
フェイスブックフォロワー数	139 (2015年9月10日時点) <a href="https://www.facebook.com/profile.php?id=100005900148319">https://www.facebook.com/profile.php?id=100005900148319</a>

⑥ 此処さくら

運営企業概要

住所	T10 House, 14 Thuy Khue, Tay Ho, Hanoi
連絡先	電話：04-3747 0952 / 090-462-1605 Email：thuyanh@cocointer.com.vn / tanphong@cocointer.com.vn
資本金	N/A
創業年	1992年6月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>レストラン経営</li> <li>不動産</li> </ul>
年間売上	N/A
従業員数	N/A
運営店舗ブランド	此処さくら (Coco Sakura)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>1992年6月 現地法人を設立</li> <li>2009年 Coco Sakura ハノイにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>此処さくら (COCO SAKURA)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1 (ハノイ 1)
開業年	2009年
URL	N/A
従業員数	20名 <ul style="list-style-type: none"> <li>常勤：12名</li> <li>非常勤：8名</li> </ul>
店舗の規模	40席
主な顧客層	外国人 70%
商品価格帯	3～100万ドン
平均客単価	12万ドン
営業時間・休業日	08:00-14:00 / 17:00-21:30 (無休)
フェイスブックフォロワー数	N/A

⑦ 居酒屋やんちゃ

運営企業概要

住所	579 Kim Ma, Ngoc Khanh, Ba Dinh, Hanoi
連絡先	電話 : 04-3924-7008 Email : N/A
資本金	N/A
創業年	2009年6月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 30名
運営店舗ブランド	居酒屋やんちゃ (Izakaya Yancha)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2009年6月 現地法人を設立</li> <li>2010年 居酒屋やんちゃハノイにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>居酒屋やんちゃ (IZAKAYA YANCHA)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内 : 2 (ハノイ 2)
開業年	2010年
URL	<a href="http://yanchakimma.blog.fc2.com/">http://yanchakimma.blog.fc2.com/</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	62席 (カウンター、カーテン付 BOX 席を含む)
主な顧客層	ベトナム人
商品価格帯	<ul style="list-style-type: none"> <li>ランチメニュー : 16~18万ドン</li> <li>コースメニュー : 35~45万ドン (一人)</li> </ul>
平均客単価	N/A
営業時間・休業日	11:00-14:00 ; 17:00-23:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	<ul style="list-style-type: none"> <li>1,913 (2015年9月10日時点) <a href="https://www.facebook.com/yancha.vietnam">https://www.facebook.com/yancha.vietnam</a></li> <li>639 (2015年9月10日時点) <a href="https://www.facebook.com/yancha.hanoi">https://www.facebook.com/yancha.hanoi</a></li> </ul>



⑧ ビアードパパ

運営企業概要

住所	No.9, 34A Street, An Phu Ward, District 2, HCMC
連絡先	電話 : 08-6281 3383 Email : info@kizuna.com.vn
資本金	N/A
創業年	2010年11月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	N/A
運営店舗ブランド	ビアードパパ (Beard Papa's)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2010年11月 現地法人を設立</li> <li>2010年12月 ビアードパパの作りたて工房 ホーチミンにて1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>ビアードパパ (BEARD PAPA'S)</b>	
主要商品	シェーククリーム
店舗数	ベトナム国内 : 3 (ハノイ1・ホーチミン2)
開業年	2010年12月
URL	<a href="http://www.beardpapa.com.vn/">http://www.beardpapa.com.vn/</a>
従業員数	10名以下/店舗
店舗の規模	20~30席/店舗
主な顧客層	N/A
商品価格帯	3~4万ドン
平均客単価	N/A
営業時間・休業日	11:00-14:00 ; 17:00-23:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	11,726 (2015年9月10日時点) <a href="https://www.facebook.com/BeardPapasVn">https://www.facebook.com/BeardPapasVn</a>

⑨ 牛陣

運営企業概要

住所	Room 10.3,10F, My Vinh Apartment, 250 Nguyen Thi Minh Khai, Ward 6, District 3, HCMC
連絡先	電話 : 08-6295 9043 Email : N/A
資本金	N/A
創業年	2011年3月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 25名
運営店舗ブランド	牛陣(Gyujin)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2011年3月 現地法人を設立</li> <li>● 2011年3月 牛陣 ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>牛陣(GYUJIN)</b>	
主要商品	しゃぶしゃぶ・すき焼き
店舗数	ベトナム国内 : 2 (ホーチミン 2)
開業年	2011年3月
URL	<a href="http://www.gyujin.com.vn/">http://www.gyujin.com.vn/</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	120席/店舗
主な顧客層	ベトナム人
商品価格帯	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ランチビュッフェ : 23~30万ドン/大人</li> <li>● デイナービュッフェ : 28~40万ドン/大人</li> <li>● 身長 120cm 未満の子供は 50%オフ</li> </ul>
平均客単価	10~40万ドン
営業時間・休業日	10:00-14:00 / 17:00-22:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	13,923(2015年10月12日時点) <a href="https://www.facebook.com/Lau.Gyu.Jin">https://www.facebook.com/Lau.Gyu.Jin</a>

⑩ いもたろう、にくたろう

運営企業概要

住所	71 Mac Dinh Chi, Dakao Ward, District 1, HCMC
連絡先	電話：08-3822 3761 Email：qpimotaro@gmail.com
資本金	N/A
創業年	2012年7月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 20名 ● 常勤：17名 ● 非常勤：3名
運営店舗ブランド	同じ場所で2ブランド展開している ● いもたろう (1, 2F) ● にくたろう (3, 4F)
沿革	● 2012年7月 現地法人を設立 ● 2012年8月 いもたろう ホーチミンにて第1号店開店 ● 2014年7月 にくたろう いもたろう1号店と同じビルに第1号店開店

店舗ブランド情報

いもたろう	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1 (ホーチミン1)
開業年	2012年8月
URL	N/A
従業員数	N/A
店舗の規模	60席
主な顧客層	● 日本人 45%・ベトナム人+他アジア人 55% (昼) ● 日本人 75%・ベトナム人+他アジア人 25% (夜)
商品価格帯	30~100万ドン
平均客単価	30~40万ドン
営業時間・休業日	11:30-23:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	11,416 (2015年10月2日時点) <a href="https://www.facebook.com/imotaro.viet">https://www.facebook.com/imotaro.viet</a>

にくたろう	
主要商品	焼肉
店舗数	ベトナム国内：1（ホーチミン1）
開業年	2014年7月
URL	N/A
従業員数	N/A
店舗の規模	36席
主な顧客層	N/A
商品価格帯	10~58万ドン
平均客単価	60~70万ドン
営業時間・休業日	11:30-23:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	9,035（2015年10月2日時点） <a href="https://www.facebook.com/nikutarobbqhcmc">https://www.facebook.com/nikutarobbqhcmc</a>

## ⑩ カプリチオーザ

### 運営企業概要

住所	Phu Minh Industry Park, Phu Dien, Bac Tu Liem, Hanoi	
連絡先	電話：04-3715 3855 Email：marketing@redsun-iti.vn	
資本金	N/A	
創業年	2008年2月	
事業内容	レストラン経営	
年間売上	N/A	
従業員数	総数約 1500 名	
運営店舗ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カプリチオーザ (Capricciosa)</li> <li>● King BBQ</li> <li>● Thai Express</li> <li>● Seoul Garden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Xinwang Hongkong</li> <li>● Hotpot Story</li> <li>● Sushi Kei</li> </ul>
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2008年2月 現地法人を設立</li> <li>● 2012年9月 カプリチオーザ ハノイにて第1号店開店</li> </ul>	

### 店舗ブランド情報

<b>カプリチオーザ (CAPRICCIOSA)</b>	
主要商品	イタリア料理
店舗数	ベトナム国内：2 (ハノイ 2)
開業年	2012年9月
URL	<a href="http://capricciosa.com.vn/">http://capricciosa.com.vn/</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Vincom Center Hanoi 店：75 席</li> <li>● Dinh Tien Hoang 店：52 席</li> </ul>
主な顧客層	ベトナム人 50%・外国人 50%
商品価格帯	3～39 万ドン(ピザ：小 8～16 万ドン・大 12～25 万ドン)
平均客単価	10～30 万ドン
営業時間・休業日	11:00-22:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	61,105 (2015年10月11日時点) <a href="https://www.facebook.com/CapricciosaVietnam">https://www.facebook.com/CapricciosaVietnam</a>

## ⑫ 八十八商店、祭

### 運営企業概要

住所	168A Xuan Dieu, Quang An, Tay Ho, Hanoi
連絡先	電話：04-6326 3529 Email：N/A
資本金	N/A
創業年	2012年1月
事業内容	レストラン経営
年間売上	60万ドル以上
従業員数	総数 30名
運営店舗ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 八十八商店 (Hachijuhachi Shouten)</li> <li>● 祭 (Matsuri)</li> </ul>
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012年1月 現地法人を設立</li> <li>● 2012年3月 八十八商店 ハノイにて第1号店開店</li> <li>● 2013年 祭 ハノイにて第1号店開店</li> <li>● 2015年7月 八十八商店 ホーチミン第1号店開店</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

<b>八十八商店 (HACHIJUHACHI SHOUTEN)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：2 (ハノイ1・ホーチミン1)
開業年	2012年3月
URL	<a href="http://88matsuri.com/">http://88matsuri.com/</a>
従業員数	20名/店舗 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 常勤：5名</li> <li>● 非常勤：15名</li> </ul>
店舗の規模	100席/店舗
主な顧客層	ベトナム人10%・日本人90%
商品価格帯	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 居酒屋3～50万ドン</li> <li>● 焼肉4～45万ドン</li> </ul>
平均客単価	35万ドン
営業時間・休業日	11:00-14:00 ; 17:00-23:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	N/A

祭 (MATSURI)	
主要商品	ラーメン
店舗数	ベトナム国内 : 2 (ハノイ 2)
開業年	2013 年
URL	<a href="http://88matsuri.com/">http://88matsuri.com/</a>
従業員数	10 名 / 店舗 (大半が非常勤)
店舗の規模	100 席 / 店舗
主な顧客層	ベトナム人 10~15% ・ 日本人 85~90%
商品価格帯	5~10 万ドン
平均客単価	14 万ドン
営業時間・休業日	11:00-22:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	3,324(2015 年 10 月 12 日時点) <a href="https://www.facebook.com/Nh%C3%A0-h%C3%A0ng-Nh%E1%BA%ADt-B%E1%BA%A3n-Matsuri-134836606705141">https://www.facebook.com/Nh%C3%A0-h%C3%A0ng-Nh%E1%BA%ADt-B%E1%BA%A3n-Matsuri-134836606705141</a>

⑬ 若大将

運営企業概要

住所	22 Ngo Van Nam, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
連絡先	電話：08-6291 0364 Email：wakadaishyovn@gmail.com
資本金	N/A
創業年	2012年3月
事業内容	レストラン経営
年間売上	40万ドル
従業員数	総数 20名 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 常勤：10名</li> <li>● 非常勤：10名</li> </ul>
運営店舗ブランド	若大将 (Wakadaishyo)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012年2月 現地法人を設立</li> <li>● 2012年5月 若大将 ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>若大将 (WAKADAISHYO)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1 (ホーチミン1)
開業年	2012年5月
URL	<a href="http://wakadaishyo.com/">http://wakadaishyo.com/</a>
従業員数	9名
店舗の規模	100席
主な顧客層	ベトナム人 10%・日本人 90%
商品価格帯	3~20万ドン
平均客単価	30万ドン
営業時間・休業日	17:00～深夜 2:00 (無休)
フェイスブック フォロワー数	1,676 (2015年10月9日時点) <a href="https://www.facebook.com/Wakadaishyovn/">https://www.facebook.com/Wakadaishyovn/</a>



## ⑭ ペPPERランチ

### 運営企業概要

住所	41, Doc Ngu, Lieu Giai Ward, Ba Dinh District, Hanoi
連絡先	電話：(04) 3761 8900 Email：enquiries@pepper-lunch.vn
資本金	N/A
創業年	2011年
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 N/A <ul style="list-style-type: none"> <li>• オフィス：3名</li> <li>• 店舗従業員数：N/A</li> </ul>
運営店舗ブランド	ペッパーランチ(Pepper Lunch)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2011年11月 現地法人を設立</li> <li>• 2012年10月 Pepper Lunch ホーチミンにて第一号店開店</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

<b>ペッパーランチ(PEPPER LUNCH)</b>	
主要商品	鉄板焼き
店舗数	ベトナム国内：6（ホーチミン6）
開業年	2012年
URL	<a href="http://www.pepper-lunch.vn/">http://www.pepper-lunch.vn/</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	100席/店舗
主な顧客層	N/A
商品価格帯	10～30万ドン
平均客単価	N/A
営業時間・休業日	10:00-22:00(無休)
フェイスブックフォロワー数	53,227（2015年10月31日時点） <a href="https://www.facebook.com/PepperLunchVN/">https://www.facebook.com/PepperLunchVN/</a>

## ⑮ UCC COFFEE SHOP

### 運営企業概要

住所	87 Ly Tu Trong, District 1, HCMC
連絡先	電話 : 08 3926 0322 Email : N/A
資本金	N/A
創業年	2011年4月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コーヒー生豆の品質検査</li> <li>• 喫茶店運営</li> </ul>
年間売上	N/A
従業員数	N/A
運営店舗ブランド	UCC Coffee Shop
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2011年4月 駐在員事務所を開設</li> <li>• 2013年12月 UCC Coffee Shop ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

UCC COFFEE SHOP	
主要商品	コーヒー
店舗数	ベトナム国内 : 1 (ホーチミン1)
開業年	2013年12月
URL	N/A
従業員数	N/A
店舗の規模	80席
主な顧客層	N/A
商品価格帯	3.5~7万ドン
平均客単価	5万ドン
営業時間・休業日	07:00-22:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	45 (2015年10月11日時点) <a href="https://www.facebook.com/UCC-Coffee-Shop-359190230912880">https://www.facebook.com/UCC-Coffee-Shop-359190230912880</a>

⑩ 焼肉げんさん、居酒屋げんさん

運営企業概要

住所	149 Bui Thi Xuan, Bui Thi Xuan, Hai Ba Trung, Hanoi
連絡先	電話：0912 335 000 Email：yakinikugensan149@gmail.com
資本金	N/A
創業年	2013年3月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 10～20名
運営店舗ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>焼肉げんさん (Yakiniku Gensan)</li> <li>居酒屋げんさん (Izakaya Gensan)</li> </ul>
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2013年3月 現地法人を設立</li> <li>2012年5月 焼肉げんさん ハノイにて第1号店開店</li> <li>2015年3月 居酒屋げんさん ハノイにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

焼肉げんさん (YAKINIKU GENSAN)	
主要商品	焼肉
店舗数	ベトナム国内：1 (ハノイ 1)
開業年	2013年5月
URL	N/A
従業員数	10～20名
店舗の規模	180席
主な顧客層	ベトナム人・日本人
商品価格帯	10～33万ドン
平均客単価	30～40万ドン
営業時間・休業日	11:00-22:30 (無休)
フェイスブックフォロワー数	22,607 (2015年10月12日時点) <a href="https://www.facebook.com/YakinikuGensan">https://www.facebook.com/YakinikuGensan</a>

居酒屋げんさん (IZAKAYA GENSAN)	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1 (ハノイ 1)
開業年	2015年
URL	<a href="https://www.sakurahotel.net/breakfast/restaurant2.html">https://www.sakurahotel.net/breakfast/restaurant2.html</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	<ul style="list-style-type: none"> <li>朝食の時間帯：30席</li> <li>ランチ以降の時間帯：37席 (個室追加のため)</li> </ul>
主な顧客層	N/A
商品価格帯	<ul style="list-style-type: none"> <li>朝：8万ドン</li> <li>昼：9～20万ドン</li> <li>夜：N/A</li> </ul>
平均客単価	N/A
営業時間・休業日	06:00-14:00 ; 16:00-23:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	N/A

⑰ 十五夜迎賓館

運営企業概要

住所	31C Ly Tu Trong, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
連絡先	電話：0650-2220-950 Email：juugoya@fullmoon.com.vn
資本金	N/A
創業年	2012年12月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	総数 N/A（日本人 5名）
運営店舗ブランド	十五夜迎賓館
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2012年12月 現地法人を設立</li> <li>2013年12月 十五夜迎賓館 ビンズオン省にて1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>十五夜迎賓館 (JYU-GOYA GEIHINKAN)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1（ビンズオン1）
開業年	2013年12月
URL	<a href="http://www.fullmoon.com.vn/">http://www.fullmoon.com.vn/</a>
従業員数	N/A（日本人 5名）
店舗の規模	100席以上
主な顧客層	ベトナム人・中国人 50%、日本人 50%
商品価格帯	20万ドン
平均客単価	20万ドン（昼）・70万ドン（夜）
営業時間・休業日	11:00-22:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	15,517（2015年10月13日時点） <a href="https://www.facebook.com/juugoya.vn">https://www.facebook.com/juugoya.vn</a>

## ⑱ FLY TO THE MOON

### 運営企業概要

住所	55A Dang Dung, District 1, HCMC
連絡先	電話 : 08-3526 7760 Email : N/A
資本金	N/A
創業年	2014年3月
事業内容	レストラン経営
年間売上	40万ドル超
従業員数	総数10名(大半が非常勤)
運営店舗ブランド	Fly to the moon
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2014年3月 現地法人を設立</li> <li>2014年6月 Fly to the moon ホーチミンにて第1号店開店</li> <li>2014年10月 Fly to the moon ホーチミンにて第2号店開店予定</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

<b>FLY TO THE MOON</b>	
主要商品	かき氷
店舗数	ベトナム国内 : 2 (ホーチミン2)
開業年	2014年6月
URL	<a href="http://flytothemoon.jp/">http://flytothemoon.jp/</a>
従業員数	10名/店舗(大半が非常勤)
店舗の規模	30席
主な顧客層	ベトナム人90%超
商品価格帯	8万ドン
平均客単価	8万ドン
営業時間・休業日	11:00-20:00(無休)
フェイスブックフォロワー数	13,251(2015年9月25日時点) <a href="https://www.facebook.com/FLYTOTHEMOON">https://www.facebook.com/FLYTOTHEMOON</a>

## ⑱ Misoya ラーメン

### 運営企業概要

住所	A11, 16F, Becamex Tower, Phu Hoa Ward, Thu Dau Mot City, Binh Duong
連絡先	電話 : 0650-656-1777 Email : N/A
資本金	N/A
創業年	2014年10月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	N/A
運営店舗ブランド	Misoya ラーメン (Misoya Ramen)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2014年10月現地法人を設立</li> <li>2014年11月 Misoya ラーメン ビンズオン省にて第1号店開店</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

<b>Misoya ラーメン (MISOYA RAMEN)</b>	
主要商品	ラーメン
店舗数	ベトナム国内 : 1 (ビンズオン1)
開業年	2014年11月
URL	<a href="http://www.misoya.net/shop/world/vietnam/entry-226.html">http://www.misoya.net/shop/world/vietnam/entry-226.html</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	60席
主な顧客層	N/A
商品価格帯	3~12万ドン
平均客単価	N/A
営業時間・休業日	10:00-22:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	112 (2015年12月30日時点) <a href="https://www.facebook.com/RamenMisoyaVietnam">https://www.facebook.com/RamenMisoyaVietnam</a>

⑩ 居酒屋しょうき

運営企業概要

住所	152Nguyen Cong Tru, Nguyen Thai Binh Ward, District 1, HCMC
連絡先	電話：08－3526 7760 Email：N/A
資本金	N/A
創業年	2014年12月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	N/A
運営店舗ブランド	居酒屋しょうき(Izakaya Shouki)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2014年12月 現地法人を設立</li> <li>2014年 居酒屋しょうき ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>居酒屋しょうき (IZAKAYA SHOUKI)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1（ホーチミン1）
開業年	2014年
URL	<a href="http://www.syouki.jp/access.html#shop13">http://www.syouki.jp/access.html#shop13</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	50席
主な顧客層	N/A
商品価格帯	20～50万ドン
平均客単価	50万ドン
営業時間・休業日	11:00-20:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	854（2015年10月8日時点） <a href="https://www.facebook.com/syouki.hochiminhcity">https://www.facebook.com/syouki.hochiminhcity</a>

## ㊦ モーモーパラダイス

### 運営企業概要

住所	231 Nguyen Dinh Chieu, Ward 5, District 3, HCMC
連絡先	電話：08-3827-2166 / 0906 116 060 Email：info@momoparadise.com.vn
資本金	N/A
創業年	2013年1月
事業内容	レストラン経営
年間売上	N/A
従業員数	N/A
運営店舗ブランド	モーモーパラダイス(Momo Paradise)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>2013年1月 現地法人を設立</li> <li>2014年 モーモーパラダイス ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

<b>モーモーパラダイス(MOMO PARADISE)</b>	
主要商品	しゃぶしゃぶ・すき焼き
店舗数	ベトナム国内：1（ホーチミン1）
開業年	2014年
URL	<a href="http://www.momoparadise.com.vn/">http://www.momoparadise.com.vn/</a>
従業員数	N/A
店舗の規模	150席
主な顧客層	N/A
商品価格帯	<ul style="list-style-type: none"> <li>ランチセット：17～20万ドン</li> <li>ビュッフェ：34～39万ドン</li> </ul>
平均客単価	34万ドン
営業時間・休業日	月～金 11:00-22:00 / 土～日 11:00-23:00
フェイスブックフォロワー数	8,773（2015年10月11日時点） <a href="https://www.facebook.com/momoparadisevietnam">https://www.facebook.com/momoparadisevietnam</a>



## ②家門（個人事業）

### 運営企業概要

住所	104 Van Phuc, Ngoc Khanh, Ba Dinh, Hanoi
連絡先	電話：04-3762-4428 Email：N/A
資本金	5000 ドル
創業年	2015 年
事業内容	レストラン経営
年間売上	3 万ドル以上
従業員数	総数 7 名 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 常勤：7 名（日本人経営者 1 名）</li> <li>● 非常勤：なし</li> </ul>
運営店舗ブランド	家門（Kamon）
沿革	N/A

### 店舗ブランド情報

<b>家門 (KAMON)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1（ハノイ 1）
開業年	2015 年
URL	N/A
従業員数	7 名 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 常勤：7 名（日本人経営者 1 名）</li> <li>● 非常勤：なし</li> </ul>
店舗の規模	20 席
主な顧客層	ベトナム人 50%・日本人 50%
商品価格帯	15 万ドン
平均客単価	13 万ドン超
営業時間・休業日	火～日:10:00-22:00（定休日：月曜日）
フェイスブックフォロワー数	N/A

## ②気楽、とんちゃん

### 運営企業概要

住所	85 Trieu Viet Vuong, Bui Thi Xuan, Hai Ba Trung, Hanoi
連絡先	電話：0947 286 287 Email：kiraku85tvv@gmail.com
資本金	N/A
創業年	2015年5月
事業内容	レストラン経営
年間売上	40万ドル以上
従業員数	総数27名
運営店舗ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 気楽 (Kiraku)</li> <li>● とんちゃん (Tonchan)</li> </ul>
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2015年5月 現地法人設立</li> <li>● 2015年4月 気楽 ハノイにて第1号店開店</li> </ul>

### 店舗ブランド情報

<b>気楽 (KIRAKU)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1 (ハノイ1)
開業年	2015年6月
URL	N/A
従業員数	22名 (大半が非常勤)
店舗の規模	80席
主な顧客層	ベトナム人20%・日本人80%
商品価格帯	2~40万ドン
平均客単価	30~40万ドン
営業時間・休業日	11:00-14:00 / 17:00-深夜2:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	681 (2015年10月11日時点) <a href="https://www.facebook.com/kiraku.res.85tvv">https://www.facebook.com/kiraku.res.85tvv</a>

とんちゃん	
主要商品	ラーメン
店舗数	ベトナム国内：1（ハノイ1）
開業年	2015年
URL	N/A
従業員数	5名
店舗の規模	20席
主な顧客層	ベトナム人 50%・日本人 50%
商品価格帯	2～20万ドン
平均客単価	10～20万ドン
営業時間・休業日	11:00-14:00 / 17:00-23:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	950（2015年10月11日時点） <a href="https://www.facebook.com/Nh%C3%A0-h%C3%A0ng-Nh%E1%BA%ADt-Tonchan-314456175432130">https://www.facebook.com/Nh%C3%A0-h%C3%A0ng-Nh%E1%BA%ADt-Tonchan-314456175432130</a>

## ④吉野家

### 運営企業概要

住所	9.7A, 9F Etown 1, 364 Cong Hoa Steer, Ward 13, Tan Binh District, HCMC	
連絡先	電話 : 08-3810 5211 Email : yoshinoyaaeontanphu@sushi-king.com.bn; information@sushi-king.com.vn	
資本金	N/A	
創業年	2010年12月	
事業内容	レストラン経営	
年間売上	N/A	
従業員数	総数 100名以上	
運営店舗ブランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sushi King</li> <li>• Nabe King</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Goku Raku Ramen</li> <li>• 吉野家 (Yoshinoya)</li> </ul>
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2010年12月 現地法人を設立</li> <li>• 2015年4月 吉野家 ホーチミンにて第1号店開店</li> </ul>	

### 店舗ブランド情報

吉野家 (YOSHINOYA)	
主要商品	牛丼
店舗数	ベトナム国内 : 1 (ホーチミン 1)
開業年	2015年4月
URL	<a href="http://yoshinoya-vietnam.com.vn/">http://yoshinoya-vietnam.com.vn/</a>
従業員数	15名以上
店舗の規模	100席
主な顧客層	ベトナム人、日本人
商品価格帯	1.2~15万ドン
平均客単価	~10万ドン
営業時間・休業日	11:00-22:00 (無休)
フェイスブックフォロワー数	10,072 (2015年10月8日時点) <a href="https://www.facebook.com/YoshinoyaVN">https://www.facebook.com/YoshinoyaVN</a>

⑤銀座

運営企業概要

住所	C6/D2 Cau Giay new urban, Dich Vong Hau, Cau Giay, Hanoi
連絡先	電話：04-3834-3388 Email：doanhthucp@yahoo.com.vn
資本金	50 万ドル
創業年	2014 年 7 月
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>• レストラン経営</li> <li>• 輸出入</li> </ul>
年間売上	60 万ドル
従業員数	総数 30 名 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 常勤：20 名（日本人シェフ 1 名）</li> <li>• 非常勤：10 名</li> </ul>
運営店舗ブランド	銀座(Ginza)
沿革	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2014 年 7 月 現地法人を設立</li> <li>• 2015 年 1 月 銀座 ハノイにて第 1 号店開店</li> </ul>

店舗ブランド情報

<b>銀座(GINZA)</b>	
主要商品	日本食
店舗数	ベトナム国内：1（ハノイ 1）
開業年	2015 年 1 月
URL	N/A
従業員数	30 名 <ul style="list-style-type: none"> <li>• 常勤：20 名（日本人シェフ 1 名）</li> <li>• 非常勤：10 名</li> </ul>
店舗の規模	170 席
主な顧客層	ベトナム人 60%・日本人 40%
商品価格帯	30 万ドン
平均客単価	50 万ドン
営業時間・休業日	09:30-14:00 / 16:30-22:00（無休）
フェイスブックフォロワー数	197（2015 年 9 月 3 日時点） <a href="https://www.facebook.com/pages/Nh%C3%A0-H%C3%A0ng-Nh%E1%BA%ADt-B%E1%BA%A3n-GINZA/410292192470977">https://www.facebook.com/pages/Nh%C3%A0-H%C3%A0ng-Nh%E1%BA%ADt-B%E1%BA%A3n-GINZA/410292192470977</a>

## 7.2 主要商業施設別情報<sup>32</sup>

### ① VIN GROUP JSC

#### 企業概要

住所	7 Bang Lang 1 Street, Viet Hung Ward ,Long Bien District, Hanoi
代表者	Mr.Pham Nhat Vuong
連絡先	電話 : (04) 3974 9999 Email : info@vingroup.net
URL	www.vingroup.net
創業年	2000年
商業施設	Vincom Shopping Mall (ベトナム国内 : 10、ホーチミン 3、ハノイ 3、その他 4) Vincom Mega Mall (ベトナム国内 2、ハノイ 2)

#### 施設情報

<b>VINCOM SHOPPING MALL BA TRIEU</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	191 Ba Trieu Street, Hai Ba Trung District, Hanoi
管理事業者	VCC Ba Trieu Co., Ltd
URL	http://www.vincomshoppingmall.com/vi-VN/VincomCenterBaTrieu/
資本金	1,500 万ドル
開業年	2004年
営業時間・休業日	9:30 - 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	6,100 m <sup>2</sup> (建築面積)
店舗延べ床面積	36,603 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	192 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : 0947556886 Email : N/A

<sup>32</sup>記載情報は 2015 年 12 月、各社のウェブサイト等の情報を基に作成しており、実際の状況と異なる場合がある。

<b>VINCOM MEGA MALL ROYAL CITY</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	72A Nguyen Trai Street, Thanh Xuan District, Hanoi
管理事業者	VinGroup JSC
URL	<a href="http://www.vincomshoppingmall.com/vi-VN/Vincommegaroyalcity/default">http://www.vincomshoppingmall.com/vi-VN/Vincommegaroyalcity/default</a>
資本金	9億ドル
開業年	2013年
営業時間・休業日	9:30 - 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	120,90 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	230,000m <sup>2</sup> (2階、3地階)
テナント店舗数	600店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : 0933176888 Email : N/A

## ② PARKSON VIETNAM CO., LTD

### 企業概要

住所	35Bis, 45 Le Thanh Ton Street, District 1, HCMC
代表者	Mr.Tiang Chee Sung
連絡先	電話 : (08) 38277636 Email : N/A
URL	<a href="http://www.parkson.com.vn/">http://www.parkson.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/ParksonVietnampage">https://www.facebook.com/ParksonVietnampage</a>
創業年	2005年
商業施設	Parkson Plaza (ベトナム国内 : 9、ホーチミン 6、ハノイ 1、その他 2)

### 施設情報

<b>PARKSON VIET TOWER PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	198 Tay Son Street, Trung Liet Ward, Dong Da District, Hanoi
管理事業者	Parkson Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://www.parkson.com.vn/">http://www.parkson.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/ParksonVietnampage">https://www.facebook.com/ParksonVietnampage</a>
資本金	600 万ドル
開業年	2008年
営業時間・休業日	9:30 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	3,500 m <sup>2</sup> (建築面積: 2,000 m <sup>2</sup> )
店舗延べ床面積	11,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	100 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (04) 3537 8666 Email : N/A



### ③ SAI GON GENERAL SERVICEGROUP

#### 企業概要

住所	68 Nam Ky Khoi Nghia Street, District 1, HCMC
代表者	Mr. Nguyen Binh Minh
連絡先	電話 : (08) 3821 3913 Email: savico@savico.com.vn
URL	<a href="http://www.savico.com.vn/">http://www.savico.com.vn/</a>
創業年	2005 年
商業施設	Savico Mall (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

#### 施設情報

<b>SAVICO MALL LONG BIEN</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	07-09 Nguyen Van Linh Street, Long Bien District, Hanoi
管理事業者	Savico Corp
URL	<a href="http://www.savicomegamall.com/">http://www.savicomegamall.com/</a> <a href="https://www.facebook.com/SavicoMegamall/">https://www.facebook.com/SavicoMegamall/</a>
資本金	2500 万ドル
開業年	2011 年
営業時間・休業日	9:00 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	46,000 m <sup>2</sup> (建築面積: 16,000 m <sup>2</sup> )
店舗延べ床面積	63,400 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	108 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	15~2,600 m <sup>2</sup>
賃貸契約期間	小規模スペース : 1 年 大規模スペース : 2 年
賃貸料体系	固定額
連絡先	担当 : Ms. Tran Bich Ngoc 電話 : (04) 6266 8855/ 0904 396 978 (Ms. Ngoc) Email : tbngoc@savicomall.com

#### ④ AEON VIETNAM CO., LTD

##### 企業概要

住所	30 Bo Bao Tan Thang Street, Son Ky Ward, Tan Phu District, HCMC
代表者	Mr. Yasuo Nishitohge
連絡先	電話 : (08) 62887711 Email : contact@aeon.com.vn
URL	<a href="http://www.aeon.com.vn/">http://www.aeon.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/AeonVietnamPage">https://www.facebook.com/AeonVietnamPage</a>
創業年	2011年
商業施設	Aeon Mall (ベトナム国内 : 3、ホーチミン 1、ハノイ 1、その他 1)

##### 施設情報

<b>AEON MALL TAN PHU CELADON</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	30 Bo Bao Tan Thang, Son Ky Ward, Tan Phu District, HCMC
管理事業者	Aeon Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://aeonmall-tanphuceladon.com.vn/">http://aeonmall-tanphuceladon.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/aeonmallvietnam">https://www.facebook.com/aeonmallvietnam</a>
資本金	1.34 億ドル
開業年	2014年
営業時間・休業日	10:00 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	35,120 m <sup>2</sup> (建築面積 : 12,900 m <sup>2</sup> )
店舗延べ床面積	50,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	120店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (08) 38295370 Email : celadon.cs@aeonmall-vn.com

<b>AEON MALL BINH DUONG</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	No. 01, Binh Duong Boulevard, Binh Giao Quarter, Thuan Giao Ward, Thuan An Town, Binh Duong Province
管理事業者	Aeon Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://aeonmall-binhduongcanary.com.vn/">http://aeonmall-binhduongcanary.com.vn/</a> <a href="http://www.facebook.com/aeonmallbinhduongcanary.com.vn">http://www.facebook.com/aeonmallbinhduongcanary.com.vn</a>
資本金	9500 万ドル
開業年	2014 年
営業時間・休業日	10:00 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	62,000 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	75,000 m <sup>2</sup> (総賃貸可能面積: 46,000 m <sup>2</sup> )
テナント店舗数	122 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (0650) 6259 333 Email : N/A

<b>AEON MALL LONG BIEN</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	27 Co Linh Street, Long Bien Ward, Long Bien District, Hanoi
管理事業者	Aeon Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://aeonmall-long-bien.com.vn/">http://aeonmall-long-bien.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/aeonmall.longbien.hn">https://www.facebook.com/aeonmall.longbien.hn</a>
資本金	2 億ドル
開業年	2015 年
営業時間・休業日	10:00 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	96,000 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	120,000 m <sup>2</sup> (総賃貸可能面積: 72,000 m <sup>2</sup> )
テナント店舗数	180 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (04) 3269 3000 Email : N/A

## ⑤ GAW CAPITAL PARTNERS

### 企業概要

住所	N/A
代表者	N/A
連絡先	電話： N/A Email： N/A
URL	<a href="https://www.gawcapital.com/">https://www.gawcapital.com/</a>
創業年	N/A
商業施設	Indochina Plaza（ベトナム国内：1、ハノイ1）

### 施設情報

<b>INDOCHINA PLAZA HANOI</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	241 Xuan Thuy Street, Dich Vong Hau Ward, Cau Giay District, Hanoi
管理事業者	Gaw Capital Partners
URL	<a href="http://www.indochinaplazahanoi.com/">http://www.indochinaplazahanoi.com/</a> <a href="https://www.facebook.com/Indochinaplazahanoi">https://www.facebook.com/Indochinaplazahanoi</a>
資本金	1.6 億ドル
開業年	2012 年
営業時間・休業日	9:30 – 22:00（無休）
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	16,000 m <sup>2</sup> （建築面積： 6,980 m <sup>2</sup> ）
店舗延べ床面積	19,929 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	70 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者： Indochina Land Asset Management Office 電話： 0932 381 619 Email： <a href="mailto:leasing@indochinaplazahanoi.com">leasing@indochinaplazahanoi.com</a>

⑥ IBC CORP

企業概要

住所	34 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
代表者	Mr. Hwang Gyeong Ho
連絡先	電話 : (03) 8257750/ 38257700 Email : N/A
URL	N/A
創業年	1995年
商業施設	Diamond Plaza (ベトナム国内 : 1、ホーチミン1)

施設情報

<b>DIAMOND PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	34 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
管理事業者	IBC Corp
URL	<a href="http://www.diamondplaza.vn/">http://www.diamondplaza.vn/</a>
資本金	6,000万ドル
開業年	2000年
営業時間・休業日	9:00 - 21:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	6,067 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	57,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	200店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (08) 3822 5500 Email : N/A

⑦ TRANG TIEN PLAZA CO., LTD

企業概要

住所	24 Hai Ba Trung Street, Hoan Kiem District, Hanoi
代表者	Ms. Nguyen Thi Ngoc Dung
連絡先	電話 : (04) 9349734 / 9349717 Email : sales@trangtienplaza.vn / smdtrangtien@gmail.com
URL	http://www.vinaconex.com.vn/
創業年	1999年
商業施設	Tràng Tiên Plaza (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

施設情報

<b>TRANG TIEN PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	24 Hai Ba Trung Street, Hoan Kiem District, Hanoi
管理事業者	Trang Tien Plaza Co., Ltd, IPP Group
URL	http://trangtienplaza.vn/ https://www.facebook.com/TrangTienPlazapage
資本金	2,000 万ドル
開業年	2002年
営業時間・休業日	月～金 9:30 – 21:30、土日 9:30 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	4,346 m <sup>2</sup> (建築面積)
店舗延べ床面積	18,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	128 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : 0949469069 (Hotline) /043937 8600 Email : leasing@trangtienplaza.vn

⑧ T&M., JSC

企業概要

住所	Melinh Plaza, CT Km8 Thang Long-Noi Bai, Quang Minh Town, Me Linh District, Hanoi
代表者	Mr. Nguyen Canh Hong
連絡先	電話 : (04) 7474700 Email : info@melinhplaza.biz
URL	N/A
創業年	2003 年
商業施設	Melinh Plaza (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

施設情報

<b>MELINH PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	CT Km8 Thang Long Noi Bai, Quang Minh Town, Me Linh District, Hanoi
管理事業者	T&M., JSC
URL	http://melinhplaza.biz/
資本金	2400 万ドル
開業年	2006 年
営業時間・休業日	08:00 – 21:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	17,846 m <sup>2</sup> (建築面積: 8,807 m <sup>2</sup> )
店舗延べ床面積	71,500 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	5 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : Mr. Dinh Anh Dinh 電話 : 0985690557 / 04 3886 8808 Email : dinhda@melinhplaza.biz / info@melinhplaza.biz

⑨ FEI-YUEH VIETNAM CO.,LTD

企業概要

住所	235 Nguyen Van Cu Street, Nguyen Cu Trinh Ward, District 1, HCMC
代表者	Mr. Wang Feng Chin
連絡先	電話：(08) 38352775 / (08) 38352778 Email：fei-yueh@hcm.vnn.vn
URL	N/A
創業年	2000年
商業施設	Nowzone Fashion Mall (ベトナム国内:1、ホーチミン1)

施設情報

<b>NOWZONE FASHION MALL</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	235 Nguyen Van Cu Street, District 1, HCMC
管理事業者	Fei-Yueh Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://www.nowzone.com.vn/">http://www.nowzone.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/NOWZONE-Fashion-Mall-134591912726/">https://www.facebook.com/NOWZONE-Fashion-Mall-134591912726/</a>
資本金	1億ドル (ホテル、マンション、商業)
開業年	2008年
営業時間・休業日	09:30 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	3,000 m <sup>2</sup> (建築面積)
店舗延べ床面積	11,880 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	158店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	10 m <sup>2</sup> (キオスク)、100 m <sup>2</sup> 以上(レストラン)
賃貸契約期間	1年(キオスク)、2年(レストラン)
賃貸料体系	売上に対する歩合制
連絡先	担当者：Mr. Pham Duy Hieu 電話：0939 066 440 Email：N/A



⑩ THE GARDEN INVESTMENT AND TRADE SOLE MEMBER LIMITED LIABILITY COMPANY

企業概要

住所	2nd Floor, The Garden Shopping Centers, The Manor urban parks, Me Tri Street, My Dinh 1 Ward, Nam Tu Liem District, Hanoi
代表者	Ms. Nguyen Thi Thu Ha
連絡先	電話 : (04) 37875500 Email : N/A
URL	N/A
創業年	2009年
商業施設	The Garden Shopping Center (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

施設情報

<b>THE GARDEN SHOPPING CENTER</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	The Manor urban areas, Me Tri, My Dinh 1 Ward, Nam Tu Liem District, Hanoi
管理事業者	The Garden Co., Ltd
URL	<a href="http://thegarden.com.vn/">http://thegarden.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/thegardenhanoi">https://www.facebook.com/thegardenhanoi</a>
資本金	N/A
開業年	2009年
営業時間・休業日	10:00 - 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	27,000 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	70,273 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	126店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : Leasing Department 電話 : (04) 3787 5500 Email : fb.garden@bitexco.com.vn

⑪ KUMHO ASIANA SAIGON CO., LTD

企業概要

住所	39 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
代表者	Mr. Kim Yun
連絡先	電話 : (08) 8229460 Email: N/A
URL	N/A
創業年	1998年
商業施設	Vincom Center (ベトナム国内 : 1、ホーチミン1)

施設情報

<b>KUMHO ASIANA PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	39 Le Duan Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
管理事業者	Kumho Asiana Saigon Co., Ltd
URL	N/A
資本金	2.55 億ドン
開業年	2009年
営業時間・休業日	9:00 - 21:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	13,632 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	6,830 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	N/A
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	500 ~ 1000 m <sup>2</sup> 顧客のニーズに応じて決定
賃貸契約期間	3年以上 (契約・規模による)
賃貸料体系	固定額 + 売上に対する歩合制
連絡先	担当 : Mr. Nguyen Tran Huynh Anh 電話 : (08) 3520 9990 / 0996 030 916 Email: huynhanh.hnac@gmail.com

## ⑫ MILITARY PETROCHEMICAL JSC

### 企業概要

住所	N1 - 33B Pham Ngu Lao Street, Phan Chu Trinh Ward, Hoan Kiem District, Hanoi
代表者	Mr. Dao Ngoc Thach
連絡先	電話 : (04) 37342501/ (04) 37342912 Email : mipec@mipec.com.vn
URL	<a href="http://mipec.vn/">http://mipec.vn/</a>
創業年	2003年
商業施設	Mipec Tower (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

### 施設情報

<b>MIPEC TOWER (前名 : PICO MALL) <sup>33</sup></b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	229 Tay Son Street, Dong Da District, Hanoi
管理事業者	Lotte Shopping Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://www.mipectower.vn/">http://www.mipectower.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/mipectower">https://www.facebook.com/mipectower</a> <a href="http://lottemart.com.vn/">http://lottemart.com.vn/</a>
資本金	N/A
開業年	2011年 (2012年より MIPEC TOWER に変更)
営業時間・休業日	8:00 - 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	5,000 m <sup>2</sup> (建築面積)
店舗延べ床面積	20,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	16 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	6 ~ 20 m <sup>2</sup> (キオスク), 120 ~ 250 m <sup>2</sup> (レストラン)
賃貸契約期間	1 ~ 5 年
賃貸料体系	固定額・固定額+売上に対する歩合制
連絡先	担当者 : Ms. Nguyen Le Hoang Anh 電話 : 098 616 2586 Email : anhnlh@lottemart.com.vn

<sup>33</sup> MIPEC TOWER の 1 ~ 3 階の商業施設エリアは Lotte mart がスペースをレンタルして運営・管理をしている

⑬ PHU MY HUNG DEVELOPMENT CORPORATION

企業概要

住所	10 <sup>th</sup> Floor, Lawrence S. Ting building, 801 Nguyen Van Linh Parkway, Tan Phu Ward, District 7, HCMC
代表者	Mr. Tseng Fan Chih
連絡先	電話 : (08) 54119999 Email : leasing@pmh.com.vn
URL	http://phumyhung.com.vn/
創業年	1998年
商業施設	The Crescent Mall (ベトナム国内 : 1、ホーチミン1)

施設情報

<b>THE CRESENT MALL</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	101 Ton Dat Tien Avenue, Phu My Hung, Tan Phu Ward, District 7, HCMC
管理事業者	Phu My Hung Corporation
URL	https://www.facebook.com/crescentmall
資本金	2億ドル
開業年	2011年
営業時間・休業日	10:00 - 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	45,000 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	112,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	134店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (08) 54119999 Email : N/A

## ⑭ VIPD Group

### 企業概要

住所	08 Nguyen Hue Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
代表者	Mr.Nguyen Cong Thanh
連絡先	電話 : (08) 38225997 Email : info@vipdgroup.com
URL	<a href="http://www.vipdgroup.com/">http://www.vipdgroup.com/</a>
創業年	2008年
商業施設	UnionSquare Shopping Center (ベトナム国内 : 1、ホーチミン 1)

### 施設情報

<b>UNIONSQUARE SHOPPING CENTER</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	171 Dong Khoi Street, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
管理事業者	VIPD Group
URL	<a href="http://www.unionsquare.vn/">http://www.unionsquare.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/unionsquarevietnam">https://www.facebook.com/unionsquarevietnam</a>
資本金	N/A
開業年	2012年
営業時間・休業日	09:00 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	8,589.6 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	91,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	約 200 店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (08) 3825 8855/ 0909 570 898 Email : N/A

⑮ HO GUOM GARMENT JSC

企業概要

住所	201 Truong Dinh Street, Hoang Mai District, Ha Noi
代表者	Ms. Ninh Thi Ty
連絡先	電話 : (04)36622574 Email : mayhoguom@hn.vnn.vn
URL	http://mayhoguom.com.vn/
創業年	2001年
商業施設	Ho Guom Plaza (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

施設情報

<b>HO GUOM PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	110 Tran Phu, Mo Lao Ward, Ha Dong District, Hanoi
管理事業者	Ho Guom Garment ., JSC
URL	http://hoguomplaza.vn/
資本金	N/A
開業年	2013年
営業時間・休業日	月～金 8:00- 22:00、土日 8:00 – 23:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	10,316 m <sup>2</sup> (建築面積 : 5,250 m <sup>2</sup> )
店舗延べ床面積	23,380 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	N/A
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : Mr. Viet 電話 : 0988 780 606 Email : cminhviet@savills.com.vn

## ⑩ BITEXCO GROUP

### 企業概要

住所	2F, The Manor Tower, Me Tri, My Dinh 1 Ward, Nam Tu Liem District, Hanoi
代表者	Mr. Vu Quang Bao
連絡先	電話 : (04) 37855588 Email : bitexcohn@bitexco.com.vn
URL	<a href="http://bitexco.com.vn/">http://bitexco.com.vn/</a>
創業年	1993年
商業施設	Icon 68 (ベトナム国内 : 1、ホーチミン 1)

### 施設情報

<b>ICON 68</b>	
<b>1. 商業施設概要</b>	
住所	Bitexco Financial Tower, 2 Hai Trieu Street, District 1, HCMC
管理事業者	Bitexco Group
URL	<a href="http://www.bitexcofinancialtower.com/">http://www.bitexcofinancialtower.com/</a> <a href="https://www.facebook.com/Icon68bft">https://www.facebook.com/Icon68bft</a>
資本金	4億ドル (タワー、マンション、商業)
開業年	2013年
営業時間・休業日	10:00 - 22:00 (無休)
<b>2. 商業施設規模</b>	
土地面積	6,100 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	10,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	N/A
<b>3. テナント情報</b>	
店舗面積	15 ~ 50 m <sup>2</sup>
賃貸契約期間	2年
賃貸料体系	固定額 (毎月払い)
連絡先	担当者 : N/A 電話 : (04) 3915 6868 Email : N/A

⑰ LOTTE SHOPPING PLAZA VIETNAM CO., LTD

企業概要

住所	54 Lieu Giai, Cong Vi Ward, Ba Dinh District, Hanoi
代表者	Mr.Hwang Gyeong Ho
連絡先	電話 : (04) 3333 2500 Email : N/A
URL	<a href="http://www.lotteshopping.com.vn/">http://www.lotteshopping.com.vn/</a>
創業年	2013年
商業施設	Lotte Shopping Plaza (ベトナム国内 : 1、ハノイ 1)

施設情報

<b>LOTTE SHOPPING PLAZA</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	1st to 6th floor,Lotte Center Hanoi Building, 54 Lieu Giai, Cong Vi Ward, Ba Dinh District, Hanoi
管理事業者	Lotte Shopping Plaza Vietnam Co., Ltd
URL	<a href="http://www.lotteshopping.com.vn/">http://www.lotteshopping.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/LotteDepartmentStore.Vietnam">https://www.facebook.com/LotteDepartmentStore.Vietnam</a>
資本金	4億ドル (Lotte Center)
開業年	2014年
営業時間・休業日	9:30 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	14,094 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	52,924 m <sup>2</sup> (6階) 30,000 m <sup>2</sup> (小売スペース)
テナント店舗数	300店 (レストラン: 11店)
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	N/A
連絡先	担当者 : N/A 電話 : 04 333 2500 Email : N/A



⑱ VIETSIN COMMERCIAL COMPLEX DEVELOPMENT JSC

企業概要

住所	1058 Nguyen Van Linh, Block 1, Tan Phong Ward, District 7, HCMC
代表者	Mr.Goh Wee Keng
連絡先	電話: (08) 3776 1018/ 3776 0468 Email: enews@scvivocity.com.vn
URL	N/A
創業年	2010年
商業施設	SC Vivo City (ベトナム国内: 1、ホーチミン1)

施設情報

<b>SC VIVO CITY</b>	
<b>1.商業施設概要</b>	
住所	1058 Nguyen Van Linh, Block 1, Tan Phong Ward, District 7, HCMC
管理事業者	Vietsin Commercial Complex Development Joint Stock Company (“VCCD”)
URL	<a href="http://scvivocity.com.vn/">http://scvivocity.com.vn/</a> <a href="https://www.facebook.com/SCVivoCity">https://www.facebook.com/SCVivoCity</a>
資本金	1億ドル
開業年	2015年
営業時間・休業日	10:00 – 22:00 (無休)
<b>2.商業施設規模</b>	
土地面積	14,661 m <sup>2</sup>
店舗延べ床面積	62,000 m <sup>2</sup>
テナント店舗数	162店
<b>3.テナント情報</b>	
店舗面積	N/A
賃貸契約期間	N/A
賃貸料体系	固定額 (1カ月)
連絡先	担当: Ms. Tran Tu 電話: (08) 3776 0468 (line:125) Email: tu.tran@scvivocity.com.vn

1. 発行： 2016年3月  
2. 作成者： ジェトロ・ハノイ事務所  
3. 委託先： B&Company Co., Ltd  
4. お問い合わせ： ご意見・ご質問等ございましたら下記までお願い致します。  
ジェトロ・ハノイ事務所  
TEL:84-(0)4-3825-0630  
FAX:84-(0)4-3825-0552  
E-mail:VHA@jetro.go.jp

**【免責事項】**

本報告書で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本報告書で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態を生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。