

月報

1986 2 月 號

シンガポール日本商工會議所

〈 目 次 〉

(1986年2月号)

SEAFDEC 調査部局—日本の1つの技術協力	(東南アジア漁業 開発センター調 査部局)	長谷川 浩	1
シンガポールのたばこ	(日本たばこイン ターナショナル 株式会社)	藤井 誠一	13
日本・シンガポールにおけるビルディング・メン テナンス業について	(東京美装興業 シンガポール)	井上 達雄	27
シンガポールのホテル事情	(Shangri-La Hotel)	道源 陽爾	36
シンガポール在住日本人のための個人所得税の解説 (公認会計士)	池上 玄		39
1986 年賃金改定調査結果	(事 務 局)		59
会員紹介	(全国信用金庫連合会)		63
資料案内			64
編集後記			66

SEAFDEC 調査部局— 日本の 1 つの技術協力

東南アジア漁業開発センター 調査部局

長谷川 浩

始めに

会員の皆様は恐らく当部局の何者であるかも御存じないと思いますので、今回執筆御依頼の機会に、当部局の紹介を若干させていただきたく思います。シンガポールにおける日本の国際機関を通じての技術協力的一端でも御理解いただければ幸いです。

SEAFDEC 調査部局と云う組織

SEAFDECとは正式の名称、Southeast Asian Fisheries Development Centre からとった略称であり、日本語では東南アジア漁業開発センターと呼ばれている。1966年の第1回 ASEAN 閣僚会議における提案に基き、1967年バンコクにおいて、当SEAFDECの設立協定が日本、タイ、シンガポール、フィリピン、マレーシアおよびヴェトナムの6ヶ国間で結ばれた。原協定加盟国中ヴェトナムは1975年より活動を停止して、現在加盟国は他の5ヶ国である。本センターは現在の加盟国の他にビルマ、カンボジア、インドネシア、ラオス、ブルネーに対しても開放されている。本協定により、タイにSEAFDEC事務局および漁業関係者の訓練部局、フィリピンに養殖部局、シンガポールに調査部局が設置された。本部局はシンガポール島の東端、即ち、空港の更に北東のChangi Pointに位置し、Pulau Ubinが目の前にあり、当部局とPulau Ubinの間を数千トンの貨物船、軍艦なども行き来する。

当部局は上記の如く3部局の1つとして設置された国際機関であり、2国協定による或る特定のプロジェクトのために設立されたものではない。始めは、“海洋資源の調査”を目的としていたが、1974年事情があって資源調査の仕事が出来なくなった。そこで、当部局の以後の在り方を決めるため、1976年に前東京水産大学々長天野博士を団長

とする調査団が加盟各国に派遣された。その勧告も考慮し、理事会で当部局が以後“水産物処理加工技術”の業務を行うよう決定された。当部局の英文略称 MFRD (Marine Fisheries Research Department) 日本名“調査部局”は元のままで、現在では適当とは云えない。日本においては“加工部局”と呼び習はされていて、派遣される日本人専門家の公用旅券における官職欄には“Expert on post-harvest technology”と記載されている。

協定により部局長は部局が置かれている加盟国の勧告、次長は日本政府の勧告に基きそれぞれ理事会で任命される。筆者は当部局が加工部局に転換されてから3代目の次長に当る。筆者のほかに現在2名の日本人専門家が派遣されていて技術指導に当たっている。当部局の現地職員は凡てがシンガポール政府の Ministry of National Development の Primary Production Department に属していて、現在事務系職員を含め、23名であり、内技術関係は12名である。この12名が我々日本人専門家の技術指導のカウンターパートになる。

当部局の運営に要する費用は、日本並にシンガポール政府より供与されている。即ち、現地職員の人件費と経常費の一部とはシンガポール政府より供与され、残りの経常費、日本人専門家の派遣費、実験、研究用機器その他の設備費、加盟国への技術移転のための training course, extension 開催用の費用は日本政府より供与されている。その比は約40:60位になる。

活 動

大きく分ければ、加盟各国への技術移転のための training course, extension work の開催と技術移転に必要な開発研究である。

先に述べた天野調査団は当部局の水産加工技術の業務を行うに当り、重要な課題として“生鮮魚介類の鮮度保持技術”と“伝統的加工品の品質改善”とを勧告された。具体的には、後者の対象として fish ball を例とする魚肉練製品の製造法並に品質の改良と新製品の開発を、前者の対象としては東南アジアで生鮮魚類として比較的市場価値の高い魚

種、例えば Grouper, Siakap, Pomfret等を取上げ、それらの鮮度保持、それに必要な品質管理技術の移転を目標と設定した。準備期間をおいて前者は1979年、後者は1981年より本格的な活動を開始した。

日本人専門家はまず当部局の技術職員の教育から始めなければならなかった。先に述べた技術関係職員12名中所謂 officer が7名で、他は Laboratory Technicianである。officer中、Honour Degreeを持つものが5名、Technicianの凡てが“A” Level 或はPre-University終了者であり、日本とは違う意味の激しい幾つもの試験関門をくぐり抜けて来た者だけに、優秀な能力を持つ者達と云える。問題は彼等の経歴、経験にあった。御承知の如く、シンガポールの大学には、現在でこそ工学部門にはあるが、少くとも自然科学分野では応用科学に分類出来る学科はない。Faculty of Scienceがあるだけである。我々のカウンターパートの officer 達は理学部の動物学科の出身者達である。当部局が海洋調査の時代には、魚類分類などに腕が振えたかもしれないが、魚の post-harvest の仕事になり、死んで水揚げされた魚を、さてどうするかと云うことになる、そのままでは能力が生かされなくなった。純粋科学でも或る程度そうであるが、応用科学は、云い方を変えれば総合科学であり、極端に云えば数学から経済まで、物理、化学から衛生、公害までに目を配る必要がある。日本人専門家達は化学的、物理的分析法、分析機器の使用、操作法、魚肉練製品の製造機械の組立、運転、使用後の洗浄法から1つ1つ彼等に技術移転して行った。それは化学、蛋白化学、水産化学等、油脂化学等の教育であるとも云える。教育とは繰返しであり、一過性の training course や extensionとは違う。技術移転と云っても、日本の優秀な技術がそのまま南方魚種に適用出来るとは限らない。直面する問題点に対しては、どう云う知識、技術を、どう適用して解決して行くか日本人専門家とカウンターパートとが協同し、問題点と格闘して行く間に、自ずから感得させて行くものでもある。蚕が糸を吐き出すような、単なる知識の口うつしではない。

先に述べた如く、当部局は SEAFDEC と云う国際機関の一部局であ

り、シンガポール政府との2国間協定によるものではない。当部局が在る地元と云うことで、シンガポール政府関係機関とは積極的に協力し、自然に密接な関係が形成されてはいるが、シンガポール政府の職員である当部局職員への技術移転だけで事足りると云うわけには行かない。先ず当部局へ移転した技術およびその移転のために開発した技術を、加盟国へ再移転することも当部局の責務の一つである。そのために、現地職員と協同して毎年2～4回、training course, demonstration courseを開催し、SEAFDECが参加費用を負担して、現加盟国並にインドネシア、ブルネーから数名ずつの訓練生の参加を求めて来た。これらの開催回数は既に15回以上になっている。それらの内容は我々の技術内容が向上するに従って少しずつ変化して来たが、魚肉練製品、魚介類の鮮度保持の線は変らない。近年この種のtraining course類が色々な機関で催されることが多いが、その時々寄せ集めの講師ではなく、実際に日常開発研究に取り組んでいる者が講師になり、自分達が身をもって習得した技術について直接講義し、実習を指導することを、毎年定期的に行っているのが我々のtraining course等の特徴と云えよう。

技術移転、協力の具体例

前記の如く、当部局の活動分野は、大きく分けて、魚介類の鮮度保持と魚肉練製品に関する分野である。前者については、日本人専門家の目から見れば未だ技術移転が充分とは云えず、その上、説明には些か理屈ばい記述を要する。従って、読者の皆様が日常でも目にする機会が多く、技術移転もまず充分と云える後者について、我々日本人専門家の活動がどう云う影響を及ぼして来たかを述べてみたい。現地職員への技術移転、それに伴う技術水準の向上は、日本人専門家の努力の結果と云えるが、これから述べる外部業界への影響は、我々だけのものではなく、シンガポールに例をとれば、政府との協力、更に業者自身の向上意欲に俟つことが多かったことは云うまでもない。

魚肉練製品の日本における代表的製品の“かまぼこ”の起源は、その記載が平安時代中期に見出されると云うから、大まかに云って1000

年位昔まで溯れると思われる。中国における魚肉練製品の歴史については知識がないが、潮州地方の人々のような漁業民族を抱える中国も、勿論古くから何等かの形の魚肉練製品を持っていたであろう。その潮州地方の人々が古くから東南アジア各地に移住した。当然、その民族的文化遺産である魚肉練製品も持ち込まれたと想像される。経験の浅い私の独断によれば、シンガポール、タイ、マレーシア半島西海岸およびその南部は魚肉練製品（主として fish ball）への関心が深く、フィリピン、マレーシア、サラワク地方（特に東部）は関心が薄いように思われる。話をシンガポールを中心に進める。

当部局が加工部局として生れかわった 1970 年代終り頃、シンガポールの魚肉練製品は、主として fish ball であるが、例えば China Town, Beach Road 沿いに家内工業の状態で製造されていたと云われる。現地職員の年嵩の者に云わせると、それは “dark and dirty” の狭い室で、大部分が手作りで行われていた。丁度その頃、シンガポール政府の resettlement 政策が押し進められていて、そう云う製造場所は市街地の外に移動させられようとしていた。それは別の面から云えば、作業内容を変えるにはよい機会であったとも云えよう。

一方、我々はトロール漁業における by-catch (目的とする魚の漁獲に伴って網にかかる魚介類で、日本では投棄魚或は未利用魚と云われている。) に注目した。東南アジアにおいては、御承知のように、エビ漁を始め、市場価値のある魚を目的としたトロール操業が盛んになり、その際いやでも by-catch が得られる。しかも、その量は決して少なく、例えば漁獲高の多いタイにおいては、トロールによる漁獲高は全漁獲高の 66% であって (1976 年)、そのトロール漁獲高の約 60% が by-catch として陸揚げされていた。その by-catch の約半量が肥料や、動物飼料になる魚粉の製造原料として利用されていた。トロール漁業の対象たるエビその他の価値ある魚が減少するに従い、トロール操業の一網にかかる by-catch の割合は多くなり、その中陸揚げされた大部分のものは (1980 年約 80%) 魚粉の製造にまわされていた

る。陸揚げされた by-catch は未だよい方で、魚粉製造工場を持たない東南アジアの一部の地方では、エビ漁の by-catch の殆んどが操業中に海中に投棄されている。この trash fish（屑魚）とも云われている by-catch を、何とか人間の口へ直接持って行けないかと云うのが我々の考えであった。

この by-catch には 50 種以上の魚種が含まれる。我々が常時 trash fish として入手出来るものの組成を調べてみると、ヒメジ科の魚が約 30 %、イトヨリダイ科およびその近縁の魚が 20 数 %、エソ科のもの約 10 %、それからクロサギ科、ニベ科、キスの仲間の順で少くなり、その他混合魚種 10 % と云う構成であった（1974 年）。1983 年になるとヒメジ科 34 %、イトヨリダイ科および近縁種 34 %、混合魚種 16 % と変化している。我々研究者が市場から入手した trash fish は、漁獲時にめばしい大形の魚は選別された後であろうが、ヒメジ科の魚種で体長が大体 10～15 cm 位、イトヨリダイ科のもので 15～20 cm であって、大きさから云えば成魚とはいいい難い。この事は又別の面からの将来の問題を含んでいると思われる。

こうした trash fish を頭において、常時入手出来る trash fish を選別することなく、そのまま原料にして fish ball の製造に取り組んだ。そして trash fish から当時市販されている程度の性状の fish ball が作れることを示した。他の種々な仕事をやりながら、次に trash fish 構成魚種別に、冷凍すり身および魚肉練製品に対する適否および使用する場合の技術的検討を開始した。現在までに trash fish の主な構成魚種を中心に、南方魚種計 7 種の検討を終了している。

技術の移転がカウンターパートにされることは勿論であるが、それを通じ、一般の関係者に影響を与えることがより望ましい。我々の技術がどう云う風に受入れられて行ったかを述べたい。

日本には世界に誇り得る冷凍すり身を始め魚肉練製品の製造技術があるから、日本人専門家は当然その技術を借用しようとした。しかし、それを trash fish に適用し、東南アジアの人々に受入れられる fish ball

を作るには、幾つかの技術的調整と説得が必要であった。元来、親から子へ、親方から弟子に伝承される技術は保守的なものであり、ましてその製品である食物の好悪は、それにも増して保守的である。更に損得のかかる技術の変更は容易には受入れられなかった。まず、当部局の現地職員が日本人専門家と製造実験を繰返して行く中に、我々の技術の優秀さ、有利さを納得し、積極的に当時の町工場の比較的進歩的な親方達の説得に当たった。シンガポールに関して云えば、それがシンガポール政府の町工場の再配置計画、推進の時期に当たったことも好機であったろう。当部局の方法が徐々にではあるが滲透して行った。現地職員がシンガポール政府のお役人であったことも有利な条件ではあったが、当部局が指導し、ほぼ全面的に我々の技術を受入れて操業していた現地のS氏の fish ball が、古くから進出していた日本のYマーケットに、当時納入価格約 S \$ 3 / Kg のところ、S \$ 4 / Kg で納入出来たことも刺戟になったことであろう。

それでは在来の方法のどこがどう変ったか、変えようと試みたか。余り技術的に片寄らないよう、原料の方から製品の方への流れに沿って具体的に示したい。

シンガポールで従来から fish ball の原料魚として用いられていたものは、Dorab (Wolf-herring) (オキイワシ)、Spanish mackerel (ヨコシマサワラ)、Yellow-tail fusilier (フエダイの仲間) 等であった。後で我々が実験室的に追試してみると、これらの魚の肉質は、余りスピードのかからない手作業で、しかも氷が余り豊富には使えない時代の fish ball の原料魚としては、非常に合理的な選択であったことが判った。それらから箆でそぎ取った魚肉から作った fish ball では、それぞれの魚の特徴的なうま味が味わえたと推測される。しかしこれらの魚の中で、例えば Dorab などは Chinese New Year などで、日本のサシミの如く生食されることは皆様御承知のごとくであり、Spanish mackerel は生鮮魚としても消費され、それらの価格が高くなり、他の原料魚への転換が望まれるようになった。例を Spanish mackerel にとると、現在 (1985 年

12月) 魚市場の価格は S\$7.5/Kg であり、trash fish は恐らく 60¢/Kg 前後と思われる。我々はその trash fish を用いて、市場に見られるのと同じ遜色のない fish ball を作る技術を持っている。しかし、実際の製造を考えると、混合魚種の常として構成割合が変り得ること、trash fish は魚粉の原料或は養殖の飼料に用いられているので、6~7 cm 位の小魚まで混在するので処理に非常に手間ひまがかかることが考えられる。一方、我々は既に trash fish の構成魚種別の検討をし、原料魚として適当であり、しかも trash fish 中の構成率の高いものを指摘している。その結果現在では Threadfin Snapper (イトヨリ)、Jewfish (グチ) Barracuda (カマス)、Big-eye Snapper (フエダイ)、Lizard Fish (エソ)、Glass Fish (タイワンサギ) の中、特に Threadfin Snapper、Big-eye Snapper は単独でもすり身製造に用いられ、他はこれらに混合して用いられている。現在(1985年12月) Threadfin Snapper は S\$1.80/Kg、Big-eye Snapper は S\$1.20/Kg である。

従来は原料魚より製造された魚肉をそのまま fish ball 製造に用いた。我々はこれを洗滌することを提案した。すり身にする魚肉の洗滌は、日本においてはごく普通のことである。魚肉を洗滌しないで fish ball を作ると、確かにその魚特有のうま味はある。しかし、卒直に云って、当地で入手出来る trash fish など、市場性の余りない魚の鮮度はよくない。このような魚の肉から洗滌することなく fish ball を作ると、所謂魚臭さが残り、製品の色も黒っぽく、かまぼこ特有の弾力性の低いものが出る。洗滌すれば、fish ball の色は白くなり、魚の鮮度が或る程度落ちても製品への魚臭さは非常に低下し、弾力性も上る。端的に云えば商品価値があがるのである。しかし、この洗滌の採用にも抵抗があった。従来法より手間ひまがかかること、それを行う設備、器具が必要になるからである。だが、現在ではシンガポールで原料魚を処理し、fish ball を製造している業者の殆んどは、この洗滌を取入れていると思う。我々の目から見れば、その洗滌も不十分の場合が少なくはないが、それよりも、シンガポールの業者にとって“革命的”であったのは冷凍す

り身の導入であったのではなかろうか。日本においても、すり身を冷凍保存する方法が見出され、1960年代始め冷凍すり身が導入されたのは、長い伝統ある練製品業界の革命であったと思われる。シンガポールでは、消費される魚の80数%は他国からの輸入に頼っている。どうせ輸入、輸出するならすり身をしたらどうかと云うのがシンガポールや周辺国に対する我々の考えであった。原料魚の問題のほかに、シンガポールは人件費が上り、周辺国より高くつくこと、この小さい国で、必要なすり身を凡てここで製造して行けば、製造に伴う汚染が早晚問題になるのではないかと考えた。現に、養豚については、汚染も考慮され、政策の転換が行われ、例えば Ponggol地区の養豚場は撤去され、輸入に依存するようになっていく。そこで、我々は先ず日本の規格に従う冷凍すり身を作り、示したが、彼等は首を横に振った。“こんな甘いものは食えない”と云うのであった。冷凍すり身は冷凍保存することによる変性を防ぐため、砂糖の類を日本では5%入れる。当地の消費者はこの甘さがお気に召さなかったらしい。これを南方魚種に対しどこまで下げられるか。それによって保存期間、性状にどう影響するかが問題であった。何ヶ月もつ保存実験のため随分時間がかかったが、結局3%まで低下出来ることが判り、それで納得したらしい。その他、冷凍すり身の取扱い、使用法など1歩1歩納得させて行った。

タイには、日本への輸出を目的とした冷凍すり身工場がバンコク周辺に3~4工場ある。1985年中に恐らく1000トン以上の冷凍すり身がシンガポールに輸入されたと思われるが、その供給先は大部分がタイの工場からである。魚の豊富なマレーシアにおいては、小規模の冷凍すり身工場で製造を試みているが、未だ本格的な規模の冷凍すり身工場が稼働しているとは聞いていない。

すり身や冷凍すり身からfish ballを作る操作では、在来の方法と余り変わったことはない。細い技術的問題にすぎることから詳しい記述はさけるが、在来の、親子伝来の操作がどう云う意味を持っているか、何のために行うかを彼等が充分理解していなかったため、例えば、どの位の

塩を混ぜ、どの程度、どう擂ったらよいのかが判らず、言わば雑にやって来たように思えた。fish ball の形にした後、弾力性を出す操作の温度も適当ではなかった。それらも現在では改善されて、現在市販の fish ball の姿になっている。

今まで述べて来た、主として原料魚、操作に関することも勿論であるが、日本で先輩方が開発し、使用して来た機械設備の紹介も活発に行った。各加盟国の政府関係者および政府の推薦した私企業の者を対象として、年1回位の割合で、新に購入した機械装置および他の機械装置を使って実際に fish ball などを作って見せ、その有用性を示す方法を採用した。我々はこの催しを Lecture-cum demonstration と呼んでいる。多くは小企業であるシンガポールの魚肉練製品業者は、新しい機械装置の購入には極めて慎重であった。多数を対象とした Lecture-cum demonstrationの後でぼつり、ぼつりと個々に我々の実験室を訪れて来て、同じことをくどくど聞いたり、装置の操作法を習ったり、値段をきいたりする。我々は公的機関であるから、特定の私企業に対して特別なことは出来ない。しかし、来るものは拒まずで、真剣に助言したつもりでいる。その内に、1人位が決心して買って見る。始めは操作に途惑ってうまく動かない、相談に来る、助言する、やがて動き出す、と云う経路であった。次に又誰か同じものの相談に来る。日本であれば、某さんのところでうまく動いているから見せて貰ったら、と云いたいところだが、ここシンガポールではそれが出来ない。先発の某氏は見せたがらないのは勿論、購入したことも秘密にしてくれと頼みに来る始末であった。この辺は日本と大部違うのではなかろうか。それでも長い間には情報がもれる。それがうまく動いていて、有利だと判断されると何台かぱっと入る。更に有利さが広く支持される情勢になると、間もなく“台湾製”と称するものが出廻り出すのが常であった。我々が紹介し、現在“台湾製”が出廻っている装置が数種はある。勿論それらは安いので、新に購入しようとする者は“台湾製”を入れたがる。“台湾製”は日本の原型とそっくり同じであるが、早くがたが

来ると云われている。日本人専門家は複雑な気持である。

今まで述べて来たように、魚肉練製品製造の技術の移転はほぼ終わったと考えている。日本においてすら、製造技術そのものはplateauに達していて、これからは、どう云う形の練製品を世に出して行くかの段階のように思われる。ここ東南アジアでもfish ball だけで魚肉練製品の生産量をのぼして行くには限界があろう。タイではfish noodle と称するものが開発され、市販されている。日本の商品も紹介されているが、保守性の強い食べ物の世界だけに仲々受入れられない。現地職員も頭をしぼって、Otakの味付けした練製品を作り、研究室周辺の評判はまあまあだが、市場に受入れられるにはまだまだである。その中の一つに“皮てんぷら”と称するものがある。日本に元来あるものだが、我々の目的はその特別な味と感触にはない。頭に trash fish がちらついているので、大小さまざまな魚種混合物をそのまま使ってしまうと云う思想である。5~6 cmの小魚から20 cm位のものまでどんな魚でも、頭と内蔵だけ除き、皮、骨つきのまま肉挽機にかけ、擂り、成型して揚げたものである。これは相当小さい魚まで使用出来ること、丸ごと使う故対魚原料当りの製品収率がよいこと、水洗いをしないため案外味がよいことで我々周辺の人々には評判がよい。唯製品の色が黒っぽいのが缺点ではあるが。現在或る業者が市販を試みているが成行きの程は不明である。我々の意図が市場に受入れられれば、現地職員の励みにはなろう。

最後に、再びすり身原料魚の問題に立ち返ってこの稿を終ろうと思う。トロール漁業の発達により過度の漁獲をするため、何処も同じく、タイ湾の底物は減少の途を辿っている。しかし、現在はすり身原料魚に用いられていないが充分使用出来るもの、例えば Lizard fish(エソ)はマレーシア半島東岸で多量にとれ、他に利用法がないため一段と値段が安い。サラワクではエビ漁の by-catch として Jewfish (グチ)が獲れるが、現在海に棄られている。たまたま陸揚げされたものも、エビに重点があるため取扱が悪く、鮮度が落ちてすり身原料としては使えない。その故か、サラワクには中国系の人々が多数住んでいるが、クチ

ンから東に行くに従って、fish ball への関心は薄くなる感じがする。サラワク州の漁業担当者と話すると、by-catch の利用には充分関心はあるが、鮮度のよい原料魚をどうやって得るかが問題であり、つまるところ設備のある漁船をどうやって所有させるかが第1歩であることを思い知らされた。マレーシア半島東岸の Jewfish は値段が安いので、すり身製造業者は使いたがる。しかし、殆んど凡ての場合、使いものにならないすり身しか得られていない。その原因は鮮度の悪さにある。すり身原料魚としての Jewfish の鮮度に対しては、特別の関心が必要である。一般に、東南アジアにおいては、現在でも、魚の鮮度に対して日本ほどには強い関心がないように思う。それは食生活の相違に依るのかもしれない。日本では魚を生で食べる食習慣があるが、東南アジアでは生活の知恵に基くのか徹底的に熱を加えて食べる食習慣である。そのため少し位の鮮度低下は気にする必要がないのではないかと思われる。この鮮度に関する感覚、関心を変えることこそ、すり身原料魚に関する重要事項であり、広くは魚介類の取扱いに関する根本事項であるように思う。経済的、技術的には漁船に設備を施し、漁獲直後の取扱いから変えて行かなければ解決できないであろう。そして更に根本的には魚介類の鮮度に関し強い関心を持つよう、考えを変えて行かなければならないであろう。我々の第2の活動分野である魚介類の鮮度保持、品質管理技術の移転はそこに結ばれる。東南アジアの魚介類取扱いの問題に関しては根が深いと言えよう。

この記事の記述は、当部局に派遣された日本人専門家諸先輩、現地職員の絶えざる努力の成果に基いている。その成果に対し深く敬意を表する。いちいち掲げないが、多くの書籍、論文を参考にさせていただいたことを特記し、感謝の意を表したい。

シンガポールのたばこ

日本たばこインターナショナル株式会社

藤井 誠一

スモーカーの方から日頃よくシンガポールのたばこ事情について聞かれることがあります。今回、折角の機会を与えていただいたので、月報の誌面をお借りし、質問にお答えする形で、おおよその事情をお話ししてみたいと思います。

1. 「どんなたばこがよく喫われているか」

シンガポールでは年間約40億本のたばこが消費されています。日本の3,000億本と較べると極く小さなマーケットですが、約90銘柄ものたばこが売られています。ブレンドによって分けると、ダンヒル、ベンソンアンドヘッジス、ステート・エクスプレスなどのバージニア・タイプ（イギリス銘柄）とマールボロ、セーラム、キャメルなどのブレンデッド・タイプ（アメリカ銘柄）に大別できます。かつてイギリスの植民地であったこと、ローカルのシガレット・メーカーが二社ともイギリス資本であることにより、十年ほど前までは、シガレットと言えば、ほとんどイギリス銘柄ばかりでした。ところが、ここ数年、アメリカ銘柄が急速に伸びて来ています。この傾向はなにもシンガポールだけに見られるわけではなく、中近東諸国や香港などでもかなりハッキリしてきています。主な理由としては世界的傾向としてシガレットの喫味が軽くなっていること、アメリカの二大シガレット・メーカーによる世界のシガレット・マーケットの寡占化が進んできたこと、また、彼等の宣伝・広告が若者達にアピールしたこと、などが考えられます。

シンガポールのシガレット・マーケットで最近見られるもうひとつの大きな変化は、メンソール・シガレットの流行です。つい数年前までは、わずか7～8%のシェアしかなかったのに、今では約25%ものシェアを獲得しています。セーラムが、ディスコやアーミー・キャンプを中心に若者

の心を捉えて以来、メンソール製品は、若者達の間で爆発的な人気を呼んでいます。各メーカーとも、この有望なマーケットをめがけて、次々に新製品を投入しています。ニューポート、ピータースタイベサント、サムタイムなどが、その代表的なものです。私共が最近行なった市場調査によると、メンソール製品の喫煙者の75%が16～25歳の若年層でした。

このメンソール・ブームは、当分続くものと思われますが、フィリッピンのようにメンソール製品がシガレットの主流になるのか、それともある程度のところで落ち着くのか、今のところ予想もつきません。

日本では、シガレットと言えば20本入が普通ですが、シンガポールでは、10本入、12本入、14本入等の少量包装品がかなり一般的です。銘柄によっては、10本入の方が20本入りよりも売れているものもあります。他の週辺諸国のように、安い地場製品がありませんから、金を持たない人は、いきおい少量包装品を買うことになります。(この項表1～2参照)

Table 1

Cigarette Consumption (unit : Billion sticks)

1980	1981	1982	1983	1984
3.8	3.9	4.1	4.2	4.1

Type of Blend (% of market share)

	1980	1981	1982	1983	1984
Blended	25%	34%	37%	39%	42%
Virginia	75	66	63	61	58

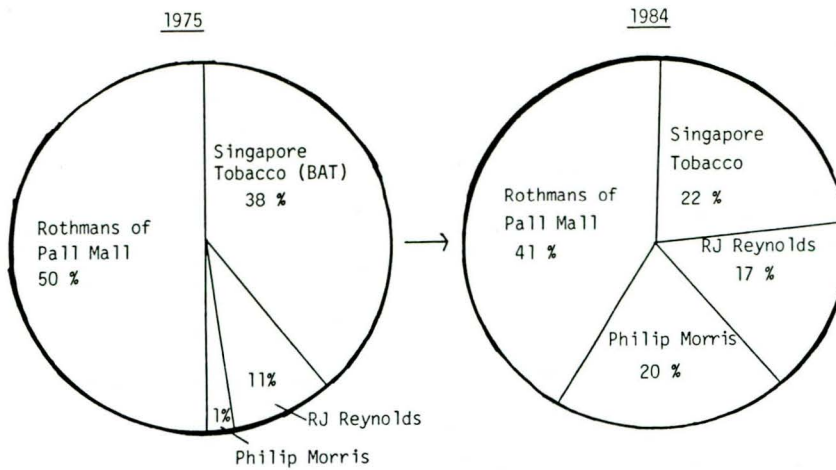
Major Brands' market share (1984)

Brands	Manufacturer	Market Share
Dunhill	Rothmans	26 %
Marlboro	Philip Morris	19
Salem	R.J. Reynolds	10
Consulate	Rothmans	7
Benson & Hedges	Singapore Tobacco Co.	6
Others		32
TOTAL		100

Source of Information : Maxwell Report 1985

Table 2

Market Share by Company



Source of Information : Maxwell Report 1985

2. 「日本のたばこと外国のたばこはどう違うのか。」

ワイン好きの上司とボルドーの赤がどうの、辛口のモーゼルがどうのとワイン談議を交わしたり、コーヒー通の同僚からブルーマウンテンがどうのトラジャ・コーヒーがこうのと講釈を聞かされたりした経験はありませんか。たばこも同じ嗜好品の仲間であるワインやコーヒー、紅茶などと大変似通った面を持っています。嗜好品はもともと機械品などと違って、品質の絶対的な評価にはなじみません。いずれもブランドによって個性があり、「このワインはうまい」とか、「あのコーヒーはおいしかった」と言うときは、味わう側の人があるブランドを気に入ったということであって必ずしも皆が皆そう思うわけではありません。嗜好品の評価はいたって主観的なものであろうし、またそれだからこそ、余計自分のブランドに強い愛着を覚えるのだとも言えます。

たばこの場合、ブランドの個性は味、香り、喫煙後の充足度を通じて認識されると言われていますが、これを生み出すのは、主として、原料葉たばこの種類、産地、年産およびそのブレンド、加工処理の仕方です。ダンヒルやベンソンなどのイギリス銘柄は、いずれもバージニア葉のストレイト・ブレンド（同一種類であるが産地、年産の違うものを組合せる）で、

一般的にニコチン・タール・レベルが高く、呑み応えがあります。ピースが比較的このタイプに近いものです。これに対して、マールボロ、セーラムなどのアメリカ銘柄は、バージニア、パーレー、オリエントの3種類の葉たばこをブレンドするため、ブレンデッド・シガレットと呼ばれます。このタイプは総じてバージニア・タイプのものよりニコチン・タールが低く、原料にソースをかけて処理したり、香料を使ったりしてあります。キャビン、典型的なブレンデッド・タイプです。マイルドセブンもこのタイプに入ります。ハイライトやホープはブレンドの上ではこのタイプに近いのですが、ソースをかけたり、トーストしたりしないので厳密には、このタイプとは言えません。セブンスターはいずれのタイプにも属さない日本独特のブレンド品です。

今、私共が販売に力を入れているマイルドセブンやキャビンなどの日本のシガレットは、アメリカ製品に近似していますが、外国製品と比較した場合に、極めて特徴的なことは、「味が軽い」ということです。同一タイプのマールボロやケントに較べてもニコチン・タールはるかに低いし、ダンヒルなどのイギリス銘柄の半分程度のニコチン、レベルしかありません。いわゆる呑み応えとか喫煙後の充足度は、ニコチンの作用ですから、いつもダンヒルやキャメルなどのきついたばこを喫っている人は、「マイルドセブンは軽過ぎてすった気がしない」と言います。また逆に「日本からシンガポールに來た当時は珍しさもあってダンヒルやマールボロに手を出してみたが、いつの間にか喫い慣れたマイルドセブンに戻っていた」というような話もあちこちで聞きます。

シンガポールでは、アメリカの銘柄が伸びてきて、幾分喫味の傾向が緩和化の方向にありますが、それでも日本の製品に較べると、ニコチン・タール・レベルは、まだまだかなり高い水準にあります。ニコチンそのものは無色・無味・無臭のものですから味や香りに貢献するわけではないのですが、味・香りが高い原料はニコチン含量の高いものが多いのでニコチン含量の高さと味・香りの良さが混同され、強いたばこほどうまいたばこと錯覚されがちです。しかし、ニコチン含量は少なくとも味や香りに優れた原

料も少なくありませんので、今私共が狙っているたばこはニコチン・タールのレベルを極力抑えながら味や香りは高い水準を維持したものということになります。

シンガポールでもいずれ日本のように、軽いたばこが主流を占める時代が来るのでしょうか、現在のところは、まだまだ高ニコチン・高タールのたばこに人気があるようです。

(この項、表 3 参照)

Table 3

Nicotine and Tar Level (1984)

Blend	Brand	Nicotine	Tar
		mg/stick	mg/stick
Virginia Type	Dunhill	1.4	17
	Benson & Hedges	1.3	17
	555	1.2	16
	Rothmans	1.4	17
Blended Type	Marlboro	1.2	17
	Salem	1.2	16
	Camel	1.3	18
	Kent	0.9	14
	Mild Seven	0.7	12

Source of Information : Tobacco
Manufacturers & Importers Association
of Singapore

3. 「たばこの流通機構はどうなっているのか」

たばこがシガレット・メーカーの手で製造され小売店の店先に並べられるまでの流通プロセスについては国によってかなりの違いがありますが、シンガポールにおいては、大方次のような仕組となっています。

(1)シンガポールのローカル・メーカーは、ロスマンズ・オブ・ポールモール社とシンガポール・タバコ社の2社あります。2社とも自前の流通組織は持たず、この方面の仕事はディストリビューターにやらせています。ディストリビューターは、地域分割で担当区を指定されており、ロスマンズは8社、シンガポール・タバコは4社のディストリビューターを使っています。各ディストリビューターは、セールスマン、デリバリー・バンを有し、小売店への受注・配達をやっています。メーカーとディストリビューターとの間には資本関係はなく、独立した企業ですが、いずれもファミリー・ビジネスの域を出ません。

(2)アメリカの二大メーカー、フィリップ・モリス社とレイノルズ社は、共に駐在員事務所を置くだけで、輸入から国内流通の仕事は、総代理店に任せております。総代理店は全島を2分割し、各地域に1社のディストリビューターを置いています。

フィリップモリスの総代理店はデンマークの商社、イースト・アジアテックであり、ディストリビューターは、2社とも同一のローカル・ファミリー・ビジネスがやっております。レイノルズ社はローカルのファミリー・ビジネスのトンホアを総代理店とし、2社のディストリビューターは、トンホアの子会社がやっています。

(3)私共の場合は、従来ローカルの日本食料品店を代理店にし、そこを通じて販売活動を行なって来ましたが、昨年の4月から現地法人を設立し、輸入から小売店への売渡に到る一切を自前で行なうことにしました。シップチャンドラー向や、週辺諸国への再輸出も手がけています。

(4)小売店は通常ディストリビューターからたばこを仕入れておりますが、品切れを起して次の配達まで待ってられない場合には、ホールセラーと呼ばれる販売店に行って当座の在庫の手当をします。また、いつも手元資

金の不足に悩んでいるインディアン・ショップなどの零細な小売店のなかには、はじめからホールセラーを当てにしているものもあります。ホールセラーは、ディストリビューターから一般の小売店より1カートン当たり10セント安で仕入れ、それを自身小売店として売ったり、買いに来る他の小売人に卸売したりします。

ホールセラーは、全島で約40社ほどありますが、いずれも中国系のファミリー・ビジネスで、どのメーカー、ディストリビューターの系列にも属さず、独立した存在です。

(5)ローカル・メーカーとディストリビューターおよび、アメリカ・メーカーと総代理店、総代理店とディストリビューターとの取引関係は、歴史的な経緯、力関係などを反映し、必ずしも一様ではありません。これに対し、ディストリビューターと小売店との取引は全社ほぼ同一の条件で行なっているようです。ディストリビューターから小売店への売渡は、原則として、キャッシュ・オン・デリバリーです。ただし、デパート・スーパー、コンビニエンス・ストア等の大型店、系列店やホテル・レストランなどは短期のクレジットによる取引が少なくありません。小売店のマージンは、例外なしに小売定価の10%となっております。

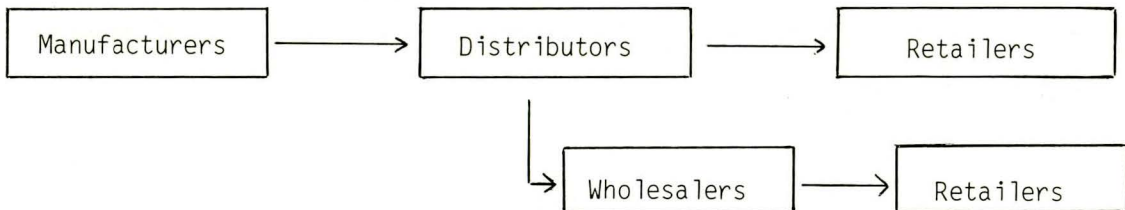
(6)たばこの販売店は全島で約8,500店あると言われております。数の上で多いのは、プロビジョン・ショップやサンドリー・ショップなどの食料品・雑貨店あるいは、インディアン・ショップとかママ・ショップと呼ばれる駄菓子や日用品の店、ホーカー・センターやコーヒー・ショップなどです。この外にアーミー・キャンプや建設現場あるいは工場のキャンティーンなども比較的数の多いたばこ売場になっています。

(この項、表4～5参照)

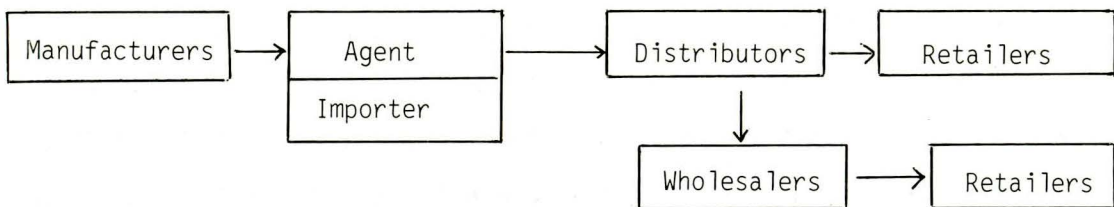
Table 4

Distribution's Flow Chart

Local Manufacturers (Rothmans of Pall Mall, Singapore Tobacco)



American Manufacturers (Philip Morris , R.J. Reynolds)



Japan Tobacco

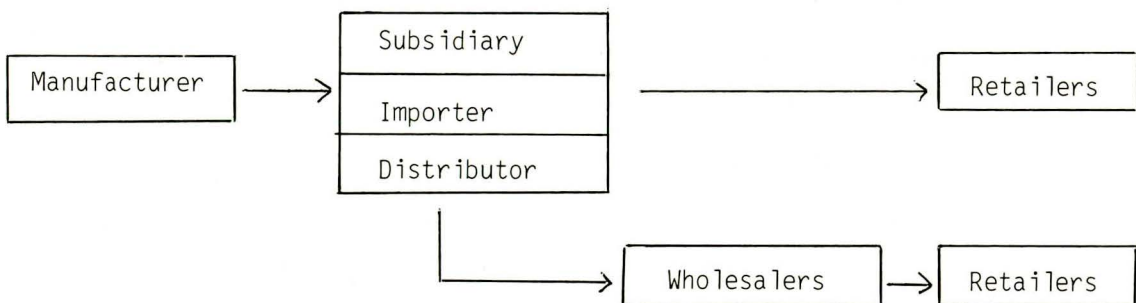


Table 5

CLASSIFICATION OF CIGARETTE RETAILERS IN SINGAPORE (1982)

	<u>TOTAL</u>	<u>PERCENTAGE</u>
Confectioneries/Tobacconists Newsagents	1,541	18 %
Coffee Shops	1,427	17
Sundry/Provision Shops	2,573	30
Refreshment Stalls	1,306	15
Company Canteens	470	5
Restaurants/Bars (including girlie bars)/Clubs/Hotels	543	6
S'mart/Mini mart/Dept.	144	2
Wholesalers	54	1
Others	564	6
TOTAL	8,622	100

4. 「たばこの自動販売機がないのはなぜか」

日本では二十五万店のたばこ販売店に対し、三十五万台ほどの自動販売機があります。たばこの3個に1個は販売機で売られていますから、シンガポールに来てたばこの販売機が見当らないことに「オヤ」と首をかしげた人が多いと思います。私共では、たばこの販売機がシンガポールに普及しない理由を次のように解釈しております。

(1)まず、コインに問題があるということです。たばこの値段は1箱2 Sドルから2 Sドル50セントしますがシンガポールには1 Sドル・コインがなく、50セント・コインも大きすぎて販売機に入りにくい、使えるコインは10セント、20セントの少額コインですから、たった1個のたばこを買うのに10から25のコインをスロットに放り込まなければなりま

せん。これでは煩わしいばかりですし、また、こんなに沢山のコインをいつもポケットに持ち歩いている人も少ないでしょう。コインそのものも大きさ、重さが不揃いで日本のコインほど精巧にできていませんから、機械がよく故障します。

(2)また、シンガポールでは、日本のようにたばこ販売店の指定制度のようなものはありませんから、到る所でたばこを売っています。営業時間も日本よりはるかに長く、夜遅くまでオープンしている店が多いので、たばこを買うのにあまり不便を感じません。

それどころか、なまじ販売機を置くと零細な販売店を圧迫し、多くの小売店から反撥を招くことにもなりかねないので、どのシガレット・メーカーも販売機の設置には消極的な態度をとっています。

(3)日本ではお札でたばこが買える販売機やお札とコインの両替機などありますが、高価な機械です。一般に普及しているものでも40～50万円しますので定価の10%しかマージンのない小売店にとっては、かなりの投資となります。日本のように人件費が高く、営業時間も短かいところでは、販売機を置く意味がありますが、シンガポールのように、どこでも、いつでもたばこが買えるところでは、販売機を置いても、なかなか採算がとりにくいのではないかと思います。

(4)加えて、シンガポールでは、自動販売機で物を買う習慣が未だ一般化していません。こうしたところでは、戸外に販売機を置くとバンダリズムが横行し、たちまち機械が破壊されたり、中のお金が奪われたりします。

販売機は営業時間外か、お店を置けないようなところでその威力を発揮するわけですから、店を締めると同時に販売機も店内に取り込まなければならないということでは、なんのための販売機か分らなくなります。

5. 「どうして値段に差があるのか。」

シンガポールで売られているシガレットの小売価格を見ると、マールボロやセーラムなどのアメリカからの輸入品が20本入1箱2Sドル50セント、ダンヒルやロスマンズなどの国内製品、およびラッキー・ストライクやニューポートなどのシンガポール製アメリカ銘柄が2Sドルから2S

ドル30セント、マイルドセブンやキャビンなどの日本からの輸入品が2
Sドル20セントというように、大体3つの価格グループに分けられます。

こうした値段の差を生じた背景には、いろいろ事情があるのですが、
私共では、およそ、次のようなことが言えると考えております。

(1)先ず第1に製造原価ですが、シンガポールで売られているシガレット
は特徴の違いこそあれ、品質的にはみな一流銘柄ばかりですから使ってい
る原材料の違いによって小売価格に画然たる差が出てくるとは考えにくい
のです。

(2)では関税はどうでしょうか。シンガポールでは物価が比較的安定して
いるのに、たばこばかりは年々大巾に値上されてきました。これは、ひと
えにたばこ関税の引き上げによるものです。現在輸入たばこにかかる関税
はKg当り60Sドルです。20本入1箱当り約1Sドル10セント程度が
税金ということです。国内品についても、これと見合う程度のたばこ税が
かけられています。原料葉たばこの輸入にKg当り36Sドル、製品の出荷
の際に24Sドル課税されており、マレーシアのような輸入品に対する差別
関税はありません。したがって1本当りの重量に差がなければ、関税が価
格差を招く主因とはなりにくいわけです。

(3)アメリカの輸入品が国内品より20～50セント高い理由として考え
られるのは、第1に代理店のコミッション、第2に輸入経費であろうかと
思われます。しかし、マールボロの成功以来、多分に銘柄のprestige
維持のために価格差がつけられていると見る人もいます。

(4)価格差が、銘柄の競争力や、メーカー側の販売政策を反映している場
合もあります。例えば、イギリス系の国内品について見ると、5年ほど前
にはダンヒルとピータースタイベサントの価格差は10セントしかなかった
のに、今では30セントの差がついています。人気のあるダンヒルには
高い価格を維持し、ピータースタイベサントには、お客がとびつき易い値
段をつけたものと思われます。

(5)日本の製品も本来ならアメリカ製品と同じような価格を付けたいわけ
ですが、残念なことに、私共の銘柄はアメリカ製品ほどブランドの知名度

が高くありません。知名度の低いたばこに割高感がつきまとは、なかなか売りにくくなります。こうしたことから、私共ではマイルドセブンやキャビンに、ローカルのイギリス銘柄と同じような価格をつけているわけです。

(6)こんな話をするとなばこの値付には随分自由度があるように聞こえるかもしれませんが、内実は、どこのメーカーも年々の関税引上と、小売価格の抑制の板ばさみにあって、苦しい状況にあるものと思います。特に私共では、最近の円の切上で輸入価格が大巾に上昇し、この対応に苦慮しております。小売価格の引上が最も手っ取り早いわけですが、この厳しい競争市場で日本製品のみ値上すればたちまち競争力を失ってしまうでしょう。

(7)それならどうしてあんな凄い景品をつけて売れるのだと言われそうですが、シンガポールでは、マスメディアを使った大々的な宣伝・広告が禁止されているためか、各メーカー共、思い思いの時期に派手なギフトセールを実施する慣行があります。私共でも他メーカーに負けずにクリスマスや中国正月などのシーズンを狙ってギフト・セールをやっていますが、これは少しでもマーケット・シェアを拡大したいという願を込めて、一種の宣伝、広告代りに実施しているものです。(この項表6参照)

Table 6

Phases Of Retail Price Structures

Unit : S\$/packet

Brand	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Dunhill	1.50	1.70	1.80	2.00	2.30	2.30
Benson & Hedges	1.80	2.00	2.10	2.30	2.30	2.30
Consulate	1.40	1.60	1.70	1.90	2.20	2.20
Peter Stuyvesant	1.40	1.60	1.70	1.90	2.00	2.00
Marlboro	1.70	1.90	2.00	2.20	2.50	2.50
Salem	1.60	1.80	2.00	2.20	2.50	2.50
Camel	1.60	1.80	2.00	2.20	2.50	2.50
Kent	1.70	1.30	2.00	2.20	2.50	-
Mild Seven	-	-	1.70	1.90	2.20	2.20

6. 「喫煙に対する政府の規制はあるのか」

マレー人の子供達がたばこをブカブカふかしているのを見て驚いたことがあります。日本では未成年者の喫煙は法律で禁止されていますが、シンガポールでは、年令によって、喫煙を制限する法律はありません。18才未満の者の飲酒は法律で禁止していますが、喫煙については未成年者も法的に、認められています。だからと言って、シンガポール政府が喫煙に対して寛容であるということではありません。それどころか日本とは比較にならないほど厳しい反喫煙の姿勢をとっているように思えます。

(1) Ministry of Healthにより反喫煙のキャンペーンが展開されています。皆さんの中には、政府機関や病院などで、喫煙の害を訴えたパンフレットやポスター等を見かけた人が多いと思います。学校でも、熱心な反喫煙の教育をしていますし、ほとんどの学校で、校則をもって生徒の喫煙を禁止しているようです。

(2) また、シンガポールで販売されるシガレットには、パッケージの表面に“Government Warning: Smoking can damage your health”という注意表示を刷記することが、法律によって義務づけられています。

(3) しかし、たばこを売る側にとって、ことさら政府の反喫煙の姿勢が厳しく感じられるのは、宣伝・広告に対する規制であろうかと思います。

テレビ・ラジオ・新聞・雑誌・その他一切のマスメディアでたばこの広告は禁止されています。(但し外国で刊行された出版物は適用除外)

メーカーによっては金製品、旅行代理店、紳士用品などの他業種にたばこのブランドをつけ、テレビ広告をしている例を見かけますが、シガレットの広告は許されていません。

香港などでよく見かける大型看板や壁面広告・バス広告あるいはネオンサインなど、街頭で人目をひくものも一切許されていません。また、人にたばこをすすめるサンプリング活動も戸外、屋内を問わず違法です。

わずかに認められているものと言え、販売店内のポスターやサインボード、たばこの配達に使うバンの広告ぐらいのものです。法律に違反した広告は、Ministry of Communication and Informationが証拠の写真を添付し、期限

付で撤去を命じてきます。また、たとえ合法のポスターであっても、無差別にあちこちに貼ると、Development and Building Control から、ただちにはがすように指示してきます。

こうした政府の措置を見ていますと、たばこの宣伝・広告は、たばこの売場が分る程度のものは認めるが、喫煙を誘うようなものは一切許さないということのようです。

7. 「たばこって何ですか」

おしまい、私共の方から皆さんに質問させて下さい。「あなたにとってたばこって何んですか。」

直木賞作家の山口洋子さんが、「たばこってなあに」と聞かれ、ウーンとしばし考えた後、やおら「そうね、たばこって恋みたいなものかしら、パッと火がついて、赤く燃えて、やがて消えて行く」と、言ったとか。

たばこはお酒やコーヒー、お茶などと同様一種の嗜好品です。ストレスの多い現代社会に生きる人々に、少しでもくつろぎや、やすらぎを与えてくれることを祈っております。

日本・シンガポールにおける ビルディング・メンテナンス業について

東京美装興業シンガポール
井上 達雄

今回シンガポール日本商工会議所より、日本・シンガポールにおけるビルディング・メンテナンス業についてのテーマで依頼を受けたわけですが、シンガポールでは、ビルディング・メンテナンス協会の様な統一された機関もありませんし関係官庁の資料も少なく、又滞在期間も1年半と短かい為満足載ける様な内容を申述べる事が出来ませんことを最初に御断わりの上我々業界の一端を御紹介させて頂きたいと存じます。

“ビルディング・メンテナンス”という言葉は初めてお聞きになる方もおられると思いますので、日本のビルメンテナンス業の歴史的過程より紹介したいと思います。

1. 日本ビルメンテナンス業界の歴史的過程

日本のビルメンテナンス業がスタートいたしましたのは日米講和条約が成立した昭和27年米国大使館の管理を民間企業に委託されたことによりスタートしたと謂われております。勿論以前にもビルメンテナンスが無かったわけではありませんが法人組織で事業形態をもったのが昭和27年と言うことです。続いて官公庁や一般ビルでもこれにならうようになったため拍車がかかりビルメンテナンス会社が相次いで設立され、昭和30年代に入りますと所謂ビルラッシュ時代を迎え事業も次第に本格的になり、資器材も専門的なものが多く使用される様になり、管理の名称も「ジャンナーサービス」から「ビルメンテナンス」と一般的に使われる様になりました。昭和39年には東京オリンピック選手村の清掃という大仕事を受持ち、この事業を成功させたことがビルメンテナンス業を世に強く印象付ける結果となったわけであります。

昭和40年代に入りますと高度成長に歪みが目立ち始め公害ということが大きな社会問題となり、この為多数の人が利用する建物の環境問題にも

関心が集まり、ビル内の衛生状態を規制する「建築物における衛生的環境の確保に関する法律」（通称ビル管理法）が昭和45年に制定されたわけであります。この管理法はビル所有者の管理責任を問うものでビルメンテナンス業者はビル所有者の委任を受けて行なうビルメンテナンスの衛生的管理業務が法により裏付けられたことになったわけです。昭和41年には全国ビルメンテナンス協会の結成、大阪万国博覧会の施設メンテナンスの受注、又技術的には樹脂ワックスや大型ポリシャー等が出現し床材にも業務用カーペット、クッションフローアなど新しいものが使用され始め更に設備関係では、ビルの集中冷暖房などが採用されるというように質的にも飛躍的に向上し、そしてビル自体も用途が極めて広範囲に広がるという様相を示して来たため警備関係も大いにその必要性が重視されることになった次第です。経済国家から福祉国家への指向が強まっていた時期でもありましたが同時にこの高度経済成長気運に、昭和46年のドルショック、昭和48年のオイルショックと水をかけられた時代でもありました。

昭和50年代に入りますと清掃、設備、警備、といった業務分野をより深く掘り下げ、その上で総合管理を目指すといった動きが強まって参りました。又技術的にも、エレクトロニクス、コンピューター機器の発達により、コンピューターを内蔵した空調設備など各種設備のコントロール装置や、防犯機器（センサー類、CCTVシステム、防犯カメラ、アクセスコントロールシステム）も加えた形のいわゆるビル群管理システムが開発され、ビル群の集中的効率的な管理が行なわれる様になってきたわけであります。又昭和48年には労働省による技能審査認定制度がスタートし、ビルの清掃業務の地位向上という意味を含めて、この制度の中にビルクリーニング技士という形で昭和51年に労働大臣の認定技士となったわけであります。昭和56年にはビル管理法も事業登録制度を導入した改正が行なわれ、警備業界でも昭和57年に警備業法が営業届出制から認定制へと制度の改正が行なわれ今日に至っております。

この国内的な動きとは別に日本を含めた世界22ヶ国のビルメンテナンス業者が集まって各国の業界の情報を交換し、世界的な規模でのビルメン

テナンス業の産業化を図かろうと昭和54年にスイスのベルンにおいて世界ビルディング・サービス連盟が発足し、昭和57年5月には日本において第3回世界ビルメンテナン大会が開催されました。新しい産業として確固たる地位を得るため世界的視野に立ち努力を続けているわけであります。

以上歴史的過程を記述致しましたが、次に企業形態について述べてみたいと思います。

2. ビルメンテナン業の企業形態

企業形態には3つの企業型があります。

①ビルメンテナン専門型

2つのタイプがあり、1つはビルメンテナン業が本業で会社設立当初からビルメンテナン一筋に経営され、現在も同一方向を指向しているもので徐々にその業務範囲を拡げて総合管理の形態をとっているもの、他の1つは昭和40年以降に設立された大手企業の系列会社の下請業者となっているものです。このいずれも不特定多数のお得意様から受契している点では共通しております。

②大手企業の系列型

大手企業のビル管理部門が独立し、ビルメンテナン業を営むもので、管理するビルのほとんどが親会社の所有するビルで、形を変えた自営管理と言えます。

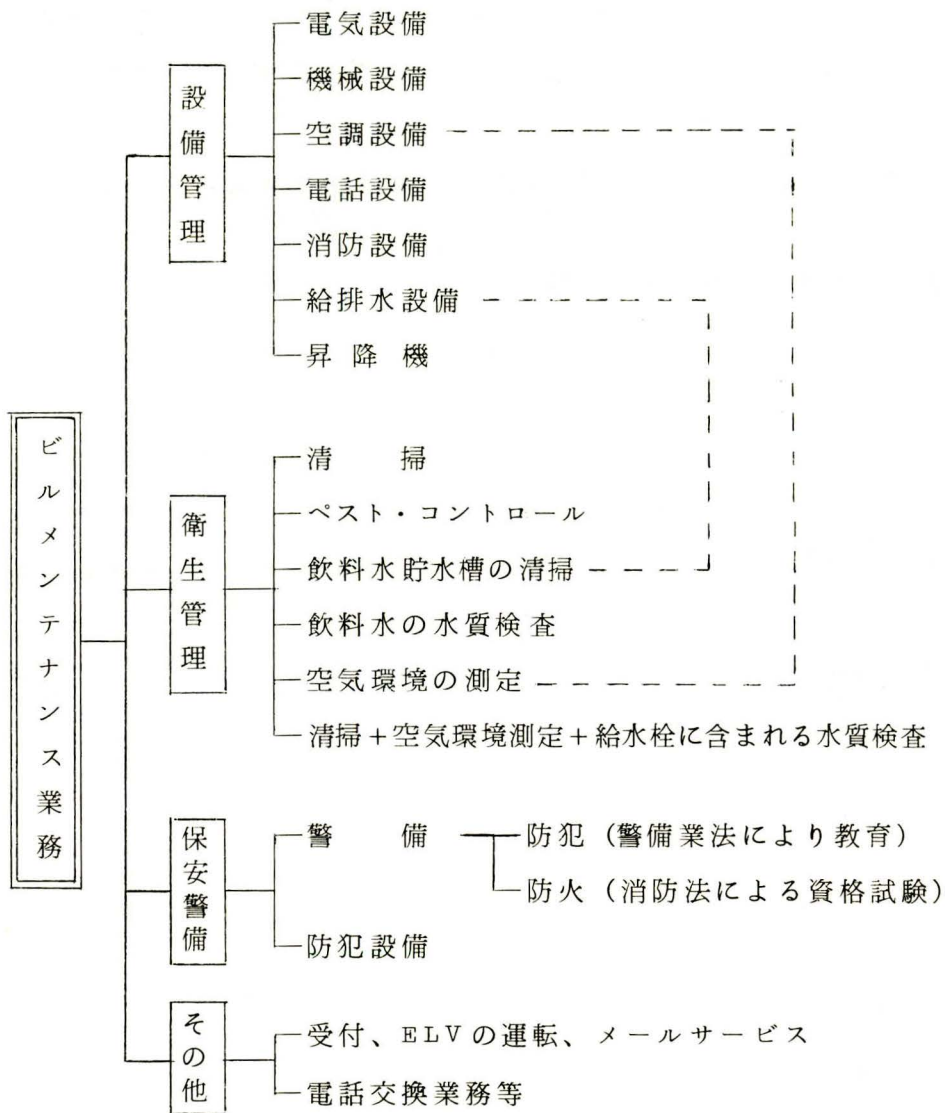
③特殊団体の系列型

官公庁の外郭団体を親として、O.B.や関係者によって組織されている場合が多く従って、その親団体および関係の官公庁を主な得意としてビルメンテナン業を営なみ、ここでは労務対策上からの受皿的な体質ということが特色です。

尚実施業務内容といたしましては一般的には清掃、設備管理、保安警備、駐車場管理、その他に分けることが出来、「ビルメンテナン業とは事業者が自己の責任において、他人の所有するビル及び施設の維持管理等、すべての機能を満たすために必要な業務を請負うことを目的とする事業をいう。」と定義されております。

これ等の内容を体系づけてみますと下記表の様になります。

3. ビルメンテナンス業務体系



① 事業の規模、及び業務内容

全国ビルメンテナンス協会に加入している企業数は1,972社、アウトサイダー企業数は約6千社といわれており、総従業員34万人、総売上1兆円と推定されております。

又業務内容別割合を見てみますと、

一般清掃	54.5 %	
設備管理	17.2 %	
保安警備	14.1 %	
サービス管理	4.2 %	
貯水槽清掃	0.9 %	
空気環境測定	0.8 %	
殺虫・殺そ	0.5 %	
廃棄物処理	0.5 %	
水質検査	0.2 %	
その他	7.1 %	(58年度調査)

以上の様に多種多様な仕事であり、業務の内容としては清掃部門が最も多く労働集約型の産業といえるわけであります。

次にシンガポールビルメンテナンス業についてふれてみたいと思います。

4. シンガポールにおけるビルメンテナンス業

日本と違いビルメンテナンス協会もありませんし、政府関係の資料も少なく業界の動きも纏まっておりませんので実態をつかむことが困難であります。成長産業の業種と見ることは出来ないかと思ひます。

メンテナンス業界が飛躍的に成長したのは1972年頃からといわれ、いち早く欧米よりのビルメンテナンス・システムを導入し、今日に至っているわけですが成長産業といわれる要因としては下記があげられます。

- (1)サービスの需要に貢献出来るプロフェッショナルの人々の平均収入が上昇したこともあり関係者が増加していること。
- (2)今日迄の建築ブームを反映してビル及び床面積が非常な勢いで伸びていること。
- (3)職業婦人が増えたため清掃に費す時間がなくなったこと。
- (4)住宅開発局(HDB)及びビルのオーナーは自営での清掃は非能率的であり、費用もかかり専門業者に委託した方がベターであるとの認識が高まってきていること。
- (5)市場規模は明確ではないが清掃部門のみでも1億Sドル以上の市場と見

られていること。

(6)この業種が今後シンガポールからなくなる事はあり得ないこと。

(7)資本の投入、日欧米、よりの新技術の導入、機械化による生産性の向上に取組み始めていること。

以上成長要因としてあげることが出来ると思います。然し乍ら反面企業が直面している問題点も多く、

(1)社会的に認められている企業は極めて少ない。政治的レベルでもメンテナンス業は個人サービスと考えられている。

(2)企業はバラバラで協会などの様な統一した機関がなく、企業イメージの点でマイナスであり、更に不当なコストダウン競争を促進させている。

(3)清掃、設備、警備、管理等のトータル・ビルディングメンテナンスの機能を満たす企業が非常に少ない。

(4)売上の成長が著しい企業であっても利益率が低い。これも不当競争、及び質の低さが原因と見られる。

(5)日本の様に関連法規が整備されていないため統一概念を持つことが出来ない。

(6)多国籍のため言語上の問題があるも従業員教育が非常におくれている。

未だ多くの問題点をかかえてはおりますが、清潔な環境はシンガポールの気質であり近い将来改善されるものと期待しているわけです。

現在シンガポールにおいて一部の企業では資本の投入、機械化による生産性の向上を切望しておりますが、この業種での生産性は日欧米、と比較しても低く60%程度であろうと我々は見ております。これは天候とかその他の物理的制約がある為と思いますが労働力は若年者か老年者と極端であり従業員の入換も非常に多いことであります。この傾向はしだいに変わって来てはおりますが、今の処では大幅に変わった様には見えません。

又従業員の賃金推移を見てみましても1985年は1972年に比較し4倍の賃金上昇率を見せておりまして直接労務費が65%近くを占めるこの業種にとっては大変厳しいものがあり、粗利益のアップを考えなければなりません。これが対策として新市場の開拓、器具の選択、薬品の選定等、ノウ

ハウの獲得と組合わせる事が将来の課題となりましょう。

政府関係、企業共にビルメンテナンス業に対し、強い関心を示し、一昨年6月シンガポール大学建築学部副学部長リン・チョン・ナム氏を団長とする「ビルディング・メンテナンスに関する訪日調査団」15名が日本にて全国ビルメンテナンス協会と専門的な討議を行ないましたし、又CIDB（建設産業開発局）の主催による「ビルメンテナンスとビル管理システム」セミナーと展示会が昨年10月23～24日の2日間マンダリンホテルにて開催され活発な意見が交換されました。業界の将来のためにも新らしい展開であり、少しでも社会的位置づけに有利になればシンガポールにとっても喜ばしいことではないかと思っております。

最後にメンテナンス業が実施しております業務内容を整理してみますと、下記の通りで、対象としては官公庁ビル、一般オフィスビル、ホテル、デパート、ショッピングセンター、病院、工場、マンション、劇場等が含まれます。

以上ビルメンテナンス業についてふれて参りましたが、日本企業も地場企業との調和を図りビルメンテナンス産業の発展及びレベルアップに協力して参り度いと考えております。

1. 建築物の環境衛生管理

業 務 対 象	内 容
(1)環境測定	①室内環境の測定 ②飲料水の水質試験 ③以上各項目の実施計画及記録、測定記録の保存
(2)各種槽の掃除	①受水槽・貯水槽の掃除 ②雑排水槽、排水槽、汚水槽、浄化槽等の掃除
(3)害虫及ねずみ等の防除	①害虫及ねずみ等の防除
(4)空気調和・給排水設備の点検	①空気調和、給排水設備の点検 ②以上の実施計画及記録、測定記録の保存

2 清掃・ゴミの処理

業 務 対 象	内 容
(1)建物内部清掃	①床、天井、壁面、②トイレ・洗面湯沸所③ブラインド・カーテン、照明器具、吸排気口、窓ガラス④エレベーター・エスカレーター⑤什器・備品・器物⑥ゴミ収集、これに付属する作業
(2)建物外部清掃	①外壁、窓ガラス、サッシ②屋上 ③消化栓、建物外廻り④敷地内の清掃、散水、⑤芝刈り

3 警備・防災・駐車場管理

業 務 対 象	内 容
(1)警 備	①受付・案内・記録②立哨③巡回並びに点検等付帯業務④監視
(2)防 災	①安全の点検・整頓②非常放送 ③避難の誘導
(3)駐 車 場	①車輛の誘導②出入車輛の記録③駐車料金の徴収
(4)緊急時の処置	①火災の発生②不審者の侵入③暴力行為の発生④停電、断水の発生⑤台風大雨、洪水、地震等の天災の対処

4. 設備の運転、点検、維持管理

業 務 対 象	内 容
(1)消防設備の点検・整備	①消防設備の外観・機能・総合点検
(2)電気設備の運転・点検 ・測定試験・調整・整備・清掃・記録及保存	①受電設備の測定・点検・調整・清掃 ②非常用予備発電装置の運転・点検・測定・作動試験 ③蓄電池装置の点検・測定・調整・清掃 ④配電設備の点検・測定・調整・清掃 ⑤監視装置、自動制御装置、館内放送館内時計装置、点検・測定・試験・測定・清掃 ⑥以上の測定・試験・運転の記録の保存
(3)機械設備の運転・点検 測定試験・検査・調整 整備・清掃・記録	①冷却源の設備の点検・測定・試験・検査・調整・整備・清掃 ②空気調和・換気設備の点検・調整・整備・清掃 ③給排水・衛生設備の点検・調整・整備・清掃 ④監視・制御装置の点検・調整・整備・清掃 ⑤搬送設備(エレベーター、エスカレーター、ゴンドラ)の点検・試験・調整・整備・清掃 ⑥以上の点検・測定・試験・調整記録の保存

5. その他サービス業務

業 務 対 象	内 容
(1)廃棄物処理	①ゴミ搬出 ②ゴミ運搬 ③ゴミ処理
(2)業務処理サービス	①ウェイトレス、ウェイター、ベッドメイク ②インフォメーション、ドアマン、クローク、売札、集札 ③給食、食器洗

シンガポールのホテル事情

Shangri-La Hotel

道源 陽爾

これだけ次々とホテルが開業して、はたして部屋が埋まるのだろうか、心配になるほどすさまじいシンガポールのホテル建設ラッシュである。

シンガポールのホテル事情といえば、これまでは非常にタイトなことで定評がありました。訪客数の著しい増加にホテルの部屋数が追いつかずそれによって生じた典型的な売り手市場である。実際、1970年前半から80年前半までの10年間における、シンガポールのツーリズムの繁栄ぶりはめざましく、72年に年間わずか98万人だった外国人訪客数が、10年後の82年には約300万人と、3倍増。81年までは毎年のように、年間2ケタのパーセンテージで増加を続けてきた。日本人訪客数も78年に年間20万人台の大台に乗った以降でさえ、79年25万人、そして81年は一気に30万人を突破して35万5000人、と著しい伸びを見せてきた。一方、こうした需要の伸びに対して、ホテル客室数の増加は、78年の1万1000室が79年には1万2000室、80年には1万3000室と、訪客数のめざましい増加に比べて少ない。つまり、需要の伸びに供給が追いつかず、そのアンバランスが売り手市場を助長することになる。この需要と供給のアンバランスが頂点に達しようかという79年、80年当時、シンガポールのホテル客室利用率は上るところまで上りつめた。

79年の各ホテル客室利用率は年間平均85.4%、80年はさらに上がって86.1%。ピークシーズンには、79年、80年とも90%を超えている。ホテルの収益は客室利用率のみが目安になるものではないが、それでも90%近くともなれば、これはホテル側が絶対的な強味を握っている状態になります。この時期、「客室料が高い」「部屋がどうしてもとれない」といった声がよく聞かれました。

当時私自身も外国の旅行会社に「予約のカット・オフを1ヶ月前にする

とか、名前が遅いからもう少し早くしろとか、デポジットを要求したりとか。」ホテル側の言いなりだったことが思い出されます。

今日のシンガポールにおけるホテル建設ラッシュは、そうした異常ともいえる需要過多現象に端を発し、チャンギ新国際空港の建設を進めて外国客の急増に対応するとともに、政府観光局の「年間10～12%増」という外国人訪問客数のマーケティング予想データに基づいて積極的なホテルの誘致に乗り出し、一方、日本のホテル業者をはじめ、有力なホテルでもシンガポールのホテル不足に目を向け、新しいホテルのオープンや増築計画を立てることになる。ところが、それまで停滞知らずだったシンガポールのツーリズムが、世界的な不景気、シンガポール・ドルの高騰、インドネシアの出国税値上げなどの影響を受けて、一昨年83年から陰りを見せ始め、政府観光局では年間10～12%増という外国客数伸び率を6～8%増に修正したが、同年の外国人訪星客数は、295万7000人で前年比4.5%増と、それをさらに下回る伸び率にとどまった。また、日本人訪星客数も同年は37万8500人で前年比6.7%増と、低い増加率だった。81年には85.7%であったホテル客室利用率は83年には80.8%と下がる。さらに昨84年は、この傾向に拍車がかかった。83年の日本人訪星客数は31万2000人で、前年比2.1%減。84年末現在のホテル客室は1万8200室余りとなり、平均客室利用率は80%を切ったものと見られる。参考までにホテル経営の目安として客室利用率が80%を超へるか下まわるかは大事であります。

81年までの伸長があまりに順調であっただけに、この訪星客数の頭打ちは予想外であつたし、新規オープンや増築を決めたホテル側にしても、同じことがいえると思います。今年から87年にかけて、シンガポールでは新しいホテルの開業と増築による開業がまだまだ相次ぎます。ホテル総客室数はおよそ3万室にも上る見込みで、かつての売り手市場は一転、買い手市場になってしまいました。客室利用率の低下は明らかに数字が示しているし、私自身が言うのはおかしい気がしますが高い客室レートもようやく正常なレベルに戻ってきたと思います。

既存のホテルと開業を真近に控えた新しいホテル、既存のホテル同志、あるいは新規参入ホテル同志の熾烈な競争は、もう既に始まっています。当シャングリラホテルも1985年11月より客室レートの引き下げを行いました。客室レートや施設面ばかりでなく、サービス面の良し悪しも重要なポイントになります。私共ホテルマネージャーの腕の見せどころでもあるわけです。人材の確保、そして確保した人材の育成ということも重要性を増してきます。ただでさえ労働力が不足しているシンガポールでホテル屋の人手不足になることは目に見えています。スタッフの募集に苦労していますし、人材の引き抜き合戦が最近では日常茶飯というありさまです。

いずれにせよ、ホテル開業ラッシュがピークを迎える86年にかけては、ホテル間の競争が激化することは必至で、当シャングリラも勝利をおさめるよう、努力するつもりでおります。私の予想では既存の大手ホテルが優位に立つだろうし、日本人旅行者の指向が個人客化とバジェットタイプ化の二極に分かれる傾向が強まる中にあって、中級クラスのホテルが苦戦を強いられるだろうと思います。何がしかの特色を持たないホテルはもっと苦しいかもしれません。今後を予想することが困難なシンガポールのホテル事情ですが、ただ一つだけ確かに言えることは、最良の打開策が需要の増大、つまり訪客数を再びかつてのような上昇気流に乗せることにあるという事実。これまでシンガポールがほとんど“ガーデン・シティ”のイメージ一本で訪客数を伸ばしてこれたのは奇跡的とされています。今後はシンガポールの新しい魅力づくりや、新鮮な旅行企画を関係各者が協力して開発していくことが必要で、マレーシアのリゾート、バリ島など近隣のドストネーションとの組合せも一策だろうし、コンベンション・シティとしてのシンガポールを強力にアピールしていく手もあると思います。

シンガポール在住日本人のための 個人所得税の解説

公認会計士 池 上 玄

I. はじめに

毎年1月末から2月上旬は、シンガポールにおいて個人の所得税の申告書が皆の手に届く時期である。日本では、給与所得者の場合、会社が所得税の源泉徴収を行い、会社が個人に代わって納付するシステムをとっているため、一般的には給与所得者たる個人が所得税の申告書を作成提出することはほとんどないといえる。

しかし、シンガポールでは、日本と違って会社には原則として被雇用者の個人所得税の源泉徴収義務がなく、個人が各自で申告、納税を行うことが建前となっている。

そこで本稿では、在星日本人の個人所得税の計算、申告及びその周辺事項について触れてみたい。なお、本稿は1986年1月20日現在有効な税法等に基づいて記述しており、また扱っているテーマについては、日本企業のシンガポール現地法人、支店、駐在員事務所に勤務する、一般的な日本人の所得税に関連すると思われる事項に限定している。

II. シンガポール個人所得税理解のための基礎的事項の整理

本稿のⅢ以下では、各項目について詳述するが、シンガポール個人所得税の計算及び申告等の手続を考えるうえで把握すべき事項及びその概略を最初にまとめてみたい。

(1) 課税年度

シンガポール所得税が、どの年度の所得に対して、どの年度で課税されるか（Ⅲで記述）。

(2) 居住者、非居住者の概念と課税関係

具体的な計算に入る前に、税務上の居住者となるか、非居住者となるかを検討する必要がある。というのは、これにより課税か非課税かが決定され、又は税率が異なるからである（Ⅳで記述）。

(3)課税対象所得と税額計算

所得税は「課税所得×税率」により計算されるが、課税所得を構成するものは何か、また税率はどうなっているか（Ⅴ及びⅥで記述）。

(4)具体的な申告等の手続

税務当局に対して、どのような申告書が提出され、またそれに関連する手続関係はどうなっているか（Ⅶで記述）。

(5)その他周辺事項

① Dual employment（二重雇用）

② Area representative（地域駐在員）

といったシンガポール国外の業務を遂行する場合の課税関係はどうなるか（Ⅷで記述）。

以下、上記のテーマについて記述する。

III. 課税年度

シンガポールの課税年度は、「THE YEAR OF ASSESSMENT」として知られているが、その課税の基礎となる期間はその前年度の1月1日から12月31日までである。

YEAR OF ASSESSMENT

課税対象期間

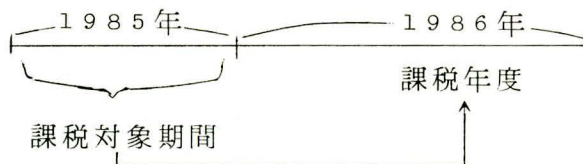
1986

1985年1月1日～1985年12月31日

1987

1986年1月1日～1986年12月31日

例えば、YEAR OF ASSESSMENT 1986は1985年度中に得た所得が対象となり、下図のようにその申告手続は翌年となる。



但し、帰国年度については、その帰国までに税金に関する手続を終了する必要がある。

IV. 居住者、非居住者

税務上の居住者、非居住者の判定は、所得税等の計算上非常に重要なものであるが、日本とシンガポールではその概念及び課税関係が異なっている。

(1) 日本における居住者、非居住者の概念と課税関係

日本において、所得税法の居住者とは「日本国内に住所を有し、又は現存まで引続いて1年以上居所を有する個人」と定義され、非居住者とは「居住者以外の個人」とされている。また、非居住者に対する課税関係については、その所得の源泉が日本国外にある場合、その稼得した所得は課税対象とならない。

従って、シンガポール支店等に継続して1年以上勤務する予定で派遣されたような場合には、日本においては税務上非居住者扱いとなり、一部の例外を除けばその給与等については日本国内に源泉がないと考えられることから、日本では所得税の課税はされない。なお、住民税の納税義務については、ある年の1月1日現在を基準として、日本国内に住所を有するか否かによって決定される。

(2) シンガポールにおける居住者、非居住者の概念と課税関係

① 居住者、非居住者の概念

シンガポールにおける税務上の居住者、非居住者の概念は、日本とは異なり次の両面から検討する必要がある。

(i) 量的側面 (QUANTITATIVE TEST)

これは詳述を避けて言えば、シンガポールに課税年度の前年において暦年で183日以上滞在したか否かにより判定するものである。即ち、183日以上滞在した場合は居住者となり、それ未満であれば非居住者となる。

(ii) 質的側面 (QUALITATIVE TEST)

これは税務当局が実質的に居住者かどうかを判断するものであり、(i)の量的側面よりも優先する。税務当局の判断基準はいくつかあるようである

が、そのうちの1つとして、「連続した3暦年にわたってシンガポールに滞在した場合には、各1暦年における滞在日数が183日未満となっても、その個人を居住者として見做す」といったものがある。

従って、この場合には各暦年について、(i)の量的側面に照らして考えれば非居住者となるにもかかわらず、この質的側面からの判断によって居住者として扱われることになる。

この質的側面は税務当局の判断であるため、ケースバイケースで柔軟性を持って考える必要がある。

②居住者、非居住者に対する課税

①—(i)の量的側面からみて居住者となる場合、即ち1暦年において183日以上シンガポールに滞在している場合には、①—(ii)の質的側面に照らしても居住者となることに通常は疑いがないため、その課税関係について一般的には特に問題とならない。即ち、Ⅶで後述するように通常の累進課税の方法により課税される。

しかしながら、①—(i)の量的側面からみて非居住者（即ち、シンガポールでの滞在が1暦年で183日未満）となる場合の課税関係については、①—(ii)の質的側面が絡んでくるため、

(i) その滞在が1暦年内で終了した場合

(ii) その滞在が2暦年にまたがった場合

(iii) その滞在が3暦年にまたがった場合

の3つのケースに分けて考える必要がある。

(i) その滞在が1暦年内で終了した場合

<u>滞在期間</u>	<u>シンガポール法人の 取締役か否か</u>	<u>課税関係</u>
その滞在が60日未満 である短期の非居住者	N O	非課税
同 上	Y E S	課 税

(但し、下記の注2を参照) (但し、シンガポール国内に源泉のある所得に対してのみ)

その滞在が60日以上
183日未満の非居住者

N O

課 税
(同 上)

同 上

Y E S

課 税
(同 上)

(注1) 具体的な税額計算については、後述のⅥ及び末表を参照。

(注2) 実務上は、直接業務に従事していない、非常勤取締役である
場合等をさす。

なお、日星租税条約第13条によれば

「(a) その報酬又は所得の受領者が当該年を通じて合計183日をこえない
期間当該他方の締約国内に滞在し、

(b) その報酬又は所得が当該一方の締約国の居住者又はこれに代わる者から
支払われ、かつ、

(c) その報酬又は所得が当該他方の締約国内に当該一方の締約国の居住者の
有する恒久的施設によって負担されないこと。」

を条件として、短期滞在者に対する非課税扱いを定めている。

従って、シンガポールの滞在が183日未満の場合でも、その給与、ホ
テル代等が全て日本サイドによって支払われ、それがシンガポールの現地法
人、又は支店に付替えられなければ、この日・星租税条約の適用によってシン
ガポール所得税は免除される。なおこの規定は役員報酬に対しては適用さ
れない。

この免税措置を受けるためには、Form IR 585という用紙に日本の
税務当局の証明をもらって、シンガポール税務当局に提出する必要がある。

(ii) その滞在が2暦年にまたがった場合

原則として、(i)の1暦年内であった場合の課税関係と同様である。しか
し、60日未満の短期滞在者の課税関係については、本来は非課税となる
べきであるが税務当局の判断により課税されることもある。

このような場合には、合理的な理由により税務当局に不服を申し立てれ
ば、それが受入れられることも多く、税務当局も柔軟性を持って判断して
いるようである。

(iii) その滞在が3暦年にまたがった場合

この場合は、前述の質的側面が量的側面に優先し、各年度のシンガポー

ル滞在が 183 日未満の滞在者であっても、原則として居住者としての課税がなされる。従って、シンガポールに転勤してきた第 1 年度では、非居住者として課税された場合でも、結果的に 3 暦年にわたってシンガポールに滞在した場合には、原則として第 1 年度の課税の見直しが行われ、居住者としての課税に修正される。

しかし、この場合でも、税務当局が非居住者としての課税をしてきたケースもあり、一概に断言できない。

V. 課税の対象となる所得の範囲

シンガポールの所得税の課税対象所得を考える場合の大原則として、

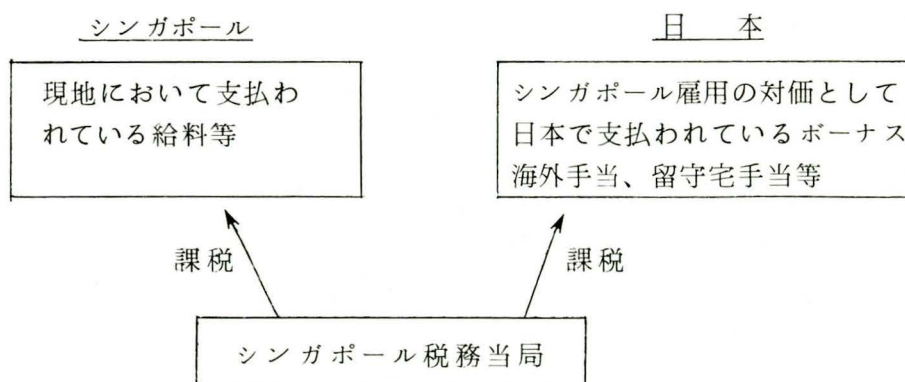
- Derived from/Accrued in Singapore (シンガポールに源泉のある所得)
- Received in Singapore (シンガポールで受領した所得)

という概念があるが、居住者の場合にはこのいずれかに該当すれば、その所得は課税対象となる。また非居住者の場合には、前者のシンガポールに源泉のある所得のみが課税対象となり、後者は課税対象とならない。

以下主要と思われる項目につき記述する。

(1) 給与（給料、賞与、手当等）

シンガポールにおける雇用の対価である給与は、上記の Derived from/Accrued in Singapore（シンガポールに源泉のある所得）に該当するため、その給与がどこで支払われているかには関係なく、又それを当地で受取っているか否かも無関係にシンガポールで課税の対象となる。



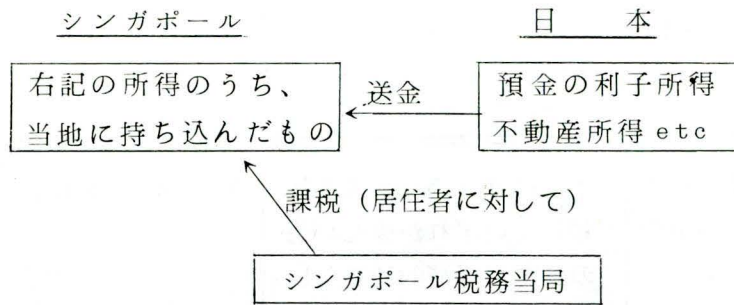
従って、上図のように、日本サイドで支払われている賞与（ボーナス）等についても、シンガポール個人所得税の課税対象となる。

この点については本稿で、注意を喚起したいと思う。

(2) 所得の源泉は日本にあるが、シンガポールで受領した所得

これは前述の Received in Singapore（シンガポールで受領した所得）に該当することから、居住者にとって課税対象となるものである。

具体的には日本にある預金口座の利子、留守宅の賃貸による賃貸料収入等、その所得の源泉がシンガポールにはなく、日本にあることから、本来シンガポールに持ち込まなければ当地では課税されない所得が該当する。



(3) 個人が会社から受けている経済的利益

これは、現物給与等で、本来は個人で負担すべき性質の個人に関する経費であるが、会社が負担しているものが該当し、課税の対象となる。

① 自動車関係

会社所有の自動車を私用に使った場合の課税関係は以下のようになる。なお、私用には通勤のために使用している場合も含まれる。

<u>ガソリン代の負担</u>	<u>経済的利益の金額</u>
ガソリン代を個人で負担している時	(通勤及び私用に使用した走行距離) × (1マイル当り 10 セント)
ガソリン代を会社が負担している時	(通勤及び私用に使用した走行距離) × (1マイル当り 30 セント)

なお、運転手付の場合は、上記に加えて運転手のサラリーのうち、通勤及び私用に使用した走行距離に対応する部分が課税対象となる。

② 住宅関係

住宅及び住宅用の家具を会社から、直接間接に供与されている場合の経済的利益は、住宅に関するものと住宅用の家具に関するものの2本立で計算する。

(i) 住宅（家具なし）部分

住宅部分に関する経済的利益は以下のようなになる。

ケース 1 (家主 $\xleftrightarrow{\text{賃貸借契約}}$ 個人)	ケース 2 (家主 $\xleftrightarrow{\text{賃貸借契約}}$ 会社)	ケース 3 (会社 $\xleftrightarrow{\text{自社所有社宅}}$ 個人)
個人が家主と賃貸借契約を結び、家賃は個人により支払われるが、会社が住宅手当を支給している場合	会社が家主と賃貸借契約を結び、家賃が会社から直接家主に支払われている場合	会社が所有する社宅を個人に無償供与している場合
住宅手当（家具に対応する部分は含めず）の全額が課税対象となる。	下記の㊸、㊹の金額を比較していずれか少ない方が経済的利益として課税対象となる。 ㊸他の経済的利益をも含めた年収（但し、利子収入等は含めず）の10%の金額 ㊹家屋の年評価額（通常は家具なしの家賃の額と等しい） (注1)但し、シンガポール法人の取締役でその報酬が家屋の年評価額よりも少ない場合は家屋の年評価額が経済的利益として課税対象となる。 (注2)家賃のうちの一部が個人負担となっている場合には、その負担額を上記からマイナスできる。	ケース 2 の場合と同じ

(ii) 家具部分

ケース 1	ケース 2	ケース 3
← 賃貸借契約 → (家主) (個人) 支払形態は(i)と同様	← 賃貸借契約 → (家主) (会社) 支払形態は(i)と同様	← 自社所有の家具 → (会社) (個人) 会社所有の家具を個人に無償供与している場合
住宅手当 (家具に対応する部分) の全額が課税対象となる	下記の表によって計算する	同 左
	Hard furniture : S\$ 5 per month in total Soft furniture : S\$ 5 per month in total Refrigerator : S\$10 per month per unit Air-conditioner : S\$10 or S\$15 per month per unit depending on the horse power Cooker : S\$2.50 per month per unit Water heater : S\$2.50 per month per unit Fan : S\$ 1 per month per unit Television : S\$30 per month per unit Hi-fi/stereo system : S\$30 per month per unit Video recorder : S\$20 per month per unit Dryer : S\$15 per month per unit Washing machine : S\$15 per month per unit (注) これ以外に一軒家の場合には次のものが経済的利益となる。 Gardener : S\$35 per month in total	

(iii) 賃借料を会社が直接家主に支払う場合 (ケース 1) と住宅手当を個人に支給する場合 (ケース 2) の比較

両者を比較するために簡単な数値例を示すと以下のようになる。

年 収 : S\$ 100,000

家賃年額 : { 住宅 S\$ 24,000 } 合計 S\$ 36,000
 { 家具 S\$ 12,000 } (月額家賃 S\$ 3,000)

家屋の年評価額 : S\$ 24,000

家具についての年間の経済的利益 : S\$ 1,800

	家主 $\longleftrightarrow$ 個人間の契約 (住宅手当を個人に支給)	家主 $\longleftrightarrow$ 会社間の契約 (家賃は会社から家主へ直接支払)
年 収	S\$100,000	S\$100,000
家具に関する経済的利益	—	1,800
住宅手当	36,000	—
小 計	136,000	101,800
住宅に関する経済的利益	—	10,180(注1)
合 計	<u>S\$136,000</u>	<u>S\$111,980</u>

(注1) (年収 S\$100,000 + 家具に関する経済的利益 S\$1,800) $\times$ 10% = S\$10,180 } いずれか低い方
 家屋の年評価額 S\$24,000 } $\therefore$ S\$10,180

これによれば、両者の課税対象額の差は S\$24,020 (S\$136,000 - S\$111,980 = S\$24,020) となっており、家主と会社との契約形式をとった方が、節税目的上有利となっている。この結論は、この数値例に限らず一般的に言えることであるので、賃貸借契約を結ぶ場合には節税上この点を考慮すべきであろう。

③ 会社負担の税金

会社によって個人の税金が負担される場合には、その税金負担額も課税対象となる。

会社が従業員個人の税金を負担する方法には、TAX ON TAX 方式と呼ばれるものと BONUS 方式と呼ばれるものがある。

(i) TAX ON TAX 方式

これは、手取額を得るためには税込の総所得がいくらになるべきであるかを考え、会社が負担すべき税金を計算する方法である。換言すれば、会社が負担した税金が個人の所得に上乗せされ、その税金分に対してさらに税金が発生するというプロセスを繰返し、その次々に発生してくる税金がゼロに収束するまで続けることにより計算される税金の合計額を会社負担の税額とする方法である。

シンガポール税務当局は、会社が税金を負担することが明確になっている場合、この TAX ON TAX 方式を採用しなければならないとしている。

(ii) BONUS 方式

これは、手取額に対して計算される税金の額を税金支払の発生する年のボーナスとして支給する方法である。前述のように、会社が税金を負担する場合は原則として TAX ON TAX 方式をとるべきであるが、税金は個人で負担しており、その税金分の補償をも含めた金額が毎年ボーナスとして支払われていると考えれば、一概にこの BONUS 方式の採用も否定はできないと思われる。

(iii) シンガポール法人の取締役と税金の会社負担

シンガポール法人の取締役の個人所得税を会社が負担するような場合には、その負担行為が原則としてシンガポール会社法に抵触するので注意が必要である。

④ ホームリープのための渡航費

日本への休暇のための一時帰国の費用が会社により負担された場合は、その会社がパイオニア企業等である場合を除いて、その旅費の 20% が課税対象となる。但し、この 20% 課税の扱いは、本人及び妻については年 1 回、子供については年 2 回までという制限があり、それ以上になった場合は渡航費全額に対して課税される。

⑤ その他会社負担の金額の全額が経済的利益となるもの

日本人学校等の学費、アマの給料、PUB の料金等が会社によって負担されている場合には、その負担額の全額が課税対象となる。

(4) その他課税対象となる所得の範囲を考える際に留意すべき項目

① 預金利子

銀行預金の利子については、シンガポールにある預金に関するものは課税対象となるが、V-(2)で述べたように海外にある預金口座の利子はシンガポールに持込むか否かにより課税関係が異なる（但し、シンガポール居住者の場合）。また POSB の普通預金の利子は非課税扱いとなっている。

② 医療費

納税者本人、その妻及び子供にかかった医療費の会社負担額については、厳密に言うと課税対象とすべきであるが、現状の実務では一般的に課税対

象としていないようである。

③ 渡し切り交際費等

交際費等、会社の業務関連経費であっても、実費精算 (reimbursement) を行わず、概算で渡し切りにしているような場合には、その金額は課税対象となる。従って、業務関連経費については実費精算が望ましい。

VI. 税額の計算

個人所得税の税額計算は、居住者の場合と非居住者の場合ではその計算方法が異なる。

(1) 居住者の場合 (前述 IV—(2)—②を参照)

居住者の場合の税額は、以下のように計算する

$$\{(\text{諸控除差引前総所得}) - (\text{諸控除})\} \times \text{税率} = \text{税額}$$

諸控除には、基礎控除、勤労所得控除、配偶者控除等があるが、その主要な控除項目と金額については後掲の表 1 を御参照下さい。また、居住者の所得に対する税率は累進税率となっているが、具体的な税率については後掲の表 2 を御参照下さい。

(2) 非居住者の場合 (前述の IV—(2)—②を参照)

非居住者として課税される場合の税額は、その個人がシンガポール法人の取締役であるか否かによって異なる。なお税率については後掲の表 2、3 を御参照下さい。

① シンガポール法人の取締役でない場合

この場合の税額は、次の(i)及び(ii)のうちいずれか大きい方の金額となる。

- (i) $(\text{諸控除差引前総所得}) \times \text{税率} = \text{税額}$ (注) 諸控除はマイナスできない
- (ii) 前記(1)の居住者用の算式を適用ことによって計算される税額

従って非居住者は、居住者が同額の所得に対して支払う税額又はそれ以上の金額を支払わなければならない、居住者と比較すると税額計算の面では不利である。

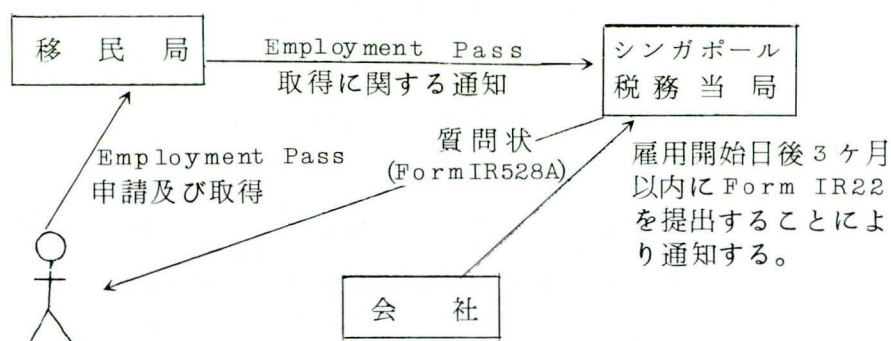
② シンガポール法人の取締役である場合

その非居住者たる個人がシンガポール法人の取締役である場合の税額は
 $(\text{諸控除差引前総所得}) \times \text{税率} = \text{税額}$

となる。但し、実務上この算式の適用がされるのは、シンガポールで開催される取締役会に出席するためにだけ来星するような非常勤取締役等に対してのみであり、通常の常勤取締役については実務上前記①の算式が一般的に適用される。

VII. 所得税の申告手続及びその関連事項

(1) シンガポールに新規に赴任してきた場合



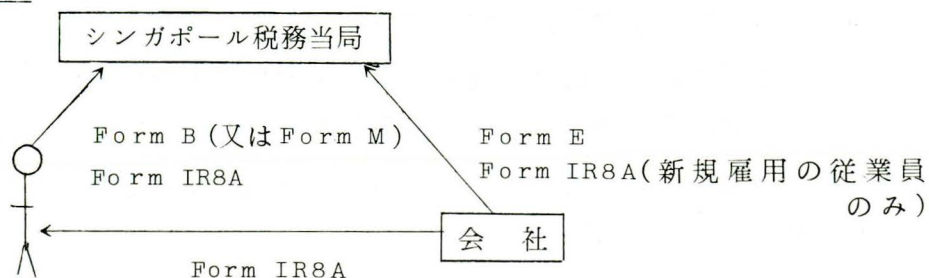
(注) 個人所得税とは直接関係ないが、上記の他に CPF の免除申請及び日本本大使館への在留届の提出も必要である。また貸家の契約形態について前述の V-(3)-②-(iii) の点に留意する。

上図に示したように、Employment Pass の取得に関する情報をシンガポール税務当局が入手する結果、シンガポール税務当局から個人に質問状 (Form IR528A) が送付される。また雇用主である会社は、その個人の雇用開始日後3ヶ月以内にその雇用開始を通知するための用紙 (Form IR22) をシンガポール税務当局に送付する必要がある。

なお、赴任の年の所得についての所得税の申告手続については、原則としてその翌年度となる (前述の III を参照)

(2) 通常の申告手続と納税手続

① 申告手続



上図のように、各申告書が個人及び会社のそれぞれからシンガポール税務当局に提出される必要がある。各申告書は通常1月中に発行されるが、その提出期限は発行日より21日以内である。しかし、合理的な理由のある場合には期限延長の申請も可能である。もし各申告書が発行されなかった場合には、シンガポール税務当局にその旨を申し出て申告書を入手し、4月14日までに提出する必要がある。

上図の各申告書の内容については以下の通りである。

- (i) FormB: 居住者用の個人所得税の税務申告書であり、所得を得た本人に原則として作成義務がある。
- (ii) FormM: 非居住者用の個人所得税の税務申告書であり、その作成義務は原則として本人にある。但し、実務上は非居住者に関する申告であっても、上記のFormBが用いられることが多い。
- (iii) Form IR8A: 雇用者である会社が、その被雇用者に対して支払った給与の内容等を記したものであり、その作成義務は会社にある。FormIR8Aは最終的に従業員に渡され、FormBとともに税務当局に提出される。なお、これに加えて、新規に雇用を開始した従業員についてのFormIR8Aは、その初年度に限り会社から税務当局に提出されなければならない。
- (iv) FormE: 会社の全従業員の給与等をまとめた一覧表であり、会社を作成義務がある。FormEの記載内容は、FormIR8Aの記載内容の一部を転記したものであるといえる。

② 納税手続

税務当局は、提出された申告書に基づき税金の賦課決定を行い、納税通知書 (NOTICE OF ASSESSMENT) を発行するが、この発行時期については税務当局次第であるので、一概にいつということは断言できない。

この納税通知書が発行されるまでは、その税金についての納税義務はないが、いったん発行されるとその発行日から1ヶ月以内に、その賦課決定額を納付する必要がある (但し、駐在員事務所の駐在員については後述の(3)を参照。)

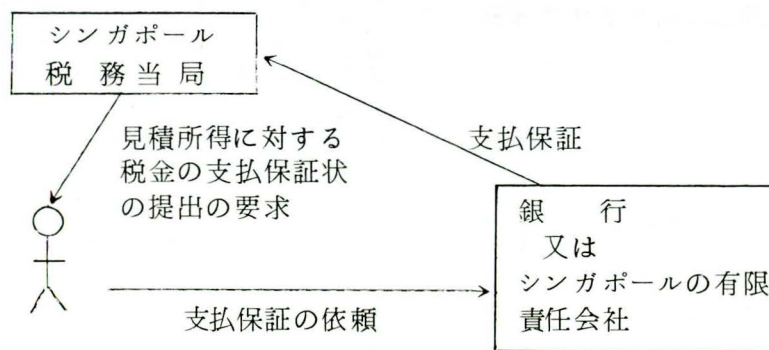
税金を月毎の分割払にすることも可能であり、その分納回数はその分納開始日より異なるが次のようになる。

<u>分納開始日</u>	<u>分納回数の最大限度</u>
1 月末	10 回
2 月末	8 回
3 月末	6 回
4 月末	4 回
5 月末	2 回

なお、POSB の GIRO システムによって分納手続をとる場合に限っては、納税通知書の発行月から 12 月末まで分割して納付することも可能である。

また、税務当局の賦課決定につき不服のある場合は、その申立も可能である。

(3) 駐在員事務所に勤務する駐在員と見積所得に対する税金の支払保証及び税の納付期限



① 支払保証

駐在員事務所に勤務する駐在員は、通常課税年度の前年にシンガポール税務当局より、「貴殿は非居住者に雇用されているので、課税年度（翌年）の見積税額の債務をカバーするために、“Local Bank or Established Limited Company in Singapore” 発行の “S\$×××” の支払保証状を送付して下さい。もし、当局が 21 日以内に当該保証状を受け取らなかった場合には、当該金額に対して予定課税が行われます。」といった内容の通知を受ける。

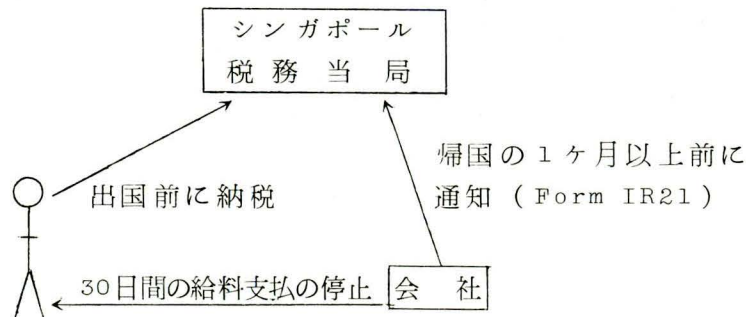
ここにいう非居住者は、厳密に解釈すれば日本企業のシンガポール支店等も含まれるが、実務上は駐在員事務所と解されている。また、“Local Bank”については、地場銀行に限らず、外国銀行のシンガポール支店も含まれると解してよい。さらに“Established Limited Company in Singapore”(シンガポールの有限責任会社)は、通常のシンガポール法人が該当する。

従って、予定課税を免れるためには、このような銀行等の発行した支払保証状の提出が必要となる。但し、赴任初年度については、保証状の要求なしに、いきなり予定課税額の納付を求められることもある。なお、この予定課税の額は、赴任初年度においてはFormIR22の内容を、翌年度以後においてはその実績納税額をベースに計算されるようである。

② 駐在員事務所に勤務する駐在員と納税期限

駐在員事務所に勤務する駐在員に対して、納税通知書の発行がされた場合の税金の納付期限は、上記の支払保証状の発行がない場合には、実務上その納税通知書の発行日後14日以内となっている。

(4) 帰国に際しての申告手続



(注) 個人所得税とは直接関係ないが出国前にEmployment Passの返却手続が必要である。

その従業員の帰国が決定した場合には、そのシンガポール雇用の終了の1ヶ月以上前に、雇用者である会社は税務当局に対してその帰国年度における給与等の支払額等を、所定の通知書(FormIR21)に記載して通知しなければならない。また、原則として雇用者はその通知の日より30日間、当該従業員に対する給与の支払を停止しなければならない。即ち、帰国する際には、その出国前に納税が全て終了している必要があり、この手続は

個人が税金を未納のまま出国することを防止するために行われるものである。

日系企業の場合は、その帰国の辞令の発令がその数週間前に行われることが多いため、実務上はこの手続が守られていないことも多いのではないかとと思われるが、その帰国が確定したところすみやかにその手続を採ることが必要である。

VIII. その他の周辺事項

(1) Dual emploment (シンガポール現地法人又は支店と他国の会社の二重雇用) について

最近のシンガポール経済の状況を反映した人員削減対策からか、シンガポールと他国の兼任の話を時々耳にする。即ち、シンガポール現地法人(又は支店)との雇用関係を維持しながら、他国の会社とも雇用関係を結び両者を兼任するというケースである。

原則として、その人がシンガポール現地法人(又は支店)に雇用されているか、又はその給与がシンガポール現地法人(又は支店)によって負担されているような場合には、たとえその人の業務の内容がシンガポール国外のことに関係していたとしても、そのシンガポール国外における業務はシンガポール雇用の延長と見做されるため、その国外の業務に関する給与についてもシンガポール所得税の課税対象となる。

しかしながら、全く別個の雇用契約によって、例えばシンガポール支店の支店長とバンコク支店の支店長を兼任し、各々の支店においては他の一方の支店の業務とは全く関係のない業務を各々の支店長として行っているような場合には、

- ① その他国(この場合はタイ)の業務に関連して支払われた報酬が、直接にも間接にもシンガポールの支店によって負担されず、又はその付替が行われないこと。
- ② ①の条件を満たした上で、その他の国(タイ)の業務に関して支払われた報酬がシンガポールへ送金されず、従ってシンガポールで受領されることがないこと。

- ③その他の国（タイ）の支店に係る業務が、完全にシンガポールの国外で遂行されること。
- ④各々の国の支店に関する業務につき、別個の雇用契約書があり、そこには各々の国で遂行すべき業務の内容、業務の遂行場所等が明確に記されていること。
- ⑤各々の国での給与（シンガポールとタイ）が、各々の国で費やす時間及びその業務の性質を勘案して、正当に決定されていること。
- 等を条件として、シンガポール外の業務に関する報酬をシンガポール所得税の課税対象外とすることができる。

(2) Area Representative（地域駐在員）について

駐在員事務所の駐在員については、一定の条件を満たせば個人所得税の計算上、次の金額のいずれか多い方の額が課税所得を構成する。

- ①（日本で支払われている留守宅手当、日本で支払われているボーナス等を含めたシンガポール雇用に関する全所得） $\times \frac{\text{シンガポール滞在日数}}{365 \text{ 日}}$
- ②上記のシンガポール雇用に関する全所得のうちシンガポールで受領した金額（シンガポールへの送金額）

（注）但し、非居住者の場合は①が課税所得を構成する。

従って、節税効果をあげるためには、シンガポールへの送金額を最小限におさえることが必要である。即ち、いくらシンガポールの滞在日数が少なくても、シンガポール雇用に関する所得の全額がシンガポールに送金されている場合には、結局上記の計算によりその全額に対して課税されることになるからである。

シンガポール国外での滞在日数の計算については、その移動日、即ちシンガポール出国日及びシンガポール入国日をその計算の対象外とするので注意が必要である。

なお、この地域駐在員に関する取扱いは最近厳しくなっている。

IX. おわりに

以上、シンガポール個人所得税について述べてみたが、各テーマにつき、限られた紙面で記述しようとしたため、説明の不十分な点もあるかと思われる。しかしながら、本稿が何かの参考になれば幸いである。

(表 1) 所得から差引くことのできる諸控除のうち主要な項目と金額

● Personal allowances	S\$2,000
● earned income — up to fifty-five years	S\$1,000
— over fifty-five but below sixty years	S\$3,000
— over sixty years	S\$4,000
● Wife living with or maintained by husband	S\$1,000
● child relief:	
— individuals having more than three children before 1 August 1973	
For the first child	S\$ 750
For the second child	S\$ 500
For the third child	S\$ 500
For the fourth child	S\$ 300
For the fifth child	S\$ 300
For the sixth and subsequent child	S\$ NIL
— individuals having three or less children on or after 1 August 1973	
For the first child	S\$ 750
For the second child	S\$ 750
For the third child	S\$ 500
For the fourth and subsequent child	S\$ NIL

(注) 子女が日本の全日制高校、大学に通学しているような場合には、上記の Child relief の額の 2 倍の控除額を限度として、その教育費及び扶養に係る費用を控除できる。

(表 2) 居住者の場合の税率表

Chargeable income		Rates	Tax payable	Rebate	Net tax Payable
For the first	S\$ 5,000	4%	S\$ 200	S\$ 20	S\$ 180
For the next	2,500	7%	175	18	157
For the first	7,500		375	38	337
For the next	2,500	9%	225	22	203
For the first	10,000		600	60	540
For the next	5,000	10%	500	—	500
For the first	15,000		1,100	60	1,040
For the next	5,000	12%	600	—	600
For the first	20,000		1,700	60	1,640
For the next	5,000	15%	750	—	750
For the first	25,000		2,450	60	2,390
For the next	10,000	18%	1,800	—	1,800
For the first	35,000		4,250	60	4,190
For the next	15,000	22%	3,300	—	3,300
For the first	50,000		7,550	60	7,490
For the next	25,000	26%	6,500	—	6,500
For the first	75,000		14,050	60	13,990
For the next	25,000	29%	7,250	—	7,250
For the first	100,000		21,300	60	21,240
For the next	50,000	31%	15,500	—	15,500
For the first	150,000		36,800	60	36,740
For the next	50,000	34%	17,000	—	17,000
For the first	200,000		53,800	60	53,740
For the next	200,000	37%	74,000	—	74,000
For the first	400,000		127,800	60	127,740
For the next	350,000	39%	136,500	—	136,500
For the first	750,000		264,300	60	264,240
Above	750,000	40%	—	—	—

(表 3) 非居住者の税率表

(1) シンガポール法人の取締役でない場合：

一率 15 % (但し、Ⅵ-(2)-①-(i)に使用する場合)

(2) シンガポール法人の取締役の場合：

一率 40 % (但し、Ⅵ-(2)-②に使用する場合)

1986年度賃金改定調査結果

シンガポール日本商工会議所

調査目的：1986年度の賃金改定に関する各社の考え方を探り、会員企業の参考に供する。

調査時点：1985年12月中旬

調査対象：会員企業465社

調査票回収率：47.3% (220社回答)

数表の単位：特に注書のない限り、単位は回答企業数、()内は構成比

1) 労働組合の有無

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
ある	38 (30.6)	6 (30.0)		3 (15.8)	2 (12.5)	4 (22.2)	53 (24.1)
ない	86 (69.4)	14 (70.0)	23 (100.0)	16 (84.2)	14 (87.5)	14 (77.8)	167 (75.9)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

2) 1985年度賃上げ実施状況

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
交渉中		1 (5.0)					1 (0.5)
0% (据置)	1 (0.8)	1 (5.0)	1 (4.3)			3 (16.7)	6 (2.7)
0-1%未満							
1-2% "	1 (0.8)					1 (5.6)	2 (0.9)
2-3% "	7 (5.6)	3 (15.0)	1 (4.3)				11 (5.0)
3-4% "	8 (6.5)	2 (10.0)	2 (8.7)			1 (5.6)	13 (5.9)
4-5% "	23 (18.5)		4 (17.4)		5 (31.3)	2 (11.1)	34 (15.5)
5-6% "	38 (30.6)	4 (20.0)	7 (30.4)	1 (5.3)	3 (18.8)	1 (5.6)	54 (24.5)
6-7% "	20 (16.1)	2 (10.0)	5 (8.7)	4 (21.1)	2 (12.5)	1 (5.6)	34 (15.5)
7-8% "	9 (7.3)	3 (15.0)	2 (8.7)	2 (10.5)	1 (6.3)	1 (5.6)	18 (8.2)
8%以上	13 (10.5)	4 (20.0)	1 (4.3)	10 (52.6)	5 (31.3)	8 (44.4)	41 (18.6)
無回答	4 (3.2)			2 (10.5)			6 (2.7)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

3-A) 1986年度の妥当な賃上げ率

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
0% (据置)	13 (10.5)	4 (20.0)	4 (17.4)	1 (5.3)	1 (6.3)	3 (16.7)	26 (11.8)
0-1%未満	3 (2.4)						3 (1.4)
1-2% "	9 (7.3)		2 (8.7)			1 (5.6)	12 (5.5)
2-3% "	26 (21.0)	2 (10.0)	6 (26.1)	3 (15.8)	5 (31.3)	1 (5.6)	43 (19.5)
3-4% "	31 (25.0)	3 (15.0)	4 (17.4)	2 (10.5)	4 (25.0)	3 (16.7)	47 (21.4)
4-5% "	20 (16.1)	6 (30.0)	4 (17.4)	7 (36.8)	4 (25.0)	6 (33.3)	47 (21.4)
5-6% "	13 (10.5)	1 (5.0)	2 (8.7)		1 (6.3)	3 (16.7)	20 (9.1)
6-7% "	2 (1.6)	2 (10.0)					4 (1.8)
7-8% "	3 (2.4)	1 (5.0)			1 (6.3)		5 (2.3)
8%以上	3 (2.4)	1 (5.0)		2 (10.5)		1 (5.6)	7 (3.2)
無回答	1 (0.8)		1 (4.3)	4 (21.1)			6 (2.7)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

3-B) 1986年度の妥当な賃上げ率とその理由

(0%と答えた理由)

一般的には、a 当国の賃金水準は他のASEANやNICSと比べて高すぎ、国際競争力を失っている、b 賃金水準と生産性が乖離している、c 需要減退による売り上げ減少や市場価格の低下により利益確保が困難等が主な理由である。また、建設業では建設需要の停滞に加え過去の建設ブーム時に賃金を引き上げすぎたことを理由としている。

(1-2%と答えた理由)

a ホテル業界の実態からして賃上げは不可能だが、新規開店するホテルへの人材の流出を防止するため最小限の賃上げが必要となろう、b 賃上げというよりも従業員間の賃金調整のため、といったところが主な理由である。

(2-4%と答えた理由)

経済情勢、企業業績、生産性、消費者物価、労働市場及び従業員の志気を総合的に勘案した結果というのが各社共通した理由である。

(5%以上と答えた理由)

a COLLECTIVE AGREEMENTに定めているANNUAL INCREMENTを最低限引き上げなければならない、b コンピュータ技術者や特定の専門家の転職を防止するため、といったところが主な理由である。

4-A) シンガポールにおける賃金水準並びに賃上げのあり方

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
a 同一業種同一賃金・賃上げ、業績格差は賞与で考慮	69 (55.6)	5 (25.0)	10 (43.5)	5 (26.3)	6 (37.5)	6 (33.3)	101 (45.9)
b 業績格差は賞与と月例賃金にも積極的に反映すべき	15 (12.1)	2 (10.0)	2 (8.7)	1 (5.3)	2 (12.5)	2 (11.1)	24 (10.9)
c 企業の自由裁量に任すべき	37 (29.8)	13 (65.0)	11 (47.8)	13 (68.4)	6 (37.5)	10 (55.6)	90 (40.9)
d その他	3 (2.4)				2 (12.5)		5 (2.3)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

4-B) シンガポールにおける賃金水準並びに賃上げのあり方に関する主な意見

a CPFを加えたシンガポールの賃金はASEAN諸国や韓国、台湾、香港のNICSに比べて相当高い。国際競争力を回復するには2-3年の賃金抑制が必要である。

b 賃上げは生産性の範囲内とすべきである。

c 賃上げは経済成長率、企業業績、生産性、物価上昇率を勘案して決めるべきである。

d CAのANNUAL INCREMENTを経済情勢や企業業績に見合って弾力的に変更できるようにすべきである。

e 個人の業績や能力に応じた賃金体系にすべきである。

f 学歴格差が大きすぎる。特に大卒の賃金が高すぎる。また、マネジメントスタッフと一般従業員の賃金格差が大きすぎる。

5) NWCガイド・ラインについて

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
a 従来通り数値的ガイド・ラインを示すべき	35 (28.2)	3 (15.0)	2 (8.7)	3 (15.8)	7 (43.8)	2 (11.1)	52 (23.6)
b 数値的ガイド・ラインを廃止し、賃上げ交渉の参考となる経済指標のみを公表すべき	68 (54.8)	13 (65.0)	18 (78.3)	14 (73.6)	6 (37.5)	13 (72.2)	132 (60.0)
c 労使の直接交渉に委ねるべき	17 (13.7)	4 (20.0)	3 (13.0)	1 (5.3)	2 (12.5)	3 (16.7)	30 (13.6)
d その他	4 (3.2)			1 (5.3)	1 (6.3)		6 (2.7)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

6-A) 次回のCOLLECTIVE AGREEMENTの更新時期

	製造業					貿易					金融・保険					運輸・通信					流通・サービス					TOTAL					合計
	85	86	87	88	89	85	86	87	88	89	85	86	87	88	89	85	86	87	88	89	85	86	87	88	89	85	86	87	88	89	
記載なし																															3
2%台	1	1	2																							1	1	2			1
3%台		1		2																						1	1		2		3
4%台		3	2	1							1					1						1				2	4	2	1		9
5%台	1	3	4					2			1												1			1	3	6	1		1
6%台		2	1					1						1									1			1	2	2	2		7
7%台		1	2	1		1				1		2											1			1	3	2	1	1	8
NWC準拠		1																								1					1
合計	2	12	11	4		1		3		1	2	2		1		1						1		2		6	15	14	7	1	43

6-B) COLLECTIVE AGREEMENTにおけるANNUAL INCREMENT条項の取り扱い

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
a 今後、毎年の交渉をしたい	24 (77.4)	6 (85.7)			1 (50.0)	1 (33.3)	32 (69.6)
b CA更改時に交渉したい	7 (22.6)	1 (14.3)		3 (100.0)	1 (50.0)	2 (66.7)	14 (30.4)
合計	31 (100.0)	7 (100.0)		3 (100.0)	2 (100.0)	3 (100.0)	46 (100.0)

7) CAや賃金改定に関して組合と係争中の問題点

- a 賃上げ交渉を3年に一度から毎年にとすることと賃上げ率を下げることで組合と係争中(1社)
 b 組合から7%のANNUAL INCREMENT、交替手当の定額支給(会社は実働にあわせて)、医療費補助の\$1200 から\$1500 への増額要求があり、係争中(1社)
 c 賃上げ率が現状にそぐわないのでANNUAL INCREMENTの減額を提案したところ、組合は不可と主張し、現在調停中(1社)
 d 組合は会社内容、業種を考えず平均値やNTUCの基本を主張することが問題(1社)

8) 従業員(日本人除く)に対する評価制度の有無

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
ある	73 (58.9)	8 (40.0)	9 (39.1)	11 (57.9)	6 (37.5)	8 (44.4)	115 (52.3)
ない	44 (35.4)	11 (55.0)	13 (56.5)	5 (26.3)	7 (43.8)	8 (44.4)	88 (40.0)
無回答	7 (5.7)	1 (5.0)	1 (4.3)	3 (15.8)	3 (18.8)	2 (11.1)	17 (7.7)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

9) 最近の景気動向
(1985年1-6月期)

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
a 例年より非常に好調	2 (1.6)	1 (5.0)					3 (1.4)
b 例年より好調	22 (17.7)	2 (10.0)	2 (8.7)	4 (21.1)	3 (18.8)	3 (16.7)	36 (16.4)
c 例年通り	34 (27.4)	7 (35.0)	5 (21.7)	8 (42.1)	5 (31.3)	7 (38.9)	66 (30.0)
d 例年より不振	46 (37.1)	8 (40.0)	10 (43.5)	3 (15.8)	5 (31.3)	4 (22.2)	76 (34.5)
e 例年より非常に不振	14 (11.3)	1 (5.0)	5 (21.7)		2 (12.5)	3 (16.7)	25 (11.4)
f 無回答	6 (4.8)	1 (5.0)	1 (4.3)	4 (21.1)	1 (6.3)	1 (5.6)	14 (6.4)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

(1985年7-12月期)

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
a 例年より非常に好調	1 (0.8)	1 (5.0)					2 (0.9)
b 例年より好調	15 (12.1)	1 (5.0)	3 (13.0)	1 (5.3)	2 (12.5)	4 (22.2)	26 (11.8)
c 例年通り	18 (14.5)	6 (30.0)	4 (17.4)	7 (36.8)	6 (37.5)	5 (27.8)	46 (20.9)
d 例年より不振	56 (45.2)	8 (40.0)	9 (39.1)	4 (21.1)	6 (37.5)	4 (22.2)	87 (39.5)
e 例年より非常に不振	28 (22.6)	3 (15.0)	6 (26.1)	3 (15.8)	1 (6.3)	4 (22.2)	45 (20.5)
f 無回答	6 (4.8)	1 (5.0)	1 (4.3)	4 (21.1)	1 (6.3)	1 (5.6)	14 (6.4)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

(1986年度の業績予想)

	製造業	貿易	建設・エンジニアリング	金融・保険	運輸・通信	流通・サービス	全産業
a 例年より非常に良いであろう							
b 例年より良いであろう	6 (4.8)	1 (5.0)	1 (4.3)			3 (16.7)	11 (5.0)
c 例年並みであろう	33 (26.6)	4 (20.0)	7 (30.4)	10 (52.6)	7 (43.8)	8 (44.4)	69 (31.4)
d 例年より悪いであろう	59 (47.6)	11 (55.0)	9 (39.1)	2 (10.5)	8 (50.0)	6 (33.3)	95 (43.2)
e 例年より非常に悪いであろう	20 (16.1)	3 (15.0)	5 (21.7)	3 (15.8)		1 (5.6)	32 (14.5)
f 無回答	6 (4.8)	1 (5.0)	1 (4.3)	4 (21.1)	1 (6.3)		13 (5.9)
合計	124 (100.0)	20 (100.0)	23 (100.0)	19 (100.0)	16 (100.0)	18 (100.0)	220 (100.0)

会員紹介

- THE ZENSHINREN BANK
Singapore Representative Office

(全国信用金庫連合会シンガポール駐在員事務所)

所在地： 65 Chulia Street # 26-04, OCBC Centre, Singapore 0104

電話番号： 5327066

設立： 1985年 11月

形態：駐在員事務所

代表：岡 弘夫 (所長)

Mr. H. Oka (Chief Representative)

従業員数： 3名、日本からの派遣社員 2名

事業内容：金融業（日本国内 4 5 6 信用金庫の事業中央機関）：日本国内の事業内容としては、信用金庫の支払準備資産（余裕資金）を預金として受入れ、信用金庫や信用金庫の取引先中小企業、一般大衆に対して、会員貸付や会員外貸付を行う。その他、信用金庫や中小企業に対する外国為替、各種情報提供等のサービスを行う。

(会社の特色)

信用金庫の繁栄のために奉仕することを基本方針としており、具体的には、信用金庫から集中した資金の効率運用、信用金庫の機能拡充のための諸施策等を行っている。

当事務所としては未だ金融業務を行える段階ではないので当地に進出している信用金庫取引先中小企業との関係円滑化をはかり、中小企業のお役に立ちたいと考えている。

資料案内

国内一般

シンガポール共和国概要 (1981 年)	S\$ 10
シンガポール共和国移住法	S\$ 15
民事法	S\$ 5
刑法 (暫定規定法)	S\$ 10
公益事業法	S\$ 10
JAPANESE AFFILIATED FIRMS IN SINGAPORE	(非会員) S\$ 30
	(会 員) S\$ 15
貿易開発委員会法	(会 員) S\$ 5
	(非会員) S\$ 8

投資関係

資金援助制度の手引き	S\$ 8
法律 15 号 (経済拡大奨励法改正法) 1979 年	S\$ 5

租税・税制

法律第 2 号共和国所得税法改正 (1973 年)	S\$ 5
法律第 13 号 " (1977 年)	S\$ 5
法律第 17 号 " (1980 年)	S\$ 5
法律第 20 号共和国所得税 (改正) 令	S\$ 5
シンガポールとの租税 (所得) 条約	S\$ 5
法律 (改正) 時報第 21 号 (経済拡大奨励法及び所得税法改正法)	S\$ 5
シンガポールの租税	S\$ 15
シンガポールとの租税 (所得) 条約 (二重課税防止条約の一部改正)	S\$ 5

会社法

法律第 1 号 (共和国会社法改正) 1970 年	S\$ 5
法律第 4 号 (共和国会社法改正) 1974 年	S\$ 5
法律第 19 号 1980 年中央厚生年金法告示 (付表の入替)	S\$ 5
法律 16 号 (会社の買収及び合併に関する)	S\$ 5
シンガポール共和国会社法	(会 員) S\$ 60
	(非会員) S\$ 70
中央厚生年金法 (1983 年版)	(会 員) S\$ 10
	(非会員) S\$ 15
シンガポール共和国憲法 (再版)	(会 員) S\$ 10
	(非会員) S\$ 15
国会議員選挙法 (再版)	(会 員) S\$ 10
	(非会員) S\$ 15
シンガポール共和国会社法・1984 年改正法	(会 員) S\$ 20
	(非会員) S\$ 30

為替管理・関税

関税法（1979年関税令）	S\$ 15
法律第6号（為替管理法改正）1976年	S\$ 5
金融業者法	S\$ 10
財務諸表公開原則	S\$ 15

業種別規則

法律第18号工場法改正法（1973年）	S\$ 5
大気汚染防止法（1971年）	S\$ 10

特許・商標・その他

シンガポール共和国特許（実施権）法	S\$ 5
シンガポール共和国商標法	S\$ 10
価格規則法	S\$ 5
1975年水質汚染規則制及排水法	S\$ 10
1971年海洋汚染防止法	S\$ 5
印刷・出版業者法	（会 員）… S\$ 2
	（非会員）… S\$ 3
ホテル法	（会 員）… S\$ 5
	（非会員）… S\$ 8

労働関係

労働組合法（1977年）	S\$ 10
法律第3号（共和国労働雇用法改正）1970年	S\$ 5
法律（改正）時報（第25号）	S\$ 5
法律（改正）時報（第26号）	S\$ 5
法律（改正）時報第22号（雇用法並びに労働者補償法）	S\$ 5
法律（改正）時報第23号（中央厚生年金法改正法）	S\$ 5
労働雇用法（1976年幼少年雇用規則）	S\$ 5
法律（改正）時報第24号（中央厚生年金改正法）	S\$ 5
法律（改正）時報第27号（中央厚生年金法を改正する法律）	S\$ 5
シンガポール共和国雇用法（改訂版）	（会 員）… S\$ 15
	（非会員）… S\$ 20
労働三法（雇用法・組合法・関係法）	S\$ 30

商工会議所出版物

業種別会員名簿（1984/85年）	（会 員）… S\$ 15
	（非会員）… S\$ 30
月報（各月号）	S\$ 8
最近の労働条件及び福利厚生の実態調査報告書	（会 員）… S\$ 10
	（非会員）… S\$ 30
タイ国投資環境視察団報告書	（会 員）… S\$ 5
	（非会員）… S\$ 10
シンガポールにおける企業経営ガイド	（会 員）… S\$ 15
	（非会員）… S\$ 30

編集後記

昨年のマイナス1.7%成長に続き、本年も0成長を予測する政府は、賃金抑制の必要性を、そして建国以来、奇跡の経済成長を支えて来た、CPF制度の企業負担分切り下げを決定した。加えて5年振りの長雨でスタートした1986年何とも重苦しい年。

でもシンガポールは、2月の中国正月で本当の新しい年を向えるのでは、抜ける様な青空と南国の太陽の下、シンバルの音に合わせて踊り廻る、ライオンダンス、“恭喜発財!! CONG XI FA CAI ” 不景気風を吹き飛ばしてもらいたいものである。

2月号“月報”お届け致します。

前東京水産大学教授、**長谷川博士**の“日本の1つの技術協力”我々も常日頃から直面している技術移転の難かしさに、大変貴重なお話しであります。**JATICO 藤井氏**の**シンガポールのたばこ**、各銘柄のたばこがこの小さなマーケットで、国際競争をしている事実、自動販売機が少ない理由等々、東京美装興業、**井上氏**による、**ビルディングメンテナンス業**、**ジャングリラホテル道源氏**の**シンガポールのホテル事情**、**アセアンの金融・情報センター**を目指す、シンガポールにとって、サービス産業は製造業とともに経済成長の牽引車であり、現在EDBがサービス産業振興政策を検討中との事、ますますの活躍を公認会計士、**池上氏**の**在住日本人のための個人所得税の解説**、会員各位にとって大変身近かな問題でもあり、有益な解説であります。もし理解不足による間違い等に気付かれまして、この期に是非、修正申告方お勧め致します。

2月号担当は、**加藤**（東京銀行）**芝田**（日本国土開発）でした。

MONTHLY REVIEW

STRICTLY MEMBERS ONLY



M. C. (P) No. 12/4/85

PRINTED BY
GREEN MOUNT PUBLICATION & PRINTING CO.
155 Kallang Way #02-11/12
Singapore 1334. Tel: 2923831

JAPANESE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY SINGAPORE

C. P. F. BUILDING, 79 ROBINSON ROAD, #24-04 (24th Storey) SINGAPORE 0106