

第1回目トレンドレポート | テーマ1～5

令和3年度

輸出先国・地域における現地の体制強化委託事業

(海外展開に際して検討すべき現地の課題と対策にかかる情報整理及び事業者への情報提供)

シンガポール

Nomura Research Institute Singapore Pte. Ltd.

2022年11月01日



1. 法規制 | 食品小売・外食、中間流通事業に関する外資規制・ガイドライン
2. 税制 | 外資、内資に関する税制優遇等の変化
3. 政策・外交 | 低自給率を背景とした国内産業支援
4. 景気動向 | 国内経済成長戦略・関連政策
5. 賃金・労働者動向 | 人件費の高騰、外国人労働者受け入れ動向

【免責条項】

本資料にて提供される情報については、生産者や事業者の方々のシンガポール輸出の一助となることを目的としているものであり、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報の採否は、ご閲覧者様ご自身の判断、責任において行ってください。なお、関係法令、制度等は調査時点以降改正されている可能性がありますので、実際のご検討の際には、各国等の関連機関に最新の情報をご確認下さるようお願いいたします。



外資規制はなく、独資、地場企業とのJV・FC、いずれの形態も参入可能。また、ライセンス取得により、小売・外食・セントラルキッチン・卸等への参入が可能であり、事業ポートフォリオの多様化も検討できる。

トレンド概要

- 外資の参入に関する規制は存在せず、出資比率に関する上限もないため、外資100%での参入が可能。また、FCに関する規制もなく、外資子会社によるマスターFCや店舗運営も可能。独資による参入か、地場企業とのJVやFC契約による参入か、いずれのパターンでも事業展開が可能。
- 小売・外食・セントラルキッチン・卸等、各事業形態に応じてライセンスを取得すれば事業参入が可能であり、自社リソースや提携先に応じて事業ポートフォリオの多様化も検討できる。

背景

- シンガポールは、これまで外国資本の積極的誘致や外国人労働者の受入れにより急速な経済発展を遂げており、外資に対する規制は原則設けてこなかった。フランチャイズ規制に関する法規もなく、外資子会社によるマスターフランチャイズや店舗運営も可であり、進出形態に関する自由度も高い。
- NRIが過去に実施した東南アジアの法規制調査（下記図）より、近隣のタイやベトナムとの比較においても、規制面においては外資が参入しやすいマーケットである

外資規制に関する国別比較

	シンガポール	タイ	ベトナム
外資参入規制	<ul style="list-style-type: none"> 外資100%参入可。 	<ul style="list-style-type: none"> 外資参入可。 ただし外資出資比率規制あり（60%） 	<ul style="list-style-type: none"> 外資100%参入可。 ただし投資家の当該ビジネス経験や財務能力等への厳格な審査あり。
フランチャイズ規制	<ul style="list-style-type: none"> 関連法規なし。 外資子会社によるマスターFCや店舗運営も可。 	<ul style="list-style-type: none"> 関連法規無し。 外資子会社によるマスターFC可だが、外資参入規制対象 	<ul style="list-style-type: none"> 関連法規有り。 外資子会社によるマスターFCは条件付きで可。
営業許可	<ul style="list-style-type: none"> スーパー・酒販売・レストラン・セントラルキッチン・輸入の各開業に際し、所轄官庁のライセンスが必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 店舗面積200㎡以上はライセンス取得が必要。アルコール販売には別ライセンス必要。 	<ul style="list-style-type: none"> 食品安全衛生証明書取得が必要。原則、アルコール販売ライセンスは必要なし。
出店規制	<ul style="list-style-type: none"> 飲食店が出店可能な場所の制約に注意。 	<ul style="list-style-type: none"> アルコール販売の場合は、出店場所の規制あり。 	<ul style="list-style-type: none"> 法令上制約はないが、路面店は一般的に証明書取得が困難。
就業者の資格	<ul style="list-style-type: none"> 全ての食品取扱者は、食品衛生資格の取得義務あり。 	<ul style="list-style-type: none"> 資格は必要ない。（別途トレーニングは必要） 	<ul style="list-style-type: none"> トレーニング受講義務あり。

想定される参入形態

1 独資	<ul style="list-style-type: none"> 進出側（日本国内）企業の資本を投下、100%保有の現地法人を現地に設立し事業を展開するパターン
2 合併	<ul style="list-style-type: none"> 進出現地の地場企業と合併企業（JV）を組成し、現地で事業展開を行うパターン 規制や意図に応じて、出資比率は調整される
3 ブランド・ノウハウ提供（FC含む）	<ul style="list-style-type: none"> 自社レストランチェーンの名義の利用権を現地運営企業（フランチャイジー）に一定のルールのもと付与 一定額をフランチャイズ料として取得する形態



進出する上で、各参入形態（独資・JV・フランチャイズ等）によるメリットデメリットを吟味した上で、自社の可能投資額や人的リソース、協業先の候補等を踏まえての慎重な参入形態の検討が求められる。

日本企業への示唆

- 外資規制等への障壁が少ないシンガポールではあるが、既に進出している日系企業のケーススタディも踏まえ、市場環境と自社の事業体を十分に理解した上で、慎重な参入形態の検討が求められる。
 - シンガポールの食品小売は、地場系大手スーパー数社でシェア8割以上を占める寡占化状態。日系食品小売においても、独資で進出する日系大手スーパーが市場を占める。一方、近年急成長するEC市場においては、日系食品卸が、現地ECプラットフォームへの出店形式にて成功を収める。
 - 外食市場では、地場企業との協業によるJVやフランチャイズから、近年では、現地系との差別化、品質向上等のため、独資化への動きが進む。

市場参入への特色：食品小売・EC

- 食品小売市場は地場系大手スーパー数社（Cold Storage、NTUC FairPrice、Sheng Siong等）でシェア8割以上と占め、また、日系食品小売においても、独資で進出する日系大手スーパーが市場を占める大手寡占化状態となっている。
- 食品EC市場においては、継続的に拡大傾向にあり、食品EC最大大手のRedmart（アリババグループ、Lazada傘下）が最も大きなシェアを誇り、続いてLazada（Redmart以外）、Shopee、Amazon Fresh、その他大手食品スーパーのECサイト等が挙げられる
- 食品ECの日本食品に関しては、日系食品卸であるTanesei Tradingが運営する「J-Mart」が、上述Redmartに日本食品における主要サプライヤーの一つとして出店し成功を収めている。Redmartの運営方針として、サプライヤー管理の観点から1つのカテゴリー（日本食品、韓国食品など）に複数のサプライヤーを抱えるのではなく、カテゴリー別に主要サプライヤー数社に絞り、契約期間も数年以上と長く関係性を構築する方針を取っている。このことから、Redmartのような主力食品ECプレイヤーと提携することは参入する上で必要と考えられる
- 事例) 食品卸から小売／ECへの事業拡大：J-Mart
 - 食品卸TANESEI TRADINGは、日本食・菓子・酒の卸事業に加えて、日本食の小売業態「J-Mart」へと拡大。直売店舗を2店舗運営する
 - また、現地系大手ECサイト「Redmart」へ「J-Mart」として、出店し取扱品目数約2,000アイテム以上取扱う

市場参入への特色：外食

- 外食市場では、地場企業との協業によるJVやフランチャイズから、近年では、現地系和食レストランとの差別化、品質向上等のから、独資化への動きが進む。

	メリット	デメリット
① 独資	<ul style="list-style-type: none"> 事業展開にあたり自由度が高い 品質の保持が比較的容易 	<ul style="list-style-type: none"> 初期投資が他形態と比べ大きくなる可能性が存在 資本リソースに制限があるため、事業を大きくすることが難しい
② 合併	<ul style="list-style-type: none"> 進出のためのマンパワーやノウハウがない場合、現地企業のガイダンスのもと円滑な進出が可能 合併先とのリスク分散が可能 	<ul style="list-style-type: none"> 独資より少ないが、比較的大規模な資本・リソース投下が必要 合併先企業との間での連携を密にする面と機密性とのバランス
③ フランチャイズ／ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> 進出のための資本的な負担が比較的少なく、進出が迅速・容易 必要がある場合、将来的な買収等で独資への転換も可能（プロトタイプとしてのFC実施） 	<ul style="list-style-type: none"> 現地でのブランド（ライセンス）管理が難しく、品質低下やブランド悪用の危険性 ノウハウが盗まれ独立される危険性

- 事例) フランチャイズから独資への展開パターン転換：例、吉野家など
 - 1997年、フランチャイズ契約を結んだ地場企業ウィン・タイ・リテール運営のもと13店舗まで拡大したが、2016年より直営方式に転換。
 - 周辺国への事業拡大を見据え、シンガポールでのブランディングを重視。
 - 店舗のメニューや味の品質低下を危惧し、調理場でのオペレーションの大幅変更等による味・サービスの改善に注力。

1. 法規制 | 食品小売・外食、中間流通事業に関する外資規制・ガイドライン
- 2. 税制 | 外資、内資に関する税制優遇等の変化**
3. 政策・外交 | 低自給率を背景とした国内産業支援
4. 景気動向 | 国内経済成長戦略・関連政策
5. 賃金・労働者動向 | 人件費の高騰、外国人労働者受け入れ動向

【免責条項】

本資料にて提供される情報については、生産者や事業者の方々のシンガポール輸出の一助となることを目的としているものであり、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報の採否は、ご閲覧者様ご自身の判断、責任において行ってください。なお、関係法令、制度等は調査時点以降改正されている可能性がありますので、実際のご検討の際には、各国等の関連機関に最新の情報をご確認下さるようお願いいたします。



シンガポールは、インフラ環境、外資規制、税制優遇等の優位性から、多くの外国企業がアジアの地域統括拠点を設置してきた。一方で、周辺国の経済発展に伴い、他国へ機能に移管する企業も出始めた

トレンド概要

- シンガポールは、自国の経済発展の為、アセアン諸国の中でもいち早くインフラ環境を発展させ、外資規制の緩和、優遇制度等を設け製造工場を中心に海外企業の誘致を促進させた。また世界の貿易ハブを目指し、地域統括拠点の設置を促す税制優遇等を設け大手企業の融資を加速化させた。
- 日系企業においても、主に製薬、通信機器、電子部品、半導体メーカーなど製造メーカーを中心に、食品メーカーにおいても地域統括会社を設置してきた。
- 近年では、オフィスの賃貸・人件費の高騰や就労ビザ（EP等）の取得厳格化などから、タイなど近隣諸国へ機能に移管する動きが出始めている

シンガポールにおける優遇税制

- 法人課税にかかる各種優遇税制措置として、大きく以下が挙げられる。
- 経済開発庁（EDB）などの政府機関によって、認定を受けた企業に関しては、日本企業であっても法人税率の軽減税率適用などの優遇措置が受けられる。
- 詳細な情報は、JETROが2021年12月に公開した「[シンガポール税制の概要 – 2021年改訂版](#)」をご参照下さい

主な制度	内容
パイオニア優遇制度 / 開発・拡張優遇制度 Pioneer Certificate Incentive (PC) / Development and Expansion Incentive (DEI)	認定事業活動から稼得する所得につき、法人所得税の免除もしくは5%又は10%の軽減税率が適用される。優遇措置の期限は、原則、最高5年とされている
投資控除 Investment Allowance (IA)	認定資本支出について、一定の割合に基づき償却が認められる。
総合投資控除 Integrated Investment Allowance (IIA)	認定プロジェクトに関して海外に設置する生産設備に関連した資本支出について、一定の割合に基づき償却が認められる。
土地の集約化に関する減価償却 Land Intensification Allowance (LIA)	適格認定を受けた建物、構築物の建設、改修、拡張のために要した費用について、初年度については、25%の償却と次年度以降は、年次で5%の償却が認められる。
知的財産開発 インセンティブ Intellectual Property Development Incentive (IDI)	シンガポールで取得された適格知的財産の商業利用等により稼得された一定の所得に対して、5%又は10%の軽減税率が適用される。優遇措置の期限は10年間とされている。

日本企業における統括機能設置への動き

- シンガポールに進出する日系子会社の多くは、シンガポールのインフラ環境、外資規制等への優位性と、地域統括としての税制優遇等から、販売や製造機能だけでなくアジア地域の統括拠点機能を有している企業が多い傾向にある。
- JETROが、2020年3月に公表した「[第5回在シンガポール日系企業の地域統括機能に関するアンケート調査](#)」において、回答企業の約半数の企業が地域統括機能を設置していると回答しており、また内、4割近くの企業が、複数の国に地域統括機能を設置していると回答しており、グローバル展開をする日本企業においても、迅速かつ効果的な事業運営を実現する上で重要な施策となっている

国際統括本部の設置プログラム	対象	内容
国際統括本部 International Headquarters Award (IHQ)	グローバル統括事業をグループ会社に対して行う会社	統括業務から生じる所得につき、課税の免除もしくは、5%又は10%の軽減税率の適用が認められる。
金融財務センター Finance and treasury center (FTC)	シンガポール国内に設立された法人で、関連会社に対し、資金調達などのファイナンスサービスを提供する会社	金融財務活動に係る所得につき、8%の軽減税率が適用。金融財務サービスとは、国際的なファンドマネジメントや資金調達、これに関連するアドバイザリーサービスや経済・投資関連情報のリサーチ、与信管理その他これに関連する事務手続き等をいう。海外金融機関等への支払利息については、認定活動に基づく借入に基づくものである場合において、源泉所得税が免除される。
グローバルトレーダープログラム Global Trader Programme (GTP)	国際的企業で、認定製品に係る国際取引についての調達、供給、輸送等を行う会社	GTP認定企業は商品取引、仲介等の所定の取引から生じる所得につき、5%又は10%の軽減税率の適用が認められる。



食品関連産業においても、シンガポールに統括会社を置く企業は多い。一方で、近年、機能の一部を周辺国へ移管する動きが多くみられ、事業とその国で求める機能に応じて国を選定することが重要となる

日本企業への示唆

- 日系企業においても、シンガポールにアジア大洋州地域の地域統括機能として統括会社を設置する企業が多く存在する。食品関連においても大手食品・飲料メーカーや外食チェーン等が、近隣諸国向け商品開発のR&D拠点、製造・販売拠点として統括会社を設置している
- 一方で、近年では統括拠点の一部もしくはすべての機能を、近隣諸国へ移管する動きが多くみられるようになった。その要因として、シンガポールのオフィス賃料・人件費の高騰、就労ビザ取得へのハードル等に加え、優遇税制を利用するにあたっての要件等のハードルが高いなど活用が進んでいない現状がある
- ロケーション選びは企業にとって最も重要な検討要因として挙げられ、自社の事業とその国で求める機能に応じて展開先国を選定することが重要となる

シンガポールに統括機能を設置する日系企業

- 食品関連産業においても、日本食製造メーカー等が地域の製造・販売拠点をシンガポールに設置し、併せて近隣諸国の市場に応じた食品開発（R&D）や現地のマーケティング強化を図っている
- **事例1）地域統括拠点を持つサントリーの狙い**（参考：[EDB公開資料](#)）
 - **概要**：アジア太平洋域内のグループ企業の飲料事業と健康食品事業を統括
 - **機能**：財務、資金調達、人事、生産・品質管理、マーケティングに加え、M&Aの実行等の事業開発機能をリージョン統括
 - **メリット**：各国の食の嗜好に合ったマーケティングの強化／グループ会社を管理する上での地理的要因／法整備や情報通信物流などのインフラも整備 など
- **事例2）海外展開を指揮する統括会社の設立**（参考：[IR資料](#)）
 - **概要**：八天堂ブランドの海外展開を統括するHattendo Internationalをシンガポールに設立
 - **機能**：海外展開に向けた事業企画、インキュベーター など
 - **メリット**：八天堂ブランドの海外展開事業の加速化／
Hattendo International が PNB-INSPIRE Ethical Fund 1 投資事業有限責任組合（PIEF）を引受先とした第三者割当増資の実行による事業の拡張化

変わりつつある統括会社のロケーション選定

- 近年では統括拠点を設置した企業、特に製造業において、一部もしくはすべての機能を周辺国へ移管する動きが多くみられるようになった。
 - JETROが、2020年3月に公表した「[第5回在シンガポール日系企業の地域統括機能に関するアンケート調査](#)」において、地域統括機能をシンガポールから第3国へと全面的、または部分的に移管することを検討している企業は、同国に地域統括機能設置している企業の合計6.5%、移管（検討）国・地域で最も多いのがタイ（70.0%）、続いてマレーシア（30.0%）、インドネシア（20.0%）である。
 - 移管検討機能では、ほとんどの企業が「販売・マーケティング」（90.0%）を選択している
- **近年の動き）日系食品・飲料メーカー等においても、マーケティング・販売強化からの観点から統括機能の一部やすべてをタイなどに移管する動きが活発化**
 - 移管の主な理由として、タイを中心とするアジアの事業拡大を図ること
 - シンガポールの国土面積は、東京都23区とほぼ同じとされており、人口はタイの約12分の1であり、その市場規模は決して大きくない
 - 域内の重要消費市場であるタイマーケティング機能を軸とした統括拠点形成へ転換が今後も加速化すると考察される

1. 法規制 | 食品小売・外食、中間流通事業に関する外資規制・ガイドライン
2. 税制 | 外資、内資に関する税制優遇等の変化
- 3. 政策・外交 | 低自給率を背景とした国内産業支援**
4. 景気動向 | 国内経済成長戦略・関連政策
5. 賃金・労働者動向 | 人件費の高騰、外国人労働者受け入れ動向

【免責条項】

本資料にて提供される情報については、生産者や事業者の方々のシンガポール輸出の一助となることを目的としているものであり、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報の採否は、ご閲覧者様ご自身の判断、責任において行ってください。なお、関係法令、制度等は調査時点以降改正されている可能性がありますので、実際のご検討の際には、各国等の関連機関に最新の情報をご確認下さるようお願いいたします。



食料自給率の低いシンガポールは、食料自給率を30%へと引上げる目標「30×30」を発表し、食料生産技術の効率化、気候変動への耐久性向上等を促す為、施策や企業へインセンティブを付与している

トレンド概要

- 食料自給率の低いシンガポールは、現在、国内で販売される食品の90%以上を輸入に依存しており、政府は、2019年3月に、[2030年までに栄養ベースでの食料自給率を30%へと引き上げる目標「30×30」](#)を発表し、課題解決に向けた様々な施策を打ち出している。
- その主な取組として、葉物野菜や卵、養殖魚を中心に国内生産量の引き上げを図ると同時に、食糧安全保障対策の一環として食品調達先の多角化を進めており、その取組を行う企業に対しインセンティブや助成システム等を付与している

食産業における課題と取り組み

- シンガポールの国土面積は東京23区ほどの大きさで非常に狭く、この土地に約570万人もの人口を抱えている。国内に占める農地の割合は約0.9%と小さく、国内で販売される食品の90%以上を輸入に依存する。シンガポール食品庁（SFA）は、「30×30」を発表し、葉物野菜や卵、養殖魚を中心に国内生産量の引き上げを図ると同時に、食糧安全保障対策の一環として食品調達先の多角化を進めている。同取組みは、2021年2月に政府が発表した環境行動計画「[シンガポール・グリーンプラン2030](#)」の2030年までに国を挙げて取り組むべき環境政策の包括的なプランに組込まれている。
- 「30×30」の3つの取組みとして、「1. 供給源の多様化」、「2. 国内生産量の向上」、「3. 自国企業の海外進出」が掲げられている。主に、1と2の取組みにおいては、シンガポール食品庁（SFA）による企業への支援策や企業へのインセンティブが多く設けられている。（次項参照）

環境行動計画「シンガポール・グリーンプラン2030」

SG GREEN PLAN ~ 持続可能な社会の実現を目指して ~

2030年までに国を挙げて取り組むべき5つの課題：

1. 自然の中の都市の創出（City in Nature）
2. 持続可能な生活の推進（Sustainable Living）
3. クリーンエネルギーの活用（Energy Reset）
4. グリーン経済の発展（Green Economy）
5. レジリエントな未来の構築（Resilient Future）
 - 1) 海水面の上昇から海岸線を守る保全計画を策定する
 - 2) 建物の緑化や保冷効果のある塗料により都市の暑さを和らげる
 - 3) **2030年までに食料自給率を栄養ベースで30%に引上げる**

食料自給率を30%へと引上げる目標『30×30』

シンガポールの食料課題

1. シンガポールの国内自給率の低さ（自給率10%、2019年時点）
2. 狭い国土による農作地の確保への限界
3. 高い生産コストと厳しい労働環境による生産者の不足

3つの取組み

1. 供給源の多様化

食料の輸入先をより多く開拓し、供給が中断した際に、供給を途絶えることなく他の供給源から調達を可能とする（2019年時点、170カ国）

2. 国内生産量の向上

2030年までに栄養ベースでの食料自給率を30%へと引上げる目標「30×30」の達成の為、国内生産量と国内消費量の促進を促す

3. 自国企業の海外進出

シンガポール企業の海外進出を支援し、海外市場での事業拡大を促す。海外市場で蓄積されたノウハウや技術を後に自国に回帰させる



シンガポールが掲げる「30 by 30」の施策において、シンガポール政府は目標達成に向けて食産業に係る事業者に対し補助金や助成制度を設定。現地資本30%以上の日系企業においても適用可能である

日本企業への示唆①

1. 日本の食産業事業者によるシンガポール政府の支援策（補助金・助成システム等）の活用

- 1) シンガポール食品庁（SFA）では、事業者へ資金援助等、目標達成のため、企業に対して様々な支援策を設けている。
- 2) シンガポール企業庁（ESG）では、国内の中小企業、スタートアップ向けの食・農業分野における企業に対し補助金や融資支援等を設けている。

シンガポール政府の支援策



・ シンガポール政府は、目標達成のため企業に対して様々な支援策を設けている。

□ シンガポール食品庁（SFA）による企業への支援策

1. 供給源の多様化	<ol style="list-style-type: none"> 新しい輸入先を発掘する視察旅行の提供 <ul style="list-style-type: none"> SFAは、シンガポール企業庁（ESG）と共に、国内の輸入事業者に対して、新しい輸入先の開拓を目的とした視察旅行を支援（過去に、豪州、タイ、ベトナム、フィリピン、ブルネイ等にて実施） 海外の主要プレイヤーとのビジネスマッチング、ネットワーキングの開催 <ul style="list-style-type: none"> 国内外の業界団体や主要プレイヤー等を国内の事業者へ紹介
2. 国内生産量の向上	<ol style="list-style-type: none"> 事業者への農業用国有地売却と参入し易い環境づくり <ul style="list-style-type: none"> 国有地の売却、入札基準として事業の生産効率や革新性重視（2019年11月に野菜・もやし区画、2020年1月に一般農業区画） 農場の設立・維持への規制緩和、設立マニュアル、包括支援等 Agri-Food Innovation Park等の開設し関連事業者を誘致 事業者への資金援助『ACT基金』（～2025年12月31日申請可能） <ol style="list-style-type: none"> Productivity Solutions Grant (PSG/CU) <ul style="list-style-type: none"> 生産性向上への設備機器・システム等への購入費用 汚染・廃棄物削減への小規模なパイロット試験への助成金 衛生・エコ規格（C&G）のコンサル採用、GAP認証取得費用 Innovation & Test-bedding (I&T) <ul style="list-style-type: none"> 革新的な農業技術／システムのプロトタイプ作成・開発支援 農業技術／システムにおけるテストベッドコンポーネント資金 Cash Advancement（現金借入） <ul style="list-style-type: none"> ACT基金プロジェクトにおける、最大30%の現金の前払い

政府の投資・助成金



・ シンガポール企業庁（ESG）やSEEDS Capitalでは、国内の中小企業、スタートアップ向けの食・農業分野における投資や助成制度等を設定している。

□ シンガポール企業庁（ESG）の助成制度（現地資本向け補助金）

助成プログラム	概要	補助金	補助金の要件・資格
生産性ソリューション補助金 (PSG)	生産性を高めるIT技術の活用に対する補助金 例) 生産性を向上させるITソリューションやIT機器の購入	テクノロジー投資の最大70%への補助金	<ul style="list-style-type: none"> シンガポールで登録・事業運営 ITソリューション・IT機器の購入、リース、サブスクリプション 少なくとも30%の株式をローカル（シンガポール人、PR）が保有している グループ年間売上高 1 億シンガポールドル未満、または従業員数が 200 人未満
企業開発補助金 (EDG)	事業拡大、海外展開や進出への補助金支援 例) 外注費用、IT機器等の購入費、内部人件費など	SME:70%のプロジェクトコスト、SME以外：50%のプロジェクトコスト	<ul style="list-style-type: none"> シンガポールで登録・事業運営 申請者が過去3年間の海外売上高で10万SGDを超えていない海外市場をターゲットにする 少なくとも30%の株式をローカル（シンガポール人、PR）が保有している グループの年間売上高が1億シンガポールドル以下。または会社のグループ雇用規模が200人以下
マーケット準備支援補助金 (MRA Grant)	中小の海外事業展開を支援する補助金 例) 見本市への参加、市場調査など	外部費用の最大70%への補助金（初年度2万ドル上限など）	<ul style="list-style-type: none"> 少なくとも30%の株式をローカル（シンガポール人、PR）が保有している グループの年間売上高が1億シンガポールドル以下。または会社のグループ雇用規模が200人以下

1. 法規制 | 食品小売・外食、中間流通事業に関する外資規制・ガイドライン
2. 税制 | 外資、内資に関する税制優遇等の変化
3. 政策・外交 | 低自給率を背景とした国内産業支援
- 4. 景気動向 | 国内経済成長戦略・関連政策**
5. 賃金・労働者動向 | 人件費の高騰、外国人労働者受け入れ動向

【免責条項】

本資料にて提供される情報については、生産者や事業者の方々のシンガポール輸出の一助となることを目的としているものであり、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報の採否は、ご閲覧者様ご自身の判断、責任において行ってください。なお、関係法令、制度等は調査時点以降改正されている可能性がありますので、実際のご検討の際には、各国等の関連機関に最新の情報をご確認下さるようお願いいたします。



安定した経済成長を続け、市場魅力度は高い一方、インフレ率上昇による原材料調達等への影響に留意。また、近年では、「外資優遇」から「地場中小企業支援」への転換が図られている。

トレンド概要

- 安定した経済成長を続けており、所得水準も増加傾向。また、世界的に「ビジネスしやすい国」、「国際競争力の高い国」として評価されている。
- 政府は近年、地場の中小企業への支援を強化する方針を打ち出しており、優れた技術やサービスを持つ地場の中小企業が、今後大きく成長し、域内で存在感を示していく可能性が高い。
- また、近年はコロナ後の影響によるインフレ率の上昇が課題となっており、小売・外食事業者における原材料・資材調達、輸送費等への影響が予想される。

シンガポールの経済状況

- シンガポールは、コロナ期を除いてGDPは3-5%の安定成長を続けており、失業率も過去10年間2-2.5%と低く、所得水準も、年間3%程度で増加傾向。また、年収8万USDを超える富裕層人口についても2022年には7%を超えている。

経済概況	人口 (百万人)	名目GDP (十億米ドル)	1人当GDP (米ドル)	信用格付 (S&P)2019
インドネシア	274.86	1,186	4,350	BBB
タイ	70.08	505.9	7,645	BBB+
シンガポール	5.33	397.0	72,766	AAA
フィリピン	111.74	394.1	3,576	BBB+
マレーシア	33.11	373.1	10,360	A-
ベトナム	99.22	362.6	2,779	BB

- また、シンガポールは、法人税率の低さや、最低資本金制度がない等、「世界的にビジネスがしやすい国」と評価され、World Economic Forum評価での世界競争力ランキングも首位である。

世界銀行・IFC 『Ease of doing business』ランキング	指数	ランキング		
	ビジネスの 容易性指数	グローバル ランク	事業設立の容 易性	契約執行 状況
シンガポール	86.2	2	4	1
台湾	80.9	15	21	11
タイ	80.1	21	47	37
日本	78.0	29	106	50
中国	77.9	31	27	5
ベトナム	69.8	70	115	68

シンガポールの直近課題

- シンガポールは、積極的な外資・多国籍企業の誘致政策と大手政府系企業（GLC）による産業を牽引する経済発展の故、地場企業の成長の遅れや優秀な人材の国外への流出の要因の一つにもなっており、近年は「政府による地場企業の育成へ」とシフトし始めている。外資・多国籍企業一辺倒からの脱却として、政府による地場中小企業やスタートアップ支援への政策転換が見られ、シンガポール企業庁（Enterprise Singapore）により事業開発や研究開発にかかる助成金が提供されている。（後述）
- また近年は、コロナ後の影響によるインフレ率の上昇も課題であり、今後、小売・外食事業者における原材料・資材調達、輸送費等への影響が予想される。

シンガポールのインフレ率推移（%）





地場中小企業とのJVによるIT投資や事業開発等への助成金の活用に加え、地場企業とのネットワーキングに向けて、A*STAR運営の中小企業向けポータル活用や、産官学連携の場への参加も推奨される。

日本企業への示唆

- 地場中小企業とのJV（地場資本30%以上）によるシンガポール企業庁（Enterprise Singapore）からの優遇措置の活用
 - 生産性向上に向けたIT投資や事業開発、東南アジア等シンガポール域外への更なる進出に対して、政府より最大70%の助成金が発行される
- シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）が運営する中小企業向けポータルサイトの活用や、産官学連携のインキュベーションの場の活用による、地場企業とのネットワーキングやパートナー探索機会の獲得

政府の施策

- 地場中小企業への助成金提供
 - シンガポール企業庁（Enterprise Singapore）によるSMEの支援・育成が進み、各種助成プログラムが提供されている。（右記）
- 中小企業同士のネットワーク構築の場や、スタートアップと企業等をつなぐ産官学連携の場の提供
 - シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）は、WEBを活用した中小企業支援ポータルサイト、A*STAR Collaborative Commerce Marketplace (ACCM)を提供し、中小企業1,180社以上が会員登録。会員同士のネットワーク構築やコラボレーション促進の場として機能している。
 - その他、産官学連携でスタートアップと企業・研究機関をつなぐインキュベーションの提供も進む。
 - ✓ 例) Plug-in@Blk71：シンガポール国立大学による「NUSエンタープライズ」、シンガポール・テレコムベンチャーキャピタル「イノバイト」、シンガポールメディア開発庁の連携により運営

政府の投資・助成金

- シンガポール企業庁（Enterprise Singapore）による、地場SMEへの主な助成金制度

助成制度	概要	助成金	対象企業
生産性ソリューション補助金 (PSG)	生産性向上に向けたITソリューション・機器購入への助成	IT投資に対して最大70%の助成	
事業開発の助成制度 (EDG)	事業拡大、海外展開や進出への助成	SMEの場合、該当活動に対して最大70%の助成	シンガポールで設立した企業であること、現地資本30%以上など
市場対応の助成制度 (MRAG)	海外市場での設立支援、取引先発掘支援、市場開拓支援などへの助成	外部費用の最大70%の助成	



知財立国に向けた政府の助成制度を活用し、自社のリソースに応じて、現地での研究開発拠点の設置や、科学技術研究庁との連携による技術・資金面でのサポート享受を目指すのも一手。

日本企業への示唆

- **現地での研究開発や知的財産活用に対する優遇措置の活用**
 - シンガポールに研究開発拠点を設置し、域内マーケット特性を踏まえた研究開発を行うことで、シンガポール経済開発庁（EDB）から最大30%の助成金を得られる
 - 自社がスタートアップである場合は、シンガポール企業庁（Enterprise Singapore）からの助成金や、シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）との連携による技術・資金面でのサポート活用の可能性あり

政府の施策

- **研究開発・知的財産に関するインセンティブ制度**
 - 知財立国を目指すシンガポールの政策として、知的財産に力をいれて利益を上げているグローバル企業の誘致を重視しており、シンガポール経済開発庁（EDB）が各種助成制度を展開（右記）。
 - SG域内にR&D拠点を設立した主な事例
 - ✓ キックマンやポッカは、シンガポールで研究開発機能を設け、現地の消費嗜好を徹底研究することで、現地マーケットに即した商品開発に成功。
- **外資スタートアップの誘致・育成**
 - シンガポール企業庁（Enterprise Singapore）は、スタートアップ企業の独自技術開発への助成金を提供（右記）。
 - シンガポール科学技術研究庁（A*STAR）は、官民連携による研究開発を推進しており、地場のみならず外資スタートアップとの連携により、技術や資金面での支援や市場テストの支援等を行う。
 - 外資スタートアップ× A*STARとの連携事例
 - ✓ アメリカの人工牛乳スタートアップ企業Perfect Day社は、A*STARと連携し、バイオ食品の研究開発を実施。

政府の投資・助成金

研究開発・知的財産関連の主なインセンティブ制度（EDB）

	助成制度	概要	助成内容	対象企業
研究開発・知的財産	企業向け研究インセンティブ制度（RISC）	科学技術に関する研究開発活動に対する投資への助成	人件費、研修費、知的財産権管理等の最大30%を助成	外資・内資問わず対象
	知的財産の開発奨励制度（IDI）	研究開発活動により生じる知的財産権の利用および商業化の奨励	知的財産権に基づく収入に応じて、5%又は10%の法人税の減税を提供	SG経済または世界的な先端産業の向上のために多額の投資を行う準備ができていない企業が対象

スタートアップ企業誘致・育成関連の助成金制度（Enterprise Singapore）

テーマ	助成制度	概要	助成内容	対象企業
スタートアップ誘致・育成	Startup SG Tech	スタートアップ企業の独自技術の商業化のための助成	バイオ食品・技術等が対象で、知的財産・資産を含む独自技術の開発への資金サポート	設立後5年未満、現地資本30%以上など

1. 法規制 | 食品小売・外食、中間流通事業に関する外資規制・ガイドライン
2. 税制 | 外資、内資に関する税制優遇等の変化
3. 政策・外交 | 低自給率を背景とした国内産業支援
4. 景気動向 | 国内経済成長戦略・関連政策
5. 賃金・労働者動向 | 人件費の高騰、外国人労働者受け入れ動向

【免責条項】

本資料にて提供される情報については、生産者や事業者の方々のシンガポール輸出の一助となることを目的としているものであり、正確性、完全性、目的適合性、最新性を保証するものではありませんので、当該情報の採否は、ご閲覧者様ご自身の判断、責任において行ってください。なお、関係法令、制度等は調査時点以降改正されている可能性がありますので、実際のご検討の際には、各国等の関連機関に最新の情報をご確認下さるようお願いいたします。



外国人労働者の雇用制限が進む中、今後、ローカル人材の安定確保や人材育成が課題となるほか、近年では人件費高騰にも対処する必要がある。

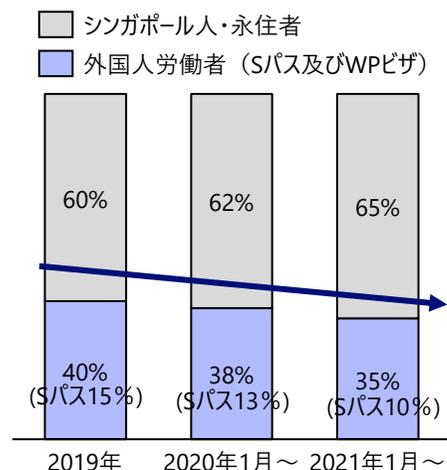
トレンド概要

- 外国人労働者への過度な依存を抑制し、シンガポール人による労働力基盤を強化する指針に基づき、就労ビザ発行基準の厳格化や外国人雇用比率の上限引き下げ等が進んでいる。日系企業は、ローカル人材の安定確保や人材育成といった課題に直面している。
- また、コロナ禍の影響によるローカル人材の人件費高騰に加え、2022年には、小売業で働くシンガポール国民を対象にした賃金の段階的引き上げが雇用主に義務付けられ、人件費の増加が一層懸念されている。

課題

- シンガポールは、これまで外国資本の積極的誘致や外国人労働者の受入れにより急速な経済発展を遂げてきたが、政府は近年、従来の経済発展重視から国民重視の政策への転換を図り、外国人労働者への過度な依存抑制、シンガポール人を中心とする労働力基盤確立を目指して、2013年「Strong Singaporean Core」の指針を打ち出した。この中で、外国人雇用への規制等に加え、ローカル人材の雇用条件改善に向けた動きが進む。（下記）

サービス業の外国人労働者比率の上限引き下げ



※製造業でも、2022年1月よりSパス上限18%、2023年1月より15%に引き下げ

法規制トレンド	対象	現行	変更点 (2022年9月～)
外国人就労ビザ発給基準厳格化 (最低月額給与額引き上げ)	Eパス (幹部・専門職向け)	4,500SGD	5,000SGD
	Sパス (中技能職向け)	2,500SGD	3,000SGD ※更に今後段階的に、3,150SGD (2023年9月～)、3,300SGD (2025年9月～) と引き上げ見込

法規制トレンド	内容
外国人雇用税引き上げ	Sパスの雇用主に課される外国人雇用税を、現行の330SGDから、2025年までに650SGDへと段階的に引き上げ
ローカル人材の雇用条件・環境改善	<ul style="list-style-type: none"> EP申請前の地元人材を対象とした求人広告を義務化 業界平均と比べて国民の幹部登用が少ない企業に直接是正を求める指導
小売業向けの賃金段階的引き上げ	<ul style="list-style-type: none"> 小売業で働く国民 (永住権者を含む) が対象 2022年9月1日から、職種と技能に応じて賃金を段階的に引き上げる「累進的賃金モデル (PWM)」の導入を雇用主に義務付けることが発表 小売業においてフルタイムで働く国民の総月給は、1,850SGD (約18万1,300円、1SGD = 約98円) 以上に設定される PWMを導入しない雇用主は、外国人労働者の就労査証を申請する資格を失う



地場企業とのJVやFCにより、ローカル人材の安定確保を目指す他、セントラルキッチン導入等による業務の簡素化による人件費抑制策も検討。また、政府による従業員能力開発プログラム助成も活用検討。

日本企業への示唆

- ローカル人材の確保策として、地場企業とのJV・FC・業務提携を進めるほか、セントラルキッチン導入等による業務の簡素化等も検討
 - また、政府系人材育成機関等によるローカル人材採用支援に向けた求人サイトやキャリア関連イベント等の活用も検討
- 現地企業とのJV（地場資本30%以上）による、シンガポール教育省（MOE）からの従業員的能力開発プログラム支援（SkillsFuture）の活用

政府の施策

- ローカル人材の採用支援
 - 企業とローカル求職者をつなぐため、以下の支援施策が展開されている。

政府による支援	内容
マイキャリアズフューチャー (MyCareersFuture)	<ul style="list-style-type: none"> 政府系人材育成機関ワークフォース・シンガポール (WSG) と政府テクノロジー局 (GovTech) の連携による施策で、求人サイト運営を主とする 国民が迅速かつ効率・効果的に働き口を見つけられるよう支援し、それぞれの技能や力量に基づき適切な雇用につながることを目的
キャリア・マッチング支援 (Career Matching Services)	<ul style="list-style-type: none"> 国民のキャリア開発を支援するためのWSGによる計画やリソースの総称 オンラインによるキャリア情報の提供や、就労準備研修、交流会、キャリア関連イベントの提供
雇用適性協会 (Employment and Employability Institute : e2i)	<ul style="list-style-type: none"> 全国労働組合会議 (NTUC) 傘下の雇用支援機関 雇用主と連携し、採用、研修、職務再設計のニーズに応じる

政府の投資・助成金

- 技能訓練等の能力開発プログラムの提供 (MOE)
 - 地場資本30%以上であれば、シンガポール教育省 (MOE) による技能訓練の能力開発プログラムSkillsFuture Singaporeに対する助成を受けられる。
 - SKillsFutureは2016年に設立され、2019年度の利用者は50万人、利用企業は14,000社に及ぶ。

SkillsFuture の主な内容	目的	助成内容や得られる効果
雇用主向け助成のある職業訓練	<ul style="list-style-type: none"> 職業訓練を受ける従業員の受講料や欠勤時の給与を負担した雇用主に対し、給付金が支給される。 	<ul style="list-style-type: none"> 負担に対する受給額の割合は、受講料では最高90%、欠勤時の給与では時給の80%（上限適用あり）
Skills Frameworks (技能フレームワーク)	<ul style="list-style-type: none"> 雇用主による進歩的な人事管理・人材開発計画づくりの土台として、各種技能の詳細情報を提供する支援枠組み。 	<ul style="list-style-type: none"> 注目される技能を知ることによる新たな能力の構築 職業・職務経験の経験 包括的な能力枠組みと職業訓練の行程表の作成 人員のパフォーマンスを高めるため組織的な人材開発能力の強化 人材の誘致、管理、維持の強化