

シンガポール日本商工会議所

MCI (P) NO.086/01/2021  
Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore  
Website: <http://www.jcci.org.sg>





# ニューノーマルに対応しつつ、 医療サービスをさらに充実させてまいります

## 渡航前PCR検査 検査証明書発行



シンガポール出国72時間前～  
48時間前に行う検査を承っています。  
詳しくはウェブサイトをご覧ください。

## 「密」を防ぎ、待ち時間を短縮する「予約制」

感染対策を徹底しています。

## 胃内視鏡予約枠拡大

経鼻式/鎮静剤も選択可で、苦痛・不安の少ない検査をお受けになれます。

## 電話再診

電話による再診と薬の配送手配を承っています。(※電話再診が可能な内容の場合)

## 土曜日午後の診療

日本人医師2名により、内科と小児科を中心とする一般診療を行っています。

## 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

医療相談も可  
(生活習慣病・アレルギー・他)



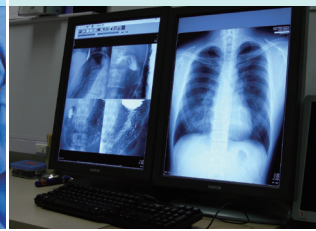
### 予防接種・乳幼児健診

英文予防接種証明書の  
発行も対応



### 医療検査

院内でお受けになれる  
X線・超音波・内視鏡・血液検査



### 健康診断

外来と隔てた健診用ロビー  
日本仕様の健康診断



### 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



### 診療科目(全診療予約制)

外来診察(小児科・内科・外科・整形外科・婦人科・眼科\*・他)

予防接種, 乳幼児健診, 医療検査, 健康診断, 医療相談

理学療法(疼痛治療・リハビリ等), カウンセリング

\*眼科は英語診療となります(日本語通訳)

歯科はJGHデンタルクリニック(当院内) Tel:6235-7747

### 受付時間

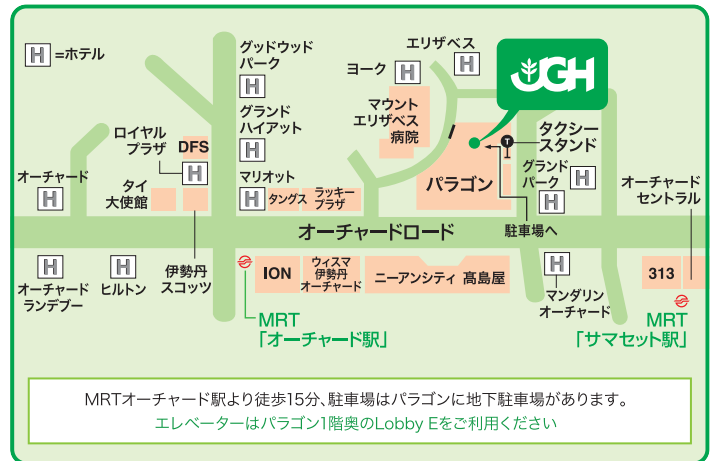
- 月～金曜日 8:30\*～12:00, 13:30\*～17:30
- 土曜日 8:30\*～12:00 (時間外13:30\*～17:30)
- \*午前的一般診療開始時刻は9:00、午後は14:00です。予約時間にお越しください。
- 日・祝日 休診

### 所在地

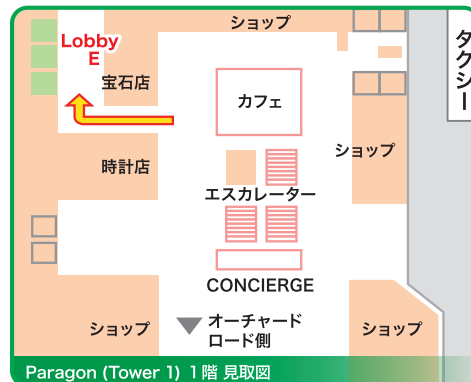
290 Orchard Road #10-01 Paragon

### 電話

6734-8871



MRTオーチャード駅より徒歩15分、駐車場はパラゴンに地下駐車場があります。  
エレベーターはパラゴン1階奥のLobby Eをご利用ください



詳しくは  
ウェブサイトをご  
覧ください。



2021  
JUN

# 月報

## CONTENTS

### <特集>

- 破壊と再生？観光客ゼロの中で思う事 p2  
SINGAPORE TOURISM BOARD LICENSED GUIDE 安田 美佐
- 鎌倉から世界へ、鎌倉インターナショナルFCの挑戦 p5  
～コロナ禍でも仲間の心に火を付ける、クラウドファンディングで3000万円を集めた男の話～  
KAMAKURA INTERNATIONAL F.C. 四方 健太郎
- 2040年を見据えたトゥース新港開発プロジェクトについて p11  
SUZUE SINGAPORE PTE. LTD. 増子 祐一

### <着任のご挨拶>

- ご挨拶 p16  
SOMPO INSURANCE SINGAPORE PTE LTD 菅原 哲夫
- ご挨拶 p17  
TAISEI CORPORATION 谷内 康弘
- ご挨拶 p18  
TOKIO MARINE INSURANCE SINGAPORE LTD 澤田 克洋

### <活動報告・お知らせ>

- 他国日本商工会議所紹介（上海日本商工クラブ） p19
- 理事会議事録（2021年4月）／入会承認会員一覧 p20
- 編集後記 p24

月報題字：麗扇会 青木 麗峰  
表紙写真：JAC RECRUITMENT PTE. LTD. 永見 亜弓  
写真タイトル：プーゲンピリアのある日常

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>

## 破壊と再生？観光客ゼロの中で思う事

SINGAPORE TOURISM BOARD LICENSED GUIDE  
FREELANCE GUIDE & COORDINATOR

安田 美佐



「また中国で変な病気が流行ってるみたいよ。」

そんな噂が出始めたのが、去年のお正月が過ぎた頃だったでしょうか。その後すぐに「シンガポールで、新型ウイルス肺炎で死者が出た」「中国からの観光客がシンガポールへの入国を拒否された」と言ったようなデマが飛び交うようになりました。サービス業の人はマスクを着用するようになり、薬局でもマスクの売り切れが目立つようになった矢先、シンガポール政府から中国からの入国封鎖のニュースが入ります。魔法のように、マーライオン公園から中国人観光客が消えた2月。それでもまだ、日本からのお客様はいつになく空いているナイトサファリを楽しまれていました。そして運命の3月23日、観光客は完全にシャットアウトされ現在に至っているというわけです。

2020年、私は幸いにも日本語のコメンタリーの執筆のお仕事を頂いていたので多少のインカムは確保することができました。PR保持者であるため、政府より国民並ではありませんが補助金もいただきました。現在では、観光局より斡旋していただいたアンバサダーの仕事やわずかですが旅行会社企画のバーチャルツアーにて収入を得ている状態です。

シンガポールの日本語ガイドはもともと人数が少なく高齢化が進んでいて、コロナを機会に廃業される方が多いと聞いています。ガイドのほとんどが日本語を話すシンガポール人でアクティブなガイドはおそらく150人足らずでしょう。その中で、『日本人』の日本語ガイドで仕事をしているのは8名ほどです。私もバスの中での自己紹介で「マレータイガーより、頭数が少ない絶滅危惧種です」とジョー

クを飛ばしていましたが、近い将来本当に絶滅してしまいそうで危惧種よりも、本当の危惧種になってしまったと感じています。

SARSの時の経験から、1年後には戻り始めるだろうと最初は高を括っていましたが、あと2年もしくはそれ以上の長い戦いになるということが確定になった今、旅行業界全体が目指すべき道はどこにあるのでしょうか。

ピンチはチャンスという言葉があります。そして破壊と再生という言葉があります。世界規模で起きたこの変化は、新しい扉への一歩であると困りながらも、心の片隅で変化を楽しむワクワク感が芽生えていることに気がついていての方が意外といらっしゃるのではないかと考えていますがいかがでしょうか。少なくとも私はその一人かも知れません。

旅行業界の認識は今までお客様がシンガポールへ「来る」ということが前提となっていました。こうして各国の行き来が制限される中、まさに八方塞がりの状態ともいえるこの業界ですが、逆に考えますと「来ていない」お客様は手付かずの状態であったと言えます。日本の人口は約1億2450万人、実際はチャンギ空港に降り立つ方よりも、そうで無い方が圧倒的に多く、ある意味「帰らないお客様」でもあることとなります。こういった手付かずのお客様方をどのように取り込んでいくかが今後の旅行業界の変貌への鍵となることは間違い無いでしょう。「帰らないお客様」の中で、今まで「認識されていなかった帰らないお客」もいます、シンガポール在住の邦人の方々です。

私自身、エージェントによるヴァーチャルツアー

や講演などのお仕事も頂いていますが、今のところその7割がシンガポール在住の邦人のお客様です。お話を伺うと、狭いシンガポールに幽閉され早くも一年、国内旅行といったものすらできない状態で退屈しきっていらっしゃる方ばかりです。退屈しているお客様と楽しんで頂きたい旅行業界これは一見ベストカップルのように見えますが、各エージェントは中々の苦戦を強いられているのが現状です。まだ試行錯誤の状態であるというのを加味しても、爆発的ヒットに繋がらないのはこれが原因では無いかと思います。

「在住邦人はシンガポールを知り尽くし、既に飽きている」

要するに「今更」状態の方が殆どなのです。口を開くと「シンガポールは観る所もないよね」「つまらない国だね」そういう言葉が出てきます。まずは最高の「絶対」帰らないお客様である在住邦人の方々の興味を、引き出し意識を変える事。これが最初の入り口になると私は考えています。これは決して難しいことではありません。皆さんも経験がおありかと思いますがたった一つの視点をご提供するだけで世界が一度に変わることは珍しくないことだからです。またこの事は日本にいらっしゃるお客様にも通じるものでもあり、いざ国の行き来が可能になった際渡航地として最初にシンガポールを選んでいただくことに繋がっていく事でしょう。

私にとってのシンガポールは掘れば掘るほど面白いものが出てくる玩具箱のような国、お話する機会があると色々なトリアをお話するのですが、お客様の顔が見る見る変化していくのが感じられる時が良くあります。

これは少し蛇足となるかも知れませんが、ここまでの文章をお読みになって「シンガポールってそんなに面白い国だけ？」と思っている方「自慢じゃないけど、シンガポールについてはもう殆ど行ったし分かってる」というあなた。例えば、「日本の道路脇にはたくさんあるけど、シンガポールの道路脇に無いもの3つ言えますか？」、「シンガポールの1ドルコインが八角形になっているのはなぜですか？」、「シンガポールのシンボルマーライオンが口からお水をはいている理由を知っていますか？」、

「シンガポールには野良猫がいっぱいいるけど野良犬がないのはなぜでしょうか？」、「シンガポール人ってサッカーするけど野球しないですね、なぜでしょうか？」



マーライオン公園

知らないとチョコちゃんでは無くミサちゃんに叱られてしまいますよ。全部答えられたあなたは私のツアーに全部参加された方ですね。

続きは私のツアーに参加して頂くとして、例えお客様が増えても無料の情報やツールが溢れる中、ガイドという仕事の位置づけはどうなっていくのかという問題もないとは言えません。在住のお客様に限らず、今後は日本から初めて来られるお客様でも携帯電話一つあれば観光場所の説明、食事場所の情報からナビ、英語の翻訳などあらゆるサービスがガイドに取って代わることは容易に想像できます。

そういった場合でもツールとしての差別化として他では聞けないレアな情報を共有するサービスやゲーム性を帯びたプラスアルファのサービスなどの開発の際、ガイドの知識が活かされる場面も多いでしょうし、お客様が人間である以上、人間のガイドの需要が完全なくなる事は無く、そういった意味でも特化したガイドが残っていくのではないかと思います。

ガイドの知識という点では、やはりここに住んで生活をしているということが大きな違いとなると思います。シンガポールという国は常に変化し続けているスピード感にあふれた国です。

世界中からあらゆるものを吸収しそれに沿った変化を余儀なくされる、ある意味小国の定めでもあるのですが、そういった国の中で瞬間瞬間に発信され

るライブ感を伴った知識は常にお客さまの好奇心を掻き立てることでしょう。ガイドブックに載っていない知識をどれだけ提供できるか、それがガイドの質を表すものと私は考えています。

とは言えこの非常事態の中、無くなっていくもの、失われていくものも少なく無いでしょう。しかし、強制終了や争いきれないほどの逆風は、必ず大きな変化を生み出す機動力になります。完全終了となったものはもう必要で無いものと考えた方が良さそうです。そして新しいやり方をサポートしてくれるのは今までに無かった新しいテクノロジーやシステムだと思います。

その一つにVRやARを使ったツアーが挙げられるでしょう。個人的にはYouTubeやZoom、Clubhouse、TikTokを使っての発信などもあるでしょう。現在シンガポール観光局によるヴァーチャルツアーの立ち上げ方のコースなどがガイド向けに盛んに行われており、今までは旅行会社の企画に沿ってツアーをしてきたガイド達が、自身で好きなツアーを自由にそれぞれの方法でプロモートする時代が来ているのかも知れません。

実際に、ARを使った観光案内は試験的に一部で英語と中国語のみですが既に実施されており、今後は多くなっていくと思われます。観光地に設置されたQRコードをアプリで読み込むとAIが案内を話します。量産されるそういったツールの中でAIにとって交わられてしまうガイドが出てくることもまた事実でしょう。どの業界にも言えることですが、こういう時期だからこそ生き残るために何が必要で何が不必要かを考え、それを実行する人間が今後残っていくことになるでしょう。

日本からの観光のお客様がゼロというこの状態は、恐らく建国以来、初めてのことです。そしてこれが最後であると私は思います。何故ならあらゆる経験から学び未来に生かすという事を貫いてきた国がシンガポールだからです。こういった特別な時期には今までの問題を正し、より良い未来に向けた新しい取り組みを素早く取り入れる、同じ苦しみは決して繰り返さない。それがシンガポールのやり方だからです。

私自身も今後は得意分野である、「風水」、「建築」、「宗教」、「自然」、「戦跡」などに特化したツ

アーを行っていきたいと思っています。特に戦跡につきまちは日本人のガイドしか語れない話も多く、決して楽しいといった仕事では無いのですが日本人ガイドとしての義務と思い、お話しさせていただいています。



富の噴水写真

破壊の時代の終わりには必ず新しい時代の再生があります。

どんな場所においてもどんな言葉を話してもいつでも好きな時に好きな場所を好きなだけ旅行できる未来が待っているかも知れません。同じ時代を生きていても絶対に会うことの無かった人々と繋がれる、そんな時代が来ているのかも知れません。心の隅に芽生えた小さなワクワクが未来の人々のたくさんの笑顔へと繋って行く、そんな明日を夢見て今できる事を精一杯していきたいと思っています。

**執筆者氏名**

安田 美佐 (やすだ みさ)

**経歴**

神奈川県横浜市出身。シンガポール在住30年。シンガポール永住権保持者。日系ホテルマネージャーとして来星後、旅行会社を設立した友人に勧められツアーガイドの道へ。1995年シンガポール観光局よりガイドライセンスを取得。同年メリットアワード受賞。

フリーランスツアーガイド&ツアーコーディネーターとして、のべ60000人以上のお客様をご案内し、美佐の写真が無い都道府県は存在しないと言われる程に。

シンガポールの戦跡、風水ツアーなど特徴のあるツアーを得意とし、ツアーの傍ら平和学習やシンガポールにおける風水学などの講師も務める。

Facebookのグループ『シンガポール探検隊じゃらんじゃらん』ではシンガポールのトリビアを発信し隊員は1000人を超える。現在はライブを含めたヴァーチャルツアーで活躍中。

## 鎌倉から世界へ、鎌倉インターナショナルFCの挑戦 ～コロナ禍でも仲間の心に火を付ける、クラウドファンディングで3000万円を集めた男の話～

KAMAKURA INTERNATIONAL F.C.  
Founder / Chairman  
四方 健太郎



皆さん、こんにちは。四方（よも）健太郎と申します。来星7年目、「Spice Up Singapore Pte Ltd」という研修会社で日本企業のグローバル人材育成事業を営む傍ら、「鎌倉インターナショナルFC」（通称：鎌倉インテル）というサッカークラブを運営しております。



鎌倉インターナショナル

今回の寄稿では、私の仕事の一端をご紹介します、コロナ禍で疲弊してしまいがちな皆さんの普段の業務や生活にちょっとしたスパイスを振りかけて、勇気づけられることができれば、と思い筆をとりました。

2002年に日本の大学を卒業し、新卒でアクセンチュアというコンサルティング会社に就職しました。当時は英語もロクにできないまま、外資系企業に入社するという意識も特になく、気がついたら周りがグローバルな環境でした。「新しい上司はフランス人」という日本にいながらアウェイという状況で、同僚はイタリア人とトルコ人、周囲の日本人たちも帰国子女のメンバーが多く、かなり苦戦し

た記憶です。その後、ITシステムのオフショア開発の仕事で中国へ行き、北京五輪や上海万博を迎え、急成長中の中国の魅力に取り憑かれた私は、そのままアクセンチュア・チャイナに転籍、現地採用ステータスに切り替えて、3年ほど大連・上海におりました。当時、そこで一緒にいた同僚と意気投合し、会社を辞め、サッカーボールとバックパックを持って、世界一周旅行に出かけることに。2010年のサッカー・ワールドカップ南アフリカ大会に出場する32カ国を1年間かけて周る「世界一蹴の旅」を遂行しました。

サッカーボールを持って世界一周旅行、そしてその後の東南アジア各国への出張時にも私のスーツケースにはサッカーシューズを忍ばせ、仕事のあとは、人種問わず、サッカーコミュニティに顔を出し、一緒にボールを蹴っては、ビールを飲みながら語り合う。そこで得られた仲間たちは今でも人生の貴重な財産となっていて、そのネットワークは仕事でも活かすことができている。「サッカーは世界共通の言語だ」なんて言われることがあります、それを身をもって体感してきました。

そんな中、2012年頃だったか、Jリーグのアジア戦略、世界展開という動きが生まれてきました。Jリーグというのは文字通りJapanの「J」、日本のプロサッカーリーグです。あくまでも日本人が楽しむための、1億2000万人の市場を見据えたコンテンツでした。この日本のサッカーコンテンツを世界に出していく、全世界70億人のマーケットに打ち出していくという発想です。人口約5500万人の英国イングランドのサッカーリーグ「プレミアリーグ」は

すでに何十年も前から全世界をターゲットにしています。元英国の植民地だったことも大きく影響しているかもしれませんが、シンガポールでもサッカー観戦と言えば自国のリーグではなく、プレミアリーグからご最頂のクラブを選び、テレビやインターネットで観戦するというのが常識です。他の東南アジア諸国のサッカーファンも例外ではありません。そこで日本は、Jリーグをアジアのプレミアリーグとして打ち出す作戦に出ました。

かつて、三浦知良選手や中田英寿選手がイタリア「セリエA」にチャレンジしたときに、多くの日本企業が乗っかり、多くの日本人が現地に彼らを応援に行きました。逆に、現在はこのようなことが経済発展著しい東南アジア諸国で起き始めています。うまくいっている例でいうと、タイ代表チームのスター選手であるチャナティップ選手がJリーグの北海道コンサドーレ札幌に加入することで、多くのタイ人がJリーグに興味を持ち、Jリーグの放映権がタイの放送局に売れたり、タイ人のサッカーファンが日本、北海道に訪れるということが起きています。

そのころ私自身は、南アフリカから帰国し、中国でのビジネス経験と、世界各国を生目の目で見てきた経験から、もっと日本のビジネスパーソンの思考をグローバルに変えていくことができないかと思い、仲間と一緒に本稿の冒頭に記したグローバル人材育成事業を始めていました。ほぼゼロからスタートした海外研修プログラムが大手企業を中心に結構売れ始めてきていた頃で、案件数も増えてきたことから、2014年のワールドカップ・ブラジル大会を観戦後、シンガポールに拠点を移していました。

自分自身も東南アジアにやってきたことだし、先のJリーグのアジア戦略により、色々なネットワークを駆使して、日本のJリーグ各クラブチームのオフィスを訪問し、様々な意見交換、提案をしたところ、多くの担当者が総論賛成、大変興味を持ってくれました。ただ、各論となるとほぼ動かない、動けないクラブがほとんどでした。活気あふれる東南アジア、未来ある発展途上のマーケットの可能性などを身近に感じている私としてはもどかしい気持ちでいっぱいになり、同じように可能性を感じているシンガポール在住の日本人の仲間に相談をしてい

ました。

そこで彼は言いました、「その発想はすごく面白いと思う。ただ、既存のJリーグクラブがあまり動かないのであれば自分でやったらいいんじゃないの?」と。コンサル畑が長かった私の習性か、既存のJクラブをサポートするという固定概念に囚われていたということにハッと気が付かされました。

そこからのスピードは非常に早かったかと思いません。徹頭徹尾国際化を意識し、新しい国際的な価値を生み出すことをミッションとした、いままでにならぬ全く新しいインターナショナルサッカークラブ。このクラブのホームタウンとして、鎌倉市を選ぶことになりました。これには発想から、人の縁、タイミング、色んなものが重なったのですが、ここでは詳しくは語りませんが、全く新しいという概念と、古都・鎌倉という歴史や伝統のコンビネーションが人を惹きつけるだろうという直感がありました。なにより、自分自身がピンと来たということが大きかったです。

そんなこんなで、2017年の秋口、シンガポールを生活・仕事の拠点にしながらも、鎌倉にサッカークラブを立ち上げるという暴挙(?)に出たわけですが、この時点では一緒にいる仲間はゼロ。スタッフもいなければ、当然ながら、監督も選手もゼロです。さすがにこの頃にフルリモートで推進していくのは不可能と思ったので、ひとりの仲間に声をかけ、クラブの設立準備室として、鎌倉にて動いてもらうことにしました。現在彼は、GMとしてクラブの運営にはなくてはならない存在ですが、当時は福岡に住み別の仕事をしていたものの、このプロジェクトに賛同し、シンガポールにも飛んできてもらい、その1週間後には鎌倉に住み活動開始してもらうことになりました。

まずはチームの骨格をつくるためにふさわしい監督を見つけようということで、地元の指導者を紹介してもらい、仲間に加わってもらうことになりました。当初は試合できるくらいの数のメンバーをすぐに集めるという話だったのですが、2018年1月のチーム創設最初の練習に集まった選手はまさかの1人。当時、練習は週に1度だったのですが、翌週は2人、その翌週は4人、という具合で遅々として選



手が集まらず、相当苦労しました。業を煮やし、私の小学校時代の友人（当時38歳）にまで声をかけることになりました。

そんな苦難の船出だったのですが、徐々にメンバーを増やし、夏には県リーグ3部に所属するアマチュアクラブとしては異例のシンガポール遠征を行い、そのニュースはYahoo!ニュースにも取り上げられるくらい話題になりました。そのニュースを目にした、元Jリーガーが連絡をくれ、チームに加わるといふ「事件」も起きました。

県リーグ所属クラブとしては異例の海外遠征（シンガポール）

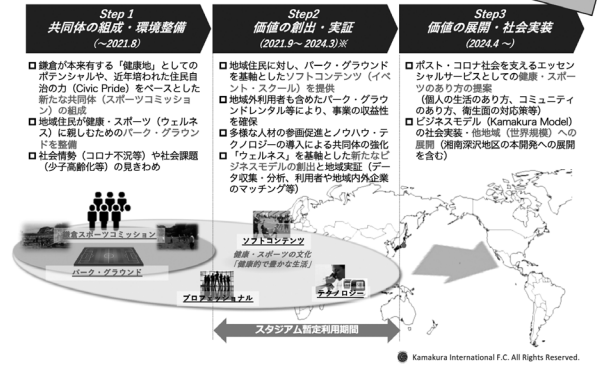


© Kamakura International F.C. All Rights Reserved.

J1リーグを頂点とする日本サッカーのピラミッドの一番下の神奈川県社会人リーグ3部に参戦していたのですが、この3部に所属するのがなんと約100チーム。ここから2部へ昇格できるのはわずかに4チームのみ。この激戦を勝ち抜き、チーム創設初年度に晴れて1つ上のカテゴリへ昇格できることになりました。

一方で、実は鎌倉市には県リーグを戦うために必要な芝生（人工芝、または天然芝）のサッカーグラウンドが1つもありませんでした。当初はインドアのフットサル場で練習をしていた私たちも、勝つ集団となるためには芝生のフルピッチのグラウンドが必要になったものの、鎌倉市内ではなく、横浜市の人工芝グラウンドを借りて練習をし、そこでホームゲームをすることになりました。運営のためのオフィスこそ鎌倉市にありましたが、練習も試合も横浜市では、果たして鎌倉市のチームと言えるのか。圧倒的な芝生のグラウンド不足という首都圏のスポーツ環境の課題に早速ぶつかることになりました。

健康・スポーツの価値発展に向けたアプローチ



「無いものは、つくろう」ということで、これまで異例だったのですが、自分たちで芝生のグラウンドを作るという方法を模索することにしました。サッカーグラウンドはおおよそ7000平米くらいなのですが、クラブハウスなどのスペースを入れると約1万平米の土地が必要になります。まず、それだけの平地を探してくることも容易ではないのですが、ちょうど鎌倉市には約30万平米の空き地が長い間放置されている場所がありました。当初、その区域のうちの一部所有権を持つ行政から土地を借り受けるような話も出たのですが、金額など条件が条例等で定められているということで折り合いがつかず断念。それでも諦めの悪い私は、民間同士ならば交渉の可能性はあるだろうということで同区域の他の所有者の場所の交渉に入りました。ある企業の所有地だったのですが、私たち自身ができたばかりのサッカークラブで信用力がなく、協議はなかなか進展の糸口が見えませんでした。

その間、クラブの話、将来のビジョンなどを事あるたびに、いろんなところで話していたら、知人の紹介で鎌倉市の篤志家が私たちの前に現れ、そのグラウンドの建設資金を支援して下さることになりました。そこから一気呵成で受け皿となる法人格を用意し、地主企業との協議が前に進み始めました。間接的にですが、コロナウィルスが蔓延していったタイミングでもあり、これも影響していた可能性もあります。ここで言えるのは、この篤志家との出会いが、偶然なのか必然なのかという点ですが、“下手な鉄砲も数撃ちゃ当たる”ではないですが、とにかく多くの人達に想いを伝え、話しておく、というのは大事なことだと思いました。鉄砲が下手だった

かどうかは分かりませんが、上手いに越したことはありませんが、考えを口にして、アクションする、継続する、ということを愚直に実行しているといつかは実を結ぶんだと思います。この鎌倉インテルの物語は本当に多くの人たちと偶然と思われる奇跡の出会いの連続で結ばれていきますが、これもまた必然なのではと思ってしまいます。セレンディピティとは、意外にも地道な努力の上に生まれるものではないかと思います。

この頃になると、クラブを構成する人数も激増してきました。1軍であるトップチームに加え、その予備軍で構成されるセカンドチーム、そして私自身やスタッフ、コアなサポーターたちで構成される生涯スポーツを楽しむためのサードチーム、小学生年代のジュニアスクールの子どもたち、そしてマネジメント・スタッフ・ボランティアなどの運営グループ、全員足すと150人を超える世帯となってきました。まさに人が人を呼び、グループとして求心力を持つ存在になってきました。

ところが、建設工事というものはなかなか簡単にはうまくいかないもので、当初の予定よりも工期を後ろ倒しせざるを得なくなったことに加え、費用も増えるばかり。篤志家の方の資金のみでは賅えなくなることが分かりました。「無いものは、つくろう」というコンセプトもありましたし、逆にこのピンチをどうチャンスに変えていくかに頭を捻りました。

そこで出てきたのがクラウドファンディング（以下、クラファン）というアイデア。ネット上でプロジェクトを紹介し、その理念や目的に賛同してくれる人をインターネット上で広く募集し、支援金を募る、というものです。私たちは、3000万円という一見無謀とも思える異例の目標金額を設定しました。さらに、一番安いリターン（返礼品）でも1口3万円という、かなり高額でありチャレンジングな設定でした。周囲の声としても、直接こそ言われなものの、「どうせ駄目だろう」「かなり厳しいだろう」と思われていたようです。

しかしながら、クラファン終了の1週間ほど前、晴れてその3000万円という目標を達成することができました。リターンには1口3万円で「スタジアム芝生1平米オーナー」という物理的に価値がある

ものではなく、“名誉”のような精神的に価値のあるものを設定しました。これがひとつの勝ち手でもあったのですが、さらには、原価率も低くおさえられることで、プロジェクトに多くの資金が残ることに繋がりました。

それらに加え、想定を上回るような副次的な効果が生まれました。クラファンが話題を呼び、支援したいという方があちらこちらからバイラル的に広がり、インターネット上だけではなく、リアルに色々な年代の方々からコンタクトがあり、結果的にはお金だけではない、精神的な支援、つながりが多く生まれました。一桁、二桁と違うようなスポンサー企業が現れたり、かなりの実績を持つサッカー選手がチームに加わることになったり、とお金をかけて広告を出しても難しいんじゃないかというような大きな効果が、クラファンというムーブメント、それを広めるための記者会見実施などのメディア戦略や、どぶいたの営業活動などが見事に絡み合うことで生まれました。

その間も私はシンガポールでのリモートワーク。自分自身もオンラインでスポンサー候補となりうる企業のトップの方にオンラインミーティングをしていました。1000万円を超えるような契約に至った企業様ともいまだに直接お会いしたことがありません。当然ながら、私自身も日本に飛んで直接お会いしたいのですが、コロナ禍の今それは叶いません。それであれば、それを逆手に取ってやりきるしかない、と思ったのです。前述の記者会見では私はオンライン登壇、メディアからの参加者もオンライン／オフラインどちらでも可能にしました。鎌倉市の会見場で行うものの、現場で発表するメンバーに加え、私がシンガポールから入り、何人かの記者は東京のオフィスや自宅から参加するというハイブリッド形式となりました。

考えてみれば、昨年新型コロナウイルスの蔓延がはじまったところから今日に至るまで、新たに多くの仲間たちと知り合ってきましたが、いまだに直接お会いしていない方々がたくさんいます。スタッフなど、かなりの頻度で連絡をとる人たちでも、実は1度も会ってないひとたちが結構います。最近ではそれが普通になってきて、感覚が少しズレて来てい

る気がします（笑）

そんな環境、状況にも関わらず、昨年末くらいからスタッフ陣が徐々に増え、すでにチーム関係者は200人近くになっています。マネジメントも大変になってきました。そして、この「ブラックホール」はさらにうねりを増しているように感じます。リアル、オンライン問わず、時間・空間を越えて輪が広がっているように思えます。

今回、私たちが映画「フィールド・オブ・ドリームス」のようにグラウンドを作る広大な土地の周りには、まだ30万～50万平米の空き地があります。今年2月、JR東日本がこの土地の一角に、東海道線の新駅を作ることを発表しました。今後、駅が完成する約10年間のうちに、新たな町がひとつできあがることになります。

今はまだ夢物語でしかないのですが、この場所にシンガポールの東部にある「Our Tampines Hub」（アワ・タンピネス・ハブ）のような、小規模なサッカースタジアムを中心に据えた多目的複合型施設ができれば、と私は思っています。奇しくも、行政はこの鎌倉・深沢地区をスポーツとヘルスケアを念頭に置いた「ウェルネス・スクエア」として開発したいと考えてるようです。タンピネス・ハブのコンセプトとはかなり重なりがあるように思えます。

スポーツを媒介として、地域のいろんな世代の方々の交流が生まれ、東京を含めた近郊の街々からも多様なバックグラウンドの人達が集い、そしてインターナショナルを冒頭からビジョンに掲げ、コロナ禍以降はオンライン・オフライン様々な形でグローバルに「エモーショナル・タイ」（感情的な絆）が結びつけられていく。こんなビジョンを描きつつ、DIYお手製スタジアムである「鎌倉みんなのスタジアム」は、多くの人たちの想いを巻き込みながら、まもなく工事がスタートします。

“シンガポール生まれ、鎌倉育ち”の鎌倉インターナショナルFC。将来、本当に鎌倉の地にタンピネス・ハブのような施設ができあがるかもしれません。チームが生まれてまだ4年目。人間でいうと3歳ですが、手前味噌ながら大きなポテンシャルを秘めている子だと思えます。

今回つくる1万平米の鎌倉みんなのスタジアム

は、新しい技術や仕組み、取り組みの「実証実験・社会実装の場、オープンイノベーションハブ」にできたらと思っています。いま多くの企業に「この指とまれ」と声かけをしているところです。これからさらなるムーブメントになってくるのではないかと考えています。新たな街の本開発に向けて、ここで創り上げた「鎌倉モデル」を他の地域へ、海外へと展開していきたいと考えています。読者であるJCCIの会員企業さんでも、ピンと来られたらぜひご連絡をください。一緒にムーブメントを創っていきましょう！

**Q. この景気の中で、新規事業、プロジェクトのゼロからの立ち上げをどうなしてきたのでしょうか？**

A. 投資をどこまでやれるのか？というご質問かもしれませんが、限りなく少ない投資からスタートしたことと、大企業の中の稟議・決裁というようなものは不要でしたので、ある意味自分自身を信じれるところからのスタートしたことが要因でしょうか。現在も感じる場所ですが、コロナなどで景気の良し悪しはありますが、どの時代も景気が良い業界、企業、人はいますから、アプローチ次第かとは思いますが。コロナ禍に関しては、私自身は「戦時中」と捉えています。表現は良くないかも知れませんが、このような異常事態では、とにかく生き延びることが大事かと思っています。既存の枠組みやビジネスにとらわれず、先人たちが大戦のころに、生き延びるためにはどんなことでも仕事にして、努力してきたと思います。その頃に比べればまだ私達は恵まれていると思うんです。

**Q. 火をつける研修を行っている事業もなさっていると思いますが、火を灯し続けられる秘訣を教えてくださいませんか？**

A. 結論的に言うと、とにかく色んなアクションをしてみると良いと思います。とにかく、やらない理由、やれない理由をもっともらしく作ってしまいがちです。普段の行動範囲から外へ一歩踏み出してみ、行動してみると、自分が情熱を持ってパワーを注げるモノ・コトが見つかると思います。若

い頃に大きな会社へ入社し、そこで与えられたタスクをこなしていると何だか人生を見失うこともあるのではないかと思います。パワーを注げることで、かつ自分と家族が生活できるだけの経済性があれば、必然的に火を灯し続けられる、情熱を注ぎ続けられるのはむしろ自明ではないかと思います。

**Q. 上記のような周囲のメンバー・スタッフとタッグを組む関係性はどのようにつくってきているのでしょうか？また、フィジカルで会えない中で工夫している点などはありますか？**

A. コロナ以前は毎月のように日本へ出張し、face to faceの機会をできるだけ作っていました。逆に言うとその時でも、出張時以外はリモートでのコミュニケーションでした。ただ、前述の吉田GMからは「前職で上司の机が隣にあったときと比べて、リモートで約7000km離れている四方さんの方がコミュニケーションの頻度が高い」と言われたことがあります。何でもかんでも連絡してくるウザい上司になっている可能性も否めませんが（笑）、とにかく些細なことでも情報共有するようにしています。電話やメールよりはメッセージツールを使うのが基本でしたが、最近は人数も増えてきてグループの管理がしきれなくなってきたのでSlackを導入しています。また、新しい人達が増えてきて、お互いを知らない中でのオンラインコミュニケーションだけでは難しいことも生まれてきているので、相互理解や息抜きのための「オンライン飲み会」などの仕掛けも工夫をはじめたところです。無駄話も意図的に多くしていたりします。この質問の趣旨とは異なるかも知れませんが、一見無駄に思えるようなことや話が、実はすごく大事だったと違って良くあると思うんです。オンラインによる直線的なコミュニケーションのみになりがちですが、何でもちょっと無駄、遊びがあるような、そんな寄り道に人生の豊かさが隠れているように思えます。

**Q. リモートワークだからできることってありますか？メリット・デメリット両面あると思いますが、そのあたり教えていただけますでしょうか？**

A. まずはデメリットからお話します。よく言わ

れてることかとは思いますが、やはりわびさびと言いますか、対面ならではの人間味あるコミュニケーションというのは薄れてしまってますよね。特に若手スタッフや学生インターンなどの子たちにとっては先輩メンバーたちの近くにいる見様見真似で学んでいく機会が激減しているので、組織全体としての成長も緩やかになってしまいます。一方で、マネジメントメンバーたちは移動時間がほぼない中で業務や打ち合わせなどに集中して時間を投下できるというメリットはあります。私の場合、元々シンガポールをベースにしているの、取引先との打ち合わせなどは、コロナ以前は多くて月に1度しか打ち合わせをする機会を作れなかったのが、現在は先方のオンラインミーティングへの精神的・技術的ハードルが下がったため、いつでもオンラインで話せるようになったのはむしろ追い風な気がしています。コロナ禍とはいえ、もしも私が東京や大阪をベースにしていたら、スポンサーとの契約などはさすがに鎌倉の先方の本社まで来いよ、という話になったかもしれませんが、今はシンガポールなので物理的に無理です、という話に納得感があり、むしろ「日本に行けなくてツライです」なんて同情を買うくらいの追い風が吹いています（笑）

**執筆者氏名**

四方 健太郎（よも けんたろう）

**経歴**

立教大学を卒業後、アクセンチュア株式会社の東京事務所にて、主に通信・ハイテク産業の業務改革・ITシステム構築に従事。2006年より中国に業務拠点を移し、日系企業に対するコンサルティング業務にあたる。独立後、1年かけてW杯2010年大会に出場する32カ国を巡る『世界一蹴の旅』を遂行し、同名著書を上梓。現在、クラブ経営の傍ら、東南アジアや南アジアなどでグローバル人材育成のための海外研修事業などを行う「スパイスアップ・ジャパン」などグループ数社を経営。

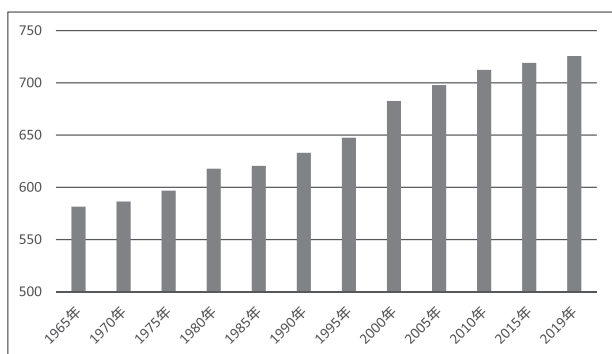
## 2040年を見据えた トゥアス新港開発プロジェクトについて

SUZUE SINGAPORE PTE. LTD.  
Director  
増子 祐一



### シンガポールの国土と港湾の役目

下記のグラフはシンガポールの国土の推移を現すグラフです。実はシンガポールは独立以降、1965年から現在まで56年間の間に現在の国土の約2割に相当する142.7km<sup>2</sup>を埋め立て工事により広げています。ちなみに東京湾の埋め立て累計面積は、57.3km<sup>2</sup>なのでシンガポールは東京湾埋立地の3倍近くを埋め立てたことになります。一般的にシンガポールの国土の大きさをしばしば東京23区と同程度と表現しますが、東京23区は626.7km<sup>2</sup>なので、実際には1985～90年代のシンガポールと同程度と言えます。経済成長だけでなく、国土も広げて大きくなっているシンガポール。今回はそんなシンガポールの未来予想図を港湾の視点から皆様にご紹介出来れば光栄です。



シンガポール国土の推移<sup>1</sup>

港湾といえば、皆様は何を思い浮かべるでしょうか。シンガポールの街中を歩いていると、もしくは高層から見下ろした際に、キリンのような鉄のかたまりが並んでいる姿を見たことがある読者の方も多いと存じます。



Tanjong Pagar Terminal 港湾風景（筆者撮影）

実はあのキリンはガントリークレーンという名前がついており、貨物船からコンテナを積み降ろしする機械なのです。そんな機械が昼夜問わず活躍する港湾とはどんな場所なのでしょうか。

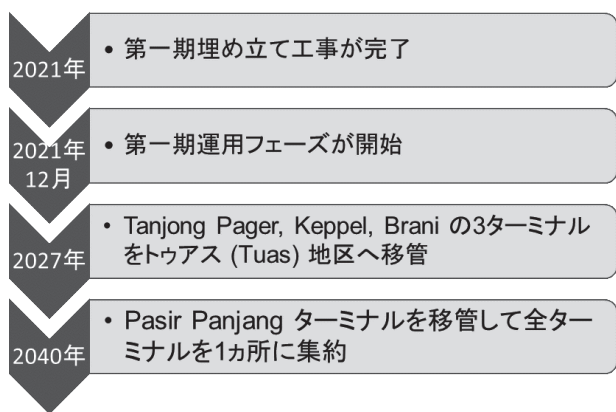
輸入品は私達の生活の中で必要不可欠となると言っても過言ではないと思います。日本食や日系ブランドの衣服や雑貨など、様々な品物が日本からまた世界中からコンテナ船や航空機に詰められ、輸送され物流網を通して消費者の手元に届いています。外国から運ばれてくる貨物の玄関口となるのが空港、もしくは港湾となります。物流を人間の身体に例えて、「血液を運ぶ動脈」と表現されますが、空港・港湾は物流にとっての心臓です。空港・港湾が止まるとどんなことが起こるか、想像に難しくないと思います。昨年のサーキットブレーカー期においても消費者の生活を守るために物流は止まらずに流れ続け、生活必需品を供給し続けました。空港は移動手段として身近な存在ですが、港湾は大量の物資を輸送する役割を担います。シンガポールではそんな港湾の姿が大きく変貌しようとしております。



トゥアス港の位置<sup>2</sup>

## 2040年完成予定、トゥアス新港の開発

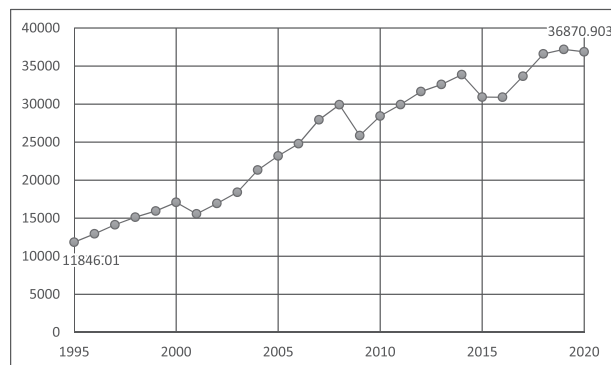
2021年4月現在、シンガポールにはTanjong Pagar、Keppel、Brani、Pasir Panjangの4つの港湾ターミナルが存在します。その中で2000年3月に正式オープンしたPasir Panjangターミナルが現時点で最も大きなターミナルとなります。シンガポール政府は、Tanjong Pagar、Keppel、Braniの3ターミナルを2027年までにシンガポール最西端のトゥアス（Tuas）地区に計画するトゥアス新港へ移管する計画を立案しています。そして2040年にはPasir Panjangターミナルを移管して、全ターミナルを1カ所に集約してしまおうという巨大プロジェクトとなります。



開発移転プロセス

このトゥアス新港は埋め立て地に建てられるという大きな特徴を持っています。現在、既に第一期の埋め立て工事が本年2021年に完了予定、年末に第一期運用フェーズが開始されると予定されています。第一フェーズの最大コンテナ処理能力は年間2,000万TEU（20フィートコンテナ換算）を予定。2020年シンガ

ポール港のコンテナ取扱量は3,687万TEUとなり、約55%の作業に対応出来る計算となります。2040年に予定されている完全集約が実現すると、年間最大6,500万TEUを処理できるようになると言われています。



コンテナ取扱量の推移<sup>3</sup>（単位：千TEU）

また、2027年の移管後にはTanjong Pagar、Keppel、Braniの3地区が港湾地区の役目を終え、再開発される見込みとなります。港湾機能を充実させつつ、都市部の土地を有効利用出来ることになり、まさに一石二鳥のプロジェクトと言えます。

## トゥアス新港の注目ポイント

ここからはトゥアス新港開発における注目すべきポイントをご紹介します。

### ■ターミナルの集約

離れていたターミナルを集約することにより、各ターミナル間の輸送コストを下げ、作業効率を上げる狙いがあります。

### ■先端技術の活用

#### ①効率性の高い港湾

- 無人搬送車（AGV）、ガントリークレーンの自動化・ロボット化の促進
- 2階層コンテナターミナルの導入、もしくは自動コンテナ保管搬送システムの利用を検討

#### ②インテリジェントな港湾

- スマートセンサー技術などを利用したビッグデータの解析と活用
- 無人自律航行船、ドローン、自律海中走行ロボットや遠隔操作の自律車両などの活用

### ③港湾セキュリティ

- 安全航行を実現するための次世代船舶運航管理システムの開発
- セキュリティ機関、船舶およびターミナルオペレーターとの間のリアルタイム情報共有のための技術開発

### ■キャリアの創造

シンガポールの海事産業はGDP成長に約7%貢献しており、現在17万人以上の労働者を雇用しています。進行中のトウアス新港プロジェクトにより、シンガポール海事産業の更なる成長が見込まれます。よりスマートな港湾の開発は、手作業による労働機会を奪うという技術への懸念を生み出しますが、海事労働者がその技術に精通し応用することで、彼らのキャリアを向上させ、将来に備えることが出来る。シンガポール政府は考えております。実際にシンガポールは港湾開発・運営の技術を自国で活用するだけでなく、外国に輸出することに成功しております。シンガポールの海事産業はこれからも成長可能であり、有望視されていると言えるでしょう。

### ■先端技術の活用について

ここからは活用される具体的な先端技術の一部をご紹介します。

#### ■港湾運営電子化の歴史

シンガポールは絶えず先端技術を取り入れて港湾運営を活性化させてきました。その結果、作業の簡潔さとスピードに優位性を生み出すことに成功しています。

1988年	ヤード内での効率的なコンテナ取扱い作業の計画・指示を行う社内システム、CITOS (Computer Integrated Terminal Operations System) を導入。
1989年	港湾利用者と港湾利用手続きをやりとりするためのシステム「ポートネット」を導入。
1989年	電子通関手続きシステム「トレードネット」を導入。
1997年	ペーパーレスでコンテナ運搬車がターミナルゲートを通過するためのコンテナ番号自動識別システムを導入。
2000年	遠隔からクレーンを操縦・管理する“Remote Crane Operations & Control”システムを導入。また、港湾管理を管轄する海事港湾庁 (MPA) は、寄港・出港の届け出や危険物の申告などを受け付けるシステム「マリネット」を導入。
2018年10月	トレードネットと貿易関連サービスの電子商取引プラットフォームを統合した新しい貿易管理プラットフォーム「ネットワーク・トレード・プラットフォーム (NTP)」を導入。NTPにより貿易手続きの全てを統合して、完全デジタル化することでペーパーレス化を目指している。

### ■無人搬送車 (AGV)

1980年代に開発され、現在では多くの港湾・倉庫・工場で使用されております。現在では固定ルートに縛られず障害物を避ける技術も開発されており、港湾では埠頭と保管ヤードの間でコンテナを搬送する役割を担います。またAGVは車体だけでは機能せず、配車運行制御を行うソフトウェアシステムと組み合わせて自動搬送を実現します。

日本では株式会社豊田自動織機が開発したAGVシステムが2012年4月から名古屋港飛鳥コンテナターミナルで運用が開始され、港湾荷役の大幅な効率化に寄与し、日本デザイン振興会の2012年度グッドデザイン金賞（経済産業大臣賞）を受賞しています。

また、2019年にはAGVシステムの一部である充電装置とその制御システムをスイス系多国籍ロボット・自動化技術企業のABB社がトウアス新港への納品を受注済みです。ABBのパワーグリッド（電力システム）部門は2020年に日立グループが買収しており、日系企業がトウアス新港に採用される先端技術を納品することになります。



無人搬送車 (Automated Guided Vehicle)<sup>4</sup>

### ■ガントリークレーンの自動化・ロボット化の促進

岸壁（バース）に設置されたキリン型のコンテナ荷役クレーンには運転室が設置されていて日本では国家資格であるクレーン・デリック運転士を取得している操縦者が入り、クレーンを操作します。そのクレーンを遠隔操作が出来るようになる自動化や、リアルタイムな操作を不要とするロボット化（完全自動化）まで計画されております。

## ■無人自律航行船やドローンの遠隔管理

2019年9月にはタグボートと呼ばれるコンテナ船などの大型船舶の着岸を補助、けん引する船舶の自律航行テストが実施されております。民間会社と協同で開発したスマートナビゲーションシステムを活用し、衝突を回避しながら、目的地へ到達させるテストは成功を収めました。他にも自律飛行が可能なドローンを活用して港湾の監視を行うなどアイデアが出されています。



トゥアス港完成イメージ<sup>5</sup>

## PSA International Pte Ltd からの公式コメント

以前、当社鈴江コーポレーション株式会社は当時

のPSA (Port of Singapore Authority) と1978年～2012年の34年間、当地シンガポールにて冷凍・冷蔵倉庫事業の分野で合弁会社を運営してまいりました。今回の寄稿に際して、同社より公式コメントを頂きました。

Q : What is unique points of the new port ? (新しい港湾のユニークなポイントは何ですか?)

When fully operational in the 2040s, the new port - expected to be the world's single largest fully automated container terminal.

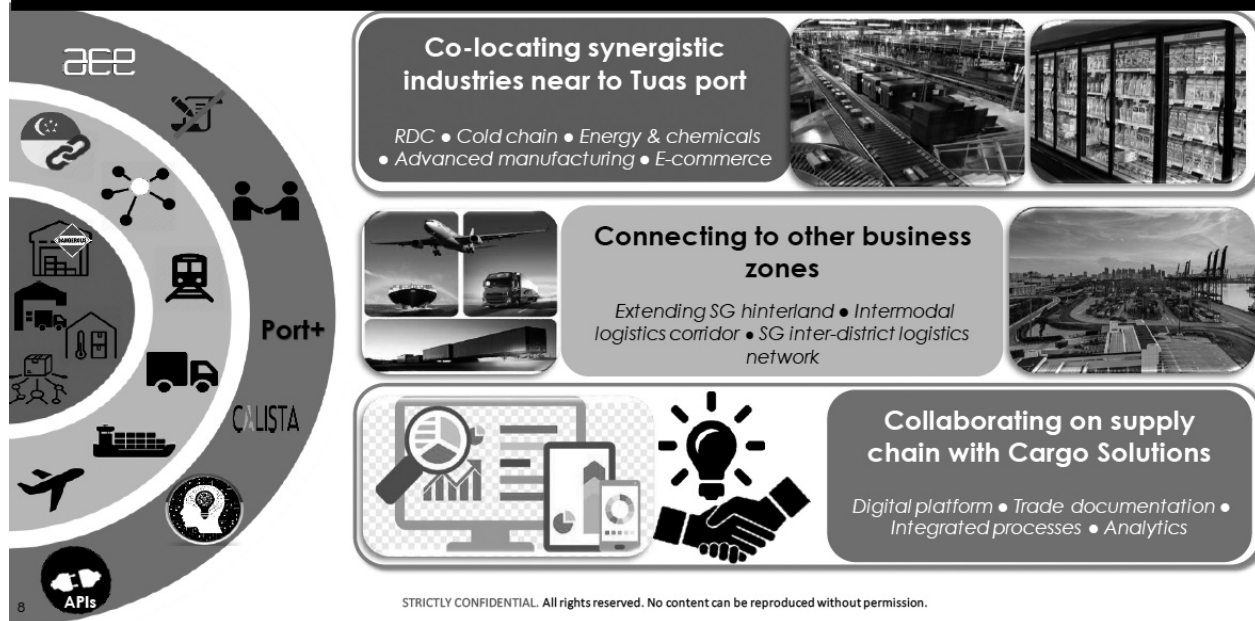
(2040年代に完全に稼働すると、新しい港は世界最大の完全自動コンテナターミナルになると予想されます。)

But Tuas is not just a mega port but a whole logistics/supply chain eco system that allows for innovation and sustainability to be key features of the project.

(トゥアスは単なるメガポートとしてだけでなく、イノベーションと持続可能性を主要な機能とするロジスティクス/サプライチェーン・エコ・システム全体の役割を果たすでしょう。)

## PSA SINGAPORE: TUAS MEGAPORT

An Integrated Supply Chain Ecosystem



STRICTLY CONFIDENTIAL. All rights reserved. No content can be reproduced without permission.

トゥアス・メガポート統合されたサプライチェーンエコシステム

(PSA International より提供)



これまでの港湾機能の向上はもちろん、先端技術の開発や環境配慮型の設備を備え、未来を見据えた世界最大級の物流拠点となる意気込みが伝わってきます。

## 20年後のシンガポールとトゥアス港が与える変化

ここまでトゥアス新港の開発計画を見てきましたが、完成される2040年、約20年後のシンガポールはどんな景色となっているのでしょうか。上述の状況をふまえて、個人的な推測を述べさせていただきます。

### 1. シンガポール西側の更なる工業都市化と人口増加、地価の上昇

巨大な港湾と付帯施設が建設されることにより、シンガポール西側の価値は大きく変化すると推測されます。雇用機会が創造され、西側の最大都市であるJurong East や Clementi などが現在よりも更に人口増加し、再開発されるでしょう。また、現在は完全な工業地区となっている Tuas 地区ですが、商業施設など開発が進み、街が出来て、人口が増加する可能性が高いです。

### 2. マレーシアからの労働者増加と Second Link Bridge の混雑

トゥアス新港の開発が進みシンガポール西側の都市が発展を遂げると隣国マレーシアから Second Link Bridge を渡って移住者や通勤者が増えるでしょう。更にマレーシア側で国境沿いの工業団地や都市の需要が高まる事が予想されます。

### 3. Pasir Panjang 地区の再開発

2040年のターミナル移管が終わると Pasir Panjang は港湾地区の役目を終えて、再開発を迎えます。これまでターミナルに近いことが優位性であった物流業者や海事産業関係の企業はトゥアス地区近隣へ移動することを検討することとなるでしょう。元ターミナル用地は海沿いの国立公園、高級コンドミニアム、テーマパークやゴルフ場など、開発が予想されます。

### 4. 港湾開発サービスの輸出

トゥアス新港の開発が計画通りに進み、シンガポールが最先端港湾開発の成功実績を手に入れた際には、そのノウハウを世界各国へ輸出することが考えられます。シンガポールの港湾運営事業を担う PSA International Pte Ltd は東南アジアではインドネシア、タイランド、ベトナム、東アジアでは中国、韓国、日本（北九州）へ進出しております。更に、南アジア・中東地域ではインド、サウジアラビア。ヨーロッパ地域ではベルギー、イタリア、ポーランド、ポルトガル、トルコ。アメリカ大陸地域ではアメリカ、カナダ、アルゼンチン、コロンビア、パナマと既に進出を拡大しており、20年後の世界ではより一層大きく広く世界へ進出して各国の港湾最適化を進めていくでしょう。

シンガポールの港湾産業はトゥアス新港の開発を経て更なる信用を獲得し、金融・IT とならぶ国家産業として、世界的な地位を築くことが予想されます。この先も成長を続けて日々姿を変えていくシンガポールから目が離せません。

< 訳注 >

1 Data.gov.sg

2 <https://www.straitstimes.com/singapore/full-steam-ahead-for-new-tuas-mega-port>

3 Data.gov.sg

4 <https://new.abb.com/news/ja/detail/35893/abb-to-electrify-autonomous-vehicles-for-new-port-in-singapore>

5 <https://port.today/boskalis-singapore-tuas-port-construction/>

#### 執筆者氏名

増子 祐一（ますこ ゆういち）

#### 経歴

神奈川県出身。2012年 拓殖大学政治経済学部卒業。在学中に1年間のインドネシア留学、現地日系物流企業での就業を経て、鈴江コーポレーション株式会社に入社。2018年2月からSUZUE SINGAPORE PTE. LTD. に出向中。

## 着任のご挨拶

シンガポール日本商工会議所 理事  
SOMPO INSURANCE SINGAPORE PTE LTD  
Managing Director  
菅原 哲夫



シンガポール日本商工会議所の皆様、SOMPOシンガポールの菅原でございます。この度、石垣の後任として着任いたしました。まだ、直接ご挨拶できていない方もおられる中、本紙面をお借りしてのご挨拶となり、たいへん恐縮でございますがどうぞよろしくお願いいたします。

今般のシンガポール赴任では、3月29日にシンガポールに入り、2週間のホテル待機を経て4月12日から市中を動くことができました。実は3月26日に日本の自宅の引越もあり、3月は慌ただしい日々を過ごしておりましたが、シンガポール入国後のホテル待機では、一転して室内から出られない日々となりました。当初は、体を休め心を落ち着かせるよい機会と言いつたおりましたが、次第にホテル生活に息苦しさを覚えるようになり、チェックアウト当日は晴れ晴れした気分になったことが思い出されます。

そのような環境下でも、ホテル待機期間の第一週目は競泳の池江璃花子さんが日本選手権で優勝し、リレー種目で五輪代表を決め、第二週目はゴルフの松山英樹さんがマスターズで優勝し、歴史的快挙を遂げた場面をテレビで観戦することができ、たいへん困難な状況や世界の舞台で挑戦する日本人アスリートが活躍する姿に触れ、ひとときながらホテル生活の息苦しさを忘れ、たいへん感動したことが思い出されます。

今回のシンガポール赴任は、二度目の海外赴任となります。一度目は、2013年から2018年までアメリカのノースカロライナ州・シャーロットという街への赴任でした。地域柄、日本人が少ないことから、病院等に日本人はおらず、日本の食材販売は小さな商店が1件のみ、日本語補習学校の運営は子供達の親が協力して手作りで運営という環境でしたが、アメリカ南部のおおらかな人々、多様性および自由と責任の両面がある社会に触れ、異なるルーツを持つ

人々が集まる異文化圏での生活を経験しました。

今回は、世界的にコロナの影響が続く状況下でのシンガポール赴任となりましたが、政府の強力なリーダーシップのもとに推進されるコロナ感染対策および街を歩く人々やビジネスに従事する人々の活気に触れ、さっそく、危機に直面した際における同国リーダーのリーダーシップ発揮や、ウィズコロナ・アフターコロナ時代の成長を睨んだ同国の戦略的かつ迅速な施策の遂行に触れられたような気がしております。

また、まだ訪れた場所はほんのわずかではありますが、高層ビルと歴史を感じる赤茶色屋根の建物、高層住宅と緑の木々、大規模なショッピングセンターとホーカーを集めたフードコートやコミュニティセンターなどのコントラストが印象的でした。日常では英語のほか中国語やその他の言語が使われ、2言語教育・多言語国家の姿も新鮮に映りました。先進的かつ美しい街づくりや、発展と安定を追求するため人づくりに取り組んできた国家の取組について、わずかながら肌で感じる事ができた気がしております。今後、様々な経験や人との出会いを通じて、さらにシンガポールの魅力を発見したいと思っております。

しばらくコロナの影響は続くことが予想されますが、今後、JCCIの活動に微力ながらお役に立ち、皆様と親しいお付き合いをさせていただけたらと存じます。また、シンガポールをはじめ、域内でビジネスを展開されておられる日系企業の皆様の安心・安全にお役に立てるよう努力してまいります。

末筆ではございますが、コロナ影響が落ち着いた際には、皆様とお会いしてお話できる機会がさらに増えることを楽しみにしつつ、皆様、皆様のご家族および同僚の方々の安全と健康を心よりお祈り申し上げます。着任のご挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

## 着任のご挨拶

シンガポール日本商工会議所 理事  
TAISEI CORPORATION  
General Manager  
谷内 康弘



シンガポール日本商工会議所の皆様、はじめまして。大成建設株式会社の谷内（たにうち）康弘と申します。堂免の後任として2020年4月に着任いたしました。この場をお借りしましてご挨拶申し上げます。

私のシンガポールとの関わりは2013年からで、当地のインフラプロジェクトを日本から営業担当として対応することから始まりました。その後、出張では何度も訪れていたのですが、赴任は今回が初めてです。

当地には昨年3月初旬に出張ベースで入国しました。もともと案件対応の出張で、3月末に一旦帰国し、辞令を受け取った上で着任と考えていましたが、新型コロナウイルスの影響で日・星間の国境がいつ閉じてもおかしくない状況でしたので、万が一の用心にと、スーツケース2つに多めの荷物を詰め込み、ゴルフバッグを担いで入国をいたしました。もともと単身赴任と決めていましたので、家族にも、もしかしたらこのまま赴任になるかも、と伝えての出発でした。中学生と小学生の息子達は割とあっけらかんと送り出してくれたのが、寂しいような心休まるような、不思議な気分で出国したものです。

入国後、案の定といいますか、3月中旬に国境が閉じ、日本に一旦帰国する計画は霧散、あれよあれよと4月初旬からのサーキットブレーカーに突入しました。EPの承認は3月末になんとか得られたものの、住まいの手当てが間に合わず、またサーキットブレーカー中は内覧もできず、結局7月末までの5か月間をサービスアパートメントで過ごすこととなりました。折角担いできたゴルフバッグもこうなってお荷物でしかなく、関係各所へのご挨拶や面談も叶わぬまま、ストレスフルな毎日を送っていましたので、Phase2への移行には深く安堵したところです。

今回の赴任は海外駐在としては2回目、3か国目となります。1回目の海外赴任は2007年のアラブ首長国連邦（UAE）に始まり、その後、隣国のカ

タールに移り、2012年まで駐在しました。UAEというドバイが非常に有名ですが、私が赴任したのは首都アブダビで、アブダビ近郊の無人島の開発工事と高速道路建設工事に携わりました。ヤス島という名前のその島には、フェラーリ・テーマパークやヤス・マリーナ・サーキットが（当社施工ではありませんが）私の赴任中に建設され、2009年以降F1グランプリが開催されていますので、ご存知の方もいらっしゃるかもしれません。

UAE赴任当時はまだスマホの黎明期で、日本の家族との会話はNokiaの携帯電話からの国際電話か電子メールかという時代でしたが、今回の赴任ではLineやZoomにていつでも場所を問わず家族と会話でき、隔世の感があります。

さて、当地の建設業界は外国人建設労務者の入国審査厳格化による不足と、それに伴う政府からの生産性向上の要請、BIMに代表されるデジタル・トランスフォーメーション（DX）の推進といった新たな波の中にあります。これらのテーマは日本国内の建設業界の課題に通じるところもありますが、一概に日本の対応が先行しているという訳ではなく、当地の仕組み、対応が先んじているところもあります。特にDXの面では、シンガポール政府を含めた当地の取組が加速していると感じています。そのような状況の中、ローカル企業やインターナショナル・コントラクターが数多く活躍する競争の激しい当地の市場において、日本企業としてどのような価値を提供できるのか、自問しながらの日々を過ごしています。

私はJCCIが設立された昭和44年度の生まれで、いわば同学年に当たります。JCCI設立の目的である、日星間の経済交流促進、当地における日本企業の発展、会員相互の交流・親睦に、少しでも貢献したいと考えておりますので、よろしく願いいたします。最後になりますが、会員企業の皆様の益々のご健勝・ご発展を祈念し、ご挨拶とさせていただきます。

## 着任のご挨拶

シンガポール日本商工会議所 理事  
TOKIO MARINE INSURANCE SINGAPORE LTD  
Managing Director  
澤田 克洋



シンガポール日本商工会議所の皆様、今般帰国した小林の後任として当地に赴任致しました東京海上シンガポールの澤田克洋でございます。青空を背に美しく咲き誇る桜を見ながら、次に見るのはいつになるのか・・・と一抹の寂しさを覚えつつ日本を出国したのが3月27日。五つ星のホテルとはいえ、2週間もの間、部屋の外に一歩も出ることを許されないという生涯初めての経験も相俟って、4月11日にホテルの外に出た時、目も開けていられないほどの強い日差しと赤道直下の高温多湿の気候に体がまったく付いていかず、不安が先行したことを今でも鮮明に覚えております。

海外赴任は2006年～2009年までのサンフランシスコに続いて今回は2回目となりますが、サンフランシスコといえば、シンガポール、シドニーと並び「3S」と称される、世界でも屈指の人気駐在場所でもあります。人が羨む勤務地を一度ならず二度も経験できるなど幸運と言わざるを得ません。

当時の米国といえばリーマンショックによる混乱の真ただ中にありましたが、歴史に残るあるニュースをリアルタイムで聞く機会に恵まれました。iPhoneの発売です。当時、米国のビジネスパーソンであれば誰もが使用していたのが「BlackBerry」。日本でもまだ珍しい携帯端末が当たり前のように普及している様子を目の当たりにし、彼我の差を痛感しました。しかし、一世を風靡した「BlackBerry」も、iPhoneの登場と共に瞬間に主役の座を奪われることになります。巨大ハイテク企業とベンチャー企業が集積し、世界中の注目を浴びるシリコンバレー。そこから程近い場所でまさに歴史の大きな転換点を迎えることができたのは幸運なことでありました。

さて、80年代初頭に放送された、あるTVCMをご記憶でしょうか？ビリヤード台の上を一人の男性が新聞を読みながら歩いていると、その周りを巨大なビリヤードの玉がゴロゴロと音を立てながら勢いよく転がってきます。「危ないっ！」と思った次の瞬間、幸いにもその男性は難を逃れます。しかし、そんな幸運はいつまでも続かないもの。間一髪の危

機に遭遇していたとは夢にも思わない彼の元にもついに不幸が訪れます・・・。そして次のようにナレーションが続きます。「あなたご自分の周りにどんな危険が転がっているか、お気づきになりますか？」



(YouTubeで『1982年ビリヤードCM』で検索するとご覧いただけます)

翻って、私の人生はどうでしょうか。自他ともに認める危険は多くの方のご支援をいただきながら、なんとか乗り越えたり、やり過ぎたりすることができました。一方、想像するだけでも恐ろしいのが、自分が気づいていない危険です。人は生きる限り、常に何らかの危険が付きまとい続けているもの。従来は、先人や諸先輩方の知恵を拝借することにより何とか解決できたものもあったでしょう。しかし、最近ではCOVID-19や異常気象など、これまで人類が誰も経験したことがない新たな危険が我々の暮らしを脅かすようになってきました。周囲のメンバーからも「引きが強い！」と言われつつスタートしたシンガポールでの生活も、「これまで運が良かったから大丈夫！」とたかをくくっているとCMの男性のようになってしまいそうです。不確実性が増し、先が見えない時代だからこそ、しっかりと用心しつつ、当地での任を全うしたいと思っております。

シンガポールというアジア経済の中心地で皆様とご一緒させていただけるのも何かのご縁です。シンガポール日本商工会議所の活動はもちろんのこと皆様のお役に立てるよう全力を尽くして参る所存です。COVID-19が終息し、まさに密なる接点を持たせていただくことができる日が早期に来ることを祈念しております。何卒、宜しくお願い致します。

## 他国日本商工会議所紹介、 最近の動向

このページでは、各地の在外日本商工会議所等から、  
現地の活動概要などに関する情報をお届けします。



名称 (日・英)	上海日本商工クラブ Shanghai Japanese Commerce & Industry Club		
住所	Shanghai International Trade Center, Room2702, West Yan'an Rd. 2201, Shanghai, China		
会員数	法人会員 2,238 社、 個人会員 124 名 (2021 年 5 月現在)	設立年	1982 年
TEL	+ 86-21-6275-2001	E-mail	admin@jpcic-sh.org

### 事務局からの一言

上海日本商工クラブは1982年12月の発足以来38年に亘り活動しており、現在では約2,400の会員を擁する世界最大規模の在外日本商工会組織となっております。2004年3月には「民間非企業組織」として正式に認可され、会員の皆様の事業活動の支援に加え、地域連絡会や業種別部会における会員間の交流促進、各種委員会による社会貢献・文化交流・日本人学校支援などを通じて、日中間の更なる経済交流の発展と友好促進に資することを目的としております。

### ○会員の全体動向○

入退会が毎年会員の数パーセントある中で、会員数は2013年をピークに以降ゆるやかな減少が続いています。退会理由は多岐にわたりますが、2020年は閉鎖や撤退を理由に退会する企業が多くなりました。新型コロナウイルスの感染拡大から中国国内経済は早期の回復を遂げたものの、企業に非常に厳しい影響を及ぼしたことが窺えます。中国での日本の食や生活日用雑貨の人気の影響を受けてか、農水食品部会や資源・化学品部会などは会員数が増加傾向にある一方で、早い時期に上海に進出した企業が多い繊維・紙パルプ部会や電機部会は減少傾向にあります。人件費の高騰や環境規制強化などとともに、同業種の中国企業の台頭による競争激化など、業界を取り巻く環境は大変厳しいものとなっております。

### ○コロナウイルス発生後の状況○

2020年1月23日に新型コロナウイルスの発生で武漢が封鎖されてから、既に1年以上が過ぎました。中国では、新型コロナウイルスの封じ込めに向け、徹底した防疫対策や水際対策が講じられ、国内の感染状況は皆無であり、経済も奇跡的な回復を遂げている中で、日系企業の業績も拡大しております。しかしながら、水際対策の影響で、日中間の人の移動は大幅に減少し、駐在員のビザ取得のための招聘状の発給は依然として制限されている状況が続いております。また、駐在員家族の招聘状の発給は非常に厳しく、上海日本人学校の児童・生徒数の減少にも影響しております。

### ○日中国交正常化50周年に向けて○

2022年には日中国交正常化50周年を迎えます。すでに北京では2022日中国交正常化50周年記念事業準備委員会が設立されていますが、上海日本商工クラブとしても、この大きな節目となる年に、会員の皆様の事業環境の向上のお役に立てるよう、また中国と日本が協力し、日中を含むアジアの発展にどのように寄与出来るのか皆様と共に考え、日中友好事業の推進に寄与できるよう尽力してまいります。

## 第604回理事会 議事録

日 時：2021年4月13日（火）11：30～12：00

場 所：日本人会 2階 ボールルーム（オンライン参加あり）

出席者：（日本人会）丸山会頭、竹内、宇野、小野、草野、土橋副会頭、大島、清洲、河田、藤運営担当理事、辻井、神田、佐々木、杉浦、阿部、谷口、仙波、中西、中條、酒井、大久保、若井、藤田、石垣、菅原、平井、谷内、澤田、馬場理事、新居、伊藤、久富参与、清水事務局長  
（オンライン）小林（広）、田中、小出、高原、宮崎、宮本理事、江口様、渡邊監事 計41名

丸山会頭が議長となって開会した。

### 議 事：

#### 1. 前回（第603回）議事録

丸山会頭が前回（第603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) 2021年活動方針について

丸山会頭より、先の総会で表明のあった通り、2021年の会議所活動を「企業ニーズと環境変化に対応する事業活動の追求」を基本方針としてすすめていく旨説明があった。従来の取り組みを踏襲しながらも、各種新規事業に加えて、基盤強化にも努めていく旨、説明があった。活動方針について理事に諮られたところ異議なく承認された。

##### (2) 2021年理事の担当職務分担（案）について

清水事務局長より、正副会頭、運営担当理事、各委員会について説明があった。各理事の担当職務について理事に諮られたところ異議なく承認された。

##### (3) 2021年監事・参与の委嘱について

丸山会頭より、2021年度の監事として、渡邊園子氏（日経グループアジア本社）、参与として新居公使（日本国大使館）、伊藤書記官（日本国大使館）、久富所長（ジェットロシンガポール）に委嘱したい旨の提案があり、理事に諮られたところ異議なく承認された。

##### (4) 「FYIstival -The Japan Edition-」への後援名義付与について

「FYIstival -The Japan Edition-」について、シンガポールビジネス連盟（SBF）から後援名義付与の申請があった。本事業は、日本企業とシンガポール企業の交流を促進することを目的に、オンラインでの情報掲載、ウェビナー、マッチングの3セッションから構成されており、4月末頃から6月にかけての実施を予定している。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。

##### (5) 「Webinar 日本を仲裁地とする国際仲裁の拡大のために」への後援について

「Webinar 日本を仲裁地とする国際仲裁の拡大のために」について、日本商事仲裁協会から後援名義付与の申請があった。本事業は、国際仲裁の活性化や日系企業への日本による仲裁の認識向上を目的に、5月31日に開催される。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。

**(6) 「HR Forum 2021」 への後援について**

「HR Forum 2021」について、JACリクルートメントから後援名義付与の申請があった。本イベントは、アジア地域の日経企業のHR問題に対する最新情報を包括的に共有することで、日系企業のレベルアップにつながる場を提供することを目的とし、7月13日から15日にかけてZoomを利用して実施する。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。

**(7) 入退会について**

清水事務局長より4法人会員、1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727社、個人会員68名、計795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**

丸山会頭から今後5月上旬にかけて各部会総会の開催が予定されている旨、報告があった。

**(2) 部会・委員会からの報告**

・部会長の委嘱について

4月8日に金融・保険部会の部会総会が開かれ、部会長としてみずほ銀行の竹内副会頭が選出され、会頭として正式に委嘱する旨、丸山会頭から報告された。

・2021年度賃金調査について

賃金調査委員会 宮本委員長より、4月1日から6月11日にかけて、賃金調査を実施している旨、説明があり、各社の協力を依頼した。

**(3) その他**

清水事務局長より、2021年度の理事会・総会開催予定について報告があった。

以 上

**<入会承認会員一覧（2021年5月理事会）>**

会 員 名	格付	備 考
NETMARKS SINGAPORE PTE LTD [法人サービス・IT部会]	B (法人)	IT Network Infrastructure Services 現地法人（合資） 設立登記：1999年11月 従業員数：10（派遣邦人1）
HIT SINGAPORE PTE LTD [生活産業部会]	C (法人)	屋外サーイネージの企画運営・マーケティング 調査・施工・メンテナンス業務 現地法人（100%日本出資） 設立登記：2019年6月 従業員数：6（派遣邦人2）

最近の推移：

( '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、( '19年10月) 820会員、( '19年11月) 830会員、( '19年12月) 831会員、( '20年1月) 827会員、( '20年2月) 824会員、( '20年3月) 823会員、( '20年4月) 824会員、( '20年5月) 823会員、( '20年5月) 823会員、( '20年6月) 822会員、( '20年7月) 821会員、( '20年9月) 813会員、( '20年10月) 817会員、( '20年11月) 813会員、( '20年12月) 815会員、( '21年1月) 805会員、( '21年2月) 801会員、( '21年3月) 800会員、( '21年4月) 795会員

アクセス案内

Access

# シンガポール日本商工会議所

Japanese Chamber of Commerce & Industry, Singapore (JCCI)

住所  
Address

10 Shenton Way, #12-04/05 MAS Building Singapore 079117

電話番号  
Telephone

(65) 6221-0541



## 事前登録のご案内

Notice of Pre-registration

MASビルのセキュリティ上の理由から、お越し頂く方全員の事前登録が必要となります。

Due to security reason of MAS Building (Monetary Authority of Singapore), all visitors must be pre-registered prior to their arrival at MAS Building. To facilitate pre-registration, JCCI will need to obtain following details.

- 1 名前(英語) / Your name
- 2 NRIC(The National Registration Identity Card)、FIN(Foreign Identification Number)、もしくはパスポート番号の下4桁 / Last 4 digit of your NRIC, FIN No. or passport No.
- 3 国籍(日本人以外の場合) / Nationality

以上3点をメールもしくはお電話にて、必ず事前にご連絡をお願いいたします。

Please inform your particulars at least a day before your visit.

2021年6月1日現在、COVID-19の影響で、入館には追加での書類提出が必要です。事前に事務局までご連絡下さい。

As of 1<sup>st</sup> Jun 2021, MAS requires all the visitors to submit "Visitor Declaration Form" as a precautionary measure to reduce the spread of COVID-19.

アクセス  
Access



電車でお越しの方  
By Train

Tanjong Pagar 駅下車 (East West MRT line)  
(C/D/H 出口) から徒歩約5分  
5min walk from C, D & H  
(Tanjong Pagar station, East West MRT line)

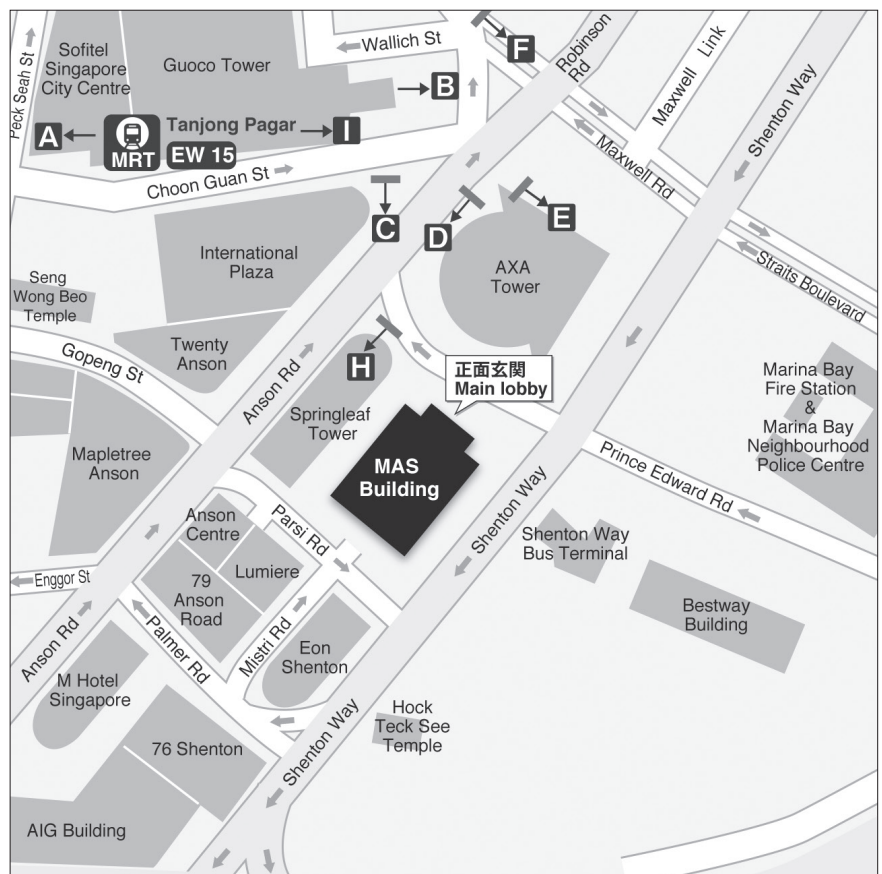


車でお越しの方  
By Car

MASビルには駐車場がございませんので、お近くの駐車場をご利用下さい。  
Please note that public carpark is not available at MAS Building. Kindly find nearest carpark.



地図はこちらからも確認ができます。  
You can also check map from here.





会員の皆様の事業・商品PR支援のため、  
 機関紙「月報」への広告掲載サービス(有料)を実施しています。

機関紙  
 「月報」

# 広告大募集!!

「月報」は会員企業ならびに、シンガポール国内外の公的機関関係者に印刷物として配布しています。またPDF版も作成し、メールでの配信を行っています。



## 名称

シンガポール日本商工会議所機関紙「月報」

## 発行

月1回(各月初旬発行)

## 発行数

約900部(2021年5月現在)

## メール配信数

約2,200通(2021年5月現在)

## 体裁

中綴じ冊子(A4サイズ)

## 内容

各業界の動向等を取り上げた特集記事、  
 JCCIの活動報告、お知らせ など

## 広告掲載概要

- 広告はどこでもご利用いただけます。尚、申込は先着順で受け付けます。
- 1か月単位でご利用いただけます。
- 広告によっては、掲載をお受けできないことがありますので、ご了承ください。

## 掲載費用

- 年間申込(12か月)時は、1か月分の掲載費を免除いたします。
- GST別途要

掲載箇所	サイズ	色	1発行(会員価格)	1発行(非会員価格)
表紙裏(IFC)	Full Pg	カラー(4C)	S\$800	S\$1,200
裏表紙裏(IBC)	Full Pg	カラー(4C)	S\$700	S\$1,100
裏表紙(OBC)	Full Pg	カラー(4C)	S\$900	S\$1,300
掲載場所指定なし(ROP)	Full Pg	白黒(1C)	S\$500	S\$ 800
掲載場所指定なし(ROP)	Half Pg	白黒(1C)	S\$300	S\$ 500

## サービス ご利用の 流れ

1 メールかお電話で、本サービスのご利用希望の旨をご連絡下さい。



[info@jcci.org.sg](mailto:info@jcci.org.sg)



+65-6221-0541

(担当:小寺)

2 掲載希望月・期間及び掲載箇所・サイズを確認の上、  
 原稿ご提出の締切をご連絡いたします。

※通常、掲載希望月の約1か月前を原稿提出の締め切りに設定させて頂いております。

3 頂きました原稿は、JCCI 広報委員会で内容を確認し、  
 掲載頂ける場合には、請求書を発行いたします。

※原稿内容について、修正をお願いする場合があります。

4 入金確認後、広告を掲載いたします。

本件担当

JCCI事務局(担当:小寺)

お気軽にお問い合わせください。

E-mail

[info@jcci.org.sg](mailto:info@jcci.org.sg)

TEL

+65-6221-0541

# 月報 June, 2021

## 編集後記

JCCI月報6月号をご覧いただき、ありがとうございます。今月号も、多様なジャンルの記事をご執筆いただいております。

昨年のサーキットブレーカーから1年が経ち、ワクチン接種も進みようやく市内感染もおさまってきて社会が緩やかに回復に向かうかと思いきや、複数の変異株による感染者が増加傾向にあり、ここにきてまた規制が厳しくなりつつあります。

日本人は元来、清潔を好む民族だと言われていますが、コロナ禍をきっかけにこれまで以上に手洗いやうがい、消毒を頻繁に行う方が増えたと思います。私自身、在宅中にも頻繁に手を洗い、外から帰宅すると手洗いうがいはもちろんのこと、シャワーを浴び衣服を全部着替えるという徹底した対応を行ってまいりました。その結果、顔や首、手脚に発疹ができてしまい、しばらく苦しみました。皮膚科医の先生によると、サーキットブレーカー辺りからこのような症状の患者が増えているとのこと。原因の一つとして、石鹸や消毒で過剰に皮膚に負担を与えてしまい、刺激で弱ってしまっているのだそうです。私の場合は、処方された薬の塗布と保湿をしっかり行うことで、改善することができました。

直近の感染者の増加傾向で、また感染対策に一層力を入れる方が増えるかと思いますが、家にいる間は保湿にも気を付けてみてください。もちろん身体を動かすことや、食生活の栄養バランスにも気を配っていきましょう。一日も早く、また自由に活動ができる社会になることを願っております。

末筆ではございますが、ご多忙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：GLICO ASIA PACIFIC PTE LTD 高谷 由布子)



左：永見 右：高谷

○名前：永見 亜弓 (ながみ あゆみ)  
○出身：広島県広島市  
○在星歴：13年8か月 (2007年9月～)  
○会社名：JAC RECRUITMENT PTE. LTD.  
○仕事内容：人材紹介会社での営業、人事周りのコンサルティング  
○趣味：写真 (アルビレックス新潟シンガポールオフィシャルフォトグラファー)  
○シンガポールのお気に入り：多種多様な人々や文化、人の温かさ、コンパクトさ。  
○月報読者の皆様へ：まだまだコロナの影響が続きますが、人のつながりを大切に。制限はありますがリアルにお会いしていきたいと思っております。この月報を通して、新たな発見があれば幸いです。

○名前：高谷 由布子 (たかたに ゆうこ)  
○出身地：兵庫県明石市  
○在星歴：3年6か月 (2018年1月～)  
○会社名：GLICO ASIA PACIFIC PTE LTD  
○仕事内容：ASEAN地域における社内外のコーポレートコミュニケーション、お客様対応、CSR  
○趣味：観劇、ヨガ、好きなYouTubeを2倍速で見ること  
○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：寄稿記事を通じて、新たな知識や発見を得ることに、いつもわくわくしております。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。寄稿がきっかけで、新たなビジネスに繋がったという話もよく耳にします。執筆してみたいという方は、ぜひ広報委員までご一報ください。

## 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/

## < 2021年7月号月報 掲載予定記事一覧 >

- ①気候変動等を含むシンガポールの環境対応の取組みと今後の展望  
SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION 木嶋 聡
- ②ニューノーマルに向けた地域統括拠点としての法務・コンプライアンス対応  
NAGASHIMA OHNO & TSUNEMATSU SINGAPORE LLP 福井 信雄
- ③テクノロジーファーストではなく、ヒューマンファースト  
SOLXYZ CO., LTD. 高橋 湧熙
- ④世界有数の港湾都市シンガポールにおける海運の重要性とデジタル化について  
VOYAGER WORLDWIDE PTE LTD. 山住 高広

\*タイトル及び記事内容については、執筆者の都合により変更される場合があります。

# One Asia Lawyers Group / 弁護士法人OneAsia

## 日本・アジアをつなぐワンストップの法律の プラットフォームを創造する

### アジアの法律アドバイスをワンストップで提供

アジアの経済発展や人口増加等に伴い、アジア各国に展開する日本企業が増加を続けています。One Asia Lawyers Groupは、東南アジア・南アジアなどのアジア各国の法律情報を、ワンストップでシームレスに提供するために設立された法律事務所グループです。当グループは、現在、日本国内（東京・大阪）の他に、ブルネイを除く全てのASEAN加盟国、インドを中心とした南アジア各国、そしてオーストラリア、ニュージーランド、イギリスの19か国にオフィスを展開しています。そして、それぞれのオフィスに日本法弁護士・専門家を配置し、現地の法律事務所と緊密に提携しながら、アジア太平洋地域に展開する日本企業にワンストップのリーガルサービスを提供しています。

One Asia Lawyers Groupの特徴は、アジア各国

の現地に根付いたリーガルサービスの提供です。例えば、当グループのシンガポールにおいては、日本法・シンガポール両資格を有する、シンガポール裁判所で代理が可能な日本人弁護士が揃っており、タイ・ベトナム・ラオスなどの英語が公用語ではない法域においてはタイ語・ベトナム語・ラオス語などの現地言語にも堪能で、在住経験が長い経験豊富な日本人専門家が揃っております。さらに各国の日本人メンバーは現地において10年以上居住したメンバーもいるなど、アジア現地における法律実務、商習慣に精通した専門家が現地に根付いたプラクティカルなアドバイスを提供しています。そして、そのネットワークを活かして、日本本社、シンガポールやタイの統括会社にワンストップのリーガルサービスを提供しています。



### One Asia Lawyers Group / 弁護士法人One Asia

One Asia Lawyers Groupはアジア各国のリーガルアドバイスを、シームレスに、ワンストップで提供するために設立された日本で最初のアジア法務特化型の法律事務所です。2020年10月にはオーストラリア・ニュージーランドオフィスを開設しています。

弁護士・スタッフ数：約300名（シンガポール23名、タイ19名、マレーシア10名、インドネシア13名、ベトナム22名、フィリピン20名、カンボジア38名、ラオス7名、ミャンマー20名、南アジア25名、オーストラリア・ニュージーランド60名、東京40名、大阪9名）

所在地：東京都千代田区霞が関3-2-5

霞が関ビルディング31階

電話番号：03-6550-9000

ウェブサイトアドレス：<https://oneasia.legal/>

メールアドレス：[info@oneasia.legal](mailto:info@oneasia.legal)

One Asia Lawyers Groupのシンガポール事務所はFocus Law Asia LLCです。Focus Law Asia LLCにおいては、日本法弁護士で初めてシンガポール法資格を取得した弁護士をはじめ経験のある日本人弁護士などのジャパニーズデスクおよそ10名、シンガポール人弁護士等も合わせて総勢およそ25名にて、シンガポールにおける様々なリーガルニーズに対応しております。

One Asia Lawyers Group : Focus Law Asia LLC

Address : 16 Raffles Quay #16-04 Hong Leong Building Singapore 048581

[info@oneasia.legal](mailto:info@oneasia.legal)

ダイレクトに情報発信しませんか？

# WEBバナー広告 大募集

**B12  
P11**  
キャンペーン  
実施中

お得な  
特典

**B12P11**とは？  
(Buy 12 months & Pay 11 months)

年間契約で**1か月分無料!**

会員の皆様の事業・商品PR情報を掲載!

メリット  
**1**

## 宣伝効果

自社のホームページへの誘導ができ、アクセス数のアップが望めます

メリット  
**2**

## 費用対効果

年間申込時には月々**SGD165**(GST別)と非常に安価(B12P11利用時)  
※1月当たりSGD180(GST別)で1か月単位での利用も可

メリット  
**3**

## SEOの効果

自社の検索ランキングを上位にあげることができます

JCCIのホームページは、  
月あたり約20,000ビュー!



シンガポール日本商工会議所HP (<https://www.jcci.org.sg/>) トップページ

## サービスご利用の流れ



info@jcci.org.sgへ  
本サービスご利用  
希望の旨をご連絡  
ください。



申込書をご記入いた  
だき、掲載内容を  
確認いたします。



バナー広告の掲載  
確定後、請求書  
(E-invoice) を  
お送りします。

本件担当

JCCI事務局(担当:リンゴ)  
お気軽にお問い合わせください。

E-mail

info@jcci.org.sg

