



# Global Letter



## 特集 コロナに負けない海外ビジネス

### 1 ニイヌマ株式会社

インタビュー | 代表取締役 新沼 利英氏

### 2 有限会社アトワ

インタビュー | 代表取締役 門傳 喬仁氏

# Global Letter

## Contents



### 特集 コロナに負けない海外ビジネス

01 **1** ニイヌマ株式会社  
|インタビュー| 代表取締役 新沼 利英氏

04 **2** 有限会社アトワ  
|インタビュー| 代表取締役 門傳 喬仁氏

07 オンラインセミナー 77グローバルタイムズ開催報告

08 海外派遣行員のご紹介 ホーチミン・大連・ロンドン

12 グローバルトピックス コロナが変えた現地生活事情

## Photograph of the cover



- 1 ベトナム(ホイアン市の街並み)
- 2 ベトナム(ホーチミン市庁舎)
- 3 ベトナム(ハロン湾)

### ■ 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社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、当社はその正確性・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。

# ニイヌマ株式会社

I N T E R V I E W

TOSHIHIDE  
NIINUMA

ニイヌマ株式会社は、宮城県石巻市で1913年(大正2年)に馬の蹄鉄のリサイクルを行う古物商として創業して以来、「人と環境の未来へ向けて」を大きなテーマに、宮城県石巻市で長年にわたり金物業を営んできました。2000年代後半からは、現在の主力事業であるLED照明の開発製造販売事業のほか、持続可能な社会とお客様への「安心・安全」の製品・サービスを提供することを使命として、福祉や農業をはじめとした幅広い事業を展開しています。また、2019年にはベトナム現地法人を設立し、現地企業向けのLED販売事業を行う等、海外事業にも積極的に取り組んでいます。

代表取締役

新沼 利英氏

## Q1 事業内容について教えてください

A

当社は、長らく古物事業と金物建築資材の販売事業を主力としてきましたが、今後の収益の柱となる新規事業への参入が必要であると考え、2009年頃に現在の主力であるLED照明の開発製造販売事業をスタートさせました。今でこそ当たり前となったLED照明ですが、当時は水銀灯や蛍光灯の利用が主流であり、廃棄にかかる環境汚染が問題となっていました。長期間の利用が可能で、廃棄時に環境汚染物質が発生しないLED照明の普及に取り組むという決断は、祖業がリサイクルを行う古物事業であり、常に環境に配慮したビジネスを心掛けていた当社にとって自然なことであったと考えています。現在ではLED事業のほかにも、「強アルカリ」の性質を利用した分解型生ごみ処理機の製造・販売を行う「生ごみ処理事業」や、食品廃棄物である卵殻を再利用した除菌スプレー等を製造する「イノベーション事業」を通じ、社内一丸となってSDGs(持続可能な開発目標)の達成に取り組んでいます。



社内に飾られている創業時の大正二年頃の写真(左)と、昭和40年頃の写真(右)

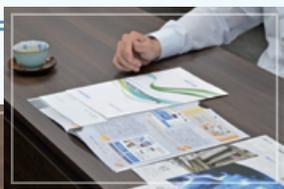


聞き手:七十七銀行 穀町支店長 武田 東洋

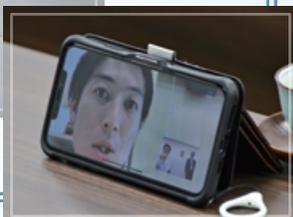
## Q2 海外進出のきっかけは何ですか？

A

当社は埼玉県に事業所を構えており、日本国内の営業活動については本社と埼玉の事業所にて対応できる体制を構築することができていました。そうした状況も踏まえ、次の営業拠点の候補地として、海外展開の可能性について考えたのがきっかけです。約8年前には、ASEAN圏の需要取込みを目的にシンガポール事務所を開設し、現地で採用したシンガポール人を所長として営業活動を行いました。日本と現地の商習慣やビジネスの進め方の違いがネックとなり、残念ながら約1年半で撤退することとなりました。ただし、ASEANマーケットには引き続きビジネスチャンスがあると考えていたことから、本社に海外事業部を立ち上げ、出張ベースで営業活動を継続しました。ある程度安定して海外向けの売上が計上できるようになった頃には、需要が旺盛であり、100%子会社の設立が可能なベトナムを海外拠点の候補地として選定し、海外拠点設立にかかる準備を開始しました。



ベトナム現地法人の箕輪代表とのオンライン会議の様子



Q3

## 海外事業の内容について教えてください

A

2019年4月にベトナム現地法人であるNIINUMA VIETNAM CO.,LTD. を開設いたしました。事業内容として、現地日系企業に対する工場・オフィス向けLED照明の販売事業のほか、現地自治体からの受注を受け、LED街路灯の販売・設置業務にも積極的に取り組んでいます。スタンダードなLED街路灯のほか、ソーラーパネルを搭載した蓄電池付きの街路灯も取扱う等、環境に配慮した製品の普及に取り組んでおり、これまでにハノイ近郊に約2,000基、ベトナム北部に位置するイエンバイ省に約200基を納入した実績があります。また、ベトナムは日本のように整った電力供給網が整備されているとは言い難く、地方部では十分な電力供給がなされておりません。LED商品の販売にとどまらず、ソーラーパネルや蓄電池の供給を通じてベトナム国内の電力事情の安定に貢献することも、当社の大きな使命であると考えています。



ベトナム現地法人スタッフの皆さんと事務所の様子

**NIINUMA** Co., Ltd.



ベトナム現地法人ショールーム(ハノイ)の様子



Q4

## 海外進出の際に、ご注意されたことは？

A

海外進出において最も注意したことは「正確な情報を手に入れる」ことです。ベトナムに限らずその他の国でも言えることですが、会社の設立やその他の行政手続きにかかる正確な情報を入手することは簡単ではありません。ベトナムでは、事前に行政に確認した資料を持参しても手続きがスムーズに進まなかったという事例を頻繁に耳にします。当社がベトナムに進出した際には、七十七銀行のハノイ駐在員に協力を仰ぎ、コンサルティング会社や会計事務所等の現地専門機関の紹介を受けて手続きを進めたことで、大きな問題もなく現地法人を設立することができました。海外での法人設立手続きは言語の問題もあるため、信頼できる専門家の活用が非常に重要だと考えています。



七十七銀行のベトナム駐在員とショールームにて



ハノイ市投資計画局との会議の様子



Mu Cang Chai県人民委員会訪問時の様子



ハノイTV取材時の様子

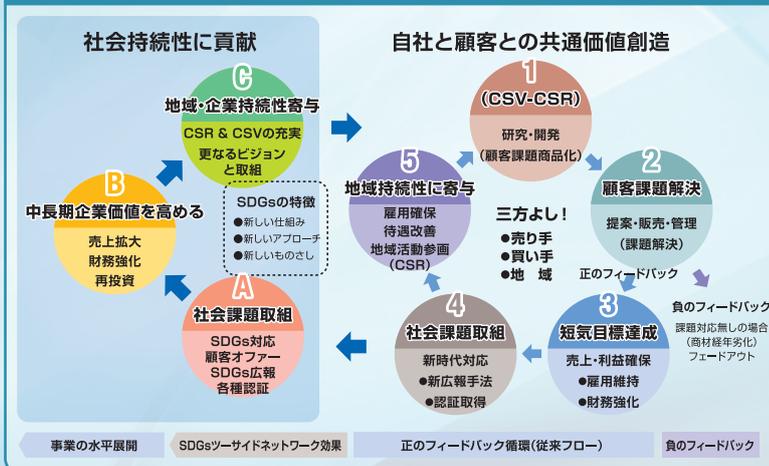


ニイヌマのLED照明は街路灯の他、オフィスや学校、工場にて広く利用されています。また、最近ではソーラーライトの導入実績も増加しています。

## Q5 今後の展望について教えてください

**A** ベトナムでの主力事業であるLED街路灯の販売事業については、自社製品の競争力強化のため、より環境に配慮した付加価値の高い製品の開発に取り組んでいます。加えて、新型コロナウイルス感染拡大の影響による遅れはありましたが、LED照明のショールームが2020年11月にオープンしましたので、今後は現地ローカル企業も含め、多くのお客様に当社の製品をご利用いただけるよう営業活動を強化していきたいと考えています。また、日本本社の海外事業部においては、アルコール製品の利用に制約のある方でも安心して利用が可能な業務用除菌・抗菌スプレー「クリーンエッグ」(ハラール認証取得)のインドネシア向け販売に向けて準備を進めています。海外拠点での営業活動に加え、越境EC等の非対面チャネルの活用も視野に入れながら、幅広い販路の獲得ができるよう今後も積極的な海外展開を続けていく予定です。

### 業務にSDGsの観点を(当社WEBサイトより転載)



## Q6 海外進出を検討されている企業へのメッセージをお願いします

**A** ベトナムは今まさに経済発展を遂げている国であり、その発展スピードの速さからまだまだ産業の隙間=ビジネスチャンスがあるように感じています。加えて、2020年8月にはEU・ベトナム自由貿易協定(FTA)が発効される等、ビジネス環境の整備は進んでおり、勤勉な国民性と相性が良い日本企業の活躍の場は多いと考えています。

また、これまでの海外展開の経験から、メイドインジャパンの技術・製品を求めている海外企業はとて多いと実感しています。リスクを避けるために入念な事前調査を行うことはもちろん重要ですが、まずは「海外」という言葉にアレルギーを持つことなく、国内での販路開拓と同じ気持ちで海外事業展開を検討してみたいはいかがでしょうか。



業務用除菌・抗菌スプレー「クリーンエッグ」

### 企業概要

#### ニイヌマ株式会社

本社 / 宮城県石巻市門脇字元浦屋敷2番地の20  
 設立 / 1961年5月10日  
 事業内容 / LED照明事業等  
 資本金 / 5,000万円



# 有限会社アトワ

## INTERVIEW

有限会社アトワは、「亜麻仁油」をはじめとした海外のオーガニック食品の輸入・販売を20年以上前から手掛けており、現在では仙台市中心部に構える店舗のほか、ECも活用することで、全国の消費者へ高品質な輸入商品を提供しています。また、近年は、地元である東北から九州に至るまで、日本全国の高品質なメイドインジャパン商品の輸出代行業務も行う等、積極的に海外事業に取り組んでいます。



TAKAHITO  
MONDEN

代表取締役  
門傳 喬仁氏



### Q1 事業内容について教えてください



聞き手:七十七銀行 中央市場支店長 佐藤 和行、  
小山 莉穂

A

当社は、日本に流通していない品質の高い海外食品や化粧品の輸入・販売事業に20年以上前から取り組んできました。現在では、アメリカ・カナダ・イタリア・イスラエルの食品・化粧品メーカー4社の日本総代理店として、厳選された高品質な商品の輸入・販売を行っています。

また、長年の輸入業務にて培った海外とのネットワークを活用し、2013年からは輸出業務にも取り組んでいます。これまでに日本国内18社の酒類・食品メーカーの商品をヨーロッパ・中東向けに輸出しており、今後も魅力的な日本製品を積極的に海外に発信していきたいと考えています。

### Q2 海外事業に取り組まれたきっかけは何ですか？

A

現在、当社が日本総代理店を務めているアメリカの「オメガニュートリション社」のロバート社長との出会いがきっかけです。創業期の当社は翻訳業を主業務としていましたが、当初より食品関連事業に参入したいという意向がありました。その折に、日本での販路開拓を目指していたロバート社長が来日し、縁あってお取引をスタートさせました。

輸出事業については、ワインの輸入業で取引をしていたイスラエルのパートナー企業より、日本の高品質な酒類や食品を輸出してくれないかとの打診があったことがきっかけです。当時、イスラエルでも日本食が注目されつつありましたが、レストランで提供される日本酒や食材は第三国で製造・輸入されたものばかりであり、本来の美味しさや品質の高さが正しく認識されていない状況でした。その後、当社が厳選した商品を現地に紹介し始めたことで、メイドインジャパンの品質の高さが強く認識され、現在では日本食レストランに限らず、多くのローカルレストランや小売店でも日本の商品を見ることができるようになっています。



イスラエルのローカルレストランでもメイドインジャパン商品が親しまれています



ATOWAショップにてオメガニュートリション社長夫妻

Q3

## 海外バイヤーとの取引で注意するポイントを教えてください



A

海外との取引を行う際には、日本と異なる各種規制に留意することはもちろんですが、取引先との条件交渉にもポイントがあります。海外バイヤーのなかには、合意した条件があるにも関わらず、取引実績を重ねると、次々と「～すべきだ(should be)」といった言葉で輸入や販売時に発生する費用の負担を求めてくる企業もあり、注意が必要です。

また、商品によっては品質保持の為、低温での輸送・管理が必要なケースもありますが、こういったコストについてもバイヤーにしっかりと

理解させることが重要です。商品のブランディングのためには、品質管理が最も重要であり、たとえコストがかかったとしても最適な輸送方法を選択することは不可欠です。当社では、20年以上にわたって海外食品の輸入・流通に携わる輸出入商社として蓄積したノウハウを活用し、お取引先のご意向を最大限に配慮したうえで、海外バイヤーと良好な取引関係を続けることができるよう意識し、日々のビジネスに取り組んでいます。

### いろいろは 一番町壱式参横丁のATOWAショップ



「Natural & Colorful」をテーマに、自然で心と体に良い商品をご提供できるよう心掛けています

有機亜麻仁油

Q4

## 海外バイヤーとの商談を成立させるポイントは何ですか？

A

自社製品に合った海外バイヤーを見極めて商談することです。海外バイヤーのなかには、商品の詳細や価格帯を確認することなく、安易に商談を申し込んでくる企業も少なくありません。商談前には必ず相手の販売チャネルや取扱商品の価格帯を確認し、ビジネスパートナーとなり得るかを判断することが重要です。

また、海外バイヤーに商品の生産現場を見てもうことも非常に重要なポイントです。当社では、商品の輸出前には必ず海外バイヤーを製造現場まで案内し、商品知識や生産者の社風、その商品が生まれた土地の風土を理解してもらうように努めています。そうすることで、海外バイヤーも品質管理や現地でのブランディングの重要性を認識し易くなり、スムーズに商談を進めることができます。これまでの実績を見ても、生産現場を訪問した当日に現場で初回のオーダーを決めたケースが多く、商談成立への大きなポイントだと感じています。



海外バイヤーを鹿児島島の生産現場へご案内

## Q5

# 今後の展望について教えてください



海外での販売会の様子

## A

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、海外でも飲食店向けの販売は厳しい状況が続いていますが、スーパー等の小売店向け販売のほか、ECを活用したBtoC向け売上が順調であり、ありがたいことに3月以降のコロナ禍においても定期的な輸出のオーダーが入っています。今後は、より小売に適した商品の取扱いを進めるとともに、小売店舗への販売に強い海外バイヤーとのネットワークを拡充していく予定です。

また、リアルでの商談会や海外バイヤーの来日が難しい中、当社ではヨーロッパ・中東に拠点を置くパートナー（Naor Levy氏）と連携し、セールスコンサルティング事業にも取り組んでいます。海外での販売促進や、生産者の代理として海外展示会等に参加し商品のPRを行うことで、引き続き日本・東北の魅力的な商品を積極的に世界に発信していきたいと考えています。



2016年FOODEX JAPAN出展時の様子

## Q6

# 海外バイヤーとの取引を検討している企業へのメッセージをお願いします

## A

海外のマーケットではまだまだ日本食ブームが続いており、多くの海外バイヤーが質の高いメイドインジャパンの商品を探しています。海外バイヤーからの打診があっても、リスクや販売手続きの手間を考えて、取引を諦めてしまう企業も多くいらっしゃると思いますが、当社のような輸出入商社を通すことで、リスクも少なく、取引に関しても国内業務と変わらず海外での販路を開拓することが可能です。

当社では、輸出販売後も海外バイヤーと日々連絡を取り合い、課題を共有することで、一緒にマーケットを作っていくことをモットーに務めています。メイドインジャパンの製品を世界に広げたいと考えている皆さま、ぜひ一緒に頑張っていきましょう！



イタリアの食品メーカーBREZZO社にて。現地工場視察時に経営者兄弟と

## 企業概要

### 有限会社アトワ

本社／宮城県仙台市青葉区一番町2丁目3番30号  
 設立／1986年4月10日  
 事業内容／輸出入商社  
 資本金／1,000万円



# オンラインセミナー 77グローバルタイムズ

海外駐在員が語る リアルな「いま」

## 海外4拠点より、現地の状況をリアルタイムでレポートしました

七十七銀行では、新型コロナウイルス感染症の影響で海外への渡航制限が継続している「いま」、現地の最新の情報を直接ご提供する機会として、オンラインセミナー「77グローバルタイムズ」を開催しました。

本セミナーでは、海外(中国・シンガポール・タイ・ベトナム)に駐在している当行行員より、各地の生活状況、経済状況等についてご説明したほか、参加者からのご質問にお答えする時間も設けました。

当日は100名を超える方々にご参加いただき、「大変参考になった」とのお声を数多くいただきました。

今後もオンラインツールを活用して、様々な海外情報の提供を継続して参ります。

### 開催当日の様子

**中国**

**タイ**

**シンガポール**

**ベトナム**

日本からの  
参加行員

青木

渋谷

澤田

石戸谷

#### 開催概要

開催日時 ▶ 2020年9月24日(木) 14:00~15:20

開催方法 ▶ オンライン開催[Zoomを利用]

主催 ▶ 株式会社七十七銀行

参加者 ▶ 108名

中国リアルタイムレポート  
レポーター ▶ 上海駐在員事務所 所長 菅原 教行

タイリアルタイムレポート  
レポーター ▶ アジアビジネス支援室(タイ駐在) 角館 洋佑

シンガポールリアルタイムレポート  
レポーター ▶ シンガポール駐在員事務所 所長 生井 隆浩

ベトナムリアルタイムレポート  
レポーター ▶ アジアビジネス支援室(ベトナム駐在) 梶原 康太

# コロナ禍での海外赴任～ホーチミン編



ホーチミン駐在  
梶原 康太



## ◎コロナ禍におけるホーチミンへの赴任

シンチャオ!こんにちは!私は今年の7月からベトナム・ホーチミンの日系コンサルティング会社で勤務しています。勤務先の「エスコンサルティングベトナム」は、東京に本社を構える株式会社エスネットワークスのベトナム現地法人です。当初は4月より勤務をはじめの予定でしたが、新型コロナウイルス感染症(以下、「コロナ」といいます。)の影響により渡航ができず、当行本店での3カ月以上にわたる渡航準備の後、ようやくベトナムへ上陸することができました。コロナ禍においては、世界各国で通常通りの人の往来が難しい状況にありましたが、日本およびベトナム政府は調整を重ね、ビジネス目的の渡航者に限定した特別航空便の運航を決定し、約450人の日本人をベトナムへ入国させることになりました。私も運良くこの特別航空便への搭乗ができ、6月26日にベトナムに入国、その後、14日間の隔離生活を経て、現在に至ります。

ニュースや新聞等で「14日間隔離」という言葉を皆さんも頻繁に耳にしたかと思いますが、私はベトナムへの渡航日が決定した時から、入国後の隔離生活を考えるだけで、絶望的な気持ちになりました。「14日間誰にも会えない…」「直接会話ができない…」「精神的に参ってしまうのではないか…」という不安を抱えながら準備に当たっていました。

成田空港を出国する際には、全身を覆う防護服の着用を義務付けられ、ベトナムでの隔離生活を過ごすホテルまでその姿で移動しました。6月26日の16時にホテルへチェックインし、そこから336時間(14日間×24時間)の隔離生活がスタートです。社会人になって以来、「時間に追われる」毎日を過ごしていましたが、この336時間は、人生で初めて「時間が過ぎるのを待つ」生活を経験しました。

その中でも、お取引先や勤務先とオンライン会議等を行ったほか、同じフロアで隔

離されている方々とのグループチャットでの情報交換や、夜には自宅をつないで家族と会話ができるなど、オンラインツールがあることの有難さを、改めて実感しました。

ただ、毎日決まった時間に部屋の前に置かれているお弁当は、毎食異なる献立など、気遣っていただきましたが、見た目と味はほぼ一緒…。当初は楽しみにしていた食事も、終盤は食欲が減退してしまいました。何とか336時間を過ごし、隔離が明けた時の嬉しさは、今でも忘れられません。

コロナ禍での隔離生活は、今では「珍しい経験ができた」と前向きに捉えていますが、できることなら最後にしたい、というのが正直な感想です。(当行には、中国との往来で合計42日間(1,008時間)の隔離を経験した者もおります。13ページをご覧ください。)

## 私の隔離生活 ～ベトナムでの2週間隔離の記録～



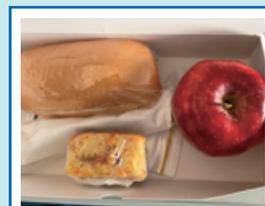
ホテルへ持込む荷物には、厳密な消毒が行われました



現地空港での様子



隔離期間中のお弁当



特別航空便の機内食



出国から隔離ホテルへのチェックインまでこの姿で過ごしました

## 現在の現地状況

11月5日現在のベトナムでのコロナ感染者数は累計約1,200人となっておりますが、日本や他国と比較すると感染拡大の抑制に成功しており、ベトナムは世界をリードする形で順次外国との出入国を再開する動きを見せています。特に経済的な繋がりが深い日本や韓国とは、一定の手続きが必要にはなりますが、ビジネス渡航者の往来も徐々に活発化しています。一時期は都市のロックダウンや、観光客、出張者などが入国できない影響で、苦境に立たされる飲食店や観光施設が多数見受けられましたが、人の往来が再開さ

れるに連れ、経済活動も着実に回復している様子が見取れます。また、ベトナムでは国内旅行が推奨されていることから、空港の国内線ロビーは連日混雑しています。

生活面では、手洗いやうがいの徹底や、オフィスビル、商業施設、飲食店等の店舗に入る際の検温など、ウィズコロナからアフターコロナに向けた新しい生活様式、ビジネス様式を模索している点は、日本と何ら変わりはありません。ベトナムは観光産業への依存度が高い国であることから、全世界でコロナが完全収束し、自由な人

の往来が早急に再開されることを祈るばかりです。



現地空港国内線ロビーの様子

## 業務内容・支援内容

私が勤務している「エスコンサルティングベトナム」は日系コンサルティング会社であり、日本人スタッフの他、日本語対応が可能なベトナム人スタッフが多数在籍していることから、きめ細やかな日本クオリティの対応が可能です。業務内容としては、ベトナムでの法人設立から現地での月次会計業務、税務申告代行、更に組織再編

まで、幅広い案件に対応可能であり、多くの日系企業のお客様にご利用いただいています。また、当社はベトナムだけではなく、香港、シンガポール、バンコク、マニラにも拠点を構えており、アジア各国への進出に対しても、各拠点が連携した形でのサポートが可能です。

現在のコロナ禍においては、ベトナムへの駐在や出張が必要な企業から、入国方法のご照会や入国支援のご依頼を頂戴す

ることが増えております。日本とベトナムの間では、ビジネス渡航者やその家族について、限定的に渡航を許可する制度の運用が開始されており、当社でも数多くの入国支援を行っている状況です。入国支援はもちろん、進出検討等、お客様のベトナムでのビジネスを全力で支援させていただきます。お問い合わせ等ございましたら、ぜひお取引のある当行本支店までお申し付けください!!

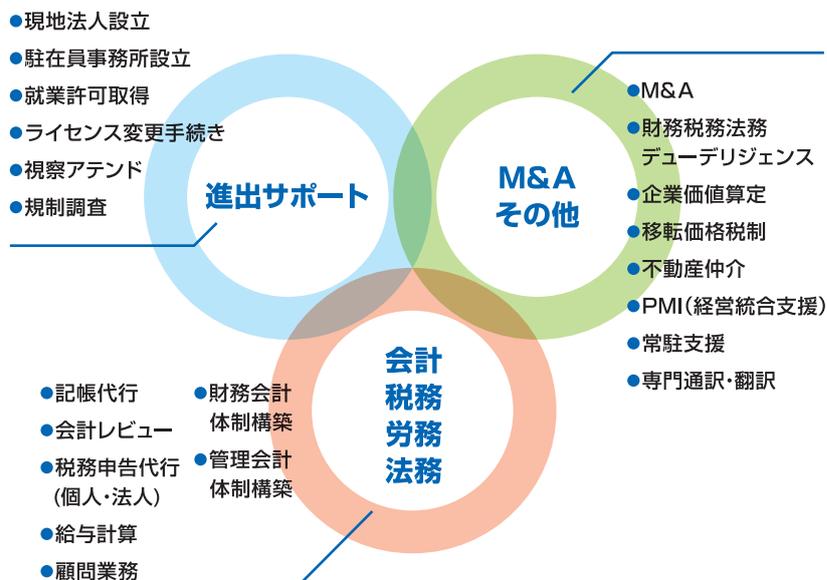


現地スタッフと職場にて



ベトナムビジネスについてお気軽にお問い合わせください

### エスコンサルティングベトナムのサービス概要



# コロナ禍での海外赴任～大連編



大連駐在

大坂 将太



## コロナ禍における大連への赴任

私は宮城県国際経済振興協会が運営する宮城県大連事務所に出向し、日々業務に取り組んでいます。新型コロナウイルス感染症の影響で2月初旬に日本へ一時帰国しましたが、中国における流行が一段落したことを受け、9月に大連へ再渡航しました。入国後は14日間の隔離措置が義務付けられていることから、私も大連空港到着後に市政府指定隔離施設であるホテルへ専用車で直行しました。

ホテルへの到着後は、まず隔離者連絡用のWechat(中国のメッセージアプリ)グループに参加します。約100名程度

の隔離者とホテルスタッフが参加しており、1日2回の体温報告や食事の配達等のオーダーをこのグループ内で行います。グループ内では実名での名前登録が必要であるため、自身が送付した体温や日々の食事の内容が他の隔離者に筒抜けとなり、最初の頃は多少の気恥ずかしさがありました。

ホテルではPCR検査実施等の場合を除き部屋から1歩も出られないことや、似通った献立の中華弁当を食べ続けることがかなりのストレスとなりましたが、知合った他の渡航者とオンラインで懇親会

をしたり、エクササイズの動画を見て運動したりと気を紛らわせていました。



PCR検査の様子

## 現在の現地状況

大連では7月にクラスターが発生したことから、約600万人の全市民を対象にPCR検査が行われる等、一時は中国における「危険地域」に指定されておりましたが、現在は元の日常を取り戻しつつある印象を受けます。一方、商業施設入口での検温と健康コード(スマートフォンの位置情報から自身の感染危険度を判断するコード)の提示による感染予防は、現在も徹底さ

れています。

また、現金支払いを受けつけず電子決済のみ可能な商店が現れる等、中国における新型コロナウイルス感染予防に対する意識は日本より高いように感じられます。

仕事上では、オンライン会議ツールの普及が日本同様に進んでおり、大連を含め中国各地でオンライン商談会が開催されています。



街中では徹底した感染対策が行われています

## 業務内容・支援内容

宮城県大連事務所では宮城県と中国との経済交流を促進するため、企業の方々へサポートを行っています。中国において開催される商談会への出展支援や、中国経済・中国企業に関する情報の収集・提供、宮城県の観光PRと中国観光客の誘致などが主な業務です。最近のサポート事例としては、2020年9月25日～27日に大連で開催された「大連日本商品展覧会」に

おいて宮城県関連企業の出展支援を行いました。中国に現地法人や協力会社がある企業については、現地のこうした展覧会・商談会への出展ニーズは平常時と同程度まで戻ってきていると感じます。中国への出張等はまだまだ難しい状況ですが、中国ビジネスに対して関心・ご相談がある場合は現地の情報提供が可能ですのでお気軽にお問い合わせください。



大連日本商品展示会にて

大連駐在員派遣先情報 >

- 派遣先 / 宮城県大連事務所
- 所在地 / 大連市中山区人民路15号国際金融大厦13階

# コロナ禍での海外赴任～ロンドン編



SHOTA  
OZAKI

ロンドン駐在

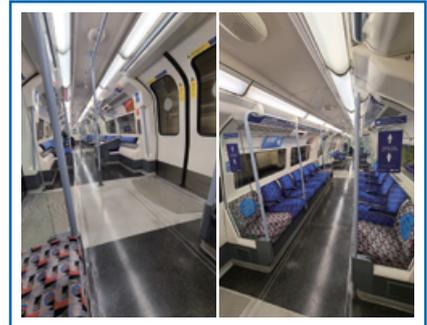
尾崎 翔太



## ◎ コロナ禍におけるロンドンへの赴任

私は2020年4月にJETROに出向し、9月より英国にあるJETROロンドン事務所にて日々の業務に取り組んでいます。英国では、3月中旬より新型コロナウイルスの感染者数が爆発的に増加し、4月のピーク時には1日あたりの新規感染者数が8,000人を超える状況でした。英国政府は、6月8日に新たな水際対策として新規入国者に対する14日間の自主隔離や連絡先・滞在先の申告等を要求する措置を発表したものの、航

空・旅行業界からの猛反発に加え、閣内・与党議員からも緩和を求める声が多かったことから、7月10日には一部の国と地域からの入国者については、自主隔離等の措置を免除する声明を発表しました。日本からの入国者に対しては、渡航前に電子フォームでの申請が求められるものの、隔離等は強制されておらず、東南アジアの諸外国と比較し、比較的容易に日本からの入国が可能となっています。



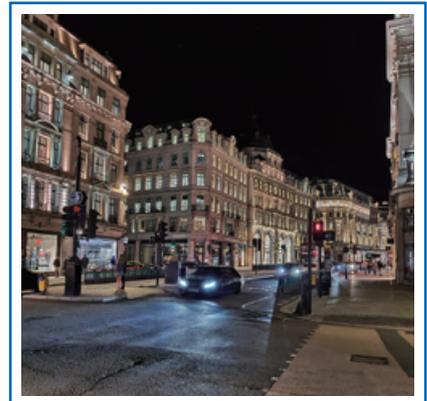
9月下旬、週末のロンドン市内地下鉄の様子。日中にも関わらず乗客は非常に少なくなっています。

## ◎ 現在の現地状況

一時は感染状況も落ち着いた英国ですが、9月以降は一転して感染者数が急激に増加したことから、英国政府は11月5日より、人口の大部分を有するイングランド地方にて、2回目のロックダウンを実施することを決定しました。具体的な措置としては、不要不急の外出制限や、テイクアウトを除くレストラン等の営業制限等で、その内容は前回3月のロックダウンと似通っています。11月9日現在、罰金等を用いた外出禁止措置も特段講じていないことから、ロックダウン以前と比較し

て人通りが著しく少なくなった印象はあまりありません。

ビジネス環境に目を移すと、8月以降は職場の感染対策等を前提に従業員の職場復帰を奨励してきましたが、昨今の感染増加及び今回のロックダウンを受け、再び在宅勤務が推奨されています。ただし、11月9日時点では、オフィスでしかできない仕事や建設・製造業の営業は許可されており、私も在宅テレワークを交えたスプリット勤務で業務を行っています。



ロンドン市内中心部の夜の様子。ハブ等も多いエリアですがあまり人影はありません。

## ◎ 業務内容・支援内容

英国は、新型コロナウイルス感染症が流行する以前の2020年1月31日、正式にEUを離脱（ブレグジット）しており、歴史的な転換期を迎えています。そして、現在は移行期間終了を迎える今年の12月31日までに、EUとの自由貿易協定（FTA）を締結させるべく交渉を展開しています。他方、日本と英国の両政府は9月11日、日英

包括的経済連携協定（EPA）について大筋合意をしました。私が所属するJETROロンドン事務所の調査・進出日系企業支援チームでは、上記協定に関する制度・手続き変更等を中心としたご相談を多くのお取引さまからいただいています。コロナ禍で対面での面談は困難な状況となっていますが、オンライン会議システムの活用により、日本国内からも面談にご参加していただく機会が増え、「ウィズコロナ」での新たなスタイルが浸透してきています。また、現地情報の提供や、進出にかかる手続き等のご相談についても引き続き受け付けております。英国および欧州マーケットにご興味のある方は、どうぞお気軽にご連絡ください。

### コロナが変えた現地生活事情

#### NEW YORK



#### Wear your mask

[アメリカ・ニューヨーク] 木下 浩幸 [邦銀ニューヨーク支店派遣]



新

新型コロナウイルスの感染拡大によりニューヨークの人々の生活スタイルは大きく変化しましたが、マスクの着用もその一つです。もともとアメリカにはマスクを付ける習慣がないため、ニューヨークでもロックダウン(都市封鎖)が開始された当初は多くの人がマスクを着用しておらず、行政もマスク着用による感染予防効果には懐疑的でした。しかし、その後マスクの着用により感染拡大を阻止できた事例が報告されるようになると行政の姿勢も変化し、他人に感染させないという観点から、社会的距離が維持できない場合のマスク着用が義務付けられ、今ではあらゆる場面でほとんどの人がマスクを着用する

ようになりました。一部の人はマスクを弱さの象徴として捉えたり、自分の健康は自分で決める権利があると主張してマスクの着用を拒否していますが、ニューヨーク州のクオモ知事は、他人の健康を害する権利は誰にもないとして、地下鉄やバスでマスクの着用を拒否した場合に罰金を課す等、全員がマスクを着用する社会に向けた取組みを強化しています。企業においても様々な対策が講じられており、配車アプリのUberでは、利用客がマスクの着用を拒否するとその情報が履歴として残り、以降はアプリ上にマスクを着用している自身の顔写真をアップロードしないと利用できないようになりました。一時は世界最悪の感染状況と

まで言われたニューヨーク州が経済の再開にたどり着いた時、クオモ知事は、マスクをして他人を思いやる愛が事態を克服したと述べており、ニューヨークでは今、マスクは思いやりの象徴でもあります。

COVID-19 Update:  
Please Wear a Mask



入居するアパートに貼られているポスター

#### HONG KONG



#### ハイキングでコロナ退治

[香港] 鈴木 康徳 [邦銀香港支店派遣]



香

港では2020年1月下旬に中国本土からの観光客が引き起こした感染第1波、3月下旬に欧米から戻った市民が引き起こした第2波を経て、7月下旬に第3波が発生しました。香港政府は第2波が落ち着いた4月中旬以降、防疫措置を順次緩和しましたが、それが第3波の発生に繋がったとの指摘もあり、現在でも多くの防疫措置が継続されています。具体的には、公共の場でのマスク着用義務と、複数人(5人以上)が集まるのを禁じる「集合禁止令」が挙げられ、冬に懸念される第4波の到来に備え、当面こうした措置が継続するものと予想されています。

香港では2000年代初頭に蔓延した

SARSの経験から、人々の感染予防への意識が高く、香港内での感染拡大が明らかになる前から、多くの人が自発的にマスクの着用を開始しました。一時的にマスクの供給は不足したものの、香港政府が市民向けにマスクの配布を行ったことで需給は安定し、現在ではカラフルなマスクを着用する人も多く、ポジティブに予防に取り組む様子が印象的です。

また、コロナ禍で自由に海外旅行ができない環境下、香港ではリフレッシュのためハイキングを行う市民が増加しています。香港という「100万ドルの夜景」など都会のイメージが大きいかもしれませんが、実際にはその面積の40%程度を公園や自然保護区

が占めており、多くのハイキングコースが整備されています。今年はハイキングの流行から遭難事故が増加しているようですが、コロナ禍で多くの制約があるなか、充実した日々を過ごそうとする香港市民のアグレッシブさを感じずにはられません。



密集していない屋外運動時は、マスクの着用義務免除

## 当行の海外ネットワークを活用し、 世界各国のトピックスを紹介します。

### THAILAND



### 競争激しいタイのデリバリービジネス

【タイ・バンコク】角館 洋佑 [東洋ビジネスサービス派遣]



タ

イでは新型コロナウイルスの感染拡大が見られた3月下旬に緊急事態宣言を発令し、一時は生活必需品販売店を除く全ての店舗を封鎖する等、徹底した感染対策を行ってきました。その成果もあって、2020年11月9日現在、直近1週間の新規感染者数は1日あたり10名程度で推移しており、日本と比較しても感染拡大の抑制に成功していると言えます。

新型コロナウイルスの影響により生活様式や働き方が変化した一方、大きく躍進した業界があります。それはフードデリバリー産業です。タイでは、基本的に家で食事を作らず、レストランや屋台で外食をするか、テイクアウトして家で食事をする文化があります。

日本ではUber Eats等が有名ですが、タイでは、ドイツに本部を持ち東南アジアで展開する「Food Panda(フードパンダ)」、シンガポールの配車サービス大手であるGrabの「Grab Food(Grabフード)」、無料通話アプリのラインによる「LINEMAN」が3大勢力となっており、これにタイ国内の事業者が相次ぎ参入し、激しいシェア争いを展開しています。

メニューは驚くほど豊富で、日本食から中華、タイ料理までほぼすべてのカテゴリーが揃っており、家にいながら高級レストランや地元の名店の料理を楽しむことができます。注文には、日本と同様にスマートフォンのアプリを使用します。注文後はバイクに

乗ったお兄さん(またはお姉さん)が家まで届けてくれますが、英語が通じない場合もあるので注意が必要です。コロナで家にいながらいろいろな食事を楽しめるフードデリバリー産業はこれからも成長していきそうです。



歩いているとフードデリバリーのバイクが何台も

### JAPAN



### 隔離の心得

【日本】野田 悠平 [アジアビジネス支援室]



2

2020年4月、中国で一つのニュースが話題を集めました。「山東省(中国北部に位置します)の男性、新型コロナウイルスの影響により3回の隔離生活を経験」。大変な思いをした人もいるのだな…、と同情しました。しかし、身近にもいるものです。同様の経験をした人が。そうです、私です。

中国で初の新型コロナウイルス感染者が確認されたのは2019年の11月でした。その後、感染者は爆発的に増加し、当時上海に駐在していた私も日本に緊急帰国し、はじめての14日間隔離生活を経験しました。オンライン会議システムを利用することで、通常に近い形で仕事ができただけは幸いです。

が、どうしても部屋から出られないのが辛い…。隔離生活を終え、外出できた時の嬉しさは一生忘れることはないでしょう。

その後、諸々の手続きのため中国へ戻り14日、任期満了による日本への帰国により、さらに14日間の隔離生活を経験しました。日本広しといえども、3回の隔離生活を経験した方はそう多くないでしょう。そんな「隔離生活のブロ」を自称する私から、僭越ながら、皆さまにアドバイスです！豪邸に住んでいる方は別として、やはり隔離生活では体力が落ちます。さらに言えば、話し相手がおらず口数が少なくなるため、喉も弱くなります。これらの予防には、毎日「歌いながらのスクワット」に取り組むのが最適です。

運動によるリフレッシュ効果も加わり、広瀬川のような穏やかな心を保つことができます。ただし、ベストなのは、そんな経験しないこと！皆さん、健康には十分留意してこの冬をお過ごしください！



2回目の隔離明け、上海での現地スタッフと



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.22

2020年 11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>