

# インドネシア

## ―工業投資の黎明、なるか?―

佐藤百合

### ●サニーを探して

二〇一一年四月、三一重工はインドネシアに二億ドルを投じて建設機械の現地生産を始めると発表した。

三一重工は、中国湖南省を本拠とする世界第九位の建設機械メーカーである。英語名をサニーという。日本では、福島第一原子力発電所の事故発生時に、「大キリン」と呼ばれる背の高い大型コンクリートポンプ車を放水用に無償で提供し、一躍有名になった。

サニーのインドネシア進出発表から一年後、私は思い立ってサニーを訪ねてみることにした。ウェブサイトには、首都ジャカルタ市内の事務所の住所と、郊外に建設された工場の写真が載っている。だが、何度電話しても応答がない。仕方がないので事務所の住所を探し探し行くと、なんとそこ

は洗濯物が所狭しと干してある庶民的アパートだった。守衛さんは「中国人が二人いたけど、最近引越した」という。運よく携帯電話番号が残っていた。

数時間後、私はジャカルタ中心部の一等地に聳え立つ超高層ビルの四二階にいた。住居兼事務所だったアパートとはえらい違いである。応対してくれたのは、サニー・インドネシア・マシナリー社のナンバー2、エリック・フー販売部長。二〇一一年末に開所した見晴らしのいいオフィスには、上海からの単身赴任だという二人もの中国人社員たちが黙々と働いていた。

### ●五番目の海外拠点に

エリック部長は熱く語る。「サニーはインドネシアを、インド、アメリカ、ブラジル、ドイツに次

ぐ五番目の海外生産拠点にする。インドネシアには世界第四位の人口があり、いま経済成長期を迎えている。多島国家だから港湾の需要が大きい。道路の建設需要も伸びる。都市部のビル需要もある。インドネシアを拠点にしないわけにはいかない」と。

エリックによれば、インドネシア市場では、世界最大手である米キャタピラー、日本のコマツとの激しい競争が予想されるという。キャタピラーとコマツは、それぞれトラキンド、アストラという現地の有力パートナーと一九七〇年代から手を組んで、全国に販売網を張り巡らせている。現地生産もパートナーとの合弁で一九八〇年代に始めている。

だが、サニーは現地で有力合弁パートナーを探すつもりはない。あくまで一〇〇%自社出資で、

ディーラーを指定して全国に販売する方針だ。「中国でも、省ごとにディーラーを置いて販売している。省によっては人口が一億人を超える。それを考えれば、インドネシアでも二〜三のディーラーを活用して販売できる」。彼らの参照軸は常に中国本国にあるので、スケールが違う。

その本国のパワーショベル市場で、長年にわたって最大のシェアを握っていたのはコマツだった。「我々はコマツから多くを学んできた。製造技術だけでなく、アフターサービスまでも」。だから、二〇一一年に初めて中国市場でサニーが一位になったとはいっても、「コマツをライバルなどというのは、おこがましい。世界をみれば、サニーはまだ子供みたいなものだ。日本ブランドは、世界のどこに行っても優れている」とエリックはいう。

彼は黒竜江省ハルビンの出身である。上海で工学修士号を修め、すぐに赴任してきた二〇代の青年部長だ。赴任後かれこれ一年になるが、あと一〜二年どころか「ずーっといたい」と笑う。「六歳の時から両親が習わせてくれた」英語を流暢に話す。一方、上司の



サニーの現地事務所は職住一体のアパートから一等地の新ビル42階へと「進化」した(筆者撮影)

デイヴィッド・リウ社長は中国語しか話さない。

海外に進出している名の知れた中国メーカーに国営・公営が多いなかで、サニーは純粋な民間企業である。エリックたちは、中国大企業による初めての対インドネシア民間直接投資の先兵というわけだ。

### ●貿易偏重から直接投資へ

これまで中国との経済関係は、もっぱら貿易に偏重してきた。インドネシアにとつては中国製の廉価工業製品の大量流入である。中国は、二〇〇八年に日本を抜いてインドネシアの最大の輸入相手国になった。輸入総額二六二億ドル(二〇一一年)の九割が工業製品である。

一方、中国からの直接投資は、二〇〇五〜二〇一〇年の六年間の累計で一八億ドル入っている。だ

が、その九九・七%までが鉱業に集中している(インドネシア銀行国際収支統計)。中国からの援助や請負事業は、橋や発電所などのインフラ建設に限られている。

二〇一〇年一月一日にASEAN中国FTAにしたがって関税がゼロになると、中国製輸入品の洪水は勢いを増した。これではもう

太刀打ちできないと、国内の業界団体が悲鳴をあげた。政府や国会に陳情にきたのは、飲食品、縫製品、靴といった軽工業分野の業界団体だけではない。家具、化粧品、タイヤから、電気電子、農機、自動車部品、石油化学、鉄鋼にいたるまで、実に幅広い業種におよんだ。

インドネシア政府は、二〇〇以上の品目についてゼロ関税の延期を中国政府に申し入れ、合わせて工業分野の直接投資を増やしてほしいと伝えている。

サニーが投資を発表したのは、ちょうどそうしたタイミングだった。二〇一一年には、続いてハイアールが進出した。世界の白物ブランド家電市場で最大のシェアを誇るハイアールは、パナソニックが買収した三洋電機の日本、インドネシア、マレーシア、フィリピン、ベトナムにおける洗濯機・冷

蔵庫事業を再買収したのである。インドネシアでは、サンヨーの生産会社と販売会社をハイアールが引き継ぐことになった。

二〇一二年になると、世界第四位のセメント・メーカー、中国安徽省の海螺水泥が進出を発表した。パプアと南カリマンタンに総額一二億ドルを投資して、それぞれ三〇〇万トン、二五〇万トンのセメント工場を建設する。港湾や道路なども合わせて整備するという。

### ●「リップサービス」か

しかし、インドネシアのヒダヤット工業大臣は不満を隠さない。「中国人は次々と大臣室にやって来ては威勢のいい話をする。でも、あれはリップサービスだけだ」。

たしかにサニーのエリック部長に会った時、「ウェブに載っていた工場は」と訊くと「ああ、あれはまだ」と涼しい顔をしていた。二〇〇ヘクタールの土地は確保した。だが、まだ建設は始まっていない。今ほとんどの完成品の輸入に大忙しだ」という。サニー・インドネシアは、二〇一二年の一〜三月だけで前年通年の五〇台を上回る七〇台のパワーショベルや港湾設備を輸入した。



パワーショベルの模型を手にするサニー現地法人のエリック・フー販売部長(左)とデイヴィッド・リウ社長(筆者撮影)

勃興するインドネシア市場を目前にして、中国企業はこれまでどおり貿易でいくか、直接投資に踏み切るか、その選択を迫られる場面にさしかかっているようだ。受入れ国であるインドネシア側は、かつてのように輸入関税をかけて輸入代替投資を促すという手段を今はもう持っていない。

おそらく直接的な影響力をもつのは為替レートだろう。今後、元<sup>げん</sup>高<sup>たか</sup>が漸進的に進んでいくならば、エリック部長が現地組立てのショベルカーを売る日も、それほど遠いことではないように思う。

(さとう ゆり/アジア経済研究所 地域研究センター次長)