

## トルコ

## クルド：イラクへのゲートウエー

イスタンブール事務所 中島 敏博

トルコに隣接するイラク北部のクルド地域にトルコ企業が積極的に進出している。政府案件や民間住宅、道路、商業施設などの建設を手掛けるとともに、現地代理店を通じ販売活動も展開している。同地域で活動する外資企業約2,000社のうち3分の2がトルコ系企業といわれる。当初、トルコ南東部のクルド系ビジネスマンによる小規模なものだったビジネスは、いまや中堅以上のトルコ企業グループによる案件に移ってきたという。

## クルドとの連携を

イラク戦争後の復興需要の拡大、2003年の対イラク制裁解除により、トルコからのイラク向け輸出が急増している。輸出品は、鉄鋼製品、セメント、ケーブルなどの建設資材・機械のほか、小麦粉、食用油などの食品、衣料品などの一般消費財が中心だ。トルコにとってイラクは中東・北アフリカ域内では最大の輸出相手国である。イラクにとってもトルコは最大の輸入相手国（大部分は原油）だ。クルド地域に限ったデータはないが、同地域はトルコにとってイラクへのゲートウエー（玄関口）である。クルド地域の需要の多くはトルコからの輸入品で賄われて

いる。自治区首都のエルビルだけでなく、ドホークなどトルコ国境に近い各都市でも「メード・イン・ターキー」が、建設および一般消費財市場を席卷している。

トルコ企業の進出に伴い、クルド自治区のトルコ人労働者の数は建設部門を中心に2万人に達したとされる。クルド地域での実務には、輸送業務に従事するドライバーをはじめ、言葉の障壁がないクルド系トルコ人が多く従事しているという。トルコ企業は、こうしたクルド地域の優位性をテコに、イラク市場全体を視野に入れている。この点は、イラク南部のバスラに拠点を置くイラン企業と好対照だ。クルド地域のビジネス界は、トルコなど国外での経験を持つ人々を中心に成長している側面もあり、トルコ同様に財閥を主体としたビジネスモデルが広がりを見せている。進出するトルコ企業も程度の差こそあれこの種の企業との連携を重視せざるを得ない。近年ではトルコ南東部の工業都市ガジアンテプの中小企業が、イラクへのゲートウエーとしてクルド地域へ進出を始めている。

## 建設企業が積極参入

活躍が最も顕著なのは建設分野だ。トルコの建設企業は1981年に初めてイラク市場に参入し、現

在はイラク北部のクルド地域だけで300社、うち自治区首都エルビルで190社の建設企業が活動している。トルコ企業は、建設を請け負うだけでなく、エルビル新国際空港、5つ星ホテル、ショッピングセンターや多くの住宅団地建設プロジェクトには同時に資金調達面でも協力している。ショッピングセンターや近代的な住宅が建設されたこれら新興地域は「ニューシティー」と呼ばれる。

ヌルソイ建設は、高級住宅コンプレックス、ナズシティーの建設（2007年）でも知られる。現在ではトルコ国境の都市ドホークの5つ星ホテル、スレイマニエの住宅、刑務所、灌漑設備、他都市での建設など幅広く事業を展開、バグダッドでもイブンシーナ病院を建設する。ユクセル建設は、ソラン・シャクラワ・ハイウエーの建設が知られる。イルジ建設も、トルコ住宅公社（TOKI）との合併で、トンネル、ハイウエー、住宅などのプロジェクトを手掛ける。

在イラクのトルコ建設企業は、基本的に建設資材をトルコから輸入し、建機も中古品を免税扱いで欧州、トルコから持ち込んでいる。エネルギー部門でも、国営のトルコ石油（掘削）公社（TPAO）が南部で石油探査を行う一方、民間の石油会社がエルビル近郊の油井の権利獲得を目指している。

クルド地域の製造業は、現在のところ非常に脆弱だ。そこで、地域政府は製造業を発展させるために工業地帯を設置し、プロジェクト規模に応じて電気と水を無料で提供する計画だとしている。これを受け、トルコの経済界からはクルド地域の建設関連分野での投資案件もみられるようになった。ウシュラル・ヤトゥルムはセメント工場向けの紙袋工場の設立準備に入った。またボイダク・ホールディングは、クルディスタンのモビルヤイラとの合併でドホークに家具工場を建設することを明らかにした。これらトルコ企業の活動を支えるため、11年にはトルコの銀行部門が相次いでエルビルに進出した。7月にはエルビルでエルドアン首相出席の下、ジラート銀行、イシュバンク、ワクフバンク大手3行の開所式典が行われた。

## 代理店の選択が鍵

クルド地域では、代理店を通じたビジネスが主流だ。そんな中、貿易ビジネスによって台頭した新興層が、政府関係者と密接な関係を築きながら、富裕層を形成しつつある。一方、トルコ企業など輸出企業側は、イラク市場では地域により市場の性格が異なる部分が多いことから、クルド地域とその他の地域とで代理店を分けているケースが多い。トルコ企業はその拠点となる代理店をクルド地域に置くことが多いようだ。というのも、クルド地域には成長途上とはいえ多くの企業グループが育っ

きており、これら企業は地域政府との関係も深い。その影響力がトルコ企業に寄与すると読んでいるのだ。

なぜ、イラク全体の拠点となる代理店をクルド地域に置くのか。トルコの強みである白物家電でみると、市場規模はクルド地域よりバクダッド、バスラが明らかに大きい。だが、クルド地域がどちらかといえばハイエンド

市場であるのに対して、中部、南部のアラブ地域は廉価品の市場となっている。例えば、アラブ地域は、所得水準が低いだけでなく、電力の安定供給ができていないこともあり、冷蔵庫はまだフロストスタイルが中心といった状況だ。

トルコ系の家電代理店では、2000年からベコ・ブランドを扱うアルーハヤート・グループ傘下のサフィンが最大手だが、同社はエルビルを含めたイラク三大都市に倉庫を持ち、イラク全体を統括している。ベコはトルコのコチ財閥傘下だが、同じくコチ傘下の家電大手のアーチェリッキは、ザホのハールン・グループがイラクを統括している。一方、ゾルル財閥系のヴェステルは、ホワイトローズを98年からイラクにおける総代理店としている。だが、実際に直轄させているのはクルド地域で、バクダッド、バスラ、モースルなどでは、都市ごとに1社もしくは複数の代理店（イラク全土で15代理店）に商品を卸させているな



トルコ製品があふれるエルビルの市場

ど、地域別に販売体制を分割している。

クルド地域ではトルコ製のラベルが付いた製品が満ちあふれており、食品から衣料、家電まで幅広く浸透している。また、音楽の世界でもトルコのクルド系歌手イブラヒム・タトルセスなどトルコ人歌手のCDが市場にあふれ、テレビでもトルコの番組が多い。それもあって、トルコ製品に対する関心は非常に高い。このような需要に対応して、トルコ企業は現地の代理店を通じて積極的にマーケティングを行っている。最近では化粧品の需要も増えてきているといわれ、11年のエルビル国際見本市ではトルコ系化粧品会社が数社出展していた。化粧品でもクルド市場はイラクの中では中級～高級市場で、廉価品が好まれるアラブ地域とは異なるという。エルビル見本市に出展した企業の多くは、いかに良い代理店を選択できるかがクルドでのビジネスでは重要だと指摘した。