

マレーシア・シンガポール経済視察実施報告書

東京NBC 国際ビジネス委員会 海外視察 2014

主催 一般社団法人 東京ニュービジネス協議会 国際ビジネス委員会
公益社団法人 日本ニュービジネス協議会連合会

2014/6/22～6/26

目次

- I 参加者名簿
- II 期間
- III 渡航費用
- IV ミッションの目的
- V 視察内容
- VI 成果報告
 - 1. 視察レポート
 - 2. マレーシア概要
 - 3. アンケート結果報告

以下のとおり、マレーシア・シンガポール経済視察を報告致します。

I 参加者名簿 20名+事務局2名 計22名 (以下、敬称略)

No.	所属地域NBC	NBC 役職	法人名	役職	会員名
1	JNB 東京NBC	会長 顧問	学校法人新潟総合学園 NSGグループ	総長	池田 弘
2	東京NBC	会長	(株)ミス・パリ	代表取締役	下村 朱美
3	JNB	副会長	(株)アドバネクス	代表取締役会長	加藤 雄一
4	香川NBC	会長	小野(株)	代表取締役社長	小野 兼資
5	東京NBC	副会長	明成建設工業(株)	代表取締役	西村 剛敏
6	東京NBC	国際ビジネス 委員長	サリカ(株) SALICa Co.,Ltd.	代表取締役社長	辰野 元信
7	東京NBC	国際ビジネス 副委員長	(株)M's club	代表取締役	山本 修義
8	東京NBC		(株)JACK	代表取締役	矢野 恭介
9	東京NBC		(株)東京砧花き	代表取締役	村田 市子
10	東京NBC		東京ビジネスソリューション (株)	代表取締役	井福 公一
11	東京NBC	国際ビジネス 副委員長	東明総研(株)	専務取締役	林 すたーらいと
12	東京NBC	国際ビジネス 副委員長	(株)ビジョン	社長室室長	五味 陽介
13	東京NBC		みなとアドバイザーズ(株)	代表取締役	若林 和子
14	新潟NBC		(株)NSG インターナショナル	代表取締役	牧浦 秀紀
15	新潟NBC		学校法人新潟総合学院 国際 ビューティモード専門学校	副校長	荒井 英之
16	新潟NBC		学校法人新潟総合学園 事業創造大学院大学	IR室長	松山 洋
17	新潟NBC		国際外語・観光・エアライン専 門学校	副校長	栗林 直子
18			学校法人新潟総合学院 FSG国際・生涯事業部	部長	柳沼 信之
19			Albirex Singapore PTEL:TD	CEO	是永 大輔
20	香川NBC		小野(株)		小野 兼一

II 期間 2014年6月22日(日) ～ 6月26日(木)

III 渡航費 ひとり 216,000円

(※2名一室利用の基本料金。シングル利用やグレードアップは別途料金)

◎日程 2014年06月22日(日)～06月26日(木)【5日間】

◎参加費用: **216,000円※1**

【※1】ホテル3泊分、食事代(行程表記載)、飛行機代(成田空港～クアラルンプール、シンガポール～羽田空港間)のエコノミークラス利用航空運賃及びクアラルンプール～ジョホールバル間のエコノミークラス利用航空運賃、空港～ホテル間往復専用車及び送迎費用、現地日本語ガイド費用、添乗員費用が含まれております。

【※2】燃油サーチャージ及び空港税が約 32,000円(4月20日現在)が別途かかります。

【オプション】お一人でお部屋を利用される場合は、別途追加料金が発生いたします。(お一人様部屋利用23,000円)

◎ご旅行条件

ご利用予定航空会社: JL(日本航空)予定 ※ビジネスクラス鬼謀の方は別途お問い合わせください。

ご利用予定ホテル: インターコンチネンタルマレーシア 2泊及びルネッサンスホテルジョホールバル 1泊

添乗員: 同行いたします。

食事: 朝3回 昼3回 夕3回

★ご注意点

- ・キャンセルの場合、現地費用に対し、30日前から20%のキャンセルチャージが発生します。
- ・マレーシア及びシンガポール共に入国時半年以上のパスポートの残存が必要です。

日次	月日(曜日)	地名	現地時間	交通機関	予定	食事
1	6月22日 (日)	日本(成田空港)発 クアラルンプール着	11:20 17:45 夜	JL723 専用車	直行便にてクアラルンプールへ 着後:専用車にて視察結団式会場へ 【視察結団式】終了後、ホテルへ ＜クアラルンプール泊＞	夕:○
2	6月23日 (月)	クアラルンプール			ハラル関連視察及びバビリオン視察予定 現地財団の方との懇親会 ＜クアラルンプール泊＞	朝:○ 昼:○ 夕:○
3	6月24日 (火)	クアラルンプール	朝 8:25 9:15	専用車 AK6046 専用車	クアラルンプール空港へ 飛行機でジョホールバルへ 到着後、現地視察及びマルボロカレッジ校内見学予定 マルボロ・ピック校長ご夫妻、男爵の方との懇親会予定 ＜ジョホールバル泊＞	朝:○ 昼:○ 夕:○
4	6月25日 (水)	ジョホールバル シンガポール シンガポール発	 21:50	専用車 JL038	シンガポールへ ガーデンズバイザベイ、現地企業視察予定 ホテルでのディナー後、空港へ 直行便にて羽田空港へ ＜機中泊＞	朝:○ 昼:○ 夕:○
5	6月26日 (木)	日本(羽田空港)着	5:50		到着後、解散となります。	朝:機内 (軽食)

IV ミッションの目的

東南アジアでインドネシア、タイに次ぐGDPを誇るマレーシアは、リーマンショック後、景気の落ち込みはあったものの「輸出立国」型の経済発展モデルにより大きな成功をおさめ「勝ち組」となった。今回の視察では、成長を続けるマレーシアの首都クアラルンプールからはじまり、イスカンダル計画で注目されているジョホールバル、世界のハブ・シンガポールを巡ることで、多くの現地関係者と交流を持ち、今後、NBC会員企業が海外進出する際の人脈作り及び、海外進出拠点としての優位性等の確認を目的とする。

V 視察内容

- 1日目 マレーシア・クアラルンプール 団結式
- 2日目 ハラル産業開発公社 プレゼンテーション
ハラルパーク視察
クアラルンプールパビリオン視察・セミナー
懇親会
- 3日目 マレーシア・ジョホールバル 不動産セミナー
ジョホールバル不動産視察
マルボロカレッジ校内見学
懇親会
- 4日目 シンガポール Google Singapore セミナー、オフィス見学
A：株式会社ブイキューブ、株式会社ビジョン視察
B：エステティック ミス・パリサロン見学

VI 成果報告

一般社団法人東京ニュービジネス協議会と公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会は、マレーシア・シンガポール視察ツアーを通して多くの実りを得た。マレーシア大財閥の経営陣、ジョホールバルでは名門インターナショナルスクール校長や男爵、シンガポールでは大手企業や日本企業の現地法人責任者など多くの人脈作りに成功した。

主な事例としては、下記が挙げられる。

- (1) マレーシアが国策として取り組む「ハラル」制度は、イスラム教人口の拡大が予想される中、新たなビジネスチャンスがある。
- (2) クアラルンプールの商業施設を中心としたデベロップ事業「パビリオン」は、出店のセオリーである「人が集まる場所に」の象徴であり、店舗展開企業にとっては条件が整った環境である。
- (3) ジョホールバルの不動産見学を通じ、現在のジョホールバルとシンガポールの関係性が、香港と深センの発展関係に酷似していることを学び、鉄道網等のインフラ整備により、近年で重要なエリアとなる。
- (4) シンガポールでは、日本企業の活躍を目の当たりにし、チャンスが多い国であることを認識した。

マレーシア・シンガポールは、ベンチャー・中小企業が海外進出するに際し、ビジネスマッチングのチャンスが充分にあることが、現地体験視察を通じて認識できた。

以下は、詳細について記す。

1. 視察レポート

6月23日(月) 《マレーシア・クアラルンプール》

《視察1》 マレーシア政府機関によるハラール市場現状、投資状況に関するプレゼンテーション 及び ハラルパーク訪問

※ハラールとは？ ハラルとは、イスラムの教えで許された「健全な商品や活動」全般を意味する。イスラム教徒は、ハラール品であると正式に認められるもの以外の食べ物、飲み物などは避けなければならない。ハラールはこうした安全な生活を示すためのガイドラインであり、イスラム教徒にとって無くてはならない基準である。

マレーシア政府が運営する「Halal Support Center」にて、Halal industry Development Corporationより化粧品・食品のビジネスに係るイスラム教徒の認証「ハラール」について勉強した。現在18億人、将来30億人になると云われるイスラム教人口に対し、マレーシアハラール認証を政府が国策として推進して、「アジアのスタンダード」とする取り組みについて説明を受けた。

(ポイント)

- ① 対象は食品・化粧品だけでなく、原材料・家畜・物流・観光・ヘルスケアにまで及ぶ。
- ② これらを推進し、マレーシアハラール認証の認定・運用を広げるため、国を上げて広告やイベントの開催はもちろん、ハラールスペシャリストの人材育成、国内ハラール団地におけるファンディングやマッチング・売り先の紹介等々、参入へのサポートも拡充する。
- ③ アジアでイスラム教の人口は多く、ハラール認証機関も国毎に設立されていたりと多数存在するが、国教として国を上げて認証の推進・サポートを行っているところが、他の機関と差別化されている点である。



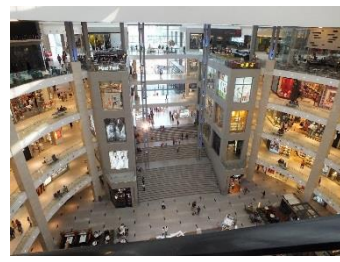
【ハラールサポートセンターの見学とHDCによるハラールプレゼンの様子】

マレーシア政府が運営するハラール工業団地。実際に現地を訪問し、担当者よりプレゼンを受けた。上記に加え、この特区における優遇税制などについて説明も受ける。日本でも積極的に説明会を開き、誘致活動を続けている。ただ、まだこれからな印象であった。ハラール認証をきっかけに、国を上げて外資企業の工場を誘致し、税収と雇用を生み出そうとしている姿勢が明確だが、労働者が月500ドル〜と決して安い印象がなく、また必要な人数がスムーズに集まるかも懸念点であった。



【ハラールパークにて責任者によるプレゼンとバスからの視察見学の様子】

《視察2》 パビリオンクアラルンプール視察



2007年にオープンしたパビリオンはクアラルンプールの代表的なモールで老若男女問わず人気がある商業施設である。到着後、CEOジョイス・ヤップ氏よりサプライズの歓迎を受けた。



世界の「高級ブランド」から「若者向け流行ブランド」まで幅広く取り扱っており、とても国際的な雰囲気だった。7階には最近出来たビューティホールと呼ばれる美容専用フロアがあり内容も充実していた。



6階には TOKYO・STREET 浅草の下町を思わせる大きな提灯と鳥居が印象的で、中には日本食レストランなどたくさんのテナントが出店していた。

パビリオンクアラルンプール事業セミナー CEO：ジョイス・ヤップ様



パビリオングループは、不動産デベロッパーで、オーナーのデスモント・リム氏がイスラム金融機関の資金運用のアジア総責任者である。「ビッグシティ」の名のもと、100万㎡を開発し、パビリオンKLを中心点として周囲に、2軒のホテル、オフィス棟を建設して、面での開発を行いマレーシアで1番の地位を確立することを計画中的である。パビリオングループの展開は、マレーシア以外では、中国大連のみで、大連以外から全て撤退した。華人でも中国での商売が難しい現実があることが非常に印象的だった。

パビリオンオーナー夫人・シンディ・リム氏、CEOジョイス・ヤップ氏に加えて、当日合流した九州NBC会員との交流会を行った。このような関係国のVIPとの交流が図れる企画は、正にNBCの会員特典であると再認識できた。



【オーナー夫人のシンディ・リム氏とCEOジョイスヤップ氏を囲んでの交流会】

《九州NBC 視察メンバー》

NO	会社名	役職	氏名
1	(株)はせがわ	代表取締役会長	長谷川 裕一
2	(株)やずや	代表取締役会長	矢頭 美世子
3	占部建設(株)	代表取締役会長	占部 康行
4	(株)テノ. コーポレーション	代表取締役	池内 比呂子
5	九州旅客鉄道(株)	建設工事部長	西川 佳祐
6	(株)テクノ・ラボラトリ	代表取締役	川瀬 洋通
7	(株)イーグルアイ	代表取締役	竹田 奈穂子
8	(株)イーグルアイ	チーフマネージャー	長谷川 理恵
9	ボンウェイ(株)	代表取締役	西座 聖樹
10	(株)大幸企画	代表取締役社長	時 忠之
11	国民宿舎 ひびき	マネージャー	戸波 真也
12	(株)延寿館	代表取締役専務	三條 敬子
13	(株)オオモリ総建	代表取締役社長	西原 孝四郎
14	(株)豊川設計事務所	常務取締役	豊川 仁喜
15	みずほ証券(株)	課長代理	杉渕 尚史
16	(株)フタバファー	取締役	川口 千鶴子
17	レイナ(株)	モータース事業部マネージャー	新内 順一郎
18	九電産業(株)	取締役	清水 憲一
19	一般社団法人九州ニュービジネス協議会	事務局次長	櫻木 剛
20	九州旅客鉄道(株)	福岡団体旅行支店	村上 大樹

6月24日(火) 《マレーシア・ジョホールバル》

《視察1》 The Ledang Urban Retreat にてセミナー

アジアのドバイを目指したイスラムのオフショアセンター”MEDINI”について、三井物産株式会社石田様より、「イスカンダル計画」の全貌をセントラル不動産 杉野哲朗様（東京NBC会員）よりプレゼンテーションを受けた。



《視察2》 ジョホールバル不動産 及び マルボロカレッジ視察

高級コンドミニアム「Paradiso」、ジョホールバル新都心「コタイスカンダール」、国際港「プテリハーバー」視察後、イギリス名門ボーディングスクール「マルボロカレッジ」校内視察を行った。



B地区 ヌサジャヤ地区に設けられた経済特区「メディニ地区」に、2017年完成予定の2棟構成で地上35階建て、全382戸の高級コンドミニアム【高級マンション】のモデルルームを視察した。お勧めのポイントは、シンガポールとの間を結ぶ橋セカンドリンクまで10分程度の近距離で、シンガポールの中心部までも最短40分とアクセス性は抜群、またイギリスの名門寄宿学校のマルボロカレッジマレーシアも近接である。

B地区プテリハーバーは、イスカンダル計画におけるウォーターフロント開発エリアで、世界有数の規模を誇るメガヨットマリーナ「プテリハーバー」となる。周辺では高級コンドミニアムや5つ星ホテル、テーマパークなどが開発されている。コンドミニアムの販売会では早朝から行列ができるほどの人気とのことであった。



広さは東京ドーム9個分、11万坪の広大な敷地の中に、教室8棟、学生寮14棟、テニスコート10面、ラグビー場6面、サッカー場2面など完備するマルボロカレッジを視察した。



【ピック校長により学校概要のプレゼンと校内見学の様子】

校長のお話のポイント

*本校のマルボロカレッジは、2005年にジョホールバルの地に分校を建設することを決意し、2007年に着工した。これからはアジアの時代で世界を引っ張る人材、グローバルな人材を養成したいと熱く語られた。マレーシア校は5歳から18歳までのエスカレーター式の学校で、本校の卒業資格と同

等の資格が得られ、欧米の大学の受験資格が入手できる特典がある。

*本校卒業者で日本人に知られる一番著名な人は、ウィリアム王子と結婚したケイトさんで、他にも19世紀の芸術家 ウィリアム モリス、キャメロン現首相の婦人などがいる。

*学校の教育方針は3つある。

(1) 共感——他人が共感する視点で考える。

(2) 交友——友人と生活をともにする新の交友

(3) 対話——他者との対話を通して自分の考えを伝える

コミュニケーションを大切にしているといえる。勉強だけでなく、スポーツや社会奉仕にも力を注いでいる。学校の一番の強みは、寄宿生活を通して養われる「人間関係の質の良さ」とのことである。

*カリキュラムはイギリスとほとんど同じ。ただ、第一外国語が中国語で、スペイン語やマレー語が選択となる。

*生徒は約400名在籍しており、うち寄宿生は135名で、50%がシンガポール人、他がジョホール、南マレーシア、海外からの生徒となっている。

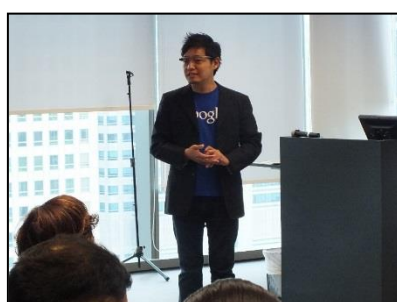
*日本人が入学するためには、英語がしゃべれることが条件で、学年が上がるごとにペーパー試験など難しくなるとのこと。寄宿費用を合わせた在学費は、日本円で合計500万程。ジョホールやシンガポールの富裕層の子女が通うにはとてもよい環境である。

6月25日 《シンガポール》

Google Singapore セミナー、オフィス見学

Google Singapore アジア太平洋地域代理店ビジネスマネージャー櫻井氏より、グーグルの文化・社風を伺った。また、オフィス見学ツアーも企画された。

世界40か国、70以上のオフィスに、47,000人が働いているGoogleで、シンガポールはアジア太平洋地域統括機能を持っている。



【Google Singapore 施設見学と櫻井氏によるプレゼンテーションの様子】

(1) Google の特異な社風

① Moonshot Matter

とてつもない大きな目標を目指す社風を指す。10%の改善を考えるのではなく10倍の変革を目指すためである。

② Think big, start small

志は大きく、とにかく小さなことから始める。ストリートビューはエベレストの山頂まで見ることが出来るが、これはグーグルの社員がカメラを持って登頂した結果である。

③ Share everything

徹底的な情報共有で、どのような情報にもアクセスできる。但し、情報量が多く情報整理は課題があるとのことだが、創業者の生の声を全世界にフランクに発信したりもしている。

④ Innovation can come from anywhere

就業時間の2割は好きなプロジェクトをしても良い。これは、自分の業務以外の仕事からもヒントを得ることができるからである。

⑤ Diversity leading to innovation

多様性の容認である。例えば、政府が反対している同性愛者のイベントでさえグーグルの理念に合えば支援する。

(2) 採用の優先順位

1. チームワーク・リーダーシップ — 社内に組織がないため、最も重要と位置付けている
2. グーグルの文化に合うか — 自分でやりたいことを見つけられないと続かない
3. スキル — 当然である。

(3) オフィス見学

- ・ 食堂は無料。
- ・ 備品は無料。但し、商品の単価を表示してありコスト意識を持たせている。
- ・ コーヒーやお菓子も無料。但し、健康に気を遣っているため、水やフルーツ等など体に良い物は見える場所に置き、飴やコーラ等は見えにくい取りづらい場所に置いておく。
- ・ グーグルオフィス内のファシリティは世界共通。高さを変えられる机（立ったまま仕事ができる）等、至る箇所に工夫が見られる。私たちがお伺いした時はファシリティの調達が間に合っておらず、イケヤの家具を利用していた。

(4) 総括

- ・ 社員採用と社員のモチベーション維持にもの凄く力を入れていることが感じられた。オフィスへの投資や、社風作りもグーグルという会社のフィルターを通して活躍できる人材のパフォーマンスを最大限に高める工夫の一つであると実感した。
- ・ 多様性を認めつつも、「グーグラー」という単一の組織作りが現段階ではうまくいっている様子であった。まだ、成長段階の組織である印象を強く受けた。

V-Cube Singapore 視察

Singapore V-cube Global Services Pte. Ltd.

- ・ 東証マザーズ上場ビジュアルコミュニケーションサービス（web 会議システム・動画配信プラットフォーム等）アジアシェア No.1 企業である、V-cube 社のシンガポールオフィスを見学した。
- ・ よりアジア拠点での活動を効果的に進めるため、諸国に拠点を設けているが、シンガポールは社長の間下氏、および主に技術陣トップがいる“トップマネジメント常駐のサービス開発ヘッドクォーター”として設置している。
- ・ 設置意図、運営状況につきヒアリングすべく訪問した。
- ・ なお、今回は 2014 年 05 月 13 日(火) に NBC にて「アジアで戦う日本企業の強み」と題してご講演頂いた際のフォローアップでもある。



(ポイント・V-cube 社が拠点を出したポイント)

- ・アジア市場への物理的距離優位性：東南アジア諸国への距離・所用時間を考えてもシンガポール拠点は有効である。
- ・経済発展地マレーシアへ至近距離：現地拠点に対して隣国シンガポールでのマネージしやすさは魅力である。
- ・助成：IT 関連に優位な助成（IDA 情報通信局への申請制度）があった。

(留意点)

- ・IT 産業にとっては、シンガポールを市場とみるとマーケットは小さい。
- ・運営コストは、当然至極高い。
- ・活用方法次第で価値が創出でき、意味のある拠点とすることができる。
- ・IT サービス開発、金融、アジアハブ等がポイントである。

(総括)

- ・同社はアジア No.1 を目指して、各国に営業拠点の進出をしている。事業戦略として、“オーダーメイド” “アジア仕様” を標榜しており、その実現策として、トップがアジアの中心シンガポールに常駐し、同エリア顧客ニーズのフィードバック速度・営業・判断スピードのアップ及び、世界に進出していく文化醸成を図っている。

エステティック ミス・パリ ダンディハウスサロン見学

ASEAN第1号店のエステティックミス・パリ、ダンディハウスシンガポール店のサロンを見学した。日本では有数のエステティックサロンではあるが、海外部門は人財の活用等の課題もあり、まだ成長過程とのこと。今後の成長が期待される。



2. マレーシア概要

国土 約 33 万平方キロメートル（日本の約 0.9 倍）

人口 2,995 万人（2013 年マレーシア統計局）

首都 クアラルンプール

民族 マレー系（約 67%）、中国系（約 25%）、インド系（約 7%）

言語 マレー語（国語）、中国語、タミール語、英語

宗教 イスラム教（連邦の宗教）（61%）、仏教（20%）、儒教・道教（1.0%）、
ヒンドゥー教（6.0%）、キリスト教（9.0%）、その他

政治体制 立憲君主制（議会制民主主義）

元首 アブドゥル・ハリム・ムアザム・シャー第 14 代国王（2011 年 12 月就任）

経済

主要産業 製造業（電気機器）、農林業（天然ゴム、パーム油、木材）及び鉱業（錫、原油、LNG）

名目 GDP

	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
GDP(名目) (百万ドル)	100,846	110,202	124,749	137,954	156,601	186,774	222,106	192,846	237,797	278,671	303,526

一人当たり GDP（名目）

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
一人当り GDP(名目)	4,816	5,421	6,066	7,144	8,372	7,203	8,659	9,979	10,387	10,548

経済成長率

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
経済成長率	6.8	5.3	5.8	6.3	4.6	-1.7	7.2	5.1	5.6	4.7

物価上昇率

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
物価上昇率	1.4	3.1	3.6	2	5.4	0.6	1.7	3.2	1.6	2.1

失業率

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
失業率	3.5	3.5	3.3	3.2	3.3	3.6	3.1	3.1	3.2	3.1

総貿易額

	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
輸出額	94,061	104,706	126,646	141,595	160,636	175,793	198,755	156,765	198,325	226,977	227,334
輸入額	79,761	83,299	105,166	114,302	130,350	146,046	155,824	123,328	164,177	187,658	196,634

貿易品目

輸出:	電気製品、パーム油、化学製品、原油・石油製品、LNG、機械・器具製品、金属製品、科学光学設備、ゴム製品等
輸入:	電気製品、製造機器、化学製品、輸送機器、金属製品、原油・石油製品、鉄鋼製品、科学光学設備、食料品等

主要貿易相手国

輸出

	2009	2010	2011	2012	2013
1 位	シンガポール	シンガポール	中国	シンガポール	シンガポール
2 位	中国	中国	シンガポール	中国	中国
3 位	米国	日本	日本	日本	日本

輸入

	2009	2010	2011	2012	2013
1位	中国	日本	中国	中国	中国
2位	日本	中国	シンガポール	シンガポール	シンガポール
3位	米国	シンガポール	日本	日本	日本

為替レート

1米ドル=約3.22リンギ、1リンギ=約31.6円（2014年6月2日現在（マレーシア中央銀行））

経済状況

2008年半ばまで経済成長率は5%前後で推移していたが、世界金融経済危機に伴う輸出急落で2009年は-1.7%と大幅に下落。2010年は内需の回復及び好調な中国経済に牽引されて通年では7.2%まで回復した。外需低迷により2010年後半から成長は減速傾向にあるが、2011年は投資と国内消費に支えられ、5.1%を維持した。2013年の経済成長率は4.7%。

2009年4月に就任したナジブ首相は、政権成立後直ちに外資の誘致に向けたサービス27分野の資本規制の撤廃、投資関連規制や手続きの規制緩和措置を打ち出した。その後、2010年3月の「新経済モデル」（同年12月に第二部を発表）による市場志向的制度への軌道修正の発表、同年6月の「第10次マレーシア計画（2011-2015年）」による中期的ビジョンの提示、同年10月の「経済変革プログラム」（2011年1月追加案件を発表）による2020年までのロードマップ及び重点投資分野の明示等、矢継ぎ早に政策を発表するとともに、補助金削減による財政健全化の具体的措置も図りつつ、2020年までの先進国入りの目標達成に向けて取り組んでいる。

経済協力

日本の援助（2010年度までの累計）

- 1、有償資金協力：9,693億円
- 2、無償資金協力：138億円（交換公文ベース）
- 3、技術協力：1,106億円（JICA経費実績ベース）

政治関係

マハティール首相（当時）が提唱した「東方政策」、頻繁な要人往来、直接投資や貿易・技術協力などを通じた緊密な経済関係、活発な文化・留学生交流に支えられ、二国間関係は全般的に良好。2012年は東方政策30周年。

対日貿易

・品目 輸出：鉱物性燃料（LNG等）、電気機器、木材等 輸入：電気機器、機械類、自動車、鉄鋼

・貿易額

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
輸出(マレーシア→日本)	15,263	16,184	18,012	20,469	23,976	15,584	19,874	24,257	26,213	29,012
輸入(日本→マレーシア)	13,598	13,829	15,370	17,690	17,054	12,001	15,446	14,966	14,127	14,872

日本からの直接投資（製造業・主要投資認可額）

	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年
日本からの直接投資	1,202.10	1,896.10	1,617.00	2,058.90	1,308.20	3,177	912.7	1,095

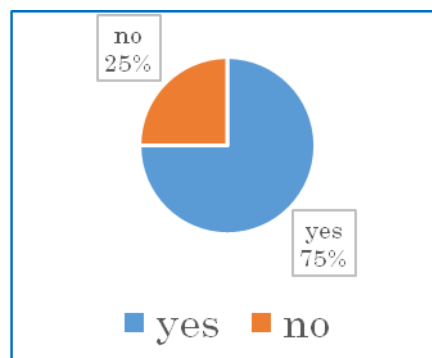
在留邦人数

約21,000人（2013年10月現在）

3. アンケート結果報告

(1) 今年6月のマレーシア視察ツアー以外で

NBC海外視察ツアーに参加されたことはありますか？

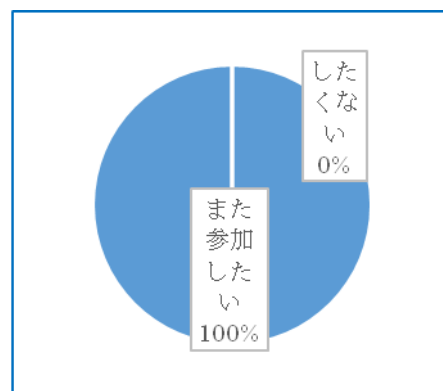


(2) 以前のツアーと比べていかがでしたでしょうか？

- ・ハラルのことなど良く理解できて、良かった。
- ・ハードスケジュールだった。
- ・内容が盛りだくさんで、少し疲労感もありましたが、大変勉強になりました。あと、フリーで少し動ける時間もあると、現地の視点が見えると感じました。
- ・個人だったら視察できないところを視察できてよかった。
- ・前回と比べ、内容も非常に充実していましたし、多くの発見・気づきを得られたように思います。

(3) 次回のツアー（場所は未定）に参加されたいですか？

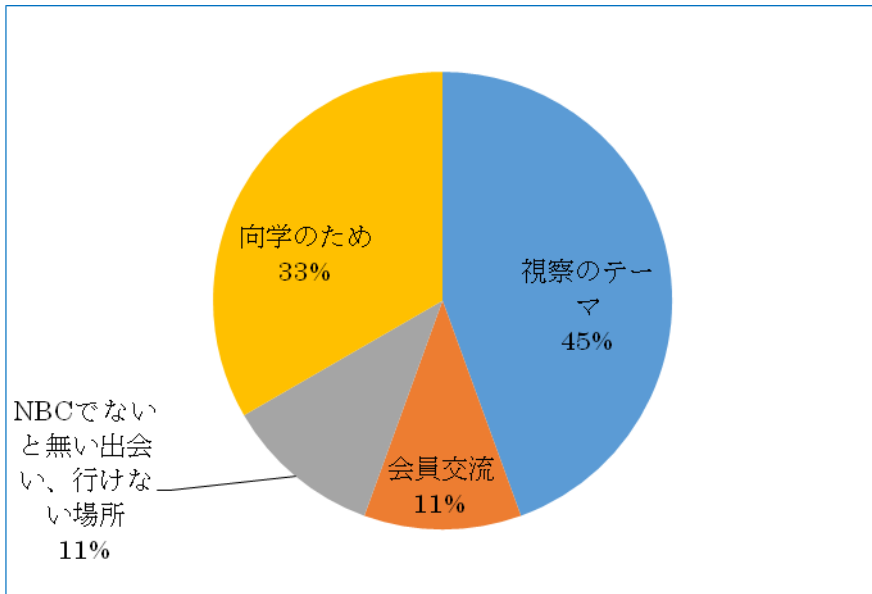
- ・YES 得られない経験ができる。会えない方にあえる。
- ・YES 直接自身のビジネスに結びつかない可能性はありながらも世界の潮流にふれられ、知見を得ること自体が自身の成長に極めて有用である。
- ・YES 日程さえ合えば行きたいと思っています
- ・YES 個人では不可能な大変有意義で素晴らしい視察研修だったので。
- ・YES NBCということで、視察先の方も今後のつながりに期待をされての内容の濃いプレゼンテーションであったと感じます。NBCの強みだと感じました。
- ・YES NBCのツアーでなければ体験できないことが多いから。
- ・YES マレーシアの視察先が有意義であり、今後も同様な体験や情報に触れることができる期待が持てるから。
- ・YES 一企業レベルでは経験出来ないような体験（パビリオンの視察、イスカンダル計画の視察、Google訪問等）



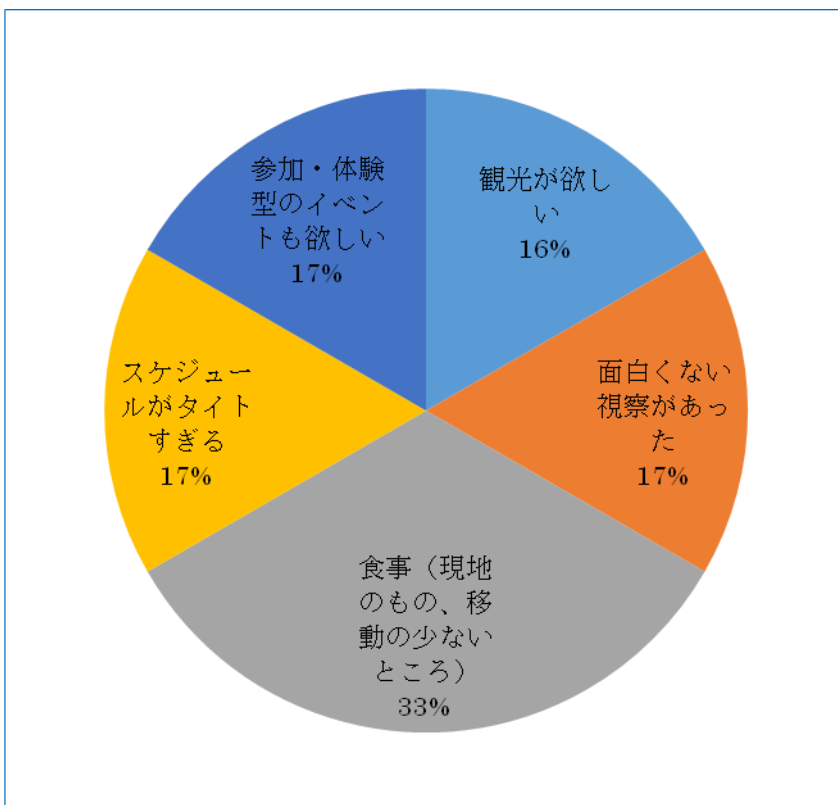
(4) 今回のツアーに参加された目的は何でしょうか？

- ・マレーシアの理解。ハラルの理解。達成できた。
- ・発展途上国でのスクールビジネスの可能性と現地スクールの視察を目的としておりましたが、ほぼ目標は達成致しました。
- ・向学 ネットワークづくりを期待（しかしツアー内容は直前まで開示されないので期待がなかなかできなかった）
- ・自社の業界外を知る事で視野を広め先見力を養う為。
- ・ハラルや、現地の習慣についての勉強。具体的にビジネス視点でのお話は、非常に意義がありました。
- ・会の皆様と仲良くなりたい
- ・通常では出会う機会がないような方との出会い。十分達成できた。
- ・ハラルとムスリムに関する情報収集が目的。目的は十分達せられた。

- ・初のマレーシアでしたので、まずは市場を掴みたいと考えていました。その目的よりも目的としていない事（ハラル等）で多くの学びがあったように思います。



(5) 希望・改善点があれば優先度の高い順に挙げて頂ければと思います



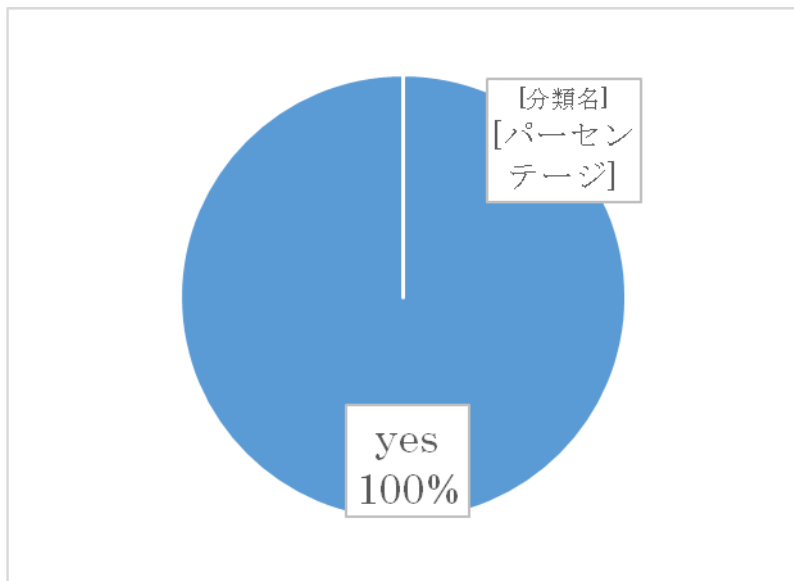
(6) 視察のイベントで、特に良かったものを挙げてください。

- 1、Google singapore
- 2、ハラル（HDC）プレゼン
- 3、イスカンダル計画プレゼン
- 4、マルボロカレッジ視察
- 5、パビリオン視察

(7) 視察のイベントで、なくても良かったものを挙げてください。

ハラルパーク

(8) 他の方にもお勧めできますか？



以上



一般社団法人東京ニュービジネス協議会

<http://www.nbc-world.net/>

107-0052 東京都港区赤坂 1-11-28 常和赤坂一丁目ビル 7F

T E L : 03-3584-6080 F A X : 03-3584-6081

公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会

<http://www.nbc-japan.net/>

107-0052 東京都港区赤坂 1-11-28 常和赤坂一丁目ビル 7F

T E L : 03-3584-6077 F A X : 03-3584-6081