

インドネシア向け 輸出販売価格の試算方法

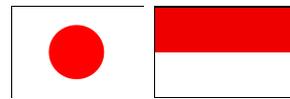


インドネシア進出サポート
小野耕司





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

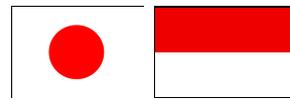
などを経歴し、これまでのインドネシア進出支援企業数は約100社



インドネシアとの
関わりも49
年になりました
た



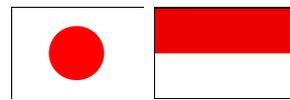
セミナー要旨



- インドネシア市場に、自社製品を輸出販売する際の最大のハードルは、価格、品質、納期の中の価格です。
- 海外に輸出したいと望んでいる日本企業で、品質や納期の面で問題を抱えている所は無いのが普通です。
- しかし、価格となると、経済力の格差が縮まって来ていると言っても、インドネシア国内市場での、日本製品の価格は、特に現地製の競合品に比べて高いのが常です。
- 価格が同等であれば、日本製と言うだけで競争力を持つのは間違いなく、取引を希望する輸入販売業者は多く現れるでしょう。
- このセミナーでは、その重要な要因である輸出販売価格を、適切に試算するための手法を、[試算シート](#)を使い、詳細にわたり解説します。
- 尚、このセミナーでは、現地小売価格のあるべき金額から、日本側の売上原価まで、逆算する形を取っています。
- 通常の計算式に基づく試算は、積上方式を参照して下さい。
参考資料 [まるわかりインドネシアの輸入業務](#)



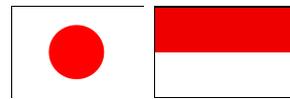
目次



17	小売価格
16	小売店利益
15	卸価格
14	卸利益
13	輸入仕入価格
12	国内輸送費
11	輸入諸掛
10	輸入税
9	CIF
8	海上保険
7	海上運賃
6	FOB
5	輸出諸掛
4	国内輸送費
3	国内出荷価格
2	売上利益
1	売上原価



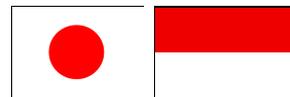
17.小売価格



- インドネシア市場での小売価格を設定します。
- 事例ではRp.5,000,000/台と仮定しました。
- インドネシア市場での競合品の小売価格調査は、下記のスライドを参考にして下さい。
[インドネシアでの業種別市場開拓手法](#)
[インドネシアと日本の物価徹底比較](#)
- インドネシアのコンビニ(現地ではMini Marketと称する)の棚に並べてもらえる基本条件は、単価がUSD2.00以下と言われています。
- 付加価値税(PPN、2024年時点で10%、2025年から12%、日本の消費税に相当する)は、外税扱いが普通で、別途表示されます。



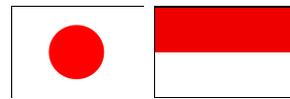
16.小売店利益



- 小売店が要求する利益を設定します。
- 事例では外掛けの30%と仮定しました。
- インドネシア市場での小売店利益率は、商品カテゴリー、流通分野、取引契約形態により異なりますが、30%から50%と想定されます。
- どうしても不明な場合は、日本市場での事例を参考に設定しましょう。



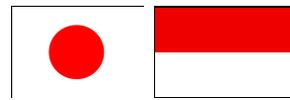
15.卸価格



- この事例では、話を簡単にするために、輸入業者と卸業者を同一にしています。
- その卸業者が小売店に販売する時の価格、すなわち小売店の仕入価格を設定します。
- 事例では小売価格から小売店利益を差し引いたものが、卸価格すなわち小売店の仕入価格となります。



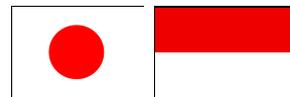
14.卸利益



- この事例では、話を簡単にするために、輸入業者と卸業者を同一にしています。
- 卸業者が要求する利益を設定します。
- 事例では外掛けの30%と仮定しました。
- インドネシア市場での卸利益率は、商品カテゴリー、流通分野、取引契約形態により異なりますが、30%から50%と想定されます。
- どうしても不明な場合は、日本市場での事例を参考に設定しましょう。



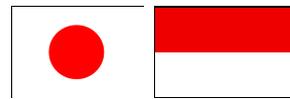
13.輸入仕入価格



- 輸入業者/卸業者の輸入仕入価格を設定します。
- 事例では卸価格から、卸利益を差し引いた結果になります。
- あるべき小売価格で販売するには、輸入仕入価格をこの金額以下に抑えなくてはならないことになります。



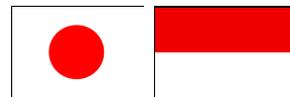
12.国内輸送費



- インドネシア側の港で輸入通関を終えて、指定された倉庫まで、コンテナを運送する料金を設定します。
- この事例では、ジャカルタのタンジュンプリオク港から、20Feetコンテナを市内の倉庫まで、トラックで運ぶ場合の料金を想定しました。
- 相場はRp.1,500,000ですので、積載数1,000台で割って、1台当たりRp.1,500となります。
- コンテナ混載の場合は、貨物の量に基づき、個別に確認する必要があります。



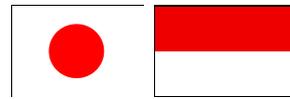
11.輸入諸掛



- インドネシア側の港で輸入通関を代行する、乙仲業者の手数料を設定します。
- 通常の相場として、輸入仕入価格の2%を想定しています。
- 実際の料金は個別に確認する必要があります。



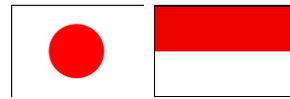
10.輸入税



- インドネシア側での輸入税を設定します。
- 概ね0%から10%ですが、この事例では特惠関税が適用される前提で、0%に想定しています。
- 輸入時には他に、付加価値税11%と前払法人税2.5%がCIF価格に課税されますが、これらは別途控除の対象になるため、輸入コストには含まれません。
- 高級品や贅沢品には、奢侈品税が課税されますが、これは控除の対象にならないので、輸入コストに含まれます。
- 輸入税の減免については、以下のスライドを参考にして下さい。
[まるわかり輸入税の減免方法](#)



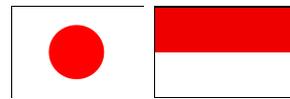
9. CIF



- CIFとは、Cost, Insurance, Freightの頭文字からなる略語で、輸出価格(FOB)、海上保険、そして海上運賃の合計で、輸入税の課税基準になる価格です。
- 但しこの事例では逆算方式のため、便宜上、輸入仕入価格から、国内輸送費、輸入諸掛、そして輸入税を差し引いて計算しています。
- 取引条件がCIFの場合は、貨物の所有権はインドネシアの港に降ろした時点で、輸入者に移ることになります。



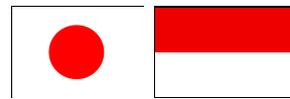
8. 海上保険



- 日本からインドネシアまでの、海上輸送の間の損害保険の掛金を設定します。
- 通常はFOBの2%を見込みますが、この事例では逆算方式のため、便宜上CIFの2%で試算しています。
- この事例では取引条件がFOBなので、海上保険は本来は輸入者側が契約すべきですが、輸出者側が代わりに契約して、料金を輸入者側に請求することも可能です。



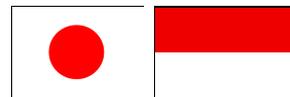
7. 海上運賃



- 日本からインドネシアまでの、海上運賃を設定します。
- この事例では、20Feetコンテナを貸切る、Full Container Load (FCL) 契約で試算しています。
- コンテナ料金は需給状況により大きく変わりますが、これまでの比較的安定時の、USD1,000/20Feetを採用しています。
- この事例では取引条件がFOBなので、輸出者側が海上運賃を支払います。
- コンテナの実際の手配は、輸出乙仲業者に委託します。
- 20Feetコンテナを貸切るには少量過ぎる場合は、コンテナに他者の貨物と混載するLess Container Load (LCL) 契約にすることも可能ですが、その場合の運賃は、個別に確認する必要があります。



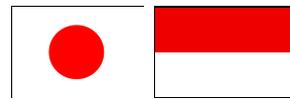
6. FOB



- 輸出価格となるFOBを設定します。
- FOBは出荷価格に国内輸送費と輸出諸掛を加えたものです。
- 但しこの事例では逆算方式のため、便宜上、CIFから海上保険と海上運賃を差し引いて計算されます。
- FOBはFree On Boardの略語で、船の甲板に載せるまでの価格で、貨物の所有権はこの時点で輸出者から輸入者に移ります。



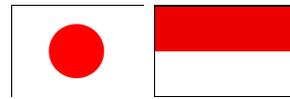
5. 輸出諸掛



- 日本側の港で輸出通関を代行する、乙仲業者の手数料を設定します。
- 通常の相場として、輸出価格FOBの2%を想定しています。
- 実際の料金は個別に確認する必要があります。



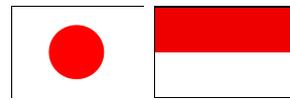
4. 国内輸送費



- 日本側の港で輸出通関を行うための、指定された倉庫まで、コンテナを運送する料金を設定します。
- この事例では、東京近郊の工場から、横浜港の指定された倉庫まで、トラックで運ぶ場合の料金を想定しました。
- 相場は50,000円ですので、積載数1,000台で割って、1台当たり50円となります。
- コンテナ混載の場合は、貨物の量に基づき、個別に確認する必要があります。



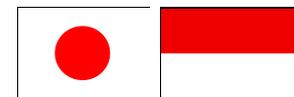
3. 国内出荷価格



- 国内の工場からの出荷価格を設定します。
- この事例では逆算方式のため、FOBから輸出諸掛と国内輸送費を差し引いて計算されます。
- もし同商品が日本国内市場向けに既に販売されている場合は、その出荷価格と比較して、輸出事業の可能性を判断します。



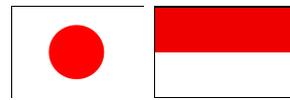
2. 売上利益



- この商品を輸出する際の利益率を設定します。
- 利益額は国内出荷価格に対する外掛で計算されます。



1. 売上原価



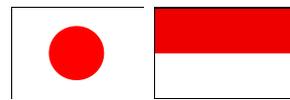
- インドネシアにおける小売価格から逆算されて来た条件での、売上原価を設定します。
- この事例での売上原価は、国内出荷から売上利益を差し引いて計算されます。
- 材料費、人件費、製造諸経費、販売管理費を積み上げた売上原価と、逆算方式で試算された売上原価の差を基に、輸出事業の可能性を判断します。
- これらの試算を繰り返し行って、輸出事業を進めるか否かの判断を下します。

逆算方式



積上方式





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)

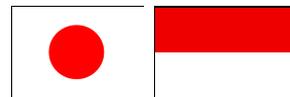
インドネシア最新情報ブログ

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開示されています**



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