



報道関係者各位

2019年2月20日

## ラスベガス・サンズ 大阪で開催されたセミナーに登壇 地元企業に向けて調達の詳細について発表

2019年2月20日（水）大阪で開催されたセミナーで、ラスベガス・サンズは日本で統合型リゾート（IR）が開業した場合に地元企業が享受できる重要なビジネスの機会について説明しました。

25分間のプレゼンテーションのなかで、ラスベガス・サンズ社グローバル開発担当マネージング・ディレクター、マリーナベイ・サンズ社長兼 CEO のジョージ・タナシェヴィッチは、同社の実績と経験をもとに、日本に開業する IR は少なくとも年間 600 億円以上の支出額が見込まれると発表しました。なお、シンガポールのマリーナベイ・サンズ（MBS）では 2018 年支出額が 580 億円に達し、1,800 社以上のサプライヤーから 43,000 以上の商品やサービスを購入しましたが、それらは地元からの調達が 92%を占めました。

本講演でタナシェヴィッチは、「地元企業のサステナビリティと成長が日本の経済活性化戦略には必須である」と述べました。日本の中小企業 380 万社は、日本社会の高齢化が進むことで、国内市場が縮小し、海外展開も困難であるという課題に直面しています。「サンズ IR は日本の国際的な観光力を促進し、当社がラスベガス、マカオ、シンガポールで展開する 9 つの統合型リゾート（IR）のグローバルネットワークを通じて、日本企業が海外に進出する架け橋になれると考えています」と、彼は語りました。

ラスベガス・サンズは市場に参入する際、地元から優先的に購入する「ローカル・ファースト」という方針で調達を行っています。サプライヤーに対して、求められる要件や身元調査、政府基準への準拠、公正で透明性の高い調達プロセス、そしてサステナブルな調達に至るまで、厳格な調達基準の規約があります。「しかし私たちは各国の市場で地元企業がこれらの基準を満たすことを支援するためのさまざまな教育および支援プログラムを実施してまいりました。日本では日本の市場に合わせた同様の支援プログラムを提供することを予定しています」と、タナシェヴィッチは話しました。

マカオでの中小企業 & マイクロ企業支援プログラムは、若手起業家やスタートアップ企業向けに特別な先払いプログラムを提供しました。また、当社はトレードショー（見本市）や参加企業が潜在顧客と出会うデモンストレーション・プラットフォームを主催する他に、地元のサプライヤーにトレーニングを提供する「新サンズ・チャイナ調達アカデミー」を運営しており、地元企業がビジネスを拡大する機会を促進しています。講演のなかでは、マリーナベイ・サンズとパートナーシップを組んだことによって、大きな事業成長を遂げたシンガポールの地元企業の事例も紹介されました。マリーナベイ・サンズとの提携後、新しい工場を建設したり、事業の IT 化が進んだり、またサステナブルな食糧の調達が実現した地元企業などが紹介されました。

また、タナシェヴィッチは、もし事業者として採択された場合に 2025 年統合型リゾートの開業まで、ラスベガス・サンズが想定している日本のサプライヤーが製品やサービスを統合型リゾートに提供するスケジュールについて詳しく説明しました。建設資材に関してはサプライヤーの事前資格認定を IR 建設開始の 8 ヶ月前には始める可能性を示唆しました。また、他のサプライヤー

に対しても、施設開業 6 か月～12 か月前には衛生基準の認定、サンプルのレビュー、在庫と仕様の確認、製品テスト、および新しいソリューションの開発など、さまざまな取り組みが進行する見込みを示唆しました。

タナシエヴィッチは、地元企業が統合型リゾートについての理解を深め、事業への投資や規模の拡大を行い、必要な人員を確保し、これから訪れる大きな機会を活かす準備を今すぐ始めることを勧めました。彼は、次のように述べています。「日本の数百万もの中小企業が持つ創造性や決断力、勤勉さは、今日の Made in Japan ブランドが世界で非常に高く評価されている要因の一部です。私たちはこれらの企業と協力して、この日本のビジネスの基盤を引き続きサポートしていくことを約束します。私たちのローカル・ファーストという調達方針を通して、統合型リゾートが地元に必要な経済的利益を提供すると信じています。」

日本の大手銀行が主催した今回のセミナーには、地元企業から 300 人以上の幹部や管理職が参加しました。

## ラスベガス・サンズ

ラスベガス・サンズ (NYSE : [LVSC](#)) は、ワールドクラスの統合型リゾートを開発及び運営している企業です。高級ホテル、クラス最高のゲーム、小売、食事とエンターテインメント、MICE (企業等の会議[ミーティング]、企業等の行う報奨・研修旅行[インセンティブ旅行]、国際機関・団体や学会等が行う国際会議[コンベンション]、展示会・見本市やイベント[エキシビション/イベント])、その他多くのビジネス・レジャー施設を特長としています。私たちは、ビジネス旅行市場、観光・レジャー旅行市場のいずれでも、業界をリードする、ユニークで非常に成功したモデルである MICE を中心とする統合型リゾートを初めて開発しました。

当社の施設には、米国・ラスベガスにおける[ザ・ベネチアン](#)、[ザ・パラッツォ](#)、[サンズ・エキスポ](#)、そして象徴的なシンガポールの[マリーナベイ・サンズ](#)があります。また、[サンズ・チャイナ・リミテッド](#)の過半数の所有権を保有することで、ラスベガス・サンズは、マカオ半島における[サンズ・マカオ](#)のみならず、[ザ・ベネチアン・マカオ](#)、[ザ・プラザ／フォーシーズンズホテル・マカオ](#)、[サンズ・コタイ・セントラル](#)、[ザ・パリジャン・マカオ](#)をはじめとするコタイ・ストリップにおける施設のポートフォリオを所有しています。

またラスベガス・サンズは、良き企業市民であることに忠実であり、世界における 5 万人以上のチームメンバーに素晴らしい職場環境を提供すること、サンズ・ケアという企業の寄付プログラムを通じて社会的インパクトをもたらすこと、そして受賞しているグローバル・サステナビリティ・プログラムである[サンズ・エコ 360°](#)とともにイノベーションを起こすことを中心的な信条として支えられています。詳細は [www.sands.com](http://www.sands.com) にてご確認ください。

### お問い合わせ窓口

[queryasia@marinabaysands.com](mailto:queryasia@marinabaysands.com) web: [Sandsjapan.com](http://Sandsjapan.com)