

けんしんシンガポールレポート

シンガポール駐在員事務所開設 3 周年

昨年 10 月 27 日、おかげさまで、けんしん BANK シンガポール駐在員事務所は開設 3 周年を迎えることができました。これも偏に、多くの皆様のご支援とご協力の賜物であると感謝いたします。今後も引き続き、長野県企業の皆様のお役に立てるよう活動していく所存です。

今回は、シンガポール駐在員事務所開設 3 周年に際し、現地有識者を長野県へ招いて開催した、「シンガポール駐在員事務所開設 3 周年記念セミナー」の様子をご紹介します。

【 要 旨 】

- おかげさまで、けんしん BANK シンガポール駐在員事務所は開設 3 周年。
- シンガポール駐在員事務所開設 3 周年を記念し、エコノミスト、コンサルタント、銀行関係者等、有識者を迎え「海外ビジネスセミナー」を開催。
- 講演では、マクロ的な視点で現在の世界情勢や ASEAN の経済状況、ビジネス環境、ビジネスチャンス等と、リソースが限られる中小企業が海外企業、外国人とビジネスを行っていくための具体的ポイント、ASEAN 諸国とのビジネスを成功させるための着眼点、必要な態勢整備等について解説。
- 現在の世界情勢の話題として、英国の EU 離脱、米中貿易戦争について解説。米国の保護主義に疑問を呈する話も。
- 現在の世界情勢を踏まえた上で ASEAN でのビジネスチャンスも解説。人口成長が著しいアジア、とりわけ ASEAN 諸国においては、今後も経済成長が期待され、中間層以上の飛躍的な増加が期待される。その結果、事業・市場の多角化・多様化が求められ、ビジネスチャンスも広がるとのこと。
- アジアにアンテナを張ることで世界中が商圏になるとの話も。
- 「海外向けビジネス成功のコツ」として、①目的の明確化、②タイミングの重要性、③成長領域での事業展開、等を指摘。また、社会インフラの劇的な変化により、一層海外向けビジネスの環境が整備され、事業の構築・本質を外さなければ成功しやすい環境になってきていると解説。
- 長野県へのインバウンドでは、客観的なマーケティングと共に、モバイル広告・スマートフォンの効果的な活用を提案。

1. セミナー概要

セミナーは、「シンガポールを介した ASEAN への投資～海外ビジネスの可能性を探る～」と題し、シンガポール三大銀行の 1 つ United Overseas 銀行(以下 UOB)エコノミスト、フランス・タン氏、マレーシア・ジョホールバルと東京に拠点を置き日本企業の海外進出支援等で活躍する MC International Sdn Bhd(マレーシア)、スカイキャピタルグループ(東京)代表取締役の志村暢彦氏、UOB 東京支店トレジャリーマネージャー税所秀仁氏の 3 氏を講師に迎え、開催しました。

第一部ではフランス・タン氏から、マクロ的な視点で現在の世界情勢や ASEAN の経済状況、ビジネス環境、ビジネスチャンス等について、第二部では志村氏から、リソースが限られる中小企業が海外企業、外国人とビジネスを行っていくための具体的ポイント、ASEAN 諸国とのビジネスを成功させるための着眼点、必要な態勢整備等について、それぞれ解説頂きました。

た。また、最後に税所氏より、シンガポール三大銀行の中で一番の海外店舗網を有する UOB の強み等について紹介頂きました。

2. 第一部：フランシス・タン氏講演概要

フランシス・タン氏からは「ASEAN2030：保護主義が台頭する真ただ中での ASEAN への投資機会」と題し講演頂きました。

冒頭、現在の世界情勢が解説されました。

英国の EU 離脱については、「カンボジアを除くアジアの国々は、英国との貿易割合はわずかであり、日本、アジアへの影響は限定的」「特に日本は貿易相手国、貿易品も多様化し、バスケットの中身はバランスが取れている」と解説されました。ただし、「対英国」の問題はそう大きくはないとする一方で、留意点として、「英国の EU 離脱を契機とする、EU の更なる分断の可能性」が挙げられました。

米中貿易戦争に関しては、「両国が衝突した場合の影響はかなり大きい、本当に両国が衝突するかわからない！」とした上で、両国の主要貿易品・貿易額のデータやスマイルカーブ現象を交え、「トランプ政権の公約は、雇用を米国に戻す＝製造現場をアメリカに戻す政策である。ただ、台頭し始めた頃の中国と違い、米中貿易の中身は変わってきている。実は 2007 年以降、中国から米国への輸出は、工作機械等の資本財が占めるウエイトが高まっており、高関税を掛ければ、中国から機械を購入して製造する米国製品は高額になる」と解説しました。また、「製造工程は製造業の一部に過ぎない。製造業のスマイルカーブを考えれば、R&D や設計部門の上流、もしくは営業・アフターサービスの下流域が付加価値の一番高い部分。 아이폰も製造部分の付加価値は 24 ドル程度である一方、設計・サービス部門での付加価値は 100 ドル超。現在、米国はスマイルカーブの最上流、最下流に位置しており、何故今、付加価値の低い部分へ戻ろうとしているのかわからない」と疑問を呈しました。

続いて、現在の世界情勢を踏まえた上で、「何故 ASEAN にビジネスチャンスがあるのか」をデータに基づき解説頂きました。同氏によれば、「21 世紀はアジアの時代。今後、経済の中心は人口成長が著しいアジアへ向かう。特に中間層以上の飛躍的な伸びが期待される」とのこと。また、「ASEAN 各国は経済成長と共に農村・地方から都市へ人の移動が発生する」「都市化と所得水準にはデータの的に正の相関関係があり、都市化が進めば所得も上がる」「都市化、高所得化により、より高品質の物を求めるようになり、その結果、事業・市場の多角化・多様化が求められ、ビジネスチャンスも広がる」「ASEAN 諸国は経済成長の S 字曲線が始まったばかりの国が多く、今後 20 年～30 年を掛けて都市化＝所得水準アップ＝市場の多様化が進む。更に、先進国が歩んだ過程より短期間で所得倍増を実現させる。ASEAN は成長し、成長し、成長する」としました。一方で、「自分の好きなものの中ただけで物事を決めるべきではない。欲しいものと必要なものは違う場合も多い。今回のようなセミナーの機会を、将来を見据えた新たな可能性を探る機会として欲しい」と結びました。



フランシス・タン氏 講演の様子

3. 第二部：志村氏講演概要

志村氏からは「海外向けビジネス成功のコツ」と題し、講演頂きました。講演冒頭、これまでの海外進出支援の経験から、「海外向けビジネスに取り組むことで新たな収益機会を得ることができる。従来のしがらみにとらわれない視点・発想により社内活性化にも寄与する」と解説。また、フランシス・タン氏同様、「未来をある程度正確に把握できる数少ないデータ」として、生産年齢人口の平均増加率を指摘。「コスト、市場の成長、人的スキル等から、これからはアジア諸国が有望。また、アフリカ市場へもアジアを経由しての展開が可能」とし、アジアにアンテナを張ることで世界中が商圈になると解説されました。

海外向けビジネスを開始するにあたっては、「人・技術・経営の多角化(売上の分散)」等、進出目的の検討が必須とのこと。その上で、「解くべき課題と解かれるべきタイミングが合わなければ、先見の明があっても失敗に終わる。海外事業はタイミングも重要である」と述べられました。また、「成長領域で事業展開することが成功への近道。普通のことを行うだけでも伸びるが、ムーブメントをどう起こすか!? を考えれば、一層大きな事業展開が期待できる」との解説もなされました。更に、「ここ数年でトラフィックチャネルの劇的な変化(SNS の拡大)、スマートフォンの処理能力向上によるコスト構造の変化、フィンテックやAI の発達に伴う規制緩和・ボーダーレス化等、社会インフラが劇的に変わってきている。翻訳機能等、今までできなかったサービスもどんどん生まれ、これまで不可能であったことが可能な社会になってきており、海外向けビジネスがしやすい環境も整備されてきている。事業の構築・本質を外さなければ成功しやすい環境になっている」と述べられました。

また、アウトバウンドに加え、「長野県へのインバウンド」の視点でも講演を頂きました。同氏は今回のセミナーに先立ち、長野観光をした際の印象として、「長野県民は非常にフレンドリーで優しい。営業スマイルではなく本当に自然と優しさが滲み出ている。海外では無愛想な人が多い中で、マレーシア人はフレンドリーという評判があり、住んでいて本当にそう感じていたが、マレーシアの比ではない。長野県民の優しさが非常に印象的であり、インバウンド面では最高のポイントである」と長野県に対する好印象が語られました。

一方で、「正直なところ、まだ長野県は外国人に知られていない。世界の事情を客観的に知り、マーケティングを行うことが重要」との見解を示した上で、社会インフラの変化、AI の発展を再度指摘し、「世界ではモバイル広告が市場を席捲しており、Facebook 等を効果的に活用するべき。スマートフォンを活用して何が出来るのか!? を考えるのは、今の時代の経営者の役割ではないか」との話もなされました。



志村暢彦氏 講演の様子

4. 終わりに

シンガポール駐在員事務所開設 3 周年という時節を捉え、海外向けビジネスセミナーを開催しました。地域経済の縮小が予想される中、今回の「海外向けビジネスセミナー」が皆様の今後の事業展開を考える契機となりましたら幸いです。

海外での事業展開では、日本では考えられない事態も多々発生するかと存じます(この 3 年、身を持って感じておりますが…)。海外向けビジネスを検討される皆様にそういったリスク、不

安を少しでも回避し、新たなビジネスチャンスを掴んで頂くご支援ができますよう、今後も現地有識者等とのネットワークを活かしながら情報提供等できるよう努めて参ります。

駐在生活記

シンガポール生活 早3年

シンガポールでの生活も早丸3年を迎えました。赴任当時は毎日がドキドキしながらの生活で、ただただ、毎日発生する目の前の事態をこなすだけという、決して、駐在員としての役割を果たしているとは言えないお恥ずかしい毎日でした。

ただ、「慣れ」というものは恐ろしいもので、異国の地とはいえ、3年も経過すると、不自由もなく、なんとか生活できるものだ!と感じるどころか、厚かましくも「休日の過ごし方に困る!」と小国ゆえの愚痴をこぼし始める始末です。ただ、これも多様性を許容する多民族国家「シンガポール」ならではの風土に因るところが大きいのでは!と思っています。

さて、この「3年」という区切りで、初の海外生活を振り返ってみると、赴任当時から懇意にして頂いている方の言葉が蘇ります。赴任当初、「言葉もろくに出来ない筆者(今でも大してできませんが…)に何ができるのか!?!」と思案していた頃、「言葉ができないから海外で仕事ができない、という事ではない。ある話題、事象について理解していなかったり、理解しようとする努力をしなければ、例え相手と日本語で話をしても意思の疎通・理解はできないし、仕事としての結果はでない」とのアドバイスが思い出されます。

その言葉を踏まえ、この3年を振り返るとどうだったのか!?

時の経過とともに、慣れきってしまい、知る努力・理解する努力が薄れてきて、行動範囲が狭くなっているのでは?と反省しています。今一度、初心に立ち返り、新たな気付きを皆様にお伝えしていけたら!と感じています。

海外ど素人の筆者でも不自由なく生活できるシンガポール。その時々ではあまり感じませんでしたが、シンガポールも日々変化しているのだと気づきます。これまでのレポート本編でも取り上げてきましたが、シンガポールでは大きな突然の変化を感じることはありませんが、長期的かつ計画的な視野で歩を進める国であると、今更ながら感心します。シンガポール同様、また、これから日々少しずつでも成長できるよう、心を新たにす今日この頃です! (筆者:本島 清隆)



埋め立てによる国土開発も長期的、計画的に。
街の風景もゆっくりと着実に変化をしていく。



鉄道も計画的に日々延伸、新設工事が続く。

ここに記載されている情報は、情報提供を目的として作成したもので、何らかの勧誘を行うものではありません。当資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成しておりますが、その正確性や妥当性を保証するものではありません。ご利用にあたってはお客様ご自身でご判断くださいますようお願い申し上げます。