



# とよしん

## 海外貿易投資ニュース



第34号  
発行日: 2014.02.28

### 首都圏工業団地で分譲価格の高騰続く (インドネシア)

二輪車・自動車メーカーによる大型の追加投資やそれに伴う部品メーカーの進出が急増しているジャカルタ首都圏の工業団地で、分譲価格の高騰が続いている。最低賃金の急上昇や通貨ルピア安による輸入コストの上昇に加え、賃貸も含めた価格の高騰は投資環境上の課題となっている。

<分譲価格の上昇率は鈍化するも依然高騰が続く>

インドネシア中央銀行の「商業不動産調査」では、ジャカルタとその周辺を合わせた「ジャボデベク」(JABODEBEK: ジャカルタ、ボゴール、デボック、ブカシ)やバンテン州(タンゲラン、チレゴン、セラシ)に立地する工業団地の価格を調査している(表1参照)。

ジャボデベク地域の2013年第3四半期の平均分譲価格は、1平方メートル当たり260万2,230ルピア(約2万6,000円、1ルピア=約0.01円)で、上昇率は前期比4.1%、前年同期比28.9%だった。2012年の第3四半期調査で前年同期比99.6%の上昇だったことと比較すると、上昇率は落ち着いたものの依然高騰が続いている。

表1 工業団地の供給量と分譲・賃貸価格

<ジャボデベク地域(ジャカルタ、ボゴール、デボック、ブカシ)>

	2012年				2013年			
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前期比	前年同期比	
供給量	6,771	6,771	6,771	6,771	6,771	0.0	0.0	
分売約率	75.03	77.50	79.03	81.20	82.65	1.8	10.2	
譲販売価格	2,018,321	2,164,952	2,387,518	2,499,189	2,602,230	4.1	28.9	
賃稼働率	63.92	65.65	65.91	66.18	66.45	0.4	4.0	
賃貸賃料(月額)	42,359	45,046	50,716	57,469	57,969	0.9	36.9	

<バンテン州(タンゲラン、チレゴン、セラシ)>

	2012年				2013年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前期比	前年同期比
供給量	5,418	5,418	5,418	5,418	5,418	0.0	0.0	
分売約率	73.46	75.67	78.04	80.80	82.16	1.7	11.8	
譲販売価格	920,390	1,095,692	1,274,561	1,399,850	1,488,257	6.3	61.7	

(注) 単位: 供給量はヘクタール、売約率・稼働率は%、販売価格・賃貸賃料は1平方メートル当たりルピア。

(出所) インドネシア中央銀行「商業不動産調査」

一方、ジャカルタ西側に位置するバンテン州の第3四半期の平均分譲価格は、1平方メートル当たり148万8,257ルピア(約1万4,900円、上昇率は前期比6.3%、前年同期比61.7%)で、ジャボデベク地域と比べると4割以上安いものの、上昇率はジャボデベクを上回っている。2010年後半から2012年にかけて、ジャカルタ東郊のブカシ、カラワン、プルワカルタなどの工業団地で土地の供給不足と分譲価格の高騰が起り、その結果、バンテン州のタンゲラン、セラシへの企業進出が増加し、分譲価格が上昇したとみられる。

米系不動産調査会社コリアーズ・インターナショナルは、首都圏およびその周辺における工業団地の分譲価格を地区別に調査している。その最新の調査結果(2013年第2四半期)によると、ジャカルタ東郊にあるカラワン、ブカシの分譲価格は前年同期比でそれぞれ38.3%、26.8%上昇しているが、前年の調査結果(カラワン: 84.9%、ブカシ: 70.2%)と比べると上昇率は落ち着いた(表2参照)。

<賃貸料は周辺地域がジャカルタを上回る>

前述の中央銀行の調査によると、2013年第3四半期の賃貸物件の賃貸料(月額)は、ジャボデベク地域で1平方メートル当たり5万7,969ルピア(約580円)で、上昇率は前期比0.9%、前年同期比36.9%だった(表1参照)。地域別では、ジャカルタの上昇率が前期比0.5%と全体の平均を下回ったのに対して、ボゴール、ブカシ、カラワンは1.0%の上昇となった。

表2 首都圏およびその周辺における工業団地の分譲価格 (単位:ドル、%)

地区	2012年				2013年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	前期比	前年同期比
タンゲラン	116.40	114.15	115.00	115.90	139.30	128.40	△ 7.8	12.5
ブカシ	164.75	175.14	206.20	187.70	215.00	222.10	3.3	26.8
カラワン	116.96	127.51	155.80	133.00	170.00	176.30	3.7	38.3
セラシ	85.16	107.53	114.60	105.20	139.30	139.20	△ 0.1	29.5
ボゴール	107.42	105.65	128.10	128.90	206.30	206.20	△ 0.0	95.2

(注) 1平方メートル当たり。

(出所) コリアーズ・インターナショナル調査

供給面をみると、2013年第3四半期に新規供給はなく、総供給面積は6,771ヘクタール。第4四半期には、ジャバベカ工業団地(フェーズ5)、マルダ工業団地(フェーズ2)、スルヤチプタ工業団地、ミラカラワン工業団地(フェーズ3)の造成により、新規供給が予定されているという。

インドネシア工業団地協会(HKI)によると、西ジャワ州ブカシ県からプルワカルタ県に4,621社(2012年末時点)が進出しているという。同地域への企業進出は加速しているが、今後、ジャボデベク地域で進められている工業団地の造成により、土地不足の状況を脱することが期待されている。インドネシア工業省は、政府による工業団地開発が周辺国と比べて不足していることが分譲価格高騰の一因だと指摘している。

(出所: ジェトロ通商弘報 2013年12月10日 52a57dc03c4d8 「首都圏工業団地で分譲価格の高騰続く(インドネシア)」)

## 地場企業との取引で留意すべき代金回収リスクー投資・事業環境上のリスクと対応策ー(ベトナム)

日本企業がベトナム市場に参入するに当たって直面する大きなリスクの1つが代金回収だ。日系企業間の取引では、日本の商習慣や日ごろの付き合いなどもあり、深刻な問題に発展する事例を耳にすることは少ない。しかし、進出日系企業は「地場企業との取引では細心の注意を払う必要がある」と警鐘を鳴らす。2013年9月に実施した進出日系企業へのインタビューから、代金回収のトラブル事例を紹介する。シリーズ最終回。

<安易に支払い先延ばしに応じて後悔>

「ベトナムに進出している人から『地場企業とのビジネスでは、代金回収に気を付けないといけない』と言われていたのに」と、ベトナム南部で家庭用インテリア商品を生産・販売する日系企業A社の社長は唇をかむ。同社は生産した製品を日本の親会社向けに輸出していたが、量産型機械を新たに導入したことを機に余剰分をベトナム国内でも販売するようになった。

ベトナム国内で徐々に売り上げを伸ばすようになったころ、2年ほど取引を続けていた地場企業との間で代金回収のトラブルが発生した。A社の製品を仕入れている地場企業B社の社長が海外出張中に、B社の担当者から支払いの先延ばし依頼があった。過去の取引では滞りなく代金が支払われていたため、信用して依頼を承諾した。しかしその後、B社が支払いに応じることはなかった。A社の社長は「現金引き渡ししかしないと決めていたが、つい相手を信用してしまった。日本人の脇の甘さが出てしまった」と悔やむ。結局、裁判を起こし2年後になんとか回収した。この問題以来、A社は代金回収について細心の注意を払っているという。

例えば、ショッピングセンターなど小売店に販売する際は、納品した商品のうち売れた分だけ事後に代金回収できる「委託販売形式」になることが多いが、言い換えると、この販売形式は商品が店頭で売れるまで代金回収できないことを意味する。つまり、商品を小売店に販売した時点では代金を回収できず、店頭で売れて代金を回収できるまで、実質的に商品が担保に取られていることになる。そのため、A社はこの種の売買契約締結に当たっては、契約上、取引相手に「商品の売り上げ分の支払いが後々履行されない場合は、小売店側の取引銀行が支払いを保証する」旨の約束をさせることを条件としている。

<代理店を通じた取引でリスク軽減は可能>

現地の日系企業間の取引であれば、回収の問題は少ない。むしろ、買掛金を倒産前に支払う日系企業すらあったという。

しかし、地場のスーパーマーケットなどの小売店や家電量販店では代金を支払わない企業が多い。期日どおりに支払いをするのは一部の大手チェーンくらいだ。掛け売りにしてしまうと、代金回収のための督促の連絡を何度もしなければならぬことがある。ホーチミン市でマーケティングサポートなどを手掛けるコンサルティング・調査会社C社は「地場企業でも、売り上げが確保できる人気商品には金払いが良い。支払いが遅れることは、商品が軽視されていると理解しておいた方がいい」と指摘する。先に述べた委託販売形式は小売店にとって有利(小売店は在庫を抱えずに商品を店頭で並べられ、売れた分だけ事後に支払えばいい)なため、ブランド力が弱い商品ほど委託販売の対象とされてしまう。さらにもっと悪いのは、売り場陳列用として無償サンプルを要求される場合だ。

また、委託販売形式の場合、売れないとお金にならないという納品側の弱みに付け込まれ、各店舗の売り場担当者からキックバックを求められることもある。売り場担当者は商品を選定する権限があるため、納品元からすればその存在を無視できない。多少の金銭を渡さないと商品を優先して売ってもらえない場合もあるという。

C社はこうした問題を踏まえ、自社でベトナムの小売りに直接参入するのではなく、輸入販売代理店を通じて販売することも対策の1つとして推奨する。輸入販売代理店との取引であれば、貿易取引上の決済として前金で済ませることも可能となり、代金回収のリスクを軽減することができる。自社が本当に輸入・生産販売拠点をつくる必要があるのか、そのリスクとコストを見極めることが重要だ。

(出所:ジェトロ通商弘報.2013年11月20日 52899a2552080 「地場企業との取引で留意すべき代金回収リスクー投資・事業環境上のリスクと対応策(8) - (ベトナム)」)

**！！外貨両替は弊庫へ 米ドルは全店で、17通貨は本店で取扱中！！**

2月は次のセミナー等をご案内させていただきました。

セミナー等名称	開催地	主催者
貿易投資相談会(個別相談)	名古屋	信金中央金庫名古屋支店
第15回上海信金会	上海	信金中央金庫
第30回香港信金中金交流会	深圳	信金中央金庫
中国法務セミナー	名古屋	ジェトロ名古屋、愛知県弁護士会、ほか
中国自動車産業講演会in刈谷	刈谷	常州国家高新技术産業開発区
セミナー「食品輸出先としてのタイ」・個別相談会	名古屋	ジェトロ名古屋
中小製造業向け タイ進出セミナー	名古屋	あいち産業振興機構

心と心のつぎあい  
豊田信用金庫

国際業務部

〒471-8601  
愛知県豊田市元城町1-48

電話 0565-36-1381

FAX 0565-36-1213

URL <http://www.toyoshin.co.jp>