

徒然草

世界で一番起業しやすい国はインドネシア？

松井和久

チーフコンサルタント
インドネシア総合研究所

2011年5月25日、何気なく聞き流していたBBCニュースに耳を疑った。「2010年に24カ国、24,000人を対象とした調査によると、世界で最も起業しやすい国はインドネシア」というのである。以下、アメリカ、カナダ、インド、オーストラリアという順番である。この調査では、(1)イノベーションに価値を認めるか、(2)事業を始めるのが難しいか、(3)事業を始める人に価値を認めるか、(4)いいアイデアを持っている人がそれをいつも形にできたか、という問いに4段階で答えてもらい、その結果の平均をとっている。調査・分析手法自体に信憑性がどれくらいあるかはさておき、「世界で一番起業しやすい国はインドネシア」という結果が出されたこと自体が、筆者にとって驚きであった。

開発援助の世界でインドネシアといえ、通常、汚職や腐敗が構造的に蔓延し、行政能力やガバナンスに問題を抱えた国と見なされる。このため、「有力者とのコネや政治家・行政官への付け届け・賄賂なしに民間企業が事業を行うのは難しい」というイメージが根強くある。世銀やUNDPなど国際機関が行政能力向上やガバナンス改善のための制度改革支援を行なってきたが、効果が上がった気配はあまりない。投資許可にかかる日数はタイやマレーシアなどよりまだ長いし、行政効率が格段に上がってもいない。インフラ整備も遅々として進まず、首都ジャカルタの交通渋滞は目に見えてひどくなっている。そんなインドネシアを見れば、どこをどう見ればインドネシアが「世界で一番起業しやすい国」になるのか、疑問をもつのは当然のことである。

ところが、実際に街中を歩いてみると、明らかな変化が見られる。不動産バブルの象徴と目され、インドネシアの至るところに投資目的で建設されたルコ（店舗兼住居）と呼ばれる物件は、数年前までガラガラの空き家状態だったのが、今はその多くが埋まり、ちょっとした飲食店や雑貨店が新しく入っている。ジャカルタだけではない。インドネシアのどの地方都市へ行っても、行くたびに小さな飲食店・商店などの数が目に見えて増えている。

なかには、支店を増やして、フランチャイズ展開する企業もいろいろと現れた。レストラン、コーヒースタンド、小食堂、洗濯物取次ぎ屋、携帯電話屋、詰め替え香水屋など、様々なフランチャイズ企業が現れ、加盟店数ではマクドナルドなど外国勢をはるかに凌駕している。今年、マレーシア進出を果たしたケバブ屋チェーンは、8年前に当時20代の若者がスラバヤで一台の屋台から始めて今や国内1000店舗となった。フランチャイズ業界は、売上でも雇用でも、今やインドネシアの商業部門を大きく支

える存在である。かつて、インフォーマルセクターに属していた雑業層の一部は、こうしたフランチャイズに取り込まれ得ることで、フォーマルセクターへ転換していったのではないかと考えられる。

このように、一般の人々の小ビジネスへの参入を支えているものは何だろうか。書店には起業向け書籍コーナーが設けられているが、ドラッカーなどの経営書と共にそこで幅を利かせているのは小ビジネスの指南本である。「100 万ルピア（約 1 万円）で始める 35 の小ビジネス」、「キロ単位洗濯屋を成功させる方法」、「300 万ルピアを元手に飲食店経営」などのタイトルが並ぶ。ここでは、たとえば豆乳の屋台を始めるのに、1 ヶ月の費用は原材料の大豆が何キロでいくら、豆乳を絞るための機材の購入費用がいくら、1 ヶ月の売上は 1 杯いくらで 1 日何杯売っていくら、1 ヶ月の利益がいくらで、損益分岐点に達するのが何ヵ月目、という記述がある。フランチャイズ企業が加盟店を募る場合も同様である。先のケバブ屋チェーンの事例では、元手の額の大小によって、固定式屋台、移動式屋台、店舗ごとにパッケージ化され、費用項目や売上試算、損益分岐点がいつ頃来るか、などについて具体的に説明するパンフが用意されている。

銀行側も、こうした小ビジネスへの融資を積極的に増やす傾向にある。1997～1998 年の通貨危機、2008 年のリーマン・ショックを経ても、中小企業は根強く生き残り、銀行に対する融資返済率も大企業より高いことがその背景にある。最大手の国営マンディリ銀行など多くの銀行は、自行の CSR を有望な小企業の事業拡大資金として提供したり、彼らを一堂に会して事業発表展示会を催したりしている。外国銀行のなかにもインドネシア国内の小企業へ融資する動きが見られる。銀行にとっても、小ビジネス重視の姿勢を示すことが銀行の企業イメージの向上に一役買っているのである。

従来型の小ビジネスに加えて、新事業を起こすイノベーション型の起業家の発掘と彼らへ資金提供を行う動きもあり、企業イメージを高めたい国内民間企業と有望な起業家を発掘したいアメリカなどの外国投資家などがその背後にいる。2011 年 6 月にバリ島で開催された USAID 主催の起業家発掘セミナーで有望起業家のコンペが行われ、優秀賞を取った起業家に対して、アメリカの投資家が資金提供をその場で約束した。こうしたコンペは、USAID も絡んで恒常的に行われ、インドネシア国内の 144 人のエンジェルがネットワークを組みながら、有望な起業家の発掘と資金提供を行なっている。

汚職やガバナンスの問題を抱えたインドネシアだが、好調な経済成長を背景に、民間では小ビジネス、フランチャイズ、イノベーション型の起業家などが意欲的に活動できる環境ができ始めている。いわば、開発援助の時代から民間投資の時代へ、官の事業に頼る時代から自ら事業を起こす時代へ変わりつつあるといってもよい。少なくとも USAID はこの変化へ対応し始めている。

では日本はどうだろうか。現状では、インドネシアへの援助削減と日系企業支援が政

策の中心である。しかし、インドネシア側で起きている動きへ十分に目を向けず、日本のインドネシアでの権益をどう守るかという狭い視点から抜け出ていないように感じるのは、気のせいだろうか。むしろ、BBCの「世界で一番起業しやすい国はインドネシア」という話を冗談で片付けるのではなく、実は本当にそうなることが日本の利益になるのではないか、という観点から、現実的な戦略を組み立てる必要があるのではないかと思うのである。