



2017 October  
インドネシア  
Indonesia

参加費無料

インドネシア  
CEO商談会&セミナー  
同時開催: SWBSインドネシア進出相談会  
(3日のみ)

東京 10月3日(火)4日(水)  
TKPガーデンシティ品川

2017年10月3日と4日、中小機構では、インドネシアの自動車部品、輸送機器部品、計測器輸入業、医療機器製造業、食品加工業の企業経営者との商談会・交流会を東京会場で開催した。

インドネシア共和国の工業省中小企業総局、協同組合・中小企業省などの協力を得て、日本の中小企業との業務提携、技術や製品の取り扱いを希望しているインドネシア企業22社を選定、将来につながる出会いを期待して各社の経営者が来日。二日間で81社の日本企業と合計329件の商談が行われた。[\(http://www.smrj.go.jp/ceo/\)](http://www.smrj.go.jp/ceo/)



更に今回は、SWBS(中小企業ワールドビジネスサポート)インドネシア進出相談会・セミナーを同時開催した(SWBSは、中小機構が運営する中小企業支援者と企業をマッチングする施策)。今回の対象国における物流・金融・人材などに精通した支援者16社が一堂に出展、合計75件の相談が行われた。[\(https://swbs.smrj.go.jp/\)](https://swbs.smrj.go.jp/)



また、日本企業の来場者を対象としたビジネスセミナー会は3日の午前、午後の二部にて開催され、幅広い観点からインドネシア進出に関連する貴重な情報が共有された。午前の部のセミナーテーマは、インドネシア中小企業省副大臣イ・ワヤン氏から同国の「経済状況と最新動向」、そして、株式会社森井製作所から自らの経験に基づくインドネシア「進出現実談」。更に、海外展開支援を提供している株式会社事業革新パートナーズから同国における「展開のポイント」をインドネシア人の視点から提供されるなどあらゆる角度から有益な情報が提供された。午後の部は、サイエスト株式会社から「0からの効率的なインドネシア進出」、そして合同会社アセアンプラスコンサルティングから「インドネシア自動車市場から学ぶ」。セミナー会の最後に、中小機構が自ら運営している、オンライン上のビジネスマッチングサイト「J-GoodTech・ジェグテック」の施策紹介が行われた。  
(<https://jgoodtech.jp/pub/>)

## 日本企業へのメッセージ！



インドネシア協同組合・中小企業省副大臣  
イ・ワヤン・ディプタ氏

イ・ワヤン氏へ日本企業の皆様へのメッセージを伺った。

「インドネシアは、ASEAN 全体における総人口数の40%、そしてGDPの35%を占めています。その中でも、自動車、オートバイ、農業産業や医療又はICT分野は特に成長産業です。インドネシアの『ビジョン2045』にも公表されていますが、政府側としてもこれら産業の発展

支援を積極的に進めています。中小機構の CEO 商談会プロジェクトに参加しているのもこの姿勢の表れであり、まず日本の中小企業の皆様にはこの貴重な機会を活かして、インドネシア企業との情報交換によりビジネスマッチングの可能性と市場の動向を探って頂き、将来的に本格的なパートナーシップを築けるステップにして頂きたいと願っています。皆様にまずご理解頂きたい事は、我が国の環境に魅力を見出している国々は近年急増しており、この動向に伴い日本の皆様に加えて韓国、台湾、シンガポール、そして中国やインドの企業も積極的に国内進出を進め、パートナーシップもどんどん締結している状況だという事です。私が一番日本企業の皆様に伝えたい事は、インドネシア進出や優秀な企業とのパートナーシップを築く絶好の機会は今『今』であり、”Window of opportunity”=(チャンスの時期)は限られているという事です。いまアクションを起こして、積極的に投資としての進出や現地パートナー獲得に乗り出さなければ、他国の企業に乗り遅れてしまうという事です。“Don't Wait!”



インドネシア工業省中小企業総局長  
エンダン・スワルティニ氏

続いて、インドネシア工業省中小企業総局の局長であるエンダン・スワルティニさんにお話を伺った。

「まず、インドネシアの市場は非常にダイナミックに成長しております。市場の自由化に伴い ASEAN は勿論、中国、EU、オーストラリア、インド、韓国、日本などの国々と FTA を結んでいる事もあり、店頭に並ぶ製品は以前に比べてバリエーションが増し、競争も加速しています。この背景には、経済の向上と我が国のミドルクラスの成長により、**purchasing power**= (消費者の購買力)が高まってきている事が挙げられます。競争が高まるなか、より現地の市場動向の把握、そして細かい規定などをクリアしないといけないのも事実であり、よりチャレンジングな市場に変化しています。様々なケースにおいて、これらのハードルを乗り越えられない多くの日本企業や海外企業を見てきました。そこで、インドネシアの現地パートナーを見つける必要性をいつも伝えています。お互いに協力をして、良い製品やサービスを確実に提供していただきたいという思いで、この CEO 商談会プロジェクトに参加させて頂きました。このように直接経営者同士で商談できるリアルなプラットフォームをフルに活用して貴社のインドネシア進出に必要な現地パートナーを見つけてください。**Find the right local partner!**」

## 商談会参加者の声

今回の CEO 商談会には、初参加の企業から既に参加経験が数回にも上る企業や、国際化を検討している段階の企業、そして既に海外現地法人を設立済みの企業など様々な方々が集まり、それぞれの目標や目的を持ち、合計 329 件の商談が行われた。

海外企業との商談経験の無い方、まだ国際化は無理と考えている方々は、以下の事例をご一読いただけると、様々な形で商談会が海外展開のツールとして活用されていることを感じられると思う。

### 商談事例 1 :

#### ---- 「現地法人がインドネシア企業を視察訪問する事に合意」 ----



主に自動車部品や輸送用機械器具、産業用並びに一般用機械器具の設計会社としてデザイン、設計、実験、試作および製造を担っている H I V E C 社の執行役員兼技術支援部長の豊倉収さん（写真左）に今回の商談会についてお話を伺った。「インドネシア企業へ弊社の国際的な成功事例を紹介した上で、協力できるビジネススキームの可能性を追求することで合意しました。具体的には、設計・技術力を弊社が提供して、インドネシア企業がサプライヤーとして部品製造を受託する条件で、最終的にその

部品をインドネシアから海外へ輸出するというスキームです」。更に、「この成功事例を聞いたインドネシア企業は非常に興味を持ち、是非チャレンジしたいとのことでした。そこで、まずインドネシア所在の弊社の子会社がそのインドネシア企業の工場を訪問して、技術レベルの検証をすると約束しました。」

勿論、商談会に参加されて即座に毎回パートナーシップが築ければ何よりだが、百発百中を期待するのは非現実的である。しかし、参加する事によって得られる、逆に期待していない新たな可能性の発見があるという事を次の事例が教えてくれた。

## 商談事例 2： 期待外発見編

---- 「予想していなかった発見を具体化したい」 ----

MWT 社 代表取締役 クリスナ・バラタ



主にスタンピング・プラスチック射出成型技術を駆使し、二輪部品製造、そして金型の内製も行っており、二次加工では溶接、機械加工、EDP、組立工程もあるマダ・ウィクリトウンガル (MWT) 社の代表取締役であるクリスナ・バラタさんに今回の商談会で得た発見についてお話を伺った。

「まず、弊社では、現在 SDK ロボット射出成型システムの導入などにより生産向上に取り組むなど、生産コスト低減に向けての自動化を課題としており、関心が高いところです。日本企業とは、金型、プラスチック原材料、そして申し上げた通り自動化ソリューションなどにおける幅広い商談を期待していたのですが、実は全く予想していなかったテクノロジーに出会いました。それは、東成エレクトロビーム社の洗浄機です。弊社の扱う金型の内部をエレクトロビーム技術で洗浄するので、非常に好印象を持ちました。少しいニシャルコストは高いのですが、ランニングコストは現在より抑えられるので、12月の Manufacturing Indonesia 2017 展示会に同社が出展する際にフォローアップをする予定です。また、別のインドネシア企業も同じく東成社の洗浄技術に興味を持ち、彼等はサンプルを日本へ送り、日本でのテスト洗浄後にその部品を上記展示会へ持ってきてもらうという事なので、私もその結果を拝見したいと思っています。 本当に、参加してみると何か成果があると再認識しました」。

会場で話を伺った日本企業の方々からは、新たな動向が聞こえてきた。それは、事例内にも挙げられている Manufacturing Indonesia 2017 に出展する日本企業の多くが、当該展示会のシミュレーションとして CEO 商談会の参加へ思い立ったという声。このように、将来的な海外企業とのコンタクトに慣れる場、準備という意味で必要な事を認識する場として活用されるという用途も有効的なのではないか。

### 商談事例3：マッチング+応用編

----「サンプル購入のみならず、海外展示会に共同出展」----

富士工業株式会社 代表取締役社長 伊藤一之（写真右）

PT. Wiratama Mitra Abadi 取締役 テティ・クスミラ（写真左）



本事例は、CEO 商談会ならではの  
内容、応用編の紹介である。

超音波振動技術を取り入れた計測機を製造している富士工業社とその計測機器の輸入商であるインドネシア企業のウィラタマ社（WMA 社）はお互いに面談第一希望。商談は希望通り行われ、ウィラタマ社は紹介された商品は消耗部品や定期交換部品が必要無い事を理由に輸入商としては取扱いやす

いと判断。有償でのサンプル購入を検討し、帰国後に回答する事に合意。

実は、富士工業社は今回の商談会で別のインドネシア企業からも引き合いを得ており、その場での商談としては手応えを感じていた。更に、可能性としてアドバイスを受けた内容は、先程の事例でも紹介した Manufacturing Indonesia 2017 にウィラタマ社が出展するので該展示会で共同出展するというアイデア。この貴重な機会を両者とも内諾した。

このように、通常の商談に加えて付加価値を得られるというのも経営者同士が直接会い、話し合える CEO 商談会ならではの言えるのではないだろうか。