

月報

1989 6 月号



シンガポール日本商工會議所

PSA CONTAINER YARD (PASIR PANJANG)

〈目次〉

(1989年6月号)

帰国に際して	(駐シンガポール 特命全権大使)	三宅 和助	1
シンガポールへの日本人旅行客誘致策	(駐シンガポール 特命全権大使)	三宅 和助	3
〔はじめに	(日本交通公社シンガポール)	国松 博〕	
シンガポールのエンジニア	(ヨコガワ・アジア)	尾野恵一郎	12
シンガポールにおける倉庫業	(三井倉庫)	馬場 一基	23
日本人駐在員の安全管理 (その1)	(広報委員会 6月号担当)		32
シンガポールの思い出	(在シンガポール日本大使館)	二宮 洋二	41
会員紹介	(セレックス・シンガポール、(株)島津製作所)		42
理事会の動き			44
5月の主な経済記事			51
広報欄			54
資料案内			56
編集後記			58

帰国に際して

駐シンガポール特命全権大使
三宅 和助

在シンガポール大使として2年2ヶ月の間、皆様のご協力を得て無事任務を果たし、6月1日に帰国することになった。この2年間を振り返ってみると、シンガポールは政治的には極めて安定した状況で、昨年の選挙に於ても人民行動党が圧勝し、ポスト・リー・クァン・ユー体制が整いつつあると言えよう。今後も政権交代に伴い若干のニュアンスの相違はあるにせよ、基本的には現在の政策が続行するものと見られている。経済的にもどん底の不況から力強く立ち直り、昨年には11%の成長を遂げ、今年もスピードダウンは多少あるにしても安定的成長を遂げつつある。

シンガポール・日本両国関係は政治的には極めて順調に推移し、竹下内閣になってからでも既にリー首相とは今回の竹下総理のシンガポール訪問を含め4回も首脳会談の機会に恵まれ、また外相、他の閣僚との相互交流も極めて頻繁に行われ、両国指導者間の相互理解が進んできたことは、極めて望ましいことである。経済的にも両国間の貿易が拡大しつつあり、また日本からの投資には目覚ましいものがある。特に電子・電機工業、先端産業の分野での投資の伸びは著しく、今や日本は米国を抜いて最大の投資国となった。同時にシンガポールのリージョナルセンターとしての機能が益々明確になるにつれO H Q ステータスの取得の数も増えてきた。将来の国際情勢を見てみると、カンボジア情勢、ビルマ情勢の展開、またASEAN域内の自由化の進展によって、シンガポールの東南アジアの拠点としての価値が今後ますます高まっていくものと予想される。また、観光分野に於いても昨年は400万人を超す観光客が来訪し、その内日本からの観光客は68万人と、著しい増加傾向を示し、今後ますますこの傾向は加速され、近い将来日本人観光客数が100万人に達する事も決して夢ではないと思われる。

もちろん円高の進行、外国人労働者の規制、C P Fの雇用者負担の引き上げ等により企業の皆様には幾多の困難もあろうかと思う。こういった問題に対し、これまでも日本商工会議所とシンガポール政府（フィリップ・ヨウ E D B 長官中心）との定期会合を通じ、日本側の要望を強くシンガポール政府に伝え、多少なりとも効果を上げてきたが、今後とも聞くことは聞き、言うことは言うという態度が必要であると思われ、この種の会合の継続強化が望まれる。幾つかの困難はあるにせよ当地における日本企業の活動は全般的には順調であり、今後この傾向が続くと予想される。これはもちろんシンガポール経済全般に負うところもあるが、この背景には日本との友好関係があることを忘れてはならない。我々は現在の友好関係を当然視することなく、一歩ずつ着実にこの友好関係を確固たるものとし、これを発展させるため努力を続けていかななくてはならない。そのためには日本とシンガポールの間の相互利益、特に長期的観点に立った利益の追及が必要であり、当地社会へささやかなりとも利益を還元し、シンガポール人従業員の地位向上等を通じ、日本人はシンガポール社会にも貢献しているということを更に示していく必要がある。この意味で、シンガポール・シンフォニー・オーケストラに対する協力、ボランティア活動の活発化、各企業における企業内研修の活発化は、望ましい例であろう。このような努力の積み重ねにより、良好な日本・シンガポール関係が今後とも維持され、発展していくことを希望してやまない。

はじめに

日本からの海外旅行者は、昨年1年間で、842万人を記録（対前年23.3%増）、今年に入ってから好調で、ゴールデンウィークにも昨年を17.4%上廻る。365,000人が海外へ飛び立った。

これは、円高の定着に加え、「大型・長期休暇」の考え方が一般化したこと、国際航空運賃の値下げ、エコノミーからデラックスまで、巾広い選択のできる、各種パッケージ旅行の隆盛など、好条件が揃ったためであろう。この傾向は当分続くものと思われ、運輸省の提唱した、テン・ミリオン計画も、ことによると目標の1991年より1年早い、来年には達成される勢いである。

一方、シンガポールへの日本人旅行客も、ご承知の通り、昨年68万人を越え、対前年、26%と云う大巾な伸びを示した。今後順調に伸びつづけると仮定すると、近い将来には夢の100万台に達するものと思われる。しかしながら、1989年現在、100万人を超えているディスティネーションは、ハワイ、香港の2ヶ所のみであり、今後シンガポールも官民あげての努力が必要であろう。

そこで、観光政策にも強い関心をお持ちになり積極的に活動されていた前駐シンガポール、三宅大使にご了解を得て、「シンガポールへの日本人旅行客誘致策」をここにご紹介させていただきました。

この文章は、三宅大使よりシンガポール政府側1988年に提案されたものの和文訳です。

シンガポールへの日本人旅行客誘致策

在シンガポール日本国大使館
特命全権大使 三宅 和助

1. 日本人海外旅行者の増加傾向

日本人の海外旅行者数は、年々増大し 1986 年 552 万人、1987 年 683 万人、1988 年 841 万人となっている。運輸省は、1987 年から 5 年計画で日本人観光客を 1,000 万人にする計画を進めているが、この計画は、次の理由から達成されるものと思われる。

(1)現在の日本人観光旅行者の全人口に占める割合は、(別表 1)のとおり

別表 1 OVERSEAS TRAVELERS FROM JAPAN AND OTHER COUNTRIES (1985)

Countries or Areas	Population (A) (1,000)	Overseas Travellers (B) (1,000)	B/A %	Main Destinations (rate: %)
Japan	120,750	4,948	4.1 4.5 ('86) 5.6 ('87)	USA(33.9) Taiwan (12.5) Korea (9.7)
U.K.	56,620	21,771	38.5	France (20.8) Spain (19.2) Ireland (7.5)
France	55,170	8,828	16.0	Spain (19.9) Italy (12.2) Portugal (9.8)
W. Germany	61,020	20,900	34.3	Italy (20.0) Spain (16.6) Austria (14.9)
U.S.A.	239,280	28,337	11.8	Canada (43.3) Mexico (12.7) Caribbean (12.5) U.K. (9.0)
Canada	25,370	13,745	54.2	U. S. (84.4) U.K. (4.1) Caribbean (3.4)
Australia	15,760	1,512	9.6	New Zealand (16.7) U. K. (13.7) U. S. (9.5)
New Zealand	3,250	378	11.6	Australia (48.7) U. K. (9.9) Pacific Islands (13.1)
Korea	41,060	484	1.2	Japan (34.4) U. S. (21.8) Saudi Arabia (11.4)
Hong Kong	5,460	1,133	20.8	Taiwan (25.8) Japan (17.0) Thailand (12.1)
Taiwan	19,293	847	4.4	Japan (46.9) U.S. (19.4) Hong Kong (20.9)

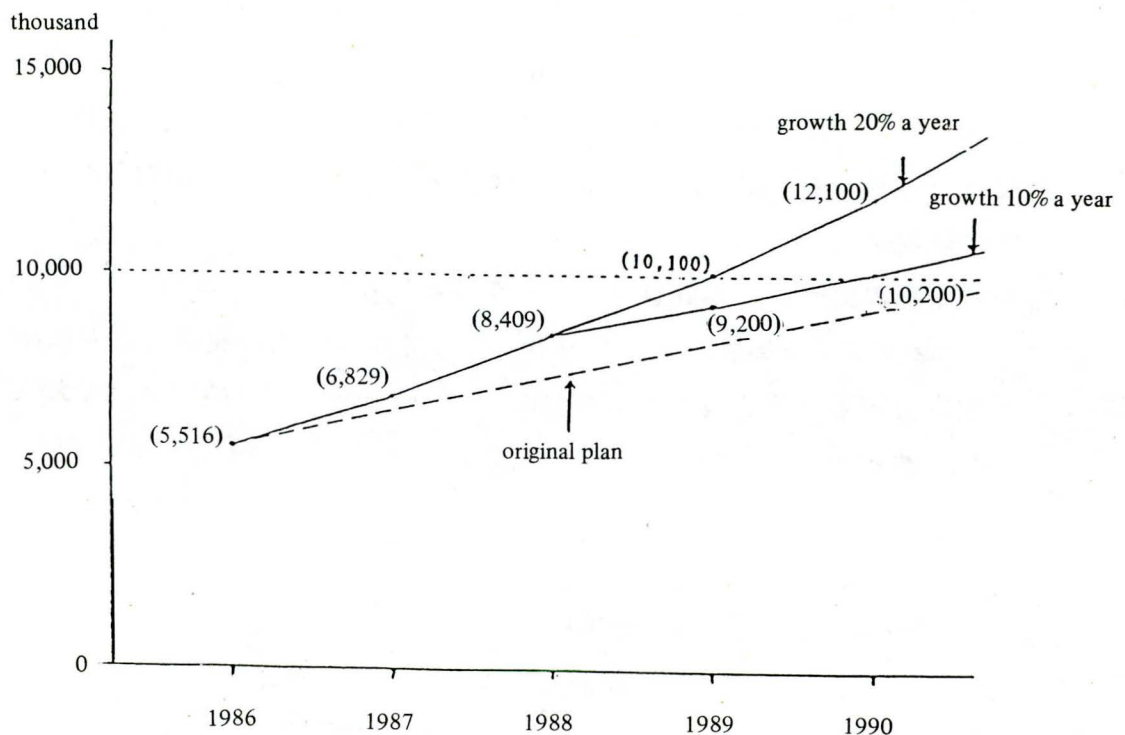
(1) Prepared by Ministry of Transport (MTO-JNTO) (2) Ratios in main destinations of France, W. Germany, Canada, Australia, Hong Kong are as of 1984.

1987年 5.6 % であり、他の先進国に比べ少なく、これを豪州並の 10 % にすることは、さほど困難ではない。

(2)円高の進行に伴い、海外旅行が相対的に安くなりつつある。

(3)所得の向上に伴い有給休暇を長期的に取る傾向になりつつある。1987 年及び 1988 年の海外旅行者数の伸びは 20 % を上回っておりテン・ミリオン計画は 1989 年若しくは 1990 年に達成されるものと思われる。

(別表 2) ESTIMATED NUMBER OF JAPANESE TOURIST TO OVERSEAS



2 シンガポールへの日本人観光客の増加傾向

(1)シンガポールを訪れる日本人観光客は、特にこの 2、3 年急増しており、次に挙げる理由により将来更に増加する余地がある。

(a)距離的に近く、日本から 6 ～ 7 時間と、手軽に來れ、かつ、時差がない。

(b)現在直行便のわくが JAL、SIA 合わせて 36 便、本年 4 月からは 44 便に増える。

(c)パッケージ・ツアーの料金が、航空運賃、ホテル代込みで13～15万円である。

(d)ホテルがマレーシアについて安く5,000～10,000円で高級なホテルに泊まれ、かつ、食事が安く、特に中国料理が日本に比べ、 $1/3 \sim 1/5$ で食べられる。

(e)シンガポールは美しく、清潔で治安が極めて良く、犯罪の発生率も日本と並び世界で最も低い。

(f)買物は、一部の物を除き免税で流通機構の簡素化、マージンの低さ、為替の関係などから日本の物でも日本で買うより3～4割安い。

(2)現在、日本人観光客の約8%が東南アジアへ旅行しているが、最近の日本人旅行者の傾向を見ると欧米指向より短期間で、かつ、20万円台の海外旅行をするという傾向から見てよりシンガポールへの観光客が増える可能性が高い。

(3)新婚旅行客についてみれば、1987年に結婚した72万組のカップルのうち92.7%が新婚旅行として海外へ行っており、この傾向はさらに続く傾向にある。1組当たりの経費は、1987年74万4千円で、1988年春の調査では、旅行先として、豪州が23%で第一位で、次に米国本土が19.3%、ハワイが1.7%となっており、東南アジアは5.4%にすぎない。

3. シンガポールの観光振興策（提言）

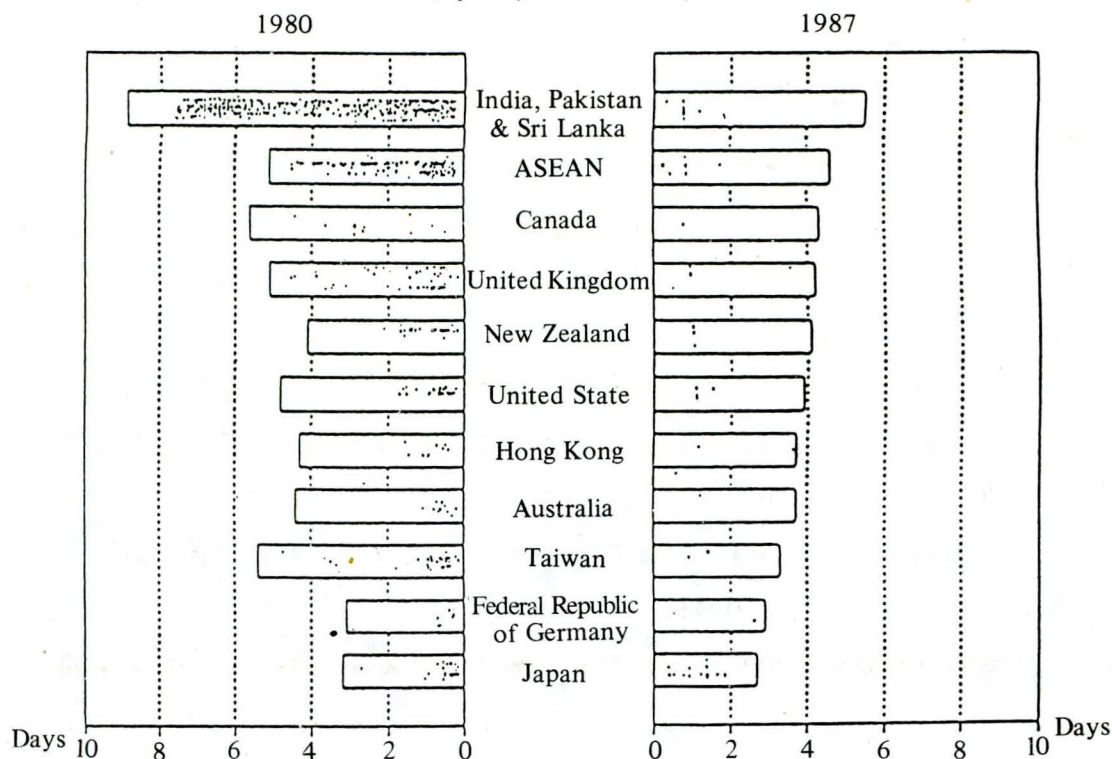
1988年にシンガポールを訪れた日本人の数は前年比26%伸び、68万人に達しており、今後21～22%以上の伸びが続けば、1990年には、100万人に達する。この伸びを確保していくためには、シンガポールを日本人旅行者にとってより魅力的な観光地にする必要があるが、このための具体的な方策としては次のような方策が考えられる。

(1)ビーチ開発

現在の日本人観光客の平均滞在日数2.6日（別表3）を伸ばすためにも、新婚旅行客誘致のためにもビーチの開発が必要であり、セントサ開発公社が1989年末までにセントサにビーチを作る計画は望ましいこ

(別表 3)

AVERAGE LENGTH OF STAY OF VISITORS BY SELECTED COUNTRY OF RESIDENCE
1980 & 1987
(By Air, Sea and Land)



とである。また、海をきれいにすることを考えるべきであり、港湾としての機能を妨害しないような範囲で船舶の係留場所等に注意を払う必要がある。

(2) 近隣観光地との提携

都市型観光地であるシンガポールでは、ビーチの開発を進めたとしても自然の美しいビーチを持つバリ島、ブーケット、ペナン等の魅力にかなわない面があり、また、日本人観光客は自然の美しいビーチに大きな魅力を感じる傾向にある。このため、シンガポールにはない魅力を持つ近隣観光地とのコンビネーションを考え、日本人の観光客誘致戦略を考えるべきである。

(3) 日本人旅行者の取り扱いの改善

日本人旅行者に対するガイド並びにホテル、レストラン及びデパート

の従業員の対応が不適切であるとの評判を聞くことがある。この悪い評判を改善するために、ガイド等を教育するための学校若しくは研究所をコマーシャルベース（必要ならば日本企業の援助を得て）で作り、この学校等を卒業した人にSTPBが証明書を発行するという様なシステムを作るべきである。また、シンガポール在住の日本人のパートタイムを積極的に活用すべきであり、これらの日本人に対するワークパーミットの発給を容易にする必要がある。ガイドの1/4～1/5を日本人ガイドにしても良いのではないか。

(4) ホテル建設の促進

最近の旅行者の伸びを勘案すると近い将来ホテルの不足が懸念される。シンガポールの魅力のひとつとして、豪華なホテルに安い料金で宿泊できることがあげられる。これを維持するためにも、また、より多くの観光客を誘致するためにもホテルの建設を促進すべきである。

(5) レクリエーション施設の整備

家族連れのためのレクリエーション施設、例えばディズニーランド的なレクリエーション施設を整備する必要がある。

(6) 海洋レジャーの開発

クルーザーを使用した島めぐり等海洋を中心としたレジャーを開発する必要があり、JALやSIAが始めたクルーザーの運航は望ましいことである。

(7) ゴルフ場の建設

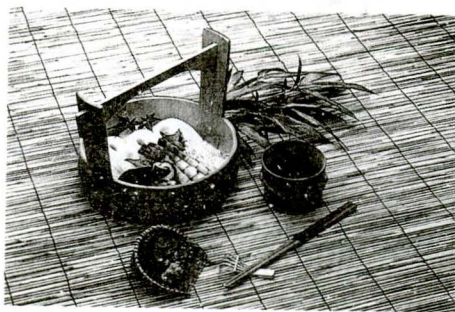
最近ゴルフを目的とした日本人旅行者が増加しているが、シンガポールのゴルフ場は会員制のクラブがほとんどで、旅行者がプレー出来ないコースが多い。特に土、日にはほとんどのコースでプレー出来ない。このため、旅行者用のゴルフ場の建設を進めるべきである。

(8) 日本国内における宣伝

香港、ハワイ、台湾等は良く知られており、また、最近は、観光に力を入れ、郷ひろみが新婚旅行く等豪州が知名度を上げている。シンガポールは口コミで伸びているが、いまだ一般の人は、フィリッピン

やタイと同じ様に考え、治安が悪い等誤った認識を持っており、次の方法で宣伝すれば、更に伸びると思われる。

- (a) シンガポールを舞台としたラブストーリーの映画やテレビ番組を制作する。日本人はラブストーリーが好きであり、またマスコミに左右される傾向が強く、「おしん」がはやればおしんの故郷を訪ね、「慕情」がはやれば香港へ行き、「カサブランカ」がはやれば行きたがる。良い映画やテレビと良い音楽がはやれば皆行きたがりこれが一番の宣伝になる。現在進めている映画の制作はSTPBの協力もあり順調に進んでおり、今後も積極的に映画やテレビ番組の制作を進めていくべきである。
- (b) 旅行エージェントの責任者や最近の旅行者の中心である若い女性を対象とした雑誌記者を招待しシンガポールを宣伝してもらう。
- (a) 有名タレント、人気歌手を招待する。これにより、日本のテレビや雑誌がシンガポールを取り上げる。



HIYAMUGI (cold noodles) served with king prawns

CHEAP, NEAR AND SHORT ARE THE MAIN FLOW ON OVERSEAS TRAVEL

On November 1987, the Prime Minister's Office carried out a survey on what the opinions the Japanese have for overseas travels and the outcome of the survey was officially announced on 24 April 1988. Such similiar survey was once conducted nine years ago.

Places where Japanese hope to visit are Europe, Pacific Island and North America but places where they have visited or plan to visit are China, Korea and other East Asian countries. The duration of one's travel becomes short because the budgeted expenditure for overseas travel is 200,000 ¥ - 30,000 ¥ for the majority. No longer overseas trips are only affordable by the rich, the Japanese' ability to travel abroad is based on one's financial standing, boosted by the strong yen.

The details of the survey are as follows:

1. INTRODUCTION

The survey was carried out on November 1987, A sample of 3,000 Japanese (age 20-60) was taken and 2,287 responded (76.2% in the sample). The same survey was conducted on September 1978.

2. FINDINGS

[Do you have an experience to go abroad]

(yes 22.6% (9.5% in 1978)

Experience to go abroad is twice in 1978 especially 34.9% of female in the 20's have the experience to go abroad, but only 9.7% of female in the 40's have the experience to go abroad.

[Where do you want to go?]

West Europe	35.5%
Pacific Island	25.7%
North America	24.7%
East Asia	18.4%
South East Asia	8.6%

[Where have you experienced or plan to go?]

East Asia	32.7%
Pacific Island	28.2%
North America	20.7%
West Europe	16.3%

(1978)

North America	26.8%
West Eruope	24.1%
East Asia	23.4%
Pacific Island	18.3%

Percentage of East Asia increased because of its proximity to Japan and easy accessibility. However the number of tourists to North America and west Europe had increased.

[How long do you spent in overseas travel]

	<u>1987</u>	<u>1978</u>
Within 5 days	26.3%	27.2%
One week	37.3%	29.1%
Ten days	16.4%	12.1%
Two weeks	8.5%	11.9%
Three weeks	3.1%	3.1%
More than 1 mth.	3.7%	11.0%
Others	4.6%	3.0%

More than one month : decline from 11% to 3.7% and
one week and above : increase from 29.1% to 37.3%

[How much do you spent on travel overseas]

<u>¥</u>	<u>1987 (%)</u>	<u>1987 (%)</u>
~200,000	12.3	14.2
~300,000	18.7	16.4
~400,000	12.6	6.7
~500,000	15.3	13.9
~600,000	10.7	9.1
~900,000	6.6	7.4
~100,000	6.4	5.9
Over 1,000,000	4.1	9.6
Others	13.3	16.8

Expenditure on travel of over 1,000,000¥ decline from 9.6% to 4.1% and 200,000¥ ~ 300,000¥ forms the highest percentage.

[How do you feel about overseas travel]

	<u>1978</u>
(Extravagance)	39.0% (42.1%)
(Hope to go abroad)	62.9% (but 89% of 62.9% say it is difficult to go abroad because there is no sufficient time and excess finance)

シンガポールのエンジニア

ヨコガワ・アジア

尾野恵一郎

1. はじめに

最近、シンガポールに於いても、エンジニアリング業務を期待する企業が増えてまいりました。従来も、製造業もしくは装置産業に於いて生産性とか品質管理のための、オペレーションに関連するエンジニアリングはかなりの程度までローカルスタッフを活用されてきたと思いますが、ここで、申し上げるエンジニアリング業務は、コンピューターのソフトウェア開発、プログラミング、或は装置設計、システム設計などエンジニアリングそのものを業務目的としたケースです。

横河電機も、3年前、ヨコガワ・エンジニアリング・センター設立を契機に、本格的に、この分野に取り組んでまいりました。

各企業によって、同じエンジニアリング業務でも、その目的、取り組み方、経緯など相当に差があると思いますが、私どもの経験が、何等かのお役に立てばと思い、ここに寄稿させていただきます。

2 エンジニアリングの内容

まず、弊社のエンジニアリングの内容について述べますと、横河電機はプラント・プロセスなどのオートメーション関係の業務に携わっています。最近では、電機製品、加工製品などの工場を対象とする、いわゆるファクトリー・オートメーションの分野も、次第に需要が増大し、重要な業種となってきました。これらオートメーション設備の特長は、ほとんどが一品一様であり、対象とするプラントやプロセスの特性に合わせ、またその目的に応じて、例えば、省力を目的とする場合、或は、品質管理、コスト管理、危険防止など目的別に、その都度、仕様の異なるものを設計・制作する必要があります。

ところが、メーカーの製造部門側からすれば、これらオートメーション設備を、顧客の個別仕様に対応して、いちいち個別制作しては、コスト面からも品質面からも問題となってまいります。そこで、設備を出来るだけ、コンポーネント化しコンポーネント・レベルでは極力標準化しようという考えを持つようになります。その結果、製造側から見た標準化指向と顧客の個別指向をいかに融合し、よい設備、言い替えれば、コンポーネントの集合体と云う意味で、最適なシステムを構築するかが重要なキーとなってまいります。

この、システム設計がシンガポールでの主要エンジニアリング業務となっています。

しかし、一口に、システム設計といってもその内容・レベルは、また更に、多岐にわたります。顧客の意向をよく理解し、その対象となるプロセス設備の特性を分析し、システムの基本設計に取り組むエンジニアリング、それに基づく詳細設計、プログラミング、さらに制作されたシステムが当初仕様どおり構築されているかチェックする機能、また現場に持ち込まれたシステムを立ちあげるスタート・アップエンジニアリングなどこれらエンジニアリングに必要な経験、レベル、能力もそれぞれ異なります。これら一連のエンジニアリング業務は、全体的にバランスよく運営される必要があり、どれかひとつ欠けても、機能し得なくなり、どれか特別優れたところがあっても意味を持ちません。

これが弊社のシンガポールに於けるエンジニアリングでありその特長です。

3. エンジニアリングに於ける横河のシンガポールとの関わり

つぎに、横河がエンジニアリング面でシンガポールとどの様な関わりをもってきたか、やや時間を追ってご紹介し、後述しますシンガポールのエンジニアの特性、能力、弊社の経験・問題点など小生の観察、意見のバック・グラウンドを理解頂くためのご参考に供したいと思います。

横河電機とシンガポールとの関係は、1974年ベドックにメーター製造のため、ヨコガワ・エレクトリック・シンガポール（略称YES）を設立した時から始まります。メーターは工業計器の中でも最も労働集約性の高い製品で、当時、シンガポールに製造移転した他の企業と同じく、豊富で低廉且つ質の高い労働力が目的でした。この製造会社は、当初、200名でスタートし、現在270名となり、人数こそ、それほど伸びていませんが、生産性としては飛躍的に増大しています。

メーターは工場の運転管理の基準となる製品ですから、特に、品質が重要ファクターとなります。その意味からも、YESの飛躍的生产性向上には、十分な品質管理の裏付けが必要となります。

そのため、当初から、積極的に、QC活動を展開し、また、幹部候補のローカル・スタッフの品質管理と生産管理教育は徹底しておこなってまいりました。

本社でのトレーニング、現地での日本人スタッフによる教育、その後のローカル・スタッフ自身による自主的教育活動などを通じ、本社と比べても、遜色無いまでに育ち上がっています。お陰で、1981年には、海外におけるJIS認可工場第一号の栄誉を受け、その後もシンガポールに於けるQCのモデル工場として各種QC活動に参加させて頂いております。

現在、このメーター部門はほとんどローカル・スタッフだけで、運営されていますが、こうした、工場運営に関する技術教育とローカル・スタッフの対応の経験が、後のエンジニアリング・センター設立時、大量にエンジニアを採用、思いきったトレーニングを実施していった確信の背景になっています。

1975年、YESの後を追いかけるようにして、販売とメンテナンスサービスを主業務とするヨコガワ・コーポレーション・オブ・アジア（略称YAS）を設立しました。

当時、工業計器の輸出の大半は、プラント輸出に付随するいわゆる間接輸出と呼ばれるものでしたが、形態はなんであれ、稼動後のメンテナンス

責任を負うため、現地にベース・キャンプを設立したわけです。

一部、販売活動もしておりましたが、納入システムの補用品もしくは単品ものの販売に限られていました。

しかしながら、1984年頃から、地元の顧客と直接仕様の打ち合せをし、システムものを納めるケースが発生してまいりました。エンジニアリング業務が必要になってきたわけです。

一方、横河電機全体としても、従来、掲げてきた、輸出拡大方針を本格的に具体化するため、海外向けシステムに対応できるエンジニアが必要になってきました。特に、オートメーション設備の傾向として、急速にコンピュータ化が導入され、さらに、内容が複雑多岐になるにつれ、エンジニアリングの重要性は増大し、海外向けも例外でなく、高級且つ国際性のあるエンジニアに対する需要は急激に逼迫してまいりました。従来のプラントに付随した間接輸出だけでなく、直接横河自身の力でもシステム販売を拡大してゆくためには、どうしても克服しなければならない課題でした。

4. エンジニアリング・センターの設立

国際的なエンジニアの養成は、日本人エンジニアを語学を含めて教育する方法や、国際性豊かな海外現地のエンジニアを横河の製品に適応教育してゆく方法などいろいろあるかと思いますが、私どもの場合、後者を選びました。それは、冒頭にも述べましたように、横河が今必要とするエンジニアリングは、直接、顧客との打ち合せや現場プロセスの解析、納入システムの立ちあげ、或は将来の設備の改造、拡張など非常に現地性の強い性格を持っているためです。

現地エンジニアの養成に踏み切った、今一つの理由は、横河が目指しているグローバリゼーションにも起因しています。日本の企業から、グローバル企業になるためには、重要な役割を担うエンジニアの現地化なくして考えられないという基本的思想が根底に働いています。

こうして、1986年上記二つの会社とは独立に三番目の直系会社としてヨコガワ・エンジニアリング・センターを設立致しました。

ところで、横河として、初の海外エンジニア集団であるエンジニアリング・センターをシンガポールに設立した理由は、次の三つに要約されます。

1. シンガポール人が英語をほとんどネイティブ・ラングエジとしてこなし、他に一ないし複数カ国語使用でき、しかも教育レベルの高いエンジニアが採用出来ること。特に、中国語に関しては今後の中国市場を考えた時、極めて魅力的である。
2. シンガポールの地理的条件が東南アジアの中心として、理想的なこと。また、交通、通信などのインフラが整備され、他の地域にアクセスし易いこと。各種エンジニアリングに必要な情報が集め易いこと。
3. エンジニアリングというハイ・テク高付加価値業種がシンガポール国家の目指す方向にかなっており、今後の展開に基本的な問題がないこと。

確かに、これらの要因は、エンジニアリング面だけでなく、最近シンガポールに期待し、進出もしくは拡大してきたほとんどの企業・業種に共通にいえるとは思いますが、特に、横河にとっては、この地に比較的長い馴染みがあり、海外市場の中でも重要な戦略的地位を占める東南アジアの中心シンガポールに、以上の理由でエンジニアリングの海外センターを構えることは当然な決断でもありました。

まず、このエンジニアリング・センターは52名で発足しました。この数は、オートメーションの分野では、この地域を対象とする限り、比較的多い人数になりますが、もともとの狙いが、オール横河として、この地域だけでなく、海外全体のビジネスに対応できるエンジニアの補給も考えていたわけですから、むしろ少なすぎる位でした。

この構成メンバーには思い切って学卒を大量採用し、その比率は6割以上、他も始どポリテク卒で占められていました。

これは、将来の幹部候補を確保すること、出来のよいエンジニアを確保し、新しく発足する会社の評判を一気に高め、将来の発展につなげるように配

慮したものです。丁度、この頃は、シンガポール建国以来の不景気のどん底を迎えた時であり、学生の企業に対する眼差しも熱く、例えば、シンガポール大学や、ナンヤン工科大学へ就職説明会に出かけた時も、それぞれ約300名位が集まり、熱心に質問をし、予定の時間をかなりオーバーしたことを覚えています。このような状況でしたので、相当質の良いエンジニアが採用出来、その後の展開に極めて良い効果を及ぼしています。他にも、インド、オーストラリアなどから経験者を中心に採用、人種国籍ともに大変バラエティーに富んでおり、その後いろいろな国々のプロジェクトを手掛けた時、大変役だっています。

5. エンジニアのトレーニング

いずれにしても、このエンジニアリング・センターは約2/3を新卒者で固めて発足しましたが、このように、新卒者を中心としたのは、新卒者の方が潜在的に優秀な者を大量に集め易いこと、経験者を主体とした場合、それぞれ異なる、キャリアー、性格、習慣を持ち、その統率も容易でなく、また新会社として、思いど通りの社風を作ることは困難が予想されたためです。それと、既に、活動しているYAS（当時60名）にそれなりの経験者を抱えていたため、両社を合わせれば、それほどバランスは崩れないだろうとの読みもありました。しかし、新卒者主体となりますと、その教育・トレーニングは最も重要な課題となります。

必要な知識・経験を出来るだけ早く修得、同時に、横河マンとしての常識を身に付けさせるため、徹底して本社で、トレーニングする方法をとりました。但し、日本でのトレーニングは費用も掛かるため、その効率を少しでも上げるため、事前に、当地で約3カ月程の集合教育を実施しましたが、これは、その間に各人の適性を知る上でも役立っています。

日本でのトレーニングは3カ月から1年半にわたりましたが、半年以上のものはAOTSのお世話になっています。

通常、トレーニングで問題となるのは、トレーニーそのものよりも、受け入れ側にあります。特に、日本は、日常生活、職場いずれも、言語・習

慣が異なり、外国人を受け入れにくい環境にあります。この時、受け入れ側に、仕事から日常生活の相談まで、すべて面倒を見る担当者を設定する必要があります。どの様に良いプログラムを組んでも、単に、職場毎に実務面だけを見させては、長期間の場合、必ず破綻を来たします。

特に、新卒で、社会生活の経験のないものが急に外国で生活するわけですから、相当気を使う必要があります。概して、シンガポリーヤンの場合、若者は日本人よりもナイーブなところが感じられます。しかし、仕事の面になりますと、極めて、真面目、向学心強く、ハードな仕事でも生きがいを感じる限り本当によく働き、同じ日本人の新卒者と比べた場合、その立ち上がりは、むしろ早いのではないかと思います。特に、コンピュータ関連の業務の場合、その傾向は顕著に見られます。

6. シンガポールのエンジニア

こうして、トレーニングを終え、既に、早3年も経ち、彼等は期待以上にエンジニアリング業務に励んでいてくれ、その後更に人員も倍増、オール横河にとってシンガポールのエンジニアリング基地は極めて重要な一郭を担っております。

ところで、短い間ではありますが、小生の感じたシンガポールのエンジニアについての印象を述べて見たいと思います。これは、あくまで、小生の経験であり、一般的な見方と異なるかも知れませんが、ご参考になればと思います。

(多国籍・他民族の問題)

シンガポール自体が多民族で構成されているため、他の民族あるいは他国籍人との協調は見るべきものがある。特にインテリ階級に属するエンジニアは国際感覚大。弊社のように各国各様のプロジェクトを手掛ける場合重要な要素である。ただし、他のASEAN各国の人間と仕事をする場合、彼らが必要以上にシンガポールに意識した態度をとることがあるため、注意させる必要がある。

(エリート意識)

大学卒、ポリテク卒のエリート意識は極めて高い。特に、大学卒は、人数も限られ、社会的な評価も高く、給与も学卒というだけで、ポリテクのほぼ倍貰えるわけで、その自意識は大変強い。これが、時には、泥臭い仕事を嫌遠させることになり、弊社のエンジニアリングのようにたまには、現場で汗まみれになる必要がある場合、それに不適合なものが出てくることがある。しかし、エリート意識は、裏返せば、それだけ責任感に強く、部下の指導への気配りがよく、指導力もあるため、むしろ、日本人学卒者と比べて、早期に特定の分野を部下を付けて任せることが出来る。

逆に、昇進、昇格に執拗なまでにセンシティブであり、じっくり構えて、本当の実力を付けていく点、疑問な場合もある。

(向上心)

向上心が高いことはよくいわれることであるが、好き嫌いがハッキリしており、自分の将来性、自分の好きな道の場合、本当によく勉強する。しかし、それも、エゴイステイクな見方で判断することもあり、企業という共同体と相いれないケースも、時にはある。

(自主性)

ボトム・アップを重視する日本的経営を背景とする我々が、トップ・ダウンを根底とする欧米的経営に馴染んだシンガポール人に対し、自主性について論じるのは、いささか土俵を異にする感を免れ得ないが、敢えて、言わせて頂けば、限定された分野に関しては、極めて自主的、また個人的問題についても、大変自主的、しかし企業全体、もしくは、グループのことになると必ずしも、関心がないケースがある。

時々、自分が企業もしくはグループに何が出来るかというより、企業が自分に何をしてくれるかということだけに関心が見られ、戸惑うことがある。

(適性)

前にも述べたように、コンピュータ関連の仕事、セールス・エンジニ

アリング的な業務には関心が強く、またその能力も大変高い。しかし、現場サイドの業務、長期出張をともなう業務はかなり嫌遠しがちである。以上、シンガポールのエンジニアに対する印象を正直に述べましたが、この印象は、裏を返すと、日本人とシンガポール人の感覚・慣習の相違を述べただけであり、正悪の問題ではないことがお気づきになられたと思います。要は、シンガポール人の長所を徹底的に伸ばし、問題となるところは他に、何等かの方法で解決すればよいわけです。

7. ジョブ・ホッピングについて

とは、云いまして、日系の企業にとって、シンガポール人のジョブ・ホッピングは頭の痛い問題です。特に、最近の好景気に支えられ、エンジニアの需要は逼迫し、どちらも、頭を悩ましていることと思います。

弊社でも、常時、この問題にぶつかっていますが、結果的には、過去3年間で、会社全体でも辞職率15%、エンジニアに限れば7%以下に抑えることが出来ました。今年度は、過去3年と違い、もっと厳しい状況になるのではないかと、恐れていますが、この対策として、常日頃、次の条件を考慮しています。

1、給与水準

どう考えてみても、同業他社もしくは一般水準より低いままで繋ぎ留めるのは難しい。やはり、それ相当の給与を維持する必要がある。特に、エンジニアリング業務の場合、本人の意欲によって、その効率が大きく左右されがちであり、不満を持ったまま、仕事をさせては、むしろコスト高となる。

2、チャレンジングな仕事

シンガポール人は向上心強く、常に自分を磨くことに留意している。マンネリを毛嫌いし、チャレンジングな仕事を求めている。弊社の業務はこの点、比較的恵まれているが、それでも、常に、仕事の内容、昇格・昇進に気を配っている。特に、昇格制度については、全体を15グレードの多段階に分け、少なく

とも、1年に一回、場合によっては2回と昇格の機会を与え、常に向上している気持ちを持てるようにしている。

3、企業自身が成長・拡大していること

いくら、個人の条件がよくなっても、その勤務している企業が停滞、もしくは衰退していたのでは、働く魅力が薄れるのは当然である。幸い、弊社の場合、売上・人数ともに順調に伸びており、しかも88年には、営業関係のYASとエンジニアリング・センターを合併、ASEAN地域全体の地域統括拠点として、その機能、責任を広げるなど、将来に対する、一層の夢と希望が持てるようになり、社員も好感をもって迎えている。

この3つの条件が揃えば、たいていの場合、なにも転職の必要がなくなり、留まってくれます。しかし、実際には、三拍子揃えることは、なかなか難しく、こちらが充分だと思っても、相手側にとって、それほどでもないこともあり、結果として、常に頭を悩ませることになります。

8. 今後の課題

シンガポールのエンジニアに対する所感を述べましたが、今後の展開について感じていることを若干述べ、締めくくらせて頂きたいと思います。

私どもとしては、今までの経験を通して、シンガポールでのエンジニアリング業務は、今後ともさらに期待でき、一層拡大して行けるものと確信を持っています。それどころか、横河の海外ビジネスにとって、欠くべからざる立場を占めていると云えます。

しかし、上記ジョブ・ホッピングのところで述べた三つの条件は永遠の課題となりましょう。

給与水準については、今後とも、シンガポールはその水準を更新し続けると思いますが、この時、日本と比べてどうかという、コスト至上主義ではやっていけないと思います。シンガポール人の特性を生かしたコスト・パフォーマンスを追求し、高いパフォーマンスが得られれば、それに見合った給与を確保してゆく考えが必要かと思います。私どもの経験でも

確かに、現時点では、シンガポールのエンジニアリング・コストは日本に比べ、低いのですが、そのことよりも、むしろ、これだけの機能をもったエンジニアリング基地がなかったら、横河の海外ビジネス自身が大きな影響を受けることは間違いなく、そのことを思えば、ぞっとする状態で、コストよりもパフォーマンスに意味があるわけです。

次は向上心への対応ですが、やはり、現在のようなエンジニアリングの内容では、R & Dのような高級且つ創造的なものと比べると、エンジニアにとっては、あきたらない部分が残ります。将来、一部のエンジニアに対しては、一段高い領域として、この分野も導入してゆく必要があると思っています。しかし、この領域は、企業秘密の高い分野でもあり、ジョブ・ホッピングの問題と裏腹の関係にあり、その問題の克服がキーとなりますでしょう。

以上、勝手な所感を述べましたが、今後ともシンガポールはその有利な環境条件と国策に沿って、ますます、エンジニアリング面でも発展していくことと思いますが、この所感が、少しでも、皆様のご参考になればこれに勝る喜びはありません。

ヨコガワ アジアの概要

設立	1975年 8月
社長	尾野恵一郎
従業員	215人
資本金	780 KS\$
売上高	30 MS\$ (88年度)
事業内容	プラント関連計測機器販売

ヨコガワエレクトリックシンガポールの概要

設立	1974年 3月
社長	長谷匡二
従業員	270人
資本金	4,000 KS\$
売上高	23 MS\$ (88年度)
事業内容	計測器およびプラント関連計測機器・製造

シンガポールにおける倉庫業

三井倉庫
馬場 一基

1. はじめに

当社は本年3月ジュロンに延べ床面積26,000m²の自社倉庫を完成オープンさせました。この倉庫は空調・ランプウェイ・ドックレベラーなどを装備し、海上コンテナの同時多量処理を特徴とする本格的近代倉庫です。

これを機にシンガポールにおける倉庫業というテーマで記事を書く様にとの編集部からの依頼がございました。とてもその任ではございませんが、日頃余り話題にならない業容を少しでも多くの皆様に知っていただくには丁度良い機会と考え、筆を取らせていただきました。乱文ご容赦の程お願い申し上げます。

1. 当地の倉庫スペース

MND発表の昨年9月末現在の当地の倉庫スペースは合計2,267,000m²です。

しかしながらこの中には工場等に付帯する自家用倉庫が含まれており、いわゆる営業倉庫だけの面積というのは抽出不可能です。

実は当地には倉庫業法もなければ、倉庫協会といった様な業界団体もありません。従いまして営業倉庫だけを取り上げての統計資料というものも存在しないわけです。

ひと口に営業倉庫と申ししましても、大別して2つの形態がみられます。

ひとつは家主として貸倉庫業を営むもので、リバーサイドにあるシンガポールウェアハウスなどがその代表例ですが、地元銀行系列のものも多く目に付きます。また多層階ビル的一部分を倉庫用として賃貸しているケースも多く、いわば不動産賃貸業の一変型ともいえましょう。

ふたつ目がウェアハウス・オペレーターとして業者自からが倉庫業務を行なう形態です。

このウェアハウス・オペレーターもコンテナデポを併営して船会社からアウトサイドCY・CFSの指定を受ける形態と、直接荷主から貨物保管を委託される形態に区分できます。

海運業の発達した当地では前者つまり船会社を顧客とする業者が圧倒的多数を占めており、これに比べますと後者の比率は決して高いものではありませんでした。この分野ではPSAの子会社CWTが27,000 m²を所有して民間最大手といわれております。

1. PSAの倉庫部門

当地における倉庫業を語るにおいてPSAの存在を抜きにしては話が進みません。

PSAの倉庫所管面積は801,000 m² (PSA発表) です。この数字を先程の総倉庫面積2,267,000 m²と並べてみますと、あらためてその比率の高さに驚かされます。但し、この801,000 m²は港湾内スペース430,000 m²と、外部スペース371,000 m²に区分され、実は港湾内スペースの方はMNDの数字には含まれておりません。

従いましてこれを調整した上で、PSAの当地全倉庫に占める比率を算出しますと、PSAは港湾内倉庫も含めた当地の全倉庫面積（この中には自家用倉庫も貸倉庫も含まれております）の内の30%を運営している巨大な存在であることがよくお判かりいただけるものと存じます。

ここまでの所を整理してみますと、当地の倉庫面積の内訳は次の様になります。

シンガポール全倉庫面積の内訳

単位：m²

(1)自家用倉庫	}	1,896,000 (区分不可)
(2)営業倉庫		
1. 貸倉庫		
2. ウェアハウス・オペレーター		
① 船会社オフドックCY・CFS		
② 荷主貨物主体		
(3)PSA外部倉庫		371,000
(4)PSA港湾内倉庫 (FTZ)		430,000
合 計		2,697,000

1. スペース需給の現状

当地における倉庫の需給関係はP S Aの動向に大きく左右されると申しましても過言ではありませんが、このP S Aは1984年にアレキサンドラ地区にMSCⅡ91,000 m²を完成させて以降、現在迄新しい倉庫の建設を行なっておりません。

この間1986年の一時的な景気後退等もあって、1987年中は倉庫スペースに相当の余裕が見られました。

しかしながら、昨年9月末日にはM N D発表で占用率93.4%を記録し、昨今では殆んど空きスペースがない満庫状態となっております。

この理由は大きく2つあると考えられます。

ひとつは当地の経済活動の回復により、生産ラインの増強、原料・仕掛品製品のストック増加等に伴なって、これ迄以上に倉庫スペース需要が高まったためです。この中の特徴的な動きとしてI P O機能の活発化によりそのハードウェアとしての本格的なC D C倉庫が求められつつあるということも見逃がせません。

ふたつ目はP S Aの供給力が一時的にはむしろ減少しているためです。

P S Aは昨年埠頭におけるコンテナ取扱量で340万T E Uを記録し、香港に次いで世界第2位のコンテナポートに躍進しました。しかもこのうちの220万T E Uがトランシップ（本船の積み替え）であるため、埠頭におけるコンテナの蔵置場所が一層逼迫し、P S Aは緊急措置として港湾内倉庫の一部を取り壊してコンテナヤードを急造しつつあります。またコンテナから一旦取り出される小口のトランシップ貨物や在来船で積来するトランシップ貨物のためにはこれ迄以上に港湾内倉庫スペースを振り向けなければなりません。一方で倉庫を一部取り壊しながら、他方益々増加するトランシップ貨物を捌くために、P S Aは大口コンテナ詰め貨物の構内作業禁止を打ち出しましたが、この結果必然的に外部倉庫への需要が高まりつつあるというわけです。

1. 今後のスペース動向

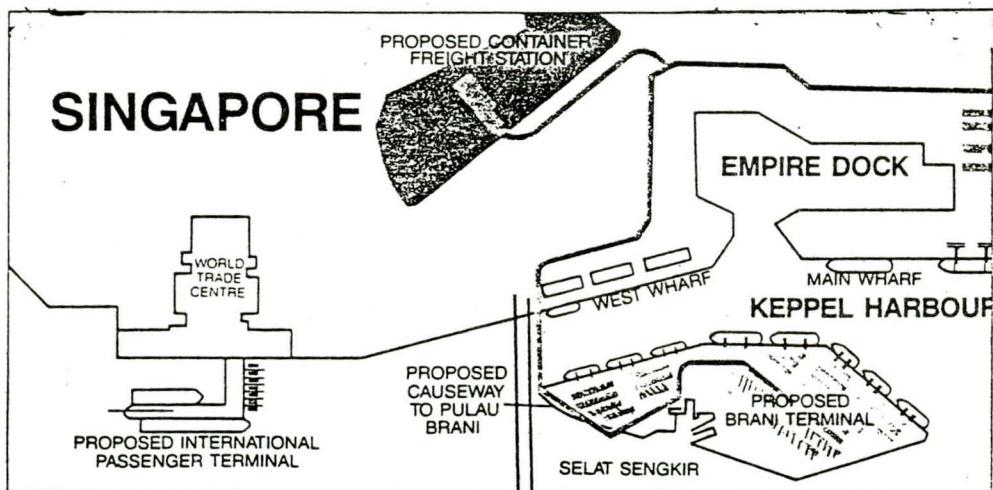
この様な状況の中でP S Aは大がかりな港湾施設増強計画を公式発表しました。

現在のタンジョンパガ・ターミナルに加えて、その対岸にあたるプラウブラニに1991年から1994年にかけて段階的に新しいコンテナバース8つをオープンさせるというもので、最終的には年間300万TEUの取扱い能力増となります。これは現在の年間取扱い能力が450万から500万TEUといわれておりますが、こちらも今後改造による能力アップを図って行って、結果的には合計で年間900万TEUの取扱い能力保有をめざすという壮大な計画です。

この計画の一環としてネルソン・ロードに6階建の巨大倉庫コンプレックス（ケッペル・ディストリパーク）490,000㎡が建設される予定で、2期に分けたうちの初めの第1期は1993年には完成する見込みです。

この様に4年程先にはPSAによる大規模なスペース供給（半分はCFS用）が控えておりますが、この間についてはパシルパンジャンに3階建延べ床面積40,000㎡の新倉庫を建設するべく予算審議中と仄聞するだけで、他には取り立てて計画はない様です。

従いましてこの間の空白期を埋めるのが、民間業者による倉庫建設という位置付けになるわけです。



これ迄に発表されました民間の倉庫建設計画を列記してみましよう。

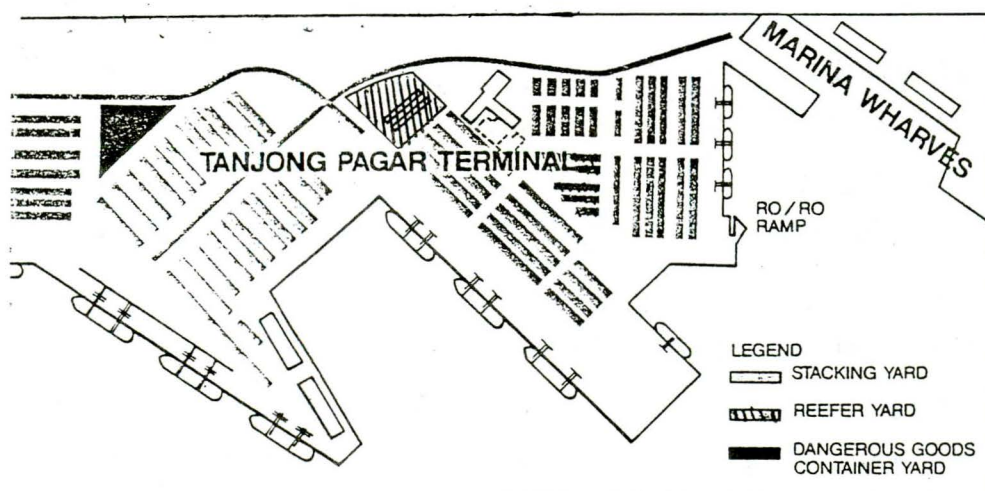
社名	延べ床面積 m ²	完成予定
三井倉庫	26,000	1989年3月
住友倉庫	16,000	1989年8月
C W T	36,000	1989年11月
日本通運	14,000	1990年2月
日本郵船	20,000	1990年初め

こうして見てみますと当社を含めまして日系業者の計画が目立ちます。何故今当地で日系業者が倉庫建設を活発化しつつあるのかという問題の答えを見つけるために、ここで若干視点を変えて日本の倉庫業者の現況について説明してみたいと思います。

1. 併營業務の方が大きい日本の倉庫会社

会社四季報で、倉庫会社として分類されている企業の業務内容を調べてみますと、倉庫業の比率の低いことに多くの方がびっくりされる筈です。

数例をあげてみますと、三菱19%・三井17%・住友16%・渋沢14%・山種47%・四日市39%といったところです。



それではこれ等の会社は他に何を事業としているのでしょうか。当社を例にとりますと次の様な構成比です。

三井倉庫の部門別営業収益比率

(1988年4月1日～9月30日)

部 門	営業収益比率
(1)倉庫部門	17%
(2)港湾運送部門	42%
(3)運送部門	28%
(4)不動産賃貸部門	6%
(5)その他の部門	7%
合 計	100%

(1)倉庫部門には一般保管業務・倉庫荷役業務の他に、家財保管等で個人の方にもなじみの深いトランクルーム保管業務も含まれます。これが狭義の倉庫業です。

(2)港湾運送部門は船会社を顧客とし本船揚げ積みを主体とする業務で、港湾作業業務・コンテナターミナル業務・上屋保管業務に区分されます。

(3)運送部門は国内運送業と国外運送業に大別されます。

国内運送業は日本国内におけるコンテナ輸送やトラック輸送が中心ですが、皆様に身近かなところでは引越し業務もこれに含まれます。

国外運送業の主軸は海上利用運送業で、これが今後の成長分野と目されている NVOCC ビジネスです。航空運送代理店業務もここに分類されております。

(4)不動産賃貸部門はビル賃貸・貸地が中心です。

(5)その他の部門には通関業・曳船業・繋船所業等が含まれます。

この様に倉庫会社は倉庫をひとつの核としながらも、その前後に業務範囲を拡大し、いわば総合物流業者として事業を展開しているわけです。

1. 国際総合物流業をめざして

総合物流業への転身を図りつつあるのは倉庫業者に限りません。陸運・

運輸関連会社や海貨業者といった隣接業界からは元より、商社・大手メーカー・船会社も主として子会社の形態を取って「倉庫業」に進出しており、この結果お互いに業際の垣根は極く低いものとなっております。今ではその出自はどうあれ、総合物流業という同じコンセプトの下に、激しい競争を日夜繰り広げているわけです。

この場合、初段階の各拠点における機能、次段階の拠点と拠点を結ぶ線としての機能を踏まえつつ、より高次のネット・ワーク展開に各機能を高められるかどうかが決め手となります。つまり拠点数を増やすとともに各拠点の規模を拡大充実し、更にこれ等を有機的に結びつけたサービスを提供していくという方向です。

当地における倉庫建設も実はこういった大きな戦略の中のひとつの戦術として出てきたもので、そういう意味で日系業者の建設ラッシュは軌を一にするものとみて良い様です。

1. 当社の場合

三井倉庫は世界各地におきまして、お客様の多様なニーズにお応えするべく、国際間輸送・船積手続き・通関・倉庫保管・配送その他関連業務を含めた総合物流サービスをご提供申し上げております。

例えば次の様なものがシステム化されております。

- ・ バイヤーズ・コンソリデーション・システム
- ・ 通販用システム
- ・ プロキュアメント・システム
- ・ C D C システム
- ・ 貿易代行システム
- ・ コンピューター・ネットワーク・システム

また直接カバーエリアは次の通りです。

- ・ 日本：東京・横浜・清水・名古屋・大阪・神戸・九州（門司・福岡）
- ・ 北米：ロス・ニューヨーク・シカゴ・ダラス・アトランタ・カナダ
（モントリオール・トロント）
- ・ 欧州：アムステルダム・ロッテルダム・フェンロー・デュッセルドルフ・アントワープ・ルアーブル・フェリクストウリスボン・オポルト・その他

・極東：韓国（ソウル・プサン）・台湾（台北・基隆・高雄）・香港・マニラ・バンコク・マレーシア（ペナン・ポートケラン・クアラルンプル・ジョホール）・シンガポール・ジャカルタ・コロンボ・マーレ・インド（デリー・ボンベイ）・中国（北京・天津・青島・大連・上海）・その他。

これ等のシステムを単独であるいは複数組み合わせることにより、お客様の種々のご要望に添ったいわばカスタム・メイドのサービスをご提案申し上げる体制を整えております。

もしご質問がございますれば、下記迄 TEL にてお問い合わせ下さいませ。

MITSUI-SOKO (SINGAPORE) PTE LTD

80, ANSON ROAD #33-00
IBM TOWERS, SINGAPORE 0207
TEL : 2226288
FAX : 2251379

担当者：水野・白石・加藤・馬場

1. 結びにかえて

冒頭シンガポールには倉庫業法も倉庫協会もないと述べましたが、一方では数えきれない程のフォワーダーが存在しており、当社もメンバーとなっている SFFA 加盟社だけでも約 100 社にのぼります。

フォワーダーはどちらかといえばソフトに力点のおかれた業態であり、倉庫業はハードということになりましょう。

現在は総合物流というサービス・ソフトを載せる手段としてのハードが求められており、その意味では今後の倉庫建設には各種ソフトを消化し得る新機軸のハードという視点が欠かせないものと考えます。

当社もこの様な観点から、本年中を目途にマレーシア 3 拠点（ペナン・クアラルンプル・ジョホール）に保税倉庫を建設し、各拠点相互間並びに当地シンガポールとの間を保税トラックで結ぶ輸送ネットワークを構築します。

その節には是非皆様方のお役に立たせて戴きますれば幸甚と存じます。

拙文にお付き合い賜わり誠に有難うございました。

尚、本文中で使用しました略号の正式名称は下記の通りです。
(初使用順)

MND : MINISTRY OF NATIONAL DEVELOPMENT

C Y : CONTAINER YARD

CFS : CONTAINER FREIGHT STATION

PSA : PORT OF SINGAPORE AUTHORITY

CWT : CONTAINER, WAREHOUSING & TRANSPORTATION PTE LTD

FTZ : FREE TRADE ZONE

MSC : MULTI-STOREY COMPLEX

IPO : INTERNATIONAL PROCUREMENT OFFICE

CDC : CENTRAL DISTRIBUTION CENTRE

TEU : TWENTY-FOOT EQUIVALENT UNIT

NVOCC: NON VESSEL OPERATING COMMON CARRIER

SFFA: SINGAPORE FREIGHT FORWARDER'S ASSOCIATION

日本人駐在員の安全管理

～～その1～～

広報委員会

治安のよいシンガポールに於いては安全という事にともすると注意が行き届かない事もあります。海外で生活している事を再認識し、無事海外勤務が務められる一助にして頂きたく、当該記事を社団法人日本在外企業協会のパンフレットより転載させて頂きました。

物的安全

家庭での防犯対策としては、まず自分の家の敷地内の安全を確保することから始めます。そのためには、利用できるものは最大限に活用しなければなりません。

塀・囲い

高さが3メートル以上もあって頂上に有刺鉄線をはりめぐらした塀が家のまわりをとり囲んでいるのなら話は別ですが、塀とか囲いに対しては、単なる心理的な犯罪抑止物としての効果以上のものを期待してはいけません。一般に塀や囲いは、その家のプライバシーを守り、子供やペットが外に出ないように、また、通りすがりの人間が中に入りこまないようにすることを目的としています。門もまた、塀や囲いと同じように障壁としての役割を果たすものですから、いつも確実に閉めておくようにしなければなりません。

屋外灯

夜間の屋外灯は、比較的効果の高い、しかも、あまり費用のかからない心理的犯罪抑止物となります。屋外灯の光が家のまわり全体をカバーしているかどうかを確かめてください。また、使用人の宿舎、車寄せの入り口など、人の出入りの可能な場所にはやはり屋外灯を設けるようにします。屋外灯の電球は、近辺を照らすのに十分な明るさのものを使用してください。電球が切れたときはすぐ取り替えるようにしてください。管理が十分行き届くように、屋外灯のスイッチは家の中にとりつけるべきです。屋外灯を点灯するの

は夕暮れどきですが、一晩中点灯しておくことが肝心です。

屋外灯の光の妨げとなるような木やつた類、あるいは、窓、バル、コニー、屋根などによじ登る足掛かりとなりそうな木やつた類は切りとる必要があります。また、建物の近くにある植え込み、特にドアや窓近くにある灌木類はよく手入れして刈り込んでおいてください。

出入り口のドア

家の出入り口のドアは、しっかりした枠におさまった頑丈なつくりのもので、信頼のおける錠前のついたものでなければなりません。

大型のガラス窓をはめこんだドアもありますが、この場合、金属の格子をドアに取り付けるか、あるいは、アコーディオン式の伸縮格子戸を別に取り付けて保護する必要があります。戸口までの通路が家の中から十分に見えないような場合には、ドアに憶病窓（のぞき穴）をつけなければなりません。引戸式のガラス戸の場合には、ほうきの柄をちょうどよい長さに切って戸のレールに置くか、アコーディオン式の格子戸を別に取り付けて安全度を高めるようにします。

格 子

1階の窓や、人の入り込むことのできる2階以上の窓には、金属製の格子を取り付けるのが理想的です。この場合、格子の枠が溶接その他の方法でしっかりと建物に取り付けられていることを確かめてください。2階以上の窓の場合には、窓格子の1つをちょうつがい式にして、なんきん錠を取り付けておく必要があります。このなんきん錠のかぎは暗がりの中でもすぐ見つかるところに保管しておいてください。

隠れ場所

万一侵入者が敷地内に入り込んできたときのために、家の中の人が身の安全を守ることもできるような隠れ場所を各家庭が設けておくべきです。この隠れ場所は、通常、建物の1翼にある全寝室を保護している廊下ドアの陰か、階上の寝室に通じる階段の柵の後ろに設けます。隠れ場所のドアは頑丈なつくりのもので、かんぬき式の錠を取り付けたものか、なんきん錠付きの格子戸を別に取り付けたものにします。隠れ場所の中には電話や警報サイレンのスイッチを取り付けておきます。

かぎの管理

最高級の錠前を取り付けても、かぎの管理がずさんでは何にもなりません。一般に、貴重品の置いてある場所のかぎと建物の出入り口のかぎが最も大事なかぎだと考えてください。これらのかぎはいつも身につけておくか、安全な場所に保管しておくことです。かぎを紛失したり盗まれたりしたときは、直ちに錠前を取り替えるようにしてください。貴重品置き場のかぎは、家族以外の者には絶対渡さないようにしてください。どうしてもその必要のあるときには、屋内使用人を1人選んで、1か所の出入り口のかぎを1つだけ渡すようにすることです。かぎを渡してある使用人には、そのかぎの管理について厳しく責任を持たせるようにしなければなりません。

警報装置

たいていの家には警報装置が取り付けられています。この装置は、だれかが不法侵入しようとしたときにいち早く警報を出すためのものです。警報装置のコンタクトポイント（装置の自動スイッチの役目を果たす接触点）は、出入り口のドアや、そのほか建物内の必要な場所に設けられています。ドアのどれか1つが開けられると装置のスイッチが作動し、家の内外に聞こえる警報が鳴りだす仕掛けになっているものですが、これまでのところでは、泥棒に入ろうとした者を思いとどまらせる抑止力としては十分な効果を発揮しています。ただし、この装置は電源が入っているときだけ作動するものだということを忘れないでください。

飼い犬

番犬は家庭の安全を守るのに大いに役立ちます。犬は、在宅中、留守中をとわず、心理的、物理的な犯罪抑止力となります。たとえ小さな犬でも、火事や、家のまわりをうろつく者の存在を知らせてくれます。

近所づきあい

新しい家に入居したときには、家の周囲の状況をできるだけ早くおぼえこむように努めるべきです。近所を歩きまわったり、近くをドライブしたりして、自分の住んでいる場所の土地カンや通りの配列を頭に入れておく必要があります。隣の家の人たちとはできるだけ早く知り合いになっておかなけれ

ばなりません。非常事態が発生したときには、隣の人を呼んだり、その家に避難したりする必要もあるからです。そのほかの近所の家についても、その家の人たちや使用人の顔、使っている車などをおぼえておくようにします。また、最寄りの警察署や病院の場所もおぼえておいてください。

使用人

家庭の安全を守るという意味では、使用人は貴重な財産ともなればどうしようもない厄介者にもなります。

使用人を雇う場合には、近いうちに転勤になる友人、知人、会社の同僚などが雇っている使用人で、この人たちが推薦する人物を雇い入れるようにすれば、信頼のおける使用人にめぐりあうチャンスも多くなります。たいていの場合こうした人たちは、自分が最も信頼している使用人を残して行くものです。それに、あなたの知っている人であれば、自分の使っていた使用人について誠意をもってその人物評をきかせてくれると考えられるからです。

使用人を雇い入れるときは、相手の正確な名前、誕生日、出生地、出身地などを、国の発行している身分証明書その他の公式書類で確かめるようにし、てください。また、使用人の配偶者、両親、そのほか近い親戚関係にある人たちの正確な名前と住所も控えておくべきです。

現金や貴重品をしまい忘れてたりすることは使用人を誘惑することになりますので、これは絶対に避けてください。使用人からひどい被害を受けたと思われる場合でも、警察の調べがあるまでは解雇してはなりません。使用人の盗みの現場をつかまえたときには、二度と同じことを繰り返えすチャンスを与えないようにしてください。

信頼のおける使用人は家のガードマンとしても役立ちます。家をあけるとときには、少なくとも使用人を1名、留守番として家に残すようにしてください。

使用人には、訪問客に対する応対、訪問販売員や工事人の扱い、電話の応対、見知らぬ国からの届けものの扱いなど、防犯、安全に関する指示を与え、また、定期的にその指示をくりかえすようにします。

最後に、誠実さや忠誠心は金では買えないとはいうものの、それ相当の報

酬を与えられ公平な扱いを受けている使用人は問題を起こさないということ
を心にとめておいてください。生活するに足るだけの給料を受け取っている
使用人は、生きるためにあなたから盗みをはたらく必要もなければ、目先の
もうけのために良い職を棒にふるようなことはしないはずです。

電 話

電話は緊急時の連絡手段となりますが、それと同時に、好ましくない他人
があなたの平穏な生活を侵すときの道具ともなります。

プライバシーを守り、また、緊急時の通話回線を確保するためには、でき
るだけ共同加入電話を避けて、個人加入の電話を使用するようにしてくださ
い。

非常事態が発生したときのために、家族の人たちや使用人に大使館、警察、
消防、救急サービス当局の電話番号をおぼえておくよう徹底させてください。

警察署電話番号： 999

消防署電話番号： 995

家族の人たちや使用人に緊急電話のかけ方を教えておいてください。緊急
電話をかけるときの手順は次のとおりです。

- －警察、消防などの緊急サービス当局に電話がつながったら、
事態に応じて「火事」、「警察」というような言葉を相手に告げま
す。
- －使用している電話番号を先方に伝えてください（あなたがあわてて
電話を中断するようなことがあった場合、どこに救助をさしむけれ
ばよいのかが分からなくなるからです）。
- －救助をさしむけるべき場所を正確に伝えてください。
- －そのほか、必要なことはもれなく詳細に伝えます。

電話のそばには常に鉛筆とメモ用紙、それに電話帳を置いておくようにし
てください。電話帳の裏表紙には、土地の警察署、友人、近所の人の電話番
号を書き込んでおきます。たとえ自分ではこれらの番号を暗記していたとし
ても、家族、同居人、使用人、ベビーシッター、訪問客など電話を使用する
ときには絶対必要となります。

家族、使用人を含めて、家の者全員で正しい電話の対応の仕方を練習するようにしてください。かかってきた電話にはただ「へロー」とだけ答え、かけてきた相手に先に名乗らせるようにします。先方に自分の電話番号を確認したり教えたりしてはいけません。間違い電話がかかってきたときには、ただ「ここにはそういう名の人はいません」、あるいは、「番号違いです」という意味のことを答えるだけにします。

家族の人たちや使用人には、あなたの留守中にかかってきた電話には、「彼または彼女はいま手が離せないの、あとでこちらから電話をさせます。電話番号をうかがっておきます」という意味のことを告げます。

卑わいな電話やしつこい電話には、相手になって先方の気持ちを助長させるようなことはしないでください。この種の電話がかかってきたときにはすぐ電話を切ることです。続けて何度もかかってくるようなときには、受話器をはずしたままにしておいてください。

もしそういう電話が定期的にかかってくるようでしたら、警察に連絡してください。電話というものは、必要な装置や道具さえそろっていれば、だれでも、いつでもどこからでも盗聴できるものです。また、「バグ」（盗聴用隠しマイク）を電話器に取り付けられると、受話器を置いた状態のときにも送信機のような役目を果たします。秘密にかかわるビジネスの話や個人的なことは電話では話さない、あるいは電話の置いてある部屋では話さないように努めてください。

貴重品の保管

一般に泥棒は、現金や、比較的小型で値段のはる品物を狙うものです。盗難で大損害をこうむる可能性を少なくするには、ほんのちょっとした基本的な注意が大いに役立ちます。絶対に必要な、最小限度額以上の現金を手もとに置かないようにしてください。値のはる宝石類のコレクションはかぎのかかった入れ物にしまっておくようにします。現金、クレジットカード、小切手帳、宝石などは、かぎのかかる場所、できれば寝室に置くことです。できることなら、外出の際には必ず寝室のかぎをかけるようにします。24時間以上家を留守にするときは、貴重品類を防犯上最も条件のそろった部屋、す

なわち、出入り口が1か所だけで、窓には格子がはめこんであり、隣家の人たちの目につきやすい側にあり、ガードマンや留守番の目のとどく位置にある部屋に置いてでかけるようにします。そのほかの建物内部にあるドアにもかぎをかけて、侵入者にとって障害物となるものをできるだけ多くしておきます。最後に、これもほかのことと同様に大変重要なことですが、長期間家をあけるとときには、親しい友人に毎日家を見にきてもらうようにすることです。

盗難防止のためにあらゆる予防措置を講じておくということは大切なことですが、それだけでなく、最悪の事態も予想してそれにそなえておくことも大事なことです。

その意味では、家財道具、貴重品の目録をつくって定期的に点検しておくことも必要なことです。高価な機械・器具類については型番や製造番号、登録番号などを記録しておきます。こうした記録は警察が盗難品を回収してくれたとき、あるいは、あなたの品物を所持している犯人が捕まったときの証拠となる重要なものです。また、保険の手続きをする際、照合・確認するのに役立ちます。家財、貴重品に保険をかける場合は、動産保険（Personal Property Insurance）にすれば費用が比較的安くあがります。

パスポート、出生証明書、保険関係書類、自動車車両権利証書のような重要書類は、かぎのかかった引き出しにしまっておくか、オフィスに保管しておくようにしてください。

家屋侵入

在宅中に泥棒に押し入られるということは最も危険な状況の一つです。家屋侵入窃盗行為は、この道のベテランで職業的犯罪者たちの専門分野です。押し入る前にその家を見張り、ときにはその家の使用人やガードマンと手を組んでいる場合もあります。2人以上が組になっていることもあります。在宅中の家を狙うとすれば、その家の人と顔を合わせる危険のあることは十分計算に入れてあり、暴力にうったえることも辞さないはずです。こうなると、現実的に考えて、お金や財産は身の危険をおかしてまで守るだけの価値があるかどうか疑問です。

この種の盗難を防ぐには、ごく当たり前の注意を払う以外に方法はありません。外出時または就寝時にはガードマンを点呼し、犬をチェックし、防犯灯を点灯し、出入り口のドアにかぎをかけ、全部の窓を確実に閉めてください。最後に、自分の居室に通じるドアにかぎをかけ、警報装置のスイッチを確認します。

帰宅したときに家の中に泥棒がいると思われる場合には、隣の家に行って警察に電話してください。また、救助隊が到着するまではそのままその家にとどまってください。

在宅中に泥棒が侵入する物音が聞こえたときには、電灯をつけ、助けを求め、警報装置を鳴らしてください。泥棒に立ち向かおうなどの行為は絶対にしないでください。

夜間に泥棒が押し入って寝室まで侵入してきたときには、身動きせずに、相手が部屋を立ち去るまでそのまま寝ていてください。泥棒がほかの場所に移動したあとで起きあがり、寝室のドアにかぎをかけ、無線または電話で警察に連絡してください。

あなたやあなたの家族に危険の及ぶようなふるまいは絶対にしないでください。暗がりの中を歩きまわって調べたりはしないことです。泥棒を脅かそうとしたり、侵入者に体で立ち向かうなどの行為は避けてください。自分の身を守るため、あるいは家族の身を守るための最後の手段として以外は武器を手にししないでください。

泥棒に入られたとき、あるいは入られそうになったときは、危険な状態が過ぎ次第、直ちに警察に連絡してください。ガードマンの勤務中に起こった事件については警備会社にも報告してください。証拠になるものを捜すのはかまいませんが、警察の捜査が終わるまでは何にも手を触れないようにし、そのあとで、財産目録との照合を行って盗難品をチェックするようにしてください。

爆発物

爆弾の犠牲になるということはめったにないことかもしれませんが、しかし、十分あり得ることです。したがって、だれもがその予防法を知っておく必要があります。

見知らぬ人間あるいはメッセンジャーが突然届けてきた包みは、送り主が分かっているとき以外は受け取らないようにしてください。

だれかが自分の車に手を触れた形跡があるときには用心してください。庭や車の中、あるいは家の中に不審な品や包みが発見されたときは、そのままにしておいて警察に連絡してください。

分厚い手紙や郵便小包みが届いたときは、なぜそういう手紙や小包みが届いたかを考えるようにすることです。つまり、友人や親戚からの手紙、注文した品物、あるいは、何か特別な場合の贈り物なのかどうかを判断するわけです。さらに、筆跡や印刷方式も調べ、返信用の宛名、郵便料金の種別、消印、宛名書きの正確さなどもチェックします。少しでも不審な点の見られるときは、開封したり包みをほどこいたりしないで、直ちに警察に連絡してください。

非常用品

自然災害や暴動などの重大な非常事態が発生したときには、家にこもりきりになったり、避難のために居住区を立ち退いたりする必要もあります。こうした場合にそなえて、最低限必要な食糧や器具を手もとに用意しておけば、あまり困ることもなく、また、危険を最小限度にいくとめることもできます。

各家庭ごとに、1人あたり最低3日分の飲み水、罐詰、乾燥食品を用意しておくべきです。

万能消化器、煙探知器、携帯用救急セット、ろうそく、懐巾電灯は各家庭に用意しなければなりません。ポータブルラジオ（できれば短波バンドのついたもの）は、非常時の情報源として貴重なものです。NHKの国際短波放送、VOA放送やBBC放送などの周波数を合わせられるよう、普段からダイヤル操作に慣れておくことが肝心です。

外出禁止令が出されたときには街路に出ないようにし、必要最小限の行動だけをとるようにしてください。

居住区を立ち退かなければならない場合には、重要書類、現金、必要最小限の衣類だけを持ち出すようにしてください。必要な場合には食料、水、毛布を持って出ます。（つづく）

シンガポールの思い出

在シンガポール大使館
一等書記官 二宮 洋二

アッという間に過ぎ去った3年間、その中での数々の思い出は……

まず着任当時のものとして……

- ・ 空港に降りた時に感じるムッとした暑さ
- ・ あちこちにブーゲンビリアの咲く、トロピカルな雰囲気。
(日本のあわただしさから解放されたという気持ちで一杯になる。)

- ・ プール付きの豪華アパート
- ・ お手伝いも雇える豊かな生活
- ・ おいしい中華料理

ただ、大変だあなと思ったことは

- ・ 人間関係 (esp.ローカルの人間) のそっけなさ
(小生の語学力不足による意思疎通の欠除による面も多いと思います)
- ・ 相手の組織・人間を知らない為に、物事を依頼したり、相談したりする
際にその責任の所在がわかりにくい……等々

それが帰国時になると

多くの人を知る事によって人間関係も温かなものとなり、仕事の上でも
Key Person がわかるようになってくる。全く問題無し。

そして心に残るものは

人々の温かな心とゴルフ場のグリーン。さらにシンガポールから出かけた
数々の旅の思い出。

さらば友よ！さらばシンガポール！

6月より大蔵省に戻ります、何かの機会があれば是非ご連絡を…… (代表：
581-4111)

会 員 紹 介

* SELEX SINGAPORE PTE LTD

(セレックス・シンガポール・プライベート・リミッテッド)

所 在 地 : Blk 1200, Depot Road #07-22/27, Singapore 0410

電話番号 : 2719900, Fax: 2701976

設 立 : 1988年12月(登記)、1989年1月(操業)

形 態 : 子会社

代 表 : 小林 不二夫(社長)

Mr F Kobayashi(Managing Director)

従業員数 : 36名、日本からの派遣社員1名

事業内容 : 複写機の輸入、販売 (マレーシアとシンガポール)

仕入先は日本のコピー

(会社の特色)

経営理念 : 地域社会に貢献する

商品の特徴 : 手軽で使い易く高品質の複写機

将来の抱負 : 東南アジアのヘッドウォーターになる事

* SHIMADZU CORPORATION
Singapore Representative Office

(株) 島津製作所
シンガポール駐在員事務所

所在地： 1-2, Magazine Road #02-19, Central Building, Singapore 0105

電話番号： 5353342, Fax: 5353455

設立： 1981年8月（登記、操業）

形態： 駐在事務所

代表： 前田 憲一（事務所長）

Mr K Maeda (General Manager)

従業員数： 6名、日本からの派遣社員4名

事業内容： 分析・計測機器、医用機器、産業機械に関する市場調査・情報収集。

（会社の特色）

「科学技術で社会に貢献する」をモットーに110年にわたり、新技術の開発に努めてまいりました。当社の製品、技術がシンガポール及び周辺諸国の科学技術水準向上の一助になればと願っております。

～お詫びと訂正～

本所5月号月報“会員紹介”（Page 37）

シンガポール明治生命投資株式会社の設立年度が間違っておりましたので、
ここにお詫び申し上げますとともに下記に訂正させていただきます。

（訂正前）

1989年3月（登記）、1989年4月（操業）

（訂正後）

1988年3月（登記）、1988年4月（操業）

理事会の動き

第239回1989年6月13日(火)午後12時30分

議 事：

1. 前回議事録承認

異議なく承認された。

2. 審議事項

(1) 1988年度シンガポール日本商工会議所の活動概要(案)について

事務局より事前に配布した資料に基づいて概略を説明した。審議の結果、理事会に先立って開催された運営担当理事会にて指摘のあった箇所を下記の通り修正することで同意され、他は原案通り承認された。

(修正箇所)

(1) 総括、1行目～2行目

修正後：1988年11月、シンガポール政府の外国人ワーカーに対する方針変更があった。

修正前：1988年11月、シンガポール政府の基本的な方針変更があった。そのうち、最大のものは外国人ワーカーに対する姿勢である。

なお、活動概要(案)の主要項目は下記の通り。

(1) 総括

(2) 各論

- ① 会合活動、② 要人・ミッションの受入、③ 広報・調査活動、
- ④ 現地政府及び地元関係機関との交流
- ⑤ 現地政府関係機関ほかへの代表者派遣

(2) 1988年度収支決算及び1989年度収支予算(案)について

事務局より配布資料に従って概略以下の通り説明し、承認を得た。

I. 1988年度収支決算(案)

I-1. 経常収支

1988年度の収入は予算比3万4,329ドルの収入増となった。年度当初、入会件数を27件、退会件数18件、差引9件の会員増を想定。実際は、入会30件、退会9件、差引21件の会員増となった結果全体として予算を上回った。

支出については、昨年6月MASビル移転後、什器・備品の買足し、

賃替えを行った結果の支出増及びコンピューター、コピー・マシン等のメンテナンス・サービス料金のアップ更に事務所スペースがC P Fの時と比べ1.5倍となった分の清掃代の増加等があったため、関連項目で予算をオーバーした。特にOFFICE EXPENSESについては、M A Sビルが前払家賃制度となっており、今年4月分の家賃14,953ドルが3月時点で支出されているためである。

部会・委員会活動は会合及び懇談会を合せて年間138回開催した。可能な限り、本所会議室を活用し、経費節減等に努めた結果、予算比1万6,456の節約となった。

以上の結果、88年度収支実績は収入99万3,329ドル、支出86万4,787ドルとなり、差引12万8,542ドルの次期繰越となった。

I-2. 特別収支

収入は、前年度末累積税引後剰余金は44万9,573ドル、これに経常収支繰越金の12万8,542ドルを併せて、合計57万8,115ドルとなる。

支出は、88年度予算で計上した税金引当金のうち87年度分(1985年4月～1986年3月)及び88年度分(1986年4月～1987年3月)がそれぞれ4万6,033ドル、4万8,055ドルと確定したので支出した。以上の結果、1988年度・次期繰越額は予算上48万4,056ドルとなった。

II. 1989年度収支予算(案)

II-1. 経常収支

88年度の実績をベースに年間29件の入会、13件の退会を想定。若干シビアに見積もっているが、景気がスローダウンするであろうこと、更に労働力・賃金の問題を考慮した場合、シビアにならざるを得ない。以上の結果、会費、入会金、出版物売上げ等の収入を全体で104万8千ドルと見込んだ。

支出については、通常予想される経費増を考慮したほか、今年度がチェンバーにとって創立20周年にあたるため、関連する記念出版物(会員の声)及び全会員に対する記念品等の特別支出を見込んだ。具体的には、本部経費のうちプリンティングとビデオディカルの中に月報の特別号として20周年記念号及び企業経営ガイドブックの改訂費用として4万5千ドル計上したのをはじめ、89年度の特別項目と

して20周年記念品等の予算3万ドル更に、JCCI・20周年記念行事の一環として第2回JCCI 会員懇親ゴルフ大会関連費用を折り込んだ。

部会・委員会については、例年通り部会員数と88年度の活動状況を勘案し予算をたてたが、特に部会活動活性化を期して88年度予算比10%増とした。

以上の通り、89年度の経常収支予算の中でJCCI・20周年記念行事の実施、加えて、MAS移転後のリース返済などに伴う支出が予想されるが、出来得る限り、過去の累積剰余金を取崩すことのないよう配慮した。

II-2. 特別収支

収入として前年度末累積剰余金48万4,056ドル、89年度経常収支からの繰越32万2千ドル、更に87年度税金引当金戻入4万6,091ドルを計上。89年度分税金引当金として、実際には5万ドル程度が見込まれるが、87年度分戻入4万6,091ドルと相殺し、その差額にあたる4千ドルを予算として計上した。更に、90年度の税金引当金として3万ドルを見込んだ結果、89年度末の次期繰越額は、予算上52万8,147ドルとなる。

(3) CPF JOB RECORD SCHEME 協賛金の支出について

本件は既に昨年9月度理事会にて下記の通り承認されている。すなわち、JCCIとしては当該スキームを会員企業が必要に応じて活用できるようにしておいた方が良いが、利用頻度はかなり限られるであろう。従って、当スキームを稼働させるためのイニシャルコストについては応分の負担（今般の依頼では2千ドル）はしても良いが、ランニング・コストについては利用者負担の基本原則を貫く。但し、傘下の企業が当スキームを利用する立場にある他の会議所、雇用者団体及び在星の諸外国のビジネス団体等の動きを参考にしながら最終的な決定は三森理事（現・副会頭）及び運営担当理事会に一任する。以上の決定を踏まえて、理事会に先立って開催された運営担当理事会にて審議した結果、昨年9月同様、イニシャル・コストは負担するが、ランニング・コストについては、

利用者が負担するとの決定を再確認し、再度今回の理事会に諮った結果、運営担当理事会原案通り承認された。

3. 報告事項

(1) 部会・委員会等開催報告

事務局より、理事会までに決定した下記部会の89年度の正・副部会長について報告した。

(建設部会)

部会長 : 二藤氏 (清水建設)

副部会長 : 小川氏 (日産建設)

(観光・流通・サービス部会)

部会長 : 中村氏 (味の素)

副部会長 : 鈴木氏 (全日空ホテルズ)

同 嶋村氏 (日本旅行)

同 中山氏 (タイグレス)

(第三工業部会)

部会長 : 勝山氏 (三菱電機)

副部会長 : 樋崎氏 (ニチコン)

同 兼氏氏 (SMK エレクトロニクス)

6月23日(火)開催の貿易部会について、名取理事・部会長(丸紅)から概要以下の通り報告があった。

89年度3月末時点で、全部会員を対象に賃上げ、停年延長等について調査を実施。その結果を事務局から報告し、意見交換をした。

1. 88年度の賃上げ

①基本給：該当者平均で7～8%程度

②AWS及び一時金部分を含むボーナス：同2.0カ月～2.1カ月

③初任給の改訂：50～60ドルのアップ

④フレキシブル・ウェージ・システム：導入している企業は回答のあった25社中2社のみ。
(F.W.S)

(コメント)

・従業員・サイド：ヴァリュアブル・ボーナスよりも基本給のアップを強く要求。

- マネジメント：ヴァリュアブル・ボーナスを導入しても基本
・ サイド 給のアップ要求を押さえこめる状況にないの
で、FWSの導入に慎重。

2. 停年の延長

- ① 回答のあった企業のうち1社（＝56才停年）を除き、すべてが
55才停年。
- ② 停年延長要求のあった企業は、すべて組合のある企業。但し、組合
はあっても未だ申し入れのないところもある。
- ③ 出席者の大方の意見が停年延長の流れには従わざる得ないとみている
が、現状から判断する限り、大勢は60才までの停年延長の流れ
とはなっていないとの見方が一般的。

例え延長するとしても、自動的な延長ではなく、先づ該当者を組合員からはずし、給与その他の処遇を含め、マネジメント・サイドが認め得る条件が整備されることを前提とする意見が大勢であった。

☆部 会

- 5月12日（金） 第三工業部会
- 23日（火） 貿易部会
- 29日（月） 第一工業部会（幹事会）
- 30日（火） 観光・流通・サービス部会

☆委員会

- 5月18日（木） 経営研究委員会
- 31日（水） 広報委員会
- 13日（火） 運営担当理事会

☆懇談会等

- 5月10日（水） 訪アセアン経団連ミッション受入れ委員会
第2回打合せ会
- 11日（木） 片山・横浜商工会議所国際貿易部々長及び財団法人
横浜市海外交流協会・渡辺氏との懇談
- 12日（金） 訪アセアン経団連ミッション受入れ委員会
第3回打合せ会

- 18日(木) 宮本・関西経済連合会国際調査役他との懇談
- 22日(月) 木村・社団法人・社会経済国民会議・国際協力部部長他との懇談
- 23日(火) 山口・千代田生命保険相互会社・企業保険部
(国際保険担当) 主査他との懇談
- 25日(木) 三宅大使歓送会
- 6月 1日(水) NPB代表及びJCCT工業部会代表との懇談会
- 6日(火) 小笠原・東南アジア諸国連合貿易投資観光促進
センター(アセアン・センター) 貿易部々長と
の懇談
- 8日(木) 山口大使歓迎会

(2)その他

阿部副会頭(NWC担当・三井銀行)より、以下の報告があった。

今年度のNWC勧告の中に60才停年延長についてふれられているが、労・使の意見が噛み合わない部分があり、ひとまず停年を延長する方向で労・使が話し合う—その内容は該当する者の労働条件など—といった表現にとどまった。すなわち、無条件に停年を延ばすのではなく、該当者本人の過去のパフォーマンス及び能力を含め、場合によって賃金カットもありうるといった柔軟な姿勢で労使が交渉にあたり、最終的には労働省の調停に委ねなければならないケースが予想される。

更に、本年度の賃上げについてのNWC勧告は数量的な表現とはなっていないが、全体の雰囲気としては経営環境、労働市場から判断して経営者サイドでは昨年並(8.2%)に押さえることができたらの考えが伺われた。総じて、今年度賃上げの攻防線はCPFの拠出率引上げ分3%を考慮に入れると11%前後のところに落ち着くのではなかろうかとの観測であった。

4. 入・退会

(1)入会(8社)

- FUJIKURA INTERNATIONAL MANAGEMENT(S) PTE LTD
- TRADE & INDUSTRIAL DEVELOPMENT PTE LTD
- SONY SYSTEM DESIGN(S) PTE LTD

- SUMITOMO SPECIAL METALS CO LTD
- OMRON MANAGEMENT CENTRE OF ASIA-PACIFIC PTE LTD
- IRS (S) PTE LTD
- TOWA DENKI TRADING (S) PTE LTD
- KOKUSAI SINGAPORE MERCHANT BANKING LTD

(2)退会 (1 社)

* MR T MORIMOTO (TRADE & INDUSTRIAL DEVELOPMENT (PTE) LTD)

(3)1989年6月13日現在の会員数：525社（前月比7社増）

5. 会計報告

1989年5月の会計報告として、高橋財務委員作成の会計報告書を理事会出席者全員に配布した。

以上

5月の主な経済記事

5月3日 ● 今年第1四半期のシンガポール経済は、8.4%の成長を記録し、政府の1989年経済成長予測と一致した展開を見せている。こうした中で、政府は7月1日から雇用主の中央積立基金(CPF)負担率を3%引き上げるとともに、被雇用者のそれを1%引き下げることとを決定した。

リー・ヨクスアン労相がメーデーのラリー・スピーチで発表したところによると、8.4%という第1四半期の経済成長率は、1988年通年の11%、昨年第4四半期の9.7%を下回ったものの、通産省の予測とほぼ一致している。製造業の成長の減速は予想より早く現れたが、5~7%という1989年の成長目標は達成可能とみられている。

現行のCPF負担率は雇用主が12%、被雇用者が24%、合計36%となっているが、今回の調整で雇用主の負担率が15%にまで引き上げられたのに対して、被雇用者負担率は23%に引き下げられた。その結果、CPF積立率は全体で38%に上昇し、40%（雇用主、被雇用者各20%）という目標にさらに一歩近づいた。

同相の話によると、当地の雇用主は今年的大幅な賃上げに続くCPF負担率の急激な引き上げは、人件費の上昇に拍車をかけ、経営を圧迫するのではないかと懸念している。このため、今回の雇用主負担率の引き上げ幅も、当初予定の4%よりやや小幅なものにとどめたという。リー労相は、労働市場の逼迫と過去2年間の順調な経済成長を考えれば、労働者も経済成長の成果から正当な分け前が提供されるべきであるが、賃上げはシンガポールの競争力を損なわない形で実施されるべきだと指摘している。

今回のCPF負担率の調整について全国労働組合会議(NTUC)のリム・ブーンヘン副書記長は、雇用主側の引き上げ幅はいくらか期待に反したもので、経済状況からみれば、4%の引き上げが

妥当だと語っている。また同副書記長は、経済成長が続けば、雇用主負担率もさらに引き上げられ、2年以内には目標の20%を達成できるだろうと付け加えた。(BT 5月2日)

- 25日 ● シンガポールの今年第1四半期の経済成長率は8.4%と昨年
の水準に比べると比較的低い伸びにとどまった。また需給状況から
みて、今年通年の経済成長は6~7%の伸びにとどまる見通しで
ある。

▲海外需要減退

23日発表された通産省の経済レポートによれば、今年第1四
半期における海外需要は鈍化した。国内需要は相変わらず高い
水準を保っている。金融及びビジネス・サービスが好調な成長を
見せているのに対して、製造業、運輸・通信業、商業の成長は減
速した。

需要からみると、OECD(経済協力開発機構)諸国の1989年
の成長率は、昨年の4%を下回る3.25%になることが予想される。
とりわけ、シンガポールの主要輸出市場である米国は、第1四半
期に成長の鈍化を見たが、第2~4四半期も同様傾向を示すもの
とみられる。

供給面からみた場合、資源とりわけ労働力の不足が相変わらず
主要な問題となっている。過去2年間に、平均10%の成長率を
達成できたのは、1985~86年の不況期に解雇された労働者を
吸収することができたことなどによる。1988年には大量の外国
人労働者が流入したが、外人労働者の流入は政治的にも経済的
にも問題が多いため、1988年のような大量流入を維持することは
できない。

今年第1四半期の総需要は12%の伸びを記録し、昨年の21
%をかなり下回った。これは主に、外国需要の伸びが11%と昨
年の伸び率の約3分の1にとどまったからである。

▲貿易額14%増

第1四半期の貿易総額は410億Sドルと、14%の伸びを記

録したが、昨年同期の34%を大幅に下回っている。その内訳は、輸入が220億Sドル、輸出が190億Sドルとなっている。

輸出総額は13%増大したが、非石油国産品の伸びは輸出、再輸出とも減速した。ディスク・ドライブや半導体の需要低下がたたって、非石油国産品輸出の伸びは15%と、昨年同期の43%を大幅に下回った。また再輸出も昨年同期の43%に対して、17%の伸びにとどまった。

▲金融及びビジネス・サービスの成長がトップに

株式市場の活況や銀行・金融会社の貸付拡大などを背景に、金融及びビジネス・サービス業は12.3%の伸びを記録し、製造業に取って代わってトップに躍りでた。

1988年末から回復した株価は、今年に入ってさらに上向き傾向を辿っている。銀行の貸付業務も好調である。

製造業向け貸付は13%増え、金融機関、専門職・個人への貸付もそれぞれ45%、18%の伸びを記録した。不動産価格の上昇を反映して、建設業向け貸付も着実に拡大した。

金融会社の貸付は割賦ローンの増加を中心に17%の伸びをみせている。

アジア・ダラー市場の資産総額も第1四半期に14%増大した。

▲製造業減速

1986年の第2四半期以来、経済成長の牽引役を演じてきた製造業は、今年の第1四半期にはとうとうトップの座を金融及びビジネス・サービス部門に明け渡した。

第1四半期における製造業の伸び率は、電子工業の減速を反映して、9%にとどまった。同期の経済成長への寄与度も2.2%と、金融及びビジネス・サービスの3.2%を下回った。

商業は昨年同期の20%から8%へと成長率を縮小した。運輸・通信業は9.1%の伸びを記録、建設業は2.9%のマイナス成長を示している。

第1四半期、USドルおよびNICs諸国通貨を除く主要通貨に対して、Sドルの相場は上昇傾向を見せた。

Sドルは同期間中にUSドルに対して0.6%軟化したものの、円と欧州諸国通貨に対しては強化した。（経済報告書）

廣 報 欄

** NEW MEMBERSHIP (13th June 1989)

* FUJIKURA INTERNATIONAL MANAGEMENT
(SINGAPORE) PTE LTD

Mr N Yoshino (Managing Director)
460 Alexandra Road # 34-04
PSA Building
Singapore 0511
Tel: 2788955
Tlx: RS 21084 FIMS
Fax: 2737705

* IRS (S) PTE LTD

Mr S Fujimori (Managing Director)
11 Tuas Avenue 10
Singapore 2263
Tel: 8624866
Tlx: RS 27175 IRISO
Fax: 8615978

* OMRON MANAGEMENT CENTRE OF ASIA PACIFIC PTE LTD

Mr Y Shimaza (Managing Director)
510 Thomson Road # 10-03
SLF Building
Singapore 1129
Tel: 3532611
Fax: 3535391

* SONY SYSTEMS DESIGN (S) PTE LTD

Mr T Yuhara (Managing Director)
203 Henderson Road # 03-03
Henderson Industrial Park
Block B, Singapore 0315
Tel: 2739811/2710618
Tlx: RS 50264 SONIS
Fax: 2785510

* SUMITOMO SPECIAL METALS CO LTD

Mr K Hirao (General Manager)
6 Shenton Way # 39-03
DBS Building
Singapore 0106
Tel: 2219149
Tlx: RS 21194 SMIMETL
Fax: 2240386

* TOWA DENKI TRADING (S) PTE LTD

Mr H Okada (Managing Director)
20 Kramat Lane # 02-06
United House
Singapore 0922
Tel: 7332260
Fax: 7333356

* KOKUSAI SINGAPORE MERCHANT BANKING LTD
Mr A Toyama (President)
1 Raffles Place # 58-00
OUB Centre
Singapore 0104
Tel: 5353313
Tlx: RS 26718 KOKSAI
Fax: 5356767

* TRADE & INDUSTRIAL DEVELOPMENT (PTE) LTD
Mr S Yoshimura (Managing Director)
16 Raffles Quay # 29-02
Hong Leong Building
Singapore 0104
Tel: 2208385/5 Lines
Tlx: RS 20774 TIDSP
Fax: 2248783

CHANGE OF ADDRESS

* FUJIKI (S'PORE) PTE LTD
15 McCallum Street # 11-03
Natwest Centre
Singapore 0106
Tel: 2207961
Tlx: RS 22628 FUJIKI
Fax: 2254814

* SANKEN SINGAPORE PTE LTD
20 McCallum Street # 07-01/02
Asia Chambers
Singapore 0106
Tel: 2213413/2213975
Tlx: RS 20534 MCC SP
Fax: 2219465

* THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO LTD
78 Shenton Way # 14-01
Singapore 0207
Tel: 2257455
Tlx: RS 33833 SMFISP
Fax: 2242148

* TOKYU CONSTRUCTION CO LTD
585 North Bridge Road # 13-11/13
Blanco Court
Singapore 0718
Tel: 2943811/4 Lines
Fax: 2951991

* TAJIMA METALWORK (SINGAPORE) PTE LTD
65 Chulia Street # 39-03/04
OCBC Centre
Singapore 0104

* YAMATEKE-HONEYWELL CO LTD
111 Somerset Road # 11-07
PUB Building
Singapore 0923
Tel: 7324988
Tlx: RS 39930
Fax: 7339486

CHANGE OF NAME OF REPRESENTATIVE

* KANSAI PAINT (SINGAPORE) PTE LTD
From Mr S Nakamura to Mr M Sato

* THE SUMITOMO TRUST & BANKING CO LTD
From Mr M Ogura to Mr M Ebiike

* DAINIPPON SCREEN SINGAPORE PTE LTD
From Mr H Funabiki to Mr A Fukamoto

* KOBE STEEL LTD
From Mr S Kushida to Mr H Mori

* HITACHI CONSTRUCTION MACHINERY
(SINGAPORE) PTE LTD
From Mr M Kobetto to Mr N Yokoo

* DAIKEN OVERSEAS ENGINEERING PTE LTD
From Mr Y Kuzuoka to Mr I Katsuki

* SINGAPORE LEASING INTERNATIONAL (PTE) LTD
From Mr Y Abe to Mr T Kajiware

* SEIWA SANGYO KAISHA, LTD
From Mr H Osato to Mr T Kakimoto

* TAKACHIHO SINGAPORE (PTE) LTD
From Mr H Iba to Mr Y Kumamoto

* TOKYO SANGYO SINGAPORE PTE LTD
From Mr T Kotanaka to Mr M Tashima

* POLARIS MFG. (S) PTE LTD
From Mr K Watanabe to Mr S Mutoh

* UNIZON TECHNOLOGY PTE LTD
From Mr K Hirose to Mr K Segami

* OMRON SINGAPORE (PTE) LTD
From Mr M Tsuda to Mr T Hashimoto

* TRIO-KENWOOD SINGAPORE (PTE) LTD
From Mr K Kafuku to Mr H Tomoto

資料案内

国内一般

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
貿易開発委員会	 (会 員)	S\$ 5
	 (非会員)	S\$ 8

投資関係

法律15号（経流拡大奨励法改正法）1979年		S\$ 5
経済拡大奨励（所得税免除）法〈改訂版・原文付〉	 (会 員)	S\$30
	 (非会員)	S\$35
経済拡大奨励（所得税免除）法1987年改正法	 (会 員)	S\$10
	 (非会員)	S\$20
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

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号共和国所得税法改正（1977年）		S\$ 5
法律第17号共和国所得税法改正（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
シンガポールの租税		S\$20
所得税法〈改訂版〉	 (会 員)	S\$30
	 (非会員)	S\$40
所得税法・1985年改正法		S\$ 5
所得税法1986年・1988年改正法	 (会 員)	S\$15
	 (非会員)	S\$25
シンガポールとの租税（所得）条約〈改訂版〉	 (会 員)	S\$20
	 (非会員)	S\$30
関税法（第133 編）関税令〈1985年版〉	 (会 員)	S\$15
	 (非会員)	S\$20

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
会社法・1984年改正	 (会 員)	S\$30
	 (非会員)	S\$40
シンガポール共和国憲法（再版）	 (会 員)	S\$10
	 (非会員)	S\$15
憲法改正法（1984，1985年）		S\$ 5
国会議員選挙法（再版）	 (会 員)	S\$10
	 (非会員)	S\$15
事業登記法（1973年法律第36号）	 (会 員)	S\$15
	 (非会員)	S\$20
買収および合併に関する基準		S\$20

為替管理・関税

法律時報第6号	S\$ 5
金融業者法	S\$10
財務諸表公開原則	S\$20

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	S\$15

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)1981年中央厚生年金法(付録入替)告示	S\$ 5
法律(改正)時報(第26号)1981年雇用(年間賃金勧告)告示	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\$20 (非会員) S\$30
中央厚生年金法(改訂版)	S\$ 5
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(1987/1988年)	(会 員) S\$15 (非会員) S\$30
月報(各月号)	S\$ 8
1987年度賃金改訂、最近の労働条件及び 福利厚生等の実態に関する調査報告書	(会 員) S\$25 (非会員) S\$50
シンガポールにおける企業経営ガイド	(会 員) S\$20 (非会員) S\$30

編集後記

「有事に強いドル」なのか、「有事には、やはり弱かった円」なのか、中国情勢の混迷をきっかけに、このところ、海外外為市場では、円が150円の大台を割り、約1年10ヶ月ぶりの円安水準となっており……………

中国問題が長期化するとの見通しや、日本の政局が先行き不透明と言った政治的要因に加え、米国金利が高止りするとの予測から、「155円まで進むと云う観測」はともかく当分の間ドル高基調が続くのではないだろうか。

このきっかけとなった、中国での民主化弾圧が、世界の対中ビジネスに与えた影響は大きく、しばらくは後退を余裕なくされるであろう。日本、ホンコンほどではないにしても、当地シンガポールも、ホテル産業をはじめとして急速に拡大した対中ビジネスの行方が心配される状況であります。

ここ今月号は—この6月で帰国された、三宅前駐シンガポール特命全権大使より、「帰国に際して」と「シンガポールへの日本人旅行客誘致策」を執筆いただきました。

ヨコガワ・アジア・尾野氏「シンガポールのエンジニア」と三井倉庫、馬場氏「シンガポールに於ける倉庫業」には、それぞれのテーマ、業界を判りやすくご紹介いただきました。ご多忙中にも拘わらず、ご執筆いただいた皆様方には厚く御礼申し上げます。

又、広報委員会より、「日本人駐在員の安全管理」について、2回にわたりご紹介させていただきます。5月号より初まった、ニューコラム、「シンガポールの思い出」は、在シンガポール日本大使館、二宮氏よりいただきました。

今月号の担当は、国松（JTBシンガポール）野木（キックマン・シンガポール）でした。

MONTHLY REVIEW

STRICTLY MEMBERS ONLY



PSA CONTAINER YARD (PASIR PANJANG)

M. C. I. (P) No. 76 / 4 / 89

JAPANESE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY SINGAPORE

10 SHENTON WAY #12-04/05/06 (12th Storey) MAS BUILDING SINGAPORE 0207

COVER : PRINTED BY
TOPPAN PRINTING CO., (S) PTE., LTD.
TEXT : PRINTED BY
GREEN MOUNT PUBLICATION & PRINTING CO.
155 Kallang Way #02-11/12
Singapore 1334. TEL : 2923831