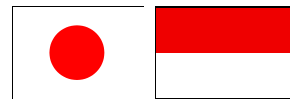


インドネシアで 日本の若手社員を鍛える





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

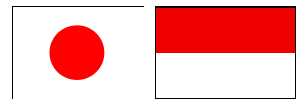
などを経験し、これまでのインドネシア進出支援企業数は約100社



インドネシアとの
関わりも52年
になりました



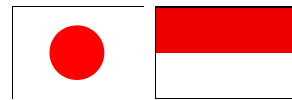
セミナー要旨



- 2023年6月に“[インドネシアでの仕事と生活を10倍楽しむコツ](#)”と題するセミナーを公開しました。
- 上記セミナーでは仕事と生活の両面での、インドネシアならではの経験を愉しんで、自身の成長の糧にすることを勧めています。
- そしてこのセミナーでは、若手社員が日本では中々体験出来ない、色々な分野での実務を解説します。
- 体力、気力に満ちている若手社員が、知力を身に付けるための指針となれば幸いです。



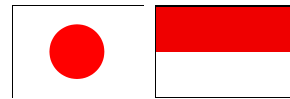
目次



1. 戦略開発
2. 商品開発
3. 市場開拓
4. 部材調達
5. 製造組立
6. 受注納入
7. 顧客管理
8. 人事管理
9. 情報管理
10. 財務管理
11. 資産管理
12. 環境管理
13. 渉外管理
14. 知財管理



1. 戦略開発

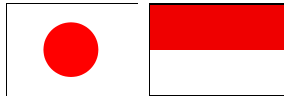


論理的な思考で戦略を組み立てる

No.	学習テーマ	学習の要点
1	5カ年事業計画	<u>5カ年事業計画</u> の <u>戦略</u> を文書で表現し、それを実現するための活動を数字で裏付けることで、事業活動の最終目標である利益を得るために、何をどれだけ売らなくてはいけないのかを、関係者が納得して行動するためのPDCAサイクルを回す。
2	バリューチェーン	自社の事業を <u>バリューチェーン</u> と言うフレームワークで捉え、それぞれの要因についての戦略を策定し、5カ年事業計画に反映させる。
3	サプライチェーン	部材調達、生産、受注納入からなる <u>サプライチェーン</u> 全体が、需要と供給の最適なバランスの下に運営されるための戦略を策定し、5カ年事業計画に反映させる。
4	SWOTクロス分析	事業展開を様々な観点の <u>SWOT</u> でクロス分析を行い、その結果を5カ年事業計画に反映させる。
5	展望と使命	インドネシアではほとんどの組織が、Visi & Misi(展望と使命)を掲げており、他社の事例を参考に、自社のVisi & Misiを策定し、5カ年事業計画に反映させる。



2. 商品開発

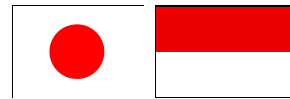


これまでのしがらみから解放される

No.	学習テーマ	学習の要点
1	デザインチェーン	計画、調査、設計、試作、改良からなるデザインチェーンの関係者に商品戦略を納得させ、PDCAサイクルを回す。
2	独自商品の開発	インドネシア市場が求める独自商品を、インドネシア工場あるいは外注企業で生産可能な仕様で開発する。
3	既存商品の改良	日本の既存商品を、インドネシア市場の要求に合せ、インドネシア工場あるいは外注企業で生産可能な仕様で改良する。
4	他国競合品の分析	インドネシア市場で売られている他国製品を分析調査し、自社製品のコストダウンのヒントを見付ける。
5	商品化の制約	実際に量産に移行する際に、商品開発の段階で配慮すべき制約条件を理解する。



3. 市場開拓

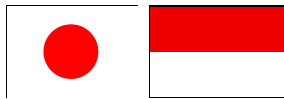


市場を俯瞰する感覚を磨く

No.	学習テーマ	学習の要点
1	市場の理解	顧客および市場を定性的ならびに定量的に分析し、セグメント化、業界動向の把握、競合との競争優位の特定、ブランド評価、ビジネス環境の評価、自社にとっての機会の特定などを行う。
2	市場戦略の開発	顧客価値、価値提案に整合する価格戦略、販売チャネル戦略を立案する。
3	販売戦略の開発	販売予測、販売パートナーとの提携、販売予算策定、販売目標達成の手段の立案、顧客管理を実施する。
4	販売促進活動	販売促進の予算を策定し、価格設定、販促コンセプトの定義、メディア対策、顧客反応の分析、包装戦略を実施する。
5	受注活動	販売先の糸口の発掘、候補先への売込、契約交渉、注残処理、販売員の割当、卸売店や販売店との連携強化を実施する。



4. 部材調達

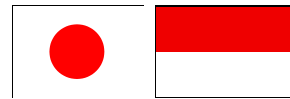


サプライヤを育成して自社のプロセスに取り込む

No.	学習テーマ	学習の要点
1	輸入業務	部材や製品の輸入における、物、書類、金の流れとそれらの手続きの実態を体得し、特に決済において発生する、為替差損益を適切に取り扱う。
2	サプライヤ評価	サプライヤを価格、品質、納期遵守率、変更対応力、財務状況などの面で定性的ならびに定量的に評価する。
3	調達リスク管理	調達において発生する可能性が考えられる様々な障害においても、サプライチェーンを維持するための適切な在庫レベルを管理する。
4	補充情報共有	生産計画情報をサプライヤと共有することで、サプライヤが自律的に補充計画を立案し納入するシステムを実現する。
5	コンカレントエンジニアリング	新商品の開発計画にサプライヤを巻き込み、部材の開発段階から協力を得る。



5. 製造組立

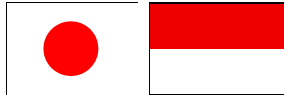


ものづくり文化を植え付ける

No.	学習テーマ	学習の要点
1	ものづくりの伝授	インドネシア人社員に日本のものづくり文化を伝授することで、自社のものづくり文化の実態を再認識する。
2	ものづくりへの回帰	日本では機械化や自動化されて人の手から離れたものづくりを、インドネシアで労働集約的に展開することで、ものづくりの原点に立ち返る。
3	生産形態の見直し	自社の商品供給は、見込生産、受注生産、あるいは受注設計生産の、何れが最適なのかを見直す。
4	技術の形式知化	長い時間の経過で暗黙知化されて来た自社の技術を、インドネシアでの作業のために改めて文書化することで形式知化する。
5	外注企業の知恵	日本には無い発想で、加工や作業方法を独自に開発している、外注企業の手法を日本に提案する。



6. 受注納入

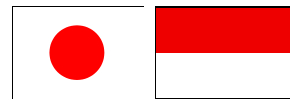


迅速に応答し、柔軟に対応する

No.	学習テーマ	学習の要点
1	取引先との交渉	買手からの引き合いに続く取引交渉の中で、価格、品質、機能、納期等に対する、交渉相手からの要求に適切に対処するためのツールを開発する。
2	需要と供給の調整	市場からの需要と、社内の供給能力のギャップを、需要予測と適正在庫で最小化する。
3	物流外部委託3PL	倉庫での在庫管理ならびに顧客への配送手配を、自社で運営する場合と、外部業者に委託する場合の優劣を検証する。
4	返品対応	品質不良、数量違い、定期保全などの理由で返品される場合の、適切なプロセスを確立する。
5	最終顧客との接点	顧客への納品の際に立ち会うことで、自社製品に対する顧客の声を直接聴く機会が持てるだけでなく、顧客の実態を肌で感じる。



7. 顧客管理

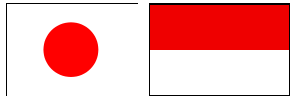


顧客満足で信頼を勝ち取る

No.	学習テーマ	学習の要点
1	顧客データベース	顧客別の取引実績推移から、今後の見通しを推測する。
2	顧客の類別化	顧客別の取引実績推移から、与信などのサービスレベルを層別する。
3	顧客クレーム対応	顧客からのクレームへの対応をシステム化する。
4	顧客満足度の測定	顧客からのアンケート等を基に、製品やサービスに対する満足度を測定する。
5	顧客サービス計画	顧客からの要望や苦情を基に、今後の顧客サービスの内容を見直す。



8. 人事管理

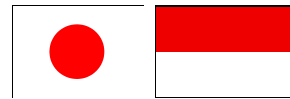


人材は社内で育てる

No.	学習テーマ	学習の要点
1	人材の採用	採用面接 での質疑応答を通じて、候補者の能力や適性を最大限見極める。
2	人材教育	職種別および職責別の、長期的な 人材教育計画 を立案し、実際に人材能力を高めるだけでなく、社員の自己啓発意欲を啓蒙する。
3	人事評価	社員各自が今後の努力目標や改善面を理解し、自己向上意欲を持てるような 人事評価制度 を作る。
4	人事異動	専門分野を深める職種と、広範囲な知識で調整機能を求められる職種に、適材適所を意識した配置を行う。
5	帰属意識の高揚	会社に対する 帰属意識 を高めるための、福利厚生制度を導入し、施設を整備する。



9. 情報管理

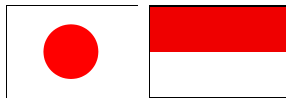


単純作業の事務処理を排除する

No.	学習テーマ	学習の要点
1	基幹システム	会計システムを中心に、生産管理、販売管理、在庫管理、労務管理、顧客管理などの分野別システムを、プロセスベースで構築する。
2	情報共有	報告書、業務連絡、会議案内、稟議書、各種通達などをクラウドで共有し、事務処理のペーパーレスを徹底する。
3	情報アクセス規定	技術情報、経営情報、人事情報、顧客情報などへのアクセス権限を、重要度別に規定する。
4	AI活用	社内業務にAIを活用するための研究を継続する。
5	IT機器の保守	通信回線、サーバー、パソコン端末、ソフトウェアの不具合に対処するためのサービス体制を整備する。



10.財務管理

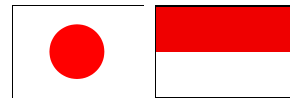


予算利益は如何なることがあっても達成する

No.	学習テーマ	学習の要点
1	月次予実績管理	単月ならびに累計での、売上および利益の月次予算に対するマイナス差異を、年度末までに挽回するための施策を、月次単位で立案し実行する。
2	資金繰り	半年以上先までの運転資金の状態を予測し、不足が見込まれる場合は、適切な資金手当てを施す。
3	製造原価管理	個別原価計算に使われた予算上の作業工数、部材単価、材料歩留と、実績との差異を分析し、大きく乖離している場合は売上単価を改訂する。
4	売掛金・買掛金	売掛金残高と買掛金残高が均衡、乃至は買掛金残高が多い状態にすべく、調達部門および営業部門を監督する。
5	外国為替差損益	輸入決済あるいは輸出決済における為替差損益のリスクを避けるために、外国為替予約を実施する。



11. 資産管理

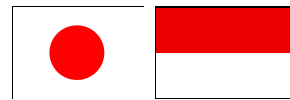


新設、更新、改装、修繕を計画的に実施する

No.	学習テーマ	学習の要点
1	土地利用権	自社の土地利用権の残余期間を確認し、延長あるいは更新のための手続きに備える。
2	建物の修繕	定期的に修繕する建物の箇所を特定し、予算を組んで実施する。
3	設備・機械・車両・器具の更新	<u>減価償却</u> が終わった設備・機械・車両・器具などの状態を診断し、来期以降の更新計画を立案する。
4	工場のレイアウト変更	事業計画に合せ、生産職場の拡張、配置換えなどを計画し、そのための予算を立案する。
5	事務所の改装	事業計画に合せ、事務所の拡張、配置換えなどを計画し、そのための予算を立案する。



12.環境管理

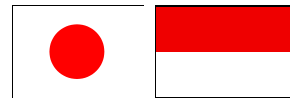


社会的にも社内的にも日本の会社であることを忘れない

No.	学習テーマ	学習の要点
1	排水処理	自社の工場排水は、地域の排水規制に遵守していることを、公的機関により認証してもらう。
2	排気規制	自社の工場排気は、地域の排気規制に遵守していることを、公的機関により認証してもらう。
3	危険・有毒廃棄物規制	自社から出される危険・有毒廃棄物は、地域の処理規制に遵守していることを、公的機関により認証してもらう。
4	再利用産業廃棄物	再利用可能な産業廃棄物を、専門回収業者と契約し、買い取ってもらう。
5	社内の衛生管理	事務所だけでなく、工場内の食堂、トイレ、更衣室、礼拝室、休憩所などが、衛生的で快適な状態に維持管理する。



13. 渉外管理

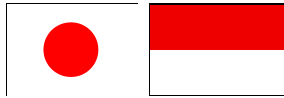


情報は足で稼ぐことを大事にする

No.	学習テーマ	学習の要点
1	日系企業との付き合い	Jakarta Japan Clubの商品部会の会合などを通じ、日本では体験が難しい日系の同業他社とのネットワークを構築する。
2	現地企業との付き合い	インドネシア商工会議所傘下の同業者組合に加入し、現地の同業他社とのネットワークを構築する。
3	工業団地内企業との付き合い	工業団地管理会社が主催する、入居企業の会合に出席し、現地の異業種企業とのネットワークを構築する。
4	企業サービス との付き合い	公認会計士、法律事務所、取引銀行、保険会社、公証人等からの情報や助言を積極的に求め、視野を広める。
5	政府機関 との付き合い	法律に関する懸念事項が生じた場合は、関連する省庁に足を運び、適切な情報や助言を得る。

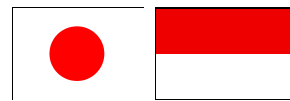


14. 知財管理



ノウハウは暗黙知ではなく、形式知として管理する

No.	学習テーマ	学習の要点
1	商標登録	自社の商標を他社に悪用されないために、出来るだけ速やかに現地の特許事務所を通じて商標登録を済ませる。
2	模造品対策	自社製品の模造品や偽造品を摘発し、法務省に通報する一方で、製品のデザインや梱包に工夫を施し、識別が容易になる工夫をする。
3	機密保持契約	販売先や委託生産先との基本取引契約の締結の際には、その契約の中、あるいは別途、機密保持契約を締結する。
4	ベンチマーク	社内の業務改善を行う際に、部門毎の共通業務に関わる、コスト、時間、応答性、柔軟性、信頼性などの測定値を記録し、ベンチマーキングに役立てる。
5	作業改善提案	生産現場から提案された作業改善の手法は、社内のノウハウとして整理して保存する。



[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Googleトップランキングサイトです

毎月1日発行のメルマガのバックナンバーも掲載しています

[インドネシア最新情報ブログ](#)

日本の普通のメディアでは報じられない情報を、独自のコメント付きで紹介しています

[インドネシア進出サポートウェブセミナー](#)

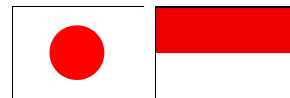
公式サイトに掲載されたセミナースライドを、音声解説付きでYoutube上にアップロードしています

インドネシア週刊ニュースダイジェストも毎週月曜日に発信しています

[インドネシア進出ハンドブック](#)

インドネシアでの事業展開に必要な知見と手続きを網羅したもので、随時更新されています

**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しております**



**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**