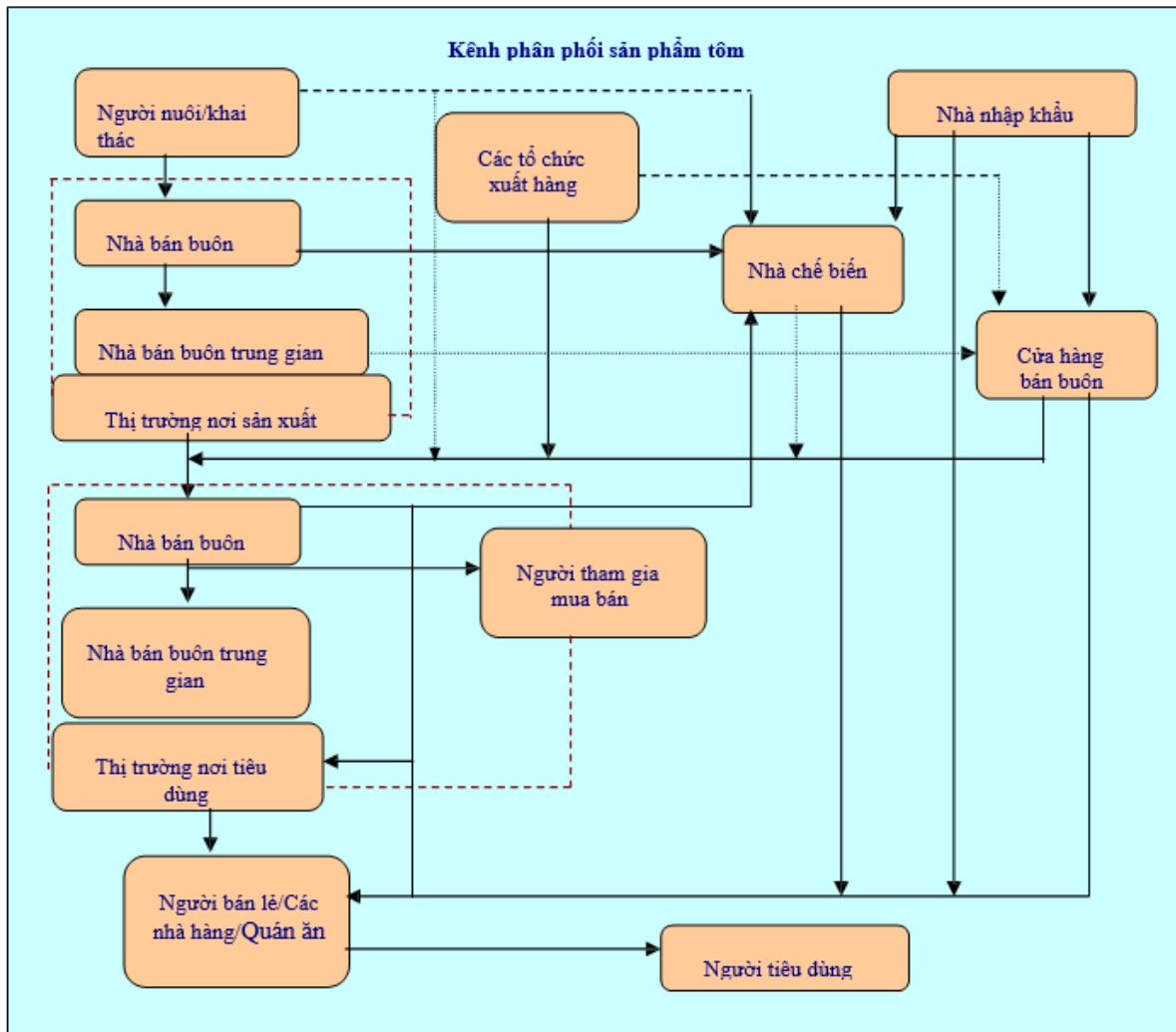


## SẢN PHẨM TÔM HS.160521 – THỊ TRƯỜNG NHẬT BẢN NGƯỜI MUA HÀNG

### A. CẤU TRÚC THƯƠNG MẠI

#### 1. Sơ đồ Kênh phân phối sản phẩm tôm



Hệ thống phân phối tôm trên thị trường Nhật Bản bao gồm rất nhiều nhà cung cấp, chế biến và phân phối. Theo sơ đồ trên thì các đường kẻ mờ thể hiện kênh phân phối các sản phẩm nội địa, còn các đường kẻ đậm thể hiện kênh phân phối các sản phẩm nhập khẩu. Phần trên của sơ đồ thể hiện hệ thống phân phối sản phẩm cho khu vực sản xuất (chế biến) và phần dưới ứng với khu vực tiêu dùng.

Trong khu vực tiêu dùng, các nhà cung cấp hàng bao gồm cả các nhà nhập khẩu, các nhà chế biến và các nhà bán buôn. Trong đó, các nhà bán buôn thuộc khu vực tiêu dùng cũng được hình thành nhiều cấp vừa buôn bán cho nhau, vừa bán cho các khách hàng là những người mua lớn (trường học, các nhà chế biến thực phẩm, công ty thương mại,...).

Các nhà cung cấp hàng hóa cho khu vực tiêu dùng đều thông qua hệ thống bán lẻ trên thị trường bao gồm cả người bán lẻ, các nhà hàng, siêu thị.

Hàng hóa vào thị trường Nhật Bản phải qua nhiều khâu phân phối lưu thông nên khi đến được tay người tiêu dùng thì hàng hóa có giá cả rất cao so với giá nhập khẩu. Các khâu phân phối của Nhật từ sản xuất đến bán buôn, bán lẻ có những yêu cầu khác nhau. Yêu cầu đối với nhà sản xuất là đảm bảo đáp ứng đúng yêu cầu của người tiêu dùng và chào hàng với giá cả hợp lý.

Hệ thống phân phối sản phẩm của Nhật bao gồm các khâu, các mối quan hệ giữa các nhà sản xuất (nhà xuất khẩu), các công ty thương mại, các nhà bán buôn và các nhà bán lẻ (cửa hàng bách hoá, siêu thị, các cửa hàng tiện dụng, các cửa hàng bán lẻ chuyên doanh, các trung tâm buôn bán ở các khu phố có nhiều cửa hàng bán lẻ, hoặc các dịch vụ bán hàng qua hệ thống thông tin, truyền hình phục vụ tận đại chỉ người tiêu dùng).

Các kênh phân phối hàng nhập khẩu thay đổi tùy theo từng loại sản phẩm, mạng lưới bán buôn và các công ty tham gia vào quá trình này. Các doanh nghiệp Việt Nam cần nắm được hệ thống phân phối này để tạo thuận lợi cho hàng hoá của mình đứng vững được trên thị trường Nhật Bản.

Kênh bán hàng phục vụ người tiêu dùng cuối cùng, trước đây phục vụ hai đối tượng tiêu thụ chính là người nấu ăn tại nhà (bán ở các quầy thủy sản, siêu thị) và phục vụ nhà hàng (hệ thống nhà hàng và cửa hàng ăn nhanh). Hiện nay, thủy sản còn được bán ra ở các cửa hàng tiện dụng với món ăn chế biến sẵn để mua về hoặc loại ăn liền, chế biến thành các món đặc sản bán tại các siêu thị.

Hiện ở Nhật có các công ty tương đối lớn của Nhật nhập khẩu mặt hàng thủy hải sản: Igarasgi Reizo Co., Ltd. (<http://www.gorei-g.co.jp>), là nhà phân phối lớn; Kaneda Co., Ltd. (<http://www.kaneda.co.jp>), là nhà phân phối sĩ; Kobe Yoko, Ltd. (<http://www.kobeyoko.co.jp/>), là nhà bán sĩ; T.Kida & Co., Ltd. (<http://www.kidaco.bizlindex.html>), cũng là nhà bán sĩ; Wan Fu Lin Co., Ltd. (<http://www.wanfulin.com>), vừa là nhà bán lẻ, nhà sản xuất, đại lý phân phối sĩ vừa có hệ thống cửa hàng cung cấp đến người tiêu dùng.

## 2. Kênh bán hàng - nhà nhập khẩu và trung gian

Gần đây khu vực tiêu thụ cuối cùng như các hệ thống siêu thị và nhà hàng lớn đang cố gắng mua trực tiếp từ các nhà nhập khẩu hoặc từ chính các nhà chế biến và xuất khẩu ở nước cung cấp nhằm đảm bảo nguồn cung cấp thường xuyên và có giá cạnh tranh hơn. Các mặt hàng nhập khẩu thường theo yêu cầu của khu vực tiêu thụ cuối cùng vì vậy các nhà nhập khẩu có thể lãi ít hơn nhưng chắc chắn có lợi nhuận không chịu nhiều rủi ro như trước.

Tôm tươi sống, ướp đá được phân phối qua nhà bán buôn, do đó cần chú ý tới việc giao hàng sớm. Trong thực tế, chi phí lưu thông cộng thêm cước phí vận chuyển bằng máy bay có thể đội giá hàng lên rất cao. Ta có thể lựa cách bỏ qua chợ bán buôn mà thoả thuận trực tiếp với nhà phân phối và bán lẻ. Hầu hết tôm đông lạnh được vận chuyển bằng tàu biển, thời gian này phải tính đến lãi suất chi phí lưu kho trong khi chờ đợi để giải quyết hàng.

Theo cơ chế phân phối của Nhật Bản, khách mua hàng chính và sản xuất thường phải gánh chịu phần chi phí giá cả cao hơn trong tìm kiếm nguồn cung cấp nguyên liệu. Rõ ràng, giá của các loại nguyên liệu thủy sản phổ biến nhất trong 3 năm vừa qua thường có xu hướng tăng theo từng năm (giữa các loài có sự khác nhau).

### 3. Hệ thống tiêu thụ

Tại Nhật Bản, hầu hết các mặt hàng thủy sản, cả trong nước và nhập khẩu được tiêu thụ bởi hai kênh chính:

- Kênh thứ nhất là thủy hải sản tươi sống được các đại lý bán buôn chuyển tới các cửa hàng bán lẻ, chẳng hạn như các điểm bán hàng đại chúng, sau đó đến người tiêu dùng.
- Kênh thứ hai là thủy hải sản tươi sống được bán trực tiếp cho các nhà phân phối bán lẻ hoặc các nhà sản xuất thực phẩm chế biến mà không thông qua đại lý bán buôn. Ngày càng có nhiều trường hợp thủy hải sản được phân phối trực tiếp tới những nhà tiêu dùng có quy mô lớn như các nhà sản xuất thực phẩm chế biến mà không thông qua kênh bán buôn.

Tại Nhật Bản có các kênh chuyên biệt quản lý việc phân phối các mặt hàng thủy sản nhập khẩu vào nước này. Ít nhất 70% các sản phẩm thủy sản nhập khẩu được phân phối thông qua các kênh đó.

Trước đây, luật pháp Nhật Bản quy định kênh phân phối thủy sản nhập khẩu là từ nhà thầu nhập khẩu đưa đến các nhà buôn, nhà phân phối hoặc các nhà máy chế biến lại. Từ đây sản phẩm thủy sản mới được đưa đến nhà hàng, siêu thị, nhà bán lẻ, sau đó đến người tiêu dùng. Tuy nhiên với việc sửa đổi quy định này vào năm 2005, các nhà sản xuất có thể bán trực tiếp sản phẩm thủy sản đến các cửa hàng bán lẻ, các nhà hàng và đến người tiêu dùng mà không cần thông qua đại lý bán buôn và đại lý bán buôn trung gian.

Với những thay đổi này, nếu các nhà xuất khẩu có thể giao kết hợp đồng trực tiếp với các kênh phân phối thích hợp mà không nhất thiết đi qua các nhà thầu nhập khẩu thì thời gian lưu thông hàng có thể nhanh hơn và giảm được chi phí trung gian, bến bãi, thuê kho lạnh,...

Tại Nhật Bản, ít nhất 70% sản phẩm thủy sản được phân phối thông qua thị trường bán buôn, nhưng hầu hết thủy sản đông lạnh nhập khẩu như cá ngừ, tôm, cá hồi đông lạnh được phân phối theo các kênh chuyên biệt. Khối lượng buôn bán ở các chợ lớn (các trung tâm buôn bán ở 10 thành phố lớn) trong những năm gần đây đã giảm 8% so với 5 năm trước, mức giá trung bình cũng giảm 9%.

Có hai loại chợ bán buôn thủy sản được điều chỉnh bằng luật thị trường bán buôn thủy sản gồm chợ bán buôn trung tâm (chợ phục vụ cho trên 20 vạn dân, do Tổng cục thủy sản quản lý và Chợ bán buôn địa phương thuộc tỉnh, thành phố quản lý). Ngoài ra, ở Nhật Bản còn có chợ cá quy mô nhỏ nhưng không thuộc phạm vi điều chỉnh của luật thủy sản.

Yếu tố quan trọng để người tiêu thụ cuối cùng quyết định chọn mua hàng là điều kiện cung cấp tốt và tính ổn định liên tục của nguồn hàng. Khách hàng thích mua các mặt

hàng luôn có sẵn khi có nhu cầu. Trước đây, khách hàng thường chú trọng nhiều đến chất lượng và giá cả của sản phẩm.

Các mặt hàng được tiêu thụ nhiều nhất ở Nhật lần lượt là cá ngừ, tôm, mực ống, cá tráp và cá hồi. Xét về lượng hàng tiêu thụ, xu hướng nghiêng về các sản phẩm hải sản, nhất là cá biển (cá nổi), tiếp theo là nhuyễn thể có vỏ, cá đáy, giáp xác và cá biển khác. Loại sản phẩm được tiêu thụ mạnh hơn cả là các sản phẩm cá chế biến và cá tươi, các sản phẩm đông lạnh có mức tiêu thụ thấp hơn.

Một số mặt hàng truyền thống của người Nhật được tiêu thụ mạnh và phải dựa nhiều vào nguồn nhập khẩu vì cung cấp trong nước không đủ đáp ứng cho nhu cầu ngày càng cao như sản phẩm “sashimi” và “sushi” từ cá ngừ, cá chình, cá song hay tôm, mực, bạch tuộc. Nhật Bản là thị trường tiêu thụ sản phẩm tôm “sushi” và cá ngừ “sashimi” lớn nhất thế giới. Sushi và sashimi là các món ăn truyền thống được ưa thích nhất của người dân Nhật Bản, thường được tiêu thụ nhiều vào dịp cuối năm và những ngày Tết, hay dịp Tuần lễ Vàng cuối tháng 4, đầu tháng 5 - mùa hoa Anh Đào nở và dịp lễ hội Bon trong tháng 8. Ngoài ra, sản phẩm truyền thống được ưa thích ở Nhật Bản còn phải kể đến là “surimi” và các sản phẩm chế biến từ “surimi”, cũng được tiêu thụ với khối lượng rất lớn. Đây là các sản phẩm được chế biến từ thịt cá xay hoặc thịt tôm xay làm thành các mặt hàng như giả tôm, giả cua, chả cá hay các loại bánh cá khác....

#### 4. Các quy định pháp lý

Luật JAS (Japanese Agricultural Standard) qui định các tiêu chuẩn về chất lượng, cụ thể là đưa ra các quy tắc ghi nhãn chất lượng và đóng dấu chất lượng. Luật đã được sửa đổi, bổ sung vào tháng 5/1970.

Theo các quy định pháp lý về dán nhãn hàng thủy sản trên thị trường Nhật Bản, nhãn hàng hoá hải sản và thực phẩm chế biến phải được in bằng tiếng Nhật và tuân thủ theo các luật và quy định sau đây:

- Luật tiêu chuẩn hoá và nhãn mác hàng nông lâm sản
- Luật an toàn vệ sinh thực phẩm
- Luật đo lường
- Luật bảo vệ sức khoẻ
- Luật khuyến khích sử dụng hiệu quả các nguồn tài nguyên
- Luật chống lại việc đánh giá cao sai sự thật và mô tả gây hiểu lầm
- Luật bảo vệ sở hữu trí tuệ (ví dụ Luật tránh cạnh tranh không lành mạnh, Luật về bằng sáng chế).

Khi nhập khẩu và bán các sản phẩm hải sản như các sản phẩm tươi sống, nhà nhập khẩu phải cung cấp các thông tin sau đây trên nhãn mác sản phẩm phù hợp với các tiêu chuẩn về nhãn mác đối với thực phẩm tươi sống theo Luật tiêu chuẩn hoá và nhãn mác nông lâm sản: 1) tên sản phẩm, 2) nước xuất xứ, 3) hàm lượng và 4) tên và địa chỉ nhà nhập khẩu.



Khi nhập khẩu và bán các sản phẩm hải sản chế biến, nhà nhập khẩu phải cung cấp các thông tin sau đây phù hợp với Luật tiêu chuẩn hoá và nhãn mác nông lâm sản, và các quy định tương tự đối với thực phẩm chế biến được đóng gói trong container theo Luật an toàn vệ sinh thực phẩm: 1) tên sản phẩm, 2) thành phần, 3) hàm lượng, 4) ngày hết hạn sử dụng, 5) cách thức bảo quản, 6) nước xuất xứ và 7) tên và địa chỉ nhà nhập khẩu.

Các quy định áp dụng đối với các sản phẩm được phát hành định kỳ. Do chủng loại sản phẩm sản xuất trong nước và nhập khẩu từ nước ngoài ngày càng nhiều nên phạm vi bao quát của Luật JAS ngày càng mở rộng.

Ngày nay, hệ thống JAS đã trở thành cơ sở cho người tiêu dùng lựa chọn thực phẩm chế biến. Người Nhật Bản rất tin tưởng chất lượng của các sản phẩm được đóng dấu JAS. Tuy nhiên vẫn có nhiều sản phẩm không được đóng dấu nên để giúp người tiêu dùng đánh giá chất lượng sản phẩm, trên nhãn cần ghi rõ ràng, cụ thể các thông tin như sau:

- Tên sản phẩm
- Tên nước xuất xứ
- Nguyên liệu cấu thành sản phẩm
- Khối lượng tịnh
- Danh mục các chất phụ gia sử dụng trong sản phẩm
- Thời hạn sử dụng
- Phương pháp chế biến
- Phương pháp bảo quản
- Tên và địa chỉ của nhà sản xuất
- Tên và địa chỉ của nhà nhập khẩu/phân phối

Đối với sản phẩm khai thác phải ghi phương pháp khai thác; đối với sản phẩm nuôi trồng phải mô tả phương pháp nuôi trồng. Riêng sản phẩm đông lạnh thì phải có chữ “rã đông”.

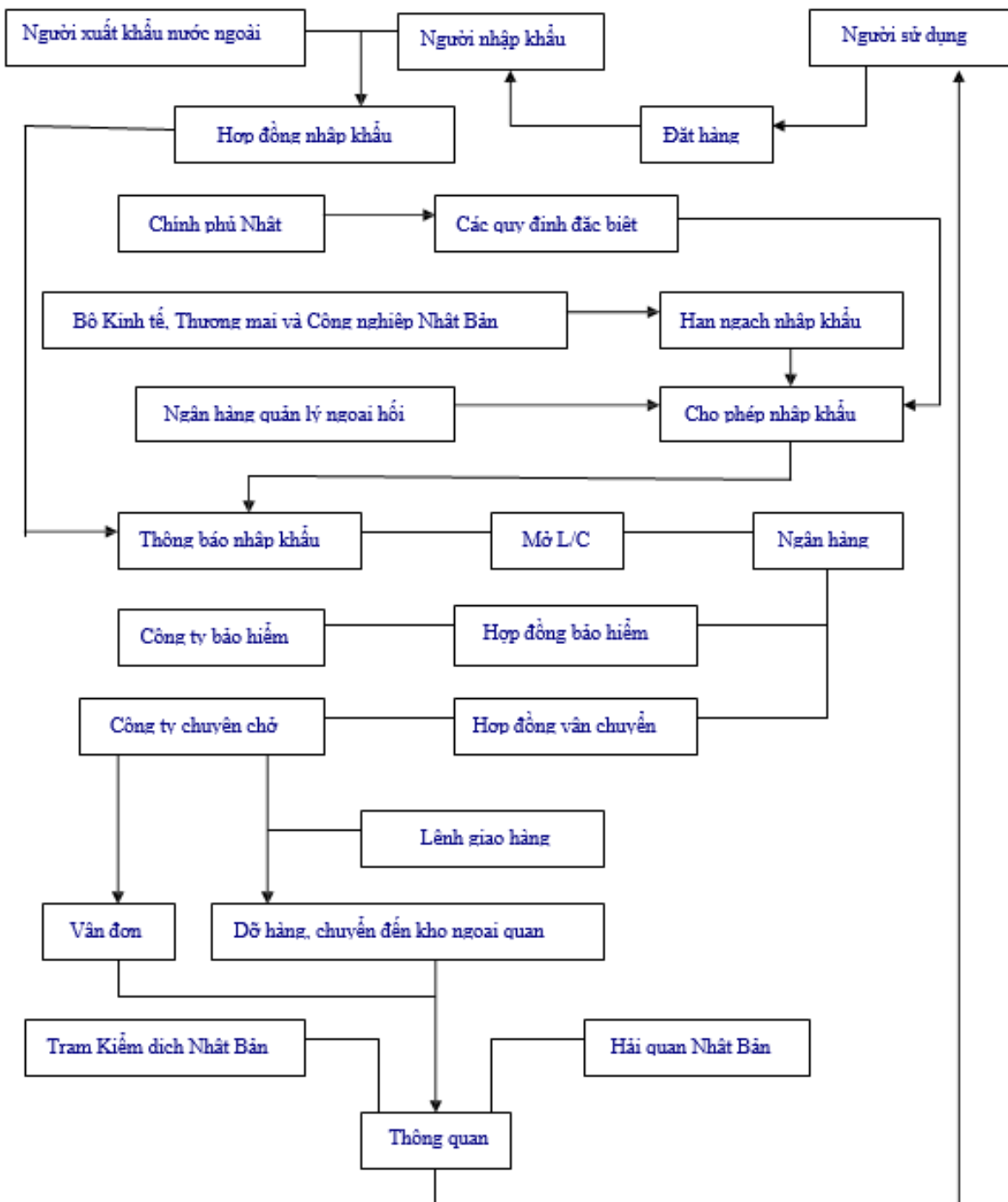
Tôm nhập khẩu không bị hạn chế bởi quota nhập khẩu nhưng lại chịu sự chi phối của Luật kiểm dịch và Luật vệ sinh thực phẩm. Luật kiểm dịch quy định tôm nhập khẩu từ nước có nguy cơ dịch tả sẽ phải kiểm dịch. Nếu phát hiện thấy vi khuẩn hàng sẽ bị hủy hoặc trả lại.

Việc kiểm dịch chất lượng hàng hoá nhất là thực phẩm tươi sống được Nhật tiến hành rất chặt chẽ. phẩm và các tiêu chuẩn liên quan. Phải đảm bảo rằng hàng đáp ứng được yêu cầu của thị trường về kích cỡ, độ tươi cũng như màu sắc và nên mua đầy đủ bảo hiểm phòng những rủi ro có thể xảy ra.

Tôm nhập khẩu với số lượng dưới 10kg được miễn làm thủ tục kiểm dịch theo Luật vệ sinh thực phẩm. Hàng nhập khẩu từ Việt Nam là nước bị coi là có nguy cơ dịch tả cần phải hoàn tất thủ tục kiểm dịch trước khi nhập khẩu vào Nhật để tránh mất thời gian, làm ảnh hưởng tới chất lượng hàng.

Sản xuất an toàn vệ sinh thực phẩm có lợi cho sức khỏe trong suốt quá trình chế biến là hết sức cần thiết từ khâu sản xuất ở nước chế biến tới khâu nhập khẩu và phân phối tại Nhật, nó là một trong những điều kiện đảm bảo thị trường tiêu dùng. Gần đây, có xu hướng coi khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm, HACCP và ISO quan trọng hơn là độ tươi của nguyên liệu

**Sơ đồ quy trình chung nhập khẩu thực phẩm vào Nhật Bản**



Các bước tiến hành nhập khẩu thường bắt đầu bằng việc ký hợp đồng nhập khẩu giữa nhà nhập khẩu Nhật

Bản và nhà xuất khẩu nước ngoài. Các giao dịch tiếp theo trong quy trình nhập khẩu bao gồm:

- Xin giấy phép nhập khẩu nếu lô hàng chịu sự chi phối của một số điều luật của Nhật Bản;
- Mở thư tín dụng (L/C);
- Ký hợp đồng bảo hiểm, hợp đồng vận chuyên;
- Thu thập hoá đơn, chứng từ;
- Dỡ hàng và chuyển hàng vào kho ngoại quan;
- Làm thủ tục kiểm dịch;
- Làm thủ tục hải quan;
- Thông quan

### **Nguồn thông tin**

- [www.fao.org](http://www.fao.org).
- [www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-15.htm](http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-15.htm)
- [www.globefish.org](http://www.globefish.org)
- [www.japantoday.com](http://www.japantoday.com)
- [www.jetro.go.jp/en/market/reports/food/14.pdf](http://www.jetro.go.jp/en/market/reports/food/14.pdf)
- [www.maff.go.jp/esokukou/index.html](http://www.maff.go.jp/esokukou/index.html)
- [www.jetro.go-jp](http://www.jetro.go-jp)
- [www.meti.go.jp/english/index.html](http://www.meti.go.jp/english/index.html)
- [www.maff.go.jp](http://www.maff.go.jp)
- [www.fistenet.gov.vn](http://www.fistenet.gov.vn)
- [www.importers.com](http://www.importers.com)
- [www.kompass.com](http://www.kompass.com)
- [www.export-leads.com](http://www.export-leads.com)
- [www.caa.go.jp](http://www.caa.go.jp)

### **Một vài lời khuyên**

Hãy thiết lập quan hệ bền vững với nhà nhập khẩu. Để biết thêm chi tiết, xin tham khảo hồ sơ các nhà nhập khẩu và cách lập danh sách tổng hợp.

## **B. NGƯỜI MUA HÀNG**

## 1. Tìm nhà nhập khẩu từ danh sách tổng hợp (Long list)

Thông qua việc sử dụng Internet, bạn có thể tự tạo ra được một danh sách các khách hàng tiềm năng. Nhưng trước tiên hãy đọc phần cấu trúc thương mại (kênh phân phối) của ngành và dựa vào đó để nhận diện nhóm đối tượng bạn đang quan tâm. Với phương pháp này, bạn sẽ tiết kiệm được thời gian nhờ chuẩn bị tốt và có thể tìm được đối tác dài hạn một cách dễ dàng.

Xin lưu ý rằng việc xây dựng một danh sách những khách hàng triển vọng đòi hỏi bạn phải đầu tư nhiều thời gian. Vì vậy bạn cần có thời gian để làm quen với các website và các cơ sở dữ liệu được đề cập bên trên (sources).

## 2. Tạo danh sách chọn lọc (Short list)

Sau khi có được danh sách tổng hợp, bạn sẽ có trong tay rất nhiều công ty nhưng không phải công ty nào cũng có triển vọng. Bạn sẽ phải sàng lọc để có được một danh sách ngắn. Những gợi ý sau có thể giúp ích cho bạn trong việc sàng lọc:

- Kiểm tra website của các công ty đó (kiểm tra qui mô của công ty, chính sách thu mua – tìm nguồn cung cấp, các yêu cầu về sản phẩm, sức cạnh tranh...)
- Gọi điện thoại đến công ty/hiệp hội để kiểm tra các công ty có còn hoạt động hay không và để biết thêm nhiều thông tin chi tiết.
- Cũng có thể thực hiện kiểm tra bằng thư điện tử, tốt nhất là sau khi bạn đã gọi điện thoại

## 3. Tiếp cận đối tác

Người mua hàng Nhật Bản thường tạo mối quan hệ với hầu hết các nhà cung cấp mới thông qua các cuộc viếng thăm hội chợ thương mại. Sử dụng danh sách tổng hợp của bạn để lên lịch các cuộc hẹn gặp ở hội chợ thương mại.

Đồng thời, bạn cũng có thể sử dụng điện thoại để tự giới thiệu. Trước tiên, bạn phải có được tên của người quản lý chịu trách nhiệm nhập hàng. Kế đến, nên sắp xếp một cuộc nói chuyện điện thoại ngắn với người đó và giữ liên lạc qua thư điện tử, trong thư hãy đề cập đến cuộc điện đàm mà bạn đã thực hiện.

Sau vài ngày, gọi điện cho người phụ trách mua hàng một lần nữa để xem họ có quan tâm đến lời đề nghị

của bạn hay không. Có thể họ sẽ muốn bạn gửi một tờ bướm giới thiệu về sản phẩm của công ty của bạn.

### Một vài lời khuyên

Phải chắc chắn là bạn đáp ứng được nhu cầu của thị trường và của khách hàng. Xin vui lòng xem thêm phần *Các yêu cầu về tiếp cận thị trường* cho sản phẩm này. Ngoài ra, bạn có thể xem thêm hồ sơ nhà nhập khẩu để có thêm thông tin.



#### 4. Một số nhà mua hàng tiềm năng Nhật Bản

Hiện ở Nhật có các công ty tương đối lớn của Nhật nhập khẩu mặt hàng thủy hải sản: Igarashi Reizo Co., Ltd. (<http://www.gorei-g.co.jp>), là nhà phân phối lớn; Kaneda Co., Ltd. (<http://www.kaneda.co.jp>), là nhà phân phối sỉ; Kobe Yoko, Ltd. (<http://www.kobeyoko.co.jp/>), là nhà bán sỉ; T.Kida & Co., Ltd. (<http://www.kidaco.biz/index.html>), cũng là nhà bán sỉ; Wan Fu Lin Co., Ltd. (<http://www.wanfulin.com>), vừa là nhà bán lẻ, nhà sản xuất, đại lý phân phối sỉ vừa có hệ thống cửa hàng cung cấp đến người tiêu dùng.

- **Dolphin Co., Ltd. - Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 7/F. Ohno Bldg., 18-8 Shibuya, 3-Cho.Shibuya-Ku, Tokyo 150-0002, Japan

Tel: 81.3.3498.1702

Fax: 81.3.3407.7303

Email: [dolphins@mbc.sphere.ne.jp](mailto:dolphins@mbc.sphere.ne.jp)

Website: [www.fis-net.co.jp/dolphins](http://www.fis-net.co.jp/dolphins)

Người liên hệ: Katsuhisa Fujimoto

Ngành nghề: Thực phẩm, hải sản đông lạnh

- **Igarashi Reizo Co., Ltd. – Distributor**

Địa chỉ: 2-10-5 Shibaura, Minato-Ku, Tokyo 108-8550, Japan

Tel: 81.3.3451.1125

Fax: 81.3.3451.0155

Email: [k.sekijima@gorei-g.co.jp](mailto:k.sekijima@gorei-g.co.jp)

Website: [www.gorei-g.co.jp](http://www.gorei-g.co.jp)

Người liên hệ: Kyosuke Sekijima

Ngành nghề: Thực phẩm, hải sản đông lạnh, rau quả

- **Kobe Yoko, Ltd. - Wholesaler**

Địa chỉ: 9F, KIMM B/D., 4-2-8 Isobe-Dori, Chuo-Ku, Kobe 651-0084, Japan

Tel: 81.78.232.3621, 721, 821, 921

Fax: 81.78.232.3723, 65.6300

Email: [shohei@kobeyoko.co.jp](mailto:shohei@kobeyoko.co.jp), [dept1@kobeyoko.co.jp](mailto:dept1@kobeyoko.co.jp), [dept2@kobeyoko.co.jp](mailto:dept2@kobeyoko.co.jp)

Website: [www.kobeyoko.co.jp/](http://www.kobeyoko.co.jp/)

Người liên hệ: Shohei Funakoshi, Osami Murakami

Ngành nghề: Thực phẩm, hải sản đông lạnh, rau quả

- **Saku Saku Bussan, K.K - Distributor**

Địa chỉ: Mita Kokusai Bldg, 16F, 14-28, Mita Minato-Ku, Tokyo 108-8301, Japan

Tel: 81.33.456.0091

Fax: 81.33.769.2547

Email: [kaz-shiode@mub.biglobe.ne.jp](mailto:kaz-shiode@mub.biglobe.ne.jp)

Người liên hệ: Kazutomo Shiode

Ngành nghề: Cá, hải sản, đặc sản.

- **Sunland Corp. - Wholesaler**

Địa chỉ: Kitaguchi Saitoh, 5-6-20 Honcho Funabashi, Chiba 273-0005, Japan

Tel: 81.47.460.2080

Fax: 81.47.460.2099

Email: [sunlandcorp@nifty.com](mailto:sunlandcorp@nifty.com)

Người liên hệ: Akiyoshi Okubo

Ngành nghề: Thực phẩm, hải sản đông lạnh, đóng hộp

- **T.Kida & Co., Ltd. – Agent Wholesaler**

Địa chỉ: 603, Sanko, 1-3-9, Minami Honmachi, Chuo-ku, Osaka 541-0054, Japan

Tel: 81.6.6264.5656

Fax: 81.6.6264.5659

Email: [kidaco@skyblue.ocn.ne.jp](mailto:kidaco@skyblue.ocn.ne.jp)

Website: [www.kidaco.biz/index.html](http://www.kidaco.biz/index.html)

Người liên hệ: Jaime Gomez, Director

Ngành nghề: Cá, hải sản, đồ gốm sứ, đồ gia dụng,..

- **Wan Fu Lin Co., Ltd. – Agent Distributor Wholesaler**

Địa chỉ: 123-8, Yamashita-Cho, Naku – Ku, Yokohama, Kanagawa 231-0023, Japan

Tel: 81.45.681.3333

Fax: 81.45.472.9620

Email: [88wanfulin88@wanfulin.com](mailto:88wanfulin88@wanfulin.com)

Website: [www.wanfulin.com](http://www.wanfulin.com)

Người liên hệ: William Sui

Ngành nghề: Cá, hải sản, thực phẩm chế biến sẵn

- **Kamei Corp. – Wholesaler/Retail/Chain stores**

Địa chỉ: Ohtemachi Bldg., 7/F, 1-6-1, Chiyoda-Ku, Tokyo 100-0004, Japan

Tel: 81.3.3286.6234

Fax: 81.3.3286.6249

Email: [ishii-m@kamei.co.jp](mailto:ishii-m@kamei.co.jp)

Website: [www.kamei.co.jp](http://www.kamei.co.jp)

Người liên hệ: M.Ishii

Ngành nghề: Sản phẩm thịt, nước giải khát,...

- **Kamigaki Shoten, Ltd. – Wholesaler**

Địa chỉ: 1-2-6, Higashi Himachi, Moji-Ku, Kitakyushu 801.0851, Japan

Tel: 81.93.321.1611

Fax: 81.93.321.1610

Email: [ykurakake@mti.biglobe.ne.jp](mailto:ykurakake@mti.biglobe.ne.jp)

Người liên hệ: Toyohiko Kurakake

Ngành nghề: Thịt và sản phẩm thịt, thực phẩm đóng hộp.

- **Công ty TNHH Nippon Suisan Kaisha, Ltd.**

Địa chỉ: Nippon Bldg, 2-6-2, Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8686 Japan

Ngành nghề: Sản xuất hàng thủy sản đóng hộp và thực phẩm chế biến

Email: [web\\_master@nissui.co.jp](mailto:web_master@nissui.co.jp) <web\_master@nissui.co.jp>

Website: <http://www.nissui.co.jp>

- **Công ty Maruha Nichiro Foods, Inc.**

Địa chỉ: 1-1-2, Otemachi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8609, Japan

Tel: 81.3.3216.0893

Fax: 81.3.3216.0527

Email: [biosection@maruha-nichiro.co.jp](mailto:biosection@maruha-nichiro.co.jp)

Website: <http://www.food.mahura-nichiro.co.jp>

Ngành nghề: Chế biến thực phẩm đông lạnh và gia vị

- **Công ty TNHH Marudai Food Company Ltd.**

Địa chỉ: 21-3, Midori-cho Takatsuki-shi, Osaka-fu 569-8577, Japan

Tel: 81.726.61-2518

Fax: 81.72.4644347

Website: <http://www.marudai.jp>

Ngành nghề: Sản xuất thực phẩm đóng hộp và chế biến thực phẩm

- **Tập đoàn Hagoromo Foods Corporation**

Địa chỉ: 151 Shimazaki cho Shimuzu-ku Shizuoka-shi,, Japan

Website: <http://www.hagromofoods.co.jp>

Ngành nghề: Sản xuất chế biến thực phẩm đóng hộp

- **Công ty TNHH Kyokuyo Co., Ltd.**

Địa chỉ: Sumitomo Seimei Sanno Bldg, 3-5, 3-chome, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052, Japan

Tel: 81.3.5545.0701

Fax: 81.3.5545.0751

Website: <http://www.kyokuyo.co.jp>

Ngành nghề: Mua bán thủy sản, chế biến thực phẩm

- **Công ty TNHH Ichimasa Kamaboko Co., Ltd.**

Địa chỉ: 7-77 Tsushimaya Higashi-ward Niigata Citty, Japan

Tel: 81.025.270.7111

Website: <http://www.ichimasa.co.jp>

Ngành nghề: Sản xuất và chế biến thủy sản

- **Công ty TNHH Sugiyo Co., Ltd.**

Địa chỉ: 27-1 Fuchu-machi, Nanao, Ishikawa 926-8603, Japan

Tel: 81.767.53.0180

Fax: 81.767.52.2572

Website: <http://www.sugiyo.co.jp>

Email: [s-miura@sugiyo.co.jp](mailto:s-miura@sugiyo.co.jp)

Ngành nghề: Sản xuất kinh doanh thủy sản chế biến

- **Công ty TNHH Kanedai Co., Ltd.**

Địa chỉ: 2-105-1 Kawaguchi-cho, Kesenuma-shi, Migayi 988-0033, Japan



Tel: 81.226.23.1721

Fax: 81.226.23.5371

Website: <http://www.kanedai-kesenuma.co.jp>

Ngành nghề: Kinh doanh chế biến thủy sản

- **Công ty Liên doanh Kibun Foods Inc.**

Địa chỉ: 2-1-7 Kaigan, Minato-ku, Tokyo 105-8626, Japan

Tel: 81.3.6892.2678

Fax: 81.3.6891.2636

Website: <http://www.kibun.co.jp>

Email: [tadahiko\\_mitsui@kibun.co.jp](mailto:tadahiko_mitsui@kibun.co.jp)

- **Công ty Yamayo Co., Ltd.**

Địa chỉ: 4-10-24 Koyo, Hachinohe-shi, Aomori 031-8577, Japan

Tel: 81.178.24.3211

Fax: 81.178.24.1783

Website: <http://www.yamayo.info/>

Email: [k-machida@yamayo.info](mailto:k-machida@yamayo.info)

Ngành nghề: Sản xuất kinh doanh chế biến thủy sản

- **Công ty TNHH Morimatsu Suisan Reito Co., Ltd.**

Địa chỉ: 5-2-20 Tenpozan-cho, Imabari-shi, Ehime 794-0032, Japan

Tel: 81.898.33.1774

Fax: 81.898.31.6527

Website: <http://www.rumijapan.co.jp/en/>

Email: [trade@rumijapan.co.jp](mailto:trade@rumijapan.co.jp)

Ngành nghề: Sản xuất kinh doanh thủy sản