

インドネシアにおける オリックスの自動車関連ビジネス

PT. Sinar Mitra Sepadan Finance
Vice President Director

佐藤 純



インドネシアへの進出

1975年、オリックスはインドネシア中央銀行と出資比率50%ずつで合弁会社（現在のPT. ORIX Indonesia Finance、以下ORIF）を設立、その後オリックスの持分を85%まで増加させてきた。

ORIFは主に地元企業向けファイナンス・リースから事業をスタートし、その後インドネシアにおけるモータリゼーションの到来を踏まえ、自動車のオペレーティング・リース事業も展開している。オペレーティング・リースとは、リース会社がリース契約終了時の対象物件の残存価格を事前に設定し、その価格を差し引いてリース料を決定するもので、地元企業のみならずインドネシアに拠点を置くグローバル企業にも利用されている。

上記ORIFは主に法人向けに営業を行ってきたが、昨年2015年には新たに自動車ファイナンス会社、PT. Sinar Mitra Sepadan Finance（以下SMS）の85%の株式を取得することで、当地におけるオリックスグループの事業範囲を拡大させた。SMSは、個人および小規模事業主に対する中古車ファイナンスを手掛けており、これによりオリックスグループは、インドネシアにおいて法人と個人双方を対象とする自動車ファイナンス関連プラットフォームを整備することができた。



ORIX Indonesia Finance (ORIF) の本社ビル

インドネシアにおける自動車関連 ファイナンスの現状

一般的に、一人当たりのGDPが3000ドルを超えるとその国のモータリゼーションが進むと言われているが、インドネシアの場合もその水準を超えた2010年頃から新車の国内販売台数が急増し、2013年には年間販売台数が約120万台に達した。この需要を支える社会インフラとして、自動車ファイナンス会社が多数存在している。

インドネシアでは日本車の市場シェアが9割以上を占め、近隣諸国に比べても極めて高い人気を得ていることが特徴である。また、大家族での移動機会が多いライフスタイル等を背景に、三列シートのマルチ・パーパス・ヴィークル（MPV）が好まれ、日本に次ぐミニバン大国と言われることもある。MPVの人気の理由は実用性もさることながら、他車種と比べた場合の奢侈品販売税（贅沢品税）の安さ^{しゃし}も挙げられる。このことから、個人だけでなく多くの企業がMPVを利用している。

またインドネシアにおいては新車販売に加え中古車販売も活発であり、購入者の所得水準の高低や用途に応じて新車と中古車が選択されている。車齢が10年を超えるような中古車でも車種によっては根強い需要があるのが特徴の一つであり、中古車ファイナンスを手掛けるSMSにおいてもこうした需要を取り込みながら、トラックなどの商業車も含め幅広い車種を扱っている。なお、東西5000kmを超える広大な島しょ国家において、個人層や小規模事業主に対し全国規模でファイナンスを提供するためには、相応のネットワークを有する必要がある。SMSではスマトラ島北部からパプアまで100以上の支店を有しており、各支店がその地域の中古車ディーラーなどのビジネスパートナーと連携しながら、日々の営業活動を行っている。

今後のビジネス拡大に向けて

インドネシアのモータリゼーションは途上であり、中期的にさらなる販売台数拡大が予想されている。それに伴い、自動車ファイナンス市場の拡大も見込まれている。一方で、市場にはプレーヤーも数多く存在し、競争も激しい。リスクを度外視した単なる金利競争に陥らないよう、留意が必要である。そのため個人向けビジネスを主とするSMSにおいては、業務プロセス改善とIT活用による手続き迅速化によって、顧客やその窓口となる中古ディーラーに対するサービスを向上させるとともに、社内に蓄積されたデータ分析に基づく地域および車種ごとの細やかなファイナンス限度額の設定などにより、リスクのコントロールを図っている。

また、法人向けの自動車オペレーティング・リースについても単に新車販売市場の拡大に依拠するだけでは不十分であり、いかに顧客に付加価値を提供するかが重要である。オリックスグループは、自動車オペレーティング・リースを海外事業の柱の一つとしており、日本で蓄積してきた事業ノウハウとインドネシアならではのニーズとを適切に結び付けることができれば、付加価値の提供につながると考えている。

たとえば、当地では自動車の代替交通手段がないことが多く、日本以上に事故・故障時に代車を迅速に提供することが求められる。このためORIFでは緊急時に備え24時間対応のサービス窓口を設けており、事故対応や代車提供などのお客さまのニーズに添えている。もう一つの日本との大きな違いは、インドネシアは乗用車に車検が義務付けられていないことが挙げられる。このため車両の安全性担保はユーザーに委ねられてお



現地カープール（ORIF）

り、多くの車両を業務用として使用している企業にとっては、車両の安全管理は頭の痛い問題である。そこでORIFではメーカー指定の正規整備工場と提携し、メーカーが推奨する点検項目、消耗品交換頻度に応じて車両の定期メンテナンスサービスを提供している。

こうした工夫の積み重ねにより顧客から選ばれる会社となることを心掛けつつ、日々ビジネスの拡大に努めている。

終わりに

オリックスグループは世界各国で自動車関連ファイナンスに携わっており、特に新興国における需要の拡大をどう取り込んでいくかが課題となっている。人口が2億5000万人を超え、さらなる人口増加が今後も見込まれるインドネシアはその中でも重要な拠点の一つである。

新興国一般に言えることかもしれないが、当地に暮らしていると、時として変革の速度に驚かされることがある。たとえば、近年の大都市圏を中心としたバイク・タクシーの配車アプリの普及を見てもわかるように、当地では携帯端末の普及とITソリューションの拡散が急速に進んでおり、それに伴う企業・消費者行動の変革も過去の日本と比べものにならないほど早い。自動車関連ファイナンスを行ううえでも、こうした点を念頭に置いて社会に適応したサービスを提供し続けることが大切と考える。

当地の経済発展をファイナンスの面から支えながら、オリックスグループとしてもさらなる研鑽と成長を遂げたい。



Sinar Mitra Sepadan Finance (SMS)
ブアランオフィス受付