

シンガポール日本商工会議所

MCI (P) NO.006/03/2017
Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore
Website: <http://www.jcci.org.sg>



駐在生活スタート！
30年余の診療経験で皆様の
健康管理をサポート致します



出張前の予防接種はお早めに

A型肝炎、B型肝炎、狂犬病、破傷風、日本脳炎、ポリオ、
腸チフス、黄熱病、インフルエンザ など

www.japan-green.com.sg

総合診療の
オーチャード本院

ジャパングリーンクリニック

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)
※一般診察は予約不要です。*印は要予約。
歯科はJGHデンタルクリニック(当院内) Tel:6235-7747

受付時間

月～金曜日 09:00～12:00 14:00～17:30
土曜日 09:00～12:00

休診日

日曜日、シンガポールの祝日

所在地

290 Orchard Road, #10-01 Paragon
Singapore 238859

Eメール

reception@japan-green.com.sg

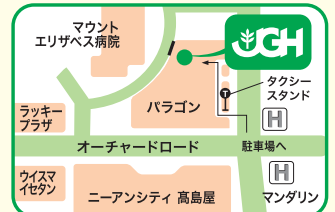
電話

6734-8871

ファックス

6733-1213

- ◆ MRTオーチャード駅より徒歩15分
- ◆ エレベーターはTower 1、Lobby E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

オフィス街の
身近なクリニック

ジャパングリーンクリニック
シティ分院

診療内容

外来診察 (一般内科・眼科*)、予防接種、
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)
※ご予約をお願い致します。*設定日時はお問い合わせください。

受付時間

月～金曜日 09:00～12:30 14:30～17:30

休診日

土曜日、日曜日、シンガポールの祝日

所在地

1 Raffles Place One Raffles Place (Tower 1)
#19-02, Singapore 048616

Eメール

citybranch@japan-green.com.sg

電話

6532-1788

ファックス

6532-7673

- ◆ MRTラッフルズ・プレイス駅B出口至近
- ◆ オフィスタワー入口はChulia Street側
(UOBプラザ前)です
- ◆ お越しの際はIDカード (EP等) を
ご持参ください



ワン・ラッフルズ・プレイス



海外生活をサポートする総合医療センター

ジャパングリーンクリニック

ジャパングリーンメディカルグループ: シンガポール・ロンドン・上海・岡山

2017
JUL

月報

CONTENTS

<特集>

- 訪日旅行者向けコミュニケーションカフェ「JAPAN RAIL CAFE の取組み」 p02
EAST JAPAN RAILWAY COMPANY
山高 真琴
- 現代アートによる地域づくり ～「ベネッセアートサイト直島」とアジア展開～ p07
BENESSE HOLDINGS, INC. NAOSHIMA BUSINESSE OFFICE
家吉 克彰
- FinTechが私たちの生活と金融業界にもたらすもの p12
ZUU CO.,LTD.
富田 和成
- インドネシアの紛争・不祥事の実態 ～なぜ深刻化するのか～ p17
NISHIMURA & ASAHI SINGAPORE
宇野 伸太郎

<業界プラス1 公共・行政>

- シンガポールへ進出する地方自治体 p22
THE JAPAN COUNCIL OF LOCAL AUTHORITIES FOR INTERNATIONAL RELATIONS (J.CLAIR) , SINGAPORE
橋本 憲次郎

<事務局便り>

- 2016年寄付先団体・奨学生紹介 p27
- 5-6月イベント写真 p30
- 日本シンガポール協会便り p34
- 議事録 p35
- 編集後記 p39

月報題字：麗扇会 青木 麗峰
表紙写真：西野 雄介 en world Singapore
写真タイトル：eastから見るビジネス街に落ちる夕日
(晴れの日と曇りの日)

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

訪日旅行者向けコミュニケーションカフェ 「JAPAN RAIL CAFE の取組み」

EAST JAPAN RAILWAY COMPANY
Senior Manager
山高 真琴



はじめに

2016年12月、JR東日本はシンガポール中心部タンジョンパガに訪日旅行者向けコミュニケーションカフェ「JAPAN RAIL CAFE」を開業した。日本の地域と訪日旅行者とのコミュニケーションプラットフォームをめざす「JAPAN RAIL CAFE」プロジェクトの目的・概要を説明するとともに、開業後の来店者との交流から見えてきたシンガポール人訪日旅行者の実像を紹介する。

JAPAN RAIL CAFE とは

(1) JAPAN RAIL CAFE 開業の背景

日本への外国人旅行者数は急速に増加しており、2016年には過去最高の2400万人を超える外国人が日本を訪れた。日本政府は、2020年に4000万人、2030年に6000万人の訪日外国人旅行者数をめざすとしている。そのような状況を受け、多くの自治体や団体、企業が地域への誘客活動に力を入れているが、誘客の決め手になるのは、他にはない地域固有の文化や風景、産品などの魅力をいかに海外にいる訪日旅行者に伝えられるかにある。また、訪日旅行者が何を求めてその地域を訪れるのかといった訪日外国人の実像を知るマーケティングリサーチも不可欠である。一方で、東京、関西、北海道以外の地方への旅行者数増加を牽引する訪日リピーター層は、訪日の動機も多様化、個別化しており、ガイドブックやインターネットでは得られない「今だけ、私だけ」の情報を求めている。このような日本の地域の

コミュニケーションニーズと訪日リピーター層のコミュニケーションニーズの双方をつなぐ「場」が求められているのではないかと考えた。個人旅行化とリピーター化が他のアジア諸国に先駆けて進行する「訪日旅行先進国」シンガポールでの実験的なコミュニケーションの場が「JAPAN RAIL CAFE」である。

(2) JAPAN RAIL CAFEの概要

JAPAN RAIL CAFEは、シンガポール中心部タンジョンパガに新しく誕生したオフィス・商業施設・ホテルなどからなる複合ビル「タンジョンパガセンター」の1階に開業した。コアターゲットである20代～30代のOL層（＝シンガポールの訪日リピーター化を牽引する層）が日常的に利用しやすい立地であるとともに、地下鉄タンジョンパガ駅に直結してシンガポールのどこからでもアクセスしやすく、情報拠点として最適な立地を選んだ。室内40席・テラス席20席、合計60席のカフェをメインとしながらも、物販コーナーと旅行カウンターを併設



する複合業態である。また、室内カフェスペースはイベントスペースとしても活用可能である。

(3) JAPAN RAIL CAFEの特徴

①地域への興味・関心の喚起

毎月設定する「月間特集地域」に合わせて、地域の食材を活かした季節メニューを月替わりで提供している。訪日旅行者の最大の関心である「食」を通じて、地域への注目を喚起することが狙いである。天ぷら、寿司といった定番和食ではなく、より日本の日常をカジュアルに感じられるカフェスタイルで提供することにこだわっている。また、カフェスペースに併設する物販コーナーでは、「月間特集地域」に合わせて、地域の加工食品や雑貨などを月替わりで販売している。こちらも、手にとって触れる、香りをかぐ、というリアルプレイスならではの体験で、当該地域への興味を喚起することが目的である。

②より深く、詳しい地域情報の提供

フードメニューやドリンクメニューを新聞スタイルに編集したメニュー新聞「JAPAN RAIL TIMES」を月刊で3000部作成し、来店者に配布している。「月間特集地域」と連動した月替わりメニューを生産者のこだわりや産地の風土などを交えて紹介するとともに、連携する自治体やJNTOシンガポール事務所から提供される「月間特集地域」に関する観光情報や地域産品情報などを紹介している。メニューと一体化することにより、食事が運ばれてくるのを待つ間に詳細な地域の情報に触れてもらうことができることを意図している。来店者には、持ち帰りを促すとともに、シンガポール内の日本語学校や日本関連文化施設でも配布することにより、情報拡散を図っている。また、カフェスペースを利用して、定期的に日本の地域に



関するセミナーやワークショップなどを開催している。イベントの企画に際しては、日本の地域と訪日旅行者が直接交流できる双方向性や、旅行者の参加性、体験性を重視している。例えば、Skypeを利用して日本の地域とカフェをライブ中継することにより、日本にいる地域の方と来店者が直接会話できるようにしたり、地域の食材を使った調理実演を行うことにより、体験しながら地域の食文化を知ることができるような工夫をしたりしている。また、訪日旅行者自身が旅行時に撮影した写真を持ち寄って、スクラップブックを制作するワークショップなども定期的に開催して、訪日旅行者同士の情報交換を促進している。

③ワンストップでの旅行計画サポート

上述したカフェメニューや地域産品販売による地域への興味喚起、メニュー新聞や店内イベントを通じた地域の深く詳しい情報の紹介を通じて、来店者は「月間特集地域」を次回の訪日旅行先として検討し始める。次の段階は、実際の旅行計画や旅行準備に対するサポートである。JAPAN RAIL CAFEでは、主にシンガポールで生活する日本人女性が担当する「トラベルコミュニケーター」が、来店者の訪日旅行計画の相談に乗ったり、自分たちが日本で経験したおすすめスポットを紹介したりするなど、フェイストゥフェイスでの情報提供を行っている。JAPAN RAIL CAFEのターゲットである訪日リピーター層の多くは個人旅行型で、ホテルや航空券などの購入は旅行会社ではなくオンラインで行っている。こうしたターゲットの特性に対応して、店内ではwifiを無料で提供するとともに、ホテル予約ウェブサイトや航空会社の予約ウェブサイト、海外旅行保険会社のウェブサイトなどと提携したタブレット型情報端末を設置し、店内で旅行計画を立てながらその場で予約、購入できる環境を整えている。また、訪日リピーター層の日本国内での主要交通手段は鉄道である。JTBアジア・パシフィックが運営する旅行カウンターでは、JRグループ各社が発行する訪日外国人向け鉄道乗り放題乗車券、いわゆるJRパスに特化した販売を行っている。全国のJR線をカバーする「JAPAN RAIL PASS」をはじ

め、東日本エリアをカバーする「JR EAST PASS」、九州エリアをカバーする「JR KYUSHU RAIL PASS」など、訪日旅行者の目的地や旅程に応じて最適な種類のパスをお勧めしている。

このように、興味喚起から、深く詳しい情報の提供、実際の旅行計画のサポートという一連のコミュニケーションを同一店舗内で行うワンストップ性がJAPAN RAIL CAFEの最大の特徴である。

開業後半年間の状況

(1) 来店者数、来店者の属性

2016年12月4日に開業して以降、非常に順調な集客が続いている。月を追うごとに来店者数は増え続け、2017年5月時点の1日平均来店者数は220人に達している。特に平日のランチ時間帯は、周辺オフィスに勤務する20代～30代のOL層の利用が多く、連日満席が続いている。また、オフィス街に立地するため週末は周辺の流動が少なくなるにもかかわらず、当初の予想に反して、週末も平日を上回る来店者でにぎわっている。

週末の来店者にアンケートを実施したところ、国籍別ではシンガポール人8割、日本人1割、その他1割となっている。性年代別では20代～30代の女性が最も多い。訪日旅行経験については、8割以上が「訪日経験あり」、2割以上が「訪日経験5回以上」のヘビーリピーター層である。来店目的を訊ねたところ、「日本関連情報の収集」が「食事目的」を上回り、シンガポールでの訪日旅行に対する関心の高さを実感する数字となっている。

(2) 月間特集地域

昨年12月から5月までの半年間で、東北、上信越、富士山、四国、九州、東京、沖縄の7地域を「月間特集地域」として取り上げた。

「東北特集」では、東北観光推進機構および東北運輸局と連携し、青森のねぶた祭を展示する「ワラッセ」とのライブ中継イベントをはじめとしたプロモーションで、東北の四季折々の見どころを紹介した。「上信越特集」では、群馬県・長野県・新潟県および北陸信越運輸局と連携し、バンジージャン

プ場（群馬県水上町）、松本城（長野県松本市）、ガーラ湯沢スキー場（新潟県）とのライブ中継イベントをはじめとしたプロモーションで新幹線で巡る上信越観光周遊コースなどを紹介した。「富士山特集」では、静岡県シンガポール事務所と連携し、富士山の眺望が素晴らしい富士山周辺5箇所を同時にライブ中継して、参加者に好みの富士山を投票してもらう「富士山対決」イベントや、参加者が伊豆の特産である生わさびを実際にすりおろす「わさびすりおろし体験」イベントなどを通じて富士山エリアの多彩な楽しみ方を紹介した。「四国特集」では、四国ツーリズム創造機構と連携し、讃岐うどん作り体験や阿波踊り体験を盛り込んだ体験型イベント「四国ナイト」などを通じて、個性豊かな四国4県の文化や食、観光名所を紹介した。「九州特集」では、九州観光推進機構およびJR九州と連携し、観光列車「指宿のたまて箱」とのライブ中継イベントなどを通じて、鉄道による九州周遊おすすめコースを紹介した。「東京特集」では、東京駅にある「駅弁屋 祭」とのライブ中継や「シンガポール人が選ぶ東京駅限定おみやげランキング」投票イベントなどを通じて、日本の旅の玄関口である東京駅の知られざる魅力を紹介した。「沖縄特集」では、竹富島特産の星砂を使ったボトル作り体験やゴーヤチャンプル調理実演などの体験型イベントを通じて、沖縄の食、観光、文化を紹介した。



(3) オールジャパンでの地域コミュニケーション

開業後の盛況は、JNTOシンガポール事務所や日本の自治体をはじめとしたパートナーが積極的にJAPAN RAIL CAFEをコミュニケーション拠点と

して活用しつつ、ユニークで鮮度の高い情報コンテンツを提供していただいている点に寄るところが大きい。JNTOシンガポール事務所は、JAPAN RAIL CAFEの開業準備段階からシンガポール訪日旅行市場の動向等に関する助言をいただいていた。開業後も、JNTOシンガポール事務所が新たに開設した訪日ファン及びリピーター向けの会員制コミュニティウェブサイト「JAPAN by Japan」(<https://japanbyjapan.com>)と連携し、メニュー新聞上で「月間特集地域」に関する情報を掲載したり、サイト会員向けに有名コメディアンによるトークセッションを開催したりするなど、JNTOならではの深い情報を発信していただいている。農林中央金庫とも開業以来連携し、「月間特集地域」における観光農園や産直市とライブ中継する定期イベントの開催などを通じて、地域の農水産物の魅力を紹介している。また、NHK WORLD TVとの連携では、豊富な番組コンテンツを店内で配信することなどを通じて、食、文化、旅などの多彩な切り口で日本を紹介していただいている。

来店者との会話から得られる訪日リピーターのニーズ

トラベルコミュニケーターをはじめとしたカフェスタッフは、旅行に関するアドバイスだけでなく、来店者との会話を通じた訪日旅行者のニーズを把握することを重視している。以下では、私たちが来店者との会話を通じて感じているシンガポール人、特に訪日リピーターによる訪日旅行に関する実像について紹介する。

(1) 多様で深い訪日目的

JAPAN RAIL CAFEに来店するシンガポール人訪日リピーターは、訪日旅行に対して非常に多様な目的をもっている。例えば、毎年日本全国の花火大会を巡ることを目的に訪日旅行をする方や、毎回有名ラーメン店を食べ歩くことを楽しみに旅行を計画する方、好きな日本人アーティストのライブツアーを追いかけるために旅程を組む方、などが一例である。通常のアンケート調査で訪日目的を訊ねると「日本食」や「自然、観光」などが上位に挙がるが、こと訪日リピーターについては、より個人的嗜好に

基づいた来訪目的を持っているケースが多いことに驚かされる。また、訪日リピーターの方は、テーマパークのような「非日常」を求める旅行から、地域の普段の生活など「日常」を体験する旅行にシフトしているように感じている。訪日リピーターである来店者がスタッフに見せてくれる訪日旅行時の写真からも、有名なレストランではなく商店街にある普通の居酒屋での食事している光景や、観光農園ではなく名もない柿畑が続く山道の風景など、地元の「日常」を体験したいという傾向がうかがえる。

(2) 事前学習と綿密な計画

シンガポール人のまじめな国民性とも関連しているのだが、シンガポール人訪日リピーターは旅行前に非常に熱心に情報を収集し、綿密な旅行計画を立てることが特徴である。例えば、市販のノートを1冊使用して、インターネットで調べた情報をプリントアウトして切り貼りし、旅行計画ノートを作成する方を非常に多く目にする。このような方は訪日旅行の直前だけではなく、年間を通じて日常的に関連情報を収集している方が多い。特に訪日目的が個人の趣味と連続している場合、日常的な趣味に関する情報収集と訪日旅行に関する情報収集が重なるため、情報収集の頻度はより多くなる傾向が見られる。1週間にどれくらいの時間を訪日旅行の情報収集に当てますかとの質問に対して、訪日経験が多ければ多いほど、「ほぼ毎日」、「週に10時間以上」といった回答が多くなる。

(3) 訪問先決定の決め手は口コミ

訪日経験回数の多寡にかかわらず、訪日旅行に関する情報収集の手段としては「インターネット」が最も利用される手段である。しかし、訪日経験が多いリピーターにとっては、日常的に接するインターネットの情報はどのような情報も入手できる一方で、情報があまりすぎて自分の好みに合った情報を見つけにくい、という声も多い。また、限られた訪日機会を最大限有効に活用するためには、情報の「信頼度」も重要になり、訪日経験が多くなればなるほど、実際に訪問先を決定する決め手としては「口コミ」が最も重視される傾向にある。候補として挙が

る訪問先のなかで、家族や親せき、会社の同僚、趣味の仲間が実際に行ってよかった場所を選ぶ方が多い。トラベルコミュニケーターがアドバイスする情報についても、インターネットで調べてお伝えする情報よりも「日本人のあなたが行って実際によかった場所」に対して興味を持ってくれることが多い。

(4) 情報収集者＝情報発信者

私たちが来店者と訪日旅行に関する会話するなかでもっとも感じていることは、訪日旅行者自身が旅行時の経験や体験を誰かに伝えたい、自慢したい、という欲求である。トラベルコミュニケーターと来店者の会話も、旅行のアドバイスが1割で、来店者から過去の訪日旅行の経験を聞く時間が9割というケースも多い。訪日リピーターは、日本人であるトラベルコミュニケーターよりも、ある分野に関しては日本人以上に調べて、日本人以上に知っているのである。「日本人＝教える人、外国人＝聞く人」という従来の発想では訪日リピーターの情報ニーズにマッチしていないことを感じている。そのため、JAPAN RAIL CAFEでは、訪日旅行者同士の情報交換を促進するための工夫も始めている。例えば、「月間特集地域」を旅行した経験のある方が、まだ経験したことのない方に自分の経験を語る「Peer to peer Session」を定期的で開催している。誰かの実際に体験した情報を聞きたいというニーズと誰かに体験を語りたくないというニーズをつなぐ場を創る実験的な試みである。

おわりに

訪日リピーターの情報ニーズは多様化、高度化している。日本の地域は、他の地域では体験できない地域固有の魅力を彼らに伝える必要がある。地域固有の魅力を発見し、磨いて、伝える過程において最も重要な要素は、いかに「旅行者視点」を意識するかである。例えば、地元の人にとっての何気ない日常の景色も、「旅行者視点」で見れば、その地域を訪れないと体験できない非日常の風景になり得るからである。JAPAN RAIL CAFEは、日本ファンが定常的に訪れ、私たち日本人に「旅行者視点」を与

えてくれる場である。私たちは、日本ファンが与えてくれる「旅行者視点」をもとに、日本の地域が自らのユニークな魅力と、その魅力を伝えるための手法を発見できる場となることで、地域への訪日旅行者誘客に貢献したい。日本の地域と訪日旅行者、訪日旅行者同士、日本の地域同士が互いに刺激を与え合い成長する、「ジャパンラバーズコミュニティ」の創造が私たちの目標である。

執筆者氏名

山高 真琴 (やまたか まこと)

経歴

奈良県出身。2000年に大学卒業後、JR東日本にて生活サービス事業のマーケティング・企画などに携わり、現在シンガポール事務所において新規事業開発を担当。

現代アートによる地域づくり ～「ベネッセアートサイト直島」とアジア展開～

Benesse Holdings, Inc. Naoshima Business Office
General Manager
家吉 克彰



はじめに

ベネッセグループは「ベネッセ＝よく生きる」という企業理念のもと、教育、語学、生活、シニア・介護の分野で、お客さま一人ひとりの意欲向上と課題解決を、一生涯にわたって支援する企業グループです。ベネッセは、1955年の創業以来60年以上にわたり、教育や介護に関する知見を積み重ね、お客様に寄り添うサービスを提供してきました。

また、株式会社ベネッセホールディングスは、公益財団法人 福武財団とともに、「ベネッセアートサイト直島」を通して、アートを媒介にした地域づくりに三十数年にわたり取り組んでいます。「ベネッセアートサイト直島」とは、直島、豊島、犬島を舞台に、株式会社ベネッセホールディングスと公益財団法人 福武財団が展開しているアート活動の総称です。

この活動は、瀬戸内海の風景の中、ひとつの場所に、時間をかけてアートをつくりあげていくこと～各島の自然や、地域固有文化の中に、現代アートや建築を置くことによって、どこにもない特別な場所を生み出していくことを基本方針にしています。

各島でのアート作品との出会い、日本の原風景ともいえる瀬戸内の風景や地域の人々との触れ合いを通して、訪れてくださる方がベネッセグループの企業理念である「ベネッセ＝よく生きる」とは何かについて考えてくださることを目指しています。

そして、直島を中心とした活動は、「瀬戸内国際芸術祭」の開催へとつながっています。

ベネッセグループのCSRは、企業理念「Benesse＝

よく生きる」から始まる新しい社会価値づくりです。

多くのステークホルダーに支えられている事業を通じた社会課題の解決と、3つの関連財団を核とした「未来を担う子どもたちの学び支援」「教育・文化・芸術を中心とした良い地域づくり支援」がベネッセならではのCSRと言えます。

ベネッセグループ全体で、事業を通じて社会によりよい価値を提供していくとともに、グループの持続可能な成長が、財団を通じた社会価値づくりにつながっていくことを目指しています。これは、理念と収益を両立させ、社会・環境・経済の側面からバランスのとれた事業活動を展開しながら、社会課題の解決に取り組んでいくことが最も重要だと考えているからです。そのため、CSR達成像として、事業の核である「教育・子育て」「シニア・介護」に「人財」「環境」「地域／社会貢献」を加えて、5つの柱と決めました。5つの柱において、中長期的に目指す姿（達成像）を実現していけるよう、グループ全体で継続的に取り組んでいます。

「地域／社会貢献」の領域では、財団と連携した現代アートや文化振興による「良い地域づくり」を推進しています。特に、瀬戸内海の島々で、三十数年にわたり、現代アートや建築で、日本の原風景ともいえる瀬戸内の自然や地域固有の文化を活かした地域づくりに取り組んでいるのが、「ベネッセアートサイト直島」です。

本稿では、「ベネッセアートサイト直島」のこれまでのあゆみと、シンガポールとの関わりを含めた今後のアジア地域での展開を紹介しています。

直島との出会い

1985年11月。瀬戸内海の島に世界中の子供たちが集える場を作りたいとの思いを抱いていた福武書店（現：ベネッセホールディングス）の創業社長・福武哲彦（故人）と、直島の南側一帯を清潔で教育的な文化エリアとして開発したいとの夢を描いていた当時の直島町長・三宅親連氏（故人）の思いが重なり、夢の実現を約束したことから始まります。

しかしその半年後、福武哲彦は急逝。福武総一郎（ベネッセホールディングス名誉顧問、ベネッセアートサイト直島代表）が先代の遺志（意志）を引き継ぎ、自身と会社の夢を実現させる場として、直島の開発を進めていきました。

1988年8月、福武総一郎が直島町議会において「直島開発計画」を発表しました。その目標を“直島南部一帯を人と文化を育てるエリアとして創生”するものとして要約し、「直島文化村構想」と総称。1989年7月、「直島文化村構想」の具体的な施設として、建築家安藤忠雄の監修を受けた「直島国際キャンプ場」をオープン。

そして、1990年、福武書店は創立35周年にあたり、フィロソフィ・ブランド「Benesse（ベネッセ）＝よく生きる」を導入しました。1995年には、社名も福武書店から「ベネッセコーポレーション」に変更しました。

1992年7月、美術館とホテルが一体となった施設「ベネッセハウス」（設計：安藤忠雄）をオープン。同時に「直島コンテンポラリーアートミュージアム」（現：ベネッセハウス ミュージアム）という名



ベネッセハウス 写真：山本 糾

称でアート活動を始めます。

美術館の中にレストランもホテルもあり、自然とアートに包まれ食事をし泊まることができるという、当時は世界中どこにも類のない先駆的な場所と言える「ベネッセハウス」のオープンから、自然と建築、アートを融合させる試みへと発展していきます。

現代アートによる地域づくりとは

瀬戸内海の島々は、日本で最初の国立公園に認定されながら、日本の近代化や戦後の高度成長を支え、かつ、その負の遺産を背負わされた場所でもあります。直島や犬島には亜硫酸ガスを出す製錬所が建てられ、豊島では産業廃棄物の大量不法投棄が行われ、島々の自然と島民は痛めつけられてきました。

そういった島々の歴史の中で、過度な近代化と都市集中化への警鐘を鳴らし、現代社会へのメッセージ性を持った現代アートを媒介にして、自然にあふれ個性的な島々と都市とをつなぐことによって、地方と都会、お年寄りと若者、そこに「住む人々」と「訪れる人々」が互いに交流し、お互いの良さを発見し認め合うことを目指しています。「住む人々」には自分たちの住む地域で生きる誇りを持ってもらう、「訪れる人々」には都会の喧騒を離れて『よく生きる』とは何かを考えるきっかけにしてもらう、といったことを願っています。

また、近代化のベースとなっている考えかたである「破壊と創造の文明」つまり「在るものを壊し、新しいものを作り続け、肥大化していく文明」のありかたから、「持続して成長していく文明」への転換が必要ではないかと考え、「在るものを活かし、無いものを創る」というメッセージを発信しています。

1998年、現在も人々が普通に生活を営む本村（ほんむら）地区という、直島でも古くからある集落に点在していた空き家などを改修し、人が住んでいた頃の時間と記憶を織り込みながら、空間そのものを作品化する「家プロジェクト」を公開しました。その第1弾である「角屋」は、200年ほど前に建てられた家屋を改修したもので、直島町の人々にも制作に参画していただきました。現代アートが、地域や島民の生活に介入する契機となったプロジェクトです。



家プロジェクト「角屋」 写真：上野則宏

2009年には、直島の宮ノ浦地区に実際に入浴できる美術施設として「直島銭湯『I♥湯』（アイラブユ）」の営業を開始。運営はNPO法人直島町観光協会に委託するなど、地域との協働の新たな一歩を踏み出しています。

2004年、「自然と人間との関係を考える場所」として「地中美術館」を開館。それまでの直島での活動の集大成として、自然、アート、建築の融合による新たな美術館像を提示しました。瀬戸内の美しい景観を損なわないよう建物の大半が地下に埋設され、館内には、クロード・モネ、ジェームズ・タレル、ウォルター・デ・マリアの作品が安藤忠雄設計の建物に恒久設置されています。「地中美術館」の開館を機に、直島への来島者数は大きく増加し、世界からも注目を集めるようになります。



地中美術館 写真：藤塚光政

2008年、直島でのアート活動を礎に、犬島（岡山県）にて、近代化産業遺産である犬島製錬所の遺構を保存・再生した美術館、犬島アートプロジェクト「精錬所」を公開しました（2010年に「犬島精

錬所美術館」に名称を変更）。

2010年、豊島(てしま) (香川県) の瀬戸内海を望む棚田の一角に、「豊島美術館」を開館。棚田は美術館の建設に向けて、住民の方々と共に再生されました。自然、アート、建築が限りなく融和した美術館は、豊島再生のシンボリックな存在として、世界中から多くの方が訪れる場となっています。

直島からはじまった「ベネッセアートサイト直島」は、犬島・豊島へと活動の場を拡げていっています。

『直島メソッド』と『公益資本主義』

「ベネッセアートサイト直島」は、アートや建築を見に「訪れる人々」や作品を制作するアーティストのためだけではなく、そこに「住む人々」のための「良い地域づくり」を目的としています。「良い地域」とは、自分たちの暮らす地域を愛し、幸せになれる地域とも言い換えられます。そして、幸せになるためには、「幸せな地域-コミュニティ」に身を置くことかもしれません。

幸せなコミュニティとはどういうものなのでしょうか？

直島のお年寄りたちが、現代アートに触れ、馴染み、島を訪れる若い人々と笑顔で接して元気になっていく。それは、「人生の達人であるお年寄りが笑顔でいられるところ」とは考えられないでしょうか。

アーティストや建築家が島々を訪れてメッセージ性を持った作品を制作しています。その制作過程に島民が参加します。アーティストや建築家が島を離れた後も作品は残ります。その作品を見に、都会から若い人たちがやってきます。すると、地元のお年寄りたちが、作品について語ってくれます。笑顔と島の歴史や文化を交えて。アートを媒介にして、アートの持つ力で。

この一連の取り組みが、フランスの「art press」(2010年10月) という雑誌で『直島メソッド』と名付けられました。関わった人々のそれぞれの世界観によって、島自体の魅力がさらに引き出され、「ベネッセアートサイト直島」が形作られています。

また、福武総一郎が提唱しているのが『公益資本

主義』という新しい経営の概念です。企業が、文化や地域振興を目的とする財団を設立し、財団がその株式会社の大株主となり、その配当金を資金として、財団が社会に貢献する活動を持続的に行うという仕組みです。

そのもとになる考えかたは「経済は文化の僕(しもべ)」というものです。経済は人々を豊かにする手段であって、目的ではない。目的はあくまでも「文化」であるという考えかたです。現代社会では、企業活動が富を生む唯一の方法です。その富の一部を使って、企業自らが文化活動や地域振興をしていくという考えかたを推し進めたものになります。

実際に、公益財団法人 福武財団は、株式会社ベネッセホールディングスの大株主となり、株式配当を収益の一部とすることにより、財団による文化・地域振興活動を持続的なものに行っています。

「瀬戸内国際芸術祭」への広がり

2010年、香川県との協働で瀬戸内の7つの島（直島、豊島、女木島、男木島、小豆島、大島、犬島）と高松港周辺を舞台に、国際的な現代アートの祭典「瀬戸内国際芸術祭」（主催：瀬戸内国際芸術祭実行委員会）を開催しました。2013年、2016年には、瀬戸内の12の島（直島、豊島、女木島、男木島、小豆島、大島、犬島、沙弥島、本島、高見島、粟島、伊吹島）と高松港・宇野港周辺へと開催地を拡げ、3年に一度実施されています。100万人を超える方々にお越しいただく国際芸術祭となっています。株式会社ベネッセホールディングスと公益財団法人 福武財団は、「瀬戸内国際芸術祭」にパートナーとして賛同・協力しています。

アートが地域を元気にする。地域の歴史や生活をあらためて見直し、地元の人々がそこに暮らすことに誇りを取り戻す。個性豊かな地域づくりの取り組みのさらなる深化と拡がりを続けています。

また、「瀬戸内国際芸術祭」では、回を重ねるごとに、アジアのさまざまな国・地域の方々との交流が深まっています。作品制作をするアーティスト。作品制作や運営をサポートしてくださるスタッフ。海を通じたアジアとのつながりが深まっているのです。

アジアへの展開

現代アートにおける株式会社ベネッセホールディングスのもうひとつの取り組みとして、「ベネッセ賞」の授与というものがあります。これは、「ベネッセアートサイト直島」の活動初期にあたる1995年より、活動の普遍性を信じ、ヴェネチア・ビエンナーレにおいて「ベネッセアートサイト直島」に通じる優れたアーティストに「ベネッセ賞」を授与することで、世界への発信の足掛かりとしてきたものです。（*ヴェネチア・ビエンナーレでの「ベネッセ賞」の発足は、ヴェネチアと直島は全く違う場所でありながらも、両者ともに水に囲まれ、地元コミュニティと世界を結びながらビジュアル・アートを促進するという共通点があるため、この2つの場所を繋げるというアイデアが生まれたことに起因します。）

2016年、賞の発足から20年の節目を迎え、アジアへと拠点を移し、シンガポール・ビエンナーレでの授与としました。これは、ベネッセグループの事業も展開しているアジア地域内での連携を強化するとともに、今日の現代アート制作を取り巻く状況や環境の劇的な変化を反映したものでもあります。



「第11回ベネッセ賞」授賞式の様子

アジアで行うことで、アジアとのつながりが増している「瀬戸内国際芸術祭」との親和性が高まると考えており、「ベネッセ賞」がベネッセグループの成長戦略であるアジアでの海外事業展開に文化面からの切り口として寄与することも想定しています。

具体的には、幼児教育事業（幼児対象の通信教育教材「こどもちゃれんじ」）のASEAN諸国への拡

大があげられます。インドネシアでの成功を見極めた後に、近隣諸国への展開を計画しています。幼児教育事業は、中国・台湾・韓国でもすでに事業展開していますが、東アジア・東南アジアを広くとらえた場合、シンガポールがハブになりうる、ネットワーク作りに好環境だと考えられます。それが、アジアの中でシンガポールを選んだ理由のひとつでもあります。

今後もシンガポールを拠点にした活動を、「ベネッセアートサイト直島」とベネッセグループの事業活動との関係性を強化するひとつとし、アジア地域での“Benesse”の存在感を高めていきたいと考えています。

執筆者氏名

家吉 克彰 (いえよし かつあき)

経歴

大学卒業後、福武書店（現：ベネッセホールディングス）入社。IT部門や通信教育事業、経営企画部門などを経て、現在ホールディングスとしての直島事業を統括。

FinTechが私たちの生活と金融業界にもたらすもの

ZUU Co.,Ltd.
Managing Director & CEO
富田 和成



「フィンテック」とは「金融」と「IT（テクノロジー）」を掛けあわせた造語です。金融業界を破壊するといわれたフィンテック。たしかにフィンテックスタートアップが銀行をはじめとした既存金融機関の業務範囲に影響を及ぼしているのは間違いない。例えば、銀行の業務はアンバンドリング化が進んでいる。融資、決済、送金といった銀行が一手に担ってきた業務が、新興の企業、サービスにとって変わられつつある。その結果、消費者のお金とのつきあい方、言い換えれば金融におけるユーザー体験は大きく変わってきている。

金融機関が持つさまざまな機能が分解され、それぞれが顧客にとって有利なコスト体系で提供されるようになります。たとえば融資の部分だけを切り離してソーシャルレンディング、資産運用はロボアドバイザー、という具合になっていく。

スマホやネット接続環境が整ったことや金融危機が背景

フィンテックを分かりやすく言うのであれば、「金融におけるITの活用」のことだ。その意味では、何も目新しいものではない。なぜなら、そもそも金融取引とは情報をやり取りするものだからだ。2000年を目前にネット証券、オンライン取引サービスなどが続々と生まれたが、これらはフィンテックの「ハシリ」と言えるかもしれない。一部では、ここ1-2年のフィンテックの盛り上がり「FinTech 2.0」と位置づけ、ネット証券が続々誕生した当時を「FinTech 1.0」とする意見もある。証券に限らず、ネットバンクもフィンテックサービスと言え

る。こう考えると、ますます「そんなに新しいものなのだろうか」と思われるだろう。

ではなぜここ数年でフィンテックが注目されるようになったのだろうか。背景としてあるのは、AndroidやiPhoneなどのスマホが普及したこと、Wi-Fiなどネットワーク接続環境が充実し、ネット接続が容易になったこと。そしてウェブやアプリのサービスが開発しやすい環境が整ったことだろう。さらにリーマン・ショックを経て先進国の資金調達環境が悪化したことなども要因として考えられる。ちなみにiPhoneが誕生したのは2007年、Android（OS）がリリースされたのとリーマン・ショックが起きたのは2008年のことだ。

こうした中で、IT起業家たちがテクノロジーのチカラを使ってお金に関わるあらゆる問題を解決しようと、こぞって起業したりサービスを開発・公開したりしたことが、今の盛り上がりにつながったと言える¹。

ただ、こうしたサービスをビジネスとして提供するときに忘れてはいけないのは、フィンテックでサービスが一気に便利になったからといって、消費者のお金に対する考え方やリテラシーが変わったり成長したりするわけではないということだ。

こういった状況の中で、フィンテックサービスを提供する企業は、便利だから効率的だからと、先進的なサービスを出しがちだが、消費者側のリテラシーが追いついていかないのであれば、それが受け入れられるとは限らない。

フィンテックにはどんな種類があるのか

具体的にフィンテックには、どんなジャンルのどんなサービスがあるのだろうか。簡単に見ておきたい。

たとえばビットコイン。これは「仮想通貨」（暗号通貨）の一種だ。日本円や米ドルなどの“法定通貨”と違って、国や中央政府の保証がない電子マネーの一種と言える。「投資・資産運用」の分野では「ロボットアドバイザー」なるサービスがある。個人情報や投資に対する考え方を入力しておくことで、自分に合った投資先や金融商品を選んでくれるAIによるサービスで、Personal CapitalやWealthfrontなどが有名だ。最近では日本でもお金のデザインのTHEO(テオ)、エイト証券の「8 Now!」(エイトナウ)などがある。

「個人資産管理」の分野はPFM(Personal Financial Management)とも呼ばれるが、家計簿アプリのようなものを想像していただければよいだろう。日本ではZaimやマネーフォワードなどが広く知られている。同様にお金を管理するサービスの法人向けが「財務管理・会計」分野。freeeやMFクラウド会計・確定申告などがある。これらは、中小企業や個人事業主が税理士や会計士に依頼してかかるコストをおさえるため、財務・会計を自社でまかなうために導入していることが多いようだ。

「決済・送金」で世界的に有名なのはまずPayPalやSquareだろう。このほかApple Pay、中国アリババのAlipay、日本でもコインイーやLINE Payなどがある。最近、外国送金で注目されているのがTransferwiseだろう。「レンディング」はお金を借りたい人と貸したい人とをつなぐサービスで、クラウドファンディング、ソーシャルレンディングがその一種だ。日本のサービスでは、READYFORやCAMPFIRE、Makuakeなどが挙げられよう。

また「保険」の分野でも、自動車保険を中心にフィンテックサービスが広がりつつある。たとえば米国のプログレッシブという保険会社のように、自動車事故を起こす可能性の低い人の保険料を安くするサービスが生まれている。

このほかにも、企業・業界分析のための情報プラットフォーム「SPEEDA」(ユーザベース提供)

や、筆者が代表を務めるZUUが提供している金融ウェブメディアZUU online、投資判断を容易にするサービスZUU Signalsなどは、「金融情報サービス」に分類されている。

PFMの分野で進んだユーザーエクスペリエンスの改善

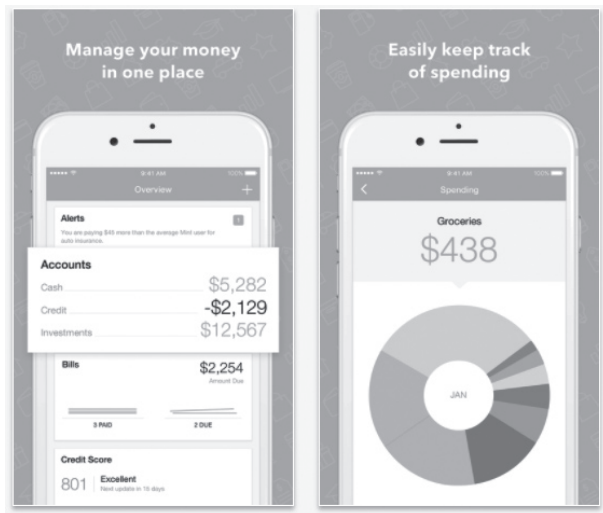
ここで挙げた新しいフィンテックサービスはスマホを介して使われることが多い。いずれのサービスも、スマホの小さい画面で使いやすく見やすい画面設計になっている。またユーザーインターフェース(UI)だけでなく、ユーザーエクスペリエンス(UX)設計にもかなり力を入れていることが特徴だ。

PFMはその最たる例だろう。前述したとおり、有名な家計簿アプリとしてマネーフォワードやマネーツリーなどが知られているが、これには「アカウントアグリゲーション」という仕組みが使われている。アカウントアグリゲーションとは口座統合のことで、複数の異なる金融機関の口座情報を集約して表示する技術だ。銀行や証券、保険、クレジットカードなどネットで提供されているあらゆる口座を対象としている。この技術が広がるまでは、各金融機関、各サービスのサイトにログインして残高を確認する必要があった。しかし一度アグリゲートしたアカウントを一つ作っておけば、すべての情報がそこで把握、一元管理できる。たとえば銀行サイトで入金を確認し、カードのサイトで引き落とし額を確かめ、証券口座で保有している金融資産の残高をチェックして……という必要がなくなりつつあるのだ。これは消費者のお金とのつきあい方を便利に変えた一例と言えないだろうか。

アカウントアグリゲーションは主に、スマホをベースとしたPFM、家計簿アプリで利用されることが多いのだが、この分野で早くにユーザーの支持を集めた例として挙げられるのが、米国のPFMサービス「Mint」(ミント)だ。

ミントが誕生する以前、米国ではパソコンで使える個人資産管理ソフトとして、Intuit(イントゥイット)のQuicken(クイッケン)というサービスが使われていた。これが発売されたのは1980年代だから、当然まだインターネットは普及していなかつ

た。その後ネットが登場し、このクイッケンも即座に対応した。だが2006年に創業したミントは、直感的に使いやすい画面設計、インストール型のクイッケンに対してクラウド型でインストール不要などの点から急速に消費者から支持され、大きなシェアを獲得した。結局、イントゥイットは2009年にミントを約1億7000万ドルで買収している。



出典：<https://itunes.apple.com/us/app/mint-personal-finance/id300238550?mt=8>

この分野のサービスは今後、銀行APIの提供によりさらに便利になることが予想される。APIとはアプリケーション・プログラミング・インターフェイスのことで、要は自社、自行のサービスを他社でも一部使えるようにできる技術のことだ。これが実現すれば、金融領域におけるオープンデータが活用でき、さまざまな金融サービスにおいてイノベーションが起きると考えられる。

PFMサービスに限らず、フィンテックが変えるUXの例は他にも考えられる。分かりやすい例でいえば、昔は口座を作ったり、お金を出し入れしたりするのに、銀行や証券会社の窓口に行く必要がなくなりつつある。

またスマホ決済や電子マネーの流通で、現金を持ち歩く必要もなくなりつつある。会社の同僚とランチをしたり、飲み行ったりした後、まとめて払った幹事に割り勘分を手渡す必要も、個人間決済の仕組みで対応できるようになっている。最近では、お金のやり取りをするのに、そもそも銀行口座をつくる

必要すらなくなっている。

金融機関もUXに着目

フィンテックスタートアップだけでなく、銀行などの金融機関もユーザーエクスペリエンスに着目している。スペインの大手金融機関であるBBVA（ビルバオ・ビスカヤ・アルヘンタリア銀行）のグループBBVA Compassは2015年4月、UXデザイン会社の「Spring Studio」を買収している。また米国の金融大手キャピタル・ワンは2014年、UX専門コンサルティングファームAdaptive Pathを買収した。同社はUX界で大きな影響力を持つ企業で、顧客にはTwitterやAirbnbなど誰もが知る企業が名を連ねたほどだ。

金融機関がUX企業を買収する理由は何だろうか。金融機関もUXの重要性を認識しているのだが、金融という規制業種にあって、一般の事業会社以上に安全性やプライバシーなどのリスク管理、ルール整備が必要で、一口にユーザーのためのUX改善といってもなかなか進まないことがその理由だろう。

そしてフィンテックスタートアップのスピード感に追い越されないうえ、ということも考えられる。たとえばSimpleをはじめとした、銀行然としていないオンライン銀行が誕生している。こうした新興のオンライン銀行は、大手と比べるとサービスのラインアップに見劣りはあるものの、スマホで支出管理ができるなど、ユーザーが日常的に使いたいサービスを簡単に利用できる仕組みを提供している。既存の大手金融機関の焦りは想像に難くない。

フィンテックスタートアップは、テクノロジーとデザイン両方のチカラと可能性を知りつくしているし、組織が小さい分、小回りが聞き、ユーザーのニーズを素早く汲みとってサービスに反映させることができる。だから金融機関が、UX企業やフィンテック企業そのものを買収することで太刀打ちしようとしているのだ。

金融業界の「オペレーション機能」と「ディストリビューション機能」

金融機関の役割は、顧客の財を管理・運用する「オペレーション機能」と、財を集め・配布する「ディストリビューション機能」に分かれる。その上で、顧客と直接接点を持つのが后者であり、多くの金融機関の営業マンが携わる部分だ。消費者側のリテラシー不足を補足するために、金融機関の「ディストリビューション機能」はより利便性のいい新しいサービスに変わるだろう。今後、営業マンが一人もいなくなることはないが、大幅に数は減る運命にあるだろう。

「オペレーション機能」は信頼や信用が担保されていないと成立しにくいことから、金融機関が消滅することはないが、2つの機能の分離・アンバンドリングが進むだろう。スタートアップに限らず、そうしたテクノロジーを持った企業とインキュベーションや出資、買収、業務提携などの形で積極的につながっていかなければ金融機関側も生き残れないだろう。一方で、フィンテック企業側も、金融機関と協業を加速させることで信頼や信用を得ることで急速な成長を遂げると考えている。

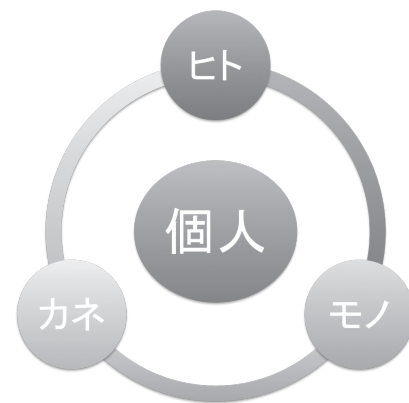
「ディストリビューション機能」を担うのは、金融機関だけではない。例えば、対個人の与信判定をするにあたって、その人が将来、どのくらいのキャッシュフローを生み出せるのかという点が重要になるわけだが、そのデータは銀行ではなく人材派遣会社が持っているかもしれない。あるいは、携帯電話会社が持っている個人の位置情報は、「頻繁に海外旅行に出かけている」、「よく高い店で買い物をしている」など、その人の消費行動を分析することによって、与信判定のスコアリングに役立つだろう。銀行と他業態が持つデータを組み合わせれば、かなり高い与信判定ができるようになるはずだ。

個人の人生も「ヒト・モノ・カネ」を考えて経営する時代

フィンテックの各種サービスが支持されている理由は、便利だからということもあるが、そもそも消費者のお金に関するニーズにあっているからだ

者は考えている。

企業経営には重要な3要素（ヒト・モノ・カネ）があると言われている。個人の人生もよりよい将来を実現するために“経営する”という視点で考えると、ヒト・モノ・カネについて考えたほうがよい。だから企業が経営状態を把握したり将来の計画を立てたりするためにつくるPL（損益計算書）やBS（貸借対照表）を個人でもつくるべきなのだ。この個人のヒト・モノ・カネのうち、「カネ」の部分を分かりやすく、明確に、便利にできるのがフィンテックに他ならない。



※筆者作成

ただこうしたサービスをビジネスとして提供するときには忘れてはいけないのは、フィンテックでサービスが一気に便利になったからといって、消費者のお金に対する考え方やリテラシーが変わったり成長したりしないということだ。フィンテックサービスを提供する企業は、便利だから効率的だからと、先進的なサービスを出しがちだが、それが受け入れられるとは限らない。その分かりやすい例が保険業界だ。1996年の金融ビッグバンを受けて生損保の相互参入が進み、2000年代にはライフネット生命のようなネット生保も誕生した。ネット生保の多くは、業務をネットに置き換えることでコストを削減し、保険料を抑えて支持されたが、大きなシェアを獲得したと言えるところまではいっていない。

そしてこの間、業績を伸ばしたのは、「ほけんの窓口」のような乗り合い代理店だ。これは保険業法の改正によって生まれた新たなサービスで、特定の保険会社の商品を売るのでなく、複数の会社の

サービスを紹介している。

ネット生保は営業マンがいないので、商品を選ぶのは消費者自身だ。保険の契約をネットでできる、営業トークを聞く必要がなくなったことに、利便性を感じた消費者もいるだろう。こうして自分で選ぶからこそ、保険会社のコストが下げられ、契約者も支払う保険料を抑えられる訳だ。しかし誰もが自分に合った保険を、アドバイスなしに選べるようにはなった訳ではない。だからこそ、保険の分からない部分や不安な要素について、中立的な立場から相談にのってくれる代理店が支持された訳だ。

ネット生保はある意味で理想的なサービスといえるのだろうが、消費者の2-3歩先を行っていた印象だ。そこで実際に支持されたのは、消費者の0.5歩先を行った「ほけんの窓口」のようなサービスだったのだ。

フィンテックが変えるもの

フィンテックが盛り上がりを見せているのは決して偶然ではない。時代の要請であり、必然であると筆者は考えている。決済、送金、資金仲介といった銀行が一手に担ってきた業務が、新興の企業、サービスにとって変わられつつある。その結果、消費者のお金とのつきあい方、言い換えれば「金融におけるユーザーエクスペリエンス」は大きく変わってきている。

金融×ITの組み合わせが変えるものは、個人の「お金」とのつきあい方そのものであり、考え方や、従来の金融機関が個人におしつけてきた利用方法、つまりはユーザーエクスペリエンスだと言えるのではないだろうか。そして大手をはじめとした既存金融機関もUXの重要性を理解しているからこそ、自らを破壊すると言われている「フィンテック」に力を入れ始めているのである。

<注釈>

1. <https://enterprisezine.jp/article/detail/7813>

執筆者氏名

富田 和成 (とみた かずまさ)

経歴

神奈川県出身。一橋大学卒。

大学在学中にIT分野にて起業。卒業後、野村証券にて数々の営業記録を樹立し、最年少で本社の超富裕層向けプライベートバンク部門に異動。その後、シンガポールでのビジネススクール留学を経て、タイにてASEAN地域の経営戦略を担当。

2013年、「世界中の誰もが全力で夢に挑戦できる世界を創る」ことをミッションとして株式会社ZUUを設立。FinTech企業の一角として、月間300万人が集まる金融メディア「ZUU online」や、主要なピッチコンテストでも受賞歴のある投資判断ツール「ZUU Signals」で注目を集める。これまでにシリコンバレーのベンチャーキャピタル含む総額5.5億円の資金調達を行なう。最近では金融機関のFintech推進コンサルティングやデジタルマーケティング支援なども行い、リテール金融のIT化を推進している。著書に8万部を突破した『鬼速PDCA』や「大富豪が実践しているお金の哲学」など。

インドネシアの紛争・不祥事の実態 ～なぜ深刻化するのか～

Nishimura & Asahi Singapore
Co-Representative, Partner
宇野 伸太郎



1 はじめに

筆者は、シンガポール駐在6年目であり、そのうち過去4年間はインドネシア等の東南アジアの紛争案件（訴訟・仲裁・倒産・刑事事件）を集中的に担当している。来星する前は日本の法律事務所で約6年、アメリカの法律事務所では1年弱、訴訟など紛争事案の経験を積んできた。しかし、インドネシアで接した紛争事案は、日本やアメリカでの事案とおおよそ性質が異なる極めてリスクの高いものであり、先進国の紛争とは全く異なる方策をとらなければ対処できないものであった。

本稿では、インドネシアにおける紛争、つまり、訴訟・仲裁・倒産などの民事事件と警察捜査などの刑事事件について、現実になぜリスクが高く防ぐことが難しいのかを説明したい。また、同国の実務の実態と、日本の常識や肌感覚が大きく異なっており、そのことがトラブルを深刻化させる要因になっていることも言及したい。

2 実際に起きていること～欧米系企業の実例～

インドネシアで外国企業が巻き込まれる紛争としては、民事事件では、ジョイントベンチャーや販売代理などのビジネスパートナーとの紛争、従業員・労働組合との労働争議、インフラ・建設プロジェクトにおける紛争、土地所有権を巡る紛争が多いが、昨今増えているのは、債権回収、倒産手続きに関する紛争である。刑事事件は、贈収賄のほか、「国家損失」というインドネシア独自の犯罪類型が大変危険であり、その他ライセンスなど行政法規の法令違

反について警察等による捜査が行われる事案も多い。

具体的にどのような事件が生じているのだろうか。欧米系の企業が巻き込まれた実例として下記の事件がある。

(1) 民事事件

- (a) 大手金融機関が、あるインドネシア企業の株式を第三者から購入したところ、違法な株式売買であるとして、当該インドネシア企業から1000億円以上の損害賠償を求める訴訟を提起された。
- (b) 大手製薬会社が取引先から訴えられて、数百億円の損害賠償を命じる判決が下された。
- (c) 大手金融機関が現地企業の債務者に対して数百億円を貸し付けていたところ、債務者に対し倒産申立がなされ、その債権査定手続きの中で、同金融機関が有する数百億円の貸付債権が管財人により否定された。
- (d) 大手資源系会社が資源の採掘ライセンスを持って、1000億円を超える資源の埋蔵を発見したところ、地方政府から文書偽造等を理由に採掘ライセンスが取り消され、同じ場所の採掘ライセンスが地元企業に与えられた。

(2) 刑事事件

- (a) 大手資源系会社が実施してきた土壌洗浄プロジェクトについて、虚偽のプロジェクトであり国家に損失を与えたとして、従業員複数名が逮捕・訴追されいずれも実刑判決を受けた。
- (b) 大手金融機関の子会社であるインフラ系企業について、国有企業の幹部に贈賄を行ったと

の嫌疑で刑事捜査が行われた。

- (c) 大手小売事業者に対して、事業ライセンスの不備を理由に刑事捜査が行われ、刑事訴追された。
- (d) 大手メディアのジャーナリストが取材中にビザを取得していないことを理由として逮捕拘束された。

これらの事件はいずれも過去5年以内に起きている。民事事件で紛争となった金額は数百億円単位であり、非常に高額である。刑事事件では、逮捕勾留、そして実刑判決と身柄拘束が伴っている事件が多い。

注意すべきは、これらの紛争に巻き込まれた企業はいずれも大手の欧米系企業であり、リーガルリスクについて相当注意を払っていたであろうと思われる点である。おそらく一流とされる法律事務所(欧米系の法律事務所+インドネシアの現地事務所)を起用し、社内の法務部など関係部署が契約書や現地の法令の遵守を確認した上で、インドネシアで事業を行っていたものと推測される。このようにリーガルリスクに相当注意を払っているであろう欧米の大手企業でも、悲惨な被害に遇っているというのがインドネシアの恐ろしさである。なお、日系企業でも深刻なトラブルや紛争に巻き込まれている企業は多い。

3 常識を越えるインドネシア法実務の特徴

ではなぜこういうことが起きるのか。端的に言えば、インドネシア法の中身、実務の運用方法に大きな問題があり、加えて、裁判官、警察、検察など法を運用する人々に汚職などの問題がある。以下、民事事件、刑事事件ごとに、特に注意を要する特徴を列挙する。

(1) 民事事件の注意点

(a) 損害賠償の金額が非常に高額になるおそれ

インドネシアの民事訴訟では、数百億円といった異常に高額な請求がなされることがある。その大きな要因は、“kerugian immaterial”（無体損害）という損害にある。この“無体損害”とは、精神的な苦痛を被ったり名誉が毀損されたりした場合の慰謝料

に相当するような損害である。理論的には、自然人の精神的な苦痛を対象とするものであり、会社に認められるべき性質の損害ではない。しかし、外国企業を被告とする訴訟では、これが濫用的に用いられ、実際に被った損害額（実体損害）の5倍、10倍という金額が無体損害として請求されることがよくある。そして、裁判所もこのような請求を容認し、巨額の損害賠償を命じることが珍しくない。

また、訴訟を提起する際に裁判所に納付する手数料も、請求金額にかかわらず、70万ルピア（約6000円）と安価で固定されていることも請求の高額化の一因となっている。

(b) 偽造証拠が多い

インドネシアの訴訟では、偽造の証拠が提出されることが多い。私に関わった訴訟でもあからさまな偽造の証拠が出されたことが何度かある。偽造証拠が多いのは、訴訟制度の不備に起因している。詳細の説明は割愛するが、相手が提出する証拠が本物なのか偽造なのかを検証することが容易でないという制度上の問題があり、それを奇貨として偽造証拠が提出されることが多い。

(c) 消滅時効は30年

民事消滅時効は原則30年間であり、非常に長い。したがって、20年前、30年前の出来事について訴訟を提起することが可能である。訴訟への備えとして、この国では重要な文書は30年間保管することが必要となる。

なお、労働者の未払賃金債権については短期（2年間）の消滅時効が定められていたが、2013年に憲法裁判所はそれを違憲無効と判断した。従って、今後は、労働者の賃金債権についても、遠い過去にさかのぼって訴えられるおそれがある。

(d) 司法への贈収賄の蔓延

改めて言うまでもないがインドネシアの裁判所には汚職が多い。4年前司法のトップである憲法裁判所の長官が収賄罪で訴追され、終身刑の判決を受けたが、2017年にも別の憲法裁判所の裁判官が収賄で逮捕されている。裁判官が買収されている疑いがある中で、いかにして訴訟を戦うのか、同国独特の訴訟戦略を検討しなければならない。

(e) 仲裁条項があっても訴訟を回避できないおそれ

外国企業の多くは、取引先やビジネスパートナーとの契約書に仲裁条項を定め、これにより、契約に関する紛争が生じてもインドネシアの裁判所ではなく仲裁で解決されることになっている。中でもシンガポールの仲裁を紛争解決手段と定めるのは近時のトレンドである。

しかし、現実には、仲裁条項を無視して、インドネシアの裁判所に訴訟を提起するということが頻繁に起きている。その場合、契約で定めた仲裁条項が機能せず、訴訟で戦わざるを得なくなることがある。仲裁条項が機能しない理由はいくつかあるが、その主要な理由は、相手方の訴訟弁護士が、契約に関連する損害賠償請求を行っているにもかかわらず、契約に基づく請求とは言わず、不法行為などの他の法律上の根拠に基づく請求であると主張し、仲裁条項の適用を回避しようとする。残念ながら、インドネシアの裁判官は、中身が契約に関する請求でも、形式が不法行為など他の法律上の根拠に基づく請求である場合、仲裁条項の適用を認めない傾向がある。

シンガポールでの仲裁を紛争解決手段として定めても、いざ紛争となったときに、仲裁条項が機能せず、現地の裁判を逃れられないリスクがあることは肝に銘じておくべきであろう。

(f) 倒産手続きの濫用

債権回収では、再建型の倒産手続きであるPKPU（支払停止）の濫用という問題がある。PKPUは、日本の民事再生法のように、債務者の事業再生を目的とする倒産手続きであるが、債務者が自らの債務を減らすことを目的として、濫用的に用いる事例が多発している。つまり、債務者が自らと親しい債権者を通じてPKPUを申立て、自らと親しい管財人が任命されるようにし、(裁判所の汚職とも相まって)債権査定手続きや再生計画案の認可において、大口債権者の債権が大幅にカットされるように仕向けるということが行われている。著名なケースでは、欧米の金融機関の数百億円単位の貸付債権が債権査定手続きで認められなかったということが過去3年以内に2件起きている。

インドネシア倒産法ではPKPUの開始のために、債務超過状態といった財務上の要件は不要であり、未払いの債権者が二人いればPKPU開始の要件を

満たしてしまうため、債務者の財務状態が健全であっても倒産手続が開始されてしまうという制度上の問題がある。

(2) 刑事事件の注意点

(a) 警察の民事事件への介入が多い

私人間の民事紛争に過ぎない事件について、詐欺・横領があったなどとして刑事事件化するために警察に告訴し、それを受けて警察が積極的に介入してくるというのはとても多い。警察は、告訴された外国企業の役職員に対して、事情聴取のために警察署に呼びつけ、有形無形の圧力をかけるということが典型的である。警察の他にも、労働当局、税務署、入国管理局等の当局、政治家などが民事事件に介入してくる場合もある。

(b) 軽微な法令違反でも警察が動く

現地で事業を行う以上、許認可の取得や行政・環境関係の法規など、現地の法令を遵守する必要があることは当然であるが、日本の感覚的に軽微と思われる法令違反であっても、すぐに警察が介入してくることがある。このような行政・環境関係の法令違反については、本来その分野を所轄する官庁（環境省など）が取り締まりを行い、違反に対して行政処分を科すというのがあるべき姿であるが、行政が動くより先に（あるいは一緒に）警察が捜査を開始し、刑事訴追にまで至ることが少なくない。軽微と思われる違反であっても油断はできない。

(c) 日本では存在しない犯罪類型に注意

日本には存在しない犯罪類型が積極的に取り締まられていることに注意を要する。汚職撲滅法2条には、国家損失（State loss）という犯罪行為が定められている。これは、贈収賄に限らず、「違法な行為により国家に損失を与えること」を犯罪行為と定め、その場合、懲役4年以上（最長終身刑）という重い罪が課せられる。「違法な行為により国家に損失を与えること」というだけでも広範囲で漠然とした刑罰規定であるが、さらに危険なことに、捜査当局は「違法な行為により」という部分を拡大解釈し、契約に違反する場合や社会通念に違反する場合も該当すると解釈している。したがって、例えば、公共事業で不良品を納入した場合、契約の定める仕

様に違反して不良品を納入して国家に損失を与えたとして、懲役4年以上の刑が課せられることになる。この国家損失の罪は、当局により積極的に取り締まりがされており、特に、公共事業や国有企業のプロジェクトに関して摘発事例が多い。政府や国有企業と取引をする際は警戒すべきである。

また、アホック・ジャカルタ州知事が本年5月に有罪判決を受けた宗教侮辱罪は、公共の場で、宗教への尊厳を阻害する意図で、特定の宗教に対する敵意、憎しみ、侮辱の気持ちを表示する行為を懲役5年以下に処するという犯罪行為であるが、日本には同種の犯罪類型はなく、注意を要する。

(d) 量刑が重い

万一、警察、検察やKPK（汚職撲滅委員会）などの捜査機関が捜査を開始した場合、最大限の対応を行わなければならない。軽微な法令違反であるから、証拠が不十分であるから、捜査が開始されても起訴までには至らないであろう、起訴されても罰金刑にとどまるであろうなど判断してはいけない。同国では、かなり軽微に見える行政関係の法令違反であっても、外国人が懲役刑の実刑に処された件があるなど、実際に発動される量刑は重い。裁判官が検察の求刑を超える判決を出すことも珍しくない。アホック・ジャカルタ州知事が宗教侮辱罪に問われた事件では、検察官は、特定のグループに対する敵意等の表明というやや軽い刑事罰の適用を求め、懲役1年執行猶予2年を求刑したのに対し、裁判所は、より重罪である宗教侮辱罪を適用し、懲役2年の実刑判決を下した。

また、外国人の場合、容疑者となると、国外への逃亡を防ぐために出国禁止命令が出るおそれもある。

4 深刻化する要因

以上の通り、インドネシア法務は危険に満ちている。同国での紛争・トラブルは避けようがないカントリーリスクのような事件も多いが、他方、最初から適切に対応しておけばそこまで深刻化しなかったのではないかと思われる事件もある。同国でのトラブルが深刻化する要因について述べたい。

(1) 弁護士の問題

紛争やトラブルに巻き込まれた場合、初期対応として、信頼できる弁護士を起用することが最も重要であるが、同国では信頼できる弁護士を探すことは容易ではない。典型的な失敗事例は、インドネシア人に弁護士の推薦を求めたが、推薦された弁護士が能力に欠けるというものである。インドネシア人は、親族や友人の弁護士を推薦しがちであり、必ずしも信頼性や能力で推薦するわけではないという点に留意すべきである。また、「訴訟に強い」弁護士の紹介を求めたところ、裁判官への賄賂を辞さないような弁護士が紹介されたということもある。当然のことであるが、賄賂を行うという評判のある弁護士の起用は厳に避けるべきである。2012年に日本人の現地法人社長が、同社が起用した訴訟弁護士が裁判官に贈賄した件で逮捕・訴追され実刑判決を受けた事例が記憶に新しい。

また、贈賄など違法行為に手を染めないとしても、相談しているインドネシア人弁護士が、重要な紛争リスクを指摘できないということがある。留意が必要なのは、インドネシアの弁護士が全て、訴訟や刑事事件について経験を有しているわけではないという点である。日本の弁護士は、司法修習期間中、裁判所や検察庁で研修を受け、裁判や検察の実務を学ぶ。しかし、インドネシアではそういう研修制度がないため、訴訟に関わったことは一度もないという弁護士も案外多い。また、訴訟弁護士とその他の分野の弁護士の役割分担がはっきりしているため、外国企業が起用するような法律事務所で、契約書のレビューや会社法などビジネス法に関する法律相談を行う弁護士(コーポレートやファイナンスの弁護士)は、訴訟や刑事事件について一切経験がないということも多い。

したがって、インドネシア人弁護士から助言を受けていたとしても、その弁護士が、訴訟や刑事事件についての経験が不十分であれば、重要な紛争リスクを看過してしまうおそれもある。

(2) 法令遵守・紛争予防への意識

長年贈賄が蔓延している国でもあり、多少の法令違反ならば許されるのではないか、何か問題になっても最後はお金で解決できるのではないかという油断は大変危険である。昨今、インドネシアで政

府高官や裁判官などが続々と収賄で逮捕され、長期の懲役刑に処せられているのが事実である。特に、盗聴など捜査機関の捜査技術も向上しており、また違法行為が内部告発される事例も増えており、違法行為が発覚しやすくなっている。軽微な法令違反であっても大変深刻な事態になりうるということを常に意識しておかねばならない。

また、紛争予防という観点をもって、現地法人の管理を見直すことも重要である。一例を挙げれば、いざ問題が起きたときに本来あるべき書類がないということがよく起きているため、契約書や議事録など必要な書類を確実に作成し、作成後は原本を保管して何かあったときにすぐに取り出せるようにするという実務体制ができていないか確認することは重要と思われる。

(3) 契約書がどの程度正確に理解されるか

同国での事業にあたって、ビジネスパートナーや取引先との間で、しっかりとした契約を作成することは極めて大事である。しかし、国際標準の精緻な契約書を作れば、それで安心というわけではない。同国では、裁判官や警察官が、契約書の意味を理解しない(理解できない)というリスクがある。私の経験では、同国の裁判官は、ビジネス上の契約に関する知識はかなり限られているように感じる。警察が関与してくる場合、警察官に契約書の意味を理解してもらうのはより一層大変である。同国では、明らかにおかしな契約解釈に基づいて、訴えられたり刑事告訴されることがあるが、そういう場合でも裁判官や警察官に契約書の正確な意味をわかってもらうのは決して簡単ではない。

(4) インドネシア語

インドネシアの日本人駐在員の多くは、日常的に、インドネシア語で作成された契約書やレターに署名していると思われる。しかし、ローカルスタッフから口頭で説明を受けた内容と、実際に書面で書かれている内容が必ずしも正確に一致するとは限らない。筆者の経験上も、トラブルが生じた後で内容を確認したところ、インドネシア語で書かれた文書の内容が署名者の理解と大きく異なるものであった、という問題が何度か起きている。

署名した以上、(インドネシア語が理解できない

としても) 署名者としての責任を回避することは難しい。契約書など重要な文書は、信頼できるインドネシア人スタッフにレビューさせる、あるいは、英訳を用意するなどして、内容をチェックした上で署名することが望ましい。

5 終わりに

上述のとおり、インドネシアの民事紛争及び刑事事件は日本の常識と異なるところが多く、大変危険である。本稿では詳細は述べられなかったが、その他にも、日本における常識とは異なる落とし穴が数多く存在している。紛争に巻き込まれた場合、初期段階において、インドネシアの紛争の特徴と実態を十分に踏まえた対応策を講じることが肝要である。

更に、紛争予防・法令遵守という点では、事業に関して締結する契約書の内容から日々の業務の遂行に至るまで、紛争リスクをできるだけ軽減するという観点から契約文言を工夫するなど、改めて全体を検証しておくことが望ましい。

執筆者氏名

宇野 伸太郎 (うの しんたろう)

経歴

西村あさひ法律事務所シンガポールオフィス共同代表、パートナー。弁護士、ニューヨーク州弁護士。英国仲裁人協会フェロー、シンガポール仲裁人協会フェロー、インドネシア仲裁委員会 (BANI) の仲裁人。東京大学法学部卒、カリフォルニア大学バークレー校ロースクール (LLM)。

2011年からシンガポールに駐在し、インドネシアを中心とする東南アジアの訴訟、仲裁、警察等の刑事事件、倒産 (PKPU)、建設インフラプロジェクト紛争などの紛争案件について多数関わっている。日系企業がインドネシアで数百億円請求された訴訟での勝訴など同国で4件の勝訴実績を有する。趣味は旅行と海外ドラマ。



業界プラス1 公共・行政

シンガポールへ進出する地方自治体

The Japan Council of Local Authorities for International Relations (J.CLAIR), Singapore
Executive Director

橋本 憲次郎



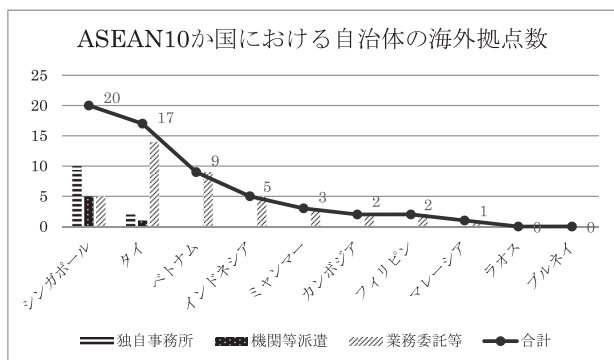
1.自治体の共同組織「クレア」

一般財団法人自治体国際化協会（J.CLAIR：The Japan Council of Local Authorities for International Relations 以下、「クレア」）は、地方自治体が取り組む地域の国際化を支援するための自治体の共同組織で、1988年に設立されました。今や地方もグローバル化とは無縁ではありません。

クレアのシンガポール事務所は1990年に設置され、ASEAN（ブルネイ、カンボジア、インドネシア、ラオス、マレーシア、ミャンマー、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム）及びインドを所管国として日本の地方自治体の活動支援や国際交流の促進、各種政策調査など様々な活動を行っています。

シンガポール事務所のスタッフも、駐在員3名を含む25名が自治体からの派遣職員で、その数は近年増加傾向にあります。

急速な発展を続けるASEANにおいて、世界の人材、金融、物流のハブ機能を果たし、アジアの



（出典）クレア報道資料「自治体の海外拠点一覧（H28.9月末現在）」を基に作成

ショーケースとも言われるシンガポールへの自治体の関心は非常に高くなっています。実際、多くの自治体がシンガポールを舞台に、観光や物産に係る経済活動を活発に行っています。本稿では、シンガポールにおける自治体の活動状況について紹介します。

2.自治体の海外拠点の設置

（1）シンガポールにおける自治体の海外拠点状況

シンガポールへ寄せる自治体の関心の高さは、まず同国での自治体の海外拠点数から見て取ることができます。2016年9月末現在、世界における自治体の海外拠点は、26か国に231か所あります。そのうち、ASEAN域内には59か所あり、全体の数の4分の1以上を占めています。その中では、日系企業進出数や在留邦人数で1位のタイを抑え、シンガポールが20か所と最多であり、世界においても、中国、韓国に次いで3番目に多い国となっています。ここで言う海外拠点とは、①自治体が単独または共同で事務所を設置し、運営するもの（独自事務所）、②JETROやJNTOなど他機関へ自治体職員を駐在員として派遣するもの（機関等派遣）、③自治体職員は派遣せず、現地法人等へ業務委託等をするもの（業務委託等）を指しますが、左のグラフのとおりシンガポールは、他のASEAN諸国では業務委託等の設置形態が多い中、独自事務所や機関等派遣が多いことも特徴として挙げられます。

この他、統計には現れませんが、地方銀行の事務所に派遣する例もあります。

これらの背景には、シンガポールが有する①周辺

国へのアクセスの利便性、②使用言語が英語、③情報の集積力及び発信力、④治安の良さといった利点があげられます。

(2) 海外拠点設置形態によるメリット・デメリット

前述の通り、自治体の海外拠点の設置形態として、①独自事務所、②機関等派遣、③業務委託等の三種類に大別されます。

先ず①独自事務所ですが、現在シンガポールでは、北海道、静岡県、高知県、沖縄県が独自事務所を構えています。メリットとしては、各自治体の戦略に沿って、自由な運営及び活動ができることです。また、独立した事務所を開設することは、対外的なアピールができ、現地における各自治体のブランド力構築に繋がることが期待されます。一方、デメリットとしては、労務管理や経理事務なども独自で行う必要があるため、内部業務にも労力を必要とすることや、事務所の家賃やローカル職員の人件費等の事務所運営経費が非常に大きな負担となりうるものがあげられます。

次に②機関等派遣について、クレアに駐在員として派遣する場合は、ビザの取得を始めとした各種手続きやパソコンなどの業務機器等の準備はクレアで行うため、渡航後すぐに業務を開始することができます。また、労務管理や経理事務もクレアで行うため、経費の面だけでなく労力の面においても独自事務所と比べ、負担が少なくなります。また、他の自治体職員等も同事務所内に在籍するため、お互いに情報交換をできることから、これも大きなメリットといえます。一方デメリットとしては、他機関の所属となるため、自治体独自のアピールが必ずしも十分に行えない点があげられます。

最後に、③業務委託等ですが、自治体職員を現地に駐在させないことが大きな特徴です。そのため、経費面において①独自事務所や②機関等派遣に比して大幅に軽減されます。また、その土地をよく知る法人等へ業務を委託するため、自治体職員ではすぐに対応が困難な専門的な知識を要する活動も行いやすくなります。一方で、自治体職員が在籍しないことから、委託主である自治体との情報共有が課題となりえます。また、委託という形態ゆえに、事前に

業務内容が固定化されており、臨機応変に活動することが困難となることがデメリットといえます。

(3) 海外における自治体の活動内容

これらの海外拠点が担う自治体の海外における活動は、経済活動と国際交流に大きく2つに分けられます。現在、日本では少子高齢化による人口減少が進み、それに伴う国内市場の縮小から、近年では物産の海外販路開拓や観光インバウンド誘致などの経済活動が活発化してきています。これは国際交流が主流であった時代から関係が深化した結果ともいえます。次項で、シンガポールにおけるこれら経済面での自治体の活動事例を紹介します。

3. 自治体のシンガポールでの活動事例 【観光プロモーション】

(1) シンガポールの訪日インバウンド市場

シンガポールはASEANで最も経済が発展しているほか、昨年のSJ50での盛り上がり方に象徴されるとおり極めて友好的である国民性や、日本各地への航空路線が充実していることなどを背景として訪日観光客数が年々増加傾向にあります。

JNTOによれば、2016年のシンガポールの訪日観光客数は36万人と前年比17%増となり、過去最高となっています。デジタルジャパンキャンペーンが開始となった2003年と比べても370%増と大幅な伸びを示しています。

また、シンガポールから日本への観光客は約7割がリピーターで、10回以上日本を訪れている方は17%にも上り、かなりの「日本通」が多いこともシンガポール市場の特徴です。そのため、ゴールデンルート（東京・山梨・静岡・愛知・京都・大阪）以外の訪日宿泊実績が全体の4割を超えるなど、地方への関心が年々高まっていることも大きな特徴の一つです。このようにシンガポールが成熟したインバウンド観光市場であることやASEANへの波及効果が高いことなどを背景に、自治体による積極的な観光プロモーションが展開されています。

(2) 観光見本市等への出展

観光見本市等には大きく、一般消費者を対象とし

た旅行フェア（BtoC）や現地の旅行会社等を対象とした商談会（BtoB）があります。

多くの自治体で行われているのが、シンガポールで定期的に開催されているNATASなどの一般消費者向けの旅行フェアへの出展です。旅行フェアに出展することで、来場者に直接地元のPRを行うことができると同時に、直接現地の生の声を集めることができます。また、他の出展団体や現地の旅行者等とのネットワークを強化することも期待できます。一部の自治体では、現地の旅行会社と連携して旅行フェアへ出展し、造成した旅行商品をその場で販売するなどの取組みを行っています。



多くの来場者で賑わう旅行フェア会場

①増える広域連携

観光見本市等への出展に見られる特徴として、一自治体の単独出展に加え、近隣の自治体と連携した広域での出展が増えていることがあげられます。例えば、2016年8月19日から21日にシンガポールで開催された旅行博「Travel Revolution 2016」では、東北観光推進機構や関西地域振興財団が出展しました。シンガポールでは一回の旅行先を広範囲に複数地域で検討している方が多いため、各自治体がそれぞれの自分の地域の良いところのみをPRするのではなく、自治体の枠を超えて広域的に連携して集客を推進する動きが重要となってきています。シンガポールでのこのようなアプローチは観光プロモーションだけでなく、後述する物産プロモーションでも同様の取組みがみられます。

シンガポールは都市国家ゆえに、自治体や「地方」という概念が薄いため、日本の自治体単位ではなく、広域での連携を図ることが、商品の差別化や消費者への訴求力を高める観点から効果的であると考えられます。

②継続出展の成果

和歌山県は2012年以降、毎年シンガポールで開催される旅行フェアに継続して出展し、観光プロモーションを行っています。継続的にプロモーションを行っていくことで、2012年には約1,300人であったシンガポール人宿泊者数が、2015年には約7,800人の600%増と飛躍的に増加しました。このように旅行フェアに継続して参加し、認知度を高めていく取組みが重要といえます。

自治体によって、インバウンド誘客への取組み方は様々あり、それぞれが戦略的にシンガポールでの観光プロモーションを行っています。

(3) 自治体の首長によるトップセールス

2015年度に、京都府は、知事が来星し、単独では初となる観光と物産の総合プロモーションを行いました。行政だけではなく、高島屋と京都府物産協会との強いつながり、さらに高島屋内にJTBが店舗を持っていたこと等から、シンガポール国内の事業者との連携によって実現しました。



京都府知事によるトップセールス

観光誘客面では、京都ならではの情報が記載された京都現地のフリーペーパーや地図は特に人気があり、数百部用意されたにもかかわらず、最初の週末を迎える前になくなってしまう勢いで、京都人気を裏付けていました。また、その横にJTBが特設の観光相談窓口を設け、商品や資料に興味を持った客がその場で気軽に相談できる体制となっていたことで、直接的に観光誘客につなげることができていました。知事のトップセールスでは、挨拶だけではなく京都クイズを出題し、200人以上の観衆を前に大いに場を盛り上げることに成功しました。さらに、芸妓と舞妓の舞踊により伝統文化を発信し、観光、

文化、食品、伝統工芸のトータルで京都の魅力を伝えることに成功したといえます。

4.自治体のシンガポールでの活動事例 【物産プロモーション】

(1) 多様化する物産プロモーション方法

シンガポールは一人当たりGDPが高く、高価格帯となる日本製品の輸出や販売の展開がしやすく、かつ農産物を中心として輸入障壁も低いことから、ASEANへの入り口としては最もふさわしい魅力的な市場となっています。そのため、毎年多くの自治体がシンガポールでフェアや商談会を開催し、様々なアプローチにより販路開拓に努めていますが、自治体間競争も年々激しくなっており、売り込み方法も多様化しています。

① レストランでの試食会を通じたPR (BtoB)

日系レストランや現地レストランに食材を提供し、試食会の開催や期間限定のメニューを提供することにより食材のPRを行っています。試食会では、飲食店、流通やメディア関係者を招いて、試食や説明を通じたPRを行っています。シンガポールではシェフ同士のネットワークが存在し、良い食材であれば、シェフを通じて他のレストランに波及する可能性があると言われており、高額、少量の商品をPRする手法として有効と考えられます。

② 見本市への出展 (BtoB)

見本市には多くの飲食店関係者や小売事業関係者が来場し、そこで展示、紹介される商品を中心に商談が行われ、日本の地域製品の販路拡大につながる重要な場となっています。自治体が多く参加する見本市としては、2年に1度開催される「Food and Hotel Asia」や「Food Japan (旧 Oishii Japan。概要後述。)、そして「Japanese Foods Trade Fair」などがあげられます。

③ 店頭フェアでの販売 (BtoC)

店頭フェアでの販売活動は販路開拓を進めていく上で重要な役割を担っています。シンガポールでのフェアは、高島屋や伊勢丹、明治屋、和テンション

プラザなどで頻繁に開催されています。店頭フェアのメリットとして、商品販売者が現地の消費者の生の声を聞き、現地で受け入れられる食材や価格帯、提供方法などを把握することが可能となる点があげられます。

④ 料理教室やカフェでのPR (BtoC)

店頭フェアに加え、最近では、静岡県発祥で世界中に展開している「ABCクッキングスタジオ」で、料理教室イベントを開催する自治体も増えていきます。食材の使用方法や味、魅力を伝えることにより、生徒の継続購入、口コミやSNSでの情報発信に繋がる可能性があります。また、昨年12月にオープンした、JR東日本の「Japan Rail Cafe」では、自治体によるインバウンド促進と絡めたイベントが開催されるなど、新たな情報発信場所として期待される拠点の一つとなっています。

このように、日本への関心の高いコアな層へ働きかける様々な取り組みも増えていきます。



料理教室での自治体PRイベント

(2) 広域での連携

① 県と市による連携

新潟県と新潟市は2016年7月に、シンガポールでそれぞれ「新潟米宣伝会 (新潟県)」と「新潟市食材フェア (新潟市)」という単独のイベントを開催し、現地メディア関係者や消費者向けに新潟米や新潟の食材をPRしました。さらに新潟県と新潟市で「新潟食の商談会」を共催し、米、精肉、果物、野菜などを取り扱う食品業者が、レストランや小売店などと商談を行いました。

このように、県と市が同時期に連携して集中的なプロモーションを行うことにより、多様な商品の提案が可能となり、業者による商談会後の継続的な販

路開拓活動に結びつくことが期待されます。

②地方ブロック単位での連携

近年では地方ブロック単位で連携したフェアの開催も増えており、下表のとおり、伊勢丹シンガポールでは、ほぼ毎月のように地方ブロックフェアが開催されている状況です。広域連携による物産展のメリットとしては、アイテム数の増加、集客効果、観光面への波及があげられます。

伊勢丹シンガポールにおける 地方ブロックフェア開催状況（2016年） ※クリアシンガポール事務所調べ

- 1月：オール関西フェスティバル、北海道フェア
（伊勢丹・スコッツ店）
- 5月：昇龍道フェア（伊勢丹・スコッツ店）
- 6月～7月：九州フェア（伊勢丹・スコッツ店及
びカトン店）
- 8月～9月：九州フェア（伊勢丹・スコッツ店及
びジュロンイースト店）
- 10月：四国フェア（伊勢丹・スコッツ店及びジュ
ロンイースト店）
- 11月～12月：東北フェア（伊勢丹・スコッツ店）

(3) オールジャパンでの連携

「Food Japan」は、日本の食に特化したASEAN最大の見本市であり、2017年度で6回目となります。出展対象は、農林水産品、加工食品・飲料、食器・伝統工芸品、調理器具、食品機械、店舗設備、食品素材、アグリイノベーション、ほかサービスなど幅広く、ASEAN市場の商品開発者（食品メーカー）、食品・飲料仕入れ責任者（レストランオーナー、ホテル、スーパー・小売、商社・卸）との商談の場、最終日は一般消費者へのダイレクトなマーケティングの場、販売の場としての役割を果たしています。

2016年は、39の都道府県から304団体が出展し、来場者数は11,525人にのびりました（主催者発表）。前述の地方ブロック単位をさらに広げ、日本の「安全・安心・高品質」といったイメージを活用したオールジャパンとしてのPRともいえます。日本に特化した売り手・買い手のマッチングの場としてますます規模を拡大していくことが期待されます。

5.おわりに

昨年、日本とシンガポールは外交関係樹立50周年を迎え、100周年に向けて新たな一歩を踏み出しました。シンガポールの街を改めて見渡せば、日本企業の看板や日本食レストランが数多くあり、店舗では容易に日本の食材や製品を手にすることができます。また、日本に旅行するシンガポール人も増加の一途をたどるなど日本とシンガポールは非常に良好な関係にあり、自治体が安心して活動できる環境



多くの自治体が出展する Food Japan

となっています。このような環境も、先人達の苦勞の賜物であり、常にそのことを意識し、また次代に繋ぐべく、努力していかなければならない思いを新たにしたところです。

自治体のシンガポールを中心としたASEANへの進出は、今後益々活発化することが見込まれます。私共クリアシンガポール事務所は、今後とも「自治体と世界をつなぐプロフェッショナル」を目指し、自治体と世界、自治体と関係の皆様を「つなぐ」役割をしっかりと果たし、日本の地方自治体の国際交流や国際事業を推進するために様々な支援活動を充実させてまいります。

関係の皆様におかれましても、何卒ご支援とご協力をいただきますようお願い申し上げます。

執筆者氏名

橋本 憲次郎（はしもと けんじろう）

経歴

1970年生まれ

1994年 東京大学法学部卒業

1992年 旧自治省（現総務省）入省

総務省のほか岡山、佐賀、宮崎各県庁にて勤務。

2015年より現職

Japanese musicians to play with Singapore Symphony Orchestra



月報1月号にて既報の通り、シンガポール日本商工会議所基金「2016年度基金」からは、16の団体と2名の学生への寄付金授与が決まりました。その中から、今回はSingapore Symphony Orchestraの活動についてご紹介します。

The new 2017/18 season of the Singapore Symphony Orchestra (SSO), which begins in July 2017, will feature some of Japan's best known classical musicians. We are grateful for the strong support that we receive every season from the Japanese community in Singapore, and in particular, the JCCI.

It is our privilege to introduce to you the highlights of the season and we hope you will find concert programmes throughout the year for your enjoyment.

Kashimoto Daishin 榎本大進 (violin)

We are very excited that the wonderful violinist Kashimoto Daishin will perform with the SSO on Friday, 22 September 2017, when he will play the popular Mendelssohn's Violin Concerto.

Kashimoto, 38, has been the First Concertmaster of the renowned Berlin Philharmonic Orchestra since 2009. He has been a soloist with the orchestra under Sir Simon Rattle and Andris Nelsons, and is also a member of the Philharmonic Octet Berlin. From 2010 to 2013, Kashimoto performed and recorded all of the Beethoven Violin Sonatas together with pianist Konstantin Lifschitz, for Warner Classics. Their three concert tours throughout Japan received high praise.



Kashimoto Daishin plays on an Andrea Guarneri violin, 1674.

Kashimoto began his first lessons at age 3 from Eto Kumiko in Tokyo. In 1986 he was the youngest ever student accepted to the Juilliard School of Music in New York, studying with Tanaka Naoko. In 1990 he moved to the Lübeck Musikhochschule, Germany, to study with Zakhar Bron. From 1999 to 2004 he was a pupil of Professor Rainer Kussmaul, former concertmaster of the Berlin Philharmonic.

Kashimoto is the First Prize Winner of the 6th Yehudi Menuhin International Competition for Young Violinists in England in 1993, the International Competition for Violinists Cologne 1994, the Steigenberger Prize and the Davidoff Prize in 1994, as well as the Brahms Prize in 1999 in Germany. In 1996, Kashimoto became the youngest winner in the history of both the International Fritz

Kreisler Competition in Vienna and the Long-Thibaud-Crespin Competition in Paris.

Kashimoto has performed with many orchestras, including the Boston Symphony, Orchestre Nationale de France, Bavarian and Frankfurt Radio Symphony orchestras, Dresden Staatskapelle, St. Petersburg Philharmonic, Orchestre de la Suisse Romande and Czech Philharmonic as well as the NHK Symphony. He has performed with conductors Ozawa Seiji, Lorin Maazel, Semyon Bychkov, Sir Simon Rattle, Mariss Jansons and Charles Dutoit amongst many others. Kashimoto lives in Berlin with his family and plays on an Andrea Guarneri violin from 1674.

Ono Kazushino 大野 和士 (conductor)

In January 2018, we will welcome Japanese conductor Ono Kazushino to Singapore to guest conduct the SSO. Born in Tokyo, Ono studied at the Tokyo National University of Fine Arts and Music, and with Wolfgang Sawallisch and Giuseppe Patanè at the Bavarian State Opera (Bayerische Staatsoper), as a scholar of the Japanese Ministry of Culture. In 1987 he won First Prize in the 3rd Toscanini International Conductors' Competition.

Ono, 57, has worked closely with the Tokyo Philharmonic Orchestra as its Principal Conductor (1992-1999), Artistic Advisor (1999-2001) and is currently its Conductor Laureate. He is currently Music Director of the Tokyo Metropolitan Symphony Orchestra.

Ono is the recipient of Japan's Suntory Music Award in 2009, and the prestigious Asahi Prize for his outstanding contributions to Japanese culture and society for 2016.

In Europe, Ono was Chief Conductor of the Zagreb Philharmonic Orchestra (1990-1996) and General Music



Ono Kazushino is the recipient of Japan's Suntory Music Award in 2009, and the prestigious Asahi Prize for his outstanding contributions to Japanese culture and society for 2016.

Director of the Baden State Opera, Karlsruhe (1996-2002). In August 2002, he became music director of La Monnaie (Brussels). From 2008, Ono became principal conductor of the Opéra National de Lyon. He is also currently Music Director of the Barcelona Symphony and Catalonia National Orchestra.

He is in demand at many of the world's foremost opera companies, including New York's Metropolitan Opera, La Scala, the Bayerische Staatsoper, the Deutsche Staatsoper and the Opéra de Paris. "Diva, Divo", an album of arias he made with Joyce DiDonato and the Orchestre de l'Opéra national de Lyon, received a Grammy Award in 2012. His 2014 Glyndebourne Festival account of Ravel's *L'heure espagnole* and *L'enfant et les sortilèges* won Gramophone's Opera Award for the year.

We are honoured to have Ono Kazushino conduct the SSO on 26 January 2018, in a concert featuring Berlioz's *Symphonie fantastique* and SSO's Principal Violist Zhang Manchun playing the Walton Viola Concerto.

The SSO also invites you to our other highlights of the season, including:

Brahms Symphonies Cycle with Lan Shui

From July to November 2017, Lan Shui will conduct the four symphonies of Brahms. Brahms struggled for over 20 years to write a symphony in the aftermath of Beethoven, eventually giving us the four that are now staples of every symphony orchestra in the world.

Guest Musicians for 2017/2018

The SSO is pleased to announce the appointment of American conductor Andrew Litton as our new Principal Guest Conductor, taking over from Finnish conductor Okko Kamu who held the role from 1995 to 2016. Andrew Litton is also Music Director of the New York City Ballet, Artistic Director of the Minnesota Orchestra's Sommerfest and Principal Guest Conductor of the Colorado Symphony.

Andrew Litton previously conducted the SSO in 2013 and will debut as our Principal Guest Conductor in a concert on 8 September 2017, conducting Tchaikovsky's Symphony No.4 and Bartok's Piano Concerto No.1 with pianist Jean-Efflam Bavouzet. He will also perform Beethoven's Triple Concerto with SSO Concertmaster Igor Yuzefovich and Principal Cello Ng Pei-Sian on 10 Nov 2017.

This season we also welcome back top-ranking musicians to grace our stage as soloists, including superstar pianist Lang Lang, violinists Gil Shaham and Leonidas Kavakos, and cellist Steven Isserlis. Making their Singapore debut are the acclaimed Dutch violinist Janine Jansen (19 Oct 2017) and German soprano Diana Damrau (1 Nov 2017).

Look forward too to an exciting line-up of virtuoso displays with pianists Stephen Hough, Jean-Yves Thibaudet, Jean-Efflam Bavouzet and Christian Blackshaw, violinists Alina Ibragimova, Elina Vähälä and our own Concertmaster Igor Yuzefovich. The SSO also welcomes conductors Michal Nesterowicz, Hannu Lintu, Carlos Kalmar, Eliahu Inbal, Claus Peter Flor, Daniel Blandulf, Kristjan Järvi and Pavel Baleff.

Concert and Anniversary Highlights

From solo recitals to large-scale choral-orchestral galas, the 2017/2018 season will have something for every taste.

Opera fans are in for a treat, as we will perform a concert version of Puccini's beloved opera *La Bohème* (27-28 Apr 2018). On 1 Nov 2017, leading coloratura soprano Diana Damrau will grace the stage with her bass-baritone husband Nicolas Testé in a gala night of opera arias.

From August 2017 to 2019, there will be a worldwide celebration of Leonard Bernstein at 100, and the SSO will also contribute with his signature *West Side Story* (13 Apr 2018). On 7 December 2017, the SSO will celebrate Finland's 100th anniversary of independence with a concert under Okko Kamu, with Kuusisto's Violin Concerto and music by Sibelius.

Singaporean and Asian Composers and Musicians

This season the music of Singapore composers will be heard in four concerts: Tan Chan Boon's *Soir, Rêves, Fantaisie* from his Symphony No.2 (7 Jul 2017), Er Yenn Chwen's *Symphonia Anamneseos, A Symphony of Remembrance* (29 Sep 2017), Kelly Tang's *Two Symphonic Dances: Radiance and Spark* (23 Mar 2018), and Diana Soh's *A is for Aiyah* from *ä bug i da* (2 Mar 2018).

Performing with the SSO this season are pianist Melvyn Tan as well as conductors Lim Yau, Darrell Ang, Kahchun Wong and SSO Associate Conductor Joshua Tan - all Singapore-born musicians who have made an international name for themselves. We are also thrilled to present leading Thai composer Narong Prangcharoen's *Phenomenon* (3 Feb 2018) and young Malaysian prodigy

Tungku Irfan's *Meditation* (17 Nov 2017).

Concerto Highlights

Concertos are always a major attraction in any concert season, and this year we will feature many virtuoso pieces, including the violin concertos of Prokofiev, Mendelssohn and Shostakovich; the piano concertos of Chopin, Mendelssohn, Bartók, Saint-Saëns, Beethoven, Grieg and Rachmaninov; and the cello concertos of Elgar and Shostakovich. Musicians of the SSO will play Schumann's *Konzertstück for Four Horns*, Beethoven's Triple Concerto for Violin, Cello and Piano and Walton's Viola Concerto. You will also be able to hear new works, such as Philip Wilby's Euphonium Concerto (Britain, written in 1995), Kimmo Hakola's Clarinet Concerto (Finland, 2001), Jaakko Kuusisto's Violin Concerto (Finland, 2012)

Community Outreach

The SSO greatly values the chance to give the gift of music to the community. In 2017, we will have free lunchtime concerts at the Victoria Concert Hall, Singapore Botanic Gardens, Gardens by the Bay and at several schools.

For families, besides the ever-popular SSO Babies Proms (25-26 Nov), the tale of *Peter and the Wolf* is retold by the orchestra with amusing performances by Magic Circle Mime (2-3 Sep 2017), while puppeteer Victor Yerrid will enchant audiences in *Nature Tales* (4-5 Sep). Finally, creative musician/presenter Alasdair Malloy will *Summon the Superheroes* to save the day with the SSO (17-18 Mar 2018).

We hope you will enjoy the SSO 2017/18 Season and we look forward to bringing you great music in the concert hall.



The SSO 2017/18 Season Brochure – get your copy at concert halls and SISTIC outlets, or online at www.sso.org.sg

5月～6月 JCCIイベント写真

5月24日 運輸・通信部会主催 PSA 視察会



木下部会長(第2)、Ms Ong(Head of Commercial, PSA)、赤坂部会長(運輸)



運輸・通信部会



建設&第2工業部会



第3工業部会



5月25日 観光・流通・サービス部会 新任者・新入会企業歓迎懇親会



山下部会長



松藤副部会長

5月26日 貿易部会 Panasonic Indoor Vegetable Farm 見学会



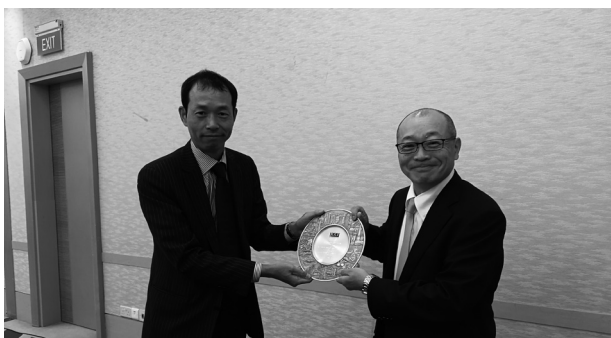
6月5日 第1工業部会主催「ロールス・ロイスシンガポール工場視察会」



6月13日 第2工業部会 「新任者・新入会企業 歓迎懇親会」



6月13日 理事会



栃折会頭と三石理事



6月15日 「2017年NWCガイドライン説明会」並びに 「2017年JCCI賃金調査結果報告会」



6月16日 運輸・通信部会、第2工業部会共催 「Parliament of Singapore 見学会」



日本シンガポール協会便り No.51

日本シンガポール協会よりお知らせです

東京で練習して、シンガポールで歌いましょう♪

混声合唱団「JCT」へのお誘い



The Japan Singapore
Association



Chorus TOKYO

かつてシンガポール日本人会の合唱団に籍を置いた歌好きの仲間が、帰国後2008年に都内で立ち上げたアマチュア合唱団です。2014年から、日本シンガポール協会の合唱団となりました。

JCTの最大の目標は2年に一度、シンガポール日本人会オーデトリウムに集まり、現地の合唱団とジョイントコンサートを開催することです。

次回のシンガポール公演 ご案内
2018年 秋 (予定)



- ・入会資格：とくになし。JCTのモットー「仲良く 楽しく 美しく」にご賛同いただける方
- ・練習日：月2回・第2土曜日午後、第4日曜日午前（原則）。不定期で懇親会あり
- ・会場：港区・新宿区の公共施設ほか
- ・団費：年会費：10,000円
- ・1年の公演：ファミリーコンサート、施設訪問、日本シンガポール協会のイベント出演、JAS JOINT CONCERT（2年ごと。2016年11月19日、於シンガポール日本人会）など
- ・レパートリー：日本のうた、外国のうた等、多数

はい、こちらは「日本シンガポール協会」です！

「日本シンガポール協会」は1971年の設立以来、「シンガポール日本商工会議所（JCCI）」とも密接に連携し、日本とシンガポールとの経済協力、文化交流を深めるための活動をボランティア・ベースで行っています。シンガポールとの関係、交流を深めるため、ご帰国されましたら、あるいは今から協会の活動にご参加されませんか。ご入会を心からお待ちしております。連絡先は下記のとおりです。（2013年1月に、事務所は港区赤坂より港区芝に引っ越しました）



一般社団法人 日本シンガポール協会
〒108-0014 東京都港区芝4-7-6 芝ビルディング308号
電話：03-6435-3600 FAX：03-6435-3602
E-mail：singaaso@singaaso.or.jp
ホームページ：http://www.singaaso.or.jp/

第561回理事会 議事録

日 時：2017年5月9日（火）12：30～14：00

場 所：日本人会 2階 ボールルーム

出席者：栃折会頭、鈴木、郡司、深谷副会頭、高沢、西田（浩）、高橋、桑田運営担当理事、遊口、堀内（浩）、堀内（文）、山下、山野、緋田、木下、奈良坂、西田（亨）、平井、白川、橋田、小澤理事、今井監事、堤、利光、石井（淳） 参与、長尾事務局長 計26名

栃折会頭が議長となって開会した。

議 事：

(1) EPの取得状況に関する調査について

長尾事務局長より、日系企業がEP取得に関して課題を抱えており、特にウォッチリスト指定をされた企業が長期に渡りEP発給を停止され、JCCIにも相談が寄せられていることが説明された。ついては、会員企業のEP取得に関する状況を調査するため、アンケートを実施することが提案され、理事に諮られたところ異議なく承認された。

(2) 入退会について

長尾事務局長より、4法人会員、1個人会員の入会申請、1法人会員、2個人会員の退会申請があった旨説明され、諮られたところ異議なく承認された。これにより会員数は、法人会員719社、個人会員97名、計826会員となった。

報告事項：

(1) 会頭報告、最近および今後の主要行事・会合について

栃折会頭から以下の事業、会合等の報告があった。

- ・8部会の部会総会が開催され、各部会長が選出された。
- ・本年のFJCCIA総会、アセアン事務総長との対話は、7月6日・7日にかけ、シャングリラホテルにて開催されることとなった。

(2) 部会、委員会報告について

- ・各部会の部会長が部会総会で選出されたことを受け、栃折会頭から正式に部会長職が委嘱された。併せて、4月理事会で提案された各理事の職務分担について、特段の調整意見が寄せられなかったため、候補案通り正式に委嘱された。
- ・JCCI基金2017年度体制について、長尾事務局長より説明があった。昨年度より、IPCステータス（募金者が損金算入できる資格）取得のため、ローカル人のガバナーを登用しており、本年度も運営担当理事会企業から6名のローカルガバナーを受け入れ、基金管理委員会が組織された。また、本年度募金目標額、寄付実施目標額も設定された旨、説明があった。
- ・長尾事務局長より、賃金調査アンケートが実施されている旨、説明があった。本年度説明会は6月15日を予定しており、理事企業からの積極的なアンケート協力が要請された。

以 上

< 2017年6月入会会員一覧 >

会 員 名	格付	備 考
HITACHI SUNWAY INFORMATION SYSTEMS (SINGAPORE) PTE LTD [運輸・通信部会]	A (法人)	ITシステム構築、ITシステム運用・保守、ネットワークサービス、ソフトウェア製品の販売・サポート 現地法人 (合資) 設立登記：2000年2月 従業員数：31 (派遣邦人5)
TOYOTA MATERIALS HANDLING MARKETING ASIA PACIFIC PTE LTD [第1工業部会]	A (法人)	産業車両 (フォークリフトなど) の販売・アフターサービス企画 現地法人 (100%日本出資) 設立登記：2015年1月 従業員数：2 (派遣邦人2)
AMATO AND COMPANY PTE LTD [第2工業部会]	C (法人)	General wholesale trade 現地法人 (100%日本出資) 設立登記：2017年1月 従業員数：2 (派遣邦人2)
Mr Yoshiki Takahashi (ERNST & YOUNG LLP) [観光・流通・サービス部会]	D (個人)	会計事務所 現地法人 (現地独立資本) 設立登記：1989年1月 従業員数：3200 (派遣邦人9)
Ms Toko Nakamuta (KROLL ASSOCIATES (S) PTE LTD) [観光・流通・サービス部会]	D (個人)	Business & Management Consultancy Services 支店 設立登記：1996年12月 従業員数：22 (派遣邦人3)

最近の推移：

(' 14年9月) 802会員、(' 14年10月) 805会員、(' 14年11月) 806会員、(' 14年12月) 813会員、(' 15年1月) 813会員、(' 15年2月) 815会員、(' 15年3月) 822会員、(' 15年4月) 829会員、(' 15年5月) 832会員、(' 15年6月) 833会員、(' 15年7月) 835会員、(' 15年9月) 840会員、(' 15年10月) 846会員、(' 15年11月) 848会員、(' 15年12月) 854会員
(' 16年1月) 842会員、(' 16年1月) 850会員、(' 16年2月) 850会員、(' 16年3月) 850会員 (' 16年4月) 854会員
(' 16年5月) 854会員、(' 16年6月) 856会員、(' 16年7月) 849会員、(' 16年9月) 854会員、(' 16年10月) 854会員
(' 16年11月) 852会員、(' 16年12月) 854会員、(' 17年1月) 840会員、(' 17年2月) 834会員、(' 17年3月) 835会員
(' 17年4月) 824会員、(' 17年5月) 826会員

シンガポール日本商工会議所
事務局便り



◀ 2017年6月活動報告 ▶

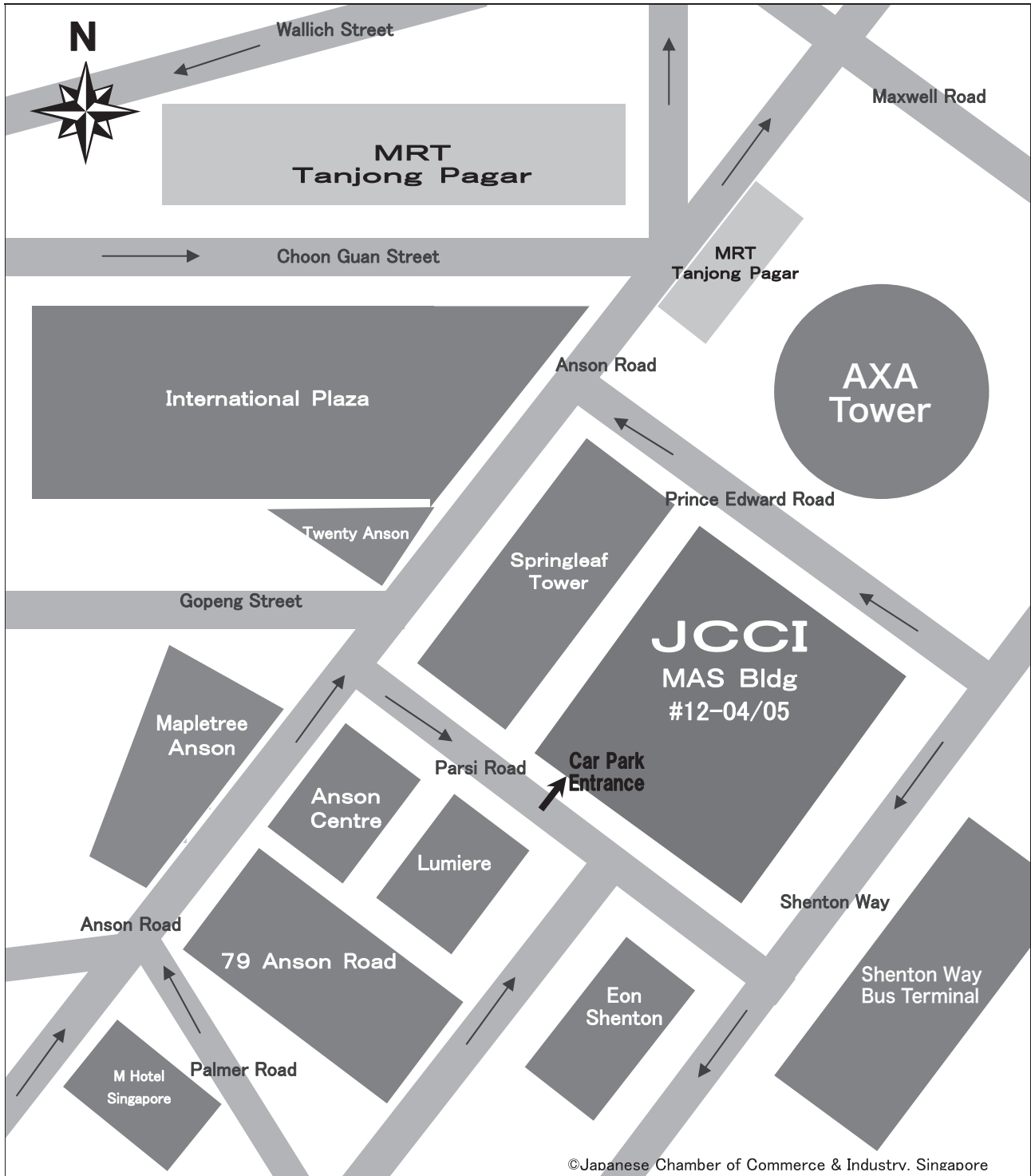
第1工業部会主催「ロールス・ロイスシンガポール工場視察会」

6月5日に開催させていただき、22名の皆様にご参加いただきました。2012年に正式オープンされた Seletar Aerospace Parkにある154,000平方メートルのキャンパスを訪問して、同社民間航空部門の製造・訓練・研究設備などを視察させていただきました。シンガポールにおけるロールス・ロイス社の活動についてご説明いただいたあと、Seletar Assembly and Test Unit (SATU) (主力エンジン「トレント」の最新式の組立、検査施設)、Fan Blade Singapore (FBSG) (ファンブレードの製造) およびRegional Training Centre and Workshop (RTC) (同社アジア初の訓練設備) を視察させていただきました。特に訓練設備にて参加者の皆様にエンジンを間近で観覧いただき、普段ではなかなか立ち入ることのできない工場を視察できるとても大変貴重な機会でした。皆様も積極的にロールス・ロイス社のスタッフと交流して、楽しく過ごしていただけたことと思います。

◀ 2017年7月 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	開催区分	イベント名	時間・場所
7月4日(火)	委員会	7月広報委員会	12:30-14:00 Shangri-La Hotel
7月6日(木)	FJCCIA	FJCCIA10周年 アセアン50周年 記念シンポジウム	午前 Shangri-La Hotel
7月7日(金)	FJCCIA	FJCCIA年次総会及び アセアン・ミン事務総長とのダイアログ	午前 Shangri-La Hotel
7月11日(火)	理事会	7月度運営担当理事会 第563回理事会	11:30-12:14 12:15-14:00 日本人会
7月11日(火)	基金	第1回諮問委員会	(理事会後開催) 日本人会
7月14日(金)	部会	3部会合同(貿易部会、観光・流通・サー ビス部会、第3工業部会) 「タイガービール製造工場見学会」	17:00-19:00 ASIA PACIFIC BREWERIES
7月14日(金)	部会	第1工業部会「懇親会」	18:30-20:30 日本人会「茜」
7月22日(土)	部会	貿易・運輸通信部会懇親ゴルフ	08:00-15:00 Orchid Country Club
7月26日(水)	委員会	8月広報委員会	12:30-14:00 Fourseasons Hotel
7月29日(土)	部会	金融・保険部会懇親ゴルフ	12:00-20:00 Laguna NGCC

Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore location map



弊社が入っておりますMASビルですが、セキュリティが厳しく、ビジターの事前登録が必要となっております。お越し頂く際は、①名前、②FIN NumberもしくはPassport Number、③国籍（日本人以外の場合）を、お電話もしくはメールにて、担当者にお伝え下さい。お手数をおかけいたしますが、どうぞよろしくお願い申し上げます。

月報 July, 2017

編集後記

先日、シルクエアーが、10月からのシンガポールー広島間の直行便就航を正式に発表しました。約170人乗りの中型機、ボーイング737-800による週3便の運航だそうです。シルクエアーとしては初の日本直行定期便ですが、広島線としては、シンガポール航空が2003年にSARSの影響で廃止して以来、14年半ぶりの復活となります。また、スクートがシンガポールー大阪/関西ーホノルル線の就航を申請していることも報じられています。

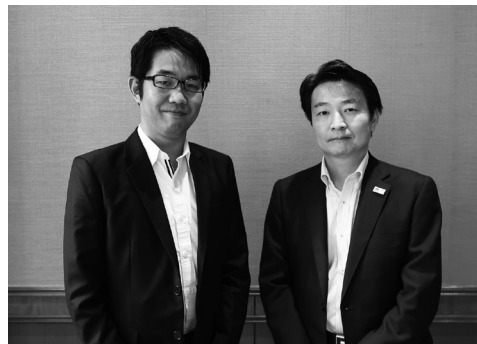
2016年のチャンギ空港の旅客数は過去最多の約5,870万人、シンガポールからのアウトバウンド出発数も毎年増え、2016年は人口をはるかに上回る約950万人、今年下半期にはチャンギ空港ターミナル4が開業予定と、当地における移動・交流は拡大する一方です。

他方、シンガポール航空が2017年1～3月期決算で約1億3,800万SGDの赤字に転落するなど、競争激化のために航空会社の利益面では厳しい状況のようです。それでも、シルクエアーに限らず他の航空会社も含め、日星間の旺盛な移動需要をとりこぼさないよう、いつも一杯の航空輸送がより増強され、さらなる双方向の交流促進やビジネスチャンスにつながることを願うばかりです。

さて、月報7月号では、タンジョンパガーの訪日旅行者向けコミュニケーションカフェ、現代アートによる地域振興、フィンテック、東南アジアの裁判所の実態、そしてシンガポールに進出する地方自治体と、読者の皆様の関心を集めそうなバラエティに富んだ記事を掲載しました。

ご多忙の中、記事をご執筆頂きました皆様には、この場をお借りして厚く御礼申し上げます。

(編集後記担当 Japan National Tourism Organization 三宅 正寿)



左：西野 右：三宅

- 名前 三宅 正寿 (みやけ まさとし)
- 出身 東京都
- 在星歴 2016年8月より
- 会社名 日本政府観光局 (JNTO) シンガポール事務所
- 仕事内容 シンガポールからの訪日旅行 (レジャー、MICE) の促進
- 趣味 ローカルフード食べ歩き

○シンガポールのお気に入り
親日的で日本に関心を持ってくれるシンガポリアン、肌に良く・服がいら
ない温暖な気候、合理的・効率的に物事が進んでいくところ、安価で便利な都
市交通

○月報読者の皆様へ
毎月ご愛読頂きありがとうございます。今後とも読者の皆様に関連する情報を
ご提供できるよう努めて参ります。ご意見や執筆ご希望などぜひお寄せ下さい。

- 名前 西野 雄介 (にし の ゆうすけ)
- 出身 大阪府
- 在星歴 2011年7月より
- 会社名 en world Singapore Pte. Ltd.
- 仕事内容 管理職以上の採用支援 (ヘッドハンティング事業)
- 趣味 ロードバイク

○シンガポールのお気に入り
多様性のある社会、就業環境が一番のお気に入りです。様々な人種、国籍の
方々と異なる意見を超越して共に働けるのは何よりも楽しみです。

○月報読者の皆様へ
是非、どのような記事にご関心があるかをご連絡いただければ幸いです。皆
様のご興味のある内容を取り上げていただければと思っております。

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>

編集

TOUBI SINGAPORE PTE.LTD.
72 Eunos Ave 7 #04-06 Singapore 409570
Web: <http://www.toubi.co.jp/>

印刷

adred creation print pte ltd
Blk 12 Lorong Bakar Batu #01-01 Singapore 348745
Tel: 6747 - 5369 Fax: 6747 - 5269
Web: <http://www.adredcreation.com/>

☆☆JCCI Eメール送信サービスのお知らせ☆☆

シンガポール日本商工会議所ではセミナー情報や、サービス・新製品等のビジネス情報を
弊所メーリングリストを使用し、会員企業の皆様にお届けするサービスをご提供しております。

(2017年6月時点、2155名の方にご登録して頂いております)

Eメール送信サービス1回

SGD 200 (GST 込み)

(※会員企業様のみ利用可能とさせていただきます)

ご利用をご希望の方は「info@jcci.org.sg」(担当: Ms. Doris)まで、

下記必要事項を明記の上、お申し込み下さい。

- ①希望送信内容 ※原稿はソフトコピー(500KB以下、PDF)にてご提出下さい。
- ②希望送信日 ※余裕をもって、お申し込み下さい。(土日・祝日を除く)
- ③支払方法 ※現金・小切手・GIROのいずれか

【お申し込みから配信までの手順】

お申し込み頂いた後、事務局よりお申込確認用紙・ご請求書を送付致します。

お支払をお済ませいただき、テストメールをご確認頂きました後、配信となります。

皆様からのお申し込みをお待ちしております。

シンガポール日本商工会議所事務局 担当: Doris (Ms)
10 Shenton Way, #12-04/05 MAS Building, Singapore 079117
TEL: 6221-0541 FAX: 6225-6197 E-mail: info@jcci.org.sg



会員データベース 訂正・変更記入フォーム

会員データベース登録内容に訂正・変更がございましたら、下欄にご記入の上、事務所まで FAX また E メールにてご連絡頂きますよう、御願ひ申し上げます。

注：*必ず会社名と E メールはご記入下さい。

会社名(日)			
会社名(英)*			
旧代表者名(日)			
新代表者名(日)		新代表者名(英)	
E-MAIL*			

役職(英)		役職	
Address			
TEL:		業務内容	
FAX:			
WEB:			
日本人社員数		総従業員数	
変更日	年	月	日 より

緊急連絡 E メール：

その他

Fax: 6225 6197

担当：ドリス (doris@jcci.org.sg)



JCCI
SINGAPORE
Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore