

月報

2014 年 7 月号

シンガポール日本商工会議所

MCI(P) NO. 085/03/2014

Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore

Website: <http://www.jcci.org.sg>





毎日笑顔、健康な 海外生活をサポート！



海外在留邦人のための総合医療センター

ジャパン グリーン クリニック

外来診察



予防接種



健康診断・医療検査



理学療法



肩痛・腰痛・足痛
スポーツ障害・リハビリ等に

医療相談



生活習慣病・禁煙・アレルギー
感染症・渡航医療・他

ジャパングリーンクリニック

総合診療の
オーチャード本院

診療科目

外来診察 (小児科・内科・外科・耳鼻咽喉科・婦人科*・他一般), 予防接種*, 乳幼児健診*
医療検査*, 健康診断*, 理学療法*(疼痛治療・リハビリ等), 各種医療相談(アレルギー*・禁煙*・他)

受付時間 月～金 9:00～12:00,
14:00～17:30

土 9:00～12:00
(日・祝 休診)

予 約 一般診察は予約不要です。
*印は要予約。

所 在 地 290 Orchard Road
#10-01 Paragon
Singapore 238859

電 話 6734-8871

ファックス 6733-1213

Eメール

reception@japan-green.com.sg

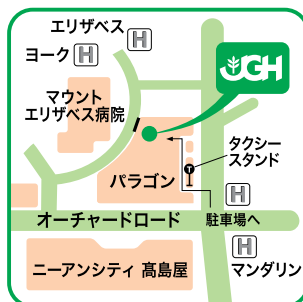
- ◆ MRTオーチャード駅より徒歩10分
- ◆ エレベーターは、1階Tower Lift Lobby1をご利用ください
- ◆ 主要各科医師が在籍し検査機器も揃えた総合クリニックです。



パラゴン



健康診断ロビー



ジャパングリーンクリニック シティ分院

オフィス街の
身近なクリニック

診療科目

外来診察(内科・一般), 予防接種, 理学療法(疼痛治療・リハビリ等), 健康診断, 各種医療相談(アレルギー・禁煙・他)

受付時間 月～金 9:00～12:30,
14:30～17:30
(土・日・祝 休診)

予 約 ご予約をお願い致します。

所 在 地 20 Cecil Street
#07-08 Equity Plaza
Singapore 049705

電 話 6532-1788

ファックス 6532-7673

Eメール

citybranch@japan-green.com.sg

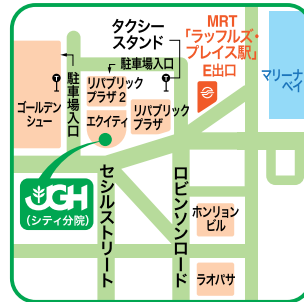
- ◆ MRTラッフルズブレイス駅E出口より徒歩1分
- ◆ お越しの際はIDカード(EP等)をご持参ください
- ◆ 待ち時間を最小限にする予約制を採用。
- ◆ オフィス街の身近なクリニックです。



エクイティプラザ



診察室



歯科はJGHデンタルクリニック(本院内) Tel: 6235 7747

www.japan-green.com.sg

月報

2014

July

<特集>

- 「Rice Made in Japan」のチカラ p02
Wakka Singapore Pte Ltd
佐藤 祐一
- 贈り物と贈収贈について p06
Baker & McKenzie.Wong & Leow
Andy Leck / 井上 洋子
- シンガポールの水ビジネスと日本の課題 p10
Japan Bank for International Cooperation,
Representative Office in Singapore
谷村 真
- シンガポール在住日本人から選ばれる学校を目指して p19
The Japanese School Secondary School, Singapore
齊慶 辰也

<業界ぶらす1> 貿易・商社

- ASEAN経済共同体がもたらす影響と今後の見通し p27
JETRO Singapore
椎野 幸平

<事務局便り>

- 6月の行事報告、7月の予定 p31

月報題字: 麗扇会 青木 麗峰

表紙写真: Mitsubishi Logistics Singapore Pte Ltd JUSTIN TOMA

写真タイトル: 「Tropical Vacation」

「Rice Made in Japan」のチカラ

WAKKA SINGAPORE PTE LTD
MANAGING DIRECTOR

佐藤 祐一



■空前の世界的な和食ブーム

日本人だけでなく、日本に来た事のある外国人の方が口を揃えて言うのが、食事・料理の美味しさ。

和食が「世界文化遺産登録」ということで、シンガポールを含む世界中で和食ブームがおき始めております。食べなれている私達が言うだけでなく、他国の方も魅了してしまうのが日本の、日本で食べる和食の力です。

板前や職人の技だけではなく、食材による味の違いを楽しむのも、シンプルな味付けがなされる和食ならではの。そんな食材の中でも今、日本産米が注目されてきています。

■世界一の品質と味！

1, 環境

温度差のない場所や、水の流れない土地では良いお米はできません。

日本の四季や夜/昼の気温の差がもたらす、清らかな水・栄養分豊富な土はおいしいお米作りに最適です。

2, 技術

日本の農耕技術は最高品質のものを作ることにあって、世界一を誇ります。

また、台風や大雨などの災害や、いもち病などのお米特有の病気が発生しやすいため、

それらに強い品種改良の技術は他に類を見ません。

(ちょうど地震の多い日本の耐震技術が、世界一であるのと同じです)

3, Passion

日本の農家の「いいものを作り、届ける」という想いは世界でも類を見ません。

そして「おいしいお米」が当たり前、そうでないと満足できない日本人を相手にするには

いい物を作っていかなければ、販売できないという状況もあります。

■国内のお米事情

新潟のお米、特にコシヒカリは日本一。

日本人ならほぼすべての方が、そのように考えているのではないのでしょうか。

そして馴染みのある「あきたこまち」をもつ秋田県や、昔は「ササニシキ」、今は「ひとめぼれ」で有名な宮城県がその次になるのかと思いきや、意外かもしれませんが、現在は北海道が、新潟を追い越すほどの作付け面積と、そして味を兼ね備えた日本一の米どころになろうとしています。

■ 水陸稲作付面積・収穫量上位県（うるち米・もち米）

作付面積 (ha)

年産	20年産	21年産	22年産	23年産	24年産
1位	新潟県 116,900	新潟県 117,400	新潟県 117,900	新潟県 117,400	新潟県 117,500
2位	北海道 114,600	北海道 114,400	北海道 114,600	北海道 112,900	北海道 112,000
3位	秋田県 89,000	秋田県 89,700	秋田県 91,300	秋田県 90,000	秋田県 91,100
4位	福島県 81,300	福島県 80,700	福島県 80,600	茨城県 77,100	茨城県 77,200
5位	茨城県 77,400	茨城県 79,000	茨城県 77,200	山形県 66,700	宮城県 70,200

収穫量 (t)

年産	20年産	21年産	22年産	23年産	24年産
1位	北海道 647,500	新潟県 626,900	新潟県 617,800	北海道 634,500	新潟県 655,700
2位	新潟県 644,100	北海道 543,400	北海道 601,700	新潟県 631,600	北海道 640,600
3位	秋田県 535,800	秋田県 508,600	秋田県 488,500	秋田県 512,100	秋田県 522,000
4位	福島県 438,200	福島県 436,600	福島県 445,700	茨城県 396,900	茨城県 411,600
5位	山形県 417,100	茨城県 407,800	山形県 406,500	山形県 392,200	山形県 403,500

※出展 ホクレン

こうして各自治体が切磋琢磨し、北海道の「ゆめぴりか」、山形の「つや姫」など、新しい品種を開発することでよりよいお米を作ろうとしている日本の農協・農家ですが、肝心の国内での消費は平均で一人年間56kg、昭和36年の118kgから半分の量になっています。

こうした「お米離れ」は多様な食文化が根付いた日本では、もはや止めることはできません。そこで現在注目されているのが、世界一の日本のお米を世界に！という日本産米の輸出です。

■ 世界のお米事情

他方、世界中ではお米はどれくらい生産されているのでしょうか？

順位	国名	生産量
1	中華人民共和国(中国)	2億266万7,270
2	インド	1億5,570万
3	インドネシア	6,574万900
4	バングラデシュ	5,062万7,000
5	ベトナム	4,233万1,600
6	タイ	3,458万8,400
7	ミャンマー	3,280万
8	フィリピン	1,668万4,100
9	ブラジル	1,347万7,000
10	カンボジア	877万9,000
11	日本	840万2,000

世界総量： 約7億2000万トン

※出展 外務省

■ 日本のお米は高い？

日本のお米は高い、こちらのスーパーに行けば日本産の3分の一から4分の一で、ベトナムやUSのジャポニカ米を購入できます。なぜ日本のお米は高いのか、その理由はなぜその他のお米が安いのかを考えたほうが理解しやすくなります。

- ① 作付けする面積の大きさや農家賃金の安さ
- ② 多収米の作付け(日本のように白米をそのまま食べる文化があまり無い為、味を楽しむ作物と認識されていない)
- ③ 温暖な環境を利用した、二期作による作付け回数の違い

こういったことから、価格ではどうしても国外産のものとはかけ離れてしまうのが現状、TPP導入を睨んだ、現在の政府が行っている国内農産物輸出促進計画をもってしても「補助による価格差の補填」というのは限界もあり、長続きしないと考えています。

■今後の展望

先述した注目される「日本産米輸出」にも関連しますが、所得が高く、農業国ではないシンガポールでは日本産米は本当に良く食べられるようになりました。下の表にもあるとおり、輸出量も年々増加しております。

それは食材にこだわる高級和食店の増加、そして日本のお米はおいしい！と思う方が段々増えてきている証拠であると考えています。

しかしながら、この流れに乗って、ただただ値段を限りなく安くして輸出し、日本ブランドにあやかっただけのお米も多く見受けられます。保管状態やお米本来の品質から、日本で食べる味とかけ離れてしまうものが多く、日本で食べたものとすごく違うな・・・という声も在星日本人・シンガポールの両方からよく聞かれます。

■俵屋玄兵衛について

2008年に香港にて創業した海外初の「日本産米専門店」創業のきっかけは先述した「おいしいお米が海外で食べることができない、だったら自分でやってみよう」という簡単なきっかけでした。自分の目と舌で直接選んだ農家さんから、玄米を購入し、冷温コンテナにて輸出/輸

入/保存し、お届け直前精米にこだわることで、日本と同様の味を海外でも提供できることに成功しました。

シンガポール進出は2011年。私のミッションとしては「量よりも質」、本当に厳選して丹精込めて作ったお米を、国内と同じ最高の状態で提供し、本気でがんばっている日本の農家さん、農業に海外から貢献したく思っています。(実際に日本の農家さんには本当に喜んでいただいております、励みになると言っております)

今後はシンガポールを含め、これからも劇的な発展が期待される周辺の東南アジア諸国にて本当においしい日本のお米のおいしさを普及し、食における「Made In Japan」を、更に広げる事ができたら幸いです。

■おいしく食べる炊飯方法

お米は買ってきてそのまま食べるものではなく、最後は炊飯というプロセスが必要になります。ここが重要な味の決め手。

最後になりますが、私のおススメするお米の炊飯方法をご紹介します。

商業用の米の輸出数量等の推移

	2008年		2009年		2010年		2011年		2012年		2013年	
	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円	数量 トン	金額 百万円
輸出合計	1,294 (+38%)	641 (+21%)	1,312 (+1%)	545 (-15%)	1,898 (+45%)	691 (+27%)	2,129 (+12%)	683 (-1%)	2,202 (+3%)	726 (+6%)	3,121 (+42%)	1,030 (+42%)
香港	341	172	481	206	654	249	779	256	916	299	1,207 (+32%)	377 (+28%)
シンガポール	173	81	185	79	334	126	598	183	668	208	961 (+44%)	300 (+48%)
オーストラリア	22	4	36	10	125	32	157	38	130	34	189 (+45%)	56 (+64%)
台湾	453	168	333	115	271	95	183	66	154	50	168 (+9%)	74 (+48%)
アメリカ	26	49	17	28	39	25	46	24	29	16	91 (+214%)	36 (+125%)
モンゴル	3	1	3	2	3	1	4	1	7	2	73 (+943%)	14 (+652%)
イギリス	9	18	26	15	36	14	57	17	48	18	58 (+21%)	23 (+28%)
インドネシア	10	7	0	0	0	0	15	3	8	3	57 (+613%)	18 (+528%)
ロシア	63	28	10	4	52	14	49	13	41	11	55 (+34%)	20 (+81%)
ドイツ	1	5	7	4	50	14	55	15	50	14	47 (-6%)	14 (-3%)
中国	90	52	30	14	96	43	0	0	34	14	46 (+35%)	19 (+38%)
その他	103	56	184	67	238	78	186	66	117	57	169 (+44%)	79 (+39%)

※出展 農林水産省

●炊飯方法●

※日本産白米・炊飯器利用を前提としています。
タイ米用の現地炊飯器ではおいしく炊けない場合がありますのでご注意ください。

① 計量

お米を計量カップで正しく計ります。(一合すりきりのカップが便利です)

② 洗米

ボールや炊飯釜を利用し、お米を揉みこんでマッサージする様に3・4回洗います。このとき糠を再吸収させないよう素早く水きりを行ってください。(1回につき30～40秒が洗米の目安)

(精米技術の進歩より、昔のようにゴシゴシと「研ぐ」必要はありません!!)

③ 炊飯

メモリやカップに合わせて正しくお水を計ってください。(基本は米1:水1ですが、お米の状態や 性質、好みによって加減下さい。)

そして、お米の芯までやわらかく炊き上げる為に、炊飯釜の中で30分間吸水を行ってください。

このときに利用するお水でお米の味が劇的に変化します。軟水の天然水か、蒸留水/浄水器の利用をお勧めします!!(エビアン等のヨーロッパ系 硬水天然水は利用しないで下さい)

※七分付は白米同様の手順でおいしく炊けます。五分/玄米は別途ご相談下さい。

④ 炊飯・蒸らし

吸水後に炊飯スイッチを押して炊飯スタート。炊飯終了の音が鳴ってもちょっと待って!そのまま 10分間、蓋を開けずに「蒸らし」を行ってください。ふっくらとツヤのあるお米を楽しめます。

お待ちせしました!!炊き立ての新鮮な日本産米の香り・味をご堪能下さい!

※冷凍保存する場合は「ほかほかの状態」のまま、ラップに包んで冷凍庫で急速冷凍。解凍時に電子レンジを利用することで、炊き立ての味を再現できます。冷めたご飯を冷凍すると硬くなります!

●お米の選び方&保存方法●

・お米は生鮮食品。しかし目では鮮度・状態がわかりにくい食品です。目安として少なくとも精米から1ヶ月以内のものを購入下さい。挽き立てのコーヒーのように、鮮度の良いお米はまったく味が違います。

・精米後のものでも「冷蔵庫保存」をすることで2ヶ月以上は防虫・食味を保つことが出来ます。

執筆者氏名

佐藤 祐一 (さとう ゆういち)

経 歴

1981年、新潟県生まれ。大学卒業後、都市銀行に入行。その後、カナダにワーキングホリデーにいき、1年後に帰国。日本でネットワークエンジニアとして働いていた時に、すでに香港で事業開始していた三代目俵屋玄兵衛の創業者に出会う。2011年12月に三代目俵屋玄兵衛のシンガポール法人を設立し、代表に就任。

故郷・新潟のお米以外にも北海道や九州など、日本全域の美味しいお米を海外に広げる伝導士として活動中。

三代目俵屋玄兵衛 HP <http://www.tawaraya.com.sg/>

贈り物と贈収賄について

BAKER & MCKENZIE.WONG & LEOW

ANDY LECK / 井上 洋子



1. はじめに

贈り物の習慣は、日々の生活だけではなく、ビジネスにおいても日本とアジア諸国の両方に浸透しています。事業の関係構築のためにお客様をお食事に招待したり、当地における社会慣習として季節に応じてハンパーや月餅等の贈答品を送る習慣があります。

ビジネスパートナーとの関係構築のための贈り物や接待と、贈り物を受け取った本人が送り主に特別な配慮をすることを期待しての贈り物や接待には、大きな違いがあります。

2. 贈収賄を規制する法律

昨今、多くの国が贈収賄を規制する法律を導入し、贈収賄の阻止のためにこのような法律の執行にも力を入れています。シンガポールの汚職防止法(Prevention of Corruption Act)、日本の不正競争防止法(Unfair Competition Prevention Act)、米国のForeign Corrupt Practices Act (“FCPA”)、英国のUK Bribery Act 2010 (“Bribery Act”)等があります。これらの贈収賄を規制する法律は、法律が施行された国にとどまらず、何かの関係や関与が認められる場合には、外国法人や個人が外国で支払った賄賂についても罰することができます。例えば、シンガポール汚職防止法は、問題となる行為が国外でなされたとしても、すべてのシンガポール人に

適用されます。

また、贈収賄を公務員への支払いや利益のみを対象としている法律もありますが、シンガポール、マレーシア等公務員と民間セクターの両方を対象としている法律もあります。

3. アジアにおける贈収賄行為のリスク

日系企業、およびその子会社や関連会社の海外における贈収賄行為のリスクは、各国の事情、業界、外部環境や当該贈収賄によって異なりますが、以下のように複数国の汚職防止法が適用される可能性を考慮する必要があります。

- 1) 当該贈収賄行為が行われた国の汚職防止法
- 2) 日本の不正競争防止法
- 3) 米国のFCPAや英国のBribery Actなどのロングアーム法規。

たとえ贈り物や接待を関係構築等の業務目的で行っているとしても、これらの贈収賄を禁止する法律の定義は、多くの場合、贈収賄を極めて広範囲に規定しているため、個人的な責任を負わされる可能性があります。また、Bribery Actでは、贈収賄を止められなかった企業も責任を負うことになり、企業は贈収賄を阻止するための適切な措置をとることが必要となります。

前述の通り、国や地域を越えて適用されるこれらの贈収賄禁止の法律と、法律が制定された国の社会慣習とアジア諸国の社会慣習や考え方の差異により、リスクが想定より大きなものとなることが考えられます。例えば、インドネシアにおいてインドネシアの考え方や習慣に基づいてなされた行為が、シンガポールや英国の法律で解釈される場合、そのリスクは飛躍的に高まります。

加えて、最近ではアジア諸国でも汚職撲滅に向けて違法行為の摘発に力を入れており、その観点からも贈収賄に関するリスクは高まってきていると言えます。

これらの法律が、合理的な範囲内での接待や贈り物を禁止しているわけではありませんが、従前より更なる注意が必要になってきています。接待や贈り物が、相手の特別な配慮や行為や不作為を誘引する不適切なものであると考えられる可能性があるような状況では、細心の注意が必要であり、そのような状況下での接待や贈り物は、可能な限り控えるべきと考えます。

「合理的範囲内の」贈り物や接待であるかどうかについては、贈収賄禁止規定を確認してください。多くの企業は、贈り物や接待について一定の制限を設けており、それぞれ目安となる金額を設けているところもあると思います。企業は、贈収賄禁止規定を導入した上で、定期的な社内トレーニング等によって、当該規定の重要性を社内で浸透させる必要があります。

4. 注意事項

贈り物や接待に関する社内規定がまだ導入されていない企業においては、以下のような一般的なルールに従うべきです。

a. 贈り物や金銭を要求されたら

贈り物や現金を個人から要求された場合には、毅然とした態度で拒否し、それが社内規定や規則で認められていないことを説明します。

競合他社が、プロジェクト契約を勝ち取るために贈り物や現金を提供しているとしても、同様な行為に及ぶことは避けるべきです。会社の記録や請求書に反映できる正当なディスカウントを提供する等の別の方法を取ることを検討してください。

短期的には、それらのプロジェクト契約を逃し利益を損なうことになるかも知れませんが、贈収賄防止法を遵守しない場合のリスクと潜在的コストは甚大です。有事の際のコストとしては、関係当局とのやり取りに費やす社員や経営陣の時間、罰金、社会的評判の低下による事業上の損失等があります。したがって、経営者は、汚職防止法の遵守は会社の重要命題でありプロジェクト契約の獲得よりも優先されることを明確にする必要があります。

目先の利益獲得のためにコンプライアンス違反の行為に手を染めないよう、企業のトップ経営者は明確に贈収賄防止の強い決意を従業員に確実に伝え、組織全体に広めることが求められます。

b. 贈り物は、正当なビジネス上の友好的関係を構築・維持する目的であり、現地の社会通念上認められる範囲で

現金、商品券、優遇待遇、無料や特別料金での旅行、ゴルフ等も贈り物や接待とみなされます。状況によっては、寄付行為やスポンサーシップも、それらの行為が不当な目的で行われた場合、贈収賄とみなされる可能性があり注意が必要です。

アジアでは、競争入札への参加にあたって、地域社会発展等のために特定の公益・福祉団体への寄付を要請される場合がありますが、寄付が純粋な公益目的でなされているのか、場合によっては、その対象となる団体を調べる必要があります。当該団体が入札の関係者等によって運営されていたり、寄付の支払先に個人の銀行口座を指定されるような事例があります。このような場合には、特に注意が必要です。

贈り物や接待が、例えば、友好的関係の構築や維持のために適切な時期に、汚職の意図や不正な目的なくして行われると判断したとしても、第三者や当局の観点から不適切と思われる可能性がある場合には、避けるべきでしょう。

また、贈り物や接待はビジネス上の友好的関係の構築に有用であったとしても、高額で高頻度の接待には疑いの目が向けられます。贈り物が高額でないとしても、客観的にみて不正な働きかけを目的としていると疑われないように注意が必要です。接待や贈答品の提供は、友好的関係の構築や維持の目的のために、社会通念上の儀礼の範囲内で行うべきです。

例えば、ペンや盾等の会社のロゴ入りの贈答品、先方からの参加者が多数のそれ程高額でない夕食は、通常問題になることはありません。不当な職務遂行をさせるとは思えない、タクシー料金の支払い、合理的範囲内の食事や接待も、許

容範囲内と思われます。ただし、それが長期にわたり不当な目的で営業上の利益を得るために組織的あるいは継続的に行われてきた場合は、論外です。

結婚式等の現金贈答が必要になる式に招待された場合は、祝儀が高額にならないよう注意が必要です。現金の代わりにあるものがある場合には、現金より商品がよいでしょう。ただし、必要以上に高額なものは避けるべきです。

贈答品は会社名で出し、受取人も個人名ではなく会社や団体を受取人としましょう。これは、クリスマス、中国暦の旧正月、中秋の名月等の季節の贈り物にも当てはまります。

c. 贈り物の時節をわきまえること

特定の従業員あるいは担当者への贈り物や接待は、例え、特別の配慮を意図していないとしても、契約更新や入札前後の時期においては避けるべきです。

d. 公務員とのやり取りには注意を払うこと

ほとんどの政府機関の職員や公務員は、関係する国内法等により、贈り物の受領を禁止されています。そして、それらの法律は同時に、贈収賄行為について贈り物の受領者に加え、提供者も処罰の対象とすることがほとんどです。そのため、政府機関の職員や公務員および彼らの家族や関係者には、一切の贈り物や接待をすることを避けるべきです。ここでいう政府機関の職員や公務員には、国際機関と国際機関の代行機関や特定部署を含みます。

万が一、政府機関の職員や公務員から金銭や贈り物を要求された場合には、毅然とした態度で拒否し、それが自社の厳格な社内規定によるものであることを説明した上で、そのような要求があるのであれば、公式な文書で会社宛にその旨伝達

するよう求めることが望ましいと考えます。

5. 最後に

贈収賄を防止するには、コンプライアンスのための社内規定に加えコンプライアンス体制の構築が必要です。加えて、定期的なトレーニング等によって、社内規定と贈収賄に対する会社の方針の重要性を浸透させる必要があります。企業経営者は、汚職防止法の遵守は会社の重要なポリシーであり、短期の利益獲得よりも優先されることを明確にする必要があると考えます。

本稿は法的アドバイスではありません。必要に応じ専門家のアドバイスをお求め下さい

執筆者氏名

Andy Leck (アンディ レック)

経 歴

Baker & McKenzie InternationalのシンガポールにおけるメンバーファームであるBaker & McKenzie.Wong & Leowの代表パートナー（弁護士）。専門は紛争解決、コンプライアンス有事対応案件も多数扱っている。

執筆者氏名

井上 洋子(いのうえ ようこ)

経 歴

日系企業部門のマネージャー。
日系企業様のアジアへの事業進出等のサポートを提供。

シンガポールの水ビジネスと日本の課題

Japan Bank for International Cooperation,
Representative Office in Singapore

谷村 真



世界的に水資源が限られる中、水需要の拡大に応じて水ビジネスの規模は世界中で急拡大している。日本の企業や地方自治体は、シンガポール企業を含む海外企業等と連携しつつ、海外での水ビジネスに取り組んでいる。本稿では世界の水ビジネスの特徴を概観した後、第1章で深刻な水不足を克服し世界的に競争力のある企業を輩出したシンガポールの経験を紹介する。第2章で日本の水ビジネスの海外展開の現状と課題を述べた上で、第3章では日本とシンガポールの連携事例を取り上げる。最後に、日本の水ビジネスの課題を述べ、結語とする。

はじめに：世界の水ビジネスの概要

(1) 地球大の水資源問題

水資源は、農業、産業、生活基盤を支える必要不可欠な資源であるが、地球上の水資源のうち水道等に利用可能な淡水源はごく僅かである。人口増加に加え、生活水準の向上に伴う一人あたりの水使用量の増加によって、世界全体の水需要は拡大を続けており、20世紀中、世界の取水量は6.7倍増加、今後も、2025年にかけて約3割増加(2000年比)する見通しである。他方、主に途上国における都市化による生活排水、産業化に伴う工業排水、肥料使用の拡大による農業排水の増加と下水処理の未整備によって、水質汚染の問題も深刻化している。

今後、水需要拡大と水資源の量・質の制約から、水需給のひっ迫化が懸念される中、従来型の上下水道分野だけではなく、上水の効率的な供

給(水道管の漏水対策等)、造水(海水淡水化等)、工業用水・下水、再利用水等の分野での事業拡大によって限られた水資源をいかに有効に利用し、供給能力を高めていくかが課題になっている。

(2) 水ビジネス市場の規模と地域別特性

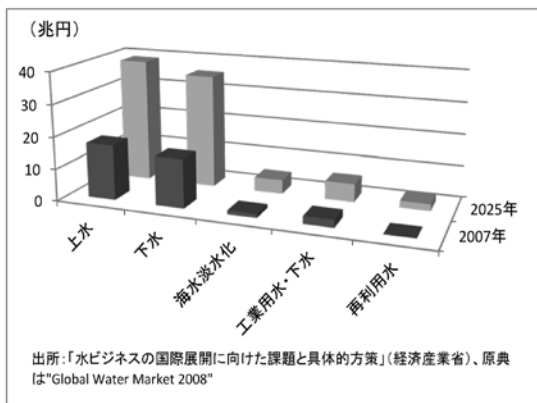
世界の水ビジネス市場は2007年時点で約36兆円規模である(図1)。水ビジネスは、上水事業(全体の48%)と下水事業(同42%)が太宗を占めるが、ボリュームゾーンとなる上下水道事業は、自治体が管理主体となるケースが多く、基本的には従来型の技術水準で十分とされる。他方、水循環技術の活用等比較的高い技術が必要とされるのは、工業用水・工業下水(同7%)、海水淡水化(同3%)、再生水(同0.3%)である。また、水ビジネスを、素材供給・建設と運営・管理サービスに大別すると、後者が全体の53%を占め、とりわけ上水事業でその比率が高い(62%)。

先に述べた通り、水需要の増加に伴い、水ビジネス市場は2025年に約87兆円規模に成長することが見込まれている。引き続き、上水事業(全体の45%)と下水事業(同41%)がボリュームゾーンとなる一方、非従来型の工業用水・工業下水、海外淡水化及び再生水事業分野の市場規模は2007年比で3.3倍に拡大することが見込まれている。また、上下水道事業においては、素材供給・建設業務の伸びが運営・管理サービス業務を上回り、前者と後者の市場規模が逆転する点も特徴的である。

(3) 水メジャー

世界の水ビジネスにおける民営化された市場は、PPP(官民パートナーシップ)制度の発展に伴い、1999年の3.5億人(給水人口ベース)から2009年に8億人に拡大した。現在、民営化市場で1億人規模の給水能力を有するのはスエズとヴェオリアの仏企業2社であり、両社にテムズ・ウォーター(英)を加えた上位3社のいわゆる水メジャーで世界シェアの約8割を占める。西欧ではかねてから上下水道事業の民営化が進んでいた中、こうした水メジャーは欧州域内で大規模な事業経験を積み重ね、EPC(設計・調達・建設)から運営・管理までプロジェクト全体を一貫して受注することが可能である。また、リスクマネジメント能力が高く大規模案件に積極的に事業投資を行うことが可能である点も特徴のひとつである。水メジャーは、中東、アジア、アフリカ等の新興市場にも進出しており、自社関連の水道コンサルタントを活用して、現地政府のマスタープラン作りの段階から関与し、自社の事業参画機会を高める工夫をしている。

図1 世界の水ビジネス市場の分野別成長見通し



1. シンガポールの水ビジネスの特徴

本章では、水資源が不足する中、国家プロジェクトとして水関連産業の発展を図ってきたシンガポールの事例を紹介する。

(1) 水資源の不足

シンガポールは熱帯雨林気候に属し、降水量は多いものの、人口密度が高いため、人口一人当たりの年間降水量は約400m³と極めて少ない(日本は約5100m³)。水源として利用可能な河川はなく、また国土が狭く、平坦な地形であるため、山地や森林による水源涵養能力が低い。このため、シンガポールの国内水資源配賦量は一人当たり年間149m³と水不足の基準値となる1000m³を大きく下回っている。

(2) 4つの蛇口戦略

シンガポールでは国内水資源が不足しているため、1965年の独立以降もマレーシア・ジョホールバルからの輸入水で不足分を補ってきており、輸入水への依存度は最大50%程度とされる。1960年代には深刻な水不足で給水制限が続いたこと、また外交・安全保障上、生活に不可欠な水資源をマレーシアからの輸入に頼ることへの懸念等から、環境省や公共事業庁¹(PUB)は水資源の確保を国家的プロジェクトとして優先的に取り組むこととなった。シンガポールは下記に述べる「4つの蛇口」政策(図2)の下、国内水資源の多様化と強化を通じて、マレーシアからの輸入水依存からの脱却を図ってきた。

図2 シンガポール：貯水池、ニューウォーター、
海水淡水化工場の位置



注：R：貯水池、N：ニューウォーター、D：海水淡水化

出所：PUB等から作成

① 貯水池

国土が平坦なため大規模なダム建設は困難であるため、河口・入江を堰き止めて淡水貯水池化を図っており、マリーナベイを堰き止める「マリーナ・バラージ」（2008年完成）等計17箇所の貯水池により現在では、国土の約2/3が集水可能地域となった。

② 輸入水

隣国マレーシアのジョホールバルより送水管で水を輸入しているが、ジョホール州政府と1961年に締結した水供給協定は2011年に期限切れを迎え、1962年の協定は2061年が有効期限である。シンガポール政府は、2061年までに上水の完全自給達成を目標としている。

③ ニューウォーター（下水再生水）

1970年代前半より下水再生水の研究を続けたものの、要素技術の信頼性の問題や高コスト等によって実用化には至らず、一時研究を中断。しかし、膜技術の発展とコスト低下を受けて、1998年より実用化実験を再開。2002年にベドックと克蘭ジに二つの下水再生水工場が完成し、現在では

計5工場が稼働中で、下水再生水は水需要の約30%を占める。下水再生水のほとんどは工業用水として利用されているが、ごく一部は飲料水用として他の源水とブレンドされて処理された後、一般家庭に供給されている。

なお、第4工場のウル・パンダンがケッペル、第5工場のチャンギはセムコープによるBOO (Build Own Operate)形式で運営されている。政府はベドックと克蘭ジ工場の拡張などさらに整備を進め、2060年までに全体の55%を下水再生水で供給する計画。

④ 海水淡水化

新たな水源確保のため下水再生水と並行して海水淡水化の実用化実験を実施。2005年9月にチュアスに初の海水淡水化工場が完成、2013年には第2工場が完成し、これにより水需要の25%を海水淡水化で供給可能となった。第1及び第2工場はハイフラックスがBOO形式で運営している。

(3) グローバル・ハイドロ・ハブ

政府による水資源開発、とりわけ先進技術が必要とされる下水再生水や海水淡水化への投資や助成を通じて、国内外の企業による水関連産業の集積が見られた。政府はこの状況を活かし、同国を世界の水関連産業のハブ（基礎研究、応用研究、技術・ノウハウ・製品輸出）として発展させることを目的とし、2006年に環境省内に環境・水産業開発委員会（EWI）を設置。PUB、EDB（経済開発庁）、IE（国際企業庁）等と協力しつつ、外資系水関連企業の誘致、企業や研究所による研究開発の支援、また在シンガポール企業の新興市場への展開サポート等を行っている。また、シンガポール国際水週間（SIWW）の開催等、ナレッジの集積も図っている。

こうした政府の後押しもあり、従来型上下水事業のみではなく、先進技術領域となる海水淡水化プラントを建設・運営したハイフラックス、下水再生工場を手がけたケッペルやセムコープ等は、国

内でのノウハウ、実績を基に同国を代表する水企業に成長し、中国、東南アジア、中東、アフリカ等新興地域での事業を拡大している。

さらに、シンガポールは自国の発達した資本市場を活用し、水事業に対し、金融面でも先駆的なソリューションを提供している。水事業は、プロジェクトのキャッシュフローが安定しているが、電力等のインフラ案件ほどではないものの、多額の初期投資が必要となる一方、内部収益率は高くなく、回収期間も長期に渡る。このため、企業は長期間バランスシート上で資産を抱えることとなる。水メジャーは、大きなバランスシートを持ち、多くの水事業の資産を抱えることでリスク分散を図ることが可能であるが、水メジャーと比べて規模の小さいシンガポール企業には対応が困難である。

しかし、投資信託の一形態であるビジネストラスト²を利用すると、対象資産をオフバランス化することが可能となる一方、ビジネストラストの運営管理会社を通じ、対象資産の所有権と運営権を実質的に支配することが可能である。これによって、自社のバランスシートを軽くしつつ、業務拡大を図る資産回転型ビジネスが可能となる。

例えば、ハイフラックスは中国における18件の水事業資産を2007年にビジネストラスト形式で上場（2010年に三井物産との合弁事業開始に伴い上場廃止）した。また、チュアスの海水淡水化事業（ハイフラックス）を含むCitySpring Infrastructure Trust（2007年上場）や、ウル・パンダンの下水再生水事業（ケッペル）を含むK-Green Trust（2010年上場）も組成されている。

2. 日本の水ビジネスの特徴と海外展開における課題

本章では、日本の水ビジネスの特徴や海外展開における課題に触れつつ、商社や地方自治体等の海外展開事例を紹介する。

（1）日本の水ビジネスの特徴

日本は水処理膜による省水技術や耐震・漏水防止技術等の高度技術によって効率的な水管理システムを構築してきた。日本企業が優位な分野は、水処理膜（海水淡水化で用いられる逆浸透膜の世界シェアが約50%）、超純水製造、ポンプ、配管、耐震・漏水防止技術、下水再利用等である。

日本の水ビジネスの特徴は、①部材・部品・機器製造では水処理機器企業、②装置設計・組立・建設ではエンジニアリング企業、③事業運営・保守・管理では地方自治体が主要なプレイヤーであり、それぞれの企業・自治体が分野ごとに水事業に参画してきた。③の運営管理の分野では、国内事業では地方自治体の実施主体となってきたため、民間企業にノウハウが蓄積されてこなかったことも特徴的である。

さて、海外における水事業では、上記①～③を含むシステム全体の事業権を、入札や個別交渉による随意契約で獲得するのが一般的である。水メジャーは①～③をすべて自社で賄えることから、プロジェクト全体のマネジメントや提案力に秀でている。他方、日本企業は①や②の分野で技術力・競争力を有しているが、包括的な事業権を獲得するケースは少なく、プライム・コントラクターとなる水メジャーの下、サブ・コントラクターとして機器納入やEPCでの参画に留まるケースが多い。サブ・コントラクターとして機器納入やEPCを請け負う場合、韓国等新興国企業との苛烈な価格競争に晒されることとなる。他方、水事業のプライム・コントラクターは、プロジェクト全体を一括で請け負うことで、バリューチェーンの中で、最も付加価値の高い部分（全体のマネジメント、諸契約のラップアップや運営・管理等）で利益を最大化することが可能である。

日本の水事業は地方自治体による公営事業として長らく行われてきた経緯から、日本企業は海外水事業の運営・管理にかかる入札用件（給水量、給水人口、年数）を満たすことが困難であるケースが多い。この点は、日本企業が運営・管理を含むプロジェクト全体のプライム・コントラクターとして水メジャーと伍する上で、最大の障害となっている。

(2) 国、地方自治体、民間企業の取組み事例

先に述べた通り、日本企業が海外の水事業にプライム・コントラクターとして参画する際の課題は、民間企業が十分な水事業の運営・管理実績を有していないことにある。かかる問題意識の下、2009年7月、経済産業省は日本の水ビジネスの積極的な国際展開を支援するために水ビジネス・国際インフラシステム推進室を設置。同年10月から「水ビジネス国際展開研究会」を開催し、日本の水ビジネスの国際展開に向けた課題と具体的な方策を取りまとめた。同研究会の報告書では、ボリュームゾーン(従来型の上下水道)分野では、プライム・コントラクターとして事業権を確保した上で、運営・管理を含む事業の一元管理を行う企業の創出が求められるとし、それを実現するために①J/V:ジョイント・ベンチャー(日本企業と実績のある海外企業の合弁事業)、②M&A(日本企業が実績のある海外企業を買収)、③日本企業と地方公共団体(第3セクター)との連携の3類型を提示。また、成長ゾーン(工業用水、海水淡水化、再生水等)ではコア技術の優位性を保つこと、また市場拡大のためコスト競争力を高めることを提言した³。また、2010年6月に閣議決定された「新成長戦略(基本方針)」の中で、水分野はパッケージ型インフラ海外展開における重要分野として位置づけられた。

一方、地方自治体による水分野での海外事業は長期に渡り続けられてきた。しかし、これらは主にJICA(国際協力機構)の専門家派遣・研修生受け入れ事業等で、途上国の水事業者に対する水事業の運営・管理技術の移転や人材育成等といった国際協力事業であった。こうした取り組みに対して、自治体の専門家派遣を日本企業の海外事業展開に有効活用することや、自治体自身が海外事業に直接参画することへの関心が高まってきた。これは企業側からの要望だけではなく、国内水需要の減少に伴う水道料金収入の減少傾向に対し、海外事業によって収入源の多様化を図ろうとする自治体の思惑も交差している。

海外水事業に積極的に取り組んでいる先進的な地方自治体の事例を紹介すると、北九州市は全国初となる官民連携の海外水ビジネス推進組織を2010年8月に設立。2011年3月には、カンボジア・シェムリアップ市の浄水場の基本設計補完事業を北九州市水道局と浜銀総合研究所が連携してJICAより受注した。これは、日本の自治体として初めての海外水事業受注事例である。また、ベトナム・ハイフォン市は北九州市が特許を持つ高度浄水処理技術を小規模浄水場に導入。神鋼環境ソリューションが建設工事を請け負う他、北九州市は技術アドバイザーとして参画。他方、神戸市は、2013年1月に神鋼環境ソリューション等がベトナム・ロンアンで実施する工業用水事業に小額出資することを発表。これは、官民連携による新興国における本邦初の水インフラ整備の事例とされる。

また、東京都水道局の監理団体である東京水道サービスは、タイで現地企業と合弁会社を設立し、2013年2月にタイ首都圏水道公社が実施する無収水⁴対策事業を受注した。また、2013年5月に、東京都下水道局の監理団体である東京都下水道サービスは、住友商事及び現地企業とマレーシアの首都郊外のランガット地区で下水道整備(設計、建設、運営・管理等)プロジェクトを進める合弁会社を設立すると発表。マレーシア政府と交渉中の契約がまとまれば、下水道分野での官民連携による海外展開では最大規模となる模様。

最後に、民間企業の取り組みを先述のプライム・コントラクターとして事業権を獲得する際の類型(①J/Vと②M&A、③については前項で紹介)に即して代表的な事例を紹介する。

① 海外企業とのJ/V型では、1997年に三菱商事がフィリピンの大手財閥であるアヤラグループと提携して民営化事業に応札。首都圏東部地区590万人を対象に水道事業を運営する権利を獲得し、マニラウォーターを設立した。水メジャーとの連携では、伊藤忠商事は2010年に、中国・大連市でスエズと提携し日量4万トンの処理能力を

有する汚水処理場の保守運營業務を受注した。また、住友商事は2010年に中国の水事業大手の北京キャピタルと提携し、山東省や浙江省での下水処理事業に参画した。また、JBICは2013年に住友商事やマレーシアのマラコフ等が進めるオマーンの海水淡水化事業への融資を決定した。非商社企業では、日立製作所が2013年にヴェオリアのグループ会社のOTV等と提携し、イラクの大型淡水化事業を受注した。

② 海外企業のM&A型では、2008年7月に三井物産はメキシコの下水処理会社(アーステック)を東洋エンジニアリングと買収。2010年に、アトラテック(買収後、アーステックから社名変更)等はメキシコで世界最大規模の下水処理場を建設・操業する下水処理サービス事業を受注した。2010年には、三菱商事が産業革新機構、日揮、及びマニラウォーターと豪州第二位の水道事業会社のUUAを買収(後にTRILITYに社名変更)。2013年には、三井物産が、スペインの水事業会社であるAqualiaより、同社のチェコにおける上下水事業の持ち分49%を取得した。

3. 水ビジネスにおける日本とシンガポールのアライアンス

JBICは日本企業の提携先として、シンガポールの水企業に着目、ハイフラックスと協力覚書を締結した。

(1) JBICとハイフラックスの協力覚書

JBICは、先に述べた日本企業の水ビジネスの海外事業展開における課題につき、他の政府機関や業界団体等と認識を共有する中、解決の一つの糸口として、シンガポールの最大手水企業であるハイフラックス⁵と2009年8月に業務協力のための覚書(MOU)を締結した。本覚書はJBIC及びハイフラックスがアジア大洋州や中東・北アフリカ地域において水事業で協力することを目的とする。具体的には、日本企業が機器輸出や事業投

資等に関与し、JBICが融資の可能性を検討しうる水関連プロジェクト等で、双方の情報・意見交換を緊密化することで、日本企業の総合的な水事業への参画を促進することが狙いである。

先に述べた通り、水事業での運営・管理実績に乏しい日本企業は同分野で優位性のある海外企業と連携することが重要である。当然、水メジャーと提携することも検討可能ではあるが、国内・海外での事業実績、企業規模、資金力等の面で圧倒的な差がついているため、補完関係を築くことは難しい。しかし、ある程度補完的な関係にないと水メジャーから運営・管理のノウハウを習熟することは容易ではない。

他方、シンガポール企業は独自の経験から、技術力や国内での運営・管理の実績に加え、国内での事業機会が限定される中、海外での事業実績を積み増しているものの、国際的なプレイヤーとして見た場合、水メジャーと比してまだ小規模である。そういう相手の方が提携関係を築く際、より対等な関係を期待できる。

ハイフラックスの視点からは、日本の要素技術の高さがかねてから評価していたところだが、日本の商社等の新興市場におけるインフラ事業開発の経験や資本力は海外事業拡大の上で重要であると認識したとみられる。また、海外事業を急拡大し、債務比率が上昇基調にある中で、リーマンショックを迎えたが、そうした状況下でJBICを含む日本の金融機関からの安定的な長期資金の供給もハイフラックスにとって魅力的に映ったに違いない。

(2) 日星アライアンス事例

JBICとハイフラックスの協力覚書締結後、日本企業とハイフラックスの提携事業が相次いで実現している。まず、2009年12月に日揮はハイフラックスと合弁会社を設立し、中国・天津市での海水淡水化事業(運営・管理を含む)を実施することを発表。また、2010年8月に三井物産はハイフラックスと提携し、中国の水事業に参入すると発表。両社が設立した合弁会社は、ハイフラックスが中

国で保有する22カ所の水処理施設(上水9カ所、下水11カ所、再生水2カ所)を取得した。また、一部報道等によると、日立製作所はインド・グジャラート州のダヘジで工業団地向けの海水淡水化事業をハイフラックスと共同で進めており、日立製作所は運営・管理にも参画する予定。

日本企業の先進技術導入事例では、2008年に日東電工は日本企業として初めてシンガポールに水処理技術のR&Dセンターを設置の上、PUBと協力しつつ、三菱レイヨンと共同で膜分離を用いた排水再利用技術の実用化研究を進めてきた。PUBはジュロン下水処理場の拡張に際し、MBR(膜分離活性汚泥法)方式を採用し、2010年に日東電工と三菱レイヨンはMBR方式の中核装置となる精密濾過膜納入につき同事業を実施するハイフラックスより共同受注した。また、ハイドロケム(ハイフラックスの100%子会社)はチュアスの海水淡水化第2工場建設に際し、東レ製の逆浸透膜や西島製作所の高圧ポンプといった本邦製主要機器の導入を決定。これに対し、JBICは2012年6月に日本企業の水関連ビジネスにおける国際競争力の維持・向上に資するとの観点から、ハイドロケムに対し、バイヤーズ・クレジット(輸出金融)を供与した。

おわりに：日本の水ビジネスの海外展開 における今後の課題

世界的に水資源が限られる中、水需要の拡大に応じて水ビジネスの規模は2025年には約87兆円に拡大するとみられる。従来技術による上下水道ビジネスが引き続きボリュームゾーンになるが、海水淡水化や再生水等、高度技術を活用した分野の成長も著しい。日本企業は膜技術等で技術的優位性を持つが、長らく水事業の運営・管理を地方自治体が担ってきたため、運営・管理を含む包括的な水事業の実績やプロジェクト全体のマネジメント能力の面で、水メジャーに劣後する。

こうした課題の下、日本企業は実績を持つ海外企業との連携や、海外企業の買収を通じ、海外展開を図っており、また、水不足を克服する中で、競争力をつけたシンガポール企業との連携も相次いで実現している。地方自治体の中には官民連携して海外事業を獲得するため、積極的に海外展開を進める自治体もみられる。

さて、今後の日本企業の水事業での海外展開における課題はどこにあるのだろうか。第1点目は地方自治体の海外進出にかかる課題である。先進的な地方自治体の海外進出事例は第2章で述べた通りであるが、JICA等の技術協力事業やFS調査事例が多い一方、中核的な事業者として水事業に参画する事例はまだ少ない⁶。しかし、今後、日本企業の包括的な事業権獲得に向けて、豊富な運営・管理実績を有する地方自治体が事業者として参画することを検討する事例が増える可能性もある。地方自治体が海外水事業に参画する際には、商務上及び新興国特有のポリティカルリスク等に晒されることとなり、必ずしも地方自治体に海外事業を行う上でのリスク管理の経験が蓄積されていないことが自治体の積極的な海外展開の阻害要因になっている。これに対し、地方自治体を含む日本連合に対し、例えば、JBICによる出融資等、公的資金を導入の上、相手国政府と二国関係を密にすることにより、ポリティカルリスク等をマネジメントすることも一案である。

第2点目は水メジャーとの関係である。ボリュームゾーンとなる従来型上下水道分野は水メジャーが優位な領域である。同分野でシェアを確保するためには、水メジャーとどのような関係を築くのが最適なのか(競合関係かもしくは連携か)は、シンガポール企業や他の海外企業との連携等を通じて実力をつけてきた日本企業が再度検討に値する課題である。例えば、中東のカタール、UAE、クウェートのIWPP(発電・造水)案件では三井物産、丸紅、住友商事等とスエズの提携事例も相次いでいる。こうした中、例えば、世界的金融危機の余波で引き続き欧州の金融機関が新興国でのリスクテイクに慎重な中、日本企業との連携によってJBICや邦銀からの融資可能性が高まるとい

う点は、水メジャーにとって魅力的に映るかもしれない。

最後の点はバーチャル・ウォーターのコンテキストでの戦略的取り組みである。バーチャル・ウォーターとは、食料輸入国において、もしその輸入食料を生産するとしたら、どの程度の水が必要かを推定したものであり、試算によると食料輸入によって海外から日本に輸入されたバーチャル・ウォーター量は、日本国内で使用される年間水使用量と同程度とされる。幸運なことに日本では水不足の問題に直面していないが、バーチャル・ウォーターの概念を通じ、食料輸入国として、途上国等における水不足の問題には無縁ではないことは明らかである。今後、企業、地方自治体、中央政府・政府機関を挙げて日本の水事業の海外展開に取り組む際、インフラ輸出の促進だけではなく、バーチャル・ウォーターのコンテキストも加味することで、取り組みの意義や戦略性がより高まることが期待される。

(注) 本稿の意見はすべて執筆者の個人的見解であり、国際協力銀行の公式見解を反映するものではない。

¹ Public Utilities Board。1963年に貿易産業省傘下の水、電気、ガスの供給機関として設立。2001年4月に電気、ガス部門が民営化される一方、環境省の傘下となり、下水道部門を編入。同年10月に下水再生水部門が、NEWater(ニューウォーター)として分離独立。

² インフラビジネスの運営等による事業収益を投資家に分配する投資信託の一形態で、商品性はオフィスビル賃料等を分配する不動産投資信託(REIT)に類似。シンガポールでは2004年にビジネストラスト法が制定され、現在、23本のビジネストラストがシンガポール通貨庁(MAS)に登録済み。

³ 産業競争力懇談会の報告書(2008年)では、比較的水道インフラが発達した地域向けの先進技術領域分野では、海水淡水化や下排水再生等日本企業の強みを活かしたプロジェクト提案が有効であり、当面はこの領域に注力すべきとした。他方、従来技術の領域すなわち、ポリウムゾーンのうち、水道インフラがすでに整備された地域は既存水メジャーが優位な領域で今から日本企業が競争力を獲得することは難しいものの、水事業の整備が遅れている地域では、アジア地域を中心にODAや無償協力等の国際協力が活発に行われているため、ODAを活用した運営・管理業務を含むモデル事業を創出し、包括的な水事業の実績とノウハウ蓄積を指向するべきと提言した。

⁴ 漏水や盗水等によって水道料金収入につながっていない水量。

⁵ 現CEOのオリビア・ラム氏が1989年に設立、2001年に水企業として初めてシンガポール証券取引所に上場。現在では、水処理膜研究、水処理施設の建設や運営・管理等水事業全般を展開。シンガポール国内での実績を基に、1994年に中国に進出、その後、中東、インド、北アメリカ、サブサハラアフリカ等、新興市場に積極的に展開。2013年度のグループ総売上高は5.4億シンガポールドル(約429億円)、このうち中国を除くアジアが87%、中国が9%、中東が4%を占める。

⁶ 例えば、第2章で紹介した2010年に三菱商事が豪州水道事業会社を買収した案件では、応札に際し三菱商事から東京都に協力要請があったが、東京都はコンサルティング業務での参画に留まった。

執筆者氏名

谷村 真（たにむら しん）

経 歴

2000年ICU行政学研究科修士課程修了、同年日本貿易振興機構入社、2002年日本経済研究センターへ出向、2007年国際協力銀行入行。

主要業績 “CHAPTER III IMPACTS OF REGIONAL TRADE AGREEMENTS ON TRADE” in South-South Trade in Asia: the Role of Regional Trade Agreements, UNCTAD, 2008. 「アロヨ政権の財政健全化政策と今後の課題」、『アジア研究』、第58巻第3号、アジア政経学会、2012年、等。

シンガポール在住日本人から選ばれる学校を目指して

The Japanese School Secondary School, Singapore

齊慶 辰也



1 選ばれる学校に

「インター校に行かせるデメリットは学費が高いことだけだ」この衝撃的な言葉を私に投げかけていただいたのは、シンガポールに住む日本人の方。本校に赴任して間もない私に、余りにも衝撃的でした。「日本人学校はそんな捉え方をされているのか？」と日本人学校を全否定された気持ちになりました。その後、本校で教育に携わるにつれ、「日本の一般的な学校のイメージが先行し、本校の良さが伝わっていない」ことに気がつきました。私は、日本での教育委員会勤務経験があり、その視察や指導で多くの公立学校を見てきました。そんな経験と照らし合わせても、本校は屈指の学校に成り得ると感じています。逆に日本にあるインター校や国際校のイメージと実際の様子とのギャップを知っているが故、冒頭のような言葉に大きな疑問と異議をもちました。しかし、シンガポールの日本人社会やシンガポールに赴任される方々の中には、そのようなイメージをもたれている方もおられる現実があります。私は、本校の教育の良さを理解していただき、皆さんにこのメリットを享受していただきたいと考えています。そして、シンガポールに住む日本の子ども達を、シンガポール日本人学校で育むことで、子ども達には国際感覚豊かな日本人に成長し活躍して欲しいと願っています。



2 本校を選ぶメリット

本校の3大メリット

日本の学校への進学・転校に強い
日本の学校より英語が強い
日本人の感性が身に付く

本校は日本人会によって設立された私立の中学校です。生徒と保護者・日本人会等からのニーズに基づきながら、本校の「21世紀を生きる日本人として『豊かな国際感覚をもち、世界の人々とつながろうとする人材の育成』」に邁進しています。特に中学部は「人としての豊かさ、賢さ、強さを持ち、国際社会の中での自己を自覚し、自分の役割を果たそうとする生徒」を育てます。「人に優しさ、自分に強さ」を合い言葉に、全職員でチャレンジし向上し続ける学校を目指しています。

さて、シンガポールにおいて本校に通うメリットは何でしょうか。以下の3点が大きいと考えています。

- ①日本の転出入、日本の上級学校への進学がスムーズである
- ②日本国内の学校に比べて、圧倒的な英語力が身につく
- ③日本人としての素晴らしい感性や生き方が培われる

そして、私たちの学校に通う生徒や通わせている保護者が学校に期待しているものは、以下の5点だと把握しています。

- ①確かな学力、受験に通用する学力
- ②特に受験に役立つ確かな英語力と実際に使える英語力
- ③人間的な成長、将来に対する確かな考えや希望
- ④家庭では出来ない集団的な体験、外国ならではの体験・経験
- ⑤精神的な安定がある学習環境の提供

即ち、私たちが本校のメリットを最大限に生かす教育を進めていくことが、本校に通う生徒と保護者の希望に合う教育になると思います。

本校では、授業による学力向上に力を入れています。まずは、「よく分かる授業・できる授業」に取り組んでいます。スモールステップによる学習やパソコンとプロジェクトを活用し、視覚的に理解する学習を意識的に取り入れています。まずは確実な理解を促します。その理解の上、問題練習や演習課題に取り組むことで、「分かる」から「出来る」状態と「出来た」という自信を培います。また、生徒が「おや？なぜだろう」「どうしたら出来るかな」などと考える、問題解決的な学習に取り組ませることで、確かな学力の向上に繋げています。

頭のフレッシュな朝の時間を活用して、朝学習にも取り組んでいます。本校の生徒は非常に学習意欲が旺盛ですが、なかなか継続的な反復が出来ていません。計画的に復習する時間や時期を設定することで、より確実な学力の定着を図ります。「朝読書」の時間も設定しています。日本語に触れ語彙を増やし、日本の豊かな表現を味わうといった学習の要素と、落ち着いた生活空間としての学級・学校作りの要素があります。毎朝8時15分からの15分間を活用しています。

様々な取り組みと生徒の高い学習意欲、そして保護者の教育に対する意識の高さに支えられ、本校の生徒は日本の公立校を大きく上回り、高い学力を維持しています。平成25年度学力検査(NRT)では、全国の平均を50とすると、5教科平均で58ポイント、英語においては67ポイントを記録し、非常に良好なレベルです。素晴らしい学力の生徒が集まり、自らが学習する雰囲気を作り上げ、その中で日々の学習が進められています。

3 確かな学力の保障と進学先

学習面でのポイント

分かる授業・出来る授業の充実
朝学習等の活用で基礎基本の徹底
朝読書の充実で豊かな日本語を
切磋琢磨による高い学力成果
日本の高校への高い進学実績
日本進学に有利な学習課程の編成



高校への進学についても高い実績を誇ります。大学への高い進学実績のあるシンガポール唯一の日系私立高校「早稲田渋谷シンガポール校」に、毎年50名程度が進学します。また、帰国する生徒は、有名私立学校、東京都をはじめとする各地区の国公立有名進学校へ続々と進学をしています。

もちろんこの合格実績は、生徒の不断の努力の結果です。本校では、日本への進学、転校を考え、日本の中学校と同様のカリキュラムにより授業を進めています。国語、社会（日本の歴史・地理・公民）理科（日本の植物・天体）など、日本標準で学習します。生徒にとって過度な負担になりません。いわゆる内申書といわれるものも、本校は日本国内同等に扱われています。さらに、本校卒業生は日本で存分に活躍をしています。本校生徒の進学を歓迎する多くの高校が日本にはあります。帰国子女枠を使える高校も多数あり、特別な受験の機会の設定など有利に働く場合もあります。

平成25年度高校合格実績

早稲田渋谷シンガポール校	72名
土浦日本大学高等学校	37名
市川学園市川高等学校	17名
同志社国際高等学校	12名
西大和学園高等学校	11名
渋谷教育学園幕張高等学校	10名
開成高等学校	9名
立命館宇治高等学校	9名
早稲田大学本庄高等学校	7名
筑波大学附属駒場高等学校	6名
早稲田大学高等学院	6名
慶應義塾高等学校	4名
中央大学杉並高等学校	4名
ラ・サール高等学校	4名
国際基督教大学高等学校	3名

4 英語力の伸長

英語教育でのポイント

習熟度に応じたコース編成
総合英語（EX）で使う英語を
イメージ教育で英語漬け
実感する英語のスキルアップ

インター校との最大の差の一つが、授業などの教授・指導や式典・行事など日常場面で使う言語が日本語であることです。本校に在籍する生徒のシンガポール滞在期間は比較的短く3年～5年が中心です。年間で全生徒の20%ほどが転出入をします。本校の存在意義からいっても、生徒のレディネスからいっても、日本語が日常語となります。そのメリットとして、学習内容をより深く正確に確実に身につけることができます。また、転出入に伴う語学的ストレスが大きく軽減されます。日本と同じ環境でシンガポールの生活ができます。

しかし、この差が英語力の伸長に最も大きく影響します。日本語で生活しながら、シンガポールに存在するメリットを生かして英語力の伸長に努力しています。

(1)教科英語

普段の授業における教科英語での取り組みです。ネイティブ並の英語力保持生徒から初心者の生徒までが存在し、教育課程に基づいた同じ単元を学習しなければなりません。英語力の差によって大きく内容や学習方法を変える必要があります。本校では、1つの学級を3コース（Advanced、Intermediate、Basic）に分け、習熟度別の少人数で学習を進めます。Advancedは、原則ネイティブ教師が指導をします。



(2)総合英語(EX)

「生きた英語を学ぶ」授業を目指し、教科英語を深化・発展した授業がEX(English Experience)と呼ぶ総合英語です。コミュニケーションを実践する場であり、プロジェクト型の活動を多く取り入れています。日本人会夏祭りに出店したVolunteer Workや近くのホーカーでインタビューをするHawker Project、英語劇やスピーチコンテストなど柔軟で楽しい内容ばかりです。また、美術の授業「アボリジニアート」と連携した「アボリジニの自分ストーリーを英語で書く」などの取り組みもしました。

(3)イマージョン授業

「イマージョン(=浸す)」という言葉通り、英語に浸す学習環境を生み出すために、ネイティブ教師が授業を進めるものがイマージョン授業です。音楽、美術、体育、家庭科の4教科で実施しています。学習指導要領に準拠しながらも、ネイティブ教師が学習内容を工夫し計画するので、イマージョン教育ならではのユニークな取り組みとなっています。授業はネイティブ教師が中心で進めますが、日本人教師がチームティーチングで授業に入り生徒をサポートするとともに、教育課程や評価をコントロールしています。日本から転入した生徒も、勿論努力は必要ですが、比較的スムーズに溶け込めます。何よりもネイティブ教師が進める授業が、日常的に受けられます。



(4)英語環境

授業を受け持つ38人の教師の内、8人のネイティブ教師がいます。授業以外にも、様々な活動で、ネイティブ教師が生徒達と関わります。委員会活動や部活動、各種行事では、役割分担に応じてネイティブ教師が指導にあたり、生徒達は必然的に生きた英語を聞いたり話したりする場面が生まれています。

また、英語の力を測るために全員が受験するTOEIC Bridge-Testや、希望者には高校受験に有資格として作用する英語検定を受験させるなど、積極的に英語資格試験への参加を促しています。結果を残すことや資格を取得することを通して、英語に対する自信を深めていきます。

5 将来に対する確かな考え

「生き方」を育むポイント
生徒達に志(こころざし)を育む
職場体験プログラムの充実

同じ年齢の者が共同生活を送り、切磋琢磨する場である学校は、学習をする場であると同時に人間性を磨く場です。教育の目的は、人格の完成であり、私たち日本式の学校教育に求められていることは、全人的な教育です。

6 豊かな体験活動

豊かな体験活動のポイント

現地でしか学べない宿泊体験

協力する良さを実感する行事

シンガポール在住を生かした事業

本校ではそれを踏まえ、キャリア教育を「志(こころざし)を育む教育」と捉え、大切に取扱っています。「志」を、私(し)の夢や希望に公的な貢献を加えたものと定義しています。職業調べ、上級学校調べ、働く方から話を聞く進路学習講演会、職場体験プログラムなどを系統的に配置し、「志」を育もうと取り組んでいます。2年生終了までには、自分の言葉で「志」を語れることが目標です。進学を目前にした3年生は、「志」を実現すべく努力として受験に向かわせたいと考えています。



「志を育む教育」の大きな事業の一つとして「職場体験プログラム」を位置づけています。シンガポール内の日系企業等30社以上にご協力をいただき、11月初旬に2日間の職場体験を実施します。働く方と接したり共に活動したりすることを通して、職業観、勤労観、人生観が育まれる貴重な機会と捉えています。生徒にとってかけがえのない経験となります。日本国内では一般的ですが、海外にある学校としては、安全面の確保の問題が大きくほとんど実施できない事業です。シンガポールという恵まれた環境(安全面、日系企業が多数進出、学校教育に対する協力的雰囲気、移動距離が比較的短いなど)を享受し、生徒への教育に繋げていきます。

学校は確かな学力を身につける場であると共に、様々な体験活動や集団による活動ができる場です。頭で理解するだけではなく、実際に身体を使ったり、協力して取り組んだりといった体験活動の充実を図っています。生徒達は、様々な学校行事や体験活動を通して、多くの人の意見を聞き、自分の考えを伝えます。また、協力したり許し合ったり、嫌なことも達成すべき目的の為に我慢したり工夫したりする経験をします。それらを通して、より良い人間性を培います。豊かな体験活動は、家庭で担うことが難しい部分だと考えています。

(1)1年生野外活動

1年生の11月にマレーシア・コタティンギにある自然環境施設へ1泊2日の野外活動に出かけます。野外で取り組む5~6種類のアクティビティを学級ごとに2日間に渡って体験します。アクティビティは、仲間と協力したり励ましあったりして達成するチームアクティビティが中心です。寝食を共にする体験と仲間と協力して達成する喜びを全員が味わいます。



(2)2年生修学旅行

2年生は昨年2月にタイのチェンマイへ2泊3日の修学旅行に出かけました。タイの文化施設を全員で見学するとともに、現地でしかできない文化体験や運動体験を生徒の選択にて行いました。また、現地のローカルスクールの生徒と交流を行いました。タイの文化を学んだり日本の文化(折り紙、太鼓、民謡など)を伝えたりしました。日本の文化を伝えるにあたり、日本人会の協力で事前に文化体験をして理解を深める活動に取り組みました。タイについて知ることは、より深く日本を見つめることに繋がっていきます。

(3)体育大会

6月にはDoverにあるSingapore Polytechnicのグラウンドを借用し、体育大会を実施しました。個人種目もありますが、大縄跳びや学級全員リレーなど集団競技を多く実施し、協力することや工夫し取り組むことの必然性を生み出しています。応援合戦などを中心に自治的な運営も取り入れ、集団で行事を成し遂げる体験にしています。生徒達は、心から運動を楽しむとともに、協力したり我慢したり工夫したりして、人間的な成長をしています。



(4)合唱コンクール

9月末にWoodlandsにあるThe Republic Cultural Centreを借用し合唱コンクールを実施します。9月はクラス合唱の練習を毎日します。苦手な生徒も得意な生徒も、金賞ゴールドの受賞を目指し、学級一丸となって取り組みます。勿論、良い時ばかりではありません。上手くいかない時期もあります。この時こそ、工夫し励ましあい我慢しあい乗り越えていきます。学級で合唱を創り上げていく経過こそが、学校でしか学べない豊かな体験活動です。合唱コンクール当日は、どの生徒も自信に満ち溢れた歌声を会場一杯に響かせ、聴衆を感動させます。この1カ月で、生徒たちは人間として日本人として大きく成長をします。



(5)シンガポールならではの活動

シンガポールにある日本人学校だからこそといった活動が沢山あります。星日学生交換プログラム(シンガポール語学センターに通う生徒を受け入れたり現地学校に体験入学をしたりする事業)、サービスマーケティング(Raffles Girls' School (Secondary)生徒による中国語講座)、Raffles Institutionとの科学教育交流など、現地の生徒との交流事業があります。また、部活動対抗戦やスポーツデーなど現地生徒とのスポーツ交流もあります。インド舞踊やライオンダンスなど現地文化鑑賞や能・落語といった日本文化鑑賞もあります。国際委員会の活動では、現地施設への取材活動に取り組みます。希望制の活動が多く用意されているので、生徒が主体的に参加することで国際感覚が自然に身に付きます。

7 日本人としての資質を育む

日本人として育む上でのポイント
日本式での学校生活
「人に優しさ、自分に強さ」の実現

東日本大震災時は、極限状態でも配給の列に忍耐強く並び弱者を気遣う被災者の姿に全世界が感動しました。サッカーワールドカップでは、試合終了後の応援席を片付けるサポーターの振る舞いが賞賛されました。東京オリンピック招致では、おもてなしの心が世界に伝わりました。私たち日本人がそのDNAに刻まれているかのように行うことは、世界の人たちから素晴らしい資質、国民性として認められています。これらは、教育によって培われます。教育の原点は家庭教育にあります。補完的な部分として学校教育が担っている部分も多くあると思います。

日本人学校は、日本人として生徒を育てます。

形式的な面では、靴箱で靴を履き替え、自分の使った所は自分で清掃し、皆で同時にお弁当を教室で食べ、授業の始めと終わりに挨拶をするといったことを行います。また、集団生活における規則やマナーについて、しっかりと指導をします。時間を守る、約束を守る、相手を思いやり行動する、挨拶をするなど、日本人として当然求められる姿を要求します。さらに、規律を守る経験も規律に疑問を持ちよりよく乗り越える経験も、一番身近な社会としての学校で培いたいと考えています。日本人として普通に守られるマナーや考え方、行動様式といったものを、是非本校の学校生活で保持したり身につけたりして欲しいと願っています。

時には日本人気質が嫌になることもあるでしょう。しかし、生徒達が世界で活躍するには、規律正しく、誠実で、人に優しい、そんなよい面を当然のようにもった日本人の資質を獲得せねばなりません。本校の教育理念「人に優しさ、自分に強さ」は、まさに世界に誇れる日本人を表し、私たちはそういった生徒を育てようとしています。学習と行事や体験活動のバランスを取り、頭も心も体も成長させることが出来るように取り組んでいます。

8 おわりに

私たち教職員は、日本全国各地から「海外で生活する生徒達に、日本以上の教育を！」という高い志をもってシンガポールに赴任しました。日本では、学習指導に、生徒指導に、進路指導に、部活動指導等に高い実績と自信をもって赴任してきた教師ばかりです。学習意欲が旺盛な生徒、教育に熱心な保護者、そして、教育に理解ある企業、シンガポールという最高に恵まれた環境の元、持てる力を100%発揮すべく努力をしています。シンガポールに在住の皆様には、本校の強みや特長についてご理解をいただき、一人でも多くの生徒が本校へ入学していただきたいと思っております。日本の子どもは、ぜひ日本人学校で国際感覚豊かな日本人として育てさせて欲しいという思いを伝えさせていただきます。



執筆者氏名

齊慶 辰也（さいけい たつや）

経 歴

- 1963年 愛知県生れ。
- 1986年 愛知教育大学教育学部卒業
- 1986年 愛知県一宮市立木曾川中学校着任
- 1998年 愛知教育大学附属名古屋中学校着任
- 2004年 愛知県丹羽郡大口町教育委員会着任
- 2009年 愛知県教育委員会尾張教育事務所着任
- 2013年 シンガポール日本人学校中学部 校長着任

ASEAN経済共同体がもたらす影響と今後の見通し

JETRO SINGAPORE

DEPUTY MANAGING DIRECTOR

椎野 幸平



<ASEAN経済共同体 (AEC) への期待>

ASEANは、2015年末にASEAN経済共同体(AEC)を形成することを目標に掲げています。歴史を振り返れば、ASEANは、1993年に域内の関税削減を開始して以降、段階的に自由化を進め、2015年末には「経済共同体」の創設という節目を迎えます。この間、1997年のアジア通貨危機を経験したことで域内協力の重要性が再認識されたこと、中国やインドの台頭という外部環境も影響し、ASEANは経済面での自由化を加速し、市場の一体性を高めて

きました。

ASEAN経済共同体は、2007年に発表された「ASEANブループリント」(<http://www.asean.org/archive/5187-10.pdf>)と呼ばれる工程表に基づいて交渉が段階的に行われています。AECブループリントは、図表1の通り、「単一市場と生産基地」、「競争力ある経済地域」、「公平な経済発展」、「グローバル経済への統合」を4つを柱に据え、柱毎に個別の交渉分野が定められ、交渉分野は広範に及んでいます。

図表1 ASEANブループリントの項目

4つの柱	交渉分野
A. 単一市場と生産基地	A1. 物品の自由移動(Free flow of goods)
	A2. サービスの自由移動(Free flow of services)
	A3. 投資の自由移動(Free flow of investment)
	A4. 資本の自由移動(Free flow of capital)
	A5. 熟練労働者の自由移動(Free flow of skilled labor)
	A6. 優先統合分野(Priority integration sectors)
	A7. 食料・農業・林業(Food, Agriculture and Forestry)
B. 競争力ある経済地域	B1. 競争政策(Competition policy)
	B2. 消費者保護(Consumer protection)
	B3. 知的財産権(Intellectual property rights)
	B4. インフラ開発(Infrastructure development)
	B5. 税制(Taxation)
	B6. 電子商取引(E-commerce)
C. 公平な経済発展	C1. 中小企業育成(SME Development)
	C2. ASEANイニシアティブ(Intiative for ASEAN Integration)
D. グローバル経済への統合	D1. 対外経済関係との整合性(Coherent approach towards external economic relations)
	D2. グローバル・サプライチェーンへの参画(Enhanced participation in global supply chain)

[資料]ASEAN Economic Community Blueprintから作成

在シンガポール日系企業の皆様からは、「AECでビジネス環境の何が変わるのか」という問い合わせが増えていきます。日本国内においても、ここ数年、ASEANへの関心が以前にも増して高まっているだけに、AECに高い期待が寄せられています。

<物品、サービス、投資に注目>

「経済共同体」という言葉は、ヒト、モノ、資本の動きが自由で、国家権力の一部がEU委員会に委譲されたEUのような状況を想起させます。しかし、2015年末に出来上がるAECは、現在のEUのような状況が生まれることは想定されません。まず、人の自由な移動は、AECでは熟練労働者の移動のみが対象となっていること、またシンガポールにおいても就労査証制度の規制強化が行われている状況で、大きな進展は見込みにくい状況です。

それでは、数多くあるAECの交渉項目の中でもどこに注目すればいいのでしょうか。図表1の交渉項目の中では、物品、投資、サービスが注目される点と考えます。これから具体的な注目点を解説します。

まず、物品です。物品の関税分野は、ASEAN物品貿易協定(ATIGA)と呼ばれる協定のもと、既にASEAN10カ国のうち、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム(CLMV)を除く6カ国は2010年から既に99%以上の品目で関税を撤廃しています。CLMVも既にほとんどの品目を5%以下に引き下げ、2015年末には93%以上の品目、2018年にはほぼ全ての品目の関税を撤廃する予定です。ここまで例外品目が少ない、質の高いFTAを実現できたことは、ASEAN各国の大きな政治的決断に拠るものであり、日系企業のサプライチェーンを支える制度的基盤となっています。物品の関税分野については、既にかかなりの部分が実現しており、2015年末のAEC形成時点で新たにもたらされる自由化は、CLMVにおける無税化品目の増加を残すのみとなっています。

また、物品貿易のなかでは、2015年末までに関税に続き、通関手続きや貿易円滑化と呼ばれる分野での進展が期待されます。例えば、既の実現した原産地証明書へのFOB価格の不記載(後述)、自己証明制度の導入、シングルウインドウなどです。自己証明制度は、現状のように原産地証明書(ASEANの場合はForm Dと呼ばれています)の発給を第三者機関(シンガポールであれば税関)が行わず、輸出者自らがインボイス等への宣言・署名を通じて原産性を証明する制度です。特に、航空機などで物品を輸送する場合、Form Dが輸入国に到着するのが物品到着後ということがあり、自己証明制度の導入でこうした点が改善されることが見込まれます。ASEANシングルウインドウ(ASW)は、まずASEAN各国で貿易関連手続きを一括して行うことができるナショナル・シングルウインド(NSW)を構築し、そのNSW同士を接続、ASWとして運用体制を構築することを目指しています。さらに、規格基準の分野でも調和に向けた交渉が行われています。

次に、投資です。投資分野では、ASEAN包括的投資協定(ACIA: ASEAN Comprehensive Investment Agreement)が既に発効してしまし、投資保護や製造業等の非サービス業の投資自由化を含む協定です。投資保護分野では、TPPを通じて日本でも話題になっています投資家対国家の紛争解決(ISDS)条項も含まれており、ASEAN域内での投資家の保護を強化する内容となっています。

＜域内サービス業への出資スキームで 選択肢が増える可能性＞

そしてサービスです。2015年末のAEC創設時に、ビジネス戦略面で最も影響を与え得る可能性を秘めているのがサービス分野です。ASEANのサービス分野の交渉は、ASEANサービス貿易枠組み協定(AFAS)のもと、段階的に交渉が行われています。

前述のAECブループリントの中では、一部を除くサービス分野でASEAN投資家に対して70%までの外資出資を認める方針が明記されています。ここから期待される点は、シンガポール会社法のもと設立され、事業実態のある在シンガポール日系企業から、他のASEAN諸国で外資出資比率規制があるサービス業に対して、70%まで出資できるようになる可能性があることです。例えば、タイでは、各種の例外・対策(BOISキームや優先株方式、投資会社の出資との組み合わせ)もありますが、外国人事業法のもと、原則としてほぼ全てのサービス業で外資出資比率は50%未満までとされています。日本本社から出資する場合には、50%未満が原則となりますが、AFASが期待通りに発効すれば、シンガポールの地域統括拠点などからは70%までを出資できるようになり得ます。また、近年、投資意欲が高まっているインドネシアやベトナムでもサービス業への外資規制は幅広く残されていますし、ミャンマーでも依然として日系企業の関心の高い商業分野への外資出資は認められていないなどの状況が続いています。

シンガポールは、ご案内の通り、もともと法人税15%以上の国からの受取配当やキャピタルゲインが非課税であること、さらには各国との租税条約で税制上のメリットがある場合もあり、持株機能に関する制度的優位性を持っています。これに、AFASが期待通りの内容となれば、シンガポールの制度的優位性の魅力をさらに高めることになりそうです。

しかし、現実には、各国のサービス業への外資規制はかなり政治的にも敏感な問題を含んでいるだけに、過度な期待は寄せられそうにはありません。AFASは、段階的に交渉が行われ、2012年にはAFAS第8パッケージ(AFAS8)交渉が妥結、現在はAFAS9交渉が行われ、2015年末のAEC形成までにはAFAS10交渉を終了させ、サービス貿易の自由化を実現することを目標としています。これまで、AFAS8の交渉結果が公表されていますが、この内容をみると、まだ自由化約束をしていないサービス業や自由化約束をしていても分野を限定している内容が目立っています。例えば、タイの卸売業では医療品の卸売業のみ70%までの出資を約束、インドネシアでは食品・飲料・たばこ、繊維・衣類・履物の卸売業でのみ、ASEAN投資家51%までの出資を約束しているといった具合です。また、厳密には、「ASEAN投資家」の中に、外資系企業も含まれるか否か曖昧な部分も残されているという課題もあります。

現時点の見通しでは、AEC形成時には、各サービス業の中で、特定分野に絞つつ、ASEAN投資家による70%出資を認めるという状況を想定しておくことが現実的と言えそうです。過度な期待は寄せられませんが、一部の分野でサービス業の外資規制の自由化がもたらされ、出資スキームの選択肢が増える可能性があり、AECの中でもしっかりとみていく必要がある分野です。

<JCCIの声もFJCCIAを通じてASEAN 事務局へ>

最後に、AEC形成には、ご案内の通り、JCCIを含む在ASEANの日系商工会議所が関与されていることを紹介させていただきます。ASEANにはブルネイを除く9カ国に日系商工会議所があり、在ASEAN日系商工会議所の連合体であるASEAN日本人商工会議所連合会(FJCCIA)が組織され、JCCIも加盟されています。FJCCIAは、2008年から毎年1回、ASEAN事務総長(現在はミン事務総長)と対話の場を持っており、JCCI会頭もご出席され、AECに対する日系企業の要望を伝えています。ASEAN側もASEANで事業展開する企業の声を求めており、対話を通じて、日系企業の声がAEC形成に反映されていくことが期待されています。

この対話を通じて、具体的な成果も出ています。これまでの要望の中で成果が挙げた代表例として、原産地証明書へのFOB価格の不記載化があります。6月1日にシンガポール税関から通達(Circular No:09/2014)が出されたばかりですが、6月以降、Form DにはFOB価格を記載する必要がなくなりました。具体的には、販売会社などが製造者から商品を買取った上で、最終顧客に販売するラインボイスと呼ばれる取引の場合、Form Dに記載されるFOB価格と実際の販売価格から、利益率などが第三者に明らかとなってしまう、円滑なビジネス取引を阻害することが問題視されてきたものです。こうした問題認識から、対話の場で要望が重ねられ、FOB価格の不記載化が実現したものです。なお、FOB価格の不記載化は、AFTA(ASEAN自由貿易協定)のみならず、ASEAN・韓国FTAでも実現、ASEAN・日本FTAでは今年10月から施行予定であるなど、ASEANが対外的に締結するFTAにも反映されています。

2014年のASEAN事務総長との対話は6月24日にマニラで開催される予定です。

<2015年末は一つの節目>

AECの注目点として、物品、投資、サービスの紹介をさせていただきました。2015年末にAECがもたらすと考えられる変化は、「経済共同体」という用語からイメージされるものとは、少し乖離があるかもしれませんが、着実に歩を進めています。

AECは、2015年末に大きな節目を迎えますが、AEC形成の動きはそこで終わるわけではなく、一つの重要な通過点となると見込まれます。2016年以降も、新たな方向性が定められ、AECは進化を続けていくものと考えられます。

執筆者氏名

椎野 幸平 (しいの こうへい)

経歴

1971年 神奈川県生まれ、1994年 明治大学経営学部を卒業し、ジェトロ入会。1997年、国際開発センター・開発エコノミストコース修了。1998～2003年までニューデリー駐在。2003年から2010年までは海外調査部国際経済研究課でジェトロ貿易投資白書等の執筆に従事。著書に「FTA新時代」、「インド経済の基礎知識」など。

シンガポール日本商工会議所
事務局便り

◀ 6月度 活動報告 ▶

6月19日(木)に、毎年恒例となっております「2014年NWCガイドライン説明会」並びに「2014年JCCI賃金調査結果報告会」がShangri-La Hotelにて開催されました。本年度は、204名の方に御参加いただきました。たくさんの御参加、調査への御協力を賜りまして、ありがとうございました。

◀ 7月度 行事予定 ▶ ※予定は事情により変更・追加されることがございます。

開催日	行事名	時間	場所
7月1日(火)	第一回JCCI基金募金委員会	10:00-11:00	JCCI
7月4日(金)	広報委員会	12:30-14:00	Raffles Hotel
7月8日(火)	7月度運営担当理事会 第530回理事会	11:30-12:15 12:15-14:00	日本人会
7月13日(日)	日本語スピーチコンテスト	10:00-15:00	日本人会
7月15日(火)	第二工業部会 Singapore LNG Corporation 液化天然ガスターミナル視察会	13:00-16:45	ジュロン島
7月20日(日)	貿易部会 懇親ゴルフ	時間未定	The Singapore Island Country Club
7月22日(火)	観光・流通・サービス部会、 第一工業部会、貿易部会共催 PSAインターナショナル・港湾施設視察会	15:00-17:00	PSA
7月29日(火)	運輸・通信部会 2014年度見学会 「SATS/Boeing乗員訓練センター見学会」	11:45-17:00	SATS Catering Center/Boeing



月報

July, 2014

編集後記

常夏の国にいてもどうしても季節感が薄れつつありますが、日本ではいよいよ本格的な夏が到来するころですね。

子どもの頃は夏休みの間の学校のプール開放日を楽しみにしていたところ、水不足による節水でプールが利用できなくなってしまったという悲しい思い出もありましたが、シンガポールは水源に乏しいにもかかわらず、プール付きコンドミニウムが溢れ、日々生活している中でも『節水』という言葉に耳にすることは少ないのではないかと思います。

7月号では、そんなシンガポールの水事業に関する記事や、読者の皆様のなかにはお子様がお通われている方もいらっしゃるであろう日本人学校における教育、また、ASEANでビジネスを展開する上で注目すべきAEC等、多岐にわたる内容をお届けしております。

ご執筆者の皆様には、ご多忙のところ、大変興味深い記事をご寄稿頂きましたこと、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

(伊藤忠シンガポール 土田)

シンガポールでは毎週どこかで、必ずといっていいほど、ランニングのイベントや大会が開催されています。フルマラソンのイベントも昨年より一つ増えて今年は4大会になったそうです。

国内で開催されるイベントの内容も多岐にわたっており、数百メートルの超短距離ランから、なんと200kmのウルトラランまで開催されています。

シンガポールのマラソン人口が多い背景には、車を気にせずに、綺麗な景色や緑の植物を見ながら歩ける遊歩道や公園が整備されており、夜や早朝でも安全で気軽に楽しめる環境が整っていることもあるでしょう。

特に、シンガポールを“ガーデン・シティ”とするための重要なプランの一つで、都市にいながら緑の豊かさを身近に感じられるように、と整備されたパークコネクターといわれる遊歩道は、2012年時点で既に200km以上が完成し、2020年までには全長360kmにまで延長する計画だそうです。完成した暁には、360kmのランニング大会が登場するかもしれませんね。

さて、文末になりますが、お忙しいスケジュールの合間を縫ってご寄稿いただいた執筆者の皆様に、心から御礼申し上げます。

(シンガポール三菱倉庫会社 東間)



編集

土田 和寛 ITOCHU Singapore Pte Ltd
東間 譲 MITSUBISHI LOGISTICS SINGAPORE PTE. LTD.

発行

JAPANESE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY, SINGAPORE
10 Shenton Way #12-04/05 MAS Building Singapore 079117
Tel: 6221-0541 Fax: 6225-6197
E-mail: info@jcci.org.sg
Web: http://www.jcci.org.sg

印刷

TOH-SHI PRINTING SINGAPORE PTE LTD
4 Ayer Rajah Crescent, Singapore 139960
Tel: 6775-2555 Fax: 6775-1661

