

HAPEE ハッピーメール MAIL

Hiroshima international Access and Promotion of Economic Exchange

発行：ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター

〒730-0052 広島市中区千田町 3-7-47

TEL：082-248-1400 FAX：082-242-8628

★ バックナンバーは産振構HP「拠点別レポート」から

【Mail Magazine 知っ得情報】

メルマガでは国、県、市町、産業支援機関等及び産振構の公募イベント助成金情報などのご案内をいち早く皆様にお届け致します（右記のQRコードで閲覧できます。）。

※ 毎週木曜日配信



(公財)ひろしま産業振興機構発行

「IT 技術の積極的活用で ビジネスモデルの転換を図る」

【国際委員】 ツネイシカムテックス株式会社
取締役会長 篠原 幸一 氏



ひろしま産業振興機構の国際委員をさせていただいているツネイシカムテックス株式会社の篠原幸一と申します。

弊社は広島県福山市、および埼玉県大里郡寄居町にそれぞれ大型のリサイクルプラントを保有し、福山市では廃棄物の中間処理とリサイクル、埼玉工場では廃棄物焼却灰のリサイクル事業を展開しております。2012年にベトナムに駐在員事務所を開設、2013年にはタイで水処理ビジネスを行う会社を設立、そして2018年にはマレーシアの金属リサイクルを行う会社を仲間に迎え、現在では国内6社、海外2社、海外駐在所1拠点でリサイクル事業を行っております。

2020年は新型コロナウイルスの世界的拡大を受け、世界経済は急速に落ち込みました。人々の生活様式が変わり、これまで当たり前であったことが当たり前でなくなる状況となり、私たちの事業をはじめ、多くの会社がビジネスモデルの転換を余儀なくされています。タイ、マレーシアの関連企業ではロックダウンも経

験しました。

ビジネスモデルの転換が求められる中で、私たちは積極的にIT技術を導入し、業務の効率化を進めました。海外では営業先が広範囲にわたりますが、営業活動にTV会議システムを積極的に活用したことで、相手先との打ち合わせの頻度も増え、かつ移動時間も削減できました。お互い同じ境遇であったこともありTV会議システムの導入に大きな障壁はありませんでした。また、移動制限で現地訪問ができない状況の中、スマートグラスを導入し、設備のメンテナンスや仕入れの確認などは遠隔で行えるようにしました。これらの取り組みもあり、ロックダウンを経験したにもかかわらず、大幅な業績悪化はなく、当初計画に近い状況で決算を迎えることができたことは非常にありがたいことでした。

2021年は海外との貿易を強化し、国内技術、国内商品の海外展開を進めていく所存です。今後とも、ご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

CONTENTS

ハッピーメールは、回覧して皆様でお読みください。

巻頭言	「IT 技術の積極的活用で ビジネスモデルの転換を図る」	ツネイシカムテックス株式会社 取締役会長 篠原 幸一 氏	1
海外 レポート	台北	台湾における日本酒ブーム変遷	2
	ジャカルタ	インドネシア進出失敗の原因を鑑みた進出戦略とは(3)	3
	上海	成都市の現地企業に県内商品を提案	4
	ハノイ	旧正月直前より急拡大した、北部ベトナムでの新型コロナ感染	5
	ニューヨーク	進む新型コロナのワクチン接種	6
お知らせ	ハッピーからのお知らせ		7-8

海外レポート | 台湾 台北

「台湾における日本酒ブーム変遷」

歐 元韻

＜台湾人初の「酒サムライ」誕生！＞

「酒サムライ」という言葉をご存じですか？
「酒サムライ」とは、2005年に日本の若手蔵元で組織する日本酒造青年協議会（会長：賀茂泉酒造（株）前垣壽宏氏）が創設し、「酒サムライ3か条」の精神を体現して日本酒と日本文化を愛し、その素晴らしさを世界に広めるために尽力する人々へ、本部が授与する称号です。これまでに様々な分野から90名の方々が選出されました。2020年に選出された5名のうち、台湾からは広島の前田酒造で代理で販売するマイケル・オー氏と、新潟の地酒を取り扱われているケニー・ヤン氏の2名が叙任されました。お二方とも台湾の日本酒界では有名な代表的人物です。



【酒サムライのマイケル・オー氏(右)とケニー・ヤン氏(左)】

＜3代目 Miss SAKE TAIWAN 発表＞

2月20日にMiss SAKE TAIWANの最終選考会があり見学しました。2019年から始まるこのイベントは、台湾国籍の応募者の中からアンバサダーを選び、台湾国内での日本酒に関する活動を行います。9名の候補者の、日本酒に魅了された理由はそれぞれでしたが、2016年公開のアニメ映画「君の名は。」をきっかけに挙げていたのは、とても印象的でした。選出された3代目のMiss SAKE TAIWANは、今後1年間日本酒を中心に日本文化の魅力を発信するアンバサダーとして活動します。

台湾で日本酒の普及及びPRに力を注いでいる理由はなぜでしょうか。台湾に諸外国から輸入されるお酒は、ワイン類が圧倒的に多いのですが、日本のワインは台湾ではあまり人気がなく、その代わりに日本酒が、比較的台湾の人達の口に合うようです。和食がユネスコ無形文化遺産へ登録されると、日本酒もスポットを浴びる存在として浮上してきました。また、2019年の日本酒輸入関税の40%から20%への緩和で、日本酒業界を取り巻く環境が大きく変化し、その結果、

人材、モノ、業界全体をあげての努力が、台湾の日本酒ブームをただ単なる一過性の流行ではなく、文化として根付かせる動きが定着しつつあります。これは余談ですが、2020年12月現在、国際唎酒（ききざけ）師4,946名のうち、858名は台湾の人達で占められております。そういう私もそのうちの一人です。

＜台湾での日本酒市場の可能性＞

日本酒の海外輸出量は10年前と比較して約2倍、金額にして約3倍の伸びを示しています。主に香港・台湾・中国が、昨年以來、海外での日本酒消費量を牽引しており、2020年1月から11月までの日本からの累計輸出額で見ると、香港は前年比48%の伸びで、約20年来の最大輸出国だった米国をも上回る勢いです。「将来はアジア圏が大きな市場であることは間違いない」と日本酒輸出協会は断言します。ちなみに2020年度の香港向け日本酒輸出額は61億7,800万円、台湾は14億3千万円です。台湾当局が発表した貿易統計資料によりますと、2020年度に日本から輸入された酒類全般（日本酒以外も含む）の輸入総額は日本円で約69億7千万円強でした。

台湾の日本酒を扱う業者は、輸入食品の専門商社と比べ、じっくり腰を据えて熱心に普及活動に取り組みます。時間はかかりますが、取材した台湾国際清酒協会理事長の呉裕隆氏の言葉にあるように「彼らの情熱と日本酒の蔵元との協力体制がうまくかみ合うことが、台湾での日本酒の普及には不可欠だ」ということです。広島の前田酒造の方々も、台湾で盛り上がる日本酒市場にさらに積極的に取り組んで「広島のお酒で乾杯！」の合言葉がより一層普及していくことを楽しみにしています。



【Miss SAKE TAIWAN 候補者。中央は日本台湾交流協会台北事務所の泉裕泰代表（広島県出身）
出展元：Miss SAKE TAIWAN 公式サイト】

「インドネシア進出失敗の原因を鑑みた進出戦略とは(3)」 中川 智明

シリーズで、日本企業の進出失敗事例について紹介しています。2020年11月号では「気づかないうちに上から目線になる」、「日本のやり方を現地に持ち込もうとする」ことで上手くいかなくなる2つのケースをご紹介しました。2021年1月号では「インドネシアではどう振る舞うべきか」をお伝えしました。今回は、実際に日本企業のインドネシア進出から撤退までの過程に沿って、これまで私が見てきた日本企業の失敗と、どうするべきであったかをお伝えします。

<1. 情報収集における考え方>

【失敗する企業】

- 競合他社の海外進出の報道に焦りを感じる。
- インドネシアの進出企業に関する客観的情報が欠けている。
- 限られた日本語の情報のみで経営判断をする。

【あるべき姿】

- 海外のニュース（BBCやCNN等）のみならず、現地の新聞と比較しても、日本の報道の海外情報は非常に少ないことを知っている。
- 正確で価値ある情報を獲得するにはコストがかかることを知っている。
- 日本のインドネシア情報は多くの人の解釈を経て変化しているため、現地の生の情報に価値を置く。

インドネシアでは、官公庁のHPに法令やルール、手続き方法はわかりやすくまとめられていません。例えば、新しい税法を正しく知るには、お金を払わざるを得ないこともあります。

つまり、「情報はタダで入手できる」と、日本と同じように考えるのは大きな間違いです。正確な情報を得るためには時間と相当な費用がかかります。この点を認識し、適切にコストとして想定した計画を立てることをお勧めします。

<2. 進出決定における考え方>

【失敗する企業】

- 適切な情報収集の結果の進出決定ではなく、競合他社の進出又は進出ブームに乗った特定の役員に任せた意思決定をする。

- 進出を推進した担当者が、進出から数年後に現地で問題が発生する頃には異動している。
- 海外進出の目的が不明確で、調査が不十分である。
- 進出後にその国の市場で勝つための調査や準備が不足している。

【あるべき姿】

- 進出を推進した担当者は、投資回収まで継続して計画を推進し責任をもつ。
- 進出先国市場の状況を鑑み、「海外に行く」ではなく、自社が強い「市場」・自社に適した「労働力市場」へ進出する。

日本企業の海外進出は、しばしば「国内」「海外」という二項対立で考えがちで、「海外へ行く！」ことで、思考が鈍る傾向があると感じています。

「海外」と言っても一様ではなく、様々な生活様式や考え、文化や歴史的背景をもつ国々や人々がいるので、どこの国が自社の進出目的に適合しているのか、客観的に調査して検討するプロセスが必要です。大切なことは、進出目的を明確にし、その目的を達成できると思われる国を調査し、目的に対して調査結果を鑑みて進出を決定することです。

つまり、「進出する事」が重要ではなく、「進出してから市場で勝つ」等の目的を達成することが重要なためであり、その点に最初から焦点を合わせることをお勧めします。

<3. 人事における考え方>

進出の推進者（担当者）が、進出から投資回収まで全ての過程に責任を持ち、同時にその全過程で適切に評価されるべきです。

日本企業の場合、数年で人事異動があるために、進出を推進した人と、進出後に問題が発生して対応に苦労している人が違うことがほとんどです。数年で担当者が変わる状況を見てみると、「計画時のイメージや目的が適切に引き継がれているのか？」「進出後の問題に対処する時、計画や目的を熟知していない担当者に適切な判断ができるのか？」等の疑問が湧いてきます。

次回は2021年5月号につづきます。

「成都市の現地企業に県内商品を提案」

洲澤 輝

この度 1 月 20 日から 22 日まで上海の代理店 2 社と四川省成都市へ行き、現地の日系百貨店や日系スーパー・代理店と商談し、広島県の食品や化粧品などの提案をしてきました。

今月号のハッピーメールでは、成都の消費市場と中国での販路拡大についてお伝えします。

＜四川省成都市の紹介＞

成都市は中国内陸部の四川省に属し、2019 年時点の常駐人口は約 1,658 万人、市の面積は 14,335 km²です。飛行機では、上海の虹橋空港から成都の成都双流国際空港まで片道約 3 時間 20 分で到着します。中国国内で 1 つの都市に 2 箇所の空港があるのは北京、上海、そして成都の 3 都市です。

＜現地で感じた成都市の可能性＞

成都市は、四川省の中でも最も発展している都市で、同省の若い人達は市内の仕事を探し求めています。市内では高層ビルが乱立し、ショッピングセンターでも数多く的高级ブランドが目立ちます。流行に敏感で、上海や北京で人気がある商品が、成都でも求められる傾向があります。市内は至る所でビルの建設や工事があり、街の勢いを感じます。

日系企業の進出も目覚ましく、また成都市民の消費力も旺盛なので、日系スーパーの日本食の販売価格が、上海の販売価格とほとんど同じ、もしくはそれ以上の価格でも、店内は沢山の客で賑わっていました。



【隣接する成都伊藤洋華堂と成都伊勢丹】

最近では今年 1 月に新しく成都伊藤洋華(イトーヨーカ) 堂・楽山店がオープンし、同社の

日本商品は人気が高く、私は成都での日本商品の更なる普及の可能性を強く感じています。

成都出張中に気付いたことは、

- 市民の消費力が高く、給料は貯蓄より消費に回しがち
- 街の雰囲気は穏やかで、午後のお茶やマージャン等で談話する光景が多くみられる。
- そのため仕事や生活のストレスが北京や上海より少ないかもしれない。

といったことでした。

＜中国で販路を拡大するには＞

現在、中国市場は既に沢山の日本製品が溢れており、日本製品間での激しい価格競争があります。競争に勝つためには、製造コストや物流コストを抑え、最終的な小売価格を安くしなければなりません。量産による薄利多売は大手企業が有利です。今回の商談会でも、最終的に商品の良さよりも、卸価格での勝負になり、折り合いをつける難しさがありました。



【成都伊勢丹の地下食品売場（日本のお菓子）】

中国で販路を開拓するには、まずは、比較的富裕層が多く、日本から近く、輸送が容易な上海や広州等の沿岸都市で事業を展開し、その後内陸部の成都で展開することをお勧めします。

県内企業の皆様で、すでに上海などの沿岸都市部で取引されている方は、中国内陸部の成都市での事業展開を検討されてみてはいかがでしょうか。

「旧正月直前より急拡大した、北部ベトナムでの新型コロナ感染」

中川 良一

＜始まり＞

1月26日、日本の厚生労働省はベトナムから日本に到着したベトナム人乗客1名に、英国で報告された新型コロナウイルス感染症の変異株が確認されたことを発表しました。感染者は1月17日にベトナムから関西国際空港に到着した30代女性で、入国時には既に咳等の症状があったそうです。その後、空港検疫にて感染が確認されました。当該女性の出身地は北部红河デルタ地方ハイズオン省チーリン市フンダオ村で、同地区の工業団地に所在する台湾系縫製会社に勤めていました。

女性は日本への出発前、PCR検査を受け陰性結果を取得したうえで技能実習生として1月17日ハノイ市ノイバイ国際空港からシンガポール経由で関西空港に向かいました。この日本からの連絡を受け、27日にベトナム当局による濃厚接触者調査で16名が特定され、全員隔離措置と住居などの消毒が実施されましたが、その後、女性が勤めていた工場従業員から一挙に80名近い感染者が見つかり、ベトナムは大騒動になりました。

【1月27日～2月16日の地域別感染者数】

(帰国隔離中の感染者は除く)

	省・市	国内感染者数
北部	ハイズオン省	539
	クアンニン省	60
	ハノイ市	35
	ハイフォン市	1
南部	ホーチミン市	36
	ザライ省	27
	ビンズオン省	6

出典：ベトナム保健省コロナ関連サイトから一部抜粋

＜新型コロナ感染の再拡大＞

感染はさらに拡大し、日本企業が多く進出するハイズオン省カムザン地区のカラオケ会社の派遣社員2名の感染が見つかり、周辺工場でもぞくぞくと濃厚接触者ならびに感染者が見つかり始めました。旧正月のテト休暇開始直前にカムザン地区がロックダウンとなり、同地区所在の日本企業も工場の稼働が停止しました。テト明け2月17日からは、ベトナム政府により、PCR検査を受け陰性となったカムザン地区に居住する従業員のみでの通勤が許されたので、一部の工場では稼働が始まりましたが、外部から同エリアに入ることはできず、日本人および幹部社員の多くは、リモートでの管理業務を行う事態となっています。

＜政府の対応＞

2月17日朝6時の時点で国内感染者累計1,412人（海外帰国隔離者は除く）となり、このうち1月27日から2月16日までの間の新規感染者数は、719人と爆発的に増えています。感染者と濃厚接触者および感染地域からの入国者で、現在隔離施設等で健康状態を監視されている総人数は145,925人で、このうち病院での隔離入院者は585人です。

Covid-19 国家対策委員会より、中央直属の各省・市の人民委員会に対し緊急通達が出され、ハイズオン省カムザン地区からの往来者に対し感染テストの実施、健康状態の監視を行うことが指示されました。

また、ハイフォン市では、独自に厳しい措置を取っており、ハイズオン省からの往来および貨物の受け入れを停止し、これに従わずハイフォンに入る場合は、ハイフォンの集中隔離施設に収容し、全ての費用を本人負担とすることが求められています。2月18日、ハイフォン市より食料品以外の貨物については通行を許可すると発表され、これによりハイズオン省の日本企業での輸出入への影響は回避された模様です。

＜恐ろしいコロナウイルス感染＞

ハイズオン省では、わずか3週間で539名に感染者が増え、変異型コロナウイルスの感染力の恐ろしさを感じます。また2月14日には、ハノイ市内ホテルで、1カ月前にベトナムに赴任した日本人駐在員がホテルで亡くなっているのを発見され、その後コロナに感染していたことが判明しました。同社では他の従業員2名にも感染が確認され、同社が入居するビル全体がロックダウンされています。

北部ベトナムの多くの地域での教育施設は、オンライン学習に切替えられ、ハノイの路上飲食店や接待を伴う飲食店は、すべて閉鎖となりました。

早期に感染拡大が収まることを願うばかりです。



【ロックダウンによる道路封鎖】

「進む新型コロナのワクチン接種」

蟬本 睦

＜着々と進むワクチン接種＞

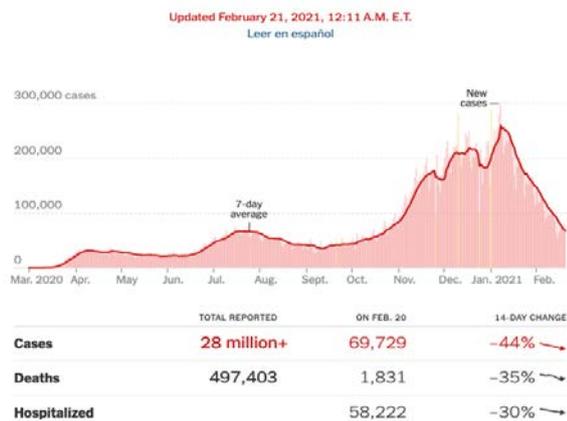
昨年12月14日、各州において合衆国憲法で定められた投票人による大統領選挙が開催され、バイデン候補が当選確定となったまさにその日、全米第一号となる新型コロナのワクチン接種がニューヨークで開始されました。

当初の計画よりは遅いと指摘がありますが、現在着々とワクチン接種が進んでいます。ブルームバーグの報道によれば、2月21日現在、1日130万件のペースで進められており、接種件数が6,100万件を超えました。1回目を接種した人の数は、既に人口の約13%と報じられています（アメリカの人口は約3億2,800万人）。

接種件数が最も多いのがカルフォルニア州で約720万件、テキサス460万件、フロリダ420万件、ニューヨーク350万件と続きます。

＜コロナ第三波がピークアウト＞

ニューヨークタイムズ紙の報道によれば、1日あたりの全米での新規陽性件数のピークは1月8日で30万件強でしたが、2月20日は6万9千件と、かなり減少傾向が見取れます。



【ニューヨークタイムズ電子版2月21日付より】

これは2週間前より新規陽性がマイナス44%、死亡者がマイナス35%、入院者数がマイナス30%と数字が明らかに良くなってきています。ただ、新規陽性者数が少なくなったとはいえ、1日7万件弱という、昨年の夏頃の第二波のピークと同じであり、まだまだ油断はできませんが、明らかに減少傾向です。ワクチ

ン接種の効果が少なからず影響しているのではないかと筆者は考えています。

＜テキサス州他に寒波到来、ワクチン接種に影響も＞

2月11日以降、テキサス州を中心とした南部に寒波が襲いました。テキサス州は温暖な気候で有名で、滅多に氷点下になることはありませんが、ウィンターストーム（風雪を伴う冬の嵐）が襲い、気温も氷点下近くまで下がり、水道管の破裂や電力需要の急上昇により、断水、停電が起り、未だに収束していません。バイデン大統領も14日にはテキサス州に対して非常事態を宣言、また、20日には災害事態の宣言を行い、連邦政府としても支援を急いでいます。

比較的温暖で備えのなかった南部への寒波到来は、新型コロナのワクチン接種にも多大な影響が及んでいます。報道によれば、多くのワクチン接種会場の閉鎖が余儀なくされ、600万件分の接種に影響が出たとのこと。



【ワクチン接種会場閉鎖を知らせる電光掲示板】
（出典：FOX4 KDFW）

1千万人を超える人間が浄水にアクセスできないなど、インフラの復旧は道半ばですが、被害のあったテキサスではようやく気温も平年並みに戻りました。同州のアボット知事も、ワクチン接種の再開をアピール、2月22日の週には1週間で百万件のワクチン接種を見込むとソーシャルメディアで発信するなど、不安の払拭に努めています。

米国でのワクチン接種の動向は、これから本格化する日本にとっても注目されると思われるので、今後ともレポートしてまいります。

ハッピーからのお知らせ

令和3年度「国際取引実務研修」 事前告知・近日募集開始

貿易業務の初任者やこれから習得される方を対象に、貿易実務の基本体系の解説と、輸出入における重要なルールなど、実践的で広範囲な実力を養う基礎研修（入門編・基礎知識編）を開催します。また、EPA（経済連携協定）の原産地規則解説、自己証明による原産地証明書の作成演習などの「通関編」も併せて開催します。

■ 研修内容

① 入門編

- ・貿易実務全体の入門理解
- ・貿易条件とインコタームズ
- ・輸出コスト計算
- ・売買契約書と船積書類(インボイス、パッキングリスト、原産地証明書、保険証券、船荷証券)
- ・輸出業務と輸入業務の流れ

② 基礎知識編

- ・海外の新規顧客開拓方法
- ・輸出実践（取引開始前の状況分析から交渉の実施と契約締結まで）
- ・輸入実践（交渉主導権を握る方法、物品選定の注意点）
- ・新しい海外ビジネスモデルの構築
- ・トラブル対処法（代金回収トラブル、品質・納期トラブル）

③ 通関編

- ・関税率表、関税番号、関税制度
- ・EPA（経済連携協定）の原産地規則
（TPP、日英EPA、日EU EPAの自己証明による原産地証明・原産地申告の注意点）
- ・新しい日本の通関システムとATAカルネ(通関手帳)
- ・輸入通関における課税標準(価格)と関税
- ・日本の関税に関する減免税、戻し税の制度、輸出取引免税制度(消費税等)

■ 開催日時・場所 ※両会場とも各日 9:30～16:30(昼休憩 1 時間)、1 日 6 時間

会場	日 時	場 所
広島会場	① 入門編 5月18日(火)	広島県情報プラザ 広島市中区千田町 3-7-47
	② 基礎知識編 6月 8日(火)	
	③ 通関編 9月 1日(水)	
福山会場	① 入門編 5月19日(水)	福山商工会議所 福山市西町 2-10-1
	② 基礎知識編 6月 9日(水)	
	③ 通関編 9月 2日(木)	

※ ①入門編と②基礎知識編はセット受講です。

《 4月上旬に、ウェブサイトや郵送のご案内で募集開始します 》

お問合せ：082-248-1400 <http://www.hiwave.or.jp/purpose1/international/>

取引先を開拓したい。

商談後の対応へのアドバイスをお願いしたい。



**あなたのギモンに答えを！
あなたのご要望に対応を！**



**海外ビジネスの相談にひろしま産振構の
上海事務所・海外ビジネスサポーターが対応します！**

- ・ 自社製品分野の海外での市場規模を知りたい。
- ・ 海外の引き合いに応えたい。輸出が可能な国や輸入状況を知りたい。
- ・ 現地の取引先候補を探したい。
- ・ 現地企業との面談のアポイントを取りたい。
- ・ 現地法人を設立するので、進出前後で気を付けるべき点を知りたい。
- ・ 現地のビジネス最前線、法規制などの最新情報や動向を知りたい。

等々…

<ご相談の流れ>

WEBでの相談にも対応します

1. QRコードからアクセス、
利用申込書に相談内容の
概略を入力する

2. センターから連絡、
相談内容の詳細を
詰める

3. 海外サポーター
からの回答

ご相談の
お申し込みフォームは
こちらから



海外ビジネスサポーター
の紹介はこちらから
※スクロールすると一覧が
あります。



上海事務所と世界9都市のビジネスサポーター

- 海外事務所：上海（中国）
- 海外ビジネスサポーター
大連（中国）、台北（台湾）、バンコク（タイ）、ハノイ（ベトナム）、
ホーチミン（ベトナム）、シンガポール、ジャカルタ（インドネシア）、
チェンナイ（インド）、ニューヨーク（アメリカ）

ハッピーメールへの広告掲載を募集しています！

御社の事業紹介や新たなビジネスの開拓と国際賛助会員同士の連携を図るため、国際賛助会員の広告を募集しています。この機会に御社の事業紹介をしませんか。

- 広告料 A4サイズ：20,000円
A4の1/2：15,000円
A4の1/4：10,000円
- 掲載数 1か月に1社
- 掲載場所 ハッピーメール裏表紙（最終ページ）
- 発行部数 月600部

【お問い合わせ先】

公益財団法人ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センター
電話：082-248-1400 FAX：082-242-8628

