



月報

No.588

2019年

11月号

シンガポール日本商工会議所

MCI (P) NO.042/02/2019
Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore
Website: <http://www.jcci.org.sg>





毎日笑顔、
元気に過ごす海外生活をサポート



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

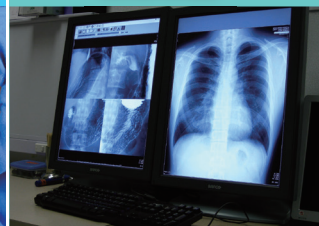
外来診察



予防接種・乳幼児健診



医療検査



健康診断



理学療法



肩こり・五十肩・ぎっくり腰・
スポーツ障害・リハビリ等に

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・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・他)

*印は予約制(小児科は午後のみ)、その他はご予約不要です。

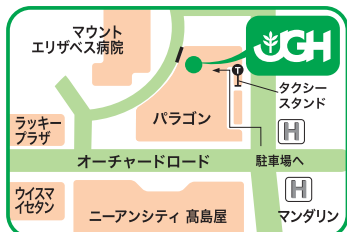
歯科はJGHデンタルクリニック(当院内) Tel:6235-7747

受付時間 月～金曜日 09:00～12:00 14:00～17:30

土曜日 09:00～12:00 (日祝休)

所在地 290 Orchard Road #10-01 Paragon

電話 6734-8871



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

診療科目

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・他)

*設定日時はお問い合わせください。

予約診療により多忙な方のニーズにお応えします。

受付時間 月～金曜日 09:00～12:30 14:30～17:30

(土日祝休)

所在地 1 Raffles Place #19-02 Tower 1

電話 6532-1788



眼科外来

www.japan-green.com.sg

2019
NOV

月報

RAFFLES HOTEL

CONTENTS

<シンガポール日本商工会議所50周年記念特集 2005年～2018年を振り返って>

- シンガポール日本商工会議所50周年特別寄稿 Minister for Trade and Industry Mr. CHAN Chun Sing p2
- 2005年～2018年 シンガポール日本商工会議所 (JCCI)・シンガポール・日本の歩み p3～4
- 2005年～2018年 月報表紙一覧 p4～5
 - 2010年3月号記事及び新聞記事抜粋 p6
 - 当日の様子 p7
 - JCCI 40周年記念冊子から抜粋 p8～9

<特集>

- 単一社会の島国からマルチカルチャーの島国へ多様性の存在を受け入れることが成功への近道
WASABI CREATION PTE LTD / Tong Cheuk Fung (トン チョッフオン) p10
- シンガポールとの国境の街ジョホールバルでのビジネスの可能性
NOGAMI GLOBAL SDN. BHD / 丸山 幸子 p16
- 東南アジアにおけるFacebookマーケティングの活用
WHETU DIGITAL PTE. LTD / マッカイ 英里 p21
- シンガポールでついに電力全面自由化！電気を切り替えるなら、今?!
SENOKO ENERGY PTE LTD / 衣笠 智子 p25
- お菓子によるプログラミング初等教育の可能性
GLICO ASIA PACIFIC PTE LTD / 玉井 博久 p29

<活動報告・お知らせ>

- [Post Japan Field Trip Presentation] 寄付先との交流会 Series No.1 p34
- 2019年度 海外ミッション「イスラエル視察団」 p36
- 9月 JCCI イベント写真 p42
- 理事会議事録 p44
- 事務局便り p47
- 編集後記 p48



シンガポール日本商工会議所50周年を記念し、
ロゴマークを制定しました。

月報題字：麗扇会 青木 麗峰
表紙写真：GLICO ASIA PACIFIC PTE LTD 高谷 由布子
写真タイトル：2年半にわたる改修工事を経て再オープンした Raffles Hotel

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>

シンガポール日本商工会議所50周年特別寄稿



Exploring new areas of collaboration and deepening economic ties



Minister for Trade and Industry
Mr. CHAN Chun Sing

Singapore has a close and longstanding economic relationship with Japan that is underpinned by strong trade and investment ties. Japan is among Singapore's top 10 largest trading partners. Japanese companies have been investing in Singapore since the 1960s and to date, Japan is Singapore's third largest source of foreign direct investments. The Japan-Singapore New-Age Economic Partnership Agreement (JSEPA), which entered into force in 2002, forms the cornerstone of our economic cooperation.

Singapore and Japan are also like-minded partners in pursuing regional economic integration. We are members of the ASEAN-Japan Comprehensive Economic Partnership Agreement (AJCEP) and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Singapore and Japan are both parties to the ongoing negotiations of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) agreement, which we hope to conclude this year. These agreements will create a conducive environment in expanding trade and investment ties bilaterally and regionally. They are clear signs of our continued commitment to free trade in the face of increasing global protectionist sentiments.

Japanese companies have a deep-rooted presence in Singapore. We are home to more than 5,000 Japanese companies, many of which use Singapore as a base for the region. The presence of Japanese manufacturing companies remains strong over the years, with fixed asset investments averaging more than S \$800 million annually over the last 10 years between 2007 to 2017. We have also seen increasing diversity in Japanese companies' investments in Singapore-ranging across industries such as consumer care, Fintech, AI, and coupled with a growing number of start-ups leveraging Singapore to grow globally.

We hope to see more Japanese companies establish a presence in Singapore to explore opportunities in the region. In addition, Japanese companies could leverage Singapore's established business ecosystem, globalised human capital base and our start-up ecosystem to undertake R&D and innovation activities here. There is also room to deepen cooperation between Singapore and Japan companies in third-party markets, especially in the area of infrastructure development.

Over the past 50 years, JCCI Singapore has made valuable contributions to our economic developments and its role complements the efforts of the Governments of Japan and Singapore to deepen and expand our cooperation at different levels and in different fields.

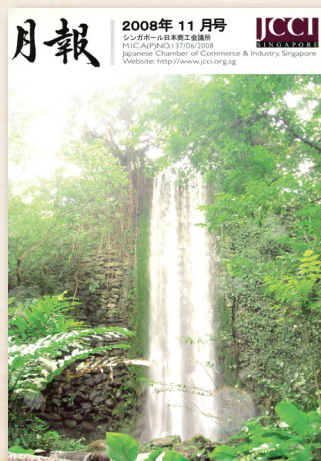
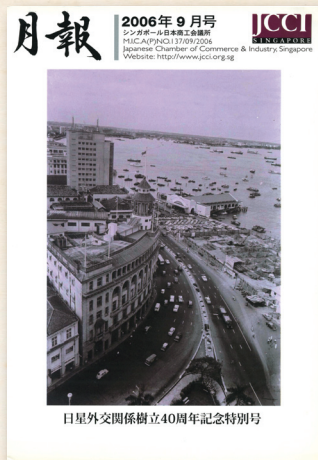
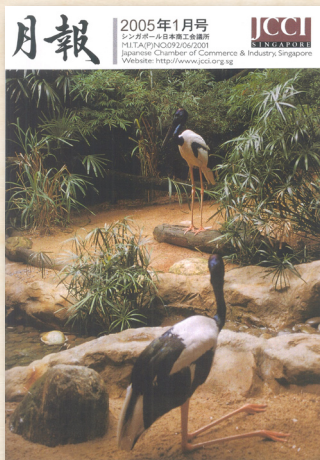
I would like to thank JCCI Singapore for the good work done and look forward to more partnerships between Japanese and Singapore businesses. Happy 50th Anniversary and I wish JCCI Singapore every success in the years ahead!

2005年～2018年 シンガポール日本商工会議所 (JCCI) ・シンガポール ・日本の歩み

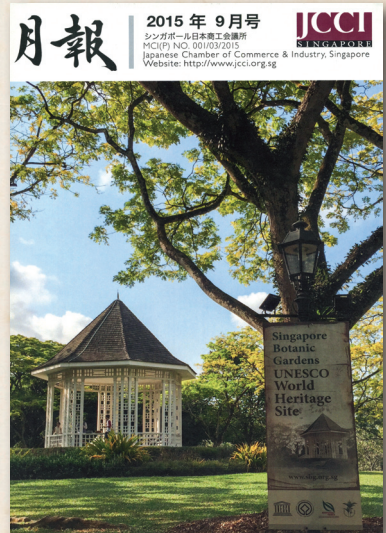
| | シンガポール日本商工会議所 (JCCI) | シンガポール ・日本の歩み |
|-------|---|--|
| 2005年 | 1月 年次総会開催月を現行の6月から3月に変更することを目的とし、本所の会計年度をこれまでの4月1日～3月31日から暦年(1月1日～12月31日)に変更。これにより2005会計年度は、2005年4月1日～12月31日の9ヶ月間となる。併せて、JCCI SINGAPORE FOUNDATION (シンガポール日本商工会議所基金)の会計年度も暦年に変更。 | シンガポール建国40周年。 S. R. Nathan大統領が無投票当選。 世界最大の観覧車「Singapore Flyer」の工事が着工。 International Olympic Committee (IOC) 総会がシンガポールで開催される。 カジノ総合リゾート2ヶ所の建設が決定。 |
| 2006年 | 4月 2004年1月号より電子化していた月報の紙面での配布を再開。 9月 日本・シンガポール外交関係樹立40周年を記念し、「日星外交関係樹立40周年特別記念号」を発刊。Lee Kuan Yew顧問相や日本商工会議所会頭より、祝辞を頂く。 | 日本・シンガポール外交関係樹立40周年。これを記念し、S.R Nathan大統領から天皇后陛下へシンガポール訪問が打診され、めでたく6月に公式訪問が実現。 SentosaとMarina Bayのカジノリゾート開発企業が決定。 ヘイズによる大気汚染の発生。 シンガポール総選挙が開催され、People's Action Party (PAP) が圧勝。 |
| 2007年 | 1月 シンガポールでのビジネスの展開にあたり、必要な知識・情報を取りまとめた「シンガポールにおける企業経営ガイド」の発刊。 4月 建設部会幹事がBCS (Building and Construction Authority) へ砂禁輸問題に関する要望書を提出。 5月 第1工業部会では事務所や賃貸住宅の家賃の急騰にともない、その実態を把握し家賃改定交渉などの参考とするため、第1工業部会会員を対象に「コンドミニウム等家賃調査」を実施。 8月 Singapore National Employers Federation (SNEF)、Ministry of Manpower (MOM)、NTUCと共催で「Singapore Tripartism Forum」を開催。 | 1月末にインドネシアがシンガポールへの砂禁輸措置を発表。この影響で、コンクリートなどの価格が3倍近くに高騰し、オフィスや賃貸住宅の賃貸料が急騰。 法人税が2008年課税年度から2%低い18%に引き下げられた一方で、消費税 (GST) は7月1日より5%から7%に引き上げらる。 設立40周年となる東南アジア諸国連合 (ASEAN) の第13回首脳会議 (サミット) が当地で開催され、最高規範となるASEAN 憲章が採択。 |
| 2008年 | 9月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第1回対話がタイ・バンコクで開催。 | Japan Creative Centre (JCC) の開設。 Changi空港の第3ターミナルが開港。 Singapore Flyerの開業。 世界初の夜間レースとして、Formula 1 Singapore Grand Prix が初開催。 9月に米国大手投資銀行であるリーマン・ブラザーズが破綻。 |
| 2009年 | 6月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第2回対話がインドネシアのジャカルタで開催。 12月 シンガポール日本商工会議所 創立40周年記念ダイアログ「Celebrating the future」をLee Kuan Yew顧問相をお招きし、開催。約1100人が参加。 | 世界金融危機。 2009年5月にS. R. Nathan大統領がシンガポールの元首として初めて日本を国賓訪問。 Marina Bay Sandsが完成。 9月に鳩山政権が発足し、Lee Hsien Loong首相が他のアジア諸国の首脳に先駆けて10月に日本を訪問。 11月には鳩山総理がシンガポールを訪れ、アジア太平洋経済協力首脳会議 (APEC) に出席。 |
| 2010年 | 10月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第3回対話がベトナム・ハノイで開催。 | Goh Keng Swee元副首相が逝去。 Lee Kuan Yew夫人であるKwa Geok Chooが逝去。 SentosaとMarina Bay Sandsにカジノが完成。 Universal Studios SingaporeがSentosaにオープン。 |
| 2011年 | 3月 東日本大震災の発生に伴い、被災地への義援金募集を開始。 7月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第4回対話がマレーシア・クアラルンプールで開催。 8月 観光・流通・サービス部会が企画し、JCCI基金も活用し実施した「シンガポール東北親善大使」事業を日本政府観光局 (JNTO) シンガポールとの共催、及び在シンガポール日本大使館などのご協力で開催。シンガポールの学生100名が参加。 | Circle Lineが全駅開通となる。 東日本大震災の発生。 シンガポール総選挙が開催され、People's Action Party (PAP) が辛勝する。 選挙結果を受け、Lee Kuan Yew元首相がGoh Chock Tongとともに官僚ポストから退く。 シンガポール国内を縦断していたマレーシア国有マレー鉄道用地がシンガポールに返還。 タイで大規模な洪水が発生し、シンガポール国内の日系企業にも被害を及ぼす。 |
| 2012年 | 3月 東日本大震災発生から1年が経過したのを機に被災者への追悼式典、及び被災地支援を目的とした懇親会を在シンガポール日本大使館及び日本人会と共同で行う。 7月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第5回対話がタイ・バンコクで開催。 月報創刊から500号を記念し、特集記事を組む。 | 都市型新植物園「Gardens by the Bay」がオープン。 新しいクルーズ船センター「Marina Bay Cruise Centre」の開港。 中国から国交樹立20周年を記念して贈られたパンダ2頭がWildlife Reserves Singapore内で一般公開。 |
| 2013年 | 7月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第6回対話がベトナム・ハノイで開催。 9月 立命館アジア太平洋大学への第1期生を派遣。(JCCI基金) | Downtown Lineの第1区間 (Bugis to Chinatown) が開通。 River Safariがオープン。 ヘイズによる大気汚染指数が過去最悪 (PSI値400越え) を記録。 2020年の夏季オリンピックが東京で開催されることが決定。 |
| 2014年 | 3月 「非関税障壁」に関するアンケート調査を実施。 6月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第7回対話がフィリピン・マニラで開催。 | Singapore Sports Hubが完成。 Lau Pa Sat がリニューアルオープン。 シンガポール・マレーシアを繋ぐ道路の通行料金が値上がりとなる。 Personal Data Protection Act (個人情報保護法) の施工。 水たばこの輸入・販売の禁止。 日本対ブラジルの国際親善試合がSingapore Sports Hubで開催。 |
| 2015年 | 3月 Lee Kuan Yew顧問相の逝去にともない、会頭名で弔意を本所ウェブサイトに掲載。 Singapore Business Federation (SBF) とthe Singapore National Employers Federation (SENF) とビジネス関係者が開催した「Tribute to Mr Lee Kuan Yew」の追悼式に会頭、副会頭が出席。 6月 シンガポールへの小規模企業の進出が増加し、それに伴い本所会員もC会員を中心に増加したため、今後本所がより効果的な中小企業向けサポーター実施を目的とした「中小企業向けアンケート」を実施。 8月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) とASEAN事務総長の第8回対話がマレーシア・クアラルンプールで開催。 | Lee Kuan Yew元首相が逝去。 シンガポール建国50周年。建国50周年を祝い、所得税が50%オフとなる。 シンガポール日本人会創立100周年。 シンガポール国内の「公共の場」における、午後10時30分から午前7時までの飲酒が法律で禁止となる (酒類規制法)。 Downtown Lineの第2区間 (Bukit Panjang to Bugis) が開通。 中華人民共和国と中華民国 (台湾) の首脳会議がシンガポールで開催。 |

| | シンガポール日本商工会議所 (JCCI) | シンガポール・日本の歩み |
|-------|--|---|
| 2016年 | 4月 プレインパッケージ規制に関する要望書を提出。 6月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) と ASEAN 事務総長の第9回対話がインドネシア・ジャカルタで開催。 8月 日本・シンガポール外交関係樹立50周年特別寄稿を機関誌月報8月号-12月号に掲載。 10月 会員名簿がWEB上からダウンロード可能となる。 12月 JCCI基金がInstitution of a Public Character (IPC) ステータスを取得。(2018年8月31日まで有効) | シンガポール・日本外交関係樹立50周年 (SJ50) を祝い、様々なイベントを開催。10月にはOrchard Roadを封鎖してSJ50Matsuriが開催される。水たばこ (Sheesha) の発売・提供が禁止される。ジカウイルス感染症の国内感染が初めて確認される。S. R. Nathan 前大統領が死去、安倍首相夫妻が弔問に訪れる。「Pokemon Go」が大流行。Joseph Schoolingが2016年リオデジャネイロオリンピックで男子100mバタフライで金メダルを獲得。シンガポールにとって初の金メダルとなる。 |
| 2017年 | 5月 シンガポールにおけるEP取得・更新状況に関する企業調査の実施。 6月 5月に行った調査を基に要望書を作成し、Ministry of Manpower (MOM) にFair Consideration Frameworkに関するウォッチリスト指定への要望書を提出。 7月 Lim Swee Say 人材開発相を招き、「シンガポールにおける外国人雇用施策の現状について」講演会開催。ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) と ASEAN 事務総長の第10回対話がシンガポールで開催。 9月 国際基督教大学 (IUC) への第1期生を派遣。(JCCI基金) 11月 ウォッチリスト指定に関するアンケート調査を実施。 | Halimah Yacob氏がシンガポールで女性初の大統領に就任。1月よりEmployment Passの新規申請分の最低給与がS \$3300からS \$3600と引き上げ。5社の自転車シェアリング会社がLTAとMOUを締結し、シンガポール国内で営業を開始。Changi空港第4ターミナルが開港。喫煙法定年齢を18歳から19歳に引き上げ。(2020年には20歳、2021年には21歳に引き上げの予定。) |
| 2018年 | 2月 イスカンダル・マレーシア実地踏査ミッションを日本大使館・JET-RO Singapore・本所共催で開催。 3月 2016年4月に提出したプレインパッケージ規制に関する要望書を再提出。 5月 ウォッチリスト指定に関するアンケート調査を実施。 7月 ASEAN日本人商工会議所連合会 (FJCCIA) と ASEAN 事務総長の第11回対話がベトナム・ホーチミンで開催。 9月 Institution of a Public Character (IPC) ステータスを更新。(2021年8月31日まで有効) 10月 本所ウェブサイトのリニューアル。 12月 砂糖税に関するヒアリングを行う。 | 米朝首脳会談がシンガポールのCapella Hotel Singaporeで開催。シンガポールが舞台となった映画「Crazy Rich Asians」が公開。Seletar空港の新旅客ターミナルが営業開始。 |

< 2005年～2018年 月報表紙一覧 >



2005年～2018年を振り返って



2005年～2018年を振り返って

JCCI40周年記念ダイアログ

JCCI（シンガポール日本商工会議所）は1969年8月に56社の会員数で発足。当時はシンガポールの人口が約200万人、1人当たり国内総生産（GDP）が約2,500米ドルでしたが、現在はそれぞれ人口が499万人（09年6月末）、1人当たりGDPは3万8,000米ドル（08年実績）と大きく拡大、成長しています。

2009年は本所の記念すべき40周年にあたり、これを記念して12月10日に、シンガポールの初代首相のリー・クアンユー顧問相をお迎えして、「未来を祝福する」と題した40周年記念ダイアログを、サンテック国際会議場で開催しました。参加者数は約1,100名。

ダイアログは対談形式で、リー顧問相がJCCI会員企業から集めた質問に答える形で行われました。同顧問相はこれまでの日本企業によるシンガポール経済成長に対する貢献に感謝の意を表するとともに、日本経済の活性化にむけて移民を受け入れる「開国」と、40～50歳代の活躍を促す「世代交代」の決断を日本社会に呼びかけました。

リー顧問相は冒頭で、「シンガポールは資源の豊富な国ではないが、先見性のある政府と安全、人材、教育、ビジネス・フレンドリーな環境を提供することなどによって、これまで発展してきた。これからも世界の新しいチャンスを逃さずに、グローバル化の時代に適応していかなければならない」と述べました。

また、顧問相は、日本が少子高齢化社会の解決策として移民を活用する上でシンガポールの経験をどう役立てられるかの問いに対して、「『外国人が日本に住みたいと思うような魅力的な国にしたい』との発言が鳩山首相から聞かれたが、言うは易し、行うは難しだ」と発言。その上で、「少子化の日本の現状が続けば、社会の高齢化によって経済は縮小する。繁栄を望むのであれば、選択肢は限られている」と語り、移民の受入れに消極的な国民の考え方に警鐘を鳴らしました。

顧問相は更に、日本社会の活性化策として、40歳代から50歳代前半の世代に権限を委譲し、エネルギーを引き出していくことの必要性を指摘されました。政府閣僚の定年制など世代交代を制度化した中国を引き合いに、「中国の地方都市では、40～50歳代の市長がリーダーシップを発揮している」と紹介。シンガポールにおいても「実務は活力と情熱があり、若い世代への共感に富む40～50歳代に任せている」と、日本社会でも40～50歳代の更なる活躍を期待していると語りました。

この記念ダイアログの内容は、The Straits TimesやThe Business Times、Todayなどの地元の新聞や日本語による情報誌、また各国（シンガポール、日本、オーストラリア等）のテレビ局などでも取り上げられました。

2010年3月号より抜粋

JAPANESE CHAMBER OF COMMERCE 40TH ANNIVERSARY

Immigrants a solution to ageing population: MM

He refers to S'pore's experience, urges 'radical rethink' of Japan's reservation towards foreigners

By JEREMY AU YONG
POLITICAL CORRESPONDENT

LIKE Singapore, Japan is facing problems of a low birth rate and a rapidly ageing population. So when Minister Mentor Lee Kuan Yew was asked yesterday what Japan should do about it, he referred to Singapore's solution: be more open to immigration. Addressing more than 1,000 Japanese businessmen and guests at a dialogue at the Japanese Chamber of Commerce and Industry Singapore's 40th anniversary celebrations, he shared the Republic's experience while urging a "radical rethink" of Japan's longstanding reservation towards foreigners. "There is a reluctance on the part of both leaders and people to dilute or to complicate the society by bringing in people of different cultures, different races," he said. "It's not just bloodlines but also language, culture, the way you communicate with each other. I think Japan faces a difficult choice here." If Japan continued with this policy, then it would end up with an ageing population. "An ageing population does not

consume much. Old people don't change cars every year or television sets or change golf clubs. So your consumer market is down and you've got to depend more and more on exports." Even then, he said such exports depended on the domestic market having first tried out the product. "So it's a vicious circle. If you do not succeed in Japan in trying out your product, how do you go abroad to test it?" he asked. In some ways, Japan's situation was more urgent than Singapore's. Mr Lee cited a particularly sobering statistic: By 2050, Japan is expected to have only 1.2 working individuals supporting every person aged over 65? down from 3.7 now. "How do they do that? They have to work the economy. They also have to look after you as nurses, paramedics and doctors and push wheelchairs. The whole thing will just become a terrible problem," he said. Mr Lee noted that Prime Minister Yukio Hatoyama said he wanted to make Japan a more attractive place for people to come to live and work in, and to encourage Japanese women to have more children. Bumping up flagging birth rates

was one response to an ageing population, but Singapore's experience has shown it is "easier to say than to do." Japan's total fertility rate is 1.39? only marginally better than Singapore's 1.29, and far off the required replacement rate of 2.1. Various attempts by the Singapore Government over the years to boost the number of births have resulted in only modest gains. Mr Lee acknowledged that changing mindsets could be difficult, but suggested that Japanese society be gradually educated to understand the need for foreigners. He is aware of just how sensitive the foreigner versus local issue can be. Even in Singapore, where the population includes many immigrants, local people have found integrating the newcomers difficult. "Because of the large influx over the last five to seven years, Singaporeans say, 'Look, I go into the MRT, I see so many new faces. I go into the buses, I see so many new strange faces. Let's go slow.'" One example is the recently opened foreign worker dormitory in Serangoon Gardens. "When we had to put work-permit holders in Serangoon estate, there was tremendous unhappiness. But in fact, we've fenced it off, made a different entrance, and I think it will work out. But

nevertheless there is a certain amount of discomfort," he said. He added: "Therefore, I understand the Japanese situation. But I think Japan has to make a choice. I do not believe the Japanese women can suddenly bring up the population in Japan." It's not possible. Let's assume they bear two children each instead of 1.38 or 1.39. You're going to wait for 20 years. By that time, the ageing problem will be worse in Japan. Your economy will shrink." While he directed most of his comments to the predominantly Japanese audience, he also had a message for Singaporeans on the issue of immigrants. He pointed out that permanent residents and new citizens make up only a small number of the foreigners here. The majority are here temporarily? such as students and work-permit holders. He also reiterated just how important the immigrants were: "Supposing we remove 1.2 million of our foreigners, we'll find suddenly, all the restaurants, theatres, everything is one-third empty. Some will close shop. "We tell people, 'You don't want them? What will happen to your job?' The companies won't come in, they will be short of people. So like it or not, that's the way we have to go." jeremyau@sph.com.sg

2019年12月11日（金）Business Timesより抜粋（JCCI創立40周年）

"Source : [state publication] © Singapore Press Holdings Limited. Reprinted with permission".

———— 2005年～2018年を振り返って ————



2009年12月10日(木) JCCI 40周年記念ダイアログ

2005年～2018年を振り返って



If we are to enhance our competitive edge and grow our market share in the midst of global market uncertainty, then integration and a shared vision are the keys.

As the global economy looks towards recovery after a deep recession, many experts around the world predict that Asia – China and India in particular – will drive the rebound. Most Asian countries are relatively free of massive government deficits, and have more room for new infrastructure investments. In fact, many have embarked on large-scale projects - even in the midst of the global economic crisis. What is the lesson for the JCCI members in Singapore?

More than ever before, every leader and organisation is facing tough obstacles - from managers facing an ever-changing global marketplace to buyers procuring top quality raw materials at favourable terms to production executives rushing to meet shipping deadlines.

Creative leadership is the capacity to think and act beyond the boundaries that limit one's effectiveness. In fact, research shows that creative companies are stirred into excellence during an economic downturn. Through innovative ideas, they increase their market share and sharpen their competitive edge. Creativity leadership therefore, must be our goal now and beyond 2010.



“Celebrating the future”

Yoshiyuki Nogi

President, Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore

It is my great pleasure to share this joyous occasion with all of you to celebrate the 40th anniversary of the Japanese Chamber of Commerce and Industry, Singapore. The Chamber was established on 22 August, 1969, four years after the independence of Singapore with only 56 member companies; their aims were, firstly to promote trade and investments, secondly to contribute to the prosperity of the Singapore economy and thirdly to cultivate a strong relationship between Japan and Singapore. These aims are still unchanged today.

Two decades later, the JCCI foundation was established in 1990 to cultivate and enhance cultural and educational exchanges between the two countries. I am very pleased to say that the JCCI foundation has contributed more than S\$5,346,000 in awards, donations and scholarships to cultural and educational institutions in Singapore.

However, the prosperity of the JCCI should not be taken for granted. In the 1960s, while the Japanese economy was still developing, our predecessors struggled and fought to establish new businesses in Japan to create a better life. Simultaneously their eyes were gazing at other Asian countries, such as China, Thailand and Singapore as important future business partners.

Since the early stages of businesses here, Japanese companies and the Singapore Government have strongly cooperated to define Singapore as a regional and international hub in culture, education and business. In tandem with the steady but rapid development of both the Japanese and Singapore economies, the membership figure of the JCCI has also increased over the last four decades. Even though our membership has declined slightly recently, with seven hundred and twenty five (725) members, we are still one of the largest Japanese Chambers in the world.

Our successful expansion of the operation here resonates with the fruitful and excellent relationship between Japan and Singapore and the remarkable

developments of the Singapore economy. Taking this opportunity, I would like to thank Minister Mentor Lee Kuan Yew and the Singapore Government for their dedicated policy-making efforts for smoother business partnerships and better lives for all of us.

Great political leaders, such as Minister Mentor Lee Kuan Yew, are essential for a country to prosper as Singapore has done. I would also like to thank the Embassy of Japan in Singapore, JETRO, the Japanese Government and all Japanese companies here for developing their technologies, knowledge and efforts for the prosperity of Singapore.

The global economic environment is changing dramatically. New growing business markets, such as China and India, have been crucially raising their global awareness and importance in this decade. The ASEAN countries are accelerating integration to enhance and redevelop regional trading and businesses. Furthermore, adverse climate changes call for an urgency for the development and establishment of new sustainable technology and environment protection standards.

There are many challenges in this new era, and new adaptable and sustainable business frameworks have to emerge. Thus, on this occasion of the 40th anniversary of the JCCI, I would like to emphasize the importance of a strong relationship between Japanese companies and the Singapore Government for future prosperity and better lives for us all.

I wish to reaffirm my sincere gratitude to both Japanese companies which have contributed to the Singapore economy and the Singapore Government which has positively supported the Chamber's activities over the last 40 years. I wish for further success and good health for all of us in many years to come.

2005年～2018年を振り返って



Mr Lee Kuan Yew
Minister Mentor
Republic of Singapore

MESSAGE FOR THE JAPANESE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY'S 40th ANNIVERSARY "CELEBRATING 40 YEARS OF PARTNERSHIP"

The Japanese Chamber of Commerce and Industry has an excellent working relationship with the Singapore government over the last four decades. JCCI has been a bridge between our two countries and also provided a platform for communication between Japanese business interests and the government. It has given invaluable feedback for Singapore's policy making, enhanced ties between Singapore and Japan, and contributed towards the growth of our economy.

Japan has remained Singapore's top Asian investor, with fixed asset investments of over S\$1 billion. Nearly 3,000 Japanese companies are in Singapore. Japanese investment remains at a healthy level despite the economic crisis. Japan-Singapore mutual trust through good times and bad times, have consolidated our relationship.

The economic growth in East Asia will be higher than other regions for the next few decades. Singapore's stable business and political and economic environment may attract Japanese companies to extend their activities to product design and engineering, and encourage more Japanese companies to use Singapore as their regional headquarters.

I wish JCCI a happy 40th anniversary, and every success in the year ahead.

6 November 2009



Makoto Yamanaka
Ambassador of Japan
to Singapore

"Celebrating the 40th anniversary of the JCCI"

It is with great pleasure that I extend my warmest congratulations to the JCCI on the occasion of its 40th anniversary.

The JCCI was established in Singapore right after this country became independent. Over the past 40 years, the JCCI has laid the foundation for Japanese businesses in Singapore, expanded the scope of its activities and played a significant role in the economic exchange between Japan and Singapore. Additionally, it has supported a wide range of cultural and educational activities in Singapore through the JCCI Foundation established 19 years ago. The JCCI was the first of its kind among overseas Japanese Chambers of Commerce in providing support for cultural and educational activities overseas. I am proud of the JCCI's great achievements. I am confident it has contributed to the very positive and productive bilateral relationship between Japan and Singapore.

I understand a lot of member companies have a regional headquarter function in this region. In Singapore as well as ASEAN, the JCCI has made substantial contributions in building close ties with Japan in areas ranging from trade and investments to scientific cooperation. ASEAN also has 42 years of history, and I would like to commend the JCCI, which has worked together with ASEAN to foster a close relationship for many years.

Prime Minister Hatoyama is placing great emphasis on East Asia including Singapore, and in view of the current economic situation, East Asia is expected to contribute to the world economy as the "centre for economic growth". Japanese companies are expected to play a more important role in this region, and the JCCI will become increasingly prominent.

Last month, the Japanese Government launched the "Japan Creative Centre (JCC)". This Centre will showcase Japan's "soft power" from traditional arts to modern pop-culture and advanced science and technology. The Japanese Embassy and the JCC would like to continue liaising closely with the JCCI to take the relationship between Japan and Singapore one step further, supporting both business and culture as "two wheels of one cart".

In closing, let me once again offer my warmest congratulations on the JCCI's 40th anniversary. I think this is a good occasion for the JCCI to reminisce on the past and look toward the future. I wish the JCCI continued success for the future in the years to come.

単一社会の島国からマルチカルチャーの島国へ 多様性の存在を受け入れることが成功への近道

WASABI CREATION PTE LTD

Founder

Tong Cheuk Fung (トン チョッフオン)



シンガポール人のビジネスコンサルタントとして、10年以上日本企業のシンガポール進出を支援しています。新卒で京都の会社に就職したことから始まり、これまで2カ国の人々の考え方、商習慣、文化の違いが、ビジネス取引や職場において数々の障害、高いハードルとなるのを目にしてきました。

また自分自身の経験を抜きにしても、シンガポール人の知人から、日系企業で働くことがどれだけ大変か、日系企業と取引をするのがどれほど難しいか、という話を聞きます。日本語を勉強してきたシンガポール人や日本と取引をしてきた企業が、日本から離れ、韓国や中国に目を向ける姿も見ました。

今回は、シンガポールに出てきたばかりのクライアントの皆様によくお話をさせていただき、シンガポールと日本の違いや、それを乗り越えるためのグッドプラクティスを紹介したいと思います。

シンガポールは多文化社会、労働者の在り方も多様性に富む

日本は、ほぼ単一民族のモノカルチャーな社会ですが、シンガポールで働く人々は、多民族、多国籍、多宗教とさまざまなバックグラウンドを持つ人の集まりです。日本人のほとんどはお互いに非常にたくさんのことを共有しています。

例えば、教育、倫理観、社会的な期待、雇用システム、歴史、文化的な価値観、制服文化などなど。それぞれが似たような経験を持つからこそ、日本には「暗黙の了解」が存在します。期待される役割、振る舞い方などを言われなくても理解し、実行に移

すのが日本の人たちです。

しかし、シンガポールのように一人ひとりの、生まれ、育ち、言語、宗教、受けた教育、習慣がなにもかも違う中では、こうした違いをマネジメントすることで、一つの社会を作り上げています。日本とは真逆の環境なのです。

日本以外の国から来る駐在員の多くが、多文化な社会の在り方がある程度理解しています。アメリカやヨーロッパの国では移民がいるのが当たり前だからです。

しかし日本人駐在員の多くは、多文化な社会の感覚があまりありません。シンガポールや域内で事業を成功させたい日本人駐在員には、こうした違いを理解し、従業員やパートナー、顧客と関係を構築していくことが、他の国の人たち以上に強く求められることになるのです。

多文化な社会を考える上で、一つ例を挙げると、シンガポールの人口の3割を占める外国人労働者です。

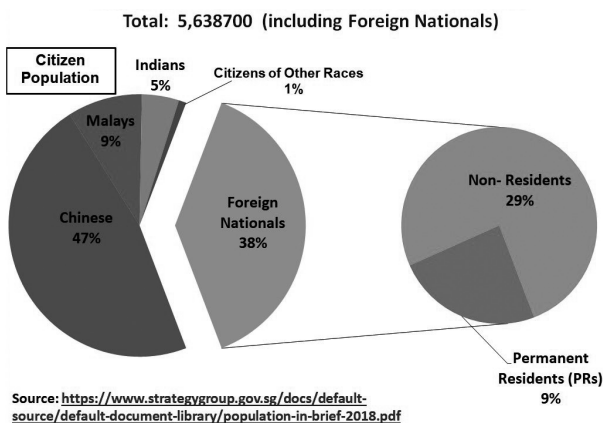
外国人の雇用に関する法規制を理解するのはもちろんのこと、彼ら自身について理解を深めることが、ビジネスを成功させるためのカギとなるでしょう。外国人労働者がシンガポールで働いている理由について思いをはせたことはあるでしょうか。

日本人のみなさんにとって、上京して就職する、他県で転職するといったことは一般的ですが、海外での就職については、まだまだなじみがないと思われます。会社で働く外国人スタッフが、遠く故郷を離れてシンガポールで働いている理由について、まずは理解を深めてみてはどうでしょうか。日本人のみなさんは「会社が最優先」という方も多いです。し

| Pass Type | Dec 2014 | Dec 2015 | Dec 2016 | Dec 2017 | Dec 2018 | Jun 2019 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Employment Pass (EP) | 178,900 | 187,900 | 192,300 | 187,700 | 185,800 | 189,000 |
| S Pass | 170,100 | 178,600 | 179,700 | 184,400 | 195,500 | 197,800 |
| Work Permit (Total) | 991,300 | 997,100 | 992,700 | 965,200 | 972,600 | 981,000 |
| - Work Permit (Foreign Domestic Worker) | 222,500 | 231,500 | 239,700 | 246,800 | 253,800 | 255,800 |
| - Work Permit (Construction) | 322,700 | 326,000 | 315,500 | 284,900 | 280,500 | 284,300 |
| Other Work Passes ² | 15,400 | 23,600 | 28,300 | 30,700 | 32,100 | 31,800 |
| Total Foreign Workforce | 1,355,700 | 1,387,300 | 1,393,000 | 1,368,000 | 1,386,000 | 1,399,600 |
| Total Foreign Workforce (excluding Foreign Domestic Workers) | 1,133,200 | 1,155,800 | 1,153,200 | 1,121,300 | 1,132,200 | 1,143,800 |
| Total Foreign Workforce (excluding Foreign Domestic Workers & Construction) | 764,200 | 780,000 | 787,500 | 788,300 | 804,600 | 812,700 |

外国人労働者の数（出所：Ministry of Manpower¹）

かし、これから紹介する人たちは、必ずしもそうではありません。



シンガポールの人口構成（18年6月時点）

フィリピン人エンジニアの彼はおそらく、シンガポールで長く働き、将来的にフィリピンの家族を呼び寄せたいと考えています。レストランのスタッフを務めるマレーシア人の彼は、地元でビジネスを始めるための開業資金を貯めているところです。アドミンスタッフのベトナム人の彼女は、大学生の娘の学費のために働いており、もう少ししたら退職して帰国しようと計画しています。中国人の新卒の彼女は、おそらく2年ほどシンガポールで働いてから、別の国で転職する考えです。

どの人も、育った環境やバックグラウンド、教育レベル、今この瞬間のライフステージが異なります。シンガポールで働くことを選んだ理由もさまざまなのです。

会社で掲げる理念や目標の共有は重要ですが、それを達成するには、従業員それぞれに合わせたア

ジェンダを用意し、彼ら彼女らの個人的な希望に寄り添うことが必要になります。彼らへの理解を深めることで、彼ら自身を応援するとともに、うまい形で会社にも貢献してもらえるように務めることが求められるのです。

ここで具体例を挙げたのは外国人労働者だけですが、シンガポールにはこれ以外にもさまざまな局面で「多様性」が見られます。とにかく「違う」ことが当たり前の環境です。日本の常識とは根本的に構造が異なることを受容し、時間をかけて、コミュニケーションとトライを重ねることが重要だと考えます。

シンガポールでは日本以上に「契約」に強調が多い

シンガポールではしばしば、契約書の合意内容に強い表現が書かれることがあります。比較的小さな取引の場合もです。

これにはシンガポールの社会が人種や文化に関して多様性に富んでいるためです。甲乙どちらの要件も白黒ははっきりさせておくことが目的で、価値観や商習慣の違いから生まれる誤解を避け、間違った期待を互いに持たせないことが狙いです。もちろん、相手が内容を反故にした際に、自身を守ることが最重要ではありますが。

先にお話しした通り、日本はモノカルチャーな社会で、日本人は暗黙の了解や常識をもとにした互いへの期待を持ち、ビジネス上でも同じ商習慣を共有しています。そしてこれらは、わざわざ紙の上で明記する必要がないのです。

しかしながら、若い国で、文化的に全く異なる社

会で、ビジネスのランドスケープが目まぐるしく変わるシンガポールでは、法的効力を持つ契約だけが、甲乙それぞれに約束の遂行を義務付ける唯一の手段です。

一例として、ファインシティー（罰金都市）と呼ばれるシンガポールを見てみます。MRT車内での喫煙は罰金1000シンガポールドルです。同じく飲食は500ドル、火気の持ち込みは5000ドルになります。路上で黄色い枠外での喫煙は罰金200ドルです。

どんなバックグラウンドを持つどんな人にとっても、これらの罰金ルールを理解することは難しくはありません。シンプルで分かりやすい強いルールを用いることで人を治めているのが、シンガポールという国なのです。

一方、日本について考えてみます。新幹線の中で、乗客は駅弁やビールを楽しむことができますね。ところが、普通の日本人は、山手線などの在来線の車内では食事をとらないことを選択します。駅構内や小売店の中を歩きながら、何かを食べるのはご法度です。

これはすべて、日本の人の間でしか通用しない「常識」のなせる業です。外国人からすると、なんの注意書きもないのに、新幹線の中では食べてもよいが、在来線の中で食べると怒られるというのは、理解に苦しむ感覚なのです。

話をビジネスに戻すと、日本企業は互いの関係

性、信頼感、私的なやりとりや契約以外の部分での交渉内容などに重きを置きがちです。他の国に比べ、日本の弁護士人口の比率が少ないという事実が、こうした状況を間接的に表しています。

ここでも相手との暗黙の了解や、当たり前の「常識」が顔を出します。ただしこの常識は、日本人以外の人には認識されていません。そのためか、日本企業はトラブルが発生するその瞬間まで、契約内容をおろそかにしてしまいがちです。シンガポールのパートナー企業は、白黒はっきりした契約内容をベースに自分たちの立ち位置を遠回しに伝えてきます。信頼感をベースとした平和的で友好的な長期のリレーションシップを結ぶことは、彼らにとっては優先度の低い事項だったりするのです。

これにはいくつか理由があります。まず、日本人は1つの会社で長く働くことが一般的です。そのため、担当者レベルでもクライアントと良い関係を築くことが重要視されます。

かたやシンガポール人は、1つの会社で数年しか働かないのが普通です。経営層やCEOですらその傾向にあります。みな簡単に職を変えることができるのです。

日本人が相手担当者との関係性をいくら大事にしても、次の四半期には新しい担当者に出会うだけでしょう。一方で、担当者が何度変わろうと、契約書の内容は変わりません。新しい担当者も契約書に基づき淡々とやるべき業務をこなします。

このような観点からも契約書は大変重要になります。加えて、日本人は会社と自分自身を同一視している人が多いですが、シンガポール人にその傾向は少ないため、契約を結ぶ際に白黒はっきりとした決断が可能だったりもします。

不慣れな概念に対する思い込みに気を付けて

海外には、日本にはない概念やコンセプトがあふれています。特に日本は単一社会の島国ですから、この違いは大きく、そのため海外にいる日本人ビジネスマンはしばしば苦勞を体験します。

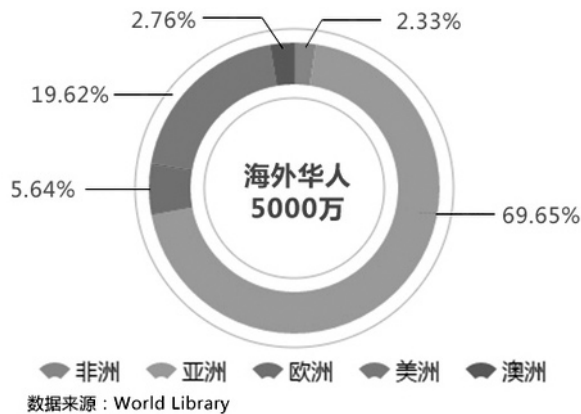
例えば、以前であったある企業は「チャイニーズ向けのマーケティング戦略」を打ち出しました。彼



MRT車内の罰金掲示（出所：Walkwalk SG²）

らはこの戦略が、中国本土の中国人、香港人、台湾人、中華系シンガポール人、同マレーシア人、同インドネシア人の全員に有効だと考えていました。

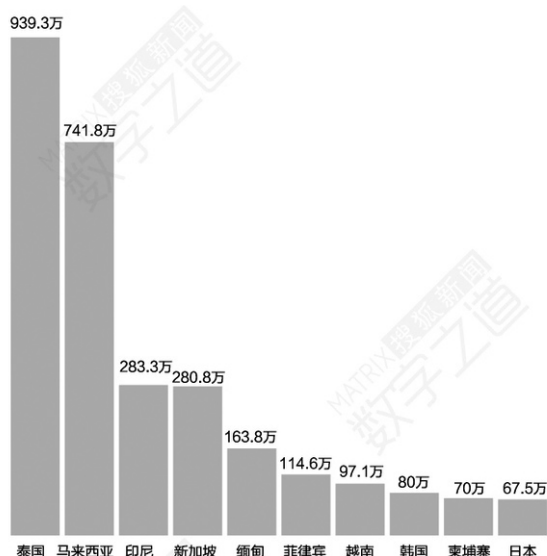
しかしこれは大きな勘違いです。本土の中国人にしか有効ではない戦略で、そのほかの中華系の人々にはあまり意味がない戦略でした。



中華系の世界分布 (出所: Souhu.com³)

実際のところ、上述の6種類の「チャイニーズ」は、それぞれに全く異なる性質と文化、言語、好みなどを持っています。華人であっても、中華系インドネシア人にいたっては中国語すら話さないことが多いのです。「中華系（チャイニーズ）はみんな同じようなものだろう」という思い込みは、賢い考えとは言えません。

海外で事業展開する日本企業の人たちは、「中国人と中華系」の例のように、日本には存在しない概念やコンセプトが海外にはいくつも存在することを知る必要があります。



アジアの中華系人口 (出所: Souhu.com⁴)

以前、クライアントから「中国人や中華系の人たちの違いが正直分からない」と質問を受けたことがあります。私の説明はこうでした。

「日本人駐在員の家族で、シンガポールの日本人学校で育った子どもを想像してみてください。何人かのシンガポール人の友達もいて、現地の文化も少し知っています。彼らが日本に帰ると、日本の学校の同級生たちとは少しだけ違ってしています。」

「日本人駐在員の家族で、インターナショナルスクールに通った子どもを想像してみてください。シンガポール人の友達に加え、さまざまな国出身の友達があります。教育システム、教師の教え方、考え方は、日本のそれとは大きく違います。彼らが日本に帰ると、日本の学校の同級生たちとはだいぶ違ってしています。」

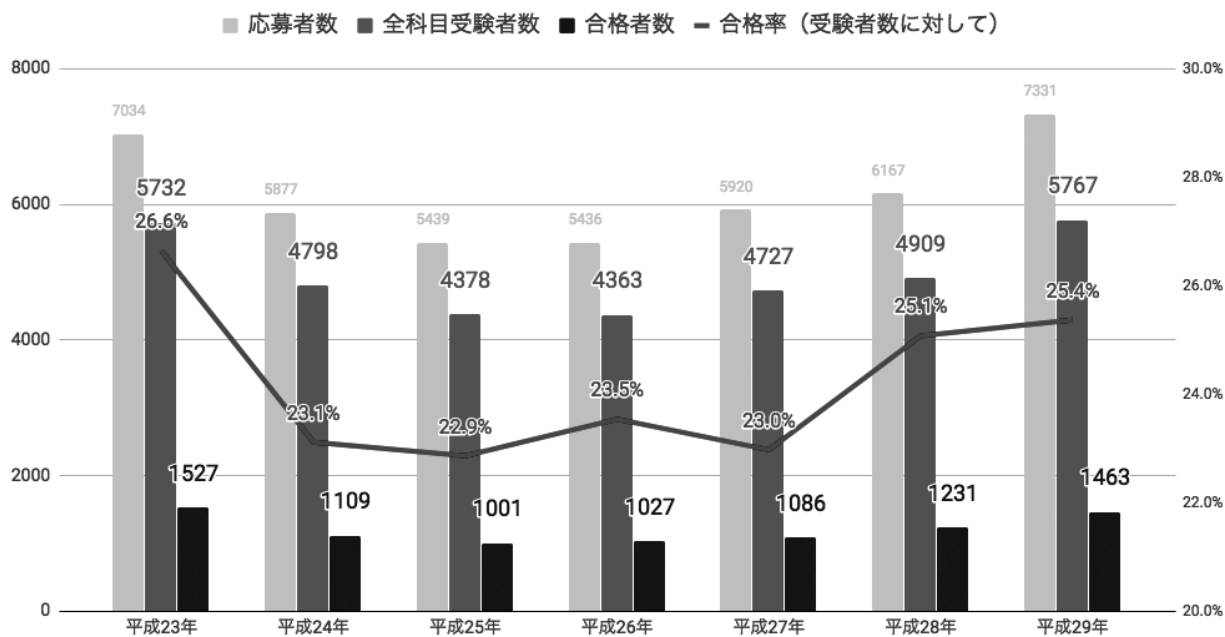
さらにもう一つ、「シンガポールに定住すると決めた駐在員の子息たちを想像してください。日本人同士で結婚し、シンガポールで暮らしています。永住権も取得しました。家では和食をよく食べますし、お正月も祝います。家族同士では日本語を話します。彼らの子どもは家では日本語、外では Singlish を話します。この家族は、日本の一般的な家族とはだいぶ違ってしています。」

最後に、「このような”だいぶ違って”いる家族”が、インドネシアにも、タイにも、アメリカ、ヨーロッパ、中国にも、いろいろな土地にいるのを想像してください。」そうです。ここで断言しますが、こうした人たちはそれぞれに使う言語が異なり、考え方、趣味嗜好、行動も違います。でも彼らは民族的には日本人ですし、白米と味噌汁を食べています。お正月ももちろん祝っていると思います。中国人と中華系の違いも、こういう違いを指しています。

日本語スピーカーを安易に採用しないで

海外にいる日本企業は、しばしば日本語を話せる現地人材を採用します。管理層や日本本社との連携の上で、利便性を考えてのことであるほか、日本語スピーカーなら日本のカルチャーを理解していると考えられるためです。

大まかな算定ですが、ある求人に対し応募資格の



日本語能力試験の受験者の動向 (出所: Nihongo Plat⁵)

あるシンガポール人のうち、日本語が話せるのは全体の約1%でしょう。日本企業はこの1%の中から人を採用し、残りの99%にどんなに優秀な人材がいても見逃してしまいます。99%は、同じ業界のライバル企業に採用されているかもしれません。

日本語は習得が難しい言語です。膨大な時間を投資しなければ上達は望めません。ですから外国人で日本語をマスターした人で、IT、マーケティング、エンジニアリングなどそのほかの重要な技能を獲得している人はなかなか稀な存在です。(言い方は悪いですが、日本語「しか」できない人が多いのです。)

そして、この状況はさらに悪くなっているとの見方もできます。というのも、シンガポールではかつてほど日本語が人気ではなくなってきているためです。

最近では、第3言語として韓国語など他の言語を勉強するシンガポール人が増えています。そのため、有能な日本語スピーカーを見つけるのは、将来的にますます難しくなるでしょう。

こうした理由から、日本企業は、日本語スピーカーに限定せずに、より母数が大きい集団から才能ある人材を採用することが求められます。

海外法人のトップには、言語の違いにも臆せず対応できる、起業家的な精神を持った人を置くことが

有効といえるでしょう。日本法人での経歴が長いかどうかよりも、異なる文化でサバイブできる能力が重要です。

リンクトインでビジネスマッチングの可能性を広げる

世界的にはビジネスパーソン向けのソーシャルメディアとしてリンクトインが確立されて久しいですが、日本人の利用人口はまだ低いのが現状です。自分の経歴をネット上に公開するというのが一般的ではないからでしょう。

しかし、海外で事業展開する上では「コネクション」が一つの重要な鍵となります。人材採用からパートナー企業探し、取引顧客の獲得を含めてコネクションです。リンクトインはこうしたコネクションの構築や企業ブランディングにも役立ちます。

私が運営する会社でも、リンクトインは非常に役立っています。クライアントのための販売代理店や小売店、潜在顧客などを探したり、市場調査をするのにも有効で、意味のある人脈を発掘できるよいツールとなっています。

日本ではしばしば企業が、その文化や利便性を理解しないまま、社員のソーシャルメディアの活用を

制限しています。日本の本社が海外オフィスのソーシャルメディアの利用を管理している場合もあります。日本本社ではリンクトインの有用性や構造が理解されていないために、海外オフィスのメンバーがリンクトインを使えなかったりするのです。これは大変もったいないことで、場合によっては事業機会を逃していることもあるでしょう。



リンクトインのイメージ（出所：99Firms⁶）

今日のインターネットの世界では、さまざまなことが「直接的」に行われています。旅行代理店を使う代わりに、航空会社のホームページで直接航空券を予約するのは当たり前になりました。販売店で商品を買うのではなく、オンラインでメーカーに直接注文をするようになりました。

新しいビジネス関係の人間関係を築くに当たっても、リンクトインを通じて、直接潜在顧客やパートナーにアプローチする人が増えています。

私は事業として、日系企業の皆さんの潜在顧客やパートナー探しをお手伝いするために、ビジネスマッチングのサービスを提供していますが、それでもみなさんにリンクトインを活用してもらえればいいと考えています。（ビジネスマッチングの仕事はなくなってしまうかもしれませんが。）

リンクトインを活用するだけで、海外ビジネスの立ち上げの効率は劇的に向上すると思います。国際的な企業のほとんどが、リンクトインなどの活用を企業戦略の一環として取り入れています。日本企業のみなさんもソーシャルメディア、リンクトインを賢く活用してみてもはどうでしょうか。

<注釈>

- 1 <https://www.mom.gov.sg/documents-and-publications/foreign-workforce-numbers>
- 2 <http://walkwalksg.blogspot.com/2011/07/guide-to-singapore-mrt.html>
- 3 <https://m.sohu.com/n/488212954/>
- 4 <https://m.sohu.com/n/488212954/>
- 5 <http://www.nihongoplat.org/>
- 6 <https://99firms.com/blog/linkedin-statistics/>

執筆者氏名

Tong Cheuk Fung（とん ちよつぷおん）

経歴

香港生まれ。9歳で家族と共にシンガポールに移住。シンガポール国立大学卒業。専攻は化学工学、副専攻として起業家精神を学ぶ。京都のバイオディーゼル製造メーカーでマーケティングディレクターを務めた後、大阪のイベント運営会社に転職。グランフロント大阪のナレッジキャピタル発足に携わった。2014年にシンガポール帰国。日本とシンガポール・ASEANをつなぐためWASABI Creationを創業。強く刺激的でみどり鮮やかなワサビのように、日本というスパイスでASEAN全体を彩ることをミッションに掲げている。

シンガポールとの国境の街 ジョホールバルでのビジネスの可能性

NOGAMI GLOBAL SDN. BHD
Managing Director
丸山 幸子



2006年にスタートした、投資額10兆円とも言われるイスカンダル計画による不動産投資先として脚光を浴びたジョホールバル。シンガポールと共同の一大経済圏を作るという壮大な計画に従って超ハイペースで建築がスタートし、今でもそのペースは落ちていません。多くの人が不動産の供給過多、建設した建物が廃墟化すると予測されている中、不動産以外のビジネスの可能性は本当はないのか？ジョホールバルの活用方法について考えてみます。

ビジネスの可能性を見る前に、ジョホール王朝の成り立ち、ジョホール王朝と皇室や徳川家との交流、そして日系企業の進出を少し紹介したいと思います。ジョホール王国は、1528年に成立されたと言われており、17世紀ごろその全盛期を迎えます。1962年に、「近代の父」と呼ばれているスルタン・アブ・バカルが即位し、1894年にジョホール国の憲法を發布しました。アブ・バカル王は海外訪問にも積極的で、1893年にアメリカのシカゴで開催された万国博覧会に出席し、その帰国途中に日本に立ち寄り、明治天皇に拝謁を行ったと言われています。これがジョホール王室と日本の皇室との交流の第一歩であり、次のスルタン・イブラヒムの時代には、尾張徳川家との交流が始まりました。その後もジョホール王室と天皇家、徳川家との交流は継続され、1970年には当時の皇太子と美智子様がジョホールを訪問され、夕食会に出席されています。この頃のジョホールには王子製紙、YKK、日本ペイント、伊藤忠、出光等の日本企業が進出しており、当時は、家族を含めて日本人は70～80名だったそうです。その後1980～1990年代に入り、家電を中心に多くの日系企業が進出し、ジョホールバルの日

本人の人口が一気に拡大しました。正確な数字ではありませんが、現在では、ジョホール州の州都ジョホールバルの人口は120万人、日本人は約1500名と言われています。



コースウエイを見下ろす石作りの旧市庁舎

ジョホール州はマレーシア13州のひとつで、ユーラシア大陸最南端に位置する事から、州の東側にも西側にも海を持ちます。面積はシンガポールの27倍の広さを有し、東海岸から西海岸までの幅は120キロメートルを超えます。2006年にスタートし、2025年までに総額10兆円をかけたジョホールの大規模プロジェクトが「イスカンダル計画」です。イスカンダル計画は大きく5つの地区に分けられています。ジョホールバルの市街地の東側にあるのがパシルグダン工業団地を中心とした製造業エリア、市街地の西側にあるのが、外国人移住者を誘致するための住居、商業、教育、医療に力を入れる「イスカンダルプテリ」エリア、そして、イスカンダルプテリの更に西側の海沿いには、物流拠点としてのタンジュンプルパス港エリアがあります。



観光という視点から見たジョホールバル

大人が楽しめるシンガポール、子供も楽しめるジョホールバルと言われるように、ジョホールバルには子供にフォーカスしているテーマパークが多く、ハローキティランドとトーマスタウン、レゴランドマレーシアにはレゴランド、ウォーターパークに次いで、Sea Lifeという水族館もオープンしました。アングリーバードアクティビティパークやファンペッカ等室内の子供向けパークがたくさんあります。

大人向けのリゾートとして最近開発が進んでいるのがデサルビーチで、ジョホールバル市内からは、車で約90分の距離です。海水浴のできるビーチに加えて、2018年には本格的なゴルフコース「ザ・エルスクラブ」のオーシャンコース18ホールとバレーコース18ホールがオープンし、それに続いてハードロックカフェホテルとそれに隣接するアドベンチャーウォーターパークもオープンしました。更にウェスティンホテルの開業も進行中で、ジョホールバルからのリゾート地として注目を浴びています。



デサルビーチのハードロックホテル外観

観光という視点からジョホールバルを見ると、自信を持って薦められるのが、宿泊施設です。便利さ

を求めるなら、ダブルツリーバイヒルトン、アマリジョホールバル。プテリハーバーのリゾート感を味わうならホテルジェン、皇室御用達ホテルとして歴史のあるシスルジョホールバルなど、予算1万円を切っても充分満足の行くホテルを確保する事ができます。

ホテルに加えて、続々と完成ラッシュのコンドミニアムを利用したAirbnbで、内装済みのコンドミニアムに宿泊するサービスもどんどん増えています。コンドミニアムにはベッドの他、冷蔵庫、洗濯機、電子レンジ、食器やWIFI完備なので長期滞在者にはとてもお得で便利です。時期によっては、ILDKの広々としたユニットを専属で貸切って、3000円を切るという物件もあります。

シンガポールと比べて公共の交通機関がないジョホールバルにあって観光客の足となるのが、Grabサービスです。アプリを使って、自分のいる場所と行きたい場所をセットして検索すると、ドライバーが送迎を行ってくれます。価格も固定料金のため安くて安心なので、慣れるととても快適です。車を持たない在住日本人の足として広く安全に使われています。

シンガポールとの国境の街という視点から見たジョホールバル

シンガポール建国から54年。シンガポールとジョホールバルの経済格差は縮まることはなく、ますます水を開けられているようにさえ感じます。1S\$=RM3という事は、シンガポールで獲得したシンガポールドルの給与を両替所に持っていだけで、3倍のリンギットを手にする事になる訳です。シンガポールドルでの給与を求めるジョホールの労働者の移動が、朝晩のイミグレ渋滞を起こすのは当然の事です。4万人とも5万人とも呼ばれる労働者の波が、早朝4時頃からイミグレに押し寄せています。月～金の早朝から10:00頃迄、夕方は17:00～20:00頃までバイクや車でたった1キロのコーズウェイの橋を通過するのに、2～3時間かかることも珍しくありません。週末ともなると、逆にシンガポールドルを持つシンガポールの人々が、1/3価格の安いジョホールバルで1リットルRM2.2(55円程)のガソリンを入れて帰るため、土曜日はシンガポールから、日曜日はシンガポールへの移動の車や人で

イミグレはやはり大渋滞となります。シンガポールの連休やスクールホリデイともなると、ジョホールバルの安い食事やマッサージ、エステにスパ、安い日用品等を求める人でイミグレ通過に6～7時間という事も珍しくはありません。

国境をスムーズに超えるポイントを少し紹介します。まずは時間帯です。平日は深夜22:00～早朝4:00、もしくは朝10:00～16:00は比較的渋滞が少ない時間帯です。土日に関しては、ジョホールバル側からは午前中～午後早めは比較的スムーズで、シンガポール側からは渋滞情報をチェックする事をお勧めします。私も「Beat the Jam」というアプリを携帯にインストールしてイミグレを超える場合には必ず事前チェックするようにしています。

お勧めの移動方法は、何と言ってもKTMという電車です。<https://www.ktmb.com.my/>というウェブサイトから予約することが可能です。朝夕の通勤ラッシュ時にはほぼ取れないと言って良いですが、日中や夜の時間帯はチケットが取れる事もありますのでその場合はとても幸運です。電車に乗る人だけのイミグレが用意されているため、イミグレ通過もスムーズで、JBセントラル駅とWoodlands駅の乗車時間はたったの5分です。残念な事に1時間に1本程度の運行なので1度に運べる人数が300～350名と限られてしまいます。イスカンダル計画の最大の目玉であるシンガポールからジョホールバルへの地下鉄の乗り入れ計画はどうなってしまったのでしょうか？

自家用車で車に乗ったままイミグレを移動する事は可能で楽ですが、時間がない場合にお勧めなのは、JBセントラルを徒歩でイミグレ通過した後、Woodlandsまでのコーズウェイ橋を140番もしくは170番のローカルバスで移動する。徒歩でWoodlandsにてシンガポールに入国したら、歩道橋でシンガポールのタクシースタンドに直行してそこでシンガポールのタクシーで移動します。シンガポールからジョホールバルに移動の場合は、シンガポールのタクシーでWoodlands checkpoint まで行き、歩道橋を歩いて徒歩でイミグレを超え、140番もしくは170番のローカルバスでコーズウェイを移動して、徒歩でJBセントラルのイミグレから入国します。

一番楽なのは、空いている時間帯にジョホールバルからシンガポールへの送迎車を手配する事です。現在の価格では、片道RM260もしくはS\$86で手配が可能です。

シンガポールを活用した ジョホールバルからの新鮮野菜と果物の販売

地価が安く、隣に高い値段でも売れるマーケットを持つジョホールバルで成功しているビジネスのひとつが葉物野菜と朝採れフレッシュパイナップルです。中華料理にはかかせない葉物野菜は、年間安定した気温のマレーシアでは、水はけの良い畑を作っておく事によって、種を植えてから28日で収穫する事ができるため毎月収穫して出荷する事ができます。比較的賃金の安い外国人労働者を雇用する事で、種植え、刈り取り、梱包まで全て手作業で行い、機械を購入する初期投資も不要で、着実な利益をあげているそうです。

ジョホールバルの西側、ポンティアンの土は柔らかくパイナップルの栽培に適しており、有名なパイナップルの生産地となっています。そこで獲れるフレッシュパイナップルは、ほぼ全て朝採れ果物としてシンガポールに出荷されていくそうです。今後、甘いいちごや、甘いさつまいも等をコストの安い場所で生産し、近い距離にある高い値段で売れるマーケットに販売する、これが商いの基本ですね。



ジョホールバルから程近い葉物野菜の畑

ジョホールバルを活用した子供教育の考察

イスカンダル計画の目玉のひとつが教育という事もあり、ジョホールバルには数々のインターナシヨ

ナルスクールが存在します。2012年の秋、イギリスの名門校マルボロカレッジが、イギリス以外で初めての分校をジョホールバルに開校してから、その数は増え続け、現在では15校以上の学校があります。イギリス式のカリキュラムを採用する学校が多い中、アメリカンスクールも既に2校が開校しています。

多民族国家マレーシアという事で全員の共通言語として英語が使われているので英語の普及率は高くなっています。私がお薦めしたいのは、ジョホールバルでの4歳～6歳の小学校前のPre Schoolでの教育です。赤ちゃんの時には全方位を聞き分けられる耳を持っていても、音階として使わない部分は退化して行くようで、英語にあって日本語にはない音階を聞ける耳（英語耳）は10歳までに作られ、それ以降は使わない機能は退化していくのだそうです。

ジョホールバルの人達の子供に対する教育熱はかなり高く、英語を基本としたPre Schoolの数が増えており、たくさんの子供達が通学しています。それぞれのPre Schoolは、ホリスティック教育、21世紀型教育、モットessori教育、様々な教育スタンダードに自分達のオリジナリティを加えて教育カリキュラムを作り上げています。日本のPre Schoolにはないリーダーシップクラスを持つところもあります。

内容も良く、朝8時～午後5時まで預けても、毎月の費用はRM1000～1200（26,000円～30,000円）と、とてもリーズナブルなものとなっています。

小学校にあがる前の2～3年を、このPre Schoolに通い、英語耳やいろんな国の人とのコミュニケーションの仕方等を学び、小学校からはきちんと日本の学校に通い、英語のアフターフォローとして、ジョホールバルで行われている英語のサマーキャンプやウインターキャンプ等でフォローアップする。

兄弟の年齢差がある場合には、ジョホールバルにある日本人学校への通学も選択肢に入れると、英語教育と日本語教育のスイッチングがスムーズに行くのではないかと思います。

教育は、時間がかかるもののため。経済的な負担が大き過ぎると継続性に問題が出る場合が出てきます。生活コスト、学校コストが安く、英語が共通語というジョホールバルを活用した幼児教育の場とし

て盛り上げて欲しいと思っています。



3年前からスタートして評判の良いラッフルズアメリカンの英語サマーキャンプの様子

日本食ブームを活用したビジネスの考察

ジョホールバルは、日本食が大ブームです。街を走ればたくさんの日本食レストランの看板が目に飛び込んできます。100%日本人オーナーの日本食レストランは「霧島」「Kemuri」「吉祥」「吉野家」等と数えるほどですが、現地オーナーの日本食レストランはとても成功しています。

過去には日本人オーナーや料理長がいる、本格的な刺身を食べられるお店がいくつもありましたが、どれも長続きはしませんでした。ここジョホールバルは、日本からの直行便がなく、生鮮品はクアラルンプール経由での輸送になり、輸送コストがかかるだけでなく、輸送中に間違った解凍がされてしまうという事故も絶えないのだそうです。美味しくて、安いローカルのものがたくさんあるジョホールバルにとっては、美味しいけど、高いものはなかなかマーケットが難しく、日本人コミュニティも小さく、接待需要が少ない事もあって、なかなか成功する事ができません。

そんな中、「日本食の学校」がまだありません。ローカルの料理人のレベルが上がって来たとはいえ、まだまだ改善の余地はあるような気はしますし、隣のシンガポールにはたくさんの日本人オーナーの日本食レストランがあり、ニーズにあわせて教育を施した人材を提供する事ができたらチャンスがあるのではないかと思います。飲食店を開業するだけでなく、教育やメニュー開発、現地での加工食品作り等そういう方面に可能性があるのではないのでしょうか。

ムスリムマーケットへのビジネス考察

マレーシアのハラールマーケットにおいて、日本人の一番の成功は「Sushi King」です。マレーシア人にとっては寿司=Sushi King なのです。いつ行ってもSushi Kingはムスリムのマレーシア人でいっぱいです。生寿司はほとんどなく、生魚はサーモンやとびっこ位で、海老の天ぷらや玉子、かにかま、から揚げや巻物で回転寿司です。現在マレーシアには100店舗以上あり順調なビジネス展開をしています。

今後、世界の人口の1/4がムスリムになると言われているにも関わらず、まだまだ日本人でムスリムマーケットでの成功者は少ないです。ムスリムの女性はヒジャブを常に着用している事や気温が暑い事もありシャンプーした髪をドライヤーで乾かす習慣があまりないようです。生乾きの髪に通気性の悪いヒジャブを被ると、頭皮が蒸れて赤く炎症を起こしてしまいます。その結果としてかゆみに悩まされているとう話を聞きます。何事でも、悩みを解決する事はビジネスに繋がるひとつのきっかけとなるのではないかと思っています。

最後に不動産の今後についてですが、個人的にはジョホールバルで日本人が値上がりや賃貸収入を期待する不動産投資は厳しいと言わざるを得ません。理由の一つには、建築業界の現場では、全く未経験者の外国人労働者により建築作業が行われているため、建設の品質管理など全くなく、完成した直後の建物でさえ、水トラブルや壁の剥がれが連発します。しかも建物をメンテナンスするという概念もほほないため、購入後にかかる費用がどんどん増える事が予測されます。最初の建築ディベロッパーだけが作って、売って利益をあげるというビジネススキムなので、街を価値あるものに作って、不動産としての価値は落ちても、街の価値をベースにした中古住宅市場が期待できません。どんどん新しいコンドミニアムが完成し、供給過多となっている状況においては、住まいは賃貸するのが一番賢いやり方ではないかと思っています。最近の賃貸価格の下落は借りる人にとってはとてもありがたい事で、2ベッドルームの快適なコンドミニアムでRM2500（65000円程）からあります。ジョホールバルのコンドミニアムの賃貸は家具付きが基本なので、家具や電気製

品も全て備え付けです。欲しい家具や電気製品があれば、リクエストする事も可能です。オーナーによっては設置してくれます。内装済みのコンドミニアムは身の回りのものだけで入居できます。



ジョホールバルに住んで5年、生活のしやすさがここに長く住む理由を与えてくれました。

ここ1年で、イオンのおかげで、日本の食料品の品揃えも充実し、野菜も果物も、玉子も肉も本当に手に入りやすい場所になって来ました。ローカルグルメの味も充実しています。

あちこちへの移動も、ジョホールバル空港、シンガポール空港、クアラルンプール空港と色々な組み合わせが使えます。ゴルフ場も車で15分～30分の距離にあります。

シンガポールに住んで、仕事されている皆様、ちょっと隣のジョホールバルに目を向けて新たなビジネスの種を生み、育ててみませんか？

執筆者氏名

丸山 幸子（まるやま さちこ）

経歴

岡山県出身。1980～1986年株式会社リコー海外本部勤務。配偶者の転勤に伴い渡独。ドイツ語通訳、税理士試験合格後会計事務所開業後、2000年にIT系企業「株式会社イズム・ネットワークス」起業。日本の会社の代表を務める傍ら、2014年にマレーシア・ジョホールバルに単身移住し起業。現地ローカル企業との人脈を作りながら、ジョホールバルの活性化と日系企業との橋渡しのお手伝いをしている。社会貢献活動として、GWA (Global Women's Association) 代表にも注力している。www.753global.com

東南アジアにおける Facebook マーケティングの活用

WHETU DIGITAL PTE. LTD
Managing Director
マッカイ 英里



東南アジアではFacebookマーケティングを有効に活用することで一部のビジネスにおいては、ビジネス成長が見込めることをご存知でしょうか？日本では想像もつかないような反響や手応えが望めることがあります。

ここでは以下の2点についてお話します。

1. 東南アジアのマーケティングにおけるFacebookの位置付けについて
2. Facebook広告運用者向けの東南アジアにおける広告活用方法事例

1. 東南アジアのマーケティングにおけるFacebookの位置付けについて

1-1. 東南アジアにおけるFacebook社のファミリーアプリの存在：

ソーシャルメディアにおいて、日本ではTwitterやInstagram、LINEがユーザー数を伸ばしています。一方東南アジアでは、Facebookのユーザー数が世界で一番伸びており、マーケティングには欠かせないツールとなっています。

Facebook社の製品にはファミリーアプリと呼ばれるFacebook、インスタグラム、メッセージ、WhatsAppなどがあり、これらは東南アジアのユーザーにとっては日常の生活ツールでもあります。

例えば日本ではECサイトやお店の予約でFacebookメッセージを使用しているケースが少ないのに対して、東南アジアでは店の予約だけでなく商品購入などにも日常で使用されているほど使いこなされています。Facebookを始めとするFacebookファミリーのアプリは東南アジアでは日常に密着している、すなわち、これらを使用したマーケティングを活用することで日本では想像もつかないマーケ

ティング効果が得られることがあるのです。

1-2. 東南アジアにおけるFacebookユーザーの特徴と統計データ

Facebookについての活用法をお話する前に、なぜ東南アジアではソーシャルメディアとりわけFacebookファミリーアプリの活用がビジネスに効果的か？ということについて解説します。それは、ユーザー（購入者やサービスを利用する人）がインタラクティブに且つ敏速にビジネスにアプローチできるからです。

東南アジアのユーザーは、ソーシャルメディアでサービスや商品を見つめると、直接店や販売元などとFacebookメッセージやチャット機能を使用して会話し、サービス利用や購入を検討するのです。

次にFacebookのユーザーを統計にて実証してみましょう。たとえばシンガポールやマレーシアでは人口の約7割がFacebookをアクティブに利用しています。詳しい東南アジアにおけるFacebookユーザーの人口統計については次ページのグラフをご覧ください。

さらにユーザー数の規模だけでなく、ユーザー属性を調べることも大切です。東南アジアにおいては男性ユーザーの割合が女性ユーザーに対して多い一方、シンガポールにおけるFacebookに時間を費やす時間が多い人口統計データはお母さん世代の女性ということでした¹。

そこで女性全体のアクティブユーザーの国別比較例を挙げます。日本のFacebookユーザーは25 - 34歳が女性全体の33%と一番多く、次に35 - 44歳が女性全体の29%と占めるのに対しインドネシアの女性統計では25 - 34歳が38%、18 - 24歳が37%でトップに来る、といった違いがあります（2019年9月現在）。

Facebook ユーザー数と人口統計

シンガポール 350-400万人

| 年齢 | 18-24 | 26-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| Women | 13% | 34% | 24% | 14% | 9% | 5% |
| Men | 13% | 37% | 23% | 14% | 8% | 5% |

タイ 4,000-4,500万人

| 年齢 | 18-24 | 26-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| Women | 27% | 35% | 19% | 11% | 5% | 3% |
| Men | 27% | 37% | 18% | 10% | 5% | 3% |

インドネシア 1億-1億5,000万人

| 年齢 | 18-24 | 26-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| Women | 37% | 38% | 15% | 6% | 2% | 2% |
| Men | 33% | 41% | 15% | 6% | 2% | 3% |

ベトナム 5,000-6,000万人

| 年齢 | 18-24 | 26-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| Women | 31% | 37% | 18% | 9% | 4% | 1% |
| Men | 29% | 39% | 18% | 9% | 4% | 2% |

マレーシア 2,000-2,500万人

| 年齢 | 18-24 | 26-34 | 35-44 | 45-54 | 55-64 | 65+ |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----|
| Women | 23% | 35% | 21% | 12% | 6% | 2% |
| Men | 24% | 39% | 19% | 10% | 5% | 3% |

(参照元：Facebook オーディエンスインサイト)

<各国の人口>

シンガポール：564万人

タイ：6,891万人

インドネシア：2億5,500万人

ベトナム：9,467万人

マレーシア：3,200万人

(参照元：日本外務省)

そして属性同様に、ユーザーがFacebook上でどんな行動を行っているかも国ごとに違いがありますので調査しておくことが大切です。

冒頭でも挙げました通り、東南アジアでは店の予約だけでなくECサイト等での商品購入などにもメッセージが日常で使用されているほど使いこなされています。またFacebookメッセージの広告とはFacebookやインスタグラムフィードなどで発見された商品を、メッセージを通じて商品の売り手とコミュニケーションできる仕組みの広告です。

このような広告手法を使用する際にFacebook広告の大きな特徴のひとつで且つマーケティングに優位な点であるユーザーベースのターゲティングができます。ユーザーベースのターゲティングとは、属性などの特徴が特定できる手法です。Facebookではこれを利用したほぼ100%の「人」ターゲティングができる点が特徴です。その他CRMデータやウェブページを訪問したユーザーなどを利用したオーディエンス（カスタムオーディエンス）を作成し、ターゲティング出来ることやそのデータに限りなく近い属性のユーザー（類似オーディエンス）もターゲティングできるのが特徴です。

このようなターゲティング手法を活かし、且つ対象国ユーザーにおける属性別のFacebookの利用動

向を把握した上で、広告の構造に組み込むことでより効果の高いマーケティングが出来ます。

2. Facebook 広告運用者向けの東南アジアにおける広告活用方法事例

2-1. Facebook ページの有効活用法について

まずは英語／現地語のFacebookページを作成するかどうかについてです。

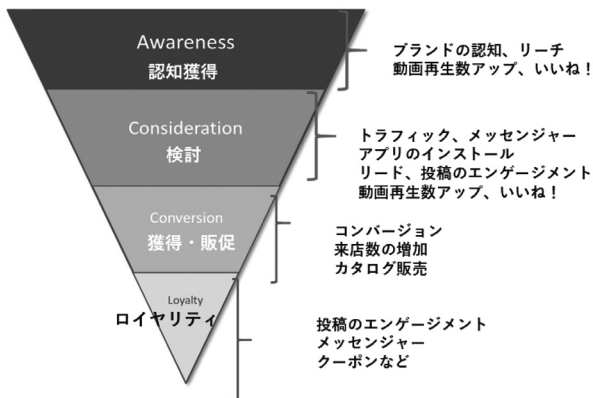
現地語（国）ごとにページを作成するかどうかを決めるひとつの特徴は、店舗が各国にある、カスタマーケアや支店が国ごとにあるなどです。対象国ごとにまたは店舗国ごとにページを分けた方が良いでしょう。（グローバルページも作成されるクライアント様もいらっしゃいます。）

商品の嗜好における特性が国ごとに異なるかどうかページを分けるかどうかのポイントです。例えば人気商品の動向が国によって明らかに異なる場合などは、ページ内でエンゲージメントを最大化させるためにも国および該当する地域で使用されている言語ごとに分けて作ったほうが良いでしょう。またオンライン以外にも特定の店舗や地域でのオフラインでのイベントが国ごとに発生する場合にも内容に違和感がないように分けたほうが良いかと思えます。なぜなら、例えばタイでローカルイベントがあ

るという情報をシンガポールのユーザーが見ても意味をなさないからです。

2つ目にページへの「いいね！」数はページあたり1万を超えることを目安に考えると良いでしょう。これは特に1万件という数字が発表されているわけではないですがSEO対策になると言われています。Facebookページ経由でのPV数がその他経由のPV数にプラスして増えますのでウェブサーチなどでトップの方に上がりやすくなります。よってページへの投稿は少なくとも週に1回、可能であれば1日1回は挙げると効果的です。

2-2. マーケティングファネルのソリューションに合わせた広告



(参照元：Facebookヘルプセンター)

Facebook広告では各マーケティングファネルのフェーズに合わせて、「キャンペーン目的」と呼ばれるソリューションの種類が設定されています。つまり、認知獲得⇒検討⇒獲得・販促⇒ロイヤリティの4段階に「キャンペーン目的」が設計されているということです。このマーケティングファネルとキャンペーン目的の仕組みを正しく理解することで広告パフォーマンスは向上します。

ここでは東南アジアで初めて商品を販売する場合、またECサイト上での販売が可能な場合を事例に挙げます。

2-2-1. 認知獲得：東南アジアに新規参入する商品がある場合に有効に広告内容が指標出来る広告です。ユーザーへのリーチが最大化されます。

人は知らない商品は購入しません。日本ではある程度認知されている商品でも海外では馴染みがなく、写真だけでは使用法すら想像できないため、何の商品なのか伝わらなかった、といったケースも

多々あります。

そこで、Facebookで認知獲得のキャンペーン目的を活用すると、ターゲットとする対象国のユーザーが、商品に対してどの程度興味・関心があるかを確認することができます。

そのためには、認知獲得の広告ファネルのトップにある、「ブランドの認知度アップ」を使用します。このキャンペーンの目的を使用し「推定広告想起リフト」と呼ばれる最適化を利用すると、広告を見てから2日以内に広告を想起すると推定されるユーザーに優先して広告が配信されます。Facebookがユーザーのページへのこれまでの行動など1,000以上のシグナルからの測定や無作為に抽出したサンプルユーザーへのアンケート実施による要素に基づいて配信先の利用者を選択します。

2-2-2. 検討：次に、認知獲得で得たキャンペーンの結果からデータを収集・分析し、ユーザー層とクリエイティブの相性が良い組み合わせを元に広告の構成を作ります。今回は上に挙げた検討フェーズのキャンペーン目的の中でもECサイトのコンバージョン攻略となる「トラフィック」の目的について挙げます。

「トラフィック」の目的の広告では、「クリック」や「ランディングページビュー」への最適化により、より多くのユーザーにウェブサイトへの訪問を促します。

認知獲得で得た有効なデモグラフィックデータであるユーザーにウェブサイトをブラウジングさせることでウェブサイトにある商品に親しみ、購入を検討させます。

PV数が増える他、訪問するユーザーデータを分析したり、訪問ユーザーのデータを利用しコンバージョン広告にてリターゲティングなどに活用します。2-2-3. コンバージョン：コンバージョンを獲得し、ROASを増加させるフェーズです。

FacebookではFacebookの配信システムである機械学習を利用しコンバージョンしそうなユーザーを見つけて広告を配信していきます。そのため、コンバージョン目的の広告でもっとも重要なのはFacebookに機械学習させるためにもウェブサイトへのトラフィック数やコンバージョンしたユーザーのデータをいかにたくさん集めるかがポイントになります。ここではコンバージョン＝「購入」としてお話します。

Facebook広告でコンバージョンの効果がでない、と言われるキャンペーンの中には、まだ「購入」コンバージョンに必要なデータ量に達していないにも関わらずいきなり「購入」コンバージョンを最適化目的とするキャンペーンを行い成功されていないケースがあります。

トラフィック数が必要なデータ量に達していないとFacebookの機械学習に必要な「購入」への最適化がされません。その場合は、トラフィック数を上げるために認知獲得／検討のキャンペーンをさらに行う必要があります。

トラフィック数が安定するまではこのコンバージョン以前の段階にある目的の広告でデータを溜めましょう。またその他工夫するポイントは多々ありますがここでは長くなりますので省略します。

2-2-4. ロイヤリティ（リテンション）：ECサイトで販売や店の集客で成功するために特に重要なのは、いかにして一度購買してくれたユーザーをリピーターにつなげるか、です。

Facebookはユーザーの日常に深く入り込んだメディアであるため、エンゲージメントを高めてロイヤリティを形成するには最適です。

このフェーズで大切なことは、一度商品を購入したユーザーを飽きさせないためにも、楽しめる工夫をしていくことです。

昨今では、Facebookが企業アカウントの投稿に対してニュースフィードへの表示優先順位を下げるなど、ページへ投稿してもファンに届いていないケースが多々見られています。そのため、Facebookページ内で反応のよかった投稿は少額でもいいのでエンゲージメント目的の広告で拡散したり、既存顧客向けにクーポンの広告などを活用すると良いでしょう。（特にブラックフライデーやクリスマスなど購入意欲が上がる期間にはオススメです。）

その他、ユーザーが商品閲覧する機会を増やし新商品やバーゲンセールなどの情報をいち早く届けるためにも、Facebookページ上でショップを作ったり、メッセージ広告でプッシュすることをお勧めします。

まとめ

ここでお伝えした内容はすべてのビジネスに当てはまるわけではありません。ビジネスの目的や商

品・サービスの内容及び価格帯、知名度やターゲット層などによって戦略を組み立てる必要があります。

しかし、Facebookのターゲット国における利用動向や、マーケティングファネルに沿った仕組みを理解することで、国や地域毎の戦略が格段に立てやすくなります。

東南アジアにおけるFacebookを活用したマーケティングは、日本から海外へ進出を検討されている企業にとってもコストを抑えて行えるテストマーケティングとしても活用できます。なぜなら前述した通り、人口のうちアクティブユーザーの割合が大きいこと、またインタラクティブにFacebookページや広告へエンゲージすることが文化であるからです。さらにブランディングからコンバージョンまで店舗を持たずにして効果を測定・検証、得て頂くことが可能であるからです。

<注釈>

¹ <https://www.facebook.com/business/news/four-key-trends-about-Singaporeans-on-Facebook>

参照元：Facebook Business

執筆者氏名

マッカイ 英里（まっかい えり）

経歴

Whetu Digital Pte. Ltd. 創業者およびディレクター。オーストラリア、キャンベラ大学学士号取得。日本のコンサルティング会社で採用、マーケティングおよび営業の経験をした後、2016年よりシンガポールにてFacebookマーケティングエキスパートして従事。2018年4月にWhetu Digital Pte. Ltd. を設立。東南アジアや日本マーケットを中心としたデジタルマーケティングコンサルティングを提供する。これまでに消費財、メディア、インバウンド関連、教育、シンガポールに展開する店舗関連、ECサイト等の顧客のコンサントンを経験。Facebook認証Certified Buying Professional及びCertified Media Planning Professionalの資格を保持。

シンガポールでついに電力全面自由化！ 電気を切り替えるなら、今?!

SENOKO ENERGY PTE LTD
Senior Vice President, Head of Finance
衣笠 智子



皆様、ご家庭の電気のお切り替えはお済みですか?!
日本では2016年に電力小売事業が全面自由化され、皆さまの中にも日本ご在住時に大手電力会社から民間の小売事業者へ切り替えをされた方がいらっしゃるかと思いますが、ここシンガポールでも、19年5月1日より、ご家庭用を含めたすべての電気の販売が全面自由化されました。

これまでは、どのご家庭もSP（Singapore Power・政府系電力会社）とご契約頂いていましたが、5月1日以降、ご家庭・オフィス・工場など、全需要家の皆さまが、自由に小売事業者を選んで電気を購入できるようになっており、いま、非常にホットな話題となっています。

本稿では、そもそもシンガポールではどのようなシステムで皆様のご家庭に電気が届けられているのか、今回の全面自由化でどのような変化が起きるのか、電気契約の切り替えの際のご懸念や留意点などをご説明し、皆さんの暮らしにお役に立つ情報としてお届けしたいと思います。

また、世界各国でエネルギー政策の潮流が大きく変化する中、シンガポールの目指す今後のエネルギー政策の方向性などにもついて、ご説明致します。

執筆者の所属する Senoko Energy Pte Ltd は、シンガポールの発電兼小売事業者の中で唯一の日系資本の会社です。日々何気なく使っているものの、仕組みは分かりにくい電気について、少しでも身近に感じていただき、皆様の家庭・オフィスにおける電気プランを見直し頂く際のご参考になれば幸いです。

1. シンガポールの発電・送配電・小売の仕組み ～皆さんに電気が届くまで

電力を各ご家庭までお届けするにあたり、発電、送配電、小売という3つの大きな役割があります。それぞれについて、簡単にご説明します。

(1) 発電

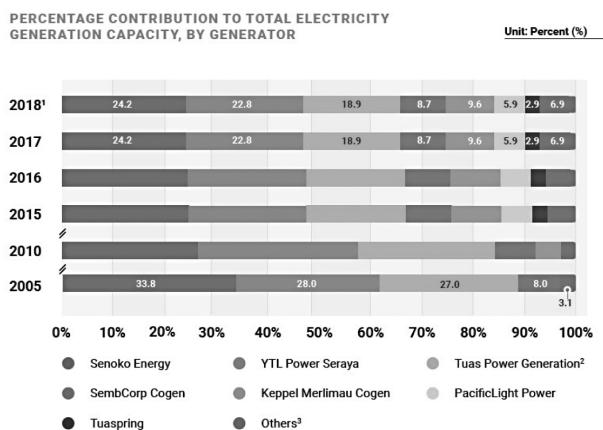
文字通り発電所を運営し電気を作る事業です。シンガポールは、東京23区ほどの面積の小さな国の中に下表の通り、合計7つの発電会社が存在しています。

| 会社名 | 認可容量 | 株主（国別） |
|--------------------|---------|-------------|
| Senoko Energy | 2,807MW | 日本、フランス |
| YTL PowerSeraya | 2,402MW | マレーシア |
| Tuas Power | 2,475MW | 中国 |
| Keppel Energy | 1,340MW | シンガポール |
| SembCorp Cogen | 1,188MW | シンガポール |
| PacificLight | 800MW | マレーシア、フィリピン |
| Tuaspring (Hyflux) | 400MW | シンガポール |

Keppel Energy および SembCorp Cogen には Temasek という政府系のファンドの資本が入っていますが、それ以外の5社は純粋に民間の会社です。元々は公益事業局（PUB：Public Utility Board）が発電事業を独占していましたが、1995年より、Power Senoko（現在の Senoko Energy）、Power Seraya（現在の YTL PowerSeraya）、Tuas Power が国営企業として発電事業を担当することとなり、その後、2008年に3社全てが民間企業に売却された

ことで発電事業の民営化が完了しました。現在では、シンガポール最大の発電許可容量を有する Senoko Energy が、丸紅、九州電力、関西電力、国際協力銀行による日系コンソーシアムと、仏系グローバルインフラ企業の ENGIE により保有・運営されている他、前ページの表のとおり、総発電容量の実に8割近くが外資企業によって保有されています。

各社の発電マーケットシェアは下図の通りで、いわゆる三大発電会社と言われる Senoko Energy、Power Seraya（現在の YTL PowerSeraya）、Tuas Power がそれぞれ20%前後、Keppel Energy、SembCorp Cogen が8-9%程度で続き、残りが Pacific Light、Tuaspring、その他（ゴミ発電や小規模自家発電、太陽光発電など）となっています。



(出典：Energy Market Authority, 2018 Singapore Energy Statistics)

(2) 送配電

こうして各発電所で発電された電気は、送配電網を通じてご家庭など各需要家の元へ届けられます。発電所から需要家までの送配電ネットワークを管理し、物理的に電気を届けるのが送配電事業です。シンガポールにおける送配電事業は、SP (Singapore Power・政府系電力会社) が独占的に担っており、発電事業が民営化されたあとも、引き続き国営事業として運営されています。SPは、電力のバランス（電圧や周波数）調整、送電線・変電所の整備、電気メーターの検針など、電力の安定供給を行うための事業を行っています。

(3) 小売

需要家（消費者）との直接の窓口として、電気を販売し、契約手続き・代金決済などを行うのが小売事業です。また、電力小売事業者は、需要家に供給

するための電力の（商務的な）調達も行います。送配電が物理的な供給を担うのに対して、小売事業はコマーシャルな関係を仲立ちするとご理解頂くと分かりやすいかもしれません。

シンガポールの電力小売事業者は、自ら発電事業を行い、主にその電気を販売（小売）する発電兼小売事業者の他に、自らは発電設備を保有せず、外部の発電事業者から調達した電力を需要家に販売する小売専業事業者がいます。

(4) 電力小売事業の自由化とは

「電力小売事業の自由化」とは、それまでSPなどの政府系事業者が独占的に行っていた電力小売事業を民間事業者も実施できるようになったことを指します。例えば日本では、地域で決められていた特定の電力会社（〇〇電力）からしか電気を購入できませんでしたが、自由化された結果、需要家の皆さまは自由に電気の購入元を選択できるようになっており、ガス、ガソリン、通信、交通、小売業や商社など、様々な業態から新規プレイヤーが参入しています。

1998年以降、シンガポールの電力小売事業も段階的に自由化されてきました。手始めとして重工業プラント・空港などの大口産業需要家向けに自由化されたあと、軽工業プラント・大規模商業施設などの中規模産業需要家、ホテル・デパート・レストラン・オフィスビルなどの小規模産業需要家へと徐々に対象範囲が広がり、今年2019年5月に民生用（ご家庭）を含めた、シンガポール全土の全ての需要家が対象となりました。1998年から2019年まで移行期間中、まだ自由化の対象となっていない需要家については、「規制対象需要家」と呼ばれ、政府系の小売会社である SP Service が決定する、3ヶ月毎に固定の「規制価格」で電力を購入していました。なお、現在でも、SP Service からの購入を継続することも可能です。

皆さまも、お住まいに入居された際、SP Service との間で電気・ガス・水道などを纏めてご契約手続きされたかと思いますが、自由化後、小売事業者への切り替えを行っていない方は、現在も SP Service からの購入を継続されている、ということになります。

2. 電力全面自由化によって起こる変化

電力全面自由化により、市場には、以下のような変化が起こっています。

(1) 電力価格の引き下げ

少々マニアックな話になりますが、SP Serviceの規制価格は、発電に必要な燃料などの直接費用に加え、発電所の建設・維持費用を含めた全体のコストを回収するために必要な料金として決定されています。これは、発電所が中長期にわたって安定的に運営されるためには非常に重要です。一方、小売事業者が提案している販売価格は、卸売市場で調達する電力の仕入れコストに基づいていて、需給バランスなどによって大きく変動することや、加えて民間事業者間の競争原理も働くことで、現状、SP Serviceに比べ、20%から30%程度安くなっています。

(2) 各小売事業者による独自の電力プラン

電気は、それ自体は品質に差のない商品のため、各事業者は、独自の多彩なプランを提案して、差別化を図っています。例えば、契約時のリベート・商品券・プレゼントなどのお渡し、提携レストラン利用時の割引、インターネットなどその他の商品との組み合わせ販売、価格以外の契約条件面での独自ルールの設定（詳しくは以下3をご参照下さい）、などです。

特に、今年は全面自由化の直後のため、一人でも多くのお客様に自社商品をお選び頂けるよう、各社の間で価格・プランとも、激しい競争が起きており、需要家側から見ると、「買い手市場」になっていると考えられます。

なお、「民間企業に契約を切り替えて、停電などの心配はない??」とご不安になるかもしれませんが、物理的な送配電自体は、小売契約の切り替えの前後で変化はなく、SPグループが継続して実施しており、切り替えによる電力供給そのものへの影響は一切ありませんので、ご安心ください！

また、「SPから顧客を奪って大丈夫??」とご心配になるかもしれませんが、電力自由化は、政府主導によって行われていますので、SPと民間小売事業者の間での競争は存在しません。あくまでも民間

の小売事業者間での競争しているものですので、SPから切り替えたとしてもSPとして問題はなく、SPと皆さまとのガスや水道の契約に悪影響が出るということももちろんありませんので、ご安心ください！

今年5月の全面自由化以降、9月までに、一般家庭の約45%弱がSPグループから民間小売業者へ契約の切替えを行ったと言われています。シンガポールに先行して電力小売自由化が進められた日本・イギリス・オーストラリア等では、最初の一年間の切替え率は10%未満でしたので、これは極めて高い水準と言えます。特に、ローカルの皆さんの関心は高く、早期に切り替えを行っているようです。

3. 民間小売事業者（SP以外）の電気プランの特徴

上記のように、各会社がしのぎを削っているなか、民間の小売事業者は価格以外の契約条件で、さまざまな工夫を凝らしています。以下にて、一例をご紹介します。（各社ごとに条件は異なりますので、ご契約の際には、各社と契約詳細をよくご確認下さい。）ぜひ比較のうえ、お好みの事業者を選んで頂ければと思います。

(1) デポジットの免除

現在SP Groupからは保証金としてS \$500のデポジットの預託が義務付けられており、このうち、S \$325が電気代見合いとなっていますが、一部の小売事業者は、お客様の負担軽減のため電気代のデポジットを不要としております。この場合、SP Groupからの切り替え後、S \$500のデポジットのうち電気代見合いのS \$325が返金（基本的に、切り替え後のSP Groupに対する「電気以外」の代金のお支払いとオフセット）されます。

(2) 一定期間経過後の契約期間中の違約金の免除

全ての電力小売会社が、契約期間満了以前の早期解約に対して違約金を設定しています。

これは、発電会社側は、皆さまのご契約と同時に、契約期間に亘り確実に電力供給を行えるよう、必要な燃料の調達（およびその価格ヘッジ）を行っており、途中解約となった場合、発電会社側に、す

でに手当してしまった燃料に関連した追加のコストが生じてしまうためです。

これに対し、一部の小売事業者は早期解約に対する違約金の免除条項を導入しており、一例として、以下のような条件を満たす場合に違約金を免除可能としています。

- (a) 1年契約の場合、9ヶ月が経過（残存期間が3ヶ月以内）、2年契約の場合、18ヶ月が経過（残存期間が6ヶ月以内）しており、かつ、
- (b) 解約の理由がお勤め先による「帰任・転勤等」であることがわかる書面を提出すること

また、1年契約や2年契約の最初の契約期間が満了し、その後も自動更新にてご継続頂いた場合には、解約違約金は発生せず、以後のご帰任のタイミングがわからない状況でも、違約金の心配なく、お得な電気料金をご利用頂けるようになっております。（なお、シンガポール国内のお引越しについては、住所変更の手続きのみ必要となりますが、契約自体はそのまま同じ契約をご利用頂けます。）

(3) SPと合算での代金支払い

一部の小売事業者は、SPからの切り替え後も、代金の支払いはこれまで通りSPへの支払いの中で合算して行えるシステムを導入しています。通常であれば、切り替え後は個別に各小売事業者と支払い手続きを行う必要がありますが、その手間が省けますので、お客様から見ると支払い忘れなどがなく、管理が楽になるメリットがあります。

Senoko Energyでは、上記①②を導入しているほか、独自の対応として各企業様へ出向いての日本語・英語に対応した説明会なども実施しております。Senoko Energyには日系株主から複数名の日本人駐在員が常駐しておりますので、ご関心をお寄せ頂ける場合には、お気軽にお問い合わせ頂ければと思います。

なお、どの小売業者へ切り替える場合でも、駐在員の皆さまに関しての最大の留意点は、早期解約の違約金の設定となります。今後の転勤のタイミング（居住期間）の目処が立たない場合、早期解約に対する違約金の設定がないのはSP Serviceのみです

ので、SPとの契約の継続をお勧め致します。

4. シンガポールの電力の未来

2015年のパリ協定の採択以降、シンガポール政府は、「2030年までに、2005年比で、GDP当たりの温室効果ガス排出量を、36%削減する」との目標を掲げ、クリーンエネルギーの導入に取り組んでいます。シンガポールの発電設備のほとんどが、火力発電の中では比較的クリーンな（＝排出量の少ない）ガス焚き発電で、石炭火力発電・原子力発電は存在しませんが、今後は一層再生可能エネルギー発電の導入が進んで行くと考えられます。特に国土面積の限られたシンガポールの地理的な特徴から、推進の中心はルーフトップ型太陽光発電となっており、少しずつ太陽光発電設備の設置が進められているほか、最近では海の上に発電パネルを設置する洋上太陽光発電の検討も始まりました。需要家側でも、再生可能エネルギーからの電力調達をグローバルポリシーとして必須化する企業グループも出てきており、今後ますます需要は高まっていくと考えられます。今後の動静に注目です。

いかがだったでしょうか？わかりにくい部分もあったかもしれませんが、電気を少しでも身近に感じて頂ければ何よりです！

今回は、今年ホットな話題のご家庭用の電気を中心にご説明しましたが、皆さまのお勤め先のおビルや工場などの電力調達先も、もちろん自由にお選び頂けますので、ぜひこの機会に、身の回りの電気契約を見直してみて頂ければと思います。

執筆者氏名

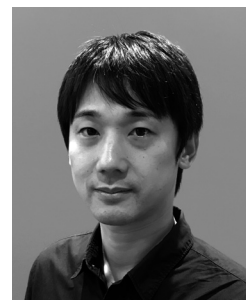
衣笠 智子（きぬがさ ともこ）

経歴

1982年金沢市生まれ。仙台で育ち、東北大学経済学部卒業後、2006年丸紅株式会社入社。シンガポール・フィリピン・台湾・カンボジア等の東南アジア地域にて10年間海外IPP発電事業の案件開発・管理業務に携わる。2017年9月より出産のため休職、2018年4月復職、2019年4月よりSenoko Energy Pte. Ltd.に出向。

お菓子によるプログラミング初等教育の可能性

GLICO ASIA PACIFIC PTE LTD
Regional Creative & Digital Senior Manager (RHQ)
Assistant Global Brand Manager (GHQ)
玉井 博久



1. はじめに

日本の教育現場において、2020年度に全面実施となる学習指導要領では、小学校でプログラミング教育が必修化されます。そのねらいは、小学校低学年からプログラミングの考え方を身につけることで、論理的思考力や問題解決能力が育つと考えられているからです。

小学生や未就学児のお子さんをもつ方は、特に関心が高く、すでにお子さん方に習い事としてどこかの教室に通わせている方もいらっしゃるのではないでしょうか。しかしながら、実際にどのようなことから手を付けたらよいのか、何を身につけたら良いのか、ということに迷っていらっしゃる方も多いと思います。

そのような背景の中で、子どもたちのプログラミング教育の力になるため、お菓子を食べながら楽しく遊び、学ぶことができる「GLICODE® (グリコード)¹」を開発しました。「GLICODE」は、総務省が推進する2016年（平成28年度）「若年層に対するプログラミング教育の普及推進」事業に選定され、小学校低学年を対象としたプログラミング授業

を実施しています。この取り組みや実際の教育現場、大学有識者や学校の先生との意見交換をもとに、今後のプログラミング教育の可能性を考えます。この記事が、みなさまの一助となることができれば幸いです。

2. 必修科目となるプログラミング教育について

2016年、政府の産業競争力会議において、「名目GDP600兆円に向けた成長戦略」、「イノベーション創出・チャレンジ精神に溢れる人材の創出」についての議論が行われました。とくに、第4次産業革命（Society5.0）では、IoT・ビッグデータ・AI・ロボットがコアになる技術として取り上げられており、その技術の進展や変化に対応すべく、基礎科学力を身に付けた人材育成が必要とされています。その成長戦略のひとつとして、プログラミング教育の必修化が、次期学習指導要領に盛り込まれることになりました。

2.1 総務省が示すプログラミング教育²

総務省では、2016年より「若年層に対するプログラミング教育の普及推進」と題して、プログラミング教育の普及に取り組んできています。これは、プログラミング教育の低コストかつ効果的な実施手法や指導者の育成方法を、クラウドを活用して検証し、全国への普及を目指すものです。各プロジェクトの主な流れとして多く見受けられるのは、実施校と協力企業、そしてメンター育成事業の三者間で実施されています。また、プログラミング教育のリー



(画像：GLICODE® (グリコード) アプリ スタート画面)

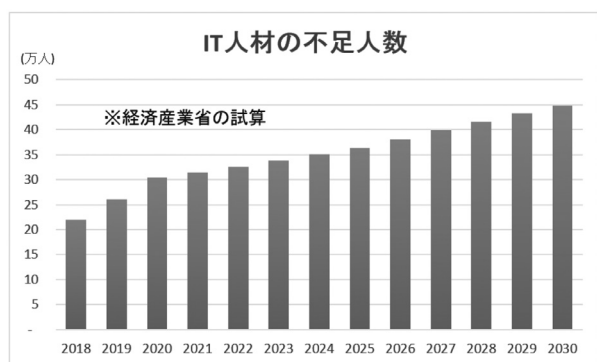
ダーを育成し、周囲に展開していくことも求められています。

2.2 文部科学省が示すプログラミング教育³

2016年に示された産業競争力会議文部科学省大臣プレゼン資料では、次世代に求められる情報活用力の育成を行うために、発達の段階に即した下記の指針が示されています。

- ICT（情報通信技術）の効果的な活用
- 小学校における体験的学習の確保
- 中学校におけるコンテンツに関するプログラミング学習
- 高等学校における情報科の共通必修科目化

政府がここまで本気になる理由の一つとして、将来的に懸念されている、IT人材の不足があります。経済産業省の試算では、日本のIT人材は2018年時点で約22万人不足しており、2030年には約45万人にまで拡大するとされています。⁴今後ますますITスキルが社会において主流となってくる中、人口減少と超高齢化社会の到来を免れない日本において、次世代のITスキルの底上げを行うことも、学習指導要領改訂の理由の一つとなっているようです。



(グラフ：経済産業省「平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（IT人材等育成支援のための調査分析事業）」をもとに筆者作成)

3. 初等教育において求められるもの⁵

同時期に内閣府から示された、「日本再興戦略2016—第4次産業革命に向けて—」の資料では、【プログラミング教育の必修化など新しい学習指導要領の実施：小学校 2020年～、中学校 2021年度

～、高等学校 2022年度～】と記載されており、プログラミング教育の導入を視野に入れた、学習指導要領の実施の旨が明記されています。

プログラミング教育に関わる論点としては、次の点が挙げられます。

- 発達の段階に即した展開の必要性
- 言語、思考能力などの基本能力の育成
- 論理的・創造的思考力および問題解決能力を、課題解決体験を通して学習することの必要性

以上に述べた点を踏まえ、2020年度より小学校におけるプログラミング教育では、次に示す点の実現が望まれていることが挙げられています。

- コーディングや特定の言語を軸としない
- 知識・技能の獲得よりも、コンピュータへ意図した指示ができることを体験させることを重視
- ICT（情報通信技術）環境や指導体制整備の充実化
- 学び方と学習目標の適切な設定を通じた、指導上のねらいの明確化

上記からも分かるとおり、教育現場では、次世代型の人材育成・教育システムの構築が求められています。とりわけ初等教育においては、特定の言語によるものではなく、導入・指導が容易で、思考の可視化が可能な教材の選定が重要となっていることが分かります。

4. 楽しく遊び、学ぶの実現に向けて

ここまではプログラミング教育が導入されることになった背景と、内容をご説明いたしました。しかし実際のところ、教育の現場で子どもたちと接していくにあたり、いかに飽きさせず主体的に取り組むことができるか、ということが大きな課題だと考えています。

「食べることと遊ぶことは、こどもの二大天職である」という発想のもと、江崎グリコの創業者 江崎利一は、栄養菓子グリコにおもちゃを付けることを考えつきました。GLICODEの開発は、この考えをもとに、お菓子という子どもたちが興味を示すであろうものを教材の一部とし、見た目からも楽しめ

ることを大事にしました。さらに、ポッキーを手でさわって並べていくという、コーディング = パソコンを使って行う作業 というところから抜け出し、スタートからゴールまでの道順を、どのように組立させていけば良いかということからだも使って考えることに重点を置いています。触覚を刺激しながら学習できることで、より主体的に取り組んでもらうこともねらいとしています。

プログラミング教育といっても、パソコンを使ったものはもちろんのこと、ブロックおもちゃやロボットを使ったものなど、さまざまな方法やアプローチがあります。初等教育の場で取り入れるアプリやツールは、いわゆるITエンジニアが業務で使うプログラミングや技術と少し異なるところはありますが、基礎的なことを学び、かつ子どもたちの学習意欲を後押しすることができれば、将来より高度な技術を学ぶときに必ず役に立つことと信じています。

余談ではありますが、現在若い世代、特に男子学生の中でIT関連の職業の人気の高まっています。このことは、彼らが生まれた時からデジタルデバイスに触れてきたデジタルネイティブ世代である影響も大きいとは思いますが、今後社会においてますますIT人材の需要が高まる中、学ぶことを楽しみながら成長していってほしいと願います。

◆将来なりたい職業【複数回答形式(3つまで)】 ※高校生の回答結果を表示

| 男子高校生(n=400) | | 女子高校生(n=400) | |
|--------------|-------------------------|--------------|-----------------------------|
| 順位 | 職業 | 順位 | 職業 |
| 1位 | ITエンジニア・プログラマー | 1位 | 公務員 |
| 2位 | 社長などの会社経営者・起業家 | 2位 | 看護師 |
| 3位 | YouTuberなどの動画投稿者 | 3位 | 歌手・俳優・声優などの芸能人 |
| 4位 | ゲームクリエイター | 4位 | カウンセラーや臨床心理士 |
| 5位 | ものづくりエンジニア(自動車の設計や開発など) | 5位 | 会社員 |
| 6位 | 公務員 | 6位 | 教師・教員 |
| 7位 | プロスポーツプレイヤー | 7位 | 保育士・幼稚園教諭 |
| 8位 | 教師・教員 | 8位 | 絵を描く職業(漫画家・イラストレーター・アニメーター) |
| 9位 | 会社員 | 9位 | 文章を書く職業(作家・ライターなど) |
| | 学者・研究者 | | ショップ店員 |

(出典：ソニー生命保険株式会社調査：中高生が思い描く将来についての意識調査2019)

5. 教員の育成へ、官民の協力体制

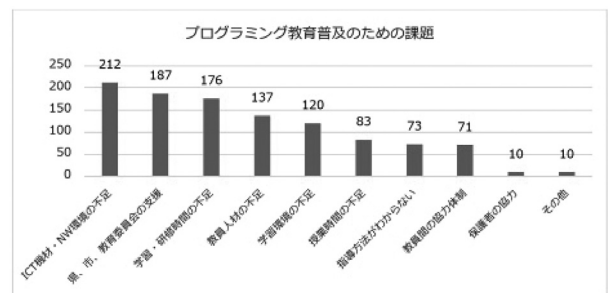
急速に変化していく社会に対応するため、学校現場においても、子どもたちが利用する端末の「1人1台体制」や、安定した無線LAN環境などを構築する必要があるとし、学校のIT環境整備も視野に入れて取り組まれています。また、民間等の外部人材の活用を図ることが重要であるため、地域・社会との連携・協働を推進することも課題として挙げら

れています。

一方で、目下の課題としては、指導者である教員の育成と実施体制にあります。2019年3月、文部科学省から新学習指導要領に基づいた教科書が公示されました。その中には、もちろんプログラミング教育も含まれます。小学生のプログラミング教育の第一歩という点では、なんとなくプログラミングでも良いかもしれませんが、そこから「プログラミング的思考」をどうやって深めていくのかは、各学校や先生の力量次第ということになっています。プログラミング教育に不慣れな先生をサポートする「ICT支援員」制度が設けられてはいるものの、どのように授業を組み立てるのか、プログラミング経験のない学校教員が教えるのは可能なのか、という課題はクリアできているとは言えません。

教員側の懸念事項⁶

- 現段階で事例が少なすぎて、どう指導すれば良いか分からない。教育現場としてはとても不安
- 必要な教育であることは認識しているが、指導できる教員や支援員を増やすための予算が必要
- プログラミング教育の主旨、ねらい、方法等、教員の研修に力を入れる必要がある
- 教育課程全体の時間に限りがあるので、何かを減らさなければ学校の負担は増すばかり。労働環境が悪化するのではないか



(出典：一般社団法人コンピュータソフトウェア協会調査：プログラミング教育普及のための課題)

プログラミングの言語は主要なものでも30以上あり、目的によって使用される言語が異なっています。したがって、プログラミング言語そのものを覚えても、それで実現するモノやサービスがイメージできなければ、役に立たない知識となってしまう。教える側がそのことを理解し、だからこそ初等

教育の場で「プログラミング的思考」を小学生に分かりやすく伝える教育が望まれます。

もちろん、学校側で全てを抱え込む必要はありません。民間企業と連携し、外部講師を招いたりしながら、総合的な学習の時間としての授業を実施していくことが可能です。また、文部科学省・総務省・経済産業省が連携して立ち上げたポータルサイト「未来の学びコンソーシアム」⁷では、プログラミング教育必修化にむけて、教育課程内外における取り組みや教材など、必要な情報を共有してくれています。

プログラミング教育の指導方法に、正解はありません。取り入れられるものは何でも試してみて、教員側でもじっくりくるものを見つける。まさにこれこそが、プログラミング的思考の第一歩ではないでしょうか。



(画像：教員が生徒にGLICODEの使い方を説明している様子)

6. シンガポールでのプログラミング教育の現状

シンガポールにおいてプログラミングは、必修科目にこそなってはいませんが、国内各地で毎週のようにプログラミングに関するワークショップが開かれており、国民の関心の高さが伺えます。GLICODEもシンガポール政府情報通信メディア開発庁 (IMDA: Info-communication Media Development Authority) からお声がけいただき、複数のワークショップに参加しています。さらに日本人学校小学部クレメンティ校、チャンギ校の課外授業や、地域のワークショップでも活用されています。

この背景としては、2014年にリー・シェンロン首相が国家戦略として情報通信技術 (ICT) を積極

導入し、経済や生活水準の向上を目指す「スマートネーション構想」を打ち出したことにあります。日本と同じく、少子高齢化社会を迎えているシンガポールにとって、スマート化により今後の社会課題に対応していこうとする政策で、国を挙げたデジタルイノベーション戦略を推し進めています。⁸

イノベーション分野に力を入れたいシンガポールにとって、将来的な技術力向上のために、国内の学生に対して、コーディングやプログラミング的思考を伝える教育プログラムの充実化も重要課題の一つとして捉えられています。政府主導の取り組みをはじめ、学校や教育機関、民間企業が協働し、子どもたちに遊びを通じた授業を提供することを推進しています。

このスマートネーション構築に向けた国の進歩に合わせて、各企業や団体によるプログラミング教育への参入が相次いでいます。教育熱心で知られるこの国において、今後どのような教育プログラムが出てくるのか、私個人としても高い関心を寄せています。



(画像：IMDAのサポートにより実施したCoding Workshop)

7. 最後に。ゴールは一つでも、正解は一つじゃない

来たる第4次産業革命の時代に向けて、一人一人の多様な能力を最大限に引き出し、異なる多様な知を結びつけながら、新たな付加価値を生み出すことができる人材の育成が求められています。また、「次世代の学校」に相応しい、アクティブ・ラーニングの視点による学習や、個々の学習ニーズに対応した教育を実現するとともに、必要な情報を活用して新たな価値を創造していくための情報活用能力の育成が必要です。

プログラミング教育は、プログラミングそのもの

の技術を習得するというよりは、プログラミング的思考をもち、課題発見・解決にITを活用できる「情報活用能力」を育成することが求められています。これは、必要な情報を活用して、新たな価値を創造していくために必要となる能力の基盤と捉えられており、従来の正解を導き出す教育からは大きく異なります。

GLICODEを通じて伝えたいメッセージの一つとして、「ゴールは一つでも、正解は一つじゃない」ということを強く意識しています。社会生活やビジネスの場においても、達成したいゴールはイメージできているが、進め方が分からない、という状況に頻繁に直面します。その時に、前任がやっていたから、今までの慣習だから、といった方法に捉われず、より良い方法を模索することが求められています。プログラミング的思考は、まさにこのような場面でブレイクスルーを起こす礎となるのではないのでしょうか。

ちょっと楽しく、もっとわくわくできる。GLICODEの開発担当者として、子どもたちの未来がそんな世の中になっていることを心から願っています。

<注釈>

¹ GLICODE® (グリコード) アプリの概要

おかし(ポッキー)を並べることで、「SEQUENCE(順番に実行)」「LOOP(繰り返し)」「IF(場合分け)」というプログラミングで必要とされる3つの基礎的な考え方を、一通り学ぶことができます。

GLICODEは、プログラミング的思考の育成を目的とした教育アプリケーションツールのひとつとして、日本の小学校低学年向けの教材として導入されています。また、シンガポールを含む世界中の子どもたちの健やかな成長と発展に貢献したいと考え、現在は英語版、タイ語版、中国語版のアプリも提供しています。

GLICODE® 紹介ページ: <https://cp.glico.jp/glicode/>
 がくしゅうようポッキーセットの紹介ページ: <https://cp.glico.jp/glicode/report/>

無料ダウンロードは、アプリストアで「GLICODE」と検索してください。

^{2,3&5} 参考・引用: 尾崎 拓郎 (大阪教育大学)、西端 律子 (畿央大学) (2018). 初等教育におけるプログラミング教育に向けた導入教材の検討 情報コミュニケーション学会誌, Vol.13 No.2 pp.4-13 2017

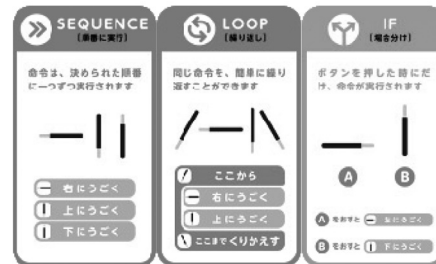
⁴ 出典: 経済産業省 「平成 30 年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備 (IT 人材等育成支援のための調査分析事業)」

⁶ 出典: 一般社団法人コンピュータソフトウェア協会調査 「情報教育に関するアンケート」

⁷ 小学校を中心としたプログラミング教育ポータル「未来の学びコンソーシアム」<https://miraino-manabi.jp/>

⁸ 参考: 野村敦子 (日本総研) 「シンガポールのスマートネーション戦略—政府主導によるデータ駆動型都市の構築」リサーチ・レポート No.2019-009

- おいしいプログラミング -
GLICODE
 グリコード



執筆者氏名

玉井 博久 (たまひ ひろひさ)

経歴

慶應義塾大学卒業後、リクルート、TUGBOATを経て、江崎グリコに入社。2012年より広告部でポッキー、プリッツ、ジャイアントコーンなどの広告を担当。2016年よりポッキー・プリッツの全世界における広告及びデジタルイノベーションを統括。2017年よりシンガポールに新設された Glico Asia Pacific (RHQ) に兼務出向。Eコマースの立ち上げなどを推進。

「Post Japan Field Trip Presentation」 寄付先との交流会 Series No.1

JCCI基金 諮問委員会では、JCCI会員の皆様に、当基金による寄付活動を知っていただき、また寄付先と交流を頂けるよう「寄付先との交流会 Series No.1」を実施いたしました。Series No.1としては、昨年度に寄付をいたしました3教育機関（①NUS High School of Mathematics & Science, ②National University of Singapore (NUS) Department of Japanese Studies, ③Singapore University of Technology and Design (SUTD), Pillar of Architecture and Sustainable Design）から、弊所基金で支援をいたしましたJapan Field Tripについて、実施概要等を紹介頂きました。

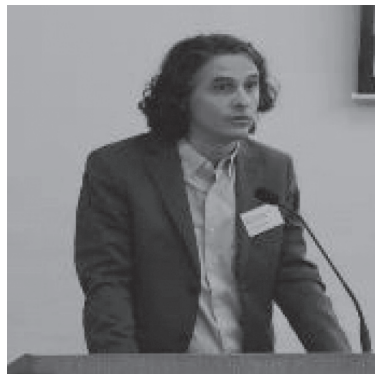
日 時：2019年9月26日（木）19：00～21：00

場 所：日本人会 2階 ボールルーム

出席者：計41名



松藤諮問委員長 開会挨拶



各 Japan Field Trip 担当の先生より、ご挨拶
(左より：NUS High School の Gomez 先生、NUS の Dr Chris McMorran、SUTD の Dr Sam Conrad Joyce)



プレゼンの様子



NUS High School of Mathematics and Science
福井県の高校、大学へNUS High Schoolの学生
たちを派遣。科学、技術、工学および数学
(STEM) およびイノベーション関連の企業・
機関を訪問。



NUS Department of Japanese Studies
NUS 日本研究学科の学生にエコツーリズムを
通じ、環境問題について考えてもらうことを
目的とした日本でのフィールドスタディを実施。



SUTD Pillar of Architecture and Sustainable De-
sign
SANAA Architects Tokyo (建築事務所) と To-
kyo University of the Arts (東京藝術大学) へ
SUTD の学生を派遣。各関係者との意見交換
などを通じて日本の建築学を理解。

イスラエル視察団日程表

| スケジュール | |
|-------------------|---|
| ◆ 1日目 ◆ 9月14日 (土) | |
| 23:25 | トルコ航空TK55チャンギ空港発 (飛行時間 11時間) |
| ◆ 2日目 ◆ 9月15日 (日) | |
| 05:25 | イスタンブール空港到着 |
| 11:10 | トルコ航空TK794イスタンブール空港発 (飛行時間 2時間) |
| 13:20 | テルアビブ到着、専用車でホテルへ |
| 14:00 | 到着後、専用車でホテルへ |
| 15:30 | 市内視察 (ホテル周辺、白い都市) |
| 18:00 | 夕食 |
| 20:00 | 夕食後、ホテルへ (Hotel Rothschild 22 Tel Aviv) |
| ◆ 3日目 ◆ 9月16日 (月) | |
| | ホテルにて朝食 |
| 08:30 | 専用車にてホテル出発 |
| 09:15 | 在イスラエル日本大使館訪問 |
| 10:30 | 専用車にてエルサレムへ移動 |
| 11:30 | ISRAEL INNOVATION AUTHORITY (IIA) 訪問 |
| 13:00 | 昼食 |
| 14:00 | Yissum (the technology transfer company of the Hebrew University of Jerusalem) 訪問 |
| 15:30 | テルアビブへ移動 |
| 16:30 | DENSO Israel innovation Lab、Toshiba of Europe Limited訪問 |
| 18:30 | 夕食、市内視察 (ヤッファ港周辺) |
| 20:00 | 夕食後、専用車でホテルへ (Hotel Rothschild 22 Tel Aviv) |
| ◆ 4日目 ◆ 9月17日 (火) | |
| | ホテルにて朝食 |
| 8:30 | 市内視察 (カルメル市場) |
| 11:00 | JETROテルアビブ事務所によるブリーフィング |
| 12:30 | 徒歩で移動後、在イスラエル日本商工会関係者との昼食懇談会 |
| 14:00 | 専用車にてエルサレムへ移動 |
| 15:00 | エルサレム市内視察 (嘆きの壁、他) |
| 18:30 | 夕食 |
| 20:00 | 夕食後、専用車にてテルアビブへ移動し、ホテルへ (Hotel Rothschild 22 Tel Aviv) |
| ◆ 5日目 ◆ 9月18日 (水) | |
| | ホテルにて朝食 |
| 08:30 | チェックアウト後、専用車にてホテル出発 |
| 09:40 | The Peres Center for Peace and Innovation訪問 |
| 11:45 | Sompo Digital Lab訪問 |
| 13:00 | 昼食 |
| 14:30 | DLD Tel Aviv Innovation Festival 2019各自見学 |
| 16:15 | 空港へ専用車で移動 |
| 20:00 | トルコ航空TK837テルアビブ出発 (飛行時間 2時間20分) |
| 22:15 | イスタンブール到着 |
| ◆ 6日目 ◆ 9月19日 (木) | |
| 02:00 | トルコ航空TK54イスタンブール出発 (飛行時間10時間50分) |
| 17:50 | シンガポール到着後、解散 |

事務局長作成レポート

シンガポール日本商工会議所
清水 僚介

JCCIでは、2019年9月14日から19日にかけてイスラエルのテルアビブ及びエルサレムを訪問した。

イスラエルは、地中海に面し、レバノン、シリア、ヨルダン、エジプトなどに囲まれた国で、国土は約2.2万km² (日本の四国程度)、人口は約906万人。ユダヤ教、キリスト教、イスラム教の聖地であるエルサレムを擁し、第二次世界大戦後の1948年に独立。建国後も、周辺アラブ諸国とは4度に渡り戦争を行っているが、エジプト (1979年)、及びヨルダン (1994年) と和平を結んだことにより、周辺国との戦争の可能性が低下しており、外務省の海外安全情報でも、テルアビブやエルサレムを中心に、多くの地域が「レベル1 (十分注意してください)」に設定されている (2019年10月現在)。

経済面では、高度な技術力を背景としたハイテク・情報通信分野を中心に経済成長を続けており、2018年の経済成長率は3.6%となった。イノベーションを生む先進技術大国として、多くのスタートアップ企業や、それを支えるエコシステムが存在しており、多国籍企業の研究開発拠点も集積、政府の後押しもあり、日イスラエル間の経済関係は飛躍的に発展しており、日本企業の進出も続いている。

今回の視察は、多方面で話題にあがるイスラエルの実態を垣間見る貴重な機会となった。

在イスラエル日本国大使館訪問

相星駐イスラエル特命全権大使、栗田書記官より同国概要や現地事情についてご説明頂いた。

イスラエルは、現在、人口約900万人を擁するが、出生率が3を超え (OECD加盟国中最高値)、人口が増え続けている。2065年には約2千万人に達する見込みであり、その要因の一つには、現在、全体の12%程度を占める超正統派に属するユダヤ人

が、今後大幅に増えることが挙げられる。(世俗派ユダヤ人は67%、アラブ人は21%：2019年) 超正統派ユダヤ人はユダヤの教えに沿って子どもをたくさん持つ一方で、戒律に基づいて多くの男性が就労せず、国からの生活保護や子ども手当、配偶者(妻)の所得で生活するなど、労働生産性の観点では非常に低いグループに属し、今後、イスラエル社会の課題となり得る。

資源については、地中海沖のガス田の発見により、天然ガスの自給はもとより、エジプト、ヨルダン、イタリア等への輸出に取り組んでいる。多くの水は、海水を淡水化することでまかなっており、水資源を有効活用するため、点滴灌漑技術が発展し、国土の大半が乾燥・半乾燥地域であるにも関わらず、同国内の食料自給率は重量ベースで95%と非常に高い。一方で、小麦、牛肉、魚は輸入に依存している。

スタートアップ企業をサポートする充実したエコシステムが機能しており、VCやインキュベーター、大学・研究機関、多国籍企業などが拠点を構え、さらにはイスラエルの特色として、軍が重要な役割を果たす。軍の役割としては、軍事技術の民間転用だけではなく、人材を育成する場としても認識されている。尚、兵役は通常、18歳から男性は3年、女性は2年の間、取り組むことになり、その後は予備役が課される。

外交面では米国の存在感が大きく、年間30億ドル強の軍事援助を受けるなど、イスラエルの後ろ盾となっている。近年、中国からの貿易、投資も大幅に増えてきたが、米中貿易戦争の影響もあり、軍港に近いハイファ新港の運営権の問題など、懸念材料も抱えている。周辺各国との関係としては、シリア、レバノンを支援するイランとの関係以外は良好になりつつある。

日・イスラエル関係としては、進出企業数が順調に増加しており、2019年時点で80社近くに上る。両国関係をより強固なものとするため、日イスラエルイノベーションネットワーク(JIIN)が経済産業省や日本商工会議所等を中心に設置され、両国間の政府要人や企業の往来が増えている。

Israel Innovation Authority (IIA) 訪問

イスラエル・イノベーション・オーソリテイ(IIA)は独立した組織として、イスラエルにおけるエコシステムの一部を担っている。2018年の統計では、12社の多国籍企業がイスラエル国内にR&D拠点を設置し、イスラエルでのスタートアップ企業は126億ドル以上の金額で売却され、627のスタートアップ企業が投資を受けた。ハイテク分野の企業に、国民の8.3%が就労し、当分野での輸出が全体の43%を占める。2018年現在では、同国内に380社のR&D拠点が設置されており、日本企業も多くの投資・買収等を行っている。

イスラエルのエコシステムは、Army、Academia、Startups、Private Funding、Growth Companies、Multi-national corporations、Governmentの7つの要素から構成される。政府は、R&Dへの投資を積極的に行っており、その理由としては、R&Dへの投資は、リスクが高く、民間の投資を呼び込みにくいことが挙げられる。IIAとしては、スタートアップ企業のリスクや金銭的負担を減らしながら、マッチングなどを通じて、上市するサポートをすることをポリシーとしている。

R&Dに関する助成金としては、イスラエル企業と外国企業が共同で新しい技術開発に取り組む場合、最大で50%のR&Dに関する経費支援を行っている。日本とは2014年からR&Dに関する連携として、日イスラエル間の企業連携時に、イスラエル企業は、IIAから、日本企業はNEDOからR&Dに関する支援を受けることができるスキームを実施している。

シンガポールとの間では、Enterprise Singaporeと連携し、Singapore Israel Industrial Research and Development Foundation (SIIRD)を立ち上げ、両国での企業支援を行っている。いくつか助成金のスキームもあり、シンガポールに登録している企業であれば、日系企業であっても活用することができる。

Yissum (the technology transfer company of The Hebrew University of Jerusalem) 訪問

Yissumはヘブライ大学発祥の知財の管理やマーケティングなどを行う機関であり、民間への技術移転を目的として1964年に設立された（ヘブライ大学の創立は1925年）。25名のスタッフが研究内容の把握や民間とのマッチング、知財管理などを行っている。同機関が支援した企業としては、MobileyeやOrcam, Briefcamなどがあり、これまで150以上の企業がスピノフしている。

同大学の持つ技術も含め、イスラエルでは、同国内の大学が保有する知財をウェブサイトで確認することができる。（IPTM、Startupnation等）企業が各社で技術を探してコンタクトしてくることもあれば、各社の持つ課題に応じて、同機関が対応する技術や研究者とマッチングを行うこともある。

Yissumが管理するIPは、57%がライフサイエンス、12%が農業分野、10%が素材関係である。それぞれの分野を支援するベンチャーファンドとして、Integra Holdings、Agrinnovation、NanoTechFunがある。尚、企業とは、様々な形で連携しており、スポンサー、ライセンス供与、スピノフなど、ケースバイケースで対応している。

Toshiba of Europe Limited、Denso Corporation Global R&D Israel 訪問

<Toshiba of Europe Limited>

現在、日本のベンチャーキャピタルであるGiTV（グローバルIoTテクノロジーベンチャーズ）のオフィスに入居しており、GiTVを通じた現地企業への出資なども行っている。Toshibaは2023年までにCPS（サイバーフィジカルシステム）技術のプラットフォームになることを目指している。

同社では、ものづくりとITを融合した「SATLYS」という分析サービスを提供し、各製造現場の効率化を支援している。サイバーセキュリティの分野は、セキュリティ策を作るだけでなく、破られることも想定し、侵入の探知や再構築を前提とした取り組みを進めている。

同国のスタートアップ企業は、イスラエル国外でのビジネス展開を最初から想定しており、日本企業との面談を好意的に捉える人が多い印象を持っている。

<Denso Corporation Global R&D Israel>

2018年度は数十件のスタートアップ企業を訪問し、数件は事業化のフェーズへ取り組みを進めている。また、技術を受けるだけではなく、DENSOの技術をイスラエルで展開できないか、活動を進めている。

グローバルR&Dの活動としては、イスラエルの他、ヘルシンキ、アーヘン、インドのデリーやバンガロール、北米のシアトル、デトロイト、モンリオールや中国の北京、上海、深センなどをイノベーションの震源地と捉えている。

イスラエルのスタートアップ企業は、モノに仕立てるスピードが速い一方で、実験環境の荒さなども目立つが、DENSOとして環境整備を支援できると考えている。同地でのR&D実施のメリットは、スタートアップ企業から技術を受け取る代わりに、DENSOの持つデータを提供することができ、Win-Winの関係が築きやすいところや、物価は高いものの、人件費がシリコンバレーの7割程度と比較的安価であることなどがある。

ジェトロ・テルアビブ事務所からのブリーフィング

就労者のうち、8.3%がハイテク分野の企業で働いているが、全体的に人材が不足している。AI分野などでの給料の目安は月15,000～20,000ドル程度必要。ハーバードビジネスレビューによる「Preparing to Face Your Counterpart」では、イスラエル人と日本人とは気質が真逆であり、そのために補完し合える関係でもあると言える。（軸はConfrontational：Avoids Confrontation / Emotionally Expressive：Emotionally Unexpressiveで、両観点で真逆である。）

同地でのスタートアップ企業はイスラエル人によるもののみであり、イスラエル人以外のスタートアップ企業はない。また、スタートアップ企業数は2014、2015年をピークに近年落ち着きつつある。

日本とイスラエルの関係としては、進出企業数は増えており、2019年8月現在で約90拠点ある。投資やパートナーシップについても近年、増えている。2015年に安倍首相がイスラエルを訪問したことをきっかけに交流が盛んになっており、2017年には、日本イスラエルイノベーションネットワーク（JIIN）が始まり、官民によるミッションが派遣されるなど、具体的な取り組みにつながっている。

中国からのアプローチも増えており、テルアビブへの直行便も中国国内から複数飛んでいる。日本からは2020年3月にエルアル航空が成田テルアビブ間の直行便を運航する予定である。

The Peres Center for Peace and Innovation 見学

1996年にイスラエルの故シモンペレス大統領によって設立され、イスラエルの歩みや、イスラエル発のイノベーションの紹介、また現在、各種社会課題の解決に取り組むスタートアップの展示などを行う。

SOMPO Digital Lab Tel Aviv 訪問

SOMPOでは、Safty、Security、Healthの分野における価値創造のため、SOMPO Digital Labを東京、シリコンバレー、テルアビブに設立している。デジタルトランスフォーメーションと新しいビジネスの創出を目指す。

同地でのイノベーションモデルとして、保険分野が頭打ちになることを踏まえ、保険外商品への展開を模索している。一例として、スマートフォンのカメラを用いて健康状態が分かるシステムに投資を行った。同技術は、遠隔医療への応用などが考えられる。

関心を持っている分野としては、“Insuretech”、“Smart mobility”、“Healthcare”、“Cyber Security”、“Agritech”、“energy”、“Drones, Big data, IoT, AI, Robotics, Blockchain”がある。例えば、Agritech分野などでは、日本の高齢化による就労者不足や国としての農作物の輸出振興など、取り組みが必要であると考えている。

同地では、中国の存在感が大きく、同社としてイ

スラエルと日本をつなぐプラットフォームとなることを目指している。

DLD (Digital Life Design) Tel Aviv Innovation Festival 2019 見学

イスラエル最大規模のスタートアップカンファレンスであり、大企業からスタートアップ企業まで幅広い分野の最新技術情報を収集できる機会として、各種展示の他、カンファレンスやピッチングイベントなどが行われる。

日本からも多くの見学ツアーが組まれてはいるが、日本の大規模な会場で開かれる“展示会”とは違い、企業同士のMeetupイベントの様相が強い。

イスラエルへは初めての訪問であったが、普段、メディアを通じて聞くイスラエルとはかけ離れた美しい地中海や街並みに加え、農業先進国としておいしい野菜が豊富にあり、シンガポールにはない資源を持つ国としての魅力を感じた。一方で、街の中の移動時には、時間や場所により、交通渋滞がひどく、交通インフラの整備が必要であることに加え、イスラエル出国時には、航空会社へのチェックイン前に厳しいセキュリティチェックがあり、担当官からパスポートに記載された各国への渡航記録や家族に関する質問（なぜこの国に行き、誰と会い、どこに泊まったのか。家族はいるか。名前は何か等々）を繰り返し受け、イスラエルの置かれている状況を再認識することとなった。

今後、日本からの定期直行便の運航や、JIINの活動に加えて、米中の摩擦による日本企業への期待感なども、追い風となることが想定される。また、当地ならではの軍を巻き込んだエコシステムが世界各国からの投資を呼び込んでいることを学び、日本としての特色あるエコシステム構築について考えさせられる視察となった。

最後になりますが、日本大使館様、ジェトロ様などの関係者の方々、お忙しい中、時間を割いて頂きました訪問先各位にこの場を借りてお礼申し上げます。ありがとうございました。



テルアビブ市内



Israel Innovation Authority ご訪問



現地ガイドからテルアビブの成り立ちに関して説明を受ける



Yissum (The Technology Transfer Company of the Hebrew University of Jerusalem) でのブリーフィング



在イスラエル日本大使館ご訪問



DENSO Israel innovation Lab、
Toshiba of Europe Limited ご訪問



Israel Innovation Authority でのブリーフィング



JETRO Tel Aviv 事務所からのブリーフィング



在イスラエル日本商工会との昼食懇談会



カルメル市場



嘆きの壁



The Peres Center for Peace and Innovation



ヤッファ門の前で説明を受ける



Sompo Digital Lab ご訪問



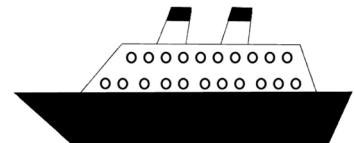
夕食を囲んで



DLD Tel Aviv Innovation Festival

9月 JCCIイベント写真

9月6日 建設部会「チュアスターミナル第二期埋立工事」
現場見学会



9月27日 ケミカル会・第2工業部会共催 講演会



9月29日 ケミカル会・第2工業部会懇親会 ゴルフ



第586回理事会 議事録

日時：2019年9月10日（火）12：30～13：00

場所：日本人会 2階 ボールルーム

出席者：西田会頭、松藤、竹内、影山副会頭、石垣、亀山、草野、小林運営担当理事、辻井、宇野、堀内、土橋、安田、杉浦、阿部、稲見、山野、大島、吉田、田中、赤木、古田、若井、高原、岸田、鈴木、丸山、稲垣、遠藤理事、新居、石井（淳）参与、清水事務局長

計32名

西田会頭が議長となって開会した。

議 事：

1. 前回（第585回）議事録承認

西田会頭が前回（第585回）の議事録について諮ったところ、異議なく承認された。

2. 審議事項

(1) 「49th JAPANESE CULTURAL FESTIVAL」への後援について

JCS（シンガポール日本文化協会）主催による「49th JAPANESE CULTURAL FESTIVAL」について、後援の依頼があった。本イベントは、JCSの会員から日本太鼓、ダンス、コーラスや琴などを披露するイベントで、10月19日にドラマセンターにて実施するものである。後援を行うことについて理事に諮られ、異議なく承認された。

(2) 「セミナー 人が主役のこれからの働き方と、それを支えるオフィス作り」への後援について

ITOKI SYSTEMS SINGAPORE主催による「セミナー 人が主役のこれからの働き方と、それを支えるオフィス作り」について、後援の依頼があった。本イベントは、オフィストレンドの変化やこれからのオフィスのあるべき姿に関する情報提供を目的とし、11月15日にBridge + Ascentにて実施するものである。後援を行うことについて理事に諮られ、異議なく承認された。

(3) 「The Asia House Global Trade Dialogue」への後援について

The Asia House主催による「The Asia House Global Trade Dialogue」について、後援の依頼があった。The Asia Houseは、英国で設立されたNPOであり、アジア経済や政策などに関する提言や情報提供等を行うことを目的とした団体であり、今回のイベントは、11月7日にMandarin Oriental Singaporeにて、貿易・投資に関する官民のダイアログや、官民ハイクラス層を集めたトークセッション、参加者間のネットワーキングなどが行われる。後援を行うことについて理事に諮られ、異議なく承認された。

(4) 「第5回在シンガポール日系企業の地域統括機能調査」への協力について

日本貿易振興機構 シンガポール事務所による「第5回在シンガポール日系企業の地域統括機能調査」について、協力の依頼があった。本件は、在シンガポール日系企業を対象に地域統括機能の実態に関するアンケート調査を実施するもので、調査は10月21日から開始される。協力を行うことについて理事に諮られ、異議なく承認された。

(5) 入退会について

清水事務局長より、8法人会員、3個人会員の入会申請、7法人会員、4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741社、個人会員78名、計819会員となった。

3. 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

西田会頭から9月14日から本年度のJCCI海外視察として、イスラエルのテルアビブを訪問する旨、報告があった。また、来月10月10日には、JCCIの創立50周年を記念した講演会が開催されるので、予定を押さえて頂くよう依頼があった。

(2) 部会

・部会・委員会からの報告

竹内副会頭／財務担当理事より、2019年の中間決算報告が行われた。

・中小企業のための自社プレゼンテーション大会について

松藤企画・組織強化委員長より、10月23日開催予定の「中小企業のための自社プレゼンテーション大会」について、開催概要の説明と当事業への参加について依頼があった。

・「Dialogue with JCCI Scholars」の開催について

石垣留学生制度委員長より、8月23日に開催した「Dialogue with JCCI Scholars」について報告があった。

・募金状況について

清水事務局長より、9月2日現在で64社から募金を頂いている旨、報告があった。

(3) 大使館ならびにJETROからの報告・連絡事項

日本大使館の新居公使より以下報告があった。

JCC10周年文楽公演につき、10月22日、23日に開催を予定している。22日の特別講演には、当地のVIPも参加する予定である。23日の一般公演については、8月21日からチケット販売を開始している。PRのため、高島屋のアトリウムでの展示や9月25日、26日のプレイベントなど、各種企画に取り組んでいる。また、9月9日のストレートタイムズに河野外務大臣が日韓関係に関して寄稿を行った。本件は、内容を大使館のサイトなどにも掲載している旨、報告があった。

ジェットロシンガポールの石井所長より以下報告があった。

10月より実施予定の統括拠点調査及び現在実施中の進出日系企業実態調査への協力依頼及びシンガポール事務所が管轄した地域分析レポート「動き出したアジアのスマートシティ構想」について紹介があった。

(4) その他

・50周年記念講演会について

清水事務局長より、10月10日開催予定の50周年記念講演会について、プログラムや当日の流れなどにつき、説明があった。

・月報2020年1月号 執筆のお願いについて

清水事務局長より、2020年1月号の月報につき、各部長及び新任来星理事・監事へは、執筆のご依頼をさせて頂きたい旨、報告があった。

・JCCI留学生の修了プレゼンテーション

JCCI基金の支援を受けて、2018年9月から2019年6月、もしくは7月まで、留学をしていたサマンサ氏（早稲田大学へ留学）、グレース氏（国際基督教大学：ICUへ留学）から、修了プレゼンテーションが行われた。

・日本人会夏祭りについて

清水事務局長から、菅原理事（日本人会会長）からのメッセージが読まれた。9月7日、8日にナショナルスタジアムで開催された「日本人会夏祭り」について両日合わせて約3.3万人の参加があったこと、JCCIへの謝意などについて報告があった。

以 上

< 2019年10月入会会員一覧 >

| 会 員 名 | 格付 | 備 考 |
|---|-----------|---|
| JUCHHEIM SINGAPORE PTE LTD [観光・流通・サービス部会] | C (法人) | 洋菓子の製造販売 現地法人（100%日本出資） 設立登記：2010年10月 従業員数：7（派遣邦人2） |
| KISUMA ASIA SINGAPORE PTE LTD [第2工業部会] | C (法人) | Customer Service & Market support for parent company 現地法人（100%日本出資） 設立登記：2014年4月 従業員数：6（派遣邦人1） |
| SENSE OF WONDER GROUP PTE LTD [運輸・通信部会] | C (法人) | Development of other software & programming activities N.E.C./information technology consultancy 現地法人（100%日本出資） 設立登記：2019年2月 従業員数：3（現地邦人3） |
| Mr Hiroshi Taguchi (CROWE HORWATH FIRST TRUST 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：2010年10月 従業員数：139（派遣邦人1） |

最近の推移：

('17年4月) 824会員、('17年5月) 826会員、('17年6月) 831会員、('17年7月) 817会員、('17年9月) 821会員、('17年10月) 822会員、('17年11月) 820会員、('17年12月) 818会員、('18年1月) 818会員、('18年2月) 820会員、('18年3月) 823会員、('18年4月) 826会員、('18年5月) 829会員、('18年6月) 830会員、('18年7月) 819会員、('18年9月) 824会員、('18年10月) 819会員、('18年11月) 824会員、('18年12月) 825会員、('19年1月) 819会員、('19年2月) 817会員、('19年3月) 815会員、('19年4月) 813会員、('19年5月) 820会員、('19年6月) 821会員、('19年7月) 819会員、('19年9月) 819会員

シンガポール日本商工会議所 事務局便り



◀ 2019年9月活動報告 ▶

運輸・通信部会主催「NTTセラングーン データセンター見学会（共催第3工業部会）」

9月25日には、運輸・通信部会「NTTセラングーンデータセンター見学会」を開催しました。シンガポールには自然災害がほとんどないこと、また堅牢なインフラが整っていること、政情が安定していることなどから、島内には世界中のデータセンターが集積していますが、今回は、NTT社のデータセンターの概要を詳しくご説明頂いた後に、実際にサーバールームや空調、発電、冷却などの付随設備をご案内頂き、大変有意義な2時間となりました。施設内ではセキュリティーが何段階にも渡って設定されていることから、ご参加者からは大変貴重な見学機会であったとご感想を頂きました。

ケミカル会・第二工業部会共催 懇親ゴルフ

9月29日（日）にSouthLinks Country Clubにて開催されたケミカル会・第二工業部会共催 懇親ゴルフには、計24名の方にご参加頂きました。和気藹々とした雰囲気の中、プレー後、成績発表を兼ねた昼食懇親会が行われました。次回の共催懇親ゴルフも、是非皆様のご参加をお待ちしております。

◀ 2019年11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 |
|-------------------------|------|---|--|
| 11月6日（水） | 委員会 | 広報委員会 | 12：30－14：00 日本人会 |
| 11月7日（木） | 基金 | 第2回諮問委員会「寄付先選考会」 | 14：00－16：00 JCCI事務局 会議室 |
| 11月8日（金） | 部会 | 第2工業部会「シンガポール国立眼科センター並びにシンガポール眼科研究所 見学会」 | 15：00－17：00 SNEC & SERI |
| 11月12日（火） | 基金 | 第2回管理委員会 | 10：30－11：30 日本人会 |
| 11月12日（火） | 理事会 | 11月度運営担当理事会 第588回理事会 | 11：30－12：15 12：30－14：00 日本人会 |
| 11月19日（火） | 部会 | ケミカル会・第2工業部会共催 講演会 | 16：00－18：20 Sands EXPO and Convention Centre |
| 11月24日（日） | 部会 | 第1工業部会 懇親ゴルフ | 12：00－21：00 Sentosa Golf Club |
| 11月25日（月） | 部会 | 建設部会 若手勉強会並びに懇親会 | 17：00－21：00 日本人会 |
| 11月25日（月）～ 11月27日（水） | 部会 | 金融・保険部会「カンボジア視察団」派遣 | カンボジアプノンペン |
| 11月28日（木） | 委員会 | 広報委員会 | 12：30－14：00 Fourseasons Hotel |
| 11月29日（金） | 部会 | 第2工業部会「MESD（海洋エネルギー・持続可能な開発センター）& CETRAN（自動運転車試験センター）見学会」 | 14：00－18：30 NTU |

月報 November, 2019

編集後記

2019年10月1日より、5年半ぶりに日本の消費税が増税され、8%から10%になりました。軽減税率制度によって対象のものは8%のまま、それ以外は10%となり、しばらくは社会全体が混乱しながら対応していくのではないかと思います。この様子はシンガポールのラジオやテレビ番組でも取り上げられました。

増税の目的の一つとして、増え続ける社会保障費の財源を確保することが挙げられています。日本の少子高齢化は、医療費をはじめとした社会保障費を増大させる一因となっています。2030年には3人に1人が65歳の高齢者となり、子どもはますます減ります。似たようなことは、ここ、シンガポールでもすでに直面しており、まだ中所得国のタイでも問題の兆しが見え始めています。

正直なところ、今回の消費税10%と聞くと、シンガポールのGST7%を超え、非常に高い税率だと感じましたが、世界に目を向けてみると、特にヨーロッパでは20%を超える国も多いことに驚きます。全てがうまくいっているとは言えないかもしれませんが、高い率の消費税負担の代わりに、充実した社会保障として国民に還元されています。子育てに関しても様々な制度が整備されており、若い世代が出産を望むとき、今の日本よりハードルが低いのではないのでしょうか。

個人的な主観ですが、シンガポールも比較的子育てをしやすい環境ではないかと感じます。シッターさん（メイドさん）を比較的安価に雇えるとともに、子どもを産んでも女性が働き続けることが当たり前であるため、自身のキャリアを途中で諦めることや、出産そのものを諦めるということも、日本と比べると少ないでしょう。もちろんメイド制度については、賛否はあるものの、雇用を生み出すことで社会への還元にもつながっていることを考えれば、現状の社会においては双方のwin-winの関係だと言えるでしょう。

また、日本はダイバーシティ受容の対応が遅れていると言われていています。今回の特集記事でシンガポール人からみた日本の文化や習慣の違いに触れているように、日本独特の価値観や常識が、根強く私たちの思考に植え付けられています。一方で、それぞれのコミュニティのルールは、各々の社会にあわせてつくられたものではありませんが、地球全体でみれば、ごく小さな差に過ぎません。

今まで信じてきた常識が本当に正しいものなのか、今取り組んでいることはサステナブルな内容か、進む未来の方向は自分たちの子どもやその先の人たちへ胸を張って渡せるものなのか。一人の「考える輩」として、世界に目を向けて自分なりの答えを探していきたいと考えています。

末筆ではございますが、ご多忙の中ご執筆いただきました皆様に、深く御礼申し上げます。

(編集後記担当：高谷 由布子、川端 隆史)



左：高谷 右：川端

○名前 高谷 由布子 (たかたに ゆうこ)
○出身 兵庫県 明石
○在星歴 1年10か月 (2018年1月より)
○会社名 GLICO ASIA PACIFIC PTE LTD
○仕事内容 ASEAN地域のコーポレートコミュニケーション、お客様対応

○趣味 旅行、観劇、ヨガ

○シンガポールのお気に入り
安全な夜道、便利で安い交通機関、衣替え要らずの気候

○読者の皆様へ
執筆の依頼を通じて、新たな知識や発見、つながりを得ることができました。みなさまとの関係を大切に、知識の創造を生み出せるような誌面作成に取り組んでまいります。

○氏名 川端 隆史 (かわばた たかし)
○出身 栃木県 足利市
○在星歴 3年8か月 (2016年3月より)
○会社名 UZABASE ASIA PACIFIC PTE. LTD.
○仕事内容 アジア政治経済や産業・企業・テクノロジーの調査の提供業務

○趣味 アジアドラマ・映画鑑賞、写真、アイアンガーヨガ

○シンガポールのお気に入り
ローカルごはん、多様性

○読者の皆様へ
バラエティに富んだ寄稿が集まった今号の記事はいかがでしたでしょうか。本年度の途中から広報委員に就任させていただきました。JCCIでの広報活動を通じて、在星企業の皆様にお役に立てるビジネスや経済情報を届けたいと思います。

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.
138 Robinson Road #18-03 Oxley Tower Singapore 068906
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/>

ご登録データ 変更フォーム

代表者、住所、E メールアドレスなどの登録内容に変更がございましたら、下記変更フォームに必要事項をご記入の上、JCCI 事務局まで E メールにてご連絡頂くか、JCCI の HP (<https://www.jcci.org.sg/membership/notification-of-change/>) より変更手続きを頂きますよう、お願い申し上げます。

※弊所からの各種事業のご案内は、原則 E メールにてお送りさせて頂いております。

ご異動などがございました際には、登録 E メールアドレスのご変更をお願いいたします。

※変更のご連絡を頂きました際には、弊所からご返信を差し上げております。万一、返信がない場合には、お手数をおかけいたしますが、一度、事務局までご連絡下さい。

※ご変更の際には、必ず会社名と E メールアドレスをご記入下さい。

| | | | |
|----------|--|----------|--|
| 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(日) | |
| 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 |

| | |
|----------------|--------------|
| 新規登録 E メールアドレス | 削除 E メールアドレス |
| | |
| | |
| | |

| |
|-----|
| その他 |
|-----|



JCCI
SINGAPORE
Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore