

山口県海外ビジネスサポートデスク 通信

7月号

ペトロナス・ツインタワー(クアラルンプール)

海外ビジネス展開を支援する「山口県海外ビジネスサポートデスク」随時ご相談を受け付けております！

中小企業の皆様、海外展開に関するお悩みがございましたら、ぜひお気軽にサポートデスクまでご相談ください。現地の情報提供から販路先の開拓など、幅広いサポートメニューをご用意しています。

【サポートデスクメニュー】

☐ 海外展開に関する相談 ☐ 各種調査・情報提供 ☐ セミナー開催 ☐ 販路開拓・商談サポート支援 ☐ 展示会出展支援

山口県海外ビジネスサポートデスクでは、海外展開や海外ビジネスに関するご相談について、企業様ごとの課題や目的に応じた個別面談を随時受け付けております。

「まずは情報収集から始めたい」

「現地の状況を知りたい」

「海外出張に合わせて現地との接点を作りたい」

といった初期段階のご相談から、具体的な海外展開に向けたサポートまで幅広く対応しております。

今回は、実際にご利用いただいた相談事例の一部をご紹介します。

<事例 1>

魚肉練り製品の製造・販売を行う企業様より、「台湾での販路をさらに拡大したい」とのご相談をいただきました。

⇒利用メニュー：販路開拓支援

「台湾での販路をさらに拡大したい」とのご相談を受け、台湾で日本産の水産品や冷凍食品を取り扱う卸売事業者とのオンライン商談を設定しました。

商談には台湾デスクおよび日本窓口が同席し、現地市場の情報提供や商談フォローを実施。商談先は百貨店での販売チャネルも有しており、今後の取引拡大に向けて継続協議が進められています。

国際情勢の影響による市場変動も見られますが、現地パートナーとの関係構築を進めながら販路開拓に取り組まれています。

<事例 2>

アウトドア用品を製造する企業様より海外販路開拓をしたいとのご相談をいただきました。

⇒利用メニュー：①海外展開に関する相談対応、コンサルティング、アドバイス、フォローアップ

②販路開拓支援

まず、製品開発の背景や特徴、強みをヒアリングし、ターゲット市場や販売チャネルについてアドバイスを実施しました。その上で、シンガポール、台湾、タイなどを対象に販売パートナー候補をリストアップする予定です。

今後、候補先の選定を進め、現地企業との商談実施を予定しています。

<事例 3>

日本酒の製造・販売を手掛ける企業様より、「シンガポール市場」について、情報提供および販路開拓に関するご相談をいただきました。

⇒ 利用メニュー：県内企業の海外展開に関する相談対応、コンサルティング、アドバイス、フォローアップ

現地で開催されたイベントへの参加にあわせて、シンガポールデスクとの情報交換の機会を設定。現地市場の動向や流通事情、販路拡大の可能性について意見交換を行いました。

同社はすでにシンガポールでの販売実績を有していますが、更なる販路拡大に向けて現地情報の収集とネットワーク構築を進めています。

海外展開は、「何から始めればよいかわからない」という段階からでもご相談いただけます。

市場調査、現地情報の収集、販路開拓、商談先の紹介など、海外ビジネスサポートデスクが皆様の海外展開をサポートいたします。お気軽にご相談ください。

1. 利用方法等

○利用料 無料

○利用方法 やまぐち産業振興財団への申し込みが必要です。

○その他 山口県海外ビジネスサポートデスクとの通信費や現地への渡航費、移動経費など、利用に付随して発生する経費は、ご利用者の自己負担となります。

2. 申込み・問い合わせ先

公益財団法人やまぐち産業振興財団 海外展開支援拠点

〒754-0041 山口市小郡令和一丁目1番1号 山口市産業交流拠点施設4階

TEL：083-902-3722 E-mail：jigyo@yipf.or.jp

(文責：株式会社日本アシスト 張 林林)

現地からお届け！ 最旬情報 -マレーシア編-

最近のマレーシアのトレンド情報をお送りします！

トレンド1：日マレーシア首脳会談 エネルギー安保と戦略連携

6月10日、高市首相とマレーシアのアンワル首相が東京で会談しました。議題の核心は、中東情勢を踏まえたエネルギー安全保障の強化です。日本はLNGの約15%をマレーシアから輸入しており、その関係を改めて確認・深化させる内容でした。アンワル首相は会談で、LNGをはじめとするエネルギー関連製品の安定供給について「最大限のコミットメント（約束）」を表明。レアアースを含む重要鉱物のサプライチェーン強靱化でも両国が一致しました。

ホルムズ海峡の封鎖リスクが現実のものとなっている今、マレーシアはマラッカ海峡という全く別のルートを持つエネルギー供給国です。日本がマレーシアとの関係を今強化しようとするのは、外交として極めて合理的です。海洋安全保障の分野では、海上保安庁とマレーシア海上法令執行庁（MMEA）との間で協力覚書（MOC）が締結され、マラッカ海峡の安全確保に向けた協力強化の方針も打ち出されました。

長くシンガポールに住んでいると、マラッカ海峡がいかに重要かを感じます。世界の海上貿易の約25%が通過するこの海峡の安定は、シンガポールとマレーシア、そして日本にとっても死活問題です。今回の首脳会談は、単なる二国間の「仲良くしましょう」という話を超え、地政学的なリスク管理の意味合いを帯びています。

山口県の皆さまにとって直接的な関わりとしては、肥料原料の安定供給策も会談で協議された点が重要です。農業関連企業の方にとっては、マレーシアという調達先が改めてクローズアップされた局面とも言えます。また、重要鉱物・レアアースのサプライチェーンに関わる素材・製造業の方には、マレーシアとの関係強化がどういった商機を生み出すか、改めて注目していただきたいと思います。

トレンド2：ついにジョホール・シンガポール経済特区始動 投資環境が変わる「南の玄関口」

シンガポールに住んでいる立場として申し上げますと、このJS-SEZ（ジョホール・シンガポール経済特区）は今、現地ビジネスコミュニティの話題の一つです。ジョホールバルとシンガポールの間に生まれたこの越境経済特区は、2025年の正式始動以降、投資が急拡大しています。マレーシア投資開発庁（MIDA）によれば、2025年のジョホール州の投資認可額は1,100億リンギット（約4兆2,900億円）と過去最高を記録し、マレーシア全体の約26%（25.8%）を一州で占めました。中でも目を引くのがデータセンターへの投資です。2025年11月時点で51件のデータセンター案件が投資認可を受けており（うち操業中17件、建設中11件、承認済み23件）、豪エアトランク（97億リンギット）、米エクイニクスなどの大型案件が相次いでいます。日系ではNTTデータがデータセンターを建設中で、三井住友銀行はマレーシア経済省のJS-SEZ戦略共同パートナーに指定されたほか、みずほ銀行も現地開発庁（IRDA）と提携に向けた意向表明書を交わしました。日本の金融機関がここまで積極的にコミットしている経済特区は、ASEANの中でも珍しいと感じます。

投資を後押しするインセンティブも注目に値します。優遇内容はエリアによって異なり、ジョホール・ウォーターフロント地区のグローバル・サービス・ハブでは「15年間5%法人税」という破格の優遇が設けられています。AI・量子コンピューティング・医療機器・医薬品（スデナク地区）や航空宇宙（スナイ・スクダイ地区）でも、新規進出企業向けの法人税減税が用意されています。ただしこれらの優遇は、土地を除く投資額が5億リンギット（約200億円）以上の大型投資が条件となる点には注意が必要です。手続き面でも、製造業の操業開始まで従来24ヶ月かかっていたものが14ヶ月程度に短縮される「ジョホール・スーパーレーン」が適用されます。

一方で、率直に言えば懸念もあります。調査では日系企業の84%が「人件費の高騰リスク」を、56%が「従業員の離職率の高さ」を挙げています。2027年1月にはジョホール～シンガポール間のRTS（高速輸送システム）が開通し、各方向で1

時間あたり最大 1 万人を輸送可能になります。利便性は高まる一方、人材のシンガポールへの流出がさらに加速するリスクもあります。コスト優位性だけを見て進出を決めると、数年後、思わぬ形で足をすくわれかねません。

山口県の皆さまには、製造業と非製造業でそれぞれ違う「読み方」をしていただきたいと思います。製造業の方は、前述の人材リスクとコスト上昇の現実をしっかりと織り込んだうえで検討を。一方、物流・サービス・観光・小売などの非製造業には、RTS で人流が活発化した後の「消費市場としてのジョホール州」という視点が出てきます。今はまさにその移行期です。

トレンド3：サイゼリヤのマレーシア 1 号店オープン ハラル認証が開く 20 億人市場

サイゼリヤが 6 月 4 日、クアラルンプールのイオンモール・タマンマルリにマレーシア 1 号店をオープンしました。開店直後から長蛇の列ができ、SNS でも大きな話題になっています。なぜこれが「人気チェーンの海外進出」以上の意味を持つのか。ポイントはハラル認証です。豚肉もアルコールも使ってきたイタリアンチェーンが、マレーシア政府のイスラム開発庁（JAKIM）のハラル認証取得を目指すと言いました。JAKIM の認証は世界でもっとも信頼性が高いとされ、多くのイスラム諸国が自国の基準と同等以上と認めています。つまり、ここで認証を取れば「ハラルのグローバルパスポート」を手に入れることになります。

サイゼリヤの収益構造を見ると、この動きの意味がさらに際立ちます。2026 年 8 月期第 2 四半期の業績では、国内営業利益率が約 3.5% に対し、アジアセグメントは約 11%。売上規模は国内のほうが大きいにもかかわらず、利益ではアジア事業が国内を上回っています。「日本は“ブランド維持コスト”であり、純粋に稼ぐエンジンはすでにアジア」という構図です。国内で「値上げをしない」と言い続けながら利益を出し続けるために、海外で稼ぐ構造をさらに強化する——この延長線上に今回のマレーシア進出があります。

シンガポールで長く生活してきた私の感覚で言えば、「宗教的制約をビジネスの参入障壁に変える」という発想は、ASEAN 市場では強力な武器になります。ハラル対応が難しいからこそ、それをやり遂げた企業には競合が少ない。メニューでは豚肉を外してチキンを主力に置き換え、スパゲッティやマルゲリータピザを 8.90 リンギット（約 350 円）から提供しています。「破格の安さ」は維持されています。これができるのは、自前のグローバルサプライチェーン（オーストラリアの自前加工施設を中核とした垂直統合モデル）を持つサイゼリヤならではです。

一方で課題があることも事実で、JAKIM 認証の実際の取得プロセスは複雑で、施設・製造工程・物流に至るまで、既存のサプライチェーンをハラル基準で全面再設計する必要があります。人件費上昇による原材料調達コストの圧迫も続いています。しかし、世界のムスリム人口は約 20 億人、2030 年には世界人口の 4 分の 1 になるといわれます。その市場への「実質的な最初の一手」として、マレーシアが選ばれました。

今回お伝えしたいのは、「ハラル対応は大企業だけの話ではない」ということです。食品・食材・調味料・包装資材・製造機器など、ハラル認証のサプライチェーンを支える産業は多岐にわたります。「うちはイスラムと関係ない」と思っていた企業が、取引先のハラル化によって間接的に影響を受けることもあります。これを「遠い話」と捉えるか、「新たな商機の入口」と捉えるかで、数年後の展開が違ってくるはずです。

（文責：NIHON ASSIST SINGAPORE PTE.LTD. Managing Director 関 泰二）