

ASEAN 工業団地ガイド

日本総合研究所

インドネシアの工業団地

～今こそ将来に向けたインフラ投資を～

第 4 回

創発戦略センター 中村 恭一郎

大統領選イヤー

2014 年、インドネシア最大のトピックは 7 月に実施される大統領選挙である。ここにきて接戦の様相ではあるが、この夏には、現ユドヨノ大統領に代わる新大統領が選出されることとなる。

2004 年 7 月、初の国民による直接投票で選出されたユドヨノ大統領は、堅実なマクロ経済運営と財政健全化に努め、実質国内総生産（GDP）で毎年 6 % 前後の安定成長を導いてきた。リーマンショックが発生した 2009 年には、周辺の東南アジア諸国連合（ASEAN）諸国が成長率を大きく落とす中、4.6% の成長を維持し、2 億 4,000 万人の市場と拡大する中間層に支えられた同国の底力を示した。

日本との関係においてもインドネシアへの注目度は近年急速に高まっている。国際協力銀行が、海外に拠点を有する日本企業を対象に毎年実施している「海外直接投資アンケート」では、2013 年、インドネシアが「中期的（今後 3 年程度）に有望と考える事業展開先国・地域」の 1 位となった。同行による 1992 年の調査開始以来初めてのことであり、中国、インド、タイ、ベトナムといった国々をしのいで 1 位となったことは話題を集めた。

一方で、昨年来ルピア安、物価上昇が進行しており、一部では景気の減速、踊り場入りという声も聞かれる。大統領選の主要候補者は、いずれも、経済成長率の向上、所得の倍増、インフラへの積極投資といった政策を掲げているが、現地では「問い合わせや用地視察は相変わらず多いが、工業団地への投資判断は、新政権が発足して経済政策や投資政策の実績が明らかになってからという企業が多い」（政府関係機関、複数の工業団地供給主体）といった声も聞かれる。

昨年から今年にかけて、筆者がインドネシア投資調整庁（BKPM）などの政府関係機関、ジャカルタ近郊に立地する複数の工業団地供給主体、入居済み日系企業から直接聞き取った話も織り交ぜながら、工業団地の現状と課題、今後の動向を探る。

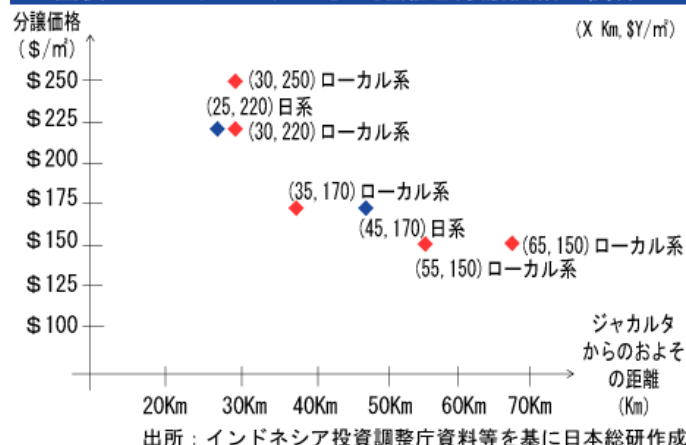
ASEAN でもっとも高価な工業団地

2014 年 1 月時点で、インドネシアには約 80 の工業団地が立地しており総面積は 3 万 1,000 ヘクタールに及ぶ。供給主体を見ると、9 割以上が民間資本（ローカル系および外資系）であり、中央政府や地方政府が開発・運営に関わっている工業団地は少ない。日系の商社やゼネコンと、ローカル企業との合弁で開発・運営される日系工業団地も多く見られる。日本企業には、日本語によるサポートが受けられ、入居する日本企業同士のつながりの強い日系工業団地が好まれているようである。

工業団地全体の 7 割がジャワ島に立地しており、ジャカルタ近郊だけで全体の半数を超える 40 以上の工業団地が集積している。しかし、ジャカルタ近郊では日系、ローカ

ル系を問わず工業団地の供給残が少なくなっており、拡張計画があっても開発が追いついていないのが現状である。特に、「2010 年頃に日系の自動車・二輪各社が増産を相次いで決め、投資が集中したことが需給ひっ迫に拍車をかけた」（インドネシア投資調整庁）という。その結果、数年前まで 100～150 米ドル/平方メートルほどであった分譲価格は、250 米ドル/平方メートル前後の水準にまで達している。これは、周辺 ASEAN 諸国と比較しても相当に高い価格水準であり、ジャカルタ近郊の工業団地は、「ASEAN で最も高価な工業団地」（関係政府機関）となっている。また、慢性的な交通渋滞が続くジャカルタ近郊では、物流や従業員の通勤の利便性を重視してジャカルタに近い工業団地ほど人気が高い。現地では、「需給は大前提だが、最大の価格決定要因はジャカルタからの距離」（ジャカルタから比較的遠方に立地する工業団地の供給主体）、「当初はジャカルタに近いところで、と思ったが中小企業には厳しい価格水準。用地に空きがあって許容できる価格水準となると、ジャカルタからは遠くならざるを得ない」（日系中小企業）といった声が聞かれる。（図表 1）

図表 1 ジャカルタからの距離と分譲価格の関係



この価格高騰がインドネシア工業団地の課題の一つである。産業省は、価格高騰の理由として、9 割以上の工業団地が民間資本で開発・運営されていることを挙げている。確かに、一部の民間工業団地では用地の完全取得や土地造成の目的が立たないうちから販売を行っているところもあり、価格高騰の一因となっていると考えられる。一方で、中央・地方政府が開発・運営する工業団地では、年間の販売面積を制限することで短期間での価格高騰を抑制しているところがある。産業省は、今後は政府による工業団地開発への関与を高めるべきとの考えを繰り返し示している。

インフラ整備に関する課題

インドネシアの課題として、急速な成長にインフラ整備が追いついていないことがしばしば挙げられる。一頃に比べて安定してきているようではあるが、それでも年に数回

の頻度で短時間の停電や電圧降下が発生する工業団地もある。こうした実態は入居企業を通じて伝わっているのか、「価格以上にインフラの安定性を気にかける企業は多い」(ジャカルタ近郊の工業団地営業担当者)という。

歴史的な経緯もあって、工業団地への電力供給形態には、公共電力からの単独供給、公共電力とIPP(Independent Power Producer: 独立した発電事業者)からの混合供給、IPPからの単独供給等、いくつかのパターンが存在している。「公共電力が提供する優先供給制度を導入しており、電力には問題ない」(ローカル系工業団地供給主体)というアピールを行う先々で聞く一方で、IPPから直接電力供給を受けている工業団地では、「当地への進出を検討する理由として、『入居済み企業から公共電力に比べて供給が安定していると聞いた』ことを挙げる日系企業は多い」という。

そんな中、2014年3月にはエネルギー・鉱物資源省の電力局長発言が大きな注目を集めた。3月24日付の現地新聞は、「公共電力だけでは高まる電力需要に対応しきれないため、政府は、民間による電源開発、配電ビジネスを一層推進することを決めた」と報じ、「工業団地と電源との一体開発を含む、電力供給の新計画を検討している」との電力局長発言を掲載した。この新計画は、工業団地等の特定のエリア(対象や必要な許認可等は今後検討)において民間資本による電源開発を許可すること、公共電力の送配電網を使って工業団地に電力を供給する仕組みを整えることが目玉となっている。これまでもIPPとしての電源開発は認められてきたが、それらは原則として公共電力への電力卸売りを前提としたものであり、工業団地がいわゆるミニ電力会社として自前電源を持つことは容易には認められないことであった。その自前電源を認め、時期は未定であるが電力の託送制度(発電事業者等が公共電力の送配電網を利用すること)導入も検討するという一方で、これは大きな方針転換と言える。

予想以上に深刻な電力需給のひっ迫

別の報道では、ジャワ島だけで毎年8%近く電力需要が伸びていくと予想されていることや、これまで政府が取り組んできた電源整備計画の遅れを背景として挙げる記事も見られた。だが、現地情報によると状況は深刻なようである。関係政府機関や公共電力による公式発表ではないが、筆者は現地の工業団地関係者の最近のコメントとして「『今後開発する工業団地には、公共電力からの万全な電力供給はできないかもしれないという意向を伝えられた』という相談が複数来ている」(関係政府機関)、「電源開発が追いつかないかもしれない。電源が整備できたとしても、送配電網の投資が追いつかないかもしれない、と聞いている」(工業団地供給主体)といった声を複数聞いている。電力の需給ひっ迫は、想像以上に差し迫ったものとなっているようである。

今後と日系企業の取り組みポイント

インドネシアの最大の魅力は、何と言っても2億4,000万人の大市場と成長する中間層が支える底堅い内需にある。今のペースで安定した成長が続けば、製造業はもとより、サービス業の進出も加速化するであろう。大統領選を経て、新たな経済政策、投資政策が発表されれば、「2010年頃からの投資が一巡して一服感もある」(インドネシア投資調整庁)という状況も、またポジティブな変化を見せるに違いない。

一方で、インフラ整備に関わる現下の実態は、経済成長

にブレーキをかける要因となる懸念がある。本稿で取り上げた電力インフラの場合、これまで政府が取り組んできた電源開発計画においては中国系企業の進出が際立っていた。ところが、数百億円規模の投資が必要となるような大規模電源開発では、資金調達が思うように進まない、関係機関との調整に膨大な手間が掛かるといったビジネス環境の問題が指摘されていると同時に、技術的な課題や工事遅延などのリスクも複数の事例で顕在化している。前述したように、そもそも電源が開発されても公共電力の送配電網を通じて安定的に電力供給が行えるのか、という懸念も生じている。

こうした状況に対し、特にインフラ事業への参入を目指す日系企業が取り組むポイントとして、(1)工業団地供給主体に対する直接アプローチの強化(2)工業団地供給主体との共同によるインフラ投資(3)工業団地の開発規模や投資計画に則したソリューションの提案—といったことが想定される。

これまでのIPPなどの大規模電源開発は、中央政府が推進する計画に沿って取り組まれ、インフラ事業に参入を目指す企業のアプローチも中央政府や公共電力会社を向いたものが起点となってきた。また、そうしたアプローチは、現地の政府機関等に強いリレーションを有する日系商社等が先導してきた面が強い。今後、「工業団地等の認められた特定エリアにおいて、自前電源の開発を認めていく」という方針転換の中にあっては、ソリューションを有するメーカー等自らが、工業団地に積極的にアプローチしながら、供給主体と共に当地のインフラに関わる課題を考え、求められるソリューションを提案していくことが効果的であろう。

そうした取り組みの中では、工業団地自らがインフラ投資の必要性を認識し、投資規模や導入技術、資金調達の方針等を主体的に検討していくことが重要である。成長過程にあるインドネシアでは、ローカル企業との合弁による投資には、そのリスクに尻込みする日系企業も多いと考える。一朝一夕にそのリスクを無くすことは難しいとしても、工業団地供給主体が今後直面する状況を理解し、工業団地事業を持続するために必要な投資を積極的に提案していく姿勢が求められる。そうした投資を通じて当地のインフラの安定性、信頼性が高まれば、その工業団地の付加価値は非常に高いものとなるであろうし、先進的な工業団地のパートナーとして日系企業が得る恩恵も大きなものとなる。

<プロフィール>



中村 恭一郎
創発戦略センター コンサルタント

入社以来、エネルギーや廃棄物処理などのインフラ分野を対象に、新規事業立ち上げのコンサルティングに従事。近年は、インドネシア、マレーシア等のASEAN諸国をフィールドに、日本企業と現地企業との協働スキームの検討、現地ステークホルダーのコーディネート等に注力。