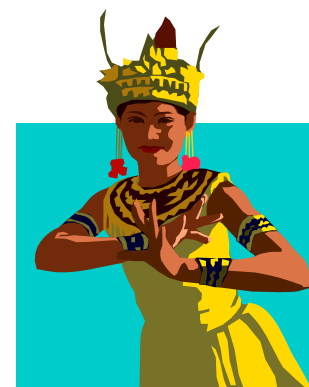


駐在員事務所開設による市場開拓

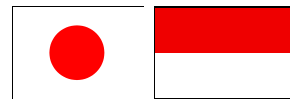


インドネシア進出サポート
小野耕司





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

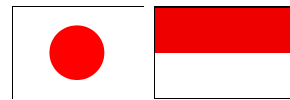
などを経歴し、これまでのインドネシア進出支援企業数は約100社



インドネシアとの
関わりも49
年になりました
た



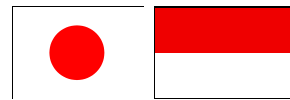
セミナー要旨



- インドネシア国内において事業を展開するには、現地法人を設立することが前提となります。
- しかしながら、現地法人設立の条件である、最低投資額100億ルピア(約1億円)は、ほとんどの中小零細企業にとっては大きなハードルです。
- それでも出張ベースではなく、現地に日本人社員を滞在させて、インドネシア国内の市場調査や、ビジネスパートナーの開拓などを進めたい場合は、駐在員事務所を開設する方法があります。
- そこでこのセミナーでは、インドネシア国内に駐在員事務所を開設する際の、条件や手順について解説します。
- 準拠法：[外国企業駐在員事務所事業許可発行規定ならびに手続きに関するインドネシア共和国商業大臣規定2006年第10号](#)



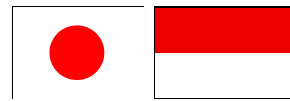
目次



1. 駐在員事務所とは
2. 駐在員事務所で行えること
3. 駐在員事務所に対する規制
4. 駐在員事務所設立手順
5. 駐在員事務所の架空事例



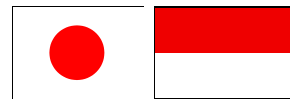
1. 駐在員事務所とは



1. 駐在員事務所には以下の4種類があり、インドネシア国外に存在する外国企業により指名された、個人としての外国人あるいはインドネシア人の代表者が勤務する。
 - ① 外国貿易企業駐在員事務所(本セミナーの対象)
 - ② 外国企業駐在員事務所
 - ③ 外国建設サービス事業体駐在員事務所
 - ④ 外国電力支援サービス事業体駐在員事務所
2. 駐在員事務所の代表者は外国企業代表事業許可(SIUP3A:Surat Izin Usaha Perwakilan Perusahaan Perdagangan Aing)を有する。
3. 外国企業代表事業許可(SIUP3A)の有効期間は最長3年で、延長は1ヵ月前に申請する。
4. 外国企業代表者は駐在員事務所の支部を開設することが出来る。
5. 外国企業代表事業許可(SIUP3A)は駐在員事務所本部および支部に与えられる。
6. 駐在員事務所はインドネシア共和国商業大臣の管轄下に置かれる。
7. インドネシアにおける外国企業の代表者は、販売代理人、製造代理人、あるいは調達代理人の形を取ることが出来る。



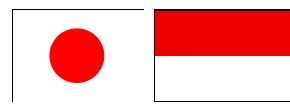
2. 駐在員事務所で出来ること



1. 外国企業の商品の紹介、販売促進、市場開拓、ならびに利用者あるいは輸入者への商品の説明。
2. インドネシア国内の市場調査、およびインドネシア国内市場での販売状況の監視。
3. 外国企業の商品についてのインドネシア国内市場調査、およびインドネシア国内企業に対する輸出条件の説明。
4. 輸出に際してのインドネシア国内企業との代理契約。



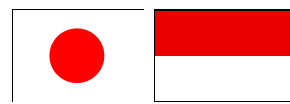
3. 駐在員事務所に対する規制-1/2



1. 外国企業代表者は、商業活動および販売取引の全てにおいて、入札、契約締結、クレーム処理、その他同様のことが禁止される。
2. 外国企業代表者が直接商品を輸入することは出来ないので、特定輸入許可番号 (APIT) を所有する、インドネシアの国内企業あるいは投資企業を通さなくてはならない。
3. 外国企業の商品の紹介、販売促進、市場開拓、ならびに利用者あるいは輸入者への商品の説明に際しては、国内の販売促進代理店を指名しなくてはならない。
4. 外国企業の商品の紹介、販売促進、市場開拓、ならびに利用者あるいは輸入者への商品の説明に際して、国内の販売促進代理店を指名する場合は、該当商品の外国の製造者からの合意を得なくてはならない。
5. 駐在員事務所の本部は、州都あるいは県庁・市役所所在地にのみ開設出来る。
6. 駐在員事務所の支部は、本部のある場所以外の、州都あるいは県庁・市役所所在地にのみ開設出来る。



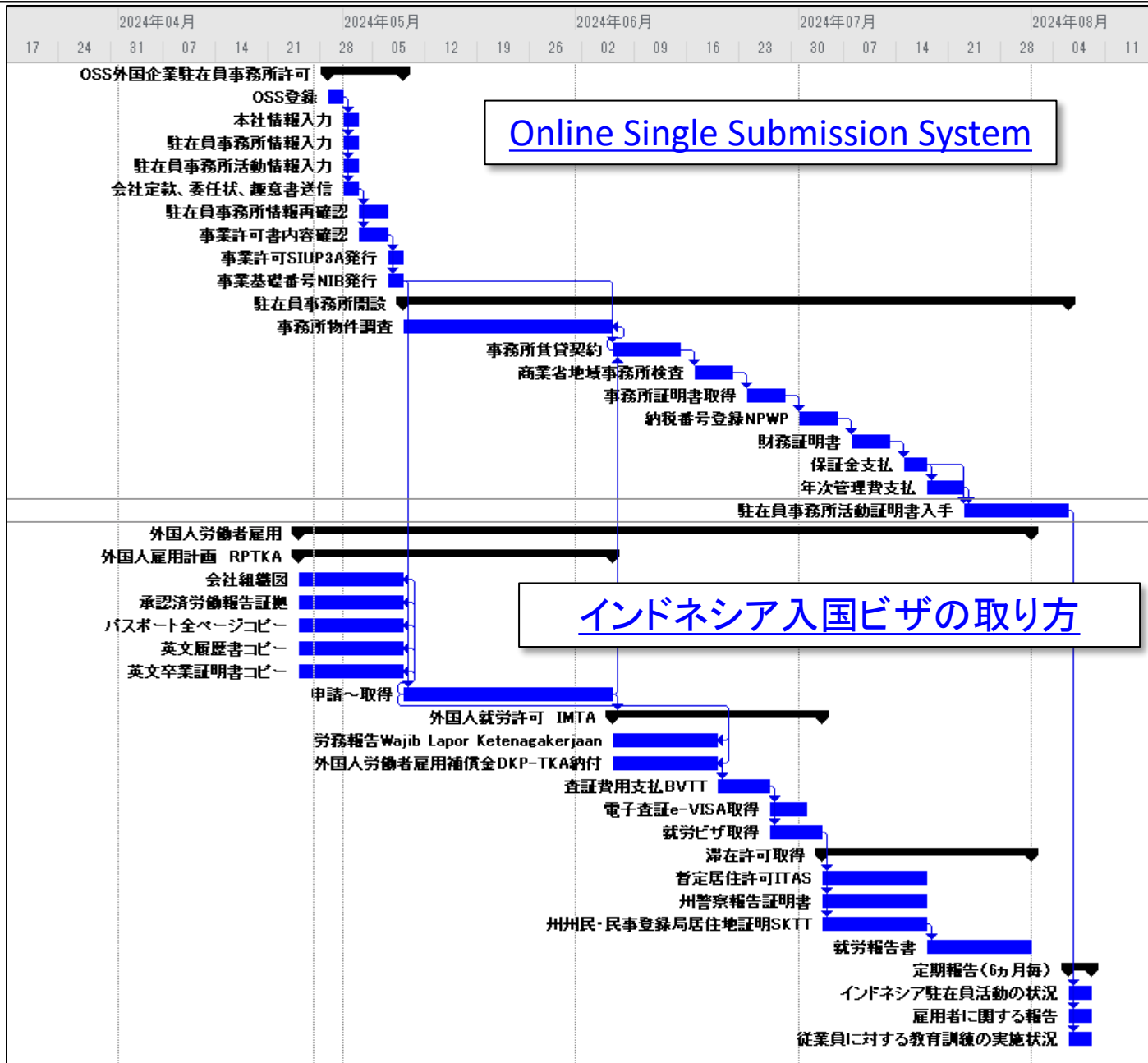
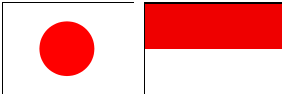
3. 駐在員事務所に対する規制-2/2



7. 駐在員事務所にては、1名の外国人に対して、最低でも3名のインドネシア人を採用しなくてはならない。
8. 駐在員事務所に勤務する外国人は外国人労働許可を取得しなくてはならない。
9. 駐在員事務所に勤務する外国人の学歴は短大卒業以上であり、該当する業務において3年以上の経験がなくてはならない。
10. 外国人労働許可の申請は、外国企業代表事業許可(SIUP3A)の申請の際に、インドネシア共和国商業省事業指導および企業登録局長に対して行う。
11. 駐在員事務所は1月-6月と7月-12月の半年毎に、外国企業代表事業許可(SIUP3A)発行機関に対して活動報告書を提出する。
12. 駐在員事務所が連続して6ヵ月間活動しない場合、あるいは駐在員事務所を閉じるは、外国企業代表事業許可(SIUP3A)発行機関に対してその旨を報する。

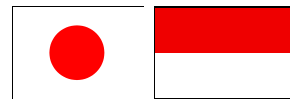


4. 駐在員事務所設立手順

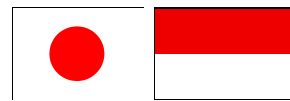




5. 駐在員事務所の架空事例



本社の事業分野	食材の製造販売
事務所開設目的	インドネシア国内市場への輸出販売
事務所概要	ジャカルタ市内の貸事務所、約100㎡(120万円/年)
日本人駐在員	1名(給与+住居費120万円/年+レンタカー代金120万円/年)
インドネシア人	日本人駐在員アシスタント1名(人件費150万円/年) 事務員1名(人件費100万円/年) 運転手1名(人件費70万円/年)
活動内容	1.インドネシア国内市場調査
	2.インドネシア国内市場販路開拓
	3.インドネシア国内総代理店開拓、または
	4.インドネシア国内輸入販売現地法人検討
年間費用見積	800万円(日本人駐在員給与除く、事務所維持費120万円含む)



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)

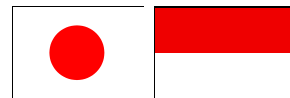
インドネシア最新情報ブログ

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