

# インドネシア セミナー & 商談会

参加費  
無料!

広島 | 2015年10月27日(火) ホテルグランヴィア広島 | 東京 | 2015年10月29日(木) ハイアットリージェンシー東京



## 開催報告

2015年10月27日と29日、中小機構では、インドネシア協同組合・中小企業省と連携し、インドネシアの自動車部品、金型、医療機器製品等の企業経営者との商談会・交流会を広島、東京の2会場で開催しました。

日本の中小企業との業務提携、技術や製品の取扱いを希望しているインドネシア企業19社が来日。

日本の自動車部品関連企業をはじめとする105社と、307件の商談会が行われ、各会場ではインドネシア進出に関するセミナーや交流会も開催されました。

両国の産業がともに発展することを願っています



インドネシア協同組合・中小企業省生産担当副大臣  
イ・ワヤン・ディプタ氏

インドネシアは、世界第4位の人口大国です。とくに若い世代、中間層が人口の60%程度にまで増えてきており、将来的なマーケットの拡大にともなうビジネス展望は明るいと考えています。

なかでも自動車産業、自動車部品産業の展開に注力しています。インドネシアでは、年間約120万台の自動車販売数のうち日本車の販売規模が非常に大きく、その8割から9割を日本の大手自動車メーカーが占めています。一方で、その自動車メーカーに提供する部品は、日本をはじめ台湾、韓国、タイなどからの輸入に頼っている現状があります。

インドネシア人は日本車に非常に愛着を持っています。ですから、それを支える部品産業についても、日本の自動車産業にリンクするかたちで今後、発展していくことを願っています。

また、インドネシア政府は、医療機器産業にも非常に重点を置いています。インドネシアの医療機器分野は潜在的需要が高い分野ですが、現在、国内のメーカーは限られています。日本企業とインドネシア企業が共同で製品を開発・製造することで、ともに将来的な発展が望めるのではないかと考えています。

今回のビジネスマッチングは、こうしたインドネシア企業と、高い技術を持つ日本企業が提携しながらともに成長することを目的として開催しました。

グローバル化が進むなか、海外への投資の重要性は増しています。現在のジョコ大統領は、海外からの投資の呼び込みに非常に積極的です。現場に目を向け、そこに障害があればすぐに対応します。

日本の企業のみならずには、投資や技術提携に関して、迅速に決定を下していただくことを望みます。日本企業のスピーディな意思決定のためにご協力は惜しみません。扉を開いてお待ちしておりますので、いつでもご相談ください。

## 参加企業の声



富士ダイス 株式会社  
営業本部輸出部主事アセアングループ  
高橋位卓さん

### —4社から、積極的な反応をいただきました—

弊社は、自社ブランドの超硬合金『FUJILLOY』を使った金型製品のメーカーで、自動車部品の金型を多く製造しています。現在、インドネシアでも現地法人と工場を展開していますが、日系企業だけでなく、インドネシア企業への販路拡大を考えて商談会に参加しました。

今回お話しをした5社の企業は、各社とも超硬合金をお使いになったことがないとのことでしたので、弊社の金型の寿命の長さ、交換頻度の低さ、そこから派生するコストメリットをご説明したところ、4社から、弊社の現地工場とコンタクトを取りたいと積極的な反応をいただくことができました。近いうちに現地の工場を見ていただき、それぞれのニーズにあったサンプルを作成して検討していただこうと考えています。

今回の商談会では、運営スタッフのみならずが商談会のスケジュールを直前まで調整してくださったおかげで、希望した企業すべてとお話することができました。スケジュールの都合で希望が通らない商談会も多くあるなかで、柔軟にご対応いただけてありがたかったです。



株式会社 フジタ医科器械  
代表取締役社長  
前多宏信さん

—「パートナーとして提携したい」との声をいただきました—

弊社は、医療機器などの製造・販売・輸入をしています。脳神経外科の手術器具や機械の製造が中心で、電子機器分野にはほとんど参入していませんでしたが、経済産業省より公的資金をいただいたことをきっかけに、医工連携によるスマートフォンを活用した医療製品の開発をはじめました。

製品の完成は少し先になりますが、今後必要となる海外の販路開拓を目的に、この商談会に参加しました。弊社には海外企業向けの営業体制やノウハウがなかったため、このようなビジネス支援プログラムに参加できてとても助かりました。

今回の商談会でも製品の優位性とコストパフォーマンスの高さを見出していただき、「パートナーとしてぜひ提携したい」とのお返事をいただくことができました。海外への販路のない弊社にとって、この商談会は非常に有意義で実りあるものとなりました。

また、中小機構が間に入ってくださいすることで、パートナー企業選びのハードルがぐっと下がります。事前に海外展開における代金回収方法や保険のかけ方、製品輸出にあたっての注意、各国の民族性や文化についてなど、具体的で実



株式会社 岡常歯車製作所  
完成品事業部取締役部長 高部義幸さん(左)  
完成品事業部東京支店営業部課長・支店長  
可児文正さん(右)

—ベトナムを拠点にインドネシア市場開拓を目的に参加しました—

弊社は洗浄機に関する設計・製造・販売を中心に、自動車の整備機器関連の活動を行っています。

国内マーケットだけでなく、海外への展開にも積極的に取り組んでおり、中小機構主催のアジア、ASEAN地域のビジネスマッチングにも何度か参加しています。

昨年、製品の原価低減を目的にベトナムに工場を竣工しましたが、その際も、中小機構の方々にはアドバイスやサポートをいただいて、たいへん助かりました。今後は現地での販売部門も強化していきたいと考えています。そういった状況のなかで、昨年は中小機構主催のベトナム企業との商談会に参加させていただき、ハノイの有力な販売企業と出会うことができました。そちらの企業とは実際に契約も完了し、案件も進行しています。

今回は、ベトナムを拠点として、インドネシアのマーケットを開拓することを目的に商談会に参加しました。「日本製は高いのでは」という声を聞くことも多いのですが、高品質、高性能、長いライフサイクル、細やかなアフターメンテナンスなど、最終的なコストメリットでは弊社製品にも優位性があり、お客様には自信をもっておすすめできると考えています。今回は6社の企業とお話させていただきましたが、すべての企業に興味を持っていただき、前向きに検討していただけそうです。

このような商談会は、海外に出かけることなく多くの企業と出会うことのできる貴重な機会です。今後も積極的に参加させていただきたいと思っております。



株式会社 近畿レントゲン工業社  
代表取締役 勝部 憲二さん(右)  
経営統括室 室長 勝部 祐一さん(左)

—得難いネットワークができました—

弊社は、1946年創業のX線装置の専門メーカーです。耳鼻科や歯科の医療用X線診断装置をはじめ、工業用X線発生装置や靴や半導体関連用の非破壊検査装置を製造・販売しています。

今後、インドネシア、ベトナム、タイなどのアセアン諸国への海外展開を考えており、まずは、販売代理店となるパートナーとの出会いを期待し、商談会に参加しました。

今回商談した医療機器輸入販売会社では、弊社の得意とする歯科用X線診断装置を取り扱っているとのことで、大きなチャンスを感じました。また、この企業は、インドネシア医療機器協会会長企業でもあり、得難いネットワークができたと思っております。さらに、具体的に商談を進めていきたいと思っております。この商談会は、事前にインドネシア企業の情報を提供していただいたので、商談準備ができて良かったです。



株式会社協和製作所  
取締役 営業グループ長 戸川 均さん

—業界の情報収集や現地企業の技術レベルの確認ができました—

弊社では、球状黒鉛鋳鉄品(ダクタイル鋳鉄)、ねずみ鋳鉄品を軸とした強靱鋳鉄の建設機械部品やロボット部品などを生産しています。品質だけでなく、価格も重要される商材のため、中国に現地法人を設立し、製造・販売を行っています。

今回は、同業者との商談を希望し、業界の情報収集や技術レベルの確認ができました。以前、アセアンCEO商談会に参加し、商談したインドネシア、タイ、シンガポールの企業とは技術面で合わなかったのですが、今回は、技術的に期待できる企業と出会うことができました。この商談会は、定期的に行われることや同席アドバイスなどのサポートが、良いと思います。



株式会社日本パーカーライジング広島工場  
加工営業部 部長 台 雅彦さん

—インドネシア企業の技術レベルも、ビジネスへの熱意も期待以上でした—

弊社は、1940年に創業し、金属表面処理、道路標識、道路標示の製造・販売などを行っています。

中小機構のCEO商談会には、積極的に参加しており、今年5月の「タイ大手自動車部品メーカー商談会」でお会いした企業を7月に訪問し、商談を継続しています。

現在、タイで操業しており、タイから次の展開として、インドネシアやマレーシアなどアセアン諸国に関心があり、今回は、インドネシアでのパートナー探し、現地企業の技術レベルを確認したいと思い、参加しました。

商談したどの企業も、タイの現地企業と同レベルの技術を有し、ビジネスへの熱意も期待以上で、発展の可能性を感じました。また、同じ島国だからなのか、話も合う気がし、お互い積極的な商談ができました。

商談相手のインドネシア企業の情報を事前に確認できるので、ポイントを絞り、効率良く商談できたと思います。

