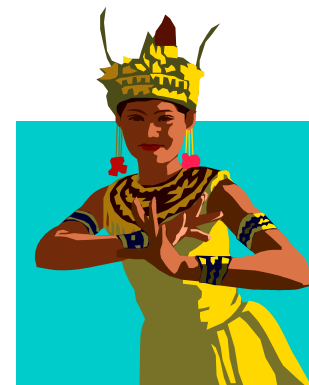




インドネシア進出における コンサルタント活用のメリット





自己紹介

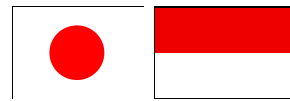


- 1975/4～1998/6 ヤマハ(株)入社 インドネシア工場立上支援部門配属
- 1998/6～1987/3 インドネシア工場生産課長 電子鍵盤楽器の組立生産
- 1987/3～1995/7 インドネシア工場長 電子楽器、ピアノ、ギターの輸出拠点化
- 1995/8～2005/3 帰国、インドネシアを普及品の生産拠点化するプロジェクト
- 2005/3～現在 ヤマハ退職、インドネシア進出サポートコンサルタントとして独立
インドネシア語翻訳・通訳
静岡大学客員教授、専修大学客員講師
独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)専門家
独立行政法人 中小企業基盤整備機構アドバイザー
一般社団法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48年になりました



セミナー要旨



インドネシア進出サポートの仕事をしてかれこれ20年近くになり、これまでに対応したスポットあるいは長期のサポートは100件近くになります。

この間に最も多く感じたことは、もう少し早めに相談してくれれば良かったのと言うことです。

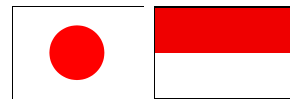
コンサルタントに頼らずに進めようとした理由は、①自力で行けると思った、②他のアジア諸国での経験があるから十分だと思った、③以前別件でコンサルタントを利用したが高額な割に成果が乏しかった、などのようでした。

このセミナーでは上記のような誤解を解消するために、インドネシアでの事業展開に際して、『インドネシア進出サポート』のサービスを利用するメリットと、そうでない場合のリスクを『[インドネシア進出ハンドブック](#)』に沿って、体験を基に解説します。

『インドネシア進出サポート』の更に詳しいことについては、[インドネシア進出サポート公式サイト](#)をご参照下さい。



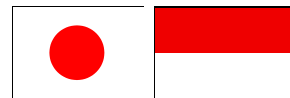
目次



1. 進出基盤確立
2. 会社設立
3. 投資認可
4. 用地取得
5. 地方政府認可取得
6. 工場建設
7. 輸入許可
8. 外国人労働者雇用
9. 補助事業許可
10. 人材確保・労務管理体制構築
11. 渉外関係整備
12. 資材手配
13. 生産活動
14. 開所式準備
15. 市場開拓
16. 受注出荷活動
17. 情報システム構築
18. 財務経理活動
19. 日常業務課題解決
20. 経営能力強化
21. 増資手続き
22. 合併解消
23. 事業撤退
24. 駐在員事務所開設
25. 輸出展開
26. 業務提携



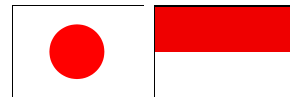
1. 進出基盤確立



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
1.1	投資環境確認	資材調達、販売ルート、事業コストなど進出判断に必要な基本的な情報を、漏れなく押さえることが出来る。	進出判断に必要な情報が描けていたり、重複していたりして、気付かずに判断を誤ってしまう。
1.2	事業計画立案	バリューチェーン診断、SWOT分析などの科学的な手法に基づき、事業戦略や市場戦略を策定し、それらを達成するための中期事業計画を立案する。	目標値の無いままの、成り行き任せの営業活動に、生産現場は振り回される。
1.3	進出形態確立	色々ある選択肢の中から、最適な形態を、論理的に見定めることが出来る。	不要な資金を投資することで、本社の財務状況が悪化してしまう。
1.4	合併事業展開	現地で展開する事業に最適な合併相手を開拓し、安心して現地法人の運営を任せられる。	期待した支援が得られないのに、投資利益の実現責任ばかりを問われる。



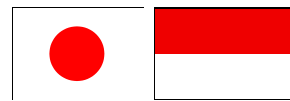
2. 会社設立



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
2.2	会社設立証書	インドネシアの会社法や事業目的に則した適切な資本金額、出資比率を確定し、取締役およびコミサリスを任命する。	事業目的と資本金額ならびに取締役メンバーやコミサリスメンバーが整合しないまま会社が設立されてしまう。
2.5	銀行口座開設	事業内容、企業規模、そして日本国内での取引実績に適した銀行を選択する。	日本国内での取引銀行に拘り、現地でのサービスが限定される。
2.7	商標登録申請	インドネシアの特許事務所と直接コンタクトすることで、安く早く手続きを進められる。	日本の代行事務所を経由して進めるため、高額な料金を請求される。
2.9	技術援助契約	合併事業であっても、双方が納得のいく条件で契約を締結出来る。	投資回収の重要な手段の一つを失う。
2.10	権限規程作成	特に合併事業の場合に重要な、人・物・金に関する適切な権限規程あるいは決裁規程を事前に制定する。	規定が無いまま都度の判断から誤解が生じ、社内に不協和音が起こる。



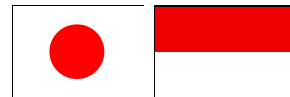
3. 投資認可



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
3.1	事業識別番号	Online Single Submission (OSS)システム上での投資申請手続きの進捗状況を把握出来る。	現地の代理人などに委託している手続きの内容とブラックボックスで全く分からない。
3.2	事業許可	事業許可で出来ることを正しく理解して業務を進める。	事業許可の意味を正しく理解していないため、時間のムダや違法な作業を進めてしまう。
3.3	操業許可	操業許可で出来ることを正しく理解して業務を進める。	操業許可の意味を正しく理解していないため、時間のムダや違法な作業を進めてしまう。



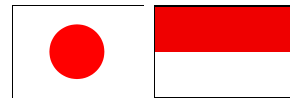
4. 用地取得



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
4.1	候補物件調査	事業目的やサプライチェーンに適した候補地をインドネシア全土から選択出来る。	現地政府機関などの推奨に従い、割高で必ずしも事業目的に合わない用地を買ってしまう。
4.2	用地契約	特に工業団地外の場合は、後日、土地の権利問題が生じないように適切に手続きを進める。	工業団地外の土地を購入したが、後日、権利証な登記書に問題があることが発覚して、予期しない費用と時間を費やす。
4.3	インフラ整備	特に工業団地外の場合は、管轄する地方政府との事前の確約を取り付ける。	工業団地外の土地を購入したが、インフラ整備を全て自社負担で行うことになり、多大な費用が発生する。



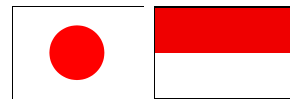
5. 地方政府認可取得



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
5.1	土地利用許可	OSSとの関係でどのようなタイミングで何が必要とされるのかを適切に確認する。	本来必要とされるのに抜け落ちていたことにより操業開始が遅れる。
5.2	建設許可	OSSとの関係でどのようなタイミングで何が必要とされるのかを適切に確認する。	本来必要とされるのに抜け落ちていたことにより操業開始が遅れる。
5.3	環境許可	OSSとの関係でどのようなタイミングで何が必要とされるのかを適切に確認する。	本来必要とされるのに抜け落ちていたことにより操業開始が遅れる。



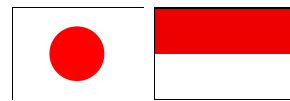
6. 工場建設



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
6.1	建屋建設	建設業者の選択を適切に進めることで、最適なコストで求められる仕様と機能の建物を用意する。	建設工事開始後の変更や追加が相次ぎ、予想外の追加費用が発生し、仕様も要求を満たさない。
6.2	生産設備	調達先を適切に判断し、輸入品目については免税措置を受けて費用を節約する。	全て日本からの輸入に頼り、本来は不要な費用を負担する。
6.3	管理インフラ	レンタル、リース、アウトソーシングなどの適切な調達方法を選択し、コスト対費用を最適にする。	全て自社物件、社内管理にするなどで、本来は不要な費用を負担する。



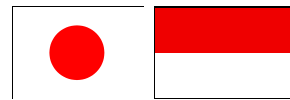
7. 輸入許可



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
7.1	輸入業者番号	輸入するための必要条件の一つであることを適切に認識している。	輸入するための必要条件の一つであることを知らずに輸入時に仕事が停滞する。
7.2	設備免除輸入	新規投資・追加投資に対する恩恵措置であるマスターリスト制度を適切に活用して輸入税、輸入時付加価値税、輸入時法人税を免除する。	マスターリスト制度を使わずに、本来は不要な費用を負担する。
7.3	中古機械輸入	中古機械を適切に輸入して設備投資金額を抑える。	中古機械輸入制度を使わずに、本来は不要な費用を負担する。



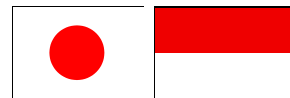
8. 外国人労働者雇用



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
8.1	外国人雇用計画	事業目的や事業規模に応じた、適切な外国人労働者(日本人駐在員)の雇用を計画する。	駐在員の追加や長期出張者を派遣する際に、就労ビザを申請する枠が無くて仕事が停滞する。
8.2	外国人就労許可	外国人労働者雇用法に則り、業務目的に合った適切な手続きを進める。	本来は就労許可が必要な出張業務に関わらずビザを取らずに滞在し、就労活動をしているために摘発されて強制出国となる。
8.3	滞在許可	入国管理法に則り、入国目的に合った適切な滞在許可を取得する。	本来の目的と合わないビザで入国しようとして、入国を拒絶されるか、あるいは多額の罰金(賄賂)を請求される。



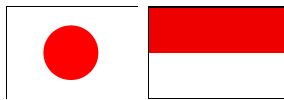
9. 補助事業許可



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
-	各種許可取得	州、県、市により個別に申請が必要な許可に適切に対応する。	州、県、市により個別に申請が必要な許可に対処しておらず、操業開始直前に停止命令を受けて仕事が停滞する。



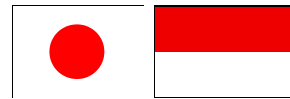
10.人材確保・労務管理体制構築



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
10.1	組織体制構築	日本の体制、現地法人の規模、そして現地事情に適した組織体制を構築し、権限・職務規定を整備する。	曖昧な組織体制と権限・職務規定の不整備により、責任と権限の所在が不明で業務遂行に混乱を来す。
10.2	日本人社員	赴任前の研修を行い、仕事と生活の両面での準備を済ませる。	不安を抱えたまま赴任し、現地側の生活環境も未整備のため、仕事以前のレベルで苦勞する。
10.3	現地社員	事業目的や規模、そして長期的な人材育成計画に沿った人材の採用を進める。	当面必要な人材を無計画なまま採用してしまい、人材の定着率も低くなる。
10.4	人事労務制度整備	就業規則、人事評価システム、賃金テーブルを整備して、従業員が納得して働ける環境を作る。	日本人が鉛筆を舐めて個人の好みで人事評価をするため、優秀な人材も定着しない。



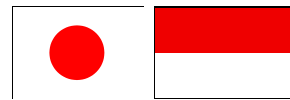
11. 渉外関係整備



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
11.1	公証人選定	各種法的手続きを代行する公証人を、企業規模に合わせて選択する。	企業規模に合わない高額の公証人を選んでしまう。
11.2	取引銀行選定	現地法人の規模、形態、所在地に合った適切な銀行を選定する。	日本側での取引を重視して、インドネシア側では不便な事態になってしまう。
11.3	保険会社契約	現地法人の規模、形態、所在地に合った適切な保険会社を選定する。	日本側での取引を重視して、インドネシア側では不便な事態になってしまう。
11.4	公認会計士契約	現地法人の規模、形態、所在地に合った適切な公認会計士を選定する。	料金や利便性を優先して、質の低い会計士事務所と契約してしまう。
11.5	顧問弁護士契約	現地法人の規模、形態、所在地に合った適切な弁護士事務所を選定する。	料金や利便性を優先して、質の低い弁護士事務所と契約してしまう。
11.6	ジャパングラブ加入	現地法人の規模、形態、所在地を鑑み、加入の是非を判断する。	本来は加入すべきであるが、知らないまま恩恵を受けられずにいる。
11.7	SMEJ加入	現地法人の規模、形態、所在地を鑑み、加入の是非を判断する。	本来は加入すべきであるが、知らないまま恩恵を受けられずにいる。
11.8	現地業界団体加入	現地法人の規模、形態、所在地を鑑み、加入の是非を判断する。	本来は加入すべきであるが、知らないまま恩恵を受けられずにいる。



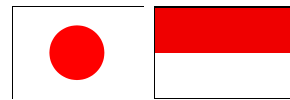
12. 資材手配



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
12.1	輸入資材手配	輸入品目別に必要に許認可を特定し、事前に申請準備を進める。	輸入港に到着して通関の際に初めて必要な許認可があることに気が付いて仕事が停滞する。
12.2	現地調達資材手配	品目別に信用出来るサプライヤを開拓し、適切な取引契約を締結する。	信頼性の低いサプライヤを当てにして、資材調達の問題で生産に支障を来す。
12.3	資材調達管理システム構築	資材調達、在庫管理、情報管理、サプライヤ管理などのルールを確立し、必要に応じてシステム化を進める。	ルールが整備されておらず、都度の判断で契約を進めるため、結果として自社に不利な契約となってしまう。



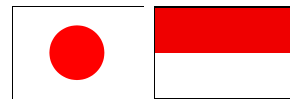
13.生産活動



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
13.1	生産管理システム構築	生産管理のルール、情報管理方法、設備保全のルール、廃材管理のルールなどを事前に構築する。	基礎が未整備のまま、日本での仕組みをそのまま導入しようとして、現場が混乱し生産が始まらない。
13.2	生産開始準備	品目によってSNI, BPOM, HALALなどの認可取得が必要なものを特定し、出荷までに取得手続きを済ませておく。	出荷する直前に認可取得が必要なことに気が付いて、それから手続きを始めることになり、販売開始が大幅に遅れる。



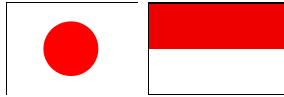
14.開所式準備



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
14.1 ～ 14.12	開所式計画	事業目的、規模などに基づき、開所式の必要性を判断し、最大の効果をもたらすイベントを企画する。	自前で計画して準備を進めたが、費用と手間を掛けた割には開催の目的が達成されなかった。



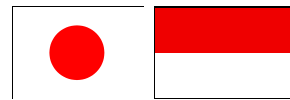
15.市場開拓



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
15.1	市場調査	インドネシア政府機関や業界団体の情報やサービスを基に、現地に足を運び、深く広く調査を進める。	日本国内での知己を頼りに、偏った範囲での調査になり易い。
15.2	顧客開拓	インドネシア政府機関や業界団体の情報やサービス、ならびに自身の人脈を基に、現地に足を運び、納得のいく候補を見付ける。	日本国内での知己を頼りに、偏った範囲での開拓になり易く、後悔することが多い。
15.3	販路開拓	インドネシア政府機関や業界団体の情報やサービス、ならびに自身の人脈を基に、現地に足を運び、納得のいく販路を開拓する。	日本国内での知己を頼りに、偏った範囲での開拓になり易く、後悔することが多い。
15.4	商品企画	長年のインドネシア関連の経験を基に、基本的に間違いのない企画になるよう助言する。	日本や他国での事例を頼りにしてしまい、インドネシア市場に不適切な商品を企画してしまう。
15.5	価格決定	マクロ経済ならびにミクロ経済の情報に基づき科学的に考察する。	肌間隔や積み上げ式で決めてしまい、市場に受け入れられない。
15.6	受注活動	顧客に合わせた適切な担当者を配置し、営業ツールを準備する。	決定権を持つ顧客に会えず、訪問は空振りで終わってしまう。
15.7	取引契約	正式な文書で記録を残す仕組みを用意する。	SNSなどを使い安易な手続きで済ましてしまい、後日クレームとなる。



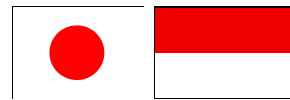
16.受注出荷活動



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
16.1	受注出荷管理システム	業務ルール、予実績管理、情報管理、在庫管理、輸出管理、返品管理など、論理的で合理的な仕組みを構築する。	日本では当たり前のように回っている仕事なので特に気にしないでいたが、現場は混乱を起こしている。
16.2	輸出受注出荷開始準備	一般的な貿易実務と、インドネシア特有の規制に則った手続きの仕組みを構築する。	輸出業務乙仲業者に頼ったが、連携が稚拙のため出荷が滞った。



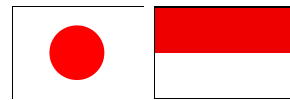
17.情報システム構築



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
17.1	ビジネスプロセス設計	情報システム活用を前提とした業務の仕組みを、早い段階から意識して構築する。	成り行き任せで構築した業務の仕組みを、情報システムに置き換えるために多大な時間、労力、費用を浪費する。
17.2 ～ 17.7	業務別システム導入	事業形態や企業規模などに合わせた、システム化の優先順序ならびにシステムの仕様や機能を適切に選択する。	成り行き任せで構築した仕組みのため、マニュアル処理とシステム処理の棲み分けが不明確で、システム化により業務量が増えている。



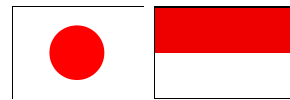
18.財務経理活動



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
18.1	事業計画立案	5年単位の中期事業計画を毎年更新し、それを基に年度予算を立て、月次の予実績管理による差異分析と対策を通じて年度予算を達成する。	中期事業計画も年度予算も無く、毎月の売上実績だけを目安に経営しているため、突然の資金不足により経営困難に陥ってしまう。
18.2	財務管理システム	財務管理の業務ルール、財務情報管理ルールなどを予め定めておく。	必要に応じて随時報告を求める程度のため、正確な経営状態を誰も知らない。
18.3	会計処理	帳簿管理、資金管理、給与支払い、税務処理、月次仮決算など、現地の公認会計士と相談して適切な仕組みを構築する。	現地の公認会計士に丸投げのため、経営状態の実態がブラックボックスになっている。



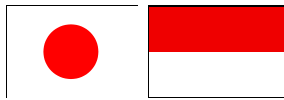
18.財務経理活動



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
18.1	事業計画立案	5年単位の中期事業計画を毎年更新し、それを基に年度予算を立て、月次の予実績管理による差異分析と対策を通じて年度予算を達成する。	中期事業計画も年度予算も無く、毎月の売上実績だけを目安に経営しているため、突然の資金不足により経営困難に陥ってしまう。
18.2	財務管理システム	財務管理の業務ルール、財務情報管理ルールなどを予め定めておく。	必要に応じて随時報告を求める程度のため、正確な経営状態を誰も知らない。
18.3	会計処理	帳簿管理、資金管理、給与支払い、税務処理、月次仮決算など、現地の公認会計士と相談して適切な仕組みを構築する。	現地の公認会計士に丸投げのため、経営状態の実態がブラックボックスになっている。



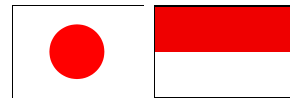
19. 日常業務課題解決



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
19.1 ～ 19.4	課題解決進捗シート の活用	定期的な本社とのオンライン会議の議事録として、5W1Hの要素を書き込むシートを用意し、それを共有しながら会議を進め、結果を記入して議事録としても共有する。	本社とのオンライン会議は開催されるが、言語の問題もあり、議事録は共有されず、議論は発散したまままで終わってしまい、フォローアップも満足に行われない。



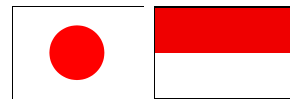
20.経営能力強化



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
20.1	業務構造整理	Process Classification Frameworkを参考に、漏れや重複が無い適切な業務構造を構築する。	業務構造を人物や組織主体で組み立てるため、漏れや重複が生じる。
20.2	サプライチェーン最適化	Supply-Chain Operation Reference (SCOR)モデルを参考に、オーソドックスで効率の良いサプライチェーンを構築する。	サプライチェーンの最適化と言う概念が無いため、部門ごとの最適化を目指してしまう。
20.3	システム導入 適応力向上	Class-A Check List for Business Excellenceを参考に、統合力のある業務の仕組みを構築する。	夫々の業務は統合と言う概念を無視して構築されているため、システムを導入しても本来の成果は得られない。
20.4	財務健全化	一般的な財務指標を基に、経営の健全化が図れる仕組みを構築する。	必要に応じて随時報告を求める程度のため、正確な経営状態を誰も知らない。



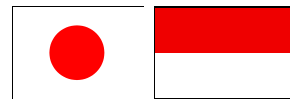
21.増資手続き



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
21.1	株主総会開催	資金手当ての手段として、本当に増資が適切なのかどうかを判断する。	利子払い負担が無いとの安易な理由で増資を選択してしまい、投資回収のハードルを上げる。
21.2 ～ 21.6	増資手続き	OSSシステムで済ませる手続きと、現地の公証人に依頼すべき手続きを適切に進める。	手続きの全体像が判らず時間がかかり資金需要に間に合わなくなる。



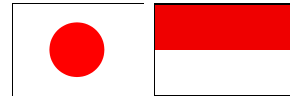
22. 合併解消



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
22.1	事前準備	合併相手との交渉に入る前に、交渉時あるいは裁判において必要となる書類を予め整備しておく。	交渉時あるいは裁判において必要となる書類の殆どが合併相手により管理されており、交渉は終始不利な立場に立たされる。
22.2	合併解消事前交渉	合併解消に伴う資産・負債の処理や人員の取り扱いについて、合併契約書や会社法に基づき、話し合いによる合意を得る。	お互いの責任と義務のなすり合いで感情論となり、合意が得られず、裁判に持ち込まれる。
22.3 ～ 22.9	合併解消手続き	合併契約書や会社法に基づき、粛々と手続きを済ませる。	裁判においても感情論が先立ち、時間、労力、費用を浪費する。



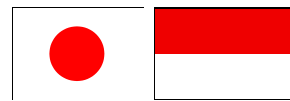
23.事業撤退



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
23.1	関係者合意	撤退の理由、その際の処遇や条件、そして概略日程などを論理的に説明して理解と合意を得る。	会社側の一方的な都合と誤解されて、ストライキや造反が引き起こされる。
23.2	土地・建物処分	定められた期限までに会社の資産と負債を出来るだけ整理する。	期限までに資産と負債の整理が出来ず、会社清算の手続きに入れられない。
23.3 23.4	法務・税務手続き	清算人を指名して、会社法ならびに税法に則り、粛々と手続きを済ませる。	未整理の資産と負債の処理が清算手続きを複雑にして、延々と終わらない。
23.5	労務手続	関係者合意の後に、最大限の配慮を持って従業員に対する責任を全うする。	会社側の一方的な都合と誤解されて、ストライキや造反が引き起こされる。



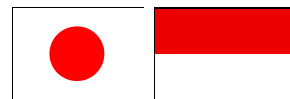
24.駐在員事務所開設



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
-	事務所開設の判断	駐在員事務所のメリットとデメリットを良く理解し、当該事業の目的に合っているのかどうかを見極める。	輸入代理店との契約だけで十分であった、輸入販売会社を設立すべきであったなどと、後から後悔する。
24.1 ～ 24.6	事務所開設手続き	目的に合った適切なタイプの駐在員事務所を選択して手続きを進める。	良く確かめずに手続きを進めて、後から目的に合わないことに気が付く。



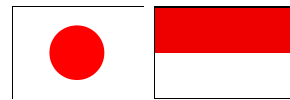
25.輸出展開



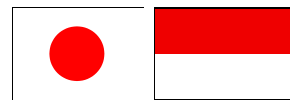
No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
25.1	市場環境確認	市場の有無ならびに規模、競合他社の状況、参入の可能性、輸入販売規制などを、現地調査も含め、綿密に行う。	聞きかじりの情報と思い込みの期待感で始め、時間、労力、費用を浪費してしまう。
25.2	輸入、販売 パートナー開拓	インドネシア政府機関や業界団体の情報やサービス、ならびに自身の人脈を基に、現地に足を運び、納得のいく候補を見付ける。	日本国内での知己を頼りに、偏った範囲での開拓になり易く、後悔することが多い。
25.3 ～ 25.9	輸出入業務遂行	計画を立案し、市場の反応を確認しながら、現地のパートナーと確認しながら市場に浸透して行く。	現地のパートナーに頼り切ることで、契約に反した行為にも気が付かない。



26. 業務提携



No.	業務名	進出サポート利用時のメリット	進出サポート不利用時のリスク
26.1	市場環境確認	市場の有無ならびに規模、競合他社の状況、参入の可能性、輸入販売規制などを、現地調査も含め、綿密に行う。	聞きかじりの情報と思い込みの期待感で始め、時間、労力、費用を浪費してしまう。
26.2	事業パートナー開拓	インドネシア政府機関や業界団体の情報やサービス、ならびに自身の人脈を基に、現地に足を運び、納得のいく候補を見付ける。	日本国内での知己を頼りに、偏った範囲での開拓になり易く、後悔することが多い。
26.3 ～ 26.10	提携業務遂行	計画を立案し、市場の反応を確認しながら、現地のパートナーと確認しながら定型業務を展開し、市場に浸透して行く。	現地のパートナーに頼り切ることで、契約に反した行為にも気が付かない。



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(Googleトップランキング)

<https://www.hmkt.jp/>

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

<http://blog.livedoor.jp/kojindonesia/>

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

<https://www.youtube.com/channel/UCXghuRz7zRX5jLOXu75rQjQ>



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