

2017 年度 事業報告

1. 総括

新執行部体制の初年度である 2017 年度は協会の最重要課題である会員増強と財務改善に鋭意取り組み、一定の成果を挙げることができた。また、各事業についても後述の通り円滑に推進した。

(1) 会員増強

法人、個人ともに入会の勧誘に力を入れ法人 6 社、個人 32 名の新会員を獲得した。

- ① 会費収入へのインパクトが大きい法人会員は役員各位（特別参与、理事、参与）の協力により国内 4 社、海外 2 社の新規獲得を実現できた。
- ② 個人については理事による個別勧誘、イベント参加者の入会、ホームページを見ての入会が新会員獲得につながった。また、会員増強部会から提案のあった入会案内パンフレットの刷新、新会員勧誘キャンペーンへのインセンティブ付加を実施し会員勧誘のツールを整備した。

(2) 財務改善

財務面では最終損益で黒字を計上することができた。主な要因としては以下が挙げられる。

- ① 受取会費が新会員勧誘効果（特に法人）により予算を上回ったこと。
- ② 親善交流イベントにおいて賞品、運営費用に充てる寄付金を多く集められたこと。
- ③ 管理費は一部老朽機器の更新があったものの全般的に運営コストを抑制できたこと。

2. 各種事業活動

(1) 親善交流事業

① 駐日シンガポール大使歓迎レセプション

6 月に LUI 新大使が着任し 11 月に協会主催の新大使ご夫妻歓迎レセプションを開催した。

② その他のイベント

恒例の大使館での Afternoon Tea Salon, Get Together、春・秋の懇親ゴルフ、新春落語の集い、協会合唱団のファミリーコンサート、2 年ぶりとなった日本人学校 OB&OG 懇親会、関西シンガポール同窓会（年 2 回）を開催し会員及びゲストとの交流、親睦に務めた。

(2) 調査研究、出版事業

調査研究事業では「シンガポール共和国の概況」をアップデートし会員に配布した。出版事業では「日本人社会百年史」の委託販売が予算を上回る好調な売れ行きで利益に貢献した。

(3) セミナー、講演会事業

竹内春久前駐シンガポール日本大使の講演会を 6 月の定例総会で開催したほか旅行会社の依頼により高校生向けシンガポール修学旅行事前研修セミナーを 1 件実施した。

(4) 広報事業

季刊誌「シンガポール」を年 3 回発行したほかシンガポール・アセアン情報をメールにて定期配信した。また、ホームページの更新をタイムリーに行った。

附属明細書

特に記載すべき重要な事項はありません。

以上

2018年度 事業計画

本年度予算では、前年度多くの法人、個人新会員を獲得した一方、今年度からの退会申し出は法人7社、個人36名と多数に上り、会費収入の減少が避けられない見込みである。このため本年度の事業計画策定に当たっては（1）会員増強を最重点課題とし、会員増強部会の提言を踏まえた施策を立案し予算措置を講じる、（2）親善交流事業の活性化と集客アップを図る、（3）財務改善のための施策として、講師派遣事業の本格展開による新たな収益源化と親善交流イベントの増収、寄付金募集による収益向上を目指す、を基本方針として取り組みたい。一方、会員サービスの充実を図るため、従来からの調査研究・出版事業、広報事業を継続し、会員証特典サービスの拡充も図って行きたい。

1. 会員増強のための施策

（1）シンガポール現地での広報宣伝活動

会長、副会長がシンガポールに出張の上現地日本商工会議所、日本人会へのプレゼンテーションを実施し、協会活動に対する理解を深めてもらうとともに現地法人・支店の入会を勧誘する。同時に駐在員の有力親睦団体との交流を行い、帰国後の個人会員入会につなげる。

（2）法人会員勧誘工作の強化

役員、会員の協力を得て出身企業やシンガポール進出企業への入会勧誘工作を改めて展開する。

（3）若手会員の勧誘

日本人学校OB&OG懇親会の若手参加者にSNSを活用して入会の働きかけを行い、その中でキーパーソンを協会参与へ登用して若手会員のリーダー的役割を担ってもらう。

2. 親善交流事業の活性化と集客アップ

親善交流事業への会員及びゲストの参加者減少傾向が強まっており、企画・演出に工夫を凝らして魅力を高めるとともに参加呼びかけを強化する。新たに在日シンガポール人団体との交流も検討する。

3. 財務改善のための施策

（1）講師派遣事業の本格展開

シンガポール観光局（STB）と協働して主に高校生を対象とするシンガポール修学旅行事前研修セミナーに協会から講師を派遣し派遣料を収益源化する。なお、セミナーで使用する統一した資料を作成し、併せて講師候補に講習を実施して一定の質的レベルを確保する。本年度予算ではSTB経由旅行会社からの依頼及びホームページからの直接依頼を含め10件の実施を想定する。

（2）イベント収益の向上

Afternoon Tea Salon、Get Together、新春落語等のイベントで集客アップ効果による収入増を図るとともに、親善ゴルフ、日本人学校OB&OG懇親会等賞品・景品を必要とし運営費用も嵩むイベントでは幅広く寄付金を募ることで収益向上を目指す。

4. その他の事業

（1）調査研究事業では「シンガポール共和国の概況」をアップデートし会員に配布する。出版事業では委託販売の「日本人社会百年史」のほか会社法等の在庫書籍の販売を継続する。

（2）広報事業では季刊誌「シンガポール」の年3回発行を目指す。ただし、会員からの原稿の提供が少なくなってきたり外部原稿の採用や必要であれば合併号にして発行回数の削減も検討する。

以上