

フィリピンへ進出する企業にとって、①成長市場での事業展開、②信頼できる現地パートナーとの協業、③人口動態を踏まえた実需重視の商品設計が、海外事業成功の重要な要素と考えられます。



コンドミニアム模型



建設現場

【AMBITIOUS】

西部ガスグループの AMBITIOUS は、現地の住宅会社 Ecoverde Homes Corporation と提携して事業を展開しています。自社で住宅開発を行うのではなく、Ecoverde 社が販売した住宅に対して一定割合のコンサルティング料を受け取るモデルを採用しており、初期投資や在庫リスクを抑えた堅実な収益構造に特徴があります。

Ecoverde 社は創業 11 年で、「近代かつ手頃な価格の住宅」を強みに成長しています。人口約 40 万人のバタンガス州リパ市において、価格 500～800 万円の戸建住宅 657 戸を開発・販売中で、購入者は 20～30 年ローンが一般的です。契約後、ローン承認を確認してから着工することで、代金回収リスクを低減しています。



販売済みの住宅

住宅は三世帯同居を前提とした設計で、狭いながらも限られた床面積を立体的に活用する工夫がなされており、人口増加と工業団地の存在により実需が強く、供給不足が続く地域特性は、「実需・低リスク・現地密着」を軸とした海外展開の好事例となっています。



立体的に空間を活用したロフト、窓側ベンチ

【Brunei LNG Sdn. Bhd.(ブルネイ LNG)】

ブルネイ LNG は、ブルネイ政府、三菱商事、シェルの 3 社が出資し、56 年にわたり安定操業を続けてきた世界有数の企業です。

年間 770 万トンの生産能力を有する大規模プラントがあり、従業員約 700 名のうち約 9 割がブルネイ人で構成されています。

1969 年の会社設立以来、プラント内で水処理や自家発電設備を運用しながら、安全最優先の操業体制を確立しています。

年間輸出 LNG のうち約 65% を日本向けが占め、日本・ブルネイ両国は長期にわたり良好な関係を維持しています。



ブルネイ LNG との意見交換