

MONDAY
05
August

05 August 2013 JIJI News Bulletin

主要通貨インタバンク気配 2日 17:00JST
1米ドル=1.27620シンガポールドル
1シンガポールドル=78.0144円

東京外国為替市場 2日 17:00JST
1米ドル= 99.57~61円

STI指数 2日(前営業日比)
3254.13 (+10.84)

JIJI PRESS SINGAPORE
10 Anson Road,
#11-02 International Plaza,
Singapore 079903

TEL 62244212 FAX 62240711
E-mail: jiji@jiji.com.sg

JIJI News Bulletin
時事速報
SINGAPORE



【アジア進出インタビュー】第25回 [インド]
「新興国進出のサポート 拠点に」
エルエス・パートナーズ 社長 松野小百合さん 6



環境・政府調達も議論へ 17
日中韓FTA交渉



インドの風景 4
ニューデリー



マーケット情報 19
クロスレート
アジア通貨レート



「ASEAN」取り込みで中国の王毅外相(左2番目)
がベトナムと会談=4日ハノイ(AFP時事)

シンガポール 3

SGX、企業統治・透明性評価で首位 NUSなどが実施.....3

持続可能性報告書を公表する企業77%増加.....	3
書店ポピュラー、「ボーダーズ」の商標権取得=シンガポールで再展開へ.....	3
スターハブ、金融取引向け高速ネットワークサービス提供へ.....	3
仏アクサ、シングポストと提携=生保商品の独占販売で.....	4
LCCタイガー、インドネシアの新拠点設置が難航=駐機スペース不足で.....	4
携帯端末でのネット購入、世界平均の2倍.....	5
SGX、シンガポールでの年次株主総会を義務付け=14年1月から.....	5
会員制高級車クラブ設立=2500ドルで1日レンタル.....	5
マレーシア行き長距離バス便の予約ほぼ埋まる=8日からの4連休.....	5
京セラグループがハノイに通信会社設立=ベトナムで事業拡大.....	7
瀬戸信金、海外支援で人材サービス大手と提携.....	7
今週の予定(5~11日).....	7
ルピーが下落主導=米雇用統計発表前に慎重姿勢[アジア外為](2日).....	7
マニラが3週間ぶり安値=バンコクも軟調[東南アジア株式](2日).....	8

マレーシア 8

財政健全化策、14年予算案の中で発表へ=ナジブ首相.....	8
IPP団体、発電所入札からのテナガの排除を提案.....	8
KKB、ペトロナスのLNGプラント増設事業で下請け受注=日揮子会社から.....	9
通産省、欧州4カ国のロール状新聞紙のダンピング調査中止.....	9
ペトロナス、新規のLNG船を直接調達へ.....	9

アジア 進出インタビュー

第25回 [インド]

「新興国進出のサポート 拠点に」

エルエス・パートナーズ 社長 松野小百合さん

企業の新興国進出を支援するコンサルティング会社エルエス・パートナーズ（東京）は5月から、インドのムンバイでレンタルオフィス事業を始めた。創業から2年後の2011年11月にインドに現地法人を設立。市場調査や商談サポートといった企業コンサルを手掛けてきたが、進出支援の一環として、オフィス環境を提供する事業に乗り出した。松野小百合（まつの・さゆり）社長＝写真＝にインドに拠点を置く狙いなどを聞いた。



－会社設立から4年弱だが、事業内容は。

世界約40カ国に100社程度の提携先を持ち、新興国進出に関するコンサルティングを行っている。顧客企業は東証1部上場の大手から地方の中小までさまざま。新興国に進出する際には、複雑な法規制や仲介業者の多さなど、業種を超えて共通の課題がある。当社は、日本企業が陥りやすいポイントを押さえており、市場調査だけでなく、それらへのアドバイスができる。

－インド進出のきっかけは。

設立当初は、中国や東南アジアに対する市場調査などの依頼が多かったが、この2年ぐらいは企業の関心が西に向かい、インド進出の相談が増えた。関わり始めると、インド人が印僑ネットワークとして、中東やアフリカに大きな販路を持っていることを実感した。インドを新興国進出のサポート拠点として活用できると考え、現地法人を設立することにした。

－これまでのインド事業の実績は。

福岡県がデリーで行ったイベントの商談会をサポートしたり、当社独自で日本の消費財メーカーなどを集めて商談会を開いたりした。この他、日本企業によるインド企業のM&A（企業の合併・買収）、インド企業から他国への進出調査、中東企業からインドの市場調査を手掛けた。

－レンタルオフィスの狙いは。

私自身がインドで現地法人を設立する際に苦労した。その経験をインフラとして生かし、日本企業が進出しやすくなれば良いと考えた。この事業では、日本人が日本にいるときとあまり変わらないような環境を提供する。オフィスは国際空港の近くに位置し、インターネットや受け付け業務の代行などをサポートする。既に年内に進出したいという企業が4～5社あり、相談を受けている。来年以降は、オフィス全体を借りられるような20社程度の利用を目指している。

－インドでの今後の展開は。

レンタルオフィスをムンバイ以外に展開していくというより、この事業をしっかりと固めた上で、バックオフィス機能のアウトソーシングを請け負うとか、周辺サービスを広げていきたい。また、収益源の一つとして、日系企業だけでなく、他国企業のインド進出やインド企業の海外進出などをサポートすることを増やしていきたい。

－インドの次の進出国は。

当社は、越境ビジネスの専門家になっていきたい。インドの次には、アラブ首長国連邦（UAE）のドバイも考えたが、ケニアなどアフリカが良いのではと考えている。ただ、今はインドの足場を固めないといけないし、アフリカもインドに比べインフラが弱い。当社自身の人材育成も急務だ。（聞き手＝経済部・小早川靖）