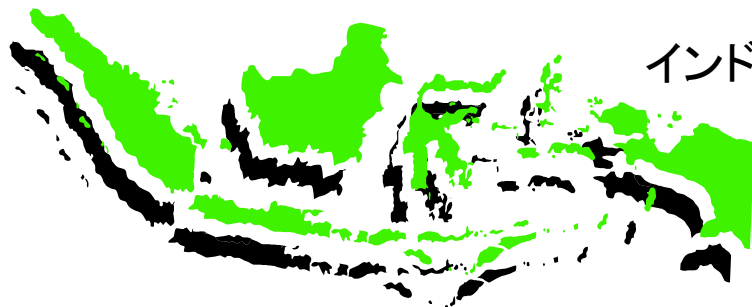
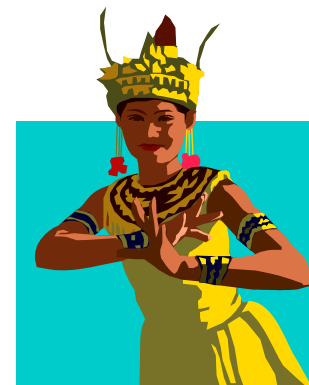




# これからどうなる インドネシアでの業務展開



インドネシア進出サポート  
小野耕司





# 自己紹介



- 1975/4～1981/6 ヤマハ(株)入社 インドネシア工場立上支援分野配属
- 1981/6～1987/3 インドネシア工場生産課長 電子鍵盤楽器の組立生産
- 1987/3～1995/7 インドネシア工場長 電子楽器、ピアノ、ギターの輸出拠点化
- 1995/7～2005/3 帰国、インドネシアを普及品の生産拠点化するプロジェクト
- 2005/3～現在 ヤマハ退職、インドネシア進出サポートコンサルタントとして独立  
インドネシア語翻訳・通訳

静岡大学客員教授、専修大学客員講師

独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)専門家


独立行政法人 中小企業基盤整備機構アドバイザー

一般社団法人海外事業支援センター(OBAC)アドバイザー

一般財団法人海外産業人材育成協会(AOTS)講師

一般社団法人日本インドネシアビジネス協会(ABJI)理事

などを経歴し、これまでのインドネシア進出支援企業数は約100社



インドネシアとの  
関わりも50  
年になりました  
た



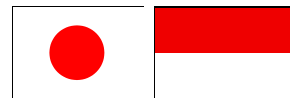
# セミナー要旨



- アメリカ極覇権時代の終焉、EU崩壊の危機、BRICs拡大とグローバルサウスが脅かす欧米中心の世界等々、今日の世界の勢力構造は大きく変わろうとしています。
- それに併せ、グローバル主義や民主主義、そして環境保護主義等の価値観も、まるで時計の振り子が反対側に戻るような、大きな寄り戻しに入ろうとしています。
- 日本とインドネシアもその動きから免れることは出来ず、二国間の関係も大きく変わることは避けられないでしょう。
- 戦後80年近くにわたり、インドネシアで事業を展開して来た日本企業も、この変化に対応することが求められるでしょう。
- このセミナーでは、日本企業がインドネシアにおいて、今後どのような方向と姿を目指すべきかを考えてみます。



# 目次



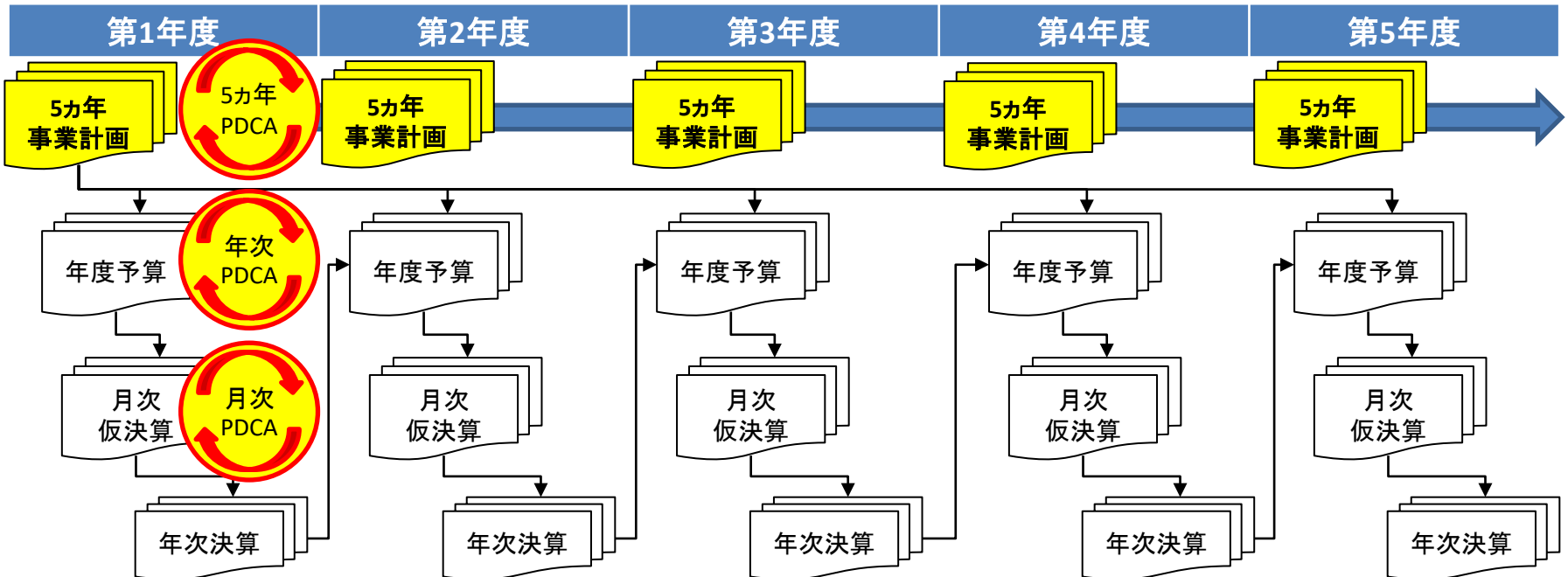
1. 戦略構築
2. 商品開発
3. 市場開拓
4. サプライチェーン
5. 顧客サービス
6. 人材開発
7. 情報技術管理
8. 財務管理
9. 資産管理
10. 環境管理
11. 渉外管理
12. 知財管理



# 1. 戦略構築

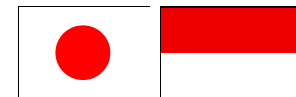


No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	長期ビジョン	長くて3カ年事業計画を策定	最短でも <b>5カ年事業計画</b> を策定
2	戦略の範囲	インドネシア現地法人としての戦略を策定	本社ならびに他の海外現地法人も含めた、 <b>グローバルでの戦略</b> を策定
3	戦略の見直し	立上当初のみ策定	<b>毎年見直し</b> を行い、それに合わせて5カ年事業計画も、新たな5年先まで更新





## 2. 商品開発



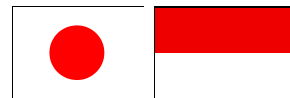
No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	基本仕様	日本向け仕様あるいは欧米向け仕様の中から、インドネシア向けに適した仕様を選択	当初からインドネシア向けとしての仕様を <b>基本仕様の一つ</b> として設定
2	商品設計	日本向け仕様あるいは欧米向け仕様の中から、インドネシア向けに適した仕様を選択し、インドネシアの規制、嗜好、競争に合わせて商品設計変更	当初からインドネシアの規制、嗜好、競争に合わせて商品設計することで、顧客の評価を高め、 <b>市場をリード</b>
3	テストマーケット	日本あるいは欧米でのテストマーケットの結果に基づき、インドネシア市場での発売を判断	インドネシア市場でのテストマーケットに基づき、 <b>インドネシアでの売り方</b> を工夫
4	生産移行	日本で構築された生産方法を移植する形で、設備、機械、工具、そして作業方法を“インドネシア化”して導入	<b>インドネシア工場</b> の既存の設備、機械、工具、そして作業方法を前提



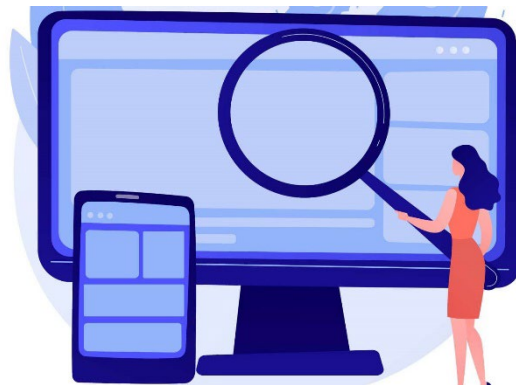
## 商品開発の独立



### 3. 市場開拓



No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	市場分析	過去の経緯と現状に基づく分析評価	科学的手法に基づく <b>将来予測</b>
2	市場戦略	安かろう悪かろう的な価格競争優先	商品・価格・販路・販促で <b>創造する市場</b>
3	販売戦略	販売目標達成のための戦略立案	科学的手法に基づく <b>需要予測</b> に基づく戦略立案
4	開拓活動	販売チャンネル任せの開拓努力	<b>メディア</b> を活用した市場浸透
5	販売活動	販売チャンネル任せの受注活動	<b>IT</b> を活用した販売活動支援





# 4. サプライチェーン



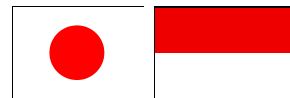
No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	計画立案	生産部門と販売部門の間での牽制し合う計画の結果としての、余剰在庫や在庫不足	材料供給から消費市場までの間で共有される、需給と在庫情報に基づき <b>同期された計画立案</b>
2	資材調達	本社仕様遵守による、輸入材料依存	積極的な現地材料採用による、インドネシアの <b>上流産業育成</b> への貢献
3	生産納入	仕様と納期を保証するための、社内加工優先	積極的な現地 <b>地場産業を育成</b> して活用することでの、産業の裾野拡充
4	サービス提供	売る側を主体とした対応	日本のおもてなし文化に基づく、本格的な顧客サービスによる差別化
5	物流・倉庫	ジャワ島内の物流を前提にした物流体制	<b>新首都IKN</b> を中心にした経済圏を見据えた物流体制







# 5. 顧客サービス



No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	サービス戦略	一括りされた顧客へのサービスの立案	セグメント化された顧客に対するサービスの立案
2	サービスの実施	建前としての組織と最低限のサービス	日本のおもてなし文化に基づく、本格的な顧客サービスによる差別化
3	サービスの評価	苦情やクレームを主体にした対応の評価	顧客からの声を製品の改良や、次期新製品開発へフィードバック

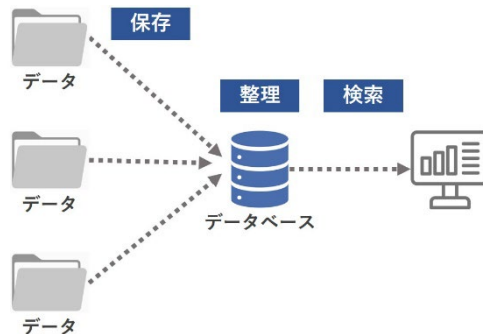




# 6. 人材開発



No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	人材計画	当面必要な人材を確保	5カ年計画に基づき人材を確保
2	募集採用	日本人とのコミュニケーション能力重視	インドネシア人の中でのリーダーシップ重視
3	教育訓練	必要に応じて実施	入社かに退職までの長期計画
4	人事評価	主観的な密室評価	客観的で公開されたな、自己啓発を促進する評価制度
5	配属異動	昇格と昇給が大前提	減給は無くても降格を伴う異動
6	情報管理	勤怠、賞罰中心の人事データ	自己啓発努力、能力、嗜好も重視した人事データベース

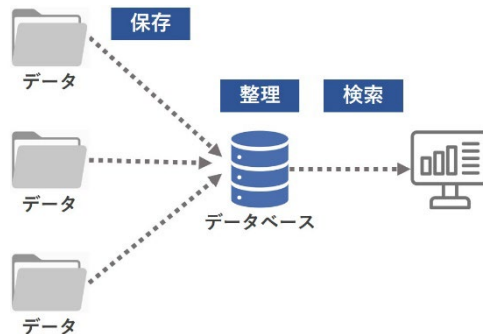




# 6. 人材開発

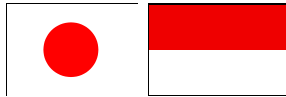


No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	人材計画	当面必要な人材を確保	5カ年計画に基づき人材を確保
2	募集採用	日本人とのコミュニケーション能力重視	インドネシア人の中でのリーダーシップ重視
3	教育訓練	必要に応じて実施	入社かに退職までの長期計画
4	人事評価	主観的な密室評価	客観的で公開されたな、自己啓発を促進する評価制度
5	配属異動	昇格と昇給が大前提	減給は無くても降格を伴う異動
6	情報管理	勤怠、賞罰中心の人事データ	自己啓発努力、能力、嗜好も重視した人事データベース

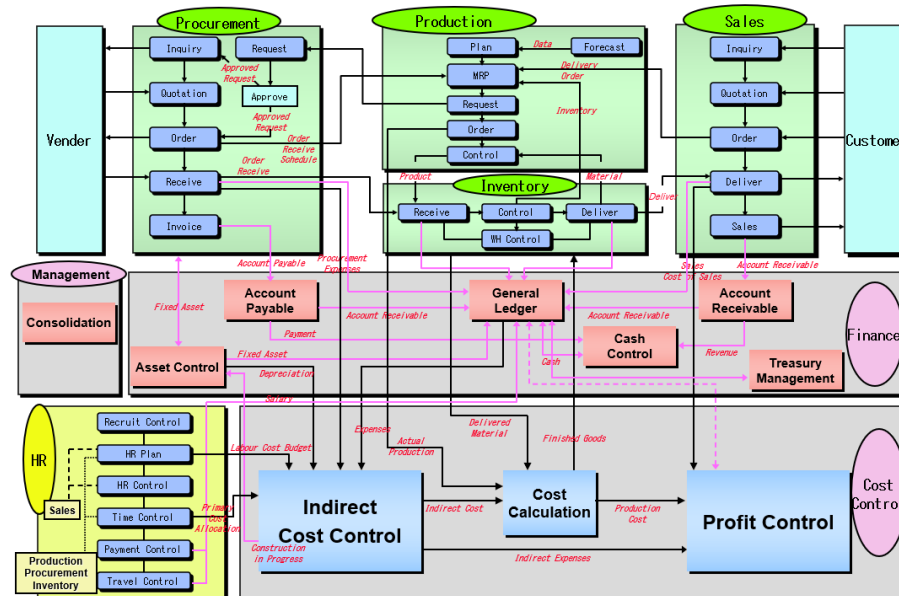




# 7. 情報技術管理

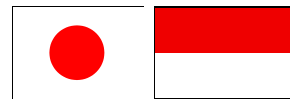


No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	管理体制	部門毎の個別管理	全社の <b>統一管理</b> 要因
2	リスク管理	防災関係主体の保険契約	規制遵守違反や情報漏洩も含めた社内の <b>リスク対応主体</b> の取組
3	企業情報	保管管理責任者主体のルール	<b>アクセス権限</b> 主体のルール
4	IT導入	パッケージソフトに合わせた個別業務処理	<b>全業務を整理して俯瞰</b> した下でのパッケージソフトの活用
5	知的財産	発売に合わせた商標登録	可能性レベルでの商標の早目の <b>事前登録</b>





## 8. 財務管理

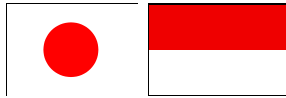


No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	売掛金	世間並みの一律翌月末決済	取引条件と実績に基づく <b>売掛期間の差別化</b>
2	買掛金	世間並みの一律翌月末決済	取引条件と実績に基づく <b>買掛期間の差別化</b>
3	資金運用	無利子の資本金に依存(増資)	好条件での <b>銀行借入</b>
4	財務報告	年度決算を締めてからの評価と反省	月次仮決算に基づく毎月の <b>予実績差異対策実施</b>
5	固定資産	廃棄処分での更新	減価償却に合せた <b>更新計画</b>
6	給与支払	手計算による金額確定	<b>計算ソフト</b> の活用
7	内部統制	公認会計士による監査	<b>本社からの監査役</b> による会計監査と業務監査
8	税務処理	会計士/税理士による指導	<b>確定申告ソフト</b> による自動計算

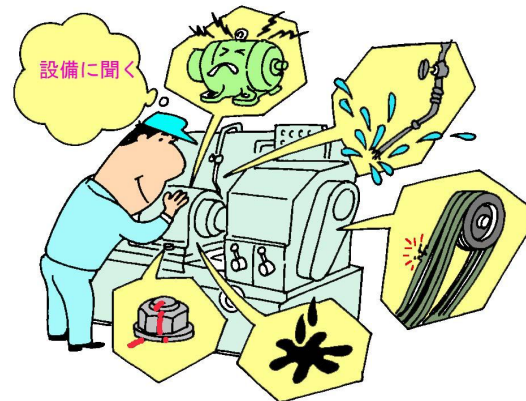




# 9. 資産管理

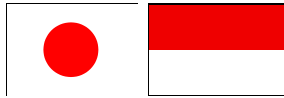


No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	機械設備計画	日本からの輸入を優先	現地メーカーに発注することによる産業用機械分野の発展支援
2	機械設備保全	外部専門業者への委託	保全要員育成を目的とした社内体制構築
3	厚生施設計画	出来るだけ質素な構え	従業員が他社に誇れる施設での帰属意識の高揚
4	更生施設維持	アウトソーシングの清掃員利用	社員の輪番制による5S競走制度
5	資産リスク	災害保険契約	社内での防災対策組織結成





# 10.環境管理

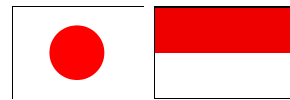


No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	安全作業	“Safty First”の掛け声	危険予知活動の導入と浸透
2	環境衛生	5Sの掛け声	5Sの専門家による指導と表彰制度
3	排水対策	管轄する地方政府の規制を遵守	社内に監視チームを設置
4	排気対策	管轄する地方政府の規制を遵守	社内に監視チームを設置
5	産業廃棄物対策	地域の廃品回収業者に売却	最終処理段階までの把握
6	有害廃棄物対策	地域の廃品回収業者に処分委託	有害物処理会社への持ち込み
7	脱炭素対策	国連やEUの主張に同調	インドネシアとしての国家利益優先





# 11. 渉外管理



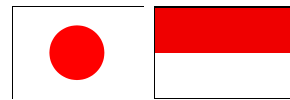
No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	政府機関	必要最低限の付き合い	管轄組織への <b>積極的</b> な要望や苦情の表明
2	業界団体	日系の団体に限定	<b>現地の団体</b> への積極的な関与
3	メディア	必要最低限の付き合い、あるいは敬遠	積極的な <b>ニュースネタ</b> の提供
4	地域社会	必要最低限の付き合い	町内会長、村長レベルとの <b>親睦</b>
5	会計士	年度決算と会計監査が中心	<b>節税対策</b> と税務問題回避のための助言と指導
6	弁護士	必要に応じて相談	定期的な <b>法務監査</b>
7	金融機関	日系の金融機関との取引を優先	<b>コストとサービス</b> の優劣で選択
8	保険会社	日系の保険会社との取引を優先	<b>コストとサービス</b> の優劣で選択

報  相  
連

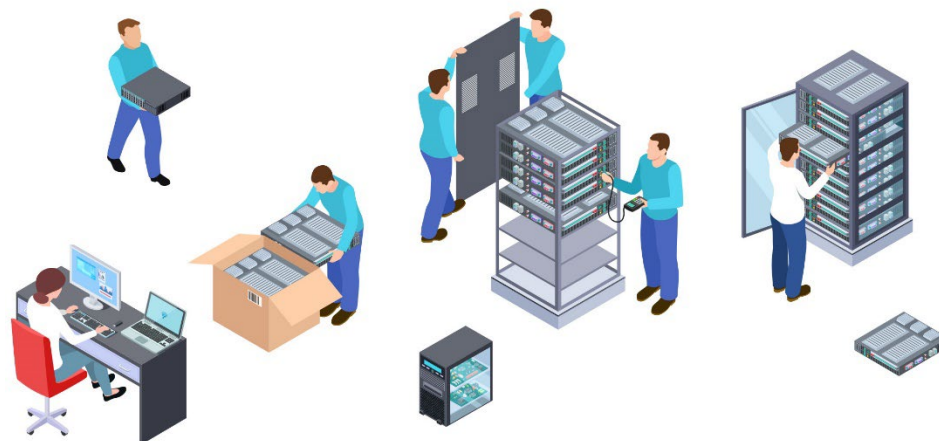


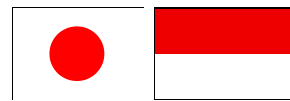


# 12. 知財管理



No.	分野	これまでの傾向	これからの方向性
1	管理の範疇	特許、登録商標に限定	社内ノウハウの形式知化含む
2	Standard Operating Procedure (SOP)	ハードコピーでの部門毎保管	デジタルデータでの <b>集中管理</b> と部門間での相互活用
3	ベンチマーク	社内でのベンチマーキング意識は皆無	ベンチマーキング部門の設置による全社の <b>ベストノウハウ共有</b>
4	図面、部品表、仕様書の技術情報更新	ハードコピーでの部門毎保管	デジタルデータでの <b>集中管理</b> による最新状態の保証





## インドネシア進出サポート公式サイト

インドネシア進出準備から撤退までの要点を簡潔にまとめたサイトです  
(Googleトップランキング)

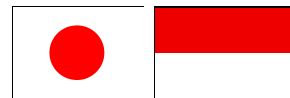
## インドネシア最新情報ブログ

あらゆる分野での情報を毎日、どんなメディアよりも早く紹介しています

## インドネシア進出サポートウェブセミナー

公式サイトに掲載されたセミナースライドサンプルの中から、ダウンロード件数の多いもの順に音声解説付きのスライドをアップロードしています

**愛する二つの祖国である、日本とインドネシアの発展のため、  
全てのコンテンツは無料で公開されています**



ご清聴ありがとうございました  
ここからは質疑応答です