

Global business
information magazine



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

海外ビジネス情報誌



グローバルレター

Vol.

21

Global Letter



特集 「WITHコロナ」と海外ビジネス

1 海外販路開拓等におけるオンライン活用

インタビュー | アリババ株式会社

2 公的機関の「最新」支援施策

インタビュー | JETRO・中小企業基盤整備機構

七十七銀行

Global Letter

Contents



特集 「WITHコロナ」と海外ビジネス

01 **1 海外販路開拓等におけるオンライン活用**
|インタビュー| アリババ株式会社

04 **2 公的機関の「最新」支援施策**
|インタビュー| JETRO・中小企業基盤整備機構

08 **駐在員事務所だより** 上海駐在員事務所
シンガポール駐在員事務所

新型コロナウイルス感染症流行の影響により、海外駐在員の行動が一部制限されていることから、「グローバルピックアップ」については休載させていただきます。

Photograph of the cover



■ 掲載内容について

本資料に記載された内容は、現時点において一般に認識されている経済・社会等の情勢および当行が合理的と判断した一定の前提に基づき作成されておりますが、当行はその正確性・確実性を保証するものではありません。

本資料のご利用並びに取り組みの最終決定につきましては、貴社ご自身のご判断でなされますよう、また必要な場合には顧問弁護士、顧問会計士などにご相談の上でお取り扱い下さいますようお願い致します。

特集 1 海外販路開拓等におけるオンライン活用

アリババ株式会社

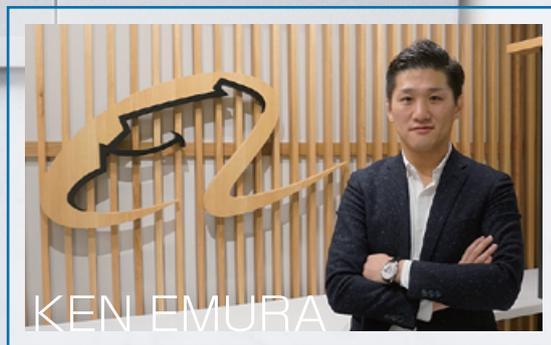
Alibaba.com

Go Export

INTERVIEW

昨今の新型コロナウイルスの感染拡大により、「海外での対面型商談会」への参加が困難な状況となっている今、インターネットを活用した海外販路開拓に注目が集まっています。

そこで今回は、世界最大級の企業間(B2B)オンライン海外展示会「Alibaba.com」を運営するアリババグループの日本法人「アリババ株式会社」様に、海外販路開拓に向けた同社のサービスの活用方法等についてお伺いします。



グローバルB2B事業部 マネージャー

江村 謙氏

Q1 オンライン海外展示会とは何ですか？

Alibaba.comのプラットフォーム

Alibaba.com = 世界最大級のB2Bプラットフォーム

190以上の国・地域 1.5億を超えるバイヤー企業が活動中
1日30万件 / 1ヶ月900万件の問い合わせが発生



A

会場にブースを設置し、来場者に対面で製品をアピールするのではなく、インターネット上に製品を掲載し、買い手企業と商談するためのプラットフォームです。商談のきっかけとなる「展示会」ですので、その場でカートに商品を入れて決められた代金を決済するオンラインショッピングモールとは違い、買い手企業が製品について問い合わせを送り、売り手企業がそれに答えることから商談が始まります。商談はメールやチャットで行い、価格やロットなどの条件を決めて契約に至ります。

「Alibaba.com」は190以上の国と地域からバイヤーが集まる、世界最大級のオンライン海外展示会です。日本にいなから海外の取引先・代理店を探することができるうえ、問い合わせはいつでも受けられるので、24時間365日眠らない展示会をインターネット上で開催しているようなイメージです。

Q2 オンライン海外展示会のメリットは何ですか？

A

オンラインでは時間や場所などの制約を受けないため、世界中のバイヤーに製品を知ってもらえます。世界中に一斉に自社商品の情報発信ができるため、市場調査を行うことも可能です。また、今のような海外渡航制限下、海外展示会に出展できない状況で「日本にいなから」海外バイヤーと出会えることが最大のメリットでしょう。現在の状況にあっても、Alibaba.comの会員企業はインターネットを通じて海外バイヤーとの商談機会を得ることができています。

海外渡航制限が解除された後でも、現地で初めてバイヤーと会い、商談を始めるのは効率的ではありません。ある程度、オンライン上で商談を進めておき、最終的な条件を詰めるという段階になって現地に出向き、対面で商談を行っている企業も多くいらっしゃいます。

Alibaba.com(B2B)活用メリット

顧客接点

日本にいなから海外バイヤーと出会う

展示会などで現地に行く際は出会ったバイヤーと事前にアポイントを取り、より具体的な商談機会を持つこともできます。

市場調査

世界中の予想外のニーズを発掘

問い合わせの傾向分析やバイヤーへのヒアリングにより海外ニーズを把握できます。

海外拠点活用

既存の海外販路をさらに拡大

既に現地法人や海外代理店がある場合は、問い合わせしてきたバイヤーを見込み客として代理店に紹介することもできます。

営業ツール

英語ホームページ・英文カタログの代用として

展示会で出会った海外バイヤーにAlibaba.comのページを見せることで自社の特徴や製品詳細を効率的にアピールできます。

Q3 オンラインで海外企業と商談する際に気を付けることは何ですか？

英語について

Alibaba.com 導入期

100例以上の返信テンプレートや翻訳サイト リアルタイム翻訳 (アプリのみ)を活用



英文メールを読み書きする“意志”さえあればこれらのツールでも十分に対応可能

海外事業本格化



英語でコミュニケーション可能な営業担当者の設置

A

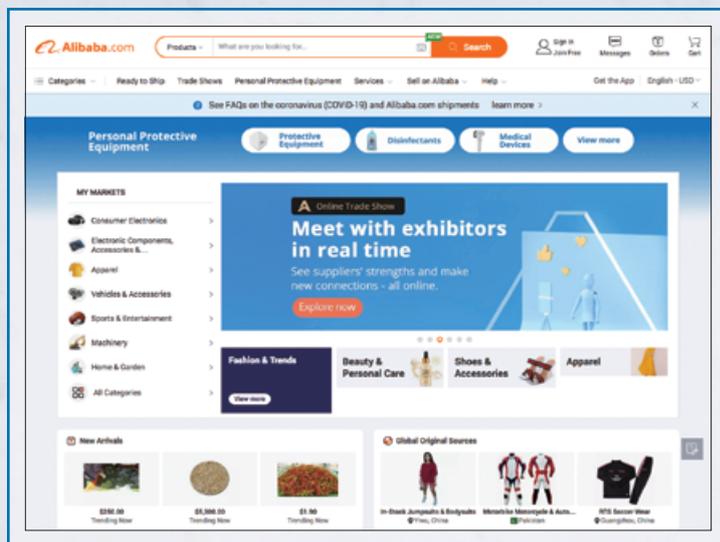
海外の企業に製品をアピールするのですから、製品情報は英語で掲載する必要があります。商談ももちろん英語で行われます。しかし、話すのは難しくても、メールやチャットであれば一般的な翻訳サイトを使って対応できるという方は多いのではないのでしょうか。Alibaba.comを使っている日本企業の多くは、高い英語力を持った人材がいない状態からスタートしています。アリババジャパンでも100種類以上の商談返信テンプレートを用意しておりますし、Alibaba.comの提供するアプリにはリアルタイム翻訳機能もあります。成果を出している企業は英語が得意でなくても、テンプレートや翻訳サイトを駆使して契約まで結びつけています。必要なのは、語学力ではなく英文メールを読み書きする「意志」だと感じます。

また、これは国内でも海外でも同じだと思いますが、問い合わせが来たらすぐに返信することが重要です。Alibaba.com内で優良とされる企業は平均10時間以内に返信しています。バイヤーは複数の会社に問い合わせを送っていますので、返信対応が遅くなりますと、当然バイヤーは他社と商談を進め、成約の機会を逃してしまいます。テンプレートでの一時的な返信やチャットでの簡単な対応でもいいので、まずは問い合わせを受け取ったという返信を素早く行うことが必要です。

Q4 Alibaba.comでできることは何ですか？

A

できることは3つあります。1つは、世界最大級のオンライン展示会に出展し、多くのバイヤーから問い合わせを得られることです。Alibaba.comで世界中から送られる問い合わせは1日に30万件にもなります。2つ目は、バイヤーが掲載した「こういう商材が欲しい」という投稿に対し、直接見積りを送ることができます。問い合わせを待つだけでなく、積極的にバイヤーにコンタクトを取ることができます。最後に多彩なデータ分析ができることです。自社ページへのアクセス状況はもちろん、競合との比較や、エリア・国別のアクセスランキング、Alibaba.com内での人気キーワードなど、さまざまなデータを分析することができ、戦略を立てるのに役立ちます。



Alibaba.comのトップページ



「世界」に売り込め

オンライン海外展示会
Alibaba.com

世界中のバイヤーが集まる
オンライン展示会Alibaba.comに出展し、
海外の取引先・代理店を見つけられるサービスです

Q5 具体的な成功事例を教えてください



A 出展している日本会員は9割が中小企業で、消費財と産業財の割合は約半数ずつとなっています。日本からの販売実績を見てみると、消費財ではお茶や日本酒やリキュールなどの飲料、キッチン雑貨や厨房用品、古着、ゲーム、家具などの中古商材、化粧品・健康食品のOEMなど、産業財では、建材の壁紙や床材、機械用の消耗部品や自動車部品、特殊素材など多岐にわたって、国際競争力のある日本商材が海外へ輸出されています。

海外未経験、英語ができる社員もいない中小企業実績を上げている事例では、従業員30名の機械工具商社が翻訳ツールを使って2年で1億円以上も売上をあげていたり、従業員5名のいわゆる「町のお茶屋さん」が2億円以上の海外売上を生

み出したりしています。当初、英語ができる担当者がいなくても、ある程度売上が見えてきたところで専任担当者を採用し、さらに海外進出にドライブをかけるという企業が多いように思います。

また、すでに海外に進出している企業がAlibaba.comを活用している事例では、自動車の中古部品を販売する企業はもともと15億円もの海外売上があったのですが、Alibaba.comではそれまで取引の少なかった南米、カリブ海諸島、ロシアなどの開拓に成功しています。これらの地域は海外出張に行ってもなかなか商談に結び付かず苦心していたそうなのですが、オンラインでオークションを開催することにより、現地に行くことなく、効率的に取引先を開拓することができているそうです。

Q6 オンラインでの海外販路開拓に取り組む企業へひとこと

A 「うちの会社ではオンラインで海外に販売するのは難しいのではないかとよくご相談をいただきますが、人が相手の商売であること、その商品を購入するメリットがあると商談相手を感じればビジネスに繋がることなど、たとえオンラインであろうと海外取引であろうと、日ごろ国内で皆様が行われているビジネスと本質は何も変わりません。当たり前のことを誠実に対応して成果につながった事例はいくつもあります。

また、日本では高度経済成長後にインターネットが普及したため、オンライン化が遅れている企業も多いですが、アジアをはじめとするこれから成長する国々は、オンラインでのビジネスが当たり前になっています。「お客様」が求めているオンラインに対応していくことが急務なのです。ページの作成や日本語でのサポートなど、海外やオンラインに初めて挑戦する企業様向けのサービスもアリババジャパンをご用意していますので、まずは一歩、踏み出していただければと思います。

Alibaba.comの主な機能

日本のサプライヤー

メーカー／卸商社



世界のバイヤー

メーカー／卸商社／小売店



製品掲載

RFQ検索

データ分析

RFQ=Request for Question(見積りリクエスト)

日本にいながら海外バイヤーと出会う

企業概要

アリババ株式会社

所在地／東京都中央区京橋2-2-1 京橋エドグラン27F

設立／2008年5月30日

事業内容／B2BおよびB2Cの海外進出支援サービス
アリババグループの提供する各種サービスの展開



アリババ株式会社オフィス玄関

JETRO「日本貿易振興機構(ジェトロ)のサポート

INTERVIEW YUKIKO SHIOTSU

ジェトロは50年以上の歴史を持つ独立行政法人で、現在は日本企業の海外展開支援を柱のひとつに据えています。「海外の経済・貿易情報を入手したい」「海外取引先を開拓したい」「貿易、投資について相談したい」「海外進出を実現したい」といった企業の要望に応える支援メニューを取り揃えています。



独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)
仙台貿易情報センター

係長
塩津 由希子氏

Q1 ジェトロの海外ビジネス支援内容について教えてください

A ジェトロは、中堅・中小企業等の海外販路開拓や拠点設立、現地進出企業の活動円滑化を支援しています。具体的には、セミナーや調査レポートによる情報提供、貿易実務や現地法規制に関する相談対応、専門家による伴走型支援、海外展示会への出展サポートや、国内外での商談機会の提供等を行っています。

最近では、新型コロナウイルス対策としてオンラインセミナーを多数配信し、ジェトロの海外事務所から、鮮度の高い情報を提供させていただいております。是非、会社や自宅からお気軽に視聴してください。右ページの支援メニューの他にも多数のサービスを用意していますので最寄りのジェトロ事務所にご相談ください。

Q2 WITHコロナを踏まえた、新たな支援施策等について教えてください

A 海外との往来が制限される中、従来の海外展示会(ジャパンパビリオン出展)、海外バイヤーとの商談会は、現地へ渡航せずともオンラインで商談ができるよう進めています。また、ECを活用した海外販路開拓支援「JAPAN MALL事業」にも注力しています。本事業では、海外の様々なECサイトと

連携し、日本企業のECを活用した海外展開を支援します。日本国内で販売・納品が完了するため、リスクを軽減できます。また、一度の申込みで、複数の国・地域でのEC販売に挑戦できることも魅力です。さらに、バイヤーから販売データ等のフィードバックがあるため、自社商品のマーケティングにも活用できます。

Q3 海外事業展開に取り組む、または検討している企業にメッセージをお願いします

A この度の新型コロナウイルスの感染拡大で多大な影響を受けている方々に心よりお見舞い申し上げますとともに、感染の一刻も早い収束を願っております。海外ビジネスを対面で行うことが困難な状況となっていますが、ジェ

トロでは新たな施策を創出し、日本企業のオンラインを活用した海外展開をサポートしています。ジェトロは全都道府県に事務所を設置しています。海外展開でお困りのことがあれば、お気軽に最寄りのジェトロまでご連絡ください。

◆ ジェトロの海外ビジネス支援ツール（通常） ◆

セミナー・講演会 （オンライン有）

国内外のネットワークを駆使し最新の国際ビジネス情報を提供します。
（海外市場概要、貿易実務、FTA関連など）



ジェトロのウェブサイト

国・地域別の経済情報や規制など、海外ビジネスに関わるあらゆる情報がここに！



海外ブリーフィング （一部オンライン対応）

海外事務所の担当者に直接相談ができます。事前予約制。



貿易投資相談

実務経験豊富なアドバイザーが電話、メール、面談（オンライン可）方式で相談対応します（面談は要事前予約）。いずれも無料。



ハンズオン支援 （個別企業支援）

企業に専属専門家を配置し、商談同席、出張同行等を通じて、継続的に海外販路開拓をサポートします。



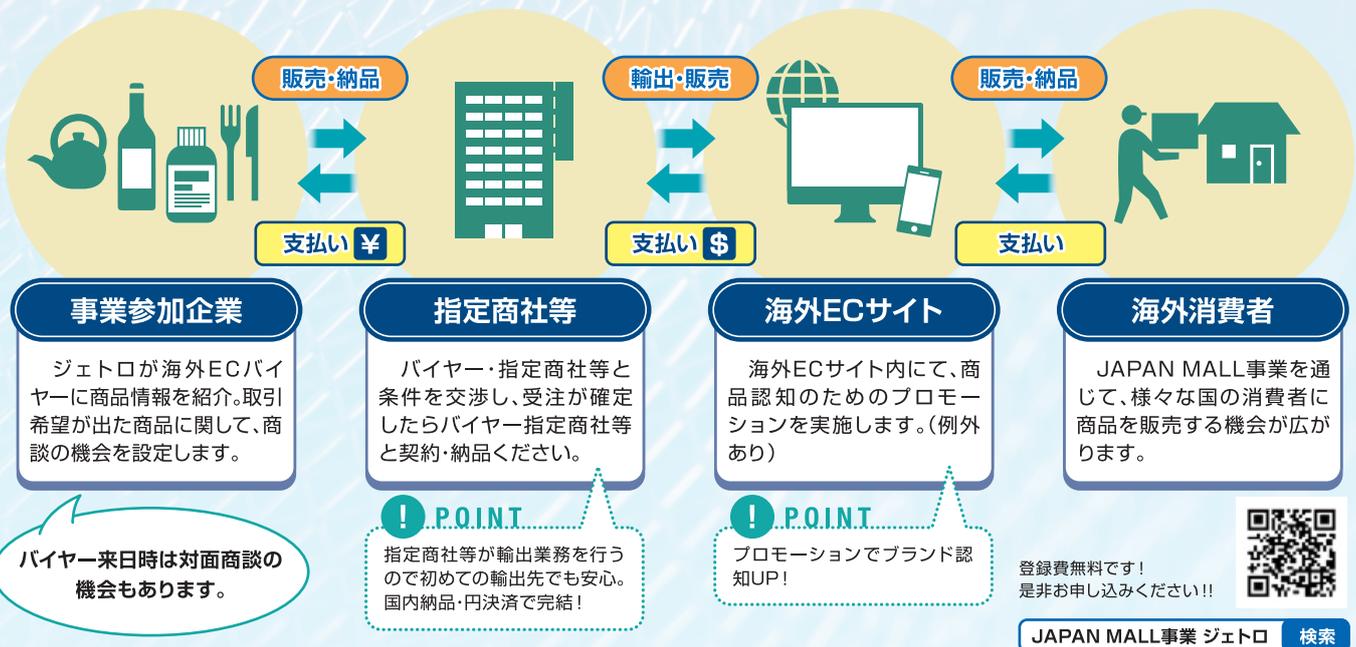
高度外国人材 伴走型支援

高度外国人材採用の計画策定から採用活動、採用後の社内制度整備まで、一貫して支援します。



◆ JAPAN MALL 事業 ◆

間に商社等が入るので、国内取引からはじめることができます！（※一部例外あり）



組織概要 独立行政法人 日本貿易振興機構（ジェトロ）

所在地 / 東京都港区赤坂1丁目12-32 アーク森ビル
設立 / 2003年10月（前身の日本貿易振興会は1958年発足）
国内外事務所 / 日本国内49カ所、海外76カ所（55カ国・地域）※2020年8月1日現在
宮城県 / ジェトロ仙台（住所 / 仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービル18階 TEL:022-223-7484 Mail:SEN@jetro.go.jp）

オンライン開催を含む
展示会・商談会の
情報はこちらから！



JETRO

中小企業基盤整備機構のサポート

INTERVIEW Takahisa Korai

中小企業基盤整備機構(中小機構)は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、起業・創業から成長期・成熟期に至るまで、企業の成長ステージに合わせた幅広い支援メニューを提供しています。地域の自治体や支援機関、国内外の他の政府機関と連携しながら中小企業の成長をサポートしています。



独立行政法人中小企業基盤整備機構
東北本部 企業支援部 企業支援課

主任
古来 隆久氏

Q1 中小機構の海外ビジネス支援内容について教えてください

A 中小機構では、「海外への販路開拓方法」や「貿易実務」、「契約手続き」等にお悩みをお持ちの企業に対し、専門家が課題解決に向けた最適な方法を無料でアドバイスする「海外展開ハンズオン支援事業」を実施しています。

また、同事業では、海外現地での調査等が必要な場合、その準備・計画づくりも含め、専門家が継続的に支援を行い、現地への同行支援を行うサービスも実施しています。
※現地調査に係る通訳や移動に必要な車両の手配、その費用負担も中小機構が対応します。

Q2 WITHコロナを踏まえた、新たな支援施策等について教えてください

A ① Q1.でご紹介した「海外展開ハンズオン支援事業」について、移動をすることなく相談していただけるよう、ウェブ会議システムを用いたリモートでの対応をスタートしました。

② 新型コロナウイルスの影響で海外企業との商談が難しい状況ですが、中小機構では、オンラインでの商談会を企画・実施しています。直近では9月に、東北地方で食品を取り扱う企業に向けて、海外バイヤーとの商談会を開催します。アジアを中心に販路を持つ海外バイヤーと、オンラインで商談ができます。また、商談がうまく進むよう、準備や輸出手続き等を専門家が支援し、必要に応じて専門家が商談に同席します。

今後、同様の取り組みを行う場合は、七十七銀行さんを通じてご案内いたします。

③ 消費者のEC需要が高まりを見せていますが、中小機構では、国内外を問わずEC・SNSを活用した販路開拓等に関する取り組みに対しても、専門家による無料アドバイスを実施しています。

④ 今後、中小機構ではテレワークや社内デジタル化に向けた国の支援策を新たに実施予定です。

新型コロナウイルスにより、働き方・商談方法がオンライン化することが予想されますので、社内のデジタル化を検討の方はぜひご利用ください(2020年8月開始予定)。

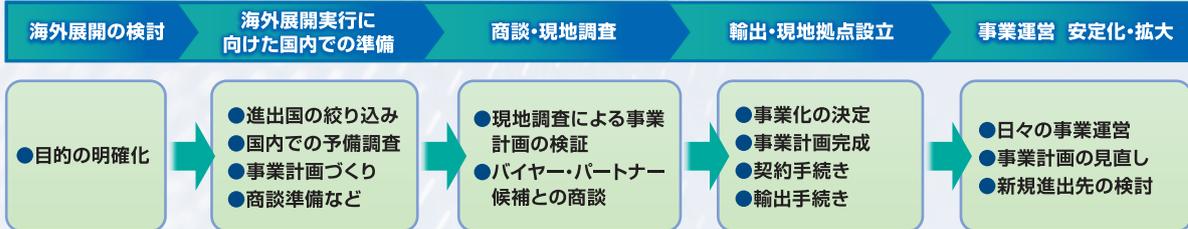
Q3 海外事業展開に取り組む、または検討している企業にメッセージをお願いします。

A 新型コロナウイルスの感染拡大で、国内事業・海外事業どちらにも大きな影響が出ている企業が多数いらっしゃると思います。中小機構では、上記のような海外事業支援はもち

ろんのこと、日本国内の事業に関しても様々なサポートツールを用意しています。企業経営に関して、「トータルサポート」を提供できるのが中小機構の強みですので、ぜひお気軽にご相談ください。

中小機構の海外ビジネス支援ツール（通常）

海外への販路開拓や
投資を目指す中小企業



海外展開ハンズオン支援事業（無料）

1 各ステップで発生する個別課題への支援 専門家による1回60分程度のアドバイス(利用回数制限なし)

2 複数ステップを一気通貫で支援・現地調査を前提にした取り組みへの支援

海外事業化に向け、専門家が定期的・長期的に皆さまの取り組みを支援。

事業計画の策定、調査先・商談先のリストアップ、事業運営後のフォローによりサポート。

ジグテック(J-Good Tech)

<https://jgoodtech.jp/pub/ja/>



- 日本の中小企業と国内大手企業・海外企業をつなぐビジネスマッチングサイト。
- 海外企業のニーズ検索、自社製品・技術のプロモーション・提案が可能。

CEO商談会

- 日本企業とのパートナーシップ等を希望する海外企業との商談会

海外展開セミナー・ワークショップ

- 地域支援機関・金融機関と連携した海外展開に関する情報提供・事例紹介

中小機構が提供する主な支援メニュー

中小機構の海外ビジネス支援ツール（WITHコロナ関連）

海外展開

海外展開ハンズオン支援事業（オンラインアドバイス）

海外展開に関する様々な課題等について、ウェブ会議システムを利用し、オンラインでのアドバイスを実施します。また、簡易なものについてはメールでの相談対応も可能です。

販路開拓

オンライン商談会（例：東北食品輸出オンライン商談会）

ウェブ会議システムを利用し、海外バイヤー等との商談機会を提供します。海外渡航等の移動コストをかけず、低予算での海外販路開拓を支援します。

デジタル化

ECアドバイス（無料）

国内外問わず、ECやSNSを活用した取り組みについて、専門家が無料でアドバイスを行います。新型コロナウイルスの影響により、B2Cビジネスが活性化するなかで皆さまの事業を支援します。

デジタル化応援隊事業（2020年8月開始予定）

EC分野も含め社内のデジタル化を支援するIT専門家を皆さまに紹介し、相談費用の一部を国が負担します。新型コロナウイルスの影響によるテレワーク対応や、今後、増えることが考えられる「オンライン商談」等へ対応に向けた社内のデジタル化をサポートします。

組 独立行政法人
織 中小企業基盤整備機構
概
要

設 立 / 2004年7月
本 部 / 東京都港区虎ノ門
地域本部 / 沖縄事務所を含む全国10拠点
中 小 企 業 大 学 校 / 全国9校
インキュベーション施設 / 全国32カ所

Be a Great Small.
中小機構

コロナで変わった中国ライフ



FUMIAKI
KOBAYASHI

上海駐在員事務所

小林 史明

中国における新型コロナウイルス対応経緯

2019年末、湖北省武漢市においてはじめて新型コロナウイルスの大規模な流行が報告されました。1月23日以降、感染地域へ

の出入境が制限されたほか、3月28日以降は外国人の入国が停止され、8月上旬時点でも大きく制限されています。

コロナで変わったこと

生活編

感染対策のため、商業施設や地下鉄の駅等では、健康状況を証明する「健康コード」の提示と体温チェックが行われています。

また、上海ディズニーランドなどのレジャー施設では事前予約制が導入され、入場制限が行われています。

学校は6月より順次再開されていますが、一部ではインターネットを活用したウェブ授業が行われています。

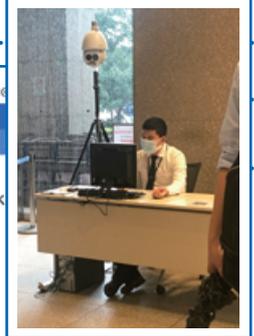
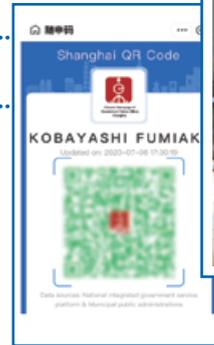
ビジネス編

新型コロナウイルスの流行により、中国においても外食・サービス産業は大きな打撃を受けましたが、仕事がなくなった従業員を

人手が不足したフードデリバリー産業へ時的に派遣することで雇用を守る、という新たな取り組みが見られました。

このような手法は「従業員シェア」と呼ばれ、中国の大手IT企業であるアリババが考案したもので、コロナ収束後も従業員の雇用を守る経営手法の一つとなると言われています。

「健康コード」や「ウェブ授業」、考案から2日後には実施された「従業員シェア」、どれを取っても日本と比較して、その導入スピードには驚かされます。中国の走りながら軌道修正を行う考え方は、今回の新型コロナウイルスの状況下においてはプラスに働いていると感じます。



健康コードが緑だと通行可、黄はコロナ感染者との濃厚接触の可能性あり、赤はコロナ感染者とされ通行不可となります。また、上海駐在員事務所の入居ビルでは、体温チェックで37.3℃以上だと入館ができません。



現地の日本人学校に通う私の娘も、タブレット端末が支給され、ウェブ授業を受講しています。コロナ発生後に専用のアプリが開発され、各学校で使用されています。

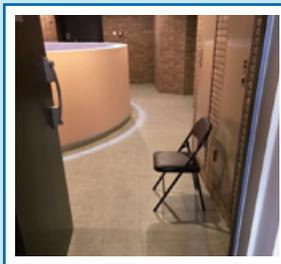
私の隔離生活 ～中国での2週間自宅隔離の記録～



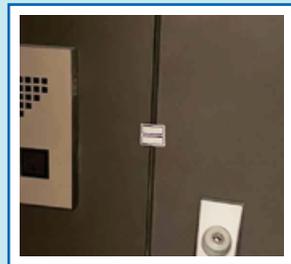
3月8日、上海の空港に到着後、居住エリア毎に分かれ、バスで自宅まで送迎してもらいました。担当者は皆とても親切でした。



自宅マンション前では夜中にもかかわらず、医師の方に出迎えてもらい、体調チェックと隔離生活の説明を受けました。



食事はデリバリーで、玄関前のパイプ椅子におもらいます。また、朝・晩の2回、体温報告を行いました。



「外出管理のためデバイスを設置」との通知がありましたが、まさかのシール(笑)。カメラを設置されたマンションもあったようです。



N E W S
上海駐在員事務所 所長
菅原 教行

上海駐在員事務所開所15周年を迎えました！

2020年7月22日、おかげさまで七十七銀行上海駐在員事務所は開所15周年を迎えました。今後も、お取引先の中国ビジネスを全力でサポートさせていただきますので、引き続き当事務所をご活用いただけますと幸いです。

コロナで変わったシンガポールライフ



シンガポール駐在員事務所

青松 隆太



📍コロナ発生から経済封鎖に至るまで

シンガポールでは、2020年1月23日に初の感染者が判明した後、3月頃より、海外からの帰国者増加に伴う市中感染や、建設工事現場への出稼ぎ労働者コミュニティでの感染が爆発的に増加したことから、サーキットブレーカー(以下、「CB」といいます。)と呼ばれる経済封鎖が発動され

ました。ピーク時には、1日あたりの感染者が1,500名を超える状況でしたが、5月中旬にピークアウトし、6月2日にCBは解除されています。7月上旬時点では、1日あたりの感染者が市中で10名程度、出稼ぎ労働者の中で100~200名と、一時に比べて小康

状態を保っており、経済活動の再開に向け、活動制限の緩和が進められています。

また、CB期間中は殆ど人の往来がなかった繁華街オーチャードにも、3~4割ほどの人の流れが戻る等、徐々に活気を取り戻している状況です。

📍コロナが変えた「これからの日常」

生活編

1メートル以上の間隔を保つソーシャルディスタンスの維持や、マスクの着用が監視されており、商業施設やオフィスビル等の建物への入退場時にはQRコードの読み取りが義務付けられる等の管理が徹底されています。違反者には罰金や、永住権および滞在ビザの永久剥奪等が科せられることになっており、実際、CB期間中にマスクを外して外でビールを飲んでいた外国籍居住

者6名が国外退去処分となっています。

ビジネス編

物流、医療、飲食等、生命維持に関わる業種はコロナ禍においても「essential service」として出社可能な人数制限などを受けながら営業継続が認められましたが、その他業種は基本的に、在宅勤務が求められています。仙台市より小さな国土に500万人以上の人々が住み、他国との買

易や金融、観光といった経済活動を国の発展の原動力としてきたシンガポールとしては、一刻も早く自国の感染リスクの芽を摘むことに躍起になっています。企業からははじめは不満も出ましたが、今ではウェブ面談やECサイトの開設等、コロナ禍での事業継続を目指し、新たなビジネススタイルの確立、営業チャネルの創設に取り組んでいます。

📍コロナ後のシンガポール駐在員事務所支援体制

ICT(情報通信技術)先進国であるシンガポールは、オンライン申請やキャッシュレス決済等のインフラが整っており、国民のICTリテラシーも高いため、アフターコロナにおける新たなビジネスモデルの試

行にも適していると言えます、「ASEANのショーケース」、「ASEANビジネスの統括拠点」としてプレゼンスが更に高まることが期待されます。

シンガポール駐在員事務所では、シン

ガポールに加え、ASEAN諸国についても、各国のコロナ関連規制や、経済活動の再開状況等に合わせた各種支援を実施いたします。お気軽にお問い合わせください。



人のいないオーチャード通り



7月上旬には、少しずつ人出が増えてきました。



店頭には大きなQRコードが設置されています。



N | E | W | S
ホーチミン駐在
梶原 康太

ベトナム・ホーチミンに新たに行員を派遣！

2020年7月より、ベトナム・ホーチミンの日系コンサルティング会社に駐在を開始しました。新型コロナウイルスの影響でホーチミンへの渡航は困難の連続でしたが、その点を含め私のホーチミンでの業務内容を今後ご紹介致しますので、どうぞよろしくお願致します。



七十七グループは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

Global Letter

Vol.21

2020年 8月発行

発行/七十七銀行 市場国際部 アジアビジネス支援室

TEL.022-211-9880 FAX.022-721-5877

<http://www.77bank.co.jp>

☐ 本誌のバックナンバーは下記のURLよりご覧いただけます

<https://www.77bank.co.jp/kokusai/globalletter.html>