

今回の巻頭記事は前号に引き続き、フィリピン マニラに駐在の松本 勝之先生からの現地事情報告です。前号を見逃した方は第 26 号もお読みいただけると幸いです。

フィリピン【マニラ通信】

松本 勝之先生 (城北支部)

● フィリピンでのビジネスチャンス

(写真：弊社のハローウィン仮装大会)

(1) 親日国

フィリピンは、実は太平洋戦争最大の激戦地であり、日本兵 50 万人、米兵 2 万人そしてフィリピン人 120 万人が亡くなったといわれています。このため 1960 年代まではフィリピン人の対日感情は峻烈を極めたといわれておりますが、現在では世界有数の親日国の一つとなっています。(背景にはキリスト教の「赦し」の精神があるといわれています。)

日本食の人気が高く、地元スーパーでも日本食が見られる他、アニメキャラクター、コスプレ文化も健在です。



(2) 高い英語力

フィリピンは、フィリピン語 (タガログ語) が国語ですが、小学校の頃から英語での教育を受けております。フィリピン語は、元はルソン島のマニラ周辺の言葉。スペイン統治時代にフィリピン人の横の連携を嫌った統治政策を受け、統一フィリピン語の形成が進まず、その後英語がフィリピンでの共通語の一翼を担ってきた歴史背景もあり、英語能力は極めて高いものがあります。

このため政府公文書は基本は英語で書かれており、街の看板、案内も基本は英語。工場でもオペレーター層においても英語で直接会話ができるのが、フィリピンの特徴です (中国、マレーシア、インドネシア、タイ等では、オペレーターとは現地語でないと会話できず)。これは特に製造業では大きな利点であり、操業改善・生産性向上活動に直接オペレーター層を巻き込んで進めていくことができます。

(3) (実は優秀な) 労働者層

フィリピンの外貨収入は OFW (Overseas Filipino Workers: いわゆる出稼ぎ) に支えられており、その額は GDP の 1 割に相当するほどであります。裏を返せばフィリピン国内の雇用不足であり、進出企業にとっては優秀なスタッフ・オペレーターを確保するチャンスであります。

一方、フィリピンを旅行したことのある人は、フィリピンで優秀なスタッフを確保できるのか? と疑問に感じる方もあるかもしれません。正直、フィリピンのサービス業 (ホテル・レストラン)、スーパーの対応はいわゆる「鈍くさい」面が否定できません。これは背景に「ENDO」と呼ばれる 6 か月で雇用打ち切りとなる非正規雇用が蔓延していたことがあります。要は十分な従業員教育を受けていないがためであり、もともと真面目な人柄のフィリピンでは、教育により十分に優秀な人材を育てていくことが可能です。また教育に熱心な会社は、離職率も低いとの傾向がみられております。

「ENDO」は厳密には労働法違反であり、現ドゥテルテ政権では、「ENDO」の解消も大きなテーマとして、経済界・労働界を賑わしております。

● フィリピンでのビジネス展開にあたっての注意点

(1) 文化背景の違いに留意 (「Yes」は「ハイ」と「イエ」の両方の意味)

海外ビジネス共通の課題ですが、文化背景の違いに留意する必要があります。

フィリピンは、日本と同じで「空気」を読む文化ではありますが、その文化が違うために、却ってコミュニケーションが取れていないことが多いです。

たとえば、フィリピンでは特に目上に「No」というのは失礼との文化背景があり、「Yes」表情や文脈によって「ハイ」の意味と「イエエ」の意味の両方があり、注意する必要があります。

(2) 「遅々として進む」

フィリピン駐在の日本人の間では、フィリピンでは何事も「遅々として進む」と言われております。特に当局やインフラサービスとの交渉に際しては、「後出しジャンケン」のようにギリギリになって、次から次へと話がでてくるため、イライラすることしきりではありますが、何故か最後には解決するのもフィリピンの特徴です。

フィリピン語では、「今」も「今日」も“Ngayon”で同じ言葉。待たされることを苦にしない国民性もあり、日本人とは時間感覚の違いに最初は戸惑うことも多いですが、根気よく対処することが肝心であります。

● フィリピンでのビジネス展開にあたっての注意点

前アキノ政権が開始した 2010 年および新ドゥテルテ政権の今年 2016 年は、共にフィリピンにおいて大きな転換点になるだろうと、私は考えています。

2010 年は、財閥中心の既得権益からの解放による経済発展スタートの年となりました。当初今年 2016 年の選挙は、前アキノ大統領派の「改革路線継承」と、旧来の「既得権益派（財閥派）への回帰」との争いといわれてきました。その中で彗星のようにドゥテルテ候補が台頭。気がついてみると地滑りの勝利となりました。（ほとんどの日本人駐在員の予想を覆して）。

フィリピンメンバーの声を聞くと、「基本的に改革路線継承に賛成」「ただし、より強力なリーダーシップを求めて（実行力）」「マニラ一極集中から、地方分散へ」との国民の思いがドゥテルテ大統領を後押しし、発足後 3 か月経ても依然 80%以上の高い支持率となって表れています。

一方で、いわゆる「自警団問題」や、やや乱暴な外交面での言動等、政権の荒っぽい面も否定できません。私個人としても、フィリピンの行く先には「期待を込めて」まだまだ目が離せません。 [終]

松本 勝之

2005 年 中小企業診断士登録

1993 年 新日本製鐵株式会社 入社。

2002 年-2003 年に、マレーシア・インドネシア子会社の財務責任者に着任。両社の撤退・清算に従事。

2014 年より現職。Nippon Micrometal Corporation Philippines

（半導体材料メーカー）にて、財務・人事・総務の責任者を務める。

またマニラ日本人会内所属の合唱団 Manila Glee Club の指揮者も務め、休日は日比文化友好を深める。



“第4次産業革命” — その概要と影響

島津 浩平先生

今回は、以前ご紹介した3つの基盤技術に関して具体的な活用分野等について簡単にご紹介をさせていただきます（第25号参考URL：<http://rmcjouhoku.chicappa.jp/magazine/jmag025.pdf>）。

● ものづくり分野

✓ 開発・生産工程管理（工程全体での最適化）

従来は各工程において、CAD・CAM や監視システムなどを導入して個別工程の最適化を図ってきましたが、データを統合し管理することで開発・生産工程全てにおいて一貫した管理を行うことができるようになり、開発・生産工程全体としてのリードタイム短縮などが図れるようになりました。

● 金融分野

✓ ロボアドバイザー：(投資のオーダーメイド化)

ロボアドバイザーとは個人の資産状況や今後の資産計画等の簡単な質問に答えることでその人にあった投資商品・手法についてアドバイスをしてくれるものになります。

従来は画一的にしか行えなかったアドバイスを個々人の事情を鑑みて、人間ではなくロボットが提供できる点が画期的と言えます。

✓ 取引・決済データによる与信管理：(動的データによる与信管理)

一般的な金融機関における与信管理の情報としては、会社の売上・担保の状況などの静的なデータに依拠していたものと考えられますが、例えばオークションサイトやインターネット上のECモールなどで人気のある企業などは、担保が足りなかったとしてもインターネット上での取引データや実際に入金のあった決済データなどを利用することにより、今まで融資できなかった対象に対しても融資ができるようになりました。

これは大量の取引データと与信の際に活用することが可能になったことによって実現したものになります。

● 教育分野

✓ アダプティブラーニング (個々人にあった教育の提供)

教育といえば従来は全員が同じテキストを活用して、同程度の進度で行われるものでしたが、ビッグデータによる個人の習熟度のデータや具体的な問題を解いた結果をAIが解析することによって、個々人の教育習熟度にあった勉強方法を提供できるものになります。また、現在ではインターネットを活用した教育コンテンツの提供というのが当たり前のように提供されており、学習をしたい人は自宅で自らの能力にあった学習をできる環境ができています。

いずれの事例に関しましても、いわゆる情報の連結そして個々人のデータのカスタマイズがポイントになると思われます。個人のニーズも多様化してきており、1つの商品やサービスでは必ずしも対応できなくなってきました。一方で、1人1人の要望に応じていった場合、コストがかかりすぎてしまい、到底対応はできませんでした。しかしながら、IoTやビッグデータ解析手段としてのAIが成長してきたことにより、これに対応ができることになりました。これは、事業者はもちろんのこと、消費者においても極めて高い利便性を享受できるようになったことと同等だと思えます。

以上、第四次産業革命に関しまして極めて簡単ではございますが、記載をさせていただきました。上記の例はあくまで例に過ぎず、多様な業務や事業がその適用対象になっていくものと思われます。政府も今後の少子高齢化対応の1つの手段として第四次産業革命に期待をしており、今後の動向を見守りたいと思います。

会員紹介 城北プロコン塾より ～「塾生のひとり言」～ 城北支部 河村 裕司先生
(ug.yujikawamura@gmail.com)



電子楽器メーカーに勤務する登録1年目の診断士です。現在は、商品企画室に所属しており事業計画の作成、商品コンセプト・デザイン立案、プロジェクト・マネジメントなどを経験してきました。MBA 留学の検討のために立ち寄った書店で費用の高さに愕然としていたところ、隣の書棚に中小企業診断士に関する書籍を見つけたことで中小企業診断士の世界に足を踏み入れる運びとなりました。

ロンドンへの留学経験があり若い頃にバックパックを抱えモロッコ、インド、スリランカ、スコットランドなどさまざまな国を放浪しておりました。無我夢中に遊んでいた頃に養った海外の知人とのコネクションや語学力は、気づいた頃には仕事の助けとなりその結果、自分が計画していたキャリアとはま

まったく違う方向に進み始めることになりました。

今、LA からこの文章を書いています。現地では Uber が流行っており車社会の LA での単独行動もまったく支障がありません。後に訪問する NY では Airbnb を活用して中心部ブルックリンの経済的な宿に滞在をする予定です。10 年前にはこういった状況は考えられませんでした。変化の早い世の中で計画策定がより困難となる中、PDCA サイクルに代わり OODA（感知：Observe、標定：Orient、決定：Decide、行動：Act）という考えが俄に盛りあがりを見せております。これは、私のモットーでもあります。とにかく目の前にあるタスクに没頭し、全力を尽くしたい所存です。

プライベートでは、ギター、DJ、DTM などの音楽活動を行っており、最近ではドローンにもハマっています。会合の場などで見かけることがあればお気軽にお声掛けいただければ幸いです。

【本誌に関する皆さまのご意見、ご要望をお待ちしております】

①皆さまがお持ちの“ネタ”を提供してください

- ・研究会・区会の活動を紹介したい、または、ご自身のセミナーを紹介したい。⇒広報部員が潜入します
- ・ご自身の特技を紹介したい。支部内の方と交流したい。⇒「今月の城北人」のコーナーで紹介します
- ・診断士としてのノウハウを紹介したいなど ⇒特集記事化します。

②皆さまが知りたいことを教えてください

- ・企業内診断士の活動状況が知りたい。
 - ・独立するには、どうしたらいいかを知りたい。
- ⇒各種 特集を組んで記事を作成します。

③読者としての（批判も含め）感想をお聞かせください

- ・批判的な内容もお願いします。今後の改善に活用させていただきます。

④本誌編集スタッフ募集中

- ・「隙間時間にちょっと」「アイデアを出すだけ」でも構いません。

問い合わせ先 城北支部広報部：jphoku.kouhou@gmail.comまで よろしくお願い致します。

JOUHOKU SHINDAN 誌

2016年11月28日発行

発行者：城北支部長 清水一都

編集者：城北支部 広報部