

インドネシア事業での 契約相手の信用調査を行う方法

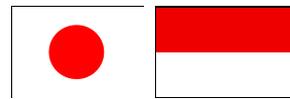


インドネシア進出サポート
小野耕司





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

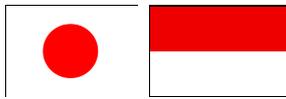
などを経歴し、これまでのインドネシア進出支援企業数は約100社



インドネシアとの
関わりも50
年になりました
た



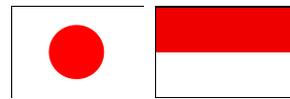
セミナー要旨



- インドネシアで事業を展開する際には、色々な場面で「契約」を交わすことになります。
- 契約書に署名をする段階で、本当に大丈夫だろうか、ふと心配になることもあります。
- このセミナーでは、インドネシア事業に必要な様々な種類の「契約」を交わす際に、契約相手の信用度、信頼度、あるいは適正を、どのようにして確認すべきかを解説します。
- 参考資料 [インドネシアでの各種業務契約書の作り方](#)
[インドネシアでのビジネス交渉術](#)



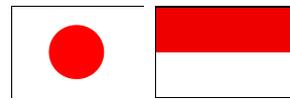
目次



1. 合併相手候補の信用調査
2. 幹部社員候補の身元調査
3. サプライヤ候補の信用調査
4. 外注候補の信用調査
5. 販売チャネル候補の信用調査
6. 運送会社の信用調査
7. 法律事務所の適正調査
8. 公認会計士の適正調査
9. 公証人の適正調査
10. 乙仲の適正調査
11. 不動産業者の適正調査



1. 合併相手候補の信用調査



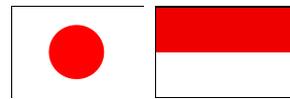
- 相手候補が上場企業(会社名の末尾にTbkが付く)の場合
 - 通常は自社の公式サイト上に財務報告書を公開しているので、それを参考に調査する。
 - サイト上に公開されていない場合は、インドネシア証券取引市場の公式サイト上で企業情報を検索する。
 - 参考資料 [インドネシア証券取引市場でビジネスパートナーを見付ける](#)
 - 参考資料 [インドネシア法人の経営指標を現地基準で評価する](#)

- 相手候補が上場企業ではない場合
 - 非上場であっても自社の公式サイト上に財務報告書を公開している場合があるので、それを参考に調査する。
 - 取引関係にある日本の銀行の現地法人に、有償(USD3,000以上)で信用調査を依頼する。
 - 現地の法律事務所に有償で信用調査を依頼する。
 - 参考資料 [インドネシア法律事務所TOP100](#)

- 参考資料 [インドネシアで合併会社を作る](#)



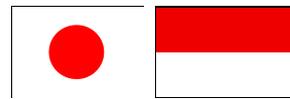
2. 幹部社員候補の身元調査



- 幹部社員とは、ここでは部長 (General Manager)、取締役 (Direktur)、コミサリス (Komisaris) を指す。
- 現地の法律事務所に有償で身元調査を依頼する。
 - 参考資料 [インドネシア法律事務所TOP100](#)
- 自身で履歴書を基に身元調査を行う。
 - RT/RW (隣保班長/町内会長) を訪問し、現住所や家族構成等が真実であること、家庭内に大きな問題を抱えていないことを確認する。
 - 最後に卒業した学校を訪問し、最終学歴が真実であることを確認する。
 - 職歴を基に、該当する企業に勤務経験があることを確認する。
 - 自宅を訪問し、私生活の環境と履歴書に大きな違和感がないことを確認する。
- 健康診断
 - 信頼出来る総合病院で、特にインドネシア人に多い病気 (糖尿病、心臓病等) を患っていないか確認する。



3. サプライヤ候補の信用調査



- サプライヤ候補と直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。

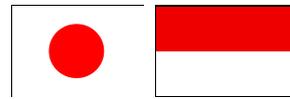
- 会社概要
 - 設立年月
 - 株主
 - 資本金
 - 年商
 - 従業員数

- 現在の取引実績
 - 主な取引先と取引金額(概要)
 - 支払条件

- サプライヤとしての能力評価
 - 納期遵守率は管理しているか(%)
 - 30日前の突然の納入数量変更は何%まで可能か
 - ペナルティー無しでキャンセル出来るのは何日前までか
 - カスタム設計、特注、在庫品の納期は何日か
 - 返品ルールは確定しているか



4. 外注候補の信用調査



- 外注候補と直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。

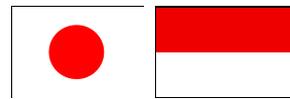
- 会社概要
 - 設立年月
 - 株主
 - 資本金
 - 年商
 - 従業員数

- 現在の取引実績
 - 主な取引先と取引金額(概要)
 - 支払条件

- 外注としての能力評価
 - OEM契約は可能か
 - 材料支給での加工賃外注は可能か
 - 納期遵守率は管理しているか(%)
 - 30日前の突然の納入数量変更は何%まで可能か
 - ペナルティー無しでキャンセル出来るのは何日前までか
 - カスタム設計、特注、在庫品の納期は何日か
 - 返品ルールは確定しているか



5. 販売チャネル候補の信用調査



- 販売チャネル候補と直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。

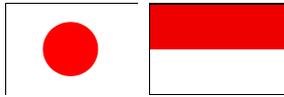
- 会社概要
 - 設立年月
 - 株主
 - 資本金
 - 年商
 - 従業員数

- 現在の取引実績
 - 主な取引先と取引金額(概要)
 - 支払条件

- 販売チャネルとしての能力評価
 - 新規市場開拓のノウハウ、ネットワーク、人材を持っているか
 - 全国展開に対応した販売拠点や配送拠点を持っているか
 - オンラインショッピングに対応しているか
 - 販売促進の手段を持ち、資金は確保出来るか
 - クレーム対応および返品ルールは確定しているか



6. 運送会社の信用調査



- 拠点を訪問見学して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。

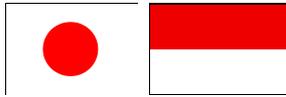
- 会社概要
 - 設立年月
 - 株主
 - 資本金
 - 年商
 - 従業員数

- 現在の取引実績
 - 主な取引先と取引金額(概要)
 - 支払条件

- 運送会社としての能力評価
 - 使用している運搬車両の規模と保全点検のレベルは十分か
 - 荷物の積み降ろしと運搬途上での破損や盗難防止対策は十分か
 - 運転手の安全教育は行われているか
 - 配送効率を考慮した運搬車両の配備がおこなわれているか
 - 配送効率を考慮した積替え拠点が配置されているか



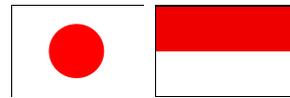
7. 法律事務所の適正調査



- 事務所を訪問して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。
- 事務所概要
 - 設立年月
 - 設立者
 - 弁護士人数
- 現在の取引実績
 - 主な契約先
 - 契約条件
- 法律事務所としての適正評価
 - 自社の事業分野および事業形態から起こりうる法律問題に詳しいか
 - 合弁契約問題
 - 労働組合問題
 - 労務人事問題
 - 外国人労働者問題
 - 政府許認可問題
 - 緊急時に即応可能な人員体制か



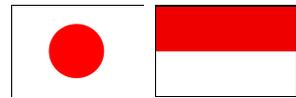
8. 公認会計士の適正調査



- 事務所を訪問して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。
- 事務所概要
 - 設立年月
 - 設立者
 - 会計士人数
- 現在の取引実績
 - 主な契約先
 - 契約条件
- 公認会計士事務所としての適正評価
 - 支援業務提供範疇は自社の事情に叶っているか
 - ・ 日常経理処理
 - ・ 月次仮決算報告
 - ・ 年度決算報告
 - ・ 監査報告
 - ・ 月次税務処理
 - ・ 年度税金確定申告
 - 会計スタッフ育成支援は可能か
 - 会計システム導入のサポートは可能か



9. 公証人の適正調査



- 事務所を訪問して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。

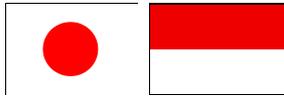
- 事務所概要
 - 設立年月
 - 設立者
 - 公証人人数

- 現在の取引実績
 - 主な契約先
 - 契約条件

- 公証人事務所としての適正評価
 - 支援業務提供範疇は自社の事情に叶っているか
 - 会社設立手続き
 - 投資認可手続き
 - 会社定款変更手続き
 - 各種契約書の批准



10. 乙仲の適正調査



- 事務所を訪問して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。

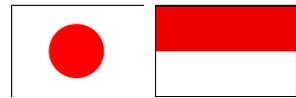
- 事務所概要
 - 設立年月
 - 設立者
 - 通関士人数

- 現在の取引実績
 - 主な契約先
 - 契約条件

- 輸出入乙仲業者としての適正評価
 - 日本側の乙仲業者との連携は可能か(日本企業の出先も含む)
 - 特恵関税での輸入に対応可能か
 - マスターリストによる免税輸入に対応可能か
 - 中古設備の輸入に対応可能か
 - 保税加工区または保税工場での輸出入に対応可能か



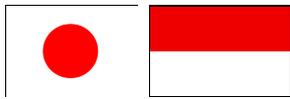
10.乙仲の適正調査



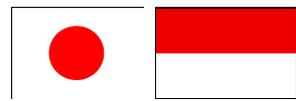
- 事務所を訪問して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。
- 事務所概要
 - 設立年月
 - 設立者
 - 通関士人数
- 現在の取引実績
 - 主な契約先
 - 契約条件
- 輸出入乙仲業者としての適正評価
 - 日本側の乙仲業者との連携は可能か(日本企業の出先も含む)
 - 特恵関税での輸入に対応可能か
 - マスターリストによる免税輸入に対応可能か
 - 中古設備の輸入に対応可能か
 - 保税加工区または保税工場での輸出入に対応可能か



11.不動産業者の適正調査



- 事務所を訪問して直接面談を行い、以下の要件を確認し評価する。
- 事務所概要
 - 設立年月
 - 設立者
 - スタッフ人数
- 現在の取引実績
 - 主な契約先
 - 契約条件
- 不動産業者としての適正評価
 - 土地公証人PPATを使い全ての法的手続きに対応可能か
 - 利用目的や事業目的に適した物件を幅広く紹介可能か
 - 売買取引の際の節税対策に対応可能か



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)

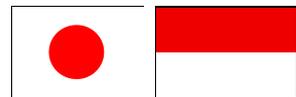
インドネシア最新情報ブログ

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