

〔 論 文 〕

第 3 次投資ブームのインドネシア

野 村 俊 郎

はじめに

- I 第 3 次投資ブームの特徴と背景
- II 外国投資の自由化
- III EPTE
- IV EPZ
- V インドネシアの労働コスト
- VI 世界第 4 位の人口
- VII 労働力の質
- VIII 3,000 ドルを超えたジャカルタの 1 人あたり GDP

はじめに

インドネシアは、赤道をはさんで南北 1,900 キロ、東西 5,100 キロに及ぶ広大な国土を有している。石油をはじめ天然資源が豊富で、人口は 1 億 9 千万人と世界第 4 位、賃金は NIES, ASEAN で最も安い。資源立地型、市場志向型、輸出志向型のいずれにも魅力的な投資環境である。

政治的、軍事的には自由主義陣営の一員で、経済的には市場経済体制である。中国、ベトナムと異なり、政治と経済の不一致は存在しない。インドネシア語を共通語とする国家の統一は堅固で、1995 年に独立 50 周年を迎えた。

近年は規制緩和が急速に進み、シンガポール除く ASEAN の中で最も外国企業の活動が自由化されている。アジア・太平洋地域の貿易投資の自由化にも

積極的で、1994年には、APEC第2回首脳会議の議長国として、自由化計画の合意に大きな役割を果たした。

また、近年の首都ジャカルタの発展ぶりは目覚ましく、タムリン、スディルマンなどの主要な通りには最新の高層ビルが林立し、都市機能も充実している。さらに、ジャカルタ在住の日本人は1万人に達するとみられ、日本人学校、日本食レストラン、ゴルフ場など、駐在員の生活に必要なものは何でも揃っている。

国民性は、微笑みを絶やさず、対面を重んじるなど日本と共通する面も多い。しかし、国民の多数がイスラム教徒で、また、300民族が同居する多民族国家であるため、文化的には日本と大きく異なっている。工場従業員には英語が通じないため、言葉の面での苦勞もある。

こうした状況の下で、1994年以後、インドネシアは第3次投資ブームを迎えている。本稿では、このブームの現状を概観し、その背景を投資政策、投資環境の両面から考察したい。しかし、紙幅の限られた本稿で、すべての要因を取り上げることにはできない。本稿で取り上げるのは、投資動向、投資政策、労働力の特徴、市場の将来性など、基本的な項目だけである。また、工業団地は基本的な項目の一つだが、別稿（尾村敬二他編『ビジネスガイド・インドネシア』日本貿易振興会、1996年刊）で詳しく取り上げたので、そちらを参照されたい。同様に、サポーティング・インダストリーについても拙著『インドネシアにおけるサポーティングインダストリーの現状と課題 — ジョイン事業調査報告書 —』日本貿易振興会機械技術部、1995年刊）を参照されたい。

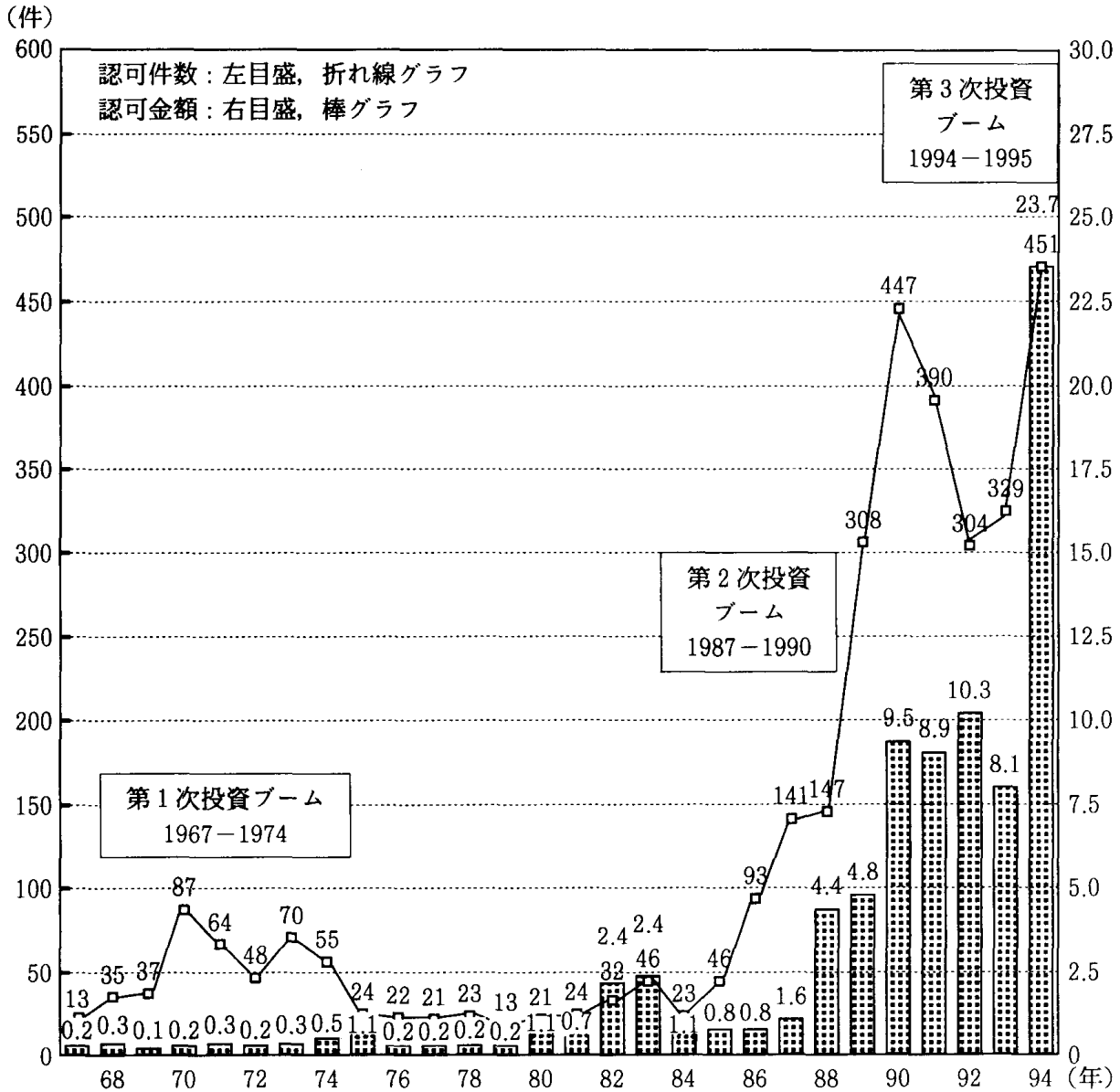
I 第3次投資ブームの特徴と背景

1. 第3次投資ブームのインドネシア

1994年の対インドネシア投資は、237億ドルに達した。1年間の投資額が200億ドルを超えたのは、史上初めてである（図I-1）。過去最高が92年の103億ドルだから、94年の記録はその2倍を超え、前年の81億ドルとの比較

図 I - 1 直接投資の推移 (1967~1994 年)

(10 億米ドル)



(注 1) 件数は新規、形態変更の合計。

(注 2) 金額は新規、拡張、形態変更の合計。1 億ドル未満四捨五入。

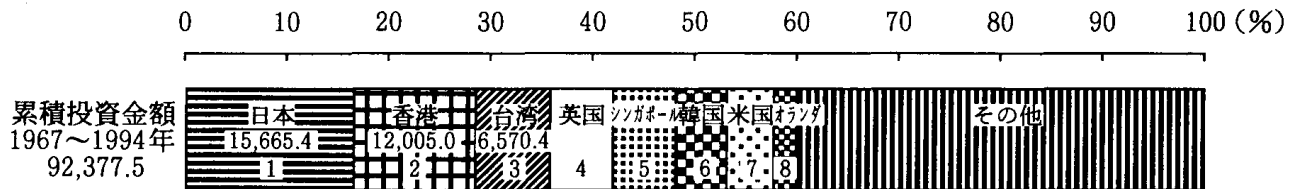
(注 3) 94 年の数値は暫定値。

(出所) BKPM.

では 3 倍である。また、1967 年から 94 年までの 28 年間の累積投資額が 924 億ドルだから、94 年は 1 年で 28 年分の投資の $1/4$ が認可された勘定になる (図 I - 2)。認可件数も 451 件と、90 年の 447 件を上回り、過去最高となっている。この勢いは、1995 年に入っても衰えず、上半期だけで既に 94 年を金

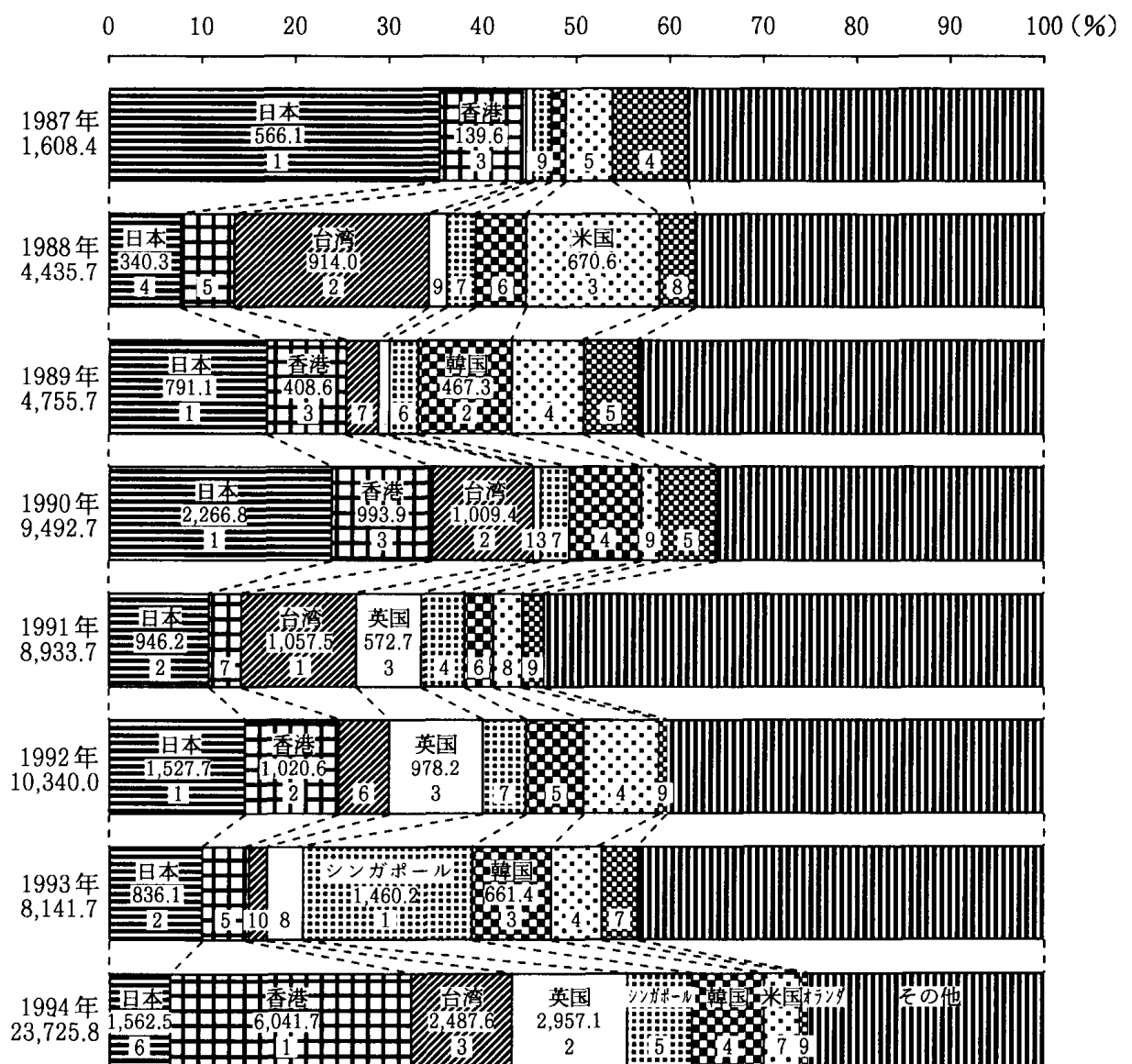
図 I - 2 累積投資金額・国別順位 (1967~1994 年)

(単位: 百万米ドル)



各年別投資金額・国別順位の変化 (1987~1994 年)

(単位: 百万米ドル)



(注) 累積金額は合併, 変更, 取消を調整済。各年の金額は, 新規, 拡張, 形態変更の合計。
(出所) BKPM.

額、件数、両面で上回っている。インドネシアは、過去最高の投資ブームを迎えたといえよう。

国別の内訳でみると、この投資ブームをリードしているのは、NIES、日本、英米の3グループである(図I-2)。特に、94年は香港、台湾、韓国、シンガポールが1, 3, 4, 5位で、全体の半分に達する。日本は6位、英国が2位、米国が7位である。日本の投資金額は67年からの累積でみると第1位であり、これまでは外国投資の先頭に立ってきた。それに比べると、今回はNIESの急増ぶりが目につく。しかし、絶対的な金額でみると、94年の日本の投資額は93年の2倍であり、日本からの投資も急増している。また、NIESからの投資は、日本企業のNIES法人からの投資、すなわち、日系NIES企業の投資がかなり含まれているとみられ、この日本のNIES経由の投資を含めると、日本企業の投資額は依然として大きいと考えられる。また、ジャカルタ周辺の工業団地は、日系商社が出資、販売代理などの形で関与しているものも多く、進出企業も日系合併企業が多い。

歴史的にみると、インドネシアへの民間直接投資は、1967年の外国投資法制定以来、3回の投資ブームがあった(図I-1)。1回目の投資ブームは1967年から1974年にかけてで、スハルト政権初期の開放政策の下、自動車、電機、繊維関係の国内市場志向型投資が集中した。電機では、松下、三洋などが、インドネシアの国内市場確保のために進出し、ミニ松下、ミニ三洋と呼ばれるフルラインアップの家電製品生産に着手した。自動車では、インドネシア政府の完成車輸入禁止・組み立て国産化政策に対応して、トヨタ、三菱、スズキなどが進出した。繊維関係でも、この時期に東レ、帝人などが進出している。しかし、1974年から始まる外資規制政策(インドネシア化政策)のため、インドネシア投資は、その後10年以上沈滞する。

2回目のブームは1987年から90年にかけてで、87年のPAKDESで始まった外資規制緩和と、85年から始まった円高、NIES通貨高で、投資ブームが再来した。ただし、この時期は規制緩和とインフラ整備で先行したマレーシア、タイへの輸出志向型投資が主流で、インドネシアは輸出企業の誘致に充分成功

したとはいえない。

これに対して今回の第3次投資ブームは、市場志向型投資、輸出志向型投資の両方がブームとなっており、量、質ともにこれまでとは異なる本格的な投資ブームとなっている。市場志向型投資では、インドネシアの自動車市場が94年の32万台から2000年には50万台に達するとの予測の下に、各社ともに意欲的な投資計画を立案しているのをはじめ、他の産業でも国内市場の順調な伸びに対応して、能力増強を計画している。輸出指向型投資は保税制度（EPTE／EPZ）の充実と、NIES、マレーシア、タイのコスト上昇を受けて、電機、電子メーカーの進出が進んでいる。さらに、こうしたセット・メーカーの投資急増に対応して、鋳造、プラスチック成形、プレスなどのサポーター・インダストリーへの需要も増加しており、サポーター・インダストリーの進出も本格化している。市場志向型、輸出志向型、サポーター・インダストリーの進出が同時並行的に、しかも大規模に進んでいるのが今回の投資ブームの特徴といえよう。そこで、この三つの投資パターンについてもう少し詳しくみておこう。

2. インドネシア投資のコンセプト

(1) 中国に対抗できる最適輸出拠点の構築

まず、輸出志向型投資であるが、これはインドネシア投資の新しい流れとして注目される。従来のインドネシア投資は国内市場志向型投資が主流であり、自動車、家電などは輸出実績がほとんど無かった。これに対して、90年代のインドネシア投資は、VTRの組み立てや電気・電子部品の生産を中心に輸出志向型投資が大きな流れをつくっている。

日本の電機・電子産業の海外移転は、85年から90年頃までは、マレーシア、タイへの進出が中心であった。しかし、90年代に入って中国シフトが始まり、インドネシアの投資環境が改善されるに従って、インドネシア・シフトも強まってきた。これが、現在の輸出志向型投資の流れをつくっている。

進行する円高・NIES通貨高と、NIES、マレーシア、タイの労働コストの上昇という環境の中で、日本の輸出産業は、これらの国に代わる最適輸出拠点を

探してきた。後述するように、インドネシアは労働コスト、労働力供給では、NIES、マレーシア、タイに対して、圧倒的な競争力を有しており、ASEANでインドネシアに対抗できるのはフィリピンだけと言ってよい。しかし、労働コストだけみれば、フィリピンはインドネシアより高く、コスト面でのコンペティターは、中国、インド、バングラディッシュ、ベトナム、ミャンマーなどである。このうち、インド、バングラディッシュ、ベトナム、ミャンマーなどは、関心の高さに較べて実際の投資額は小さく、実質的には中国がインドネシアのコンペティターになっている。

中国は、労働コストだけみると、インドネシアよりやや有利である。投資は、労働コストだけでなく総合的な投資環境で決まるとはいえ、世界に向けた最適輸出拠点を構築するには、やはりコストは重要なファクターである。そこで、輸出志向型投資の場合は、部品、原材料の調達コストも含めた総合的なコスト競争力が問題になる。労働コストが若干高くても、部品、原材料の調達コストを落とすことができれば、インドネシアは中国に対抗する輸出拠点たりうる。

特に、円相場の変動が激しく、時に円高に大きく振れることがあることを考えると、部材の調達コストを下げるには、現地調達率の引上げが不可欠である。そして、現地調達率を引き上げるには、ローカル・サポーティング・インダストリーの育成か、日系サポーティング・インダストリーの誘致が必要である。いずれにせよ、サポーティング・インダストリーを確保できるかどうか、中国に対抗していくポイントになる。

「中国に対抗できる輸出拠点」、「世界に向けた最適輸出拠点」の構築、そのためのサポーティング・インダストリーの育成、誘致が、インドネシア投資の新しいコンセプトとして確立しつつあるといえよう。

(2) 巨大市場の確保

インドネシアの人口は約1億9千万人(1995年、中央統計局推計値)で、中国(約12億人)、インド(約9億人)、米国(約2億6千万人)に次いで、世界第4位である。しかも、一人あたりGDPは740ドル(1993年、世界銀行

推計値)で、中国(同490ドル)、インド(同300ドル)より高く、首都ジャカルタでは94年に3,000ドルを超えた。潜在的な購買力も大きいが、実質的な購買力では中国を上回るレベルである。

このため、以前からインドネシア投資は市場志向型投資が主流であったが、94年のJETROの調査でも市場確保を目的とした投資が最も多い。こうした、市場志向型投資の中でも注目されるのが、自動車産業の拡張投資である。インドネシアの自動車業界団体であるGAIKINDOは、2000年の自動車需要を50万台とみており、94年の32万台から20万台近い伸びを見込んでいる。このため、各メーカーは自社の生産能力を増強するため、大規模な拡張投資を計画している。トヨタ・アストラ・モーターがジャカルタ近郊の工業団地(KIIC)に100ヘクタールの土地を購入して第2工場の建設を予定しているのをはじめ、三菱・クラマ・ユダ、インド・モビル・スズキなども大規模な能力増強を計画している。これにともない、各部品メーカーも積極的な能力増強投資を進めている。自動車関連だけでも、ここ数年はかなり大きな投資が予想される。

(3) 部品、原材料の販売先の確保、拡大

輸出志向型投資も市場志向型投資も、サポーティング・インダストリーの育成、強化を必要としているため、日系サポーティング・インダストリーの進出も本格化している。特に、1994年の規制緩和で合併義務、資本委譲義務、最低投資額規制など、これまでサポーティング・インダストリー進出の障害になっていた諸規制が廃止され、また95年6月の規制緩和でEPTE制度の問題が解決されたため、投資政策の面からもサポーティング・インダストリーの進出が容易になってきている。また、AFTAの進展で、ASEAN域内全体を市場とすることが可能となっており、急拡大が見込まれるインドネシア国内市場とあわせて、販路の確保も以前に比べて容易な状況である。

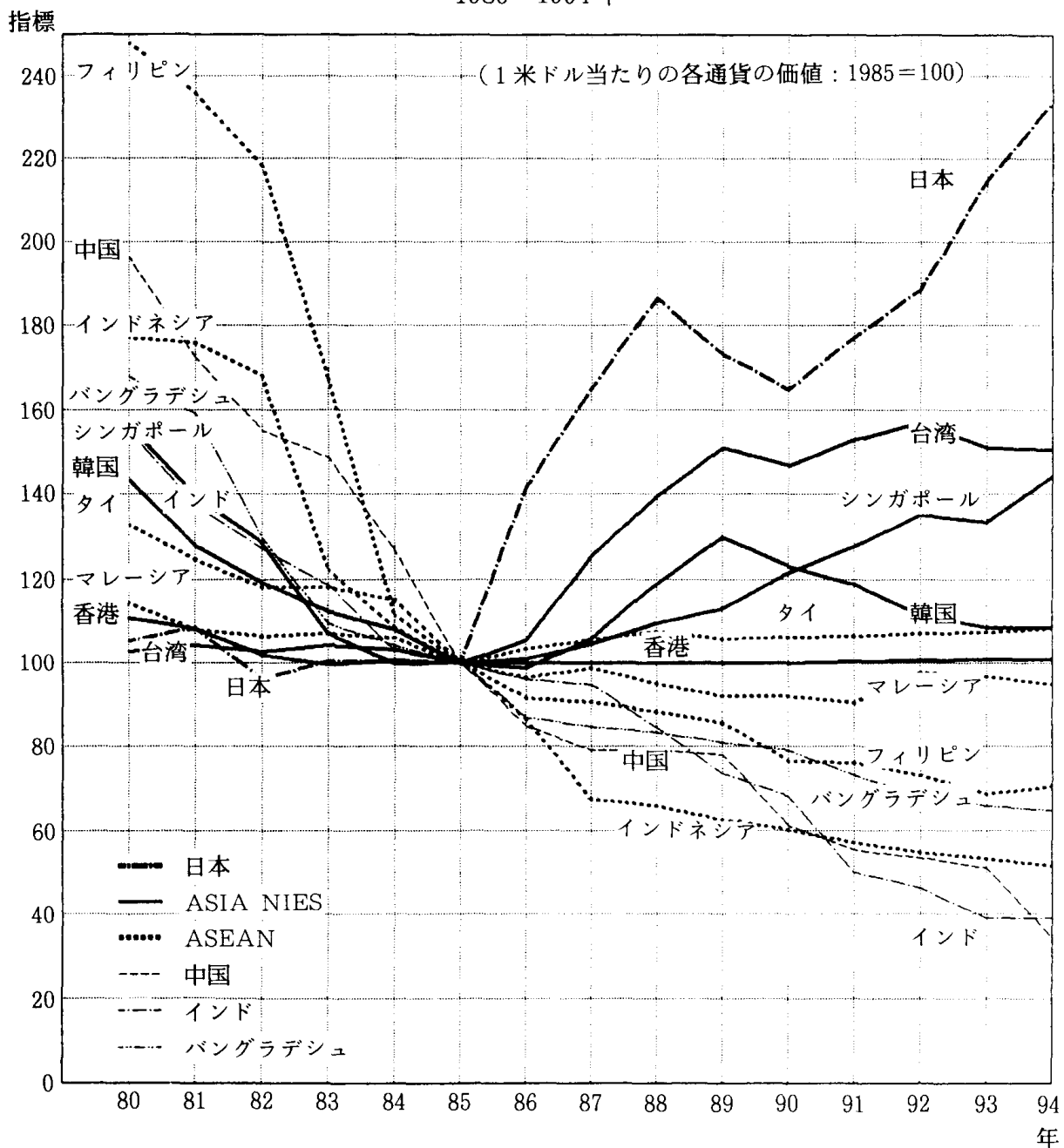
これに対して、日本の市場は、セット・メーカーの海外移転で、販路の確保が難しくなっている。こうした事情を背景に、日本の中小部品、原材料メーカーのインドネシア投資が本格化してきているのである。

3. 投資急増の背景

(1) 90年代の円高のインパクト

こうした投資急増の背景には、90年代の円高、NIES 通貨高がある。図 I - 3 にみられるように、1985 年の G5 以後、円は 88 年に第 1 のピークを迎えた

図 I - 3 日本, NIES, ASEAN, 中国, インド, バングラデシュの為替レート変化
1980~1994年



(注) 数字は各年の平均

(出所) IMF International Financial Statistics.

台湾および香港は ADB Key Indicators.

後、いったん下落したものの、90年を谷として再び上昇し、アジアで最も上昇率の高い通貨となっている。1985年の平均が約240円で1993年が約110円、さらに1985年4月には一時79円を記録するなど、円相場は短期的、中期的な振幅はあるものの、この10年で大幅に上昇した。1ドル=80円なら85年の3倍である。雇用問題を考慮しなければ「日本でモノをつくる時代は終わった」と言っても過言ではない。

円と同様、NIES通貨も大幅に上昇した。台湾ドル、シンガポール・ドルは、ほぼ一貫して上昇している。韓国ウォンは89年をピークに下降したが93年を谷として再び上昇基調にある。NIESでも、ハイテクなどの付加価値の高い製品を除くと競争力は失われている。

ASEANの通貨はタイ・バーツとマレーシア・リングが安定しているのに対して、フィリピン・ペソとインドネシア・ルピアは大きく下落した。特に、インドネシア・ルピアはASEANで最も大きく下落した。中国・元はインドネシアと並ぶ下落率である。

インドネシアや中国のように通貨が大幅に下落すると、市場志向型投資で、部材をドル建あるいは円建で輸入し、製品を現地通貨建で販売する形になっていると、為替差損が出て不利であり、その分を価格に転嫁すると販売への影響が懸念される。しかし、輸出志向型投資で、人件費などを現地通貨で支払い、製品をドル建で輸出すれば為替差益が出て有利であり、その分を価格に反映させれば輸出競争力が出る。「輸出製品は中国、インドネシアでつくる」時代が到来したわけである。

(2) インドネシアの投資環境の改善

こうした為替相場の変動の中で、インドネシアの投資環境が大きく改善されたことが、インドネシア投資を加速させた。まず第一は、制度面での規制緩和である。1994年の政令20号は、外資出資比率規制、資本委譲義務、最低投資額規制を実質的に全廃し、それまでインドネシア投資のネックになっていた問題を、根本的に解決した。

第2は、輸出志向型投資への優遇措置の導入である。以前のインドネシアは税制上の優遇措置が少なく、タイ、マレーシア等に較べて不利な状況であった。しかし、1993年にEPTE（輸出品生産用保税倉庫）制度が導入され、輸出志向型企业は部材輸入に際して免税恩典を受けられるようになった。これで競争上の不利は無くなった。

第3は、インドネシアの労働力供給が豊富である一方で、周辺諸国の労働力不足が深刻化してきたことである。インドネシアの人口は1億9,000万人に達しており、タイ（5,800万人）、マレーシア（1,900万人）、シンガポール（290万人）に較べてもともと有利な条件であったが、周辺諸国の労働力不足が顕在化することで、インドネシアの優位性が明らかになってきた。

第4は、1994年の自動車販売台数が32万台に達したことに象徴される、国内市場の急拡大である。もともとインドネシアは人口が多く、販売市場としてのポテンシャルは高かったが、経済開発の進展による所得水準の向上で購買力が高まり、マーケットとしての魅力が出てきた。

第5は、インフラの改善である。ジャカルタ周辺にはEJIP、MM2100など、日系商社が関与する工業団地が多数存在し、産業基盤整備が進んでいる。また、ジャカルタ在住の日本人は1万人近くに上り、日本人学校をはじめ、日本食店、スーパーなど生活基盤も充実してきている。

以上に加えて、基本的に市場経済システムをとる経済制度、長期的に安定した政治体制などが評価され、第3次投資ブームが到来したのである。以下、こうした魅力的なインドネシアの投資環境について、詳しくみていこう。

II 外国投資の自由化

1. 1994年政令20号による自由化

インドネシアは、1994年の政令20号で、外資出資比率規制と資本委譲義務、最低投資額規制の三つを廃止し、原則的に外資の進出を自由化した。表II-1と表II-2は、新旧の政策を対比したものである。

外資出資比率規制は、外国企業が現地に子会社を設立する際、外資側の持株

表Ⅱ－1 政令50号(1993年)

投資形態	原則	合併形式・外資80%以下(第2条)
	例外条件	外資100% 以下の内いずれか一つに該当 ① 投資額50,000,000米ドル以上(第4条) ② 遠隔15州に立地している場合(〃) ③ リアウ州の特定地域に立地している場合(〃) ④ 投資額2,000,000米ドル以上で多産業へ材料、部品を供給している場合(第5条) ⑤ Bonded Zone または EPTE に立地している場合(第6条)
資本委譲義務	原則	商業生産開始後20年以内に外資49%以下(第2条)
	例外条件	同上 外資80%以下 Bonded Zone または EPTE に立地している場合(第6条)
最低投資額	原則	1,000,000米ドル(第1条)
	例外条件	250,000米ドル 50人以上雇用、かつ輸出比率65%以上、または他産業へ材料、部品を供給している場合(第3条)
投資地域	規定無し	ただし、遠隔15州への立地を外資100%の条件の一つとする(第4条)
外資参入分野	投資ネガティブリストにより制限(Keppres No. 54, 1993)	
外資によるPMDNの株式の購入	購入先の外資比率80%を限度として可能(BKPM No. 5/SK/1987)	

(注) PMDN : Penanaman Modal Dalam Negeri, 国内資本。

(出所) BKPM.

比率を制限して、現地側企業との合併を義務づける政策であった。インドネシアの場合は、外資側持株比率は最大80%で、最低20%は現地側の出資を得て、合併企業を設立する必要があった。また資本委譲義務は別名「20年ルール」とも呼ばれ、外資マジョリティーで設立した会社も、操業開始20年以内にマジョリティーを現地に譲ることを義務づけていた。例えば、外資80%、現地20%で設立した会社も、20年後には外資49%、現地51%にする必要があった。

この政策の目的は、合併政策と20年ルールのセットで、インドネシアに主要な産業を、しかも現地資本が担う形で確立することであった。近代的な産業、特に繊維の上流、自動車、電機、化学などは、初期投資が大きく資本の少ない

表Ⅱ－2 政令 20 号 (1994 年)

投 資 形 態	合併形式, 外資 100 % の両形態を認可 (第 2 条第 1 項) 合併の当初出資比率 95 % 以下。
	従来の原則合併, 例外外資 100 % 政策を廃止
資本委譲義務	合併形式: 資本委譲義務無し
	外資 100 % : 15 年以内に株式の一部を, 直接売却または証券市場で売却 (第 7 条第 1 項)
最低投資額	最低投資額の規定なし。「投資額はその事業活動の経済的実現可能性に基づき決定される」(第 2 条第 2 項)
投資地域	Bonded Zone, Industrial Estate への立地が優先される (第 4 条第 2 項) ただし, 自社の所有地が工業用地であればこの限りない (同上説明文)
外資参入規制	ネガティブリストにより規制 (Keppres No. 31, 1995)
	公共事業 9 分野 (下記) を外資に開放 港湾/公共用発電・送電・配電/電気通信事業/海運/航空/公共用給水/原子力発電/公共用鉄道/マスメディア (第 5 条第 1 項) 開放の条件は外資 95 % 以下 (第 5 条第 2 項)
外資による PMDN の株 式の購入	外資比率の限度規定なし。外資開放分野であれば可能。

(出所) BKPM.

現地資本が単独で始めるのは難しい。最初は外資 80 % 現地 20 % ぐらいの方が、資金調達面で現実的であった。最低投資額が 100 万ドルとされていたことや、投資額 5 千万ドル以上のプロジェクトに外資 100 % を認めて優遇していたことといったことも、外資に期待されていたのが初期投資の大きい部門であったことを象徴している。そして、こうして設立された外資マジョリティーの合併企業を、20 年間かけて現地マジョリティーに転換させて、「インドネシア化」することが意図されていた。

こうした政策は、インドネシア側の理念に適合したものであったが、外資側にとっては不満の大きい政策であった。合併政策は、現地パートナーの選定や、共同の事業経営など、海外事業経験の少ない中小企業には難しい面があった。また、資本委譲義務は、外資側の経営権への影響が懸念された。さらに、マレー

シア、タイには資本委譲義務が無く、インドネシアへの外資誘致にとって不利であった。しかも、資本規模の大きい企業の場合、資本委譲期限が来ても現地側の資金不足のため、実際には資本を委譲できないという問題も出ていた。

こうした、状況を受けて、1994年の政令20号は、外資出資比率規制と資本委譲義務を原則的に廃止した。外資出資比率規制の原則廃止により、外資100%出資が無条件に認められ、外資の進出は完全に自由化された。これは、従来の合併政策の根本的転換を意味する。ただ、外資100%でなく、合併で進出する場合は、外資出資比率の上限が95%に制限される条項が残ったが、これも、設立後の変更が認められるため、設立後に外資比率を95%以上に引き上げられる。

資本委譲義務も、合併企業の場合は完全に廃止された。合併企業の場合、現地側に資本を委譲する必要は全くない。外資100%の場合は、15年以内に株式の一部をインドネシア側に委譲する義務が残された。しかし、従来のようにマジョリティーを譲る必要は無く、「株式の一部」（政令20号第7条）を委譲すれば良い。委譲する比率に関する規定は無く、1%でも、あるいは1%未満でも「株式の一部」を委譲すれば良い。これは「インドネシア化」政策の事実上の放棄である。

このように、出資比率規制と資本委譲義務の廃止により、「インドネシア化」の時代は確実に終わりを告げた。「インドネシア化」政策がスタートしたのは1974年だから、実に20年ぶりの政策転換である（表Ⅱ-3）。

最低投資額規制が廃止されたことも重要である。これまでは、その大型投資優先政策から、最低投資額は100万ドルとされ、例外的に25万ドルを認めるというものであった。100万ドルという水準は大企業や中堅企業にとっては問題にならないが、2次、3次の下請企業、サポーティング・インダストリーにとっては、やや高い水準であった。政令20号は、原則100万ドル、例外25万ドルという基準を撤廃し、投資額は「事業活動の経済的実現可能性に基づき決定」（第2条第2項）としている。したがって、ペーパー・カンパニーは問題になるが、実際の事業を前提にした申請は、投資額にかかわらず認められる。

表Ⅱ－3 スハルト体制下の出資比率政策の変遷

法 令		外資出資比率	資本委譲義務
自由化政策期			
1967 年	外国投資法	規制無し	外資 100 % の場合一定期間後
1968 年	内国投資法	——	——
選択的導入政策期			
1970 年	外国投資法一部改正 内国投資法一部改正	規制無し ——	外資 100 % の場合一定期間後 ——
インドネシア化政策期			
1974 年	経済安定化会議決定	100 % 未満	10 年以内に 49 %
1977 年	DSP 1977		
1978 年	DSP 1978		
1980 年	DSP 1980	80 % 以下	10 年以内に 49 %
1983 年	DSP 1983		
1984 年	DSP 1984		
1985 年	DSP 1985		
1986 年	DSP 1986		
規制緩和政策期			
1987 年	DSP 1987		
	政令 5 号 (PAKDES)		15 年以内に 49 %
1989 年	DNI 1989		
1991 年	DNI 1991		
1992 年	政令 17 号		20 年以内に 49 %
	DNI 1992		
1993 年	政令 50 号		
	DNI 1993		
完全自由化政策期			
1994 年	政令 20 号	100 %	外資 100 % の場合 15 年以内
1995 年	DNI 1995		

(注 1) DSP : Daftar Skala Prioritas, 投資優先分野表。

DNI : Daftar Negatif Investasi, ネガティブ・リスト。

(注 2) 資本委譲期間は, 1974 年経済安定化会議決定では会社設立後, その他は商業生産開始後。

(注 3) 外国投資法, 政令 20 号ともに具体的な委譲比率は定めていない。

(出所) BKPM 各種資料より作成。

これは, 大型投資優先政策の転換を意味し, 今後はサポーティング・インダストリーも含めた外国投資全般が促進されることになる。

政令 20 号は、公共事業分野への外資参入も容認した。これまでは、港湾、電力、海運、通信、航空、飲料水、鉄道、原子力、マスメディアの 9 分野は、外国投資法（PMA に関する 1967 年法律第 1 号）第 6 条で外資に対して閉鎖されていた。しかし、同法が閉鎖したのは、外資に「完全に支配」された投資だけであったので、政令 20 号は外資比率 95 % を上限として 9 分野を開放した。外資 100 % の企業に対しては引続き閉鎖されているが、95 % 以下なら外資の投資が可能となった。これは、公共事業分野が外資の投資先となったという意味だけでなく、今後のインフラ開発資金を民間ベースで調達する道が開かれたことも意味する。これにより、BOT (Build Operation Transfer)、BOO (Build Operation Own) 方式を使った、外資によるインフラ開発が進むものと期待される。

また、政令 20 号は、過去の投資にも遡及適用する条項が盛り込まれたため、既に進出済の企業も、外資比率の規制や資本委譲義務が解除された。インドネシア投資は新規投資だけでなく、既存投資に対しても自由化された。

2. ASEAN-4 の中で最も自由な外資政策

前項でみたように、政令 20 号でインドネシアの外資政策は根本的に転換し、原則的に自由な投資環境がもたらされた。これほど自由化された国は、シンガポールは別として、ASEAN では他にはない。インドネシアの投資政策は、ASEAN の中でも極めて魅力的なものである。このことを、インドネシアと ASEAN 各国の投資政策を比較して確認しておこう。

表Ⅱ-4 は、ASEAN 4 カ国の外資出資比率規制と資本委譲義務規定を比較したものである。マレーシア、タイは、依然として輸出比率に応じた規制を続けている。これとは対照的に、インドネシアは出資比率規制を廃止して完全自由化を実現した。フィリピンは 1991 年外国投資法では完全自由化を表明しているが、投資優先計画 (IPP) の非パイオニア業種の場合、輸出比率 70 % を求めており、インドネシアよりは規制色が強い。以下、各国の特徴をみていこう。

マレーシア、タイの投資政策は、輸出比率と外資比率をリンクさせる政策で、

表Ⅱ-4 ASEAN-4 の外資出資比率規制と資本

	インドネシア	フィリピン	
外資の定義	PMA (Penanaman Modal Asing) ・ PMA に関する 1967 年法律第 1 号の適用を受ける企業 ・ BKPM は、外国企業が資本参加している投資案件を、全て PMA とみなしている	Non-Philippine Corporation 議決権付株式の 40 % 超を外国人が所有する企業 (Omnibus Investment Code of 1987)	Non- NRCC する企 1. 払込 する 2. マレ 3. 非居
外資側出資比率の上限	・ 100 % ・ 合併の場合、設立時外資 95 % 以下	100 %	
外資側 100 % 出資の条件	・ 無条件 (1994 年政令第 20 号)	・ 当該プロジェクトが IPP (Investment Priorities Plan) のパイオニア業種に指定されている場合は無条件 ・ 当該プロジェクトがノン・パイオニア業種である場合は、輸出比率 70 % が条件 (Investment Priorities Plan)	・ 輸出
外資側 51 % ~ 99 % 出資の条件	・ 無条件 (同上)	・ 正規ネガティブリストに掲載されていない業種であること (1991 年外国投資法)	[外資・輸出] ・ なお、資分する
外資側が 50 % 未満に制限される場合		[外資側 40 % 以下に制限される場合] ・ 正規ネガティブリストに掲載されている業種である場合 (1991 年外国投資法) [外資側 30 % 以下に制限される場合] ・ 同上 [外資側 20 % 以下に制限される場合] ・ 同上 [0 % に制限される場合] ・ 同上	[外資・輸出] [外資]
資本委譲義務規定	・ 合併企業の場合：無し ・ 外資 100 % の場合：15 年以内に株式の一部をインドネシアの個人又は組織へ売却しなければならない。具体的な売却比率は規定されていない。(同上)	・ Non-Philippine Corporation は、30 年以内に Philippine Corporation に転換する業務を負う。すなわち、外資比率を 40 % 未満にする義務を負う。ただし、100 % 輸出企業を除く。 (Omnibus Investment Code of 1987)	・ 無し

(出所) フィリピン : Omnibus Investment Code of 1987, Foreign Investment Act of 1991 R. A. 7042, and, Investment
 インドネシア : Government Regulation No. 20/1994, Dated May 19, 1994
 マレーシア : Malaysian Industrial Development Authority (MIDA), Malaysia, Investment in the Manufac
 タ イ : Materials of Board of Investment.

AN-4 の外資出資比率規制と資本委譲業務規定

フィリピン	マレーシア	タイ
ine Corporation の 40 % 超を外国人が所有す is Investment Code of 1987)	Non - Resident Controlled Companies, NRCC すなわち, 下記のいずれかに該当 する企業 1. 払込資本の 50 % 以上を非居住者が保有 する企業 2. マレーシア国外で設立された企業の支店 3. 非居住者にコントロールされる企業	1. 資本の 50 % 以上を外国人が所有する企 業 2. 株主の 50 % 超が外国人である企業 (Alien Business Law of 1972)
100 %	輸出比率に応じて決定	輸出比率に応じて決定
プロジェクトが IPP (Investment Plan) のパイオニア業種に指 ている場合は無条件 プロジェクトがノン・パイオニア業 種の場合は, 輸出比率 70 % が条件 (Investment Priorities Plan)	・ 輸出比率 80 % 以上 (MIDA, April 1995)	・ BOI の投資奨励業種で下記のいずれか に該当する場合 1. 総投資額 10 億バーツ以上 2. 輸出比率 80 % 以上 (BOI announcement NO. 1/2536, 1993) ・ IEAT (Industrial Estate Authority of Thailand) の工業団地に立地し, かつ輸 出比率 100 % の場合 ・ Alien Business Law of 1972 の付属リ スト C に属する業種で商務省の許可を 得たもの
ティブリストに掲載されていな ること (1991 年外国投資法)	[外資側最大 79 % 出資の条件] ・ 輸出比率 51 ~ 79 % (MIDA, April 1995) ・ なお, 合併事業の場合, マレーシア側出 資分についてはブミプトラ系に優先配分 する規定がある (MIDA, April 1995)	・ BOI の投資奨励業種で輸出比率 50 % 以 上の場合 (BOI announcement NO. 1/2536, 1993) ・ ゾーン 3 に分類される 57 県及びレムチャ バン工業団地に立地しており, BOI が 認めた場合 (BOI announcement No. 1/2536, 1993) ・ Alien Business Law of 1972 の付属リ スト C に属する業種で商務省の許可を 得たもの
0 % 以下に制限される場合] ティブリストに掲載されている る場合 (1991 年外国投資法) 0 % 以下に制限される場合] 20 % 以下に制限される場合] 制限される場合]	[外資側 30 ~ 51 % に制限される場合] ・ 輸出比率 20 % ~ 50 % (MIDA, April 1995) [外資側 30 % に制限される場合] (MIDA, April 1995)	・ BOI の投資奨励業種で輸出比率 50 % 未 満の場合 (BOI announcement No. 1/2536, 1993) ・ Alien Business Law of 1972 の付属リ スト A に属する業種 ・ Alien Business Law of 1972 の付属リ スト B に属する業種 (BOI の投資奨励 業種を除く) ・ Alien Business Law of 1972 の付属リ スト C に属する業種で商務省の審査の 結果 49 % 以下となった場合
Philippine Corporation は, 30 年 Philippine Corporation に転換 務を負う。すなわち, 外資比率を 未満にする義務を負う。ただし, 輸出企業を除く。 nnibus Investment Code of 1987)	・ 無し	・ 総投資額 10 億バーツ以上のプロジェク トで外資マジョリティーが認められた場 合, 操業開始後 5 年以内に 49 % 以下 (BOI announcement NO. 1/2536, 1993)

nt Act of 1991 R. A. 7042, and, Investment priorities Plan 1993.
1994
A), Malaysia, Investment in the Manufacturing Sector Apr., 1995

細部において違いはあるものの、内容的にも極めて共通性が高い。基本的に、輸出比率 80 % 以上で外資 100 %，輸出比率 50 % 超（マレーシア），同 50 % 以上（タイ）で外資マジョリティー，輸出比率 50 % 以下（マレーシア），同 50 % 未満（タイ）で現地マジョリティーである。したがって，輸出拠点として進出する場合は，外資 100 %，あるいは外資マジョリティーが認められ，逆に，国内市場への参入を目的とした場合は現地マジョリティーとなる。

この政策の目的は，外資を誘致して輸出振興をはかる一方で，輸出比率の低い，したがって国内市場向けの外国投資を規制して，現地の民族系企業を保護しようというものである。1990 年代はじめ頃までは，輸出比率の高い外資を優遇する政策として外資に歓迎されていたが，1994 年にインドネシアが原則自由化に転換して以後，国内市場志向型投資を規制する面が目立つようになってきている。

フィリピンの投資政策は，1987 年オムニバス投資法と，同法に基づいて投資委員会が作成した IPP (Investment Priorities Plan, 投資優先計画)，および 1991 年外国投資法と同法に基づくネガティブ・リストから構成される。オムニバス投資法は，外資出資比率を原則 40 % 未満に制限する一方で，IPP のパイオニア業種また輸出比率 70 % 以上の非パイオニア業種に，40 % 以上の出資（最大 100 %）を認めている。

1991 年外国投資法は，オムニバス投資法の第Ⅱ部「奨励措置の適用されない外国投資」を改定して独立の法律にしたもので，A，B，C の三種のネガティブ・リストで外資参入を規制している。対象は IPP に記載されていない業種，すなわちパイオニアでも非パイオニアでもない業種である。同法は，本則で外国投資を輸出事業体（輸出比率 60 % 以上）と，国内市場向け事業体（同 60 % 未満）に分け，前者にネガティブ・リスト A，B，後者にネガティブ・リスト A，B，C を適用するとしている。ネガティブ・リスト C は国内産業を保護するためのリストで，国内向け外国投資はこれで規制可能だが，公表されたリスト C は該当分野無しであった。したがって，国内市場向け事業も最大 100 % まで外資の出資が可能となっている。

以上のように、フィリピンの外資法は、奨励法としてのオムニバス投資法、規制法としての外国投資法の二本立てになっている。しかし、奨励法の中に非パイオニア業種に関する規制的条項が入っていたり、規制法に基づいて発表された国内産業保護のためのネガティブ・リストが該当業種無しになるなど、複雑でわかりにくい。また、非パイオニアに対する輸出比率－出資比率リンク規制もある。とはいえ、大筋では、外資100%を認めている。原則自由のインドネシアと、輸出比率－出資比率リンクのマレーシア、タイの中間的政策といえよう。

インドネシアを以上3カ国と比較すると、その自由化の先進性は明瞭である。インドネシアは原則自由で、規制されるのは合弁の上限とネガティブ・リストだけである。逆に、マレーシア、タイは輸出比率に応じた規制が全体をカバーしており、基準に照らして出資比率が決まる。フィリピンはパイオニア業種を優遇する政策で、自由化が原則として確立しているわけではない。

また、インドネシアは規制を最小化しているため、最もシンプルでわかりやすい。対照的に、フィリピンは制度が複雑でわかりにくい。マレーシア、タイは制度そのものはシンプルだが、原則として規制の無いインドネシアに比べると複雑である。制度のシンプルさは、インドネシアの自由な投資環境の象徴といえよう。

3. 投資閉鎖分野

現在、インドネシアへの投資が規制されているのは、1995年投資ネガティブリスト（1995年大統領令第31号）に掲載されている分野である。ネガティブリストは、投資閉鎖分野表と小規模企業留保分野表の2種類がある。

（1）投資閉鎖分野表

投資閉鎖分野表で閉鎖されているのは34業種で、内訳は以下の通り。

100% 外資出資事業に対して閉鎖される業種（8業種）

① 港湾の建設、経営、② 公共用の発電、送電、配電、③ 通信、④ 海運、

⑤ 航空, ⑥ 飲料水の生産, 経営, ⑦ 公共鉄道, ⑧ 原子力発電

外国との合併事業に対して閉鎖される分野 (6 業種)

⑨ タクシー, バス, ⑩ 小規模海運, ⑪ 小売業, ⑫ 商業広告業, ⑬ テレビ, ラジオ放送, ⑭ 映画館

特定の条件を満たした場合以外閉鎖 (9 業種)

⑮ 粉ミルク (牧畜業との一貫生産なら可), ⑯ 製材所 (東チモール州, イリアン・ジャヤ州は可), ⑰ 普通合板 (東チモール州, イリアン・ジャヤ州は可), ⑱ 切手, 収入印紙, 紙幣, パスポート, 郵便はがきの印刷 (国営印刷会社 Pern PERURI は可), ⑲ エチルアルコール (テクニカル・グレードは可), ⑳ 爆発物等 (P. T. DAHANA と P. T. MULTI NITROTAMA KIMIA は可), ㉑ 貨物用ジェット機またはプロペラ機, ヘリコプター, 航空機用エンジン, 航空機用部品 (P. T. IPTN との共同事業は可), ㉒ アルコール飲料 (EPZ, EPTE は可), ㉓ 花火 (EPZ, EPTE は可)

絶対的に閉鎖される分野 (11 業種)

㉔ 森林伐採のコントラクター, ㉕ カジノ, 賭博場, ㉖ 海綿の採取, 利用, ㉗ マングローブ材利用の完成品, 半製品の製造, ㉘ 麻葉等の栽培, 加工, ㉙ ベニヤ製造, ㉚ ペンタ・クロロ・フェノール, ディクロロ・ディフェニール, DDT, ディルドリン, クロルデンの製造, ㉛ 亜硝酸法によるパルプ製造, ㉜ 水銀法によるクロール・アルカリ製造, ㉝ クロロ・フルオロ・カーボン (CFC/Freton) の製造, ㉞ チクロ製造およびサッカリン製造

(2) 小規模企業保留分野表

小規模企業保留分野は, 小企業と協同で行う場合にのみ開放される分野で, 37 業種が同表で指定されている。畜産, 漁業, 食品, 繊維, 農具, 工具, 手工芸品などの一部が指定されている。

小規模企業保留分野

① 非純血種の養鶏, ② 乳牛飼育, ③ エビの幼生の養殖, ④ さば, とびうお, あじ及び類似の魚の捕獲, ⑤ エビの捕獲, ⑥ カタツムリ, 鰻, ワニ, カエル

の養殖，⑦ コーラル・フィッシュの捕獲，⑧ いか，なまこ，くらげ及び類似のものの捕獲，観賞用魚の捕獲，⑨ 緑茶，丁子，胡椒，メリンジョ，シナモン，キャンドルナッツ，バニラ，カブラガ，ナツメグ，シワラン，シュガーパーム，ロンターの植林，⑩ ショウガを除く薬用作物の栽培，⑪ 果物や野菜の砂糖漬，塩漬の製造，⑫ 魚の塩漬，干物などの製造，⑬ 魚の燻製などの製造，⑭ 穀類製粉の製造（米粉，大豆粉，キャッサバの粉），⑮ 黒砂糖製造，⑯ ミソの製造，⑰ 醤油の製造，⑱ テンペの製造，⑲ 豆腐の製造，⑳ 魚，エビのペーストの製造，㉑ クエ・バサーの製造，㉒ その他の食品製造（豆製スナック，塩漬卵，ペイエク，クルプック，クリピック），㉓ 紡績業（養蚕業，絹糸，装飾繊維。総合絹織物産業を除く），㉔ 加工糸の製造（手動機械を利用した漂白糸，染色糸，その他の加工糸），㉕ 手動機械を利用した捺染繊維・加工繊維の製造（下工程と連結した場合を除く），㉖ 手染めバティック，㉗ 織物業（手動機械による織物，ゲドガン織），㉘ 手動による編み物，㉙ 伝統的な帽子（Peci, Kopiah），㉚ 石灰と石灰製品（生石灰，石膏，消石灰，農業用石灰），㉛ 家庭用の粘土製陶磁器製造（素焼きの家庭用具，素焼きの家庭用装飾品，素焼きの植木鉢），㉜ 農業用具製造（くわ，シャベル，すき，まぐわ，くまで，かなてこ，手がま，草刈機，刈取機，ネズミ取り，じょうろ，ハndsプレー，手動脱穀機，とうもろこし脱穀機，手動もみすりうす），㉝ 手工具（のみ，小型ハンマー，かんな，てこ），㉞ 刃物産業（包丁，オノ），㉟ インドネシアの伝統的な民族楽器，㊱ 他に分類されていない工芸品（植物性材料を使用する手工芸品，動物性材料を使用する手工芸品），㊲ ラタン原材の加工。

Ⅲ EPTE

EPTE は Entrepot Produksi Untuk Tujuan Ekspor の略で，輸出品生産用保税倉庫と訳すことができる。法令上の定義は「主として輸出用物資を生産するための場所または建物」（1993 年大統領令 95 号）である。申請は関税総局長経由で大蔵大臣に提出し，大蔵大臣が認可する。EPTE 認可を取得すると，輸出品の生産に必要な部品，原材料の輸入関税（BM），輸入付加税（BMT），

前払い法人税 (PPh22), 付加価値税 (PPN), 奢侈品販売税 (PPnBN) が免除され, 部品, 原材料に対する積出港での SGS 検査が免除される等の恩典が付与される。制度の発足は 1993 年 2 月の財務大臣布告 131 号だが, 実質化したのは 1993 年 6 月 10 日のパッケージからで, その後何度も改善が加えられている。1995 年 5 月 23 日規制緩和以後の内容は以下の通り。

1. EPTE の定義と資格

EPTE の定義は, 1993 年 6 月の時点では「輸出用物資を生産するための場所または建物」であったため, 100 % の輸出が義務づけられていた。例外として, EPTE から EPTE/EPZ への販売が認められていたが, これは, 販売先の EPTE/EPZ が製品を 100 % 輸出するため, 対 EPTE/EPZ 販売を完全な間接輸出とみなすことができたためである。それ以外の国内販売は一切認められていなかった。したがって, 当初は直接輸出と EPTE/EPZ 販売に専念する企業だけが, EPTE の資格を有していた。

しかし, この定義は同年 10 月の規制緩和で「主として輸出用物資を生産するための場所または建物」に変更され, EPTE は輸出実績の 25 % の数量まで国内販売を認められることになった。これは数量ベースで 100 個の輸出に対して 25 個の国内販売を認めるというものである。これ以後, 輸出実績の 25 % の数量まで国内販売する企業も, EPTE の取得が可能となった。

数量の計算は HS* 番号で行われる。したがって, 輸出製品の HS 番号と国内販売分の HS 番号は対応していなければならない。例えば, カラーテレビは 25 型でも 14 型でも HS 番号が同じなので, 25 型を輸出してその 25 % の 14 型を国内販売することができる。しかし, カラーテレビと白黒テレビは HS 番号が違うので, カラーテレビを輸出してその 25 % の白黒テレビを国内販売することはできない。したがって, 輸出実績の 25 % を国内販売する企業の EPTE 資格は, 輸出分と国内販売分の HS 番号が一致している場合に与えられる。

* HS 商品分類 : Harmonized Commodity Description and Coding System

輸出実績に算入される範囲は、制度設立以来、直接輸出に限定されてきた。すなわち、間接輸出である EPTE から EPTE/EPZ への販売は、輸出実績にカウントされていなかった。しかし、1995 年 5 月の規制緩和で、これも輸出実績にカウントされることになり、国内販売の余地が広がった。すなわち、以前は直接輸出 20 個、EPTE 販売 80 個の EPTE は、5 個しか国内販売が認められなかったが、現在では 25 個認められる。言い換えれば、直接輸出 20 個、EPTE 販売 80 個、国内販売 25 個の企業は EPTE と認められなかったが、現在では EPTE 取得の資格がある。

2. 関税など諸税の免除

EPTE を取得すると、輸出品の生産に必要な部品、原材料の輸入関税 (BM)、輸入付加税 (BMT)、前払い法人税 (PPh22)、付加価値税 (PPN)、奢侈品販売税 (PPnBN) が免除される。また、EPTE に輸入される資本財 (機械、金型等) もこの諸税が免除される。さらに、EPTE で使用される事務用品についても同様に免除される。上記の税は、すべて輸入に際してかかる税で、免税にならない場合の税率は表Ⅲ-1 の通り。

こうした、免税措置は直接輸出用の製品、及び EPTE 販売用の製品の生産に必要な部品、原材料に適用される。例えば、あるメーカーが製品を 20 個直接輸出、80 個 EPTE 販売する場合、合計 100 個の製品の生産に必要な部品、原材料の輸入にかかる諸税が免税になる。

しかし、国内販売用の製品の生産に必要な部品、原材料は免税とならず、すべての税が通常の税率で賦課される。例えば、あるメーカーが製品を 20 個直接輸出、80 個 EPTE 販売、25 個国内販売すると、100 個分の部品、原材料は免税だが、25 個分の部品、原材料は課税される。

また、賦課される対象は部品、原材料だが、税率は製品の税率がかかる。例えば、ある EPTE メーカーがテレビを国内販売すると、テレビ部品に対してテレビの税率がかかる。以前は、テレビの税率がそのまま適用されたため、輸入関税 0～5% のテレビ部品に、テレビの税率 40% がかかっていた。これで

表Ⅲ－１ 輸入に際して支払う税と税率

BM (輸入税) および BMT (輸入付加税)	BM, BMT とともに HS 分類された関税率表で規定。1995 年 5 月の規制緩和で、1998 年、2000 年、2003 年为目标として段階的に引き下げるスケジュールが発表された。これによれば、BM と BMT の合計税率が 20 % 超の品目は 1998 年までに 20 % 以下、2003 年までに 10 % 以下となる。また、合計税率が 20 % 以下の品目は 2000 年までに 5 % 以下になる。 このスケジュールの第 1 弾として、1995 年 5 月の規制緩和は、BM と BMT の合計税率を下記のように引き下げた (旧税率→新税率)。		
	5 %→5 % 10%→5 % 15%→10%	20%→15% 25%→20% 30%→25%	35%→30% 40%→30%
	ただし、農水産品の一部、化学・金属製品の一部、自動車は例外で、引き下げスケジュール、1995 年 5 月規制緩和の内容ともに異なっている。		
PPH 22 (前払法人税)	税法 22 条による課税。輸入業務を行う法人は、輸入時に法人税を納税しなければならない。 輸入ライセンス保有者は (CIF+BM) 価格の 2.5 % " 非保有者は (CIF+BM) 価格の 7.5 %		
PPN (付加価値税)	課税対象物資を輸入すると課税される。 10 %。		
PPnBN (奢侈品販売税)	奢侈品を輸入すると課税される。 10～35 %。		

(出所) Paket Deregulasi 23 Mei 1995, その他より作成。

は、EPTE は非 EPTE に対して競争力が無くなるため、1995 年 5 月の規制緩和で、家電製品の部品については、その完成品の税率の 30 % を課税することになった。テレビの場合は税率も 40 % から 30 % に引き下げられ、30 % の 30 % で 9 % が部品にかかることになった。

以上は、EPTE の製品の部品、原材料輸入に関する諸規定である。これらとは別に、EPTE から EPTE/EPZ に販売する製品そのものについては、PPN と PPnBN の免除がある。

3. EPTE から EPTE/EPZ への販売

EPTE から EPTE/EPZ への販売に関して、これまで述べたことを整理する

と、以下のようなになる。

① EPTE から EPTE/EPZ へ販売される製品の部品、原材料は、直接輸出の場合と同様に、輸入諸税が全て免除になる。

② EPTE から EPTE/EPZ への販売数量は、直接輸出数量とともに、国内販売数量算出の分母に算入される。

③ EPTE から EPTE/EPZ への販売は、PPN と PPnBN が免除される。

4. SGS 検査免除

インドネシアに輸入される物資は、積出港で SGS 検査を受ける義務がある。SGS 検査は、スイスに本拠を置く SGS (Societe Generale De Surveillance) と、とインドネシアのサーベイヤー・インドネシアが共同で行う検査である。これまで、インドネシア政府は SGS に検査を委託していたが、1995 年 8 月 1 日より、共同業務に移行した。

インドネシアの税関は、SGS 検査の結果報告を受けると、LPS (SGS 検査報告書) を発行する。輸入者は、LPS を他の通関書類とともに税関に提出し、荷物を受け取る。SGS 検査に 1 週間、LPS の発行に 1 週間、受け取りまでに 1 週間の、合計 3 週間が最低必要とされている。

EPTE を取得すると、この検査が免除されるため、リードタイムが輸送日数プラスアルファに短縮される。

5. 下請加工

1993 年 10 月 23 日の規制緩和で、EPTE 企業は、その生産活動の一部を非 EPTE/EPZ に委託できることになった。つまり、免税輸入した部品を EPTE 外に持ち出して、加工を委託できるようになった。委託期間は 60 日以内である。60 日を超えると国内販売とみなされ、EPTE 会社は委託に出した物資の輸入に必要な税を支払わねばならない。委託できない作業は、組み立て、品質検査、選別、包装である。

また、1994 年 6 月 27 日の規制緩和では、EPTE 外の下請け先に、機械、工

場設備を貸し出すことが認められた。つまり、免税輸入した機械、工場設備も、EPTE 外に持ち出して、下請けに使わせる事ができるようになった。ただし、貸し出しが認められる機械、工場設備は、EPTE が下請けに出す物資の製造に必要なものに限定される。

この下請け加工の制度を利用して、後述の EPTE エンジニアリングを行うことが可能である。

6. EPTE 資格を充足できない場合の対応

EPTE 資格を充足できないケースの典型として次の二つが考えられる。

① 国内販売比率が輸出の 25 % を上回る場合

1995 年 5 月の規制緩和以前は、EPTE から EPTE/EPZ への販売を国内販売枠計算の分母に算入できなかったため、国内販売比率が輸出の 25 % を上回り、EPTE 資格を充足できないケースがあった。例えば、直接輸出 20 個、EPTE 販売 80 個、国内販売 25 個の企業は、直接輸出 20 の 25 %、すなわち 5 個が国内販売枠となったため、EPTE 資格を充足できなかった。

現在は、同じケースで国内販売枠は 25 個なので問題ないが、30 個だとやはり問題になる。

② 輸出品と国内販売品の HS 番号が異なっている場合

1995 年 5 月の規制緩和で、EPTE/EPZ 販売分の問題は解決するかにみえたが、輸出品と国内販売品の HS 番号が異なっている場合は解決しなかった。例えば、同じ一つのプラスチックメーカーが VTR 用のパネルを輸出し、紡績機用のボビンを国内販売するような場合である。VTR 用のパネルを 100 個輸出しても、HS 番号が異なるボビンの国内販売枠はゼロである。このため、ボビンを 25 個国内販売すると EPTE 資格が充足できなくなる。

こうしたケースへの対応として、以下の三つの対応が行われている。① 非 EPTE 会社に EPTE DIVISION を新設、② EPTE エンジニアリング、③ EPTE 会社に国内 DIVISION を新設。以下、順にみていこう。

非 EPTE 会社に EPTE DIVISIONを新設

EPTE は定義上「会社の建物または場所」であるから、一つの会社を二つの部門に分け、かつ EPTE 部門専用の「建物または場所」を確保すれば、その「建物または場所」に対して EPTE 許可を取得可能である。前の例でいえば、一つの会社をボビン部門、VTR パネル部門に分け、後者の部門だけに EPTE 認可をとる方法である。こうすれば VTR パネル部門について EPTE の恩典を受け、ボビン部門は国内にいくらでも販売できる。実際に、日系数社がこの方法で EPTE 認可を取っている。

この方法をとる場合、具体的には以下の措置が必要になる。

① 会社を国内部門と EPTE 部門に分割する。特に部材の輸入と製品の搬出に関わる部署は別々にしておく。

② EPTE 部門専用の「建物または場所」を確保するため、EPTE 専用工場を建設し、周囲をフェンスで囲い、入り口も別に作って国内部門と完全に分離する。あるいは、一つの工場を壁で仕切って、同じように分離する。

また、EPTE 許可がおりた場合はオペレーションは以下のようなになる。

① EPTE 部門は免税、SGS 検査無しで部材を輸入し、EPTE 工場で加工、組み立てを行って輸出および対 EPTE 販売を行う。

② 国内部門は税金を支払い、SGS 検査も受けて部材を輸入し、国内部門の工場で加工、組み立てを行って国内に販売する。

この方法のメリットは、この仕組みから見て取れるように、以下の四つが考えられる。

① これまで、すべての部材輸入に際して税金を支払っていたのが、輸出品生産用部材と EPTE 販売品生産用部材には支払わなくて済むようになる。前の例でいえば、VTR パネルの部材輸入が免税となる。

② 同じく、以前は全ての部材に対して SGS 検査が必要だったのが、輸出品生産用部材と EPTE 販売品生産用部材は不要になる。同じ例でいえば、VTR パネル用の輸入部材が検査不要になる。この部分については積み込みから工場入荷までのリード・タイムが大幅に短縮され、機動的な生産が可能に

なる。

③ 全体を EPTE にした場合、国内販売は輸出実績の 25 % に制限された。しかし、この場合は国内販売部門が独立しているため、国内販売は無制限である。その結果、増大する国内需要への対応が容易になる。

④ このため、国内市場志向型のセット・メーカーもこの企業をサポート・イング・インダストリーとして利用できるようになる。また、輸出志向型 EPTE 会社にとっては、この企業の部材輸入が免税になる分だけ、この企業の製品を安く調達できるようになる。また、リード・タイムが短くなった事により、両者ともに、この企業をよりフレキシブルに活用できるようになる。

だが、この方法には、以下のようなデメリットもある。これらは、一つの会社を二つに分割するために発生する新たなコストである。

① 管理部門が二つに分かれる事で、事務関係の経費が増える。

② 新工場建設のための経費がかかる。

③ 国内用工場と EPTE 工場それぞれに設備を入れる必要があるため、設備投資が余分にかかる。

④ 規制緩和でこのような対策が必要なくなった場合、投資が無駄になる。

EPTE エンジニアリング

以上のデメリットのうち、特に ③ の問題を解決するために、EPTE エンジニアリングと呼ばれる方法が考案されている。これは、1993 年 10 月 23 日付規制緩和パッケージで認められた、EPTE 外での 60 日間の委託加工制度を活用して、設備の二重投資を最低限に抑えようとするものである。具体的には以下の通り。

① 前述のように会社を EPTE 部門と国内部門に分ける。

② ただし、EPTE 部門は国内部門で委託加工することを前提にし、最低限の機械しか入れない。

③ EPTE に輸入された部材は、できるかぎり国内部門に委託加工に出す。

④ 国内部門は、EPTE 規則に則り 60 日以内に委託加工をすませ、加工品を EPTE 部門に戻す。

⑤ EPTE 部門は、最終的な加工を行って、製品を輸出または EPTE に販売する。

こうすれば、二重投資をかなり防ぐことができる。日系企業の中にはこの方法を検討中のところもあり、申請も受理される見込みである。

EPTE 会社に国内 DIVISION を新設

これは、前述のケースと全く逆のケースで、EPTE 会社に国内 DIVISION を新設するという方法である。

この場合、国内部門を完全に分離しないと EPTE の条件に違反することになる。したがって、EPTE の「場所または建物」から完全に分離された新工場を建設し、管理部門も分割する必要がある。いずれにせよ、当初の EPTE 認可を受けた際の申請内容の変更になるため、変更の許可が必要になる。実際に、日系、NIES 系数社がこの申請を計画中である。

以上、非 EPTE 会社に EPTE DIVISION を設立する場合と異なる点もあるが、基本的な考え方、設立方法、オペレーションの方法、メリット、デメリットは同じである。

IV EPZ

EPZ は、Export Processing Zone の略で、ふつう輸出加工区と訳される。ただし、インドネシア語では KB (Kawasan Berikat, 保税地区) といい、EPZ はこの公式な英訳である。英訳の方がインドネシアでも普及しているので、本稿では EPZ を使う。法令上の定義は「外国及び国内から搬入された物資に諸税が賦課されない特定の地域」(1986 年政令 22 号) である。申請は EPZ に入居した企業が公営管理会社 KBN (Kawasan Berikat Nusantara) に対して行う。KBN はワンストップ・サービスで許認可を処理する。EPZ に入居すると、EPTE と同様、輸出品の生産に必要な部品、原材料の輸入関税 (BM), 輸入付加税 (BMT), 前払い法人税 (PPh22), 付加価値税 (PPN), 奢侈品販売税 (PPnBN) が免除され、部品、原材料に対する積出港での SGS 検査が免除される等の恩典が付与される。制度の発足は 1986 年政令 22 号で、EPTE と

同様、何度も改善が加えられている。最新の改善は1995年5月23日の規制緩和である。

1. EPTE との共通点

EPZ とEPTE は、下記項目については同じ内容である。

- ① EPZ への入居資格
- ② 関税など諸税の免除
- ③ EPZ から EPZ/EPTE への販売
- ④ SGS 検査免除

2. 申請から認可までの期間

EPTE は工場ごとの認可になるため、認可は工場の検査が済んでからになる。検査が済んで直ぐ認可される訳ではないから、さらに待たねばならない。工場が出来上がれば資本財を入れたいところだが、恩典がつかないので待つしかない。EPZ は、こうした申請は不要で、一般の会社設立手続きと EPZ への入居手続きだけでよい。早く、しかも手続きに悩まされることなく進出したい場合は EPZ が有利である。

3. KBN のワンストップ・サービス

また、KBN 事務所で許認可手続きのワンストップサービスを受けられることも、EPTE には無いメリットである。輸出入手続きだけでなく、大蔵省、商業省、工業省、労働省、BKPM D の5省庁に関する手続きが可能で、大部分の手続きをここで処理できる。EPTE に付属するのは税関事務所だけなので、こうしたサービスは受けられない。

4. EPZ のフレキシビリティ

EPTE と比較しての EPZ のデメリットは、そのフレキシビリティの低さであろう。EPTE は工場単位で認可されるため、国内販売を増やしたい場合

EPTE の認可を返上するだけでよい。しかし、EPZ だと工場の移転または新設が必要になる。また、EPTE の場合は、① 非 EPTE 会社に EPTE DIVISION を新設、② EPTE エンジニアリング、③ EPTE 会社に国内 DIVISION を新設するなどして、EPTE 恩典を受けながら国内販売を拡大できるが、EPZ ではこうした対応はできない。フレキシビリティでは EPTE に優位性がある。しかし、将来的にも国内拠点への転換の可能性が無い場合には、EPZ には EPTE に無いメリットがあるため、EPZ に優位性がある。進出企業は、その進出のコンセプトにあわせて、EPZ, EPTE の選択を行えば良い。

V インドネシアの労働コスト

1. NIES, ASEAN の中で最も低い労働コスト

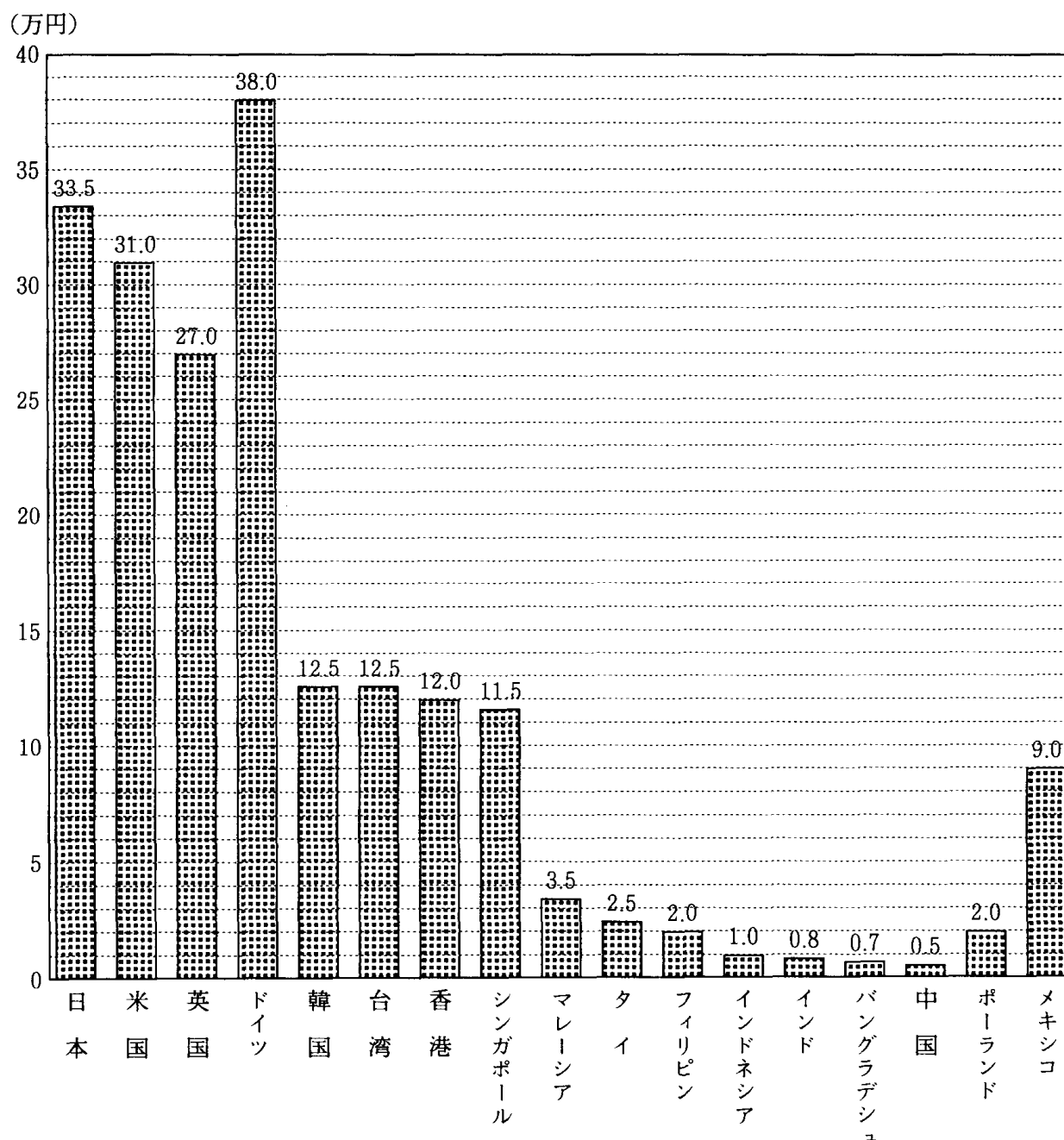
インドネシアの労働コストは、図V-1 にみられるように、NIES, ASEAN の中で最も低い。NIES 各国は月額 12 万円前後で、日本との比較では依然 1/3 程度と低いが、インドネシアとの比較では 12 倍にも達する。労働集約的産業の立地先としては、NIES の競争力は著しく低下している。

ASEAN ではマレーシア 3 万 5,000 円、タイ 2 万 5,000 円、フィリピン 2 万円、インドネシア 1 万円の順で、NIES との比較では ASEAN 内の格差は小さいが、それでも、マレーシアはインドネシアの 3 倍以上となっている。労働コストだけ考えれば、ASEAN 内でのインドネシアの優位性は明白である。

インドネシアのコンペティターは、8,000 円のインド、7,000 円のバングラデシュ、5,000 円の中国である。インドネシアは、NIES, ASEAN グループとみるよりも、インド、バングラデシュ、中国のグループと見たほうが妥当である。そして、このグループ内での比較では、インドネシアは相対的に賃金水準が高い。格差はそれほど大きくないが、中国との比較では 2 倍である。

中国は国土が広く、沿海部と内陸部の格差が大きいため、賃金の高い沿海部との比較では、インドネシアとの格差はかなり縮まると考えられるが、それでも若干は高いといえよう。したがって、インドネシアで中国に対抗するコスト競争力を出すためには、部品、原材料の調達コストを引き下げる必要がある。

図V-1 各国のおおよその平均賃金 (月額)



(注) 賃金には、全ての定期的支払い、超過勤務手当、ボーナス、生活手当などを含む。年額を12で除して月額を算出。

(労働) 大臣官房国際労働課編著『平成6年版海外労働白書』日本労働研究機構。

特に、グローバルな競争力を要求される輸出産業では、その必要性が高い。インドネシアの場合、関税面ではEPTE、EPZを活用すれば免税されるので、絶対的な部材のコストが焦点になる。この点では、日本からの輸入が単価、為替両面で最もコストが高く、ASEAN 域内調達やインドネシア国内からの調達

が必要になる。特に、インドネシア国内から調達できれば、為替変動の影響を受けず、単価も安くできる可能性が高く、最も期待がもてる。問題は品質と納期で、ローカル・サポーティング・インダストリーを活用する場合は、発注、受注を通じた関係の中で育てていく必要がある。日本の部品、原材料メーカーの進出に期待する場合は、品質と納期の心配は無いが、1人で現地人100人分といわれる日本人駐在員の経費などで、若干コストは高くなる。この両方を組み合わせて、部材の確保を図ることが課題となろう。

なお、図V-1は、最新の『海外労働白書』から作成したが、数値は1991年のものでやや古い。しかし、その後の円高が各国の賃金上昇を相殺している面もあり、現在でもおおよその妥当性はあるとみられる。ただ、厳密には各国毎に統計の取り方が異なることもあり、絶対額は参考程度と考えるべきで、ここで述べたことは基本的な傾向として理解して頂きたい。

2. 日系企業の平均的な給与

前項では、インドネシア側の統計に基づいて日本の労働省が作成した資料をベースに、インドネシアの平均賃金を各国と比較した。ここでは、対象を日系企業に限定して、平均的な給与をみていく。

表V-1は、JETRO ジャカルタ・センターが1994年11~12月に行った調査結果を整理したもので、職種別平均給与と、学歴別初任給である。賃金の範囲は基本給、諸手当、賞与で、厚生費は除いてある。職種別では工場従業員が月額約25万ルピアで、円換算で約1万2,000円となっている。日系企業の場合、工場従業員はほとんどが高校卒のため、これは高卒者の給与とみてよい。このクラスは労働力供給も充分で、確保は容易である。事務員になると工場従業員の1.5倍程になり、学歴も高校卒だけでなく、大学卒を採用するケースも出てくる。このクラスでも、労働力供給そのものは充分で採用は難しくない。しかし、低いコストで優秀な人材を採用するとなると、多少難しくなる。

課長級になると、給与は一気に跳ね上がり、月額100万ルピアを超え、平均で月額約135万ルピアに達する。工場従業員の5倍以上である。学歴はもちろ

表 V-1 日系企業の平均的な給与と初任給

平均的な給与額 (月額)		
クラス	ルピア	円換算
工場従業員	248,000	11,800
事務従業員	417,000	19,900
課長級	1,364,000	65,000
部長	2,436,000	116,000

平均的な初任給額 (月額)		
学歴	ルピア	円換算
高校卒	200,000	9,500
大卒/事務系	491,000	23,400
大卒/技術系	537,000	25,600

(注1) 調査は1994年11～12月に、JETROジャカルタセンターが行い、日系企業現地法人174社が回答した。

(注2) ルピア建ての平均値は1,000ルピア未満を四捨五入した。円換算レートは1円=21ルピア (IMF *International Financial Statistics* の1994年平均, 1ドル=102円=2161ルピア)。100円未満を四捨五入した。

(出所) JETRO『1994年日系企業(製造業)実態調査インドネシア編』より作成。

ん大学卒で、しかもジャワ島内の国立大学からの採用が中心になる。日系企業の採用が多いのは、ジャカルタのインドネシア大学 (Universitas Indonesia, UI), バンドンのバンドン工科大学 (Institute Teknologi Bandung, ITB), パジャジャラン大学 (Universitas Padjadjaran, UNPAD) などである。このクラスは売り手市場になっており、また、引き抜きもあるため、優秀な人材を採用して定着させるには工夫が必要である。

部長級では、平均給与が月額約250万ルピアに達し、工場従業員の10倍近くになる。採用、定着には、課長級以上の工夫が必要となろう。

学歴別の初任給では、高校卒が月額20万ルピア、大学卒事務系が約50万ルピア、同技術系が約54万ルピアとなっている。すでに述べたように、高校卒は工場従業員として採用されることが多い。他の発展途上国では、中学卒を工

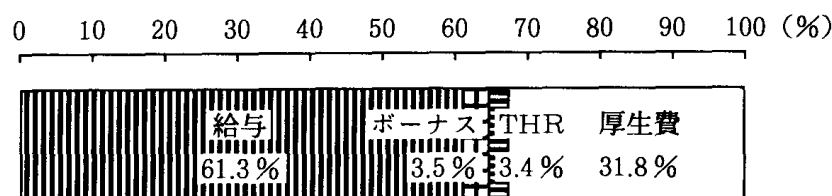
場従業員として採用するケースが多いため、これはインドネシアの特徴といえる。コスト的には、高校卒の初任給は大学卒の半分以上で、非常に安い。

以上は、インドネシアの日系企業の賃金（基本給、諸手当、賞与の合計）の特徴であるが、労務費としては、このほかに厚生費がかかる。そこで次に、これを含めた日系企業の労務費全体の特徴をみていこう。

3. 日系企業の平均的な労務費の構成

図V-2は、ジャカルタの日系企業41社に対する調査結果で、調査時点は1994年11月である。これによれば、労務費に占める給与（基本給、諸手当、残業手当の合計）は労務費全体の6割ほどで、残りの4割をボーナス、THR、厚生費が占める。このうち、厚生費は全体の3割に達し、労務費に占める割合が高い。

図V-2 日系企業の平均的な労務費の内訳 (1)
(1994年)



(注) 給与は基本給、諸手当、残業手当の合計。

(出所) 産業別懇談会（インドネシア）資料より作成。

表V-2は、同じ調査で労務費の内訳を細かくみたものである。この資料の金額は、日系企業のインドネシア人従業員に支払った金額を、インドネシア人従業員数で単純に除したもので、職種の違いを無視した単純平均である。しかし、各企業とも工場従業員の比率が圧倒的に高いため、工場従業員にかかる労務コストの内訳とみることもできる。

表V-2によれば、ベースになる基本給が約24万ルピア、手当が各種合計で約11万ルピアになり、残業手当を除いた給与総額は月額約35万ルピア、1万6,700円となる。諸手当の総額が基本給の半分弱、給与総額の1/3弱になっており、以外に多いのが注目される。これらの諸手当のほとんどは、残業

表V-2 日系企業の平均的な労務費の内訳 (2)
(従業員一人当たり/1ヵ月)

		ルピア	円換算
給与	基本給	239,400	11,400
	役付手当	17,700	800
	皆勤手当	6,700	300
	家族手当	6,400	300
	交替手当	8,500	400
	食事手当	27,100	1,300
	通勤手当	23,500	1,100
	その他手当	20,600	1,000
	小計 (残業除く)	349,900	16,700
	残業手当	134,300	6,400
	小計 (残業込み)	484,200	23,100
ボーナス	1ヵ月換算	27,900	1,300
THR	1ヵ月換算	27,200	1,300
厚生費	1ヵ月換算		
	医療費		
	治療費	14,600	700
	薬代	7,900	400
	健康診断	1,500	100
	その他	700	0
	小計	24,700	1,200
	社会保険	138,000	6,600
	通勤バス		
	償却費	13,600	600
	燃料費	6,100	300
	修繕費	5,500	300
	レンタル料	3,300	200
	保険料	2,100	100
	その他	400	0
	小計	31,100	1,500
	食事補助	23,100	1,100
	報奨制		
	優秀賞	100	0
	勤勉賞	1,600	100
	提案賞	1,400	100
	健康賞	5,400	300
	勤続	500	0
	その他	200	0
	小計	9,100	400
	所得税	16,000	800
	その他	9,000	400
	小計	251,100	12,000
総計		790,400	37,600

(注1) 調査は産業別懇談会 (インドネシア) が, 1994 年 11 月に行い, 日系企業現地法人 41 社が回答した。

(注2) ルピア建ての平均値は, 1,000 ルピア未満を四捨五入した。円換算のレートは 1 円 = 21 ルピアで, 100 円未満を四捨五入した。

(出所) 産業別懇談会 (インドネシア) 資料より作成。

手当と異なり固定的に支払われているため、基本給と同様に経常的なコストになる。ただし、調査に回答した企業がこれら全ての手当を払っているわけではなく、また、役付手当のように一般従業員に支払われていないものもある。この分を差し引けば、諸手当の合計は幾分少なくなる。

残業手当は、94年の1ヵ月当たり平均で13万4,000ルピア程であった。残業手当は残業時間に応じて変動し、残業時間は景気や需給に応じて変動するから、13万4,000ルピアという数字は、94年の数字として理解する必要があるが、これを含めた94年の給与の合計は、48万4,200ルピア、2万3,100円であった。おおよそ、50万ルピア、2万円強と考えておけば良いだろう。

なお、残業手当の割増率は、平日の場合、最初の1時間が基本賃金の1.5倍、以後その2倍、休日、祭日の場合、最初の7時間は基本賃金の2倍、以後はその3倍となる。また平日、休日とも最低の支払いは3時間超となり、1時間の残業でも3時間分保証する必要がある。時間あたり基本賃金の算出法は、月給の場合、その $1/173$ 、日給の場合その $2/30$ である。

ボーナスは年1回で、基本給の1.5ヵ月分ほど払っている所が多い。インドネシアではこの他にTHR (Tunjangan Hari Raya の略、テー・ハー・エルと発音する) という特別手当がある。これは、イスラム教の断食月が終わると、日本のお盆のように故郷に帰る習慣があり、そのための費用を支給するという趣旨の手当である。断食月はイスラム暦に基づいており、支給の月は毎年1ヵ月程度ずれる。支給額はボーナスとほぼ同じである。

厚生費は、医療費、社会保険、通勤バス、食費補助、報奨費などがあり、トータルするとかなり大きい。従業員1人当たり1ヵ月平均で25万ルピアの負担になる。特に大きいのが社会保険費で全体の半分を占める。

以上、給与、ボーナス、THR、厚生費を合計すると従業員1人当たり1ヵ月平均の労務費は約80万ルピア、3万7,600円強となる。

4. 最低賃金の水準

インドネシアの賃金を考える場合、もう一つ考慮する必要があるのが、最低

賃金である。最低賃金は、地域ごとに設置された最低賃金審議会が労働大臣に建議し、労働大臣が決定する。1989年より、罰則が導入され法的拘束力が付与された。違反すると、3ヵ月以内の禁固または10万ルピア以下の罰金となる。インドネシア政府は、最低賃金の遵守を経営者に強く求めているため、労働組合も最低賃金の遵守に関しては強硬な姿勢である。

インドネシアの最低賃金は、労働大臣が決定した金額のうち、最低75%を基本給とし、残りを固定手当で支払うものとされている。例えば、ジャカルタの場合、最低賃金は日額4,600ルピアだから、最低3,450ルピアを基本給で支払い、残りを固定手当で支払うことになる。前項でみた「基本給+残業手当を除く諸手当」が最低賃金とほぼ一致する。また、最低賃金は日額で決定されるが、月給の場合、その30日分で計算する。ジャカルタの場合、4,600ルピアの30日分で13万8,000ルピアである。

最低賃金の額は、以前は産業別、業種別に細かく決められており、また同じ州内でも地域別に異なる場合があった。しかし、1995年4月実施の最低賃金では、基本的に州別に一本化され、例外はリアウ州のバタム島と、東ジャワ州だけになった。州別の金額は表V-3の通りである。

最低賃金の額が最も高いのがバタム島で、6,750ルピア（月額20万2,500ルピア）となっている。これは、バタム島の労働力がジャワ島、スマトラ島から供給されているため、人材確保の必要上、全般的に賃金水準が高いことを反映している。次に高いのがイリアンジャヤ州で、4,750ルピア（月額14万2,500ルピア）である。日系企業の進出が多いジャカルタ首都特別区、西ジャワ州は4,600ルピア（月額13万8,000ルピア）で第3位である。しかし、同じく日系企業の進出の多い東ジャワ州は3,700ルピア（月額11万1,000ルピア）で11位、今後の日系企業の進出が期待される中部ジャワ州は3,000ルピア（月額9万ルピア）、24位で、同じジャワ島内でも格差は大きい。

前項でみたように、日系企業の高校卒の平均的な初任給は月額20万ルピアで、ジャカルタ、西ジャワの最低賃金を超えている。しかし、労働集約的産業の場合、平均を下回って最低賃金水準の初任給となっている所もある。その場

表V-3 インドネシアの地域別最低賃金
(1995年4月1日施行)

	ルピア		円換算(試算)	
	1日当たり	1ヵ月当たり	1日当たり	1ヵ月当たり
ジャワ島				
1. ジャカルタ首都特別区	4,600	138,000	219	6,571
2. 西ジャワ州	4,600	138,000	219	6,571
3. 中部ジャワ州	3,000	90,000	143	4,286
4. ジョクジャカルタ特別区	2,850	85,500	136	4,071
5. 東ジャワ州	3,700	111,000	176	5,286
スマトラ島				
6. アチェ特別区	3,500	105,000	167	5,000
7. 北スマトラ州	4,200	126,000	200	6,000
8. 西スマトラ州	3,250	97,500	155	4,643
9. リアウ州				
a. バタム島以外	4,150	124,500	198	5,929
b. バタム島	6,750	202,500	321	9,643
10. ジャンビ州	3,300	99,000	157	4,714
11. ブンクル州	3,500	105,000	167	5,000
12. ランプン州	3,500	105,000	167	5,000
13. 南スマトラ州	3,500	105,000	167	5,000
カリマンタン島				
14. 西カリマンタン州	3,500	105,000	167	5,000
15. 東カリマンタン州	4,200	126,000	200	6,000
16. 中部カリマンタン州	3,700	111,000	176	5,286
17. 南カリマンタン州	3,500	105,000	167	5,000
スラウェシ島				
18. 北スラウェシ州	3,250	97,500	155	4,643
19. 中部スラウェシ州	2,800	84,000	133	4,000
20. 東南スラウェシ州	3,350	100,500	160	4,786
21. 南スラウェシ州	3,100	93,000	148	4,429
その他				
22. マルク州	3,800	114,000	181	5,429
23. バリ州	3,900	117,000	186	5,571
24. 西ヌサトゥンガラ州	2,950	88,500	140	4,214
25. 東ヌサトゥンガラ州	2,900	87,000	138	4,143
26. イリアンジャヤ州	4,750	142,500	226	6,786
27. 東チモール州	3,800	114,000	181	5,429

(注) 円換算レートは、1円=21ルピア。

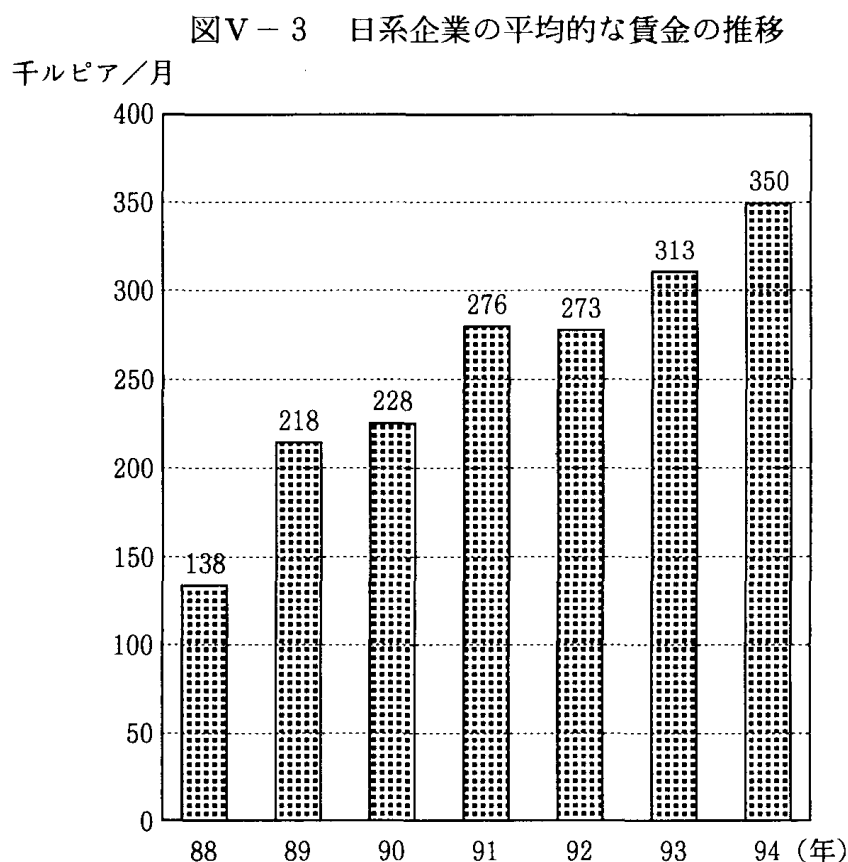
(出所) 労働大臣布告各号より作成。

合、最低賃金の引き上げがほぼ毎年行われ、引き上げ率も大きいため、最低賃金の引き上げに連動させて大幅な賃上げを迫られるケースもある。また、最低賃金の低い州は、それに連動して全般的な賃金水準も低い。したがって、最低賃金は従業員の賃金決定に現実的な意味を持っており、投資先の決定にあたっては十分な検討が必要である。

上述のように、東ジャワ州や中部ジャワ州は、最低賃金が相対的に低い。また、両州の最低賃金は中国沿海部の賃金と同等か多少安いとみられ、国際比較でも魅力的である。総合的なコスト競争力を重視した投資の場合、東ジャワ州や中部ジャワ州は、十分な検討が必要といえよう。

5. 日系企業の賃金の推移

図V-3は、日系企業の賃金上昇の推移をみたものである。資料は、図V-



(注) 賃金は基本給と諸手当の合計で、残業手当は含まない。

(出所) 産業別懇談会 (インドネシア) 資料より作成。

2, 表V-2と同じく, ジャカルタの日系企業41社に対する調査結果である。この図の賃金は, 基本給と諸手当の合計で, 残業手当は含まれていない。

この図から読み取れるように, 日系企業の賃金上昇率は高く, 1994年と1988年の比較では, 2.5倍, 6年間の年平均上昇率は, 42%に達する。インドネシアに限らず, 発展途上国の労働コストは経済成長に歩調を合わせて上昇していくものであり, インドネシアもその例外ではない。しかし, この時期の物価上昇率は年率10%程度だから, 賃金の上昇率はかなり高い。

既にみたように, 現在のインドネシアの賃金は, NIES, ASEANの中で最も安く, 中国と競合する位置にある。また, ルピアが下落しているため, 円換算, ドル換算の労働コストの上昇はそれほどでもない。NIES, ASEAN, 中国の労働コストも上昇中である。したがって, インドネシアの賃金上昇率の高さは, 総合的に考えると, みかけの上昇ほど深刻ではない。しかし, 長期的に考えると, 労働コストの安さだけに依存した投資は, いずれ問題が出てこよう。部材コスト引き下げのためのサポーター・インダストリーの確保が欠かせないし, 賃金水準の低い東ジャワ, 中部ジャワへの投資なども充分検討する必要がある。

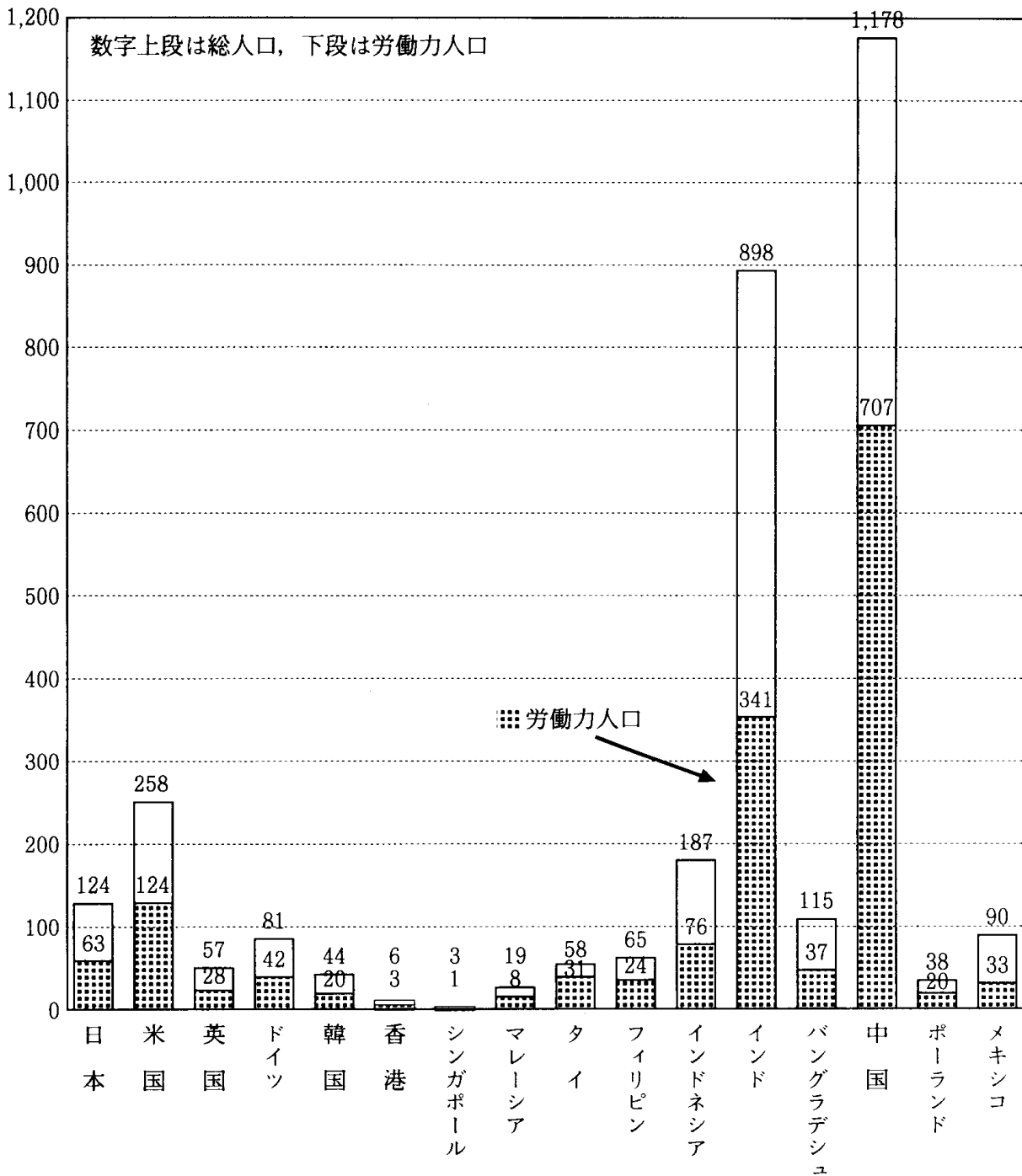
VI 世界第4位の人口

図VI-1は, インドネシアの人口および労働力人口を, 各国と比較したものである。数字は世界銀行の“World Table 1995”からで, 1993年のものである。これによれば, 1993年のインドネシアの人口は1億8,700万人で, 世界第4位である。世界第1位は約12億人の中国, これに約9億人のインド, 2億6,000万人のアメリカが続いている。

NIESとの比較では, 最も多い韓国でも4,400万人と, インドネシアの1/4以下である。最も少ないシンガポールは, 総人口が300万人弱である。インドネシアは第6次5ヵ年計画(1994年度~1998年度)で, 労働力人口の増加を年間250万人と推計している。したがって, シンガポールの総人口は, インドネシアの1年間の労働力増加分にほぼ等しい。

図VI-1 各国の総人口と労働力人口 (1993 年)

(百万人)



(出所) World Bank “World Table 1995” より作成。

ASEAN では、インドネシアに次いで人口の多いのがフィリピンである。しかし、そのフィリピンでも人口は6,500 万人で、インドネシアの1／3 程である。マレーシアは80 年代後半に日系企業の進出が進んだが、人口が1,900 万

人、労働力人口は800万人で、労働力不足が深刻化している。90年代にインドネシアに進出した日系企業は、こうしたNIES、ASEANの労働力不足を懸念して、インドネシアを選んだ所も多い。

中国、インドとの比較では、インドネシアの人口は多くない。しかし、インドネシアの現在の発展段階からみれば労働力供給は充分で、かなり遠い将来まで労働力の確保は問題ないだろう。

表VI-1は、ジャワ島の五つの州、特別区の人口等をみたものである。ジャワ島の人口は、1995年の推計値で1億1,500万人に達しており、全インドネシアの人口の6割が集中している。最も多いのが西ジャワ州の約4,000万人で、次いで東ジャワ州の3,400万人、中部ジャワ州の3,000万人と続く。このうち、東ジャワ州と中部ジャワ州は、人口そのものは西ジャワ州より少ないが、西ジャワ州ほど企業の進出が進んでいないため、労働力供給の余力は大きい。そのことが、最低賃金の低さにも反映しており、大量の労働力を必要とする産業や、コストを重視した投資には好適である。

表VI-1 ジャワ島各州の人口、一人当たりGDP、最低賃金

	人口 (万人)	1人当たり GDP (米ドル)	最低賃金 (ルピア)
① ジャカルタ首都特別区	916	1,780	4,600
② 西ジャワ州	3,934	510	4,600
③ 中部ジャワ州	2,969	460	3,000
④ ジョクジャカルタ特別区	292	420	2,850
⑤ 東ジャワ州	3,389	570	3,700

(注) 人口は1995年推計値、一人当たりGDPは1992年、最低賃金1995年4月適用。

(出所) BPS *Proyeksi Penduduk Indonesia 1990-2000*, 大蔵省 *Nota Keuangan 1995/96*, 労働大臣布告。

Ⅶ 労働力の質

1. 教育水準

労働力の質を考える場合、まず重要なのは教育水準であろう。そこで、インドネシアの就学率と進学率を整理した、表Ⅶ-1をみてみよう。資料は第6次

表Ⅶ－1 就学率と進学率
(1993 年)

	小学校	中学校	高校	大学
教育文化省管轄	SD	SMP	SMA, SMK	短期大学, 大学
宗教省管轄	MI	MTs	MA	宗教短大, 大学
在学期間	6 年 (義務制)	3 年	3 年	3 年, 5 年
就学年令	7～12 才	13～15 才	16～18 才	19～24 才
就学年令人口	26,810.3 千人	13,243.7 千人	12,378.7 千人	21,597.0 千人
就学年令生徒数	25,074.5 千人	5,279.4 千人	3,052.8 千人	n.a.
就学年令就学率	93.5 %	39.9 %	24.7 %	n.a.
総生徒数	29,461.8 千人	6,976.1 千人	4,108.5 千人	2,273.2 千人
総就学率	109.9 %	52.7 %	33.2 %	10.5 %
進学率	—	66.6 %	77.8 %	41.0 %

(注1) SD : Sekolah Dasar : 普通小学校
MI : Madrasah Ibtidaiyah : イスラム教小学校
SMP : Sekolah Menengah Pertama : 普通中学校
MTs : Madrasah Tsanawiyah : イスラム教中学校
SMA : Sekolah Menengah Atas : 普通高校
MA : Madrasah Aliyah : イスラム教高校
SMK : Sekolah Menengah Kejuruan : 職業高校
短大 (3 年制) : Akademi : 文科系短期大学, Politeknik : 技術系短期大学
大学 (最短修学年限 4 年) : Sekolah Tinggi : 単科大学, Institute : 専門大学,
Universitas : 総合大学
大学院 : Pascasarjana : 大学院 Strata 2 : 修士課程 (最短修学年限 2 年),
Strata 3 : 博士課程 (同 2 年)

(注2) 就学年令就学率 (APM 比率) = $\frac{\text{就学年令生徒数}}{\text{総就学年令人口}}$

総就学率 (APK 比率) = $\frac{\text{総生徒数}}{\text{総就学年令人口}}$

(出所) REPELITA-VI (第 6 次 5 ヶ年計画)。

5 ヶ年計画で、数字は 1993 年のものである。インドネシアの教育制度は、教育文化省管轄の SD, SMP, SMA, SMK, 短大, 大学と、宗教省管轄の MI, MTs, MA, 宗教短大, 宗教大学に分かれている。しかし、基本的なカリキュラムに大きな違いはなく、在学期間、就学年令なども同じである。在学期間、就学年令ともに、日本とほぼ同じであるが、大学の平均的な在学期間は 5 年間である。

義務教育は、小学校(SD, MI)までで、就学年令(7~12才)の就学率は、93.5%となっている。しかし、7才未満、13才以上の生徒もあり、総就学率は109.9%に達する。若い世代の義務教育は、ほぼ100%達成されているとみてよい。

中学校(SMP, MTs)への進学率は、66.6%である。就学年令(13~15才)の就学率は39.9%、13才未満、16才以上の就学者も含めた総就学率は、52.7%である。したがって、若い世代の5割以上が中学校教育を受けていることになる。インドネシア政府の計画では、第8次5ヵ年計画の最終年度(2008年)までに、中学校の義務教育を完全実施する計画である。

高校(SMA, SMK)への進学率は77.8%である。就学年令(16~18才)の就学率は24.7%、総就学率は33.2%である。日系企業は高校卒を工場従業員の応募資格とするケースが多いが、このデータでみる限り、若い世代の3人に1人が高校教育を受けており、供給は充分といえよう。また、日系企業は、給与水準が高く、福利厚生も充実しているため、転職も少ないようである。

大学進学率は41.0%で、総就学率は10.5%である。就学率だけをみると、若い世代の10人に1人が大学教育を受けており、供給は充分のように見える。しかし、インドネシア大学、バンドン工科大学、パジャジャラン大学、ガジャマダ大学、アイルランガ大学など、日系企業のニーズに適合するレベルの大学の卒業生は限られており、売り手市場になっている。また、このクラスは転職も多く、採用後の定着にも配慮が必要である。

2. イスラム教

インドネシアは、信教の自由を認めているため、国民はイスラム教、キリスト教、ヒンズー教、仏教など多様な宗教を信仰している。しかし、国民の大多数はイスラム教徒で、1990年の国勢調査では人口の87%がイスラム教徒であった。キリスト教徒は10%、ヒンズー教徒は2%、仏教徒は1%にすぎない。

したがって、インドネシアの労働力の質を考える場合、彼らの多くがイスラム教徒であることを考慮しておく必要がある。イスラム教は日本ではなじみの

薄い宗教であり、日系企業の場合、特に注意が必要である。イスラム教徒の特徴のうち、インドネシアでのビジネスに関係すると思われる点は以下の通り。

(1) 日本人の宗教観とイスラム教徒の宗教観の違い

イスラム教徒は、唯一絶対の神、アラーを信仰している。イスラム教徒はアラーだけを信仰し、アラー以外を崇拝することは禁止されている。この唯一絶対という発想は、日本人には理解しにくい。日本人は、誕生、結婚、死去にあたり様々な宗教に関わるのが通例であり、神社に御参りする人が、キリスト教会で結婚式を挙げ、仏式で葬式をあげることも珍しくない。宗教のプライオリティーは一般に低く、逆にビジネスのプライオリティーが高い。しかし、イスラム教徒は、アラーへの信仰が絶対であり、仕事はそれ以下の意味しかもたない。日本的な仕事優先の発想は、イスラム教徒には通用しない。

(2) 1日5回の礼拝

コーランには、礼拝を奨励する文言が何箇所もあり、イスラム教徒は礼拝を義務と解釈している。コーランには礼拝の回数、時間に関する明確な規定はないが、現在では、1日5回、夜明け前、11時30分頃、3時30分頃、6時頃、夜に礼拝するスタイルが確立している。礼拝の場所は、コーランでは特に定められていないが、マスジッド（イスラム寺院）、ムショラ（礼拝室）での礼拝を希望する信者が多い。礼拝にあたっては、手足等を洗浄することになっている。礼拝時間は5分から10分程度である。ただし、金曜日には、11時30分の礼拝を1時間ほどかけて入念に行うことになっている。

この5回の礼拝のうち、11時30分、3時30分の礼拝が、勤務時間と重なるため、企業は礼拝時間を確保する必要がある。上に述べたように、イスラム教徒は信仰を仕事に優先させる発想を持っており、礼拝を保障しないと争議の原因になることがある。また、礼拝しないと落ち着かず、作業の効率や安全に影響する。さらに、明確な礼拝のルールを確立していないと、遠くのマスジッドにでかけて帰りが遅くなることもある。

現在では、日系企業のほとんどが工場内にムショラを設け、交替で礼拝するなどのルールを確立している。また、大型のマスジッドを工場内に建てている企業もある。こうした対策を施せば、礼拝時間は最小で済み、作業への影響も少ない。敬虔なイスラム教徒ほど、モラルも高く、仕事も真面目であるため、イスラム教と上手につきあえば、労務管理全般がスムーズに進む。

(3) 断食

イスラム教徒は、イスラム歴第九月（断食月、ラマダン）の1ヵ月間、断食（プアサ）を行う。断食期間は、夜明け前に朝食をとった後、日没まで一切の食事をとらず、水も飲まず、唾も飲み込まない。日没後、ようやく食事となる。したがって、勤務時間中の集中力、気力などの低下は、ある程度避けられない。事故に対する注意も普段以上に必要になる。しかし、断食はイスラム教徒にとって最大の精神修養の機会であり、断食にしっかり取り組ませた方が、モラルは向上する。

なお、病気、生理中、妊娠中、海外旅行中の者は断食を免除される。また、断食期間の一部を別の期間に移すことも認められている。

(4) ジルバと制服

敬虔なイスラム教徒の女性は、髪と肌を男性にみせない。このため、頭にジルバ（Jilbab）と呼ばれるベールを被り、長袖、長ズボンを着用する。彼女たちは、就業時間中もこの服装を守ろうとするため、無理に制服を着用させようとするとトラブルになる。しかし、ジルバは巻き込み事故の危険もあるため、職場によっては、安全か宗教かという問題が生じる。この場合に、無理に配置転換すると反発が出る。

日系企業は、敬虔な女性従業員のために、① ジルバ、長袖、長ズボンの制服を特別に用意し、ジルバの先を上着に入れさせたり、② 半袖の制服の上着の下に長袖の着用を認め、ズボン、ベールは自由（ただし、ベールの先は上着の中に入れる）としている所が多い。いずれにせよ、独自の対策が欠かせない。

(5) その他の習慣

その他、日本人が注意すべき宗教上の習慣として、以下の点がある。

① 左手が不浄の手とされていること。これは、イスラム教の教義からくる面だけでなく、排便後、紙を使わず左手で洗浄するという生活習慣の結果でもある。左手での握手は禁物である。

② 豚肉を食べず、豚を使ったハムなども食べない。また、厳密には、イスラム教の教義に従った方法で屠殺された肉以外は食べない。インドネシアは、人口の3%程度が中国系と推定され、中華料理店もあるが、中華料理は豚肉を使っていることが多く、イスラム教徒は食べられるメニューが限定される。

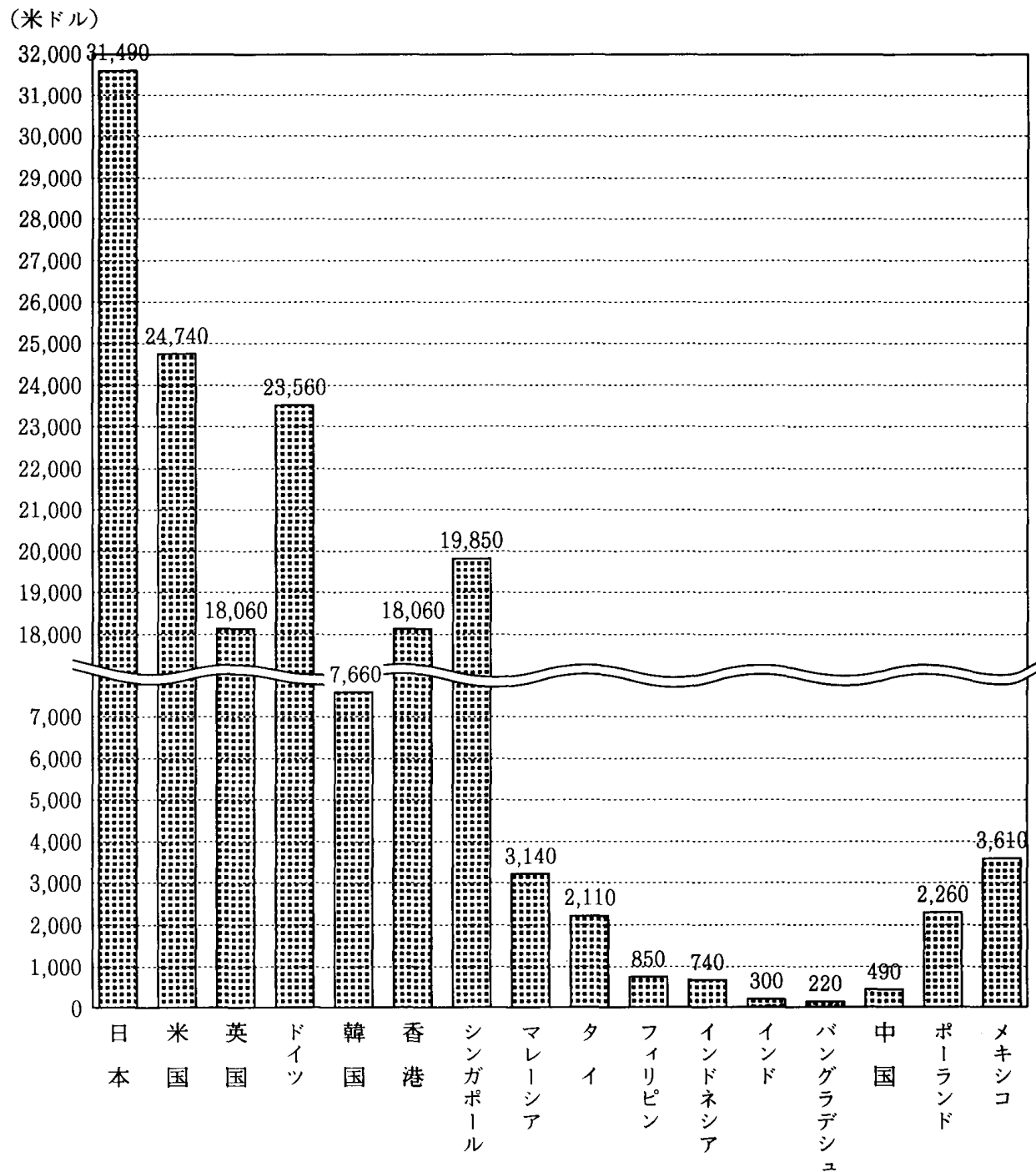
③ アルコール類を飲酒して酔うことが禁止されている。敬虔な信者は一切アルコール類を口にしない。ただ、コーランで禁止されているのは「飲酒」ではなく「酔うこと」であるとの解釈もあり、軽い乾杯程度は許容されている。しかし、日本人のように飲みながら会食するという習慣はないので、注意が必要である。

VIII 3,000 ドルを超えたジャカルタの1人あたり GDP

既にみたように、インドネシアの人口は世界第4位であり、人口面からみた市場の将来性は高い。しかし、市場としての可能性は、1人あたりの所得が一定水準に達し、現実の購買力となった時にはじめて現実のものとなる。1人あたりの所得をみる場合、指標となるのは賃金水準と1人あたり GNP である。

賃金水準は、すでにみたように、1人あたり月額1万円程度で、NIES、ASEAN の中で最も低い。これは、インドネシアを輸出拠点とみた場合、極めて魅力的な水準であるが、市場としての評価は逆になる。しかし、中国との比較では、2倍の賃金水準で、市場としての評価は相対的に高い。1人あたり GNP は、740 ドル (1993 年、世界銀行推計値) である。これも、賃金水準と同様で、NIES、ASEAN の中で最も低く、中国よりは高い (図VIII-1)。

通常、一国の市場が消費財市場として立ち上がるには、1人あたり GNP が 2,000 ドルを超える必要があると言われている。740 ドルという水準は、中国

図Ⅷ-1 各国の一人当たり GNP
(1993 年)

(出所) World Bank “World Table 1995” より作成。

より高いというものの、依然として低い。インドネシア政府の計画では、1人あたり GDP を第9次5ヵ年計画の最終年度（2013年度）までに1,816ドル、第2次25ヵ年計画（1994～2018年度）の終了までに2,631ドルまで引き上げ

るとしている。国全体としてみた場合は、かなり長期的な展望が必要なことがわかる。

しかし、対象をジャカルタ周辺に限定すると、違った現実がみえてくる。インドネシア大蔵省の推計（表VI-1）では、ジャカルタの1人あたりGDPは、1992年に既に1,780ドルに達しており、1994年には3,000ドルを超えた。ジャカルタの人口は900万人（中央統計局推計）であり、マレーシアの総人口の約半分である。ジャカルタだけでも市場規模は大きい。しかも、ジャカルタ周辺のボゴール、タンゲラン、ブカシなどは、行政上は西ジャワ州に属するが、経済上はジャカルタと一つの経済圏を形成している。インドネシアでは、この地域をJABOTABEK（Jakarta, Bogor, Tangeran, Bekasiの略称）と総称し、急速に発展する経済圏として注目している。さらにこの経済圏は東のカラワン方面にも拡大しており、市場の拡大は続いている。この地域だけでも、ASEANの1国に匹敵する消費市場が形成される可能性があり、消費市場としての魅力は大きい。

筆者は、1994年9月から1995年9月まで、鹿児島県立短期大学からインドネシア・パジャジャラン大学経済学部付属経済研究所に、客員研究員として留学した。このうち、1994年9月から1995年2月までは文部省在外研究員も兼務した。本稿は、この期間に行った現地調査の成果の一部である。