

平成22年度輸出総合支援事業のうち マッチング対策実施報告書

in インドネシア

平成22年12月13日～12月17日

(農林水産省補助事業)

株式会社大井山本商店

目次

1.事業概要	2 P
(1)事業の趣旨	2 P
(2)商談会概要	2 P
(3)商談会成果	4 P
2.事前業務内容	5 P
(1)現地市場特性等の事前把握の状況	5 P
(2)国内事業者募集	5 P
(3)現地需要者募集	6 P
(4)その他	7 P
3.マッチング型商談会の実施状況	8 P
(1)実施時期、開催スケジュール	8 P
(2)商談の状況	8 P
(3)商談会の成果	8 P
(4)その他商談支援内容等	9 P
4.商談会後のフォローアップ状況	10 P
5.総括、今後の課題	11 P

1.事業概要

(1)事業の趣旨

インドネシアの人口は、ジャワ島に約6割(約1億3200万人)の人口が集中しており、そのジャワ島の首都ジャカルタ(860万人)は、政治、経済の中心地でここ1、2年で急速に発展をしております。また観光客も年々増え過去最高に達して飲食業、サービス業、小売業市場が拡大しております。

日本食ブームによって、多くの日本食レストランがインドネシアに存在しますが、日本の食材の使い方が間違った知識で広がっているのも現状です。その為、現地で「セミナー」「試食会」や「商談会」を開催し、質の高い日本産農林水産物を生産されている事業者が日本産食品の魅力を伝える為、「セミナー」ではバイヤー様と日本の生産者様の意見交換会。試食会では日本で有名なシェフを招き、質の高い日本食材を活かした料理で皆様をおもてなし、クッキングデモンストレーションを行います。また、試食会でお出しする料理のレシピもお配りさせていただきます。「商談会」では各地で実績のあるバイヤー様とのご商談を設置し、正しい日本食・食材の普及と参加企業にとって新たな販路拡大を目指すものです。

(2)商談会概要

『日本農林水産物等商談発掘会inインドネシア』 ※2都市で開催

□ジャカルタ

開催日時:平成22年12月13日(月)~12月14日(火)

開催会場:ホテル ニッコー ジャカルタ

住所:JALAN M.H. THAMRIN 59, JAKARTA 10350, INDONESIA

参加国内事業者数:10社

参加現地事業者数:23社

実施商談延べ件数:75件

□バリ

開催日時:平成22年12月16日(木)~12月17日(金)

開催会場:パトラ バリ ホテル

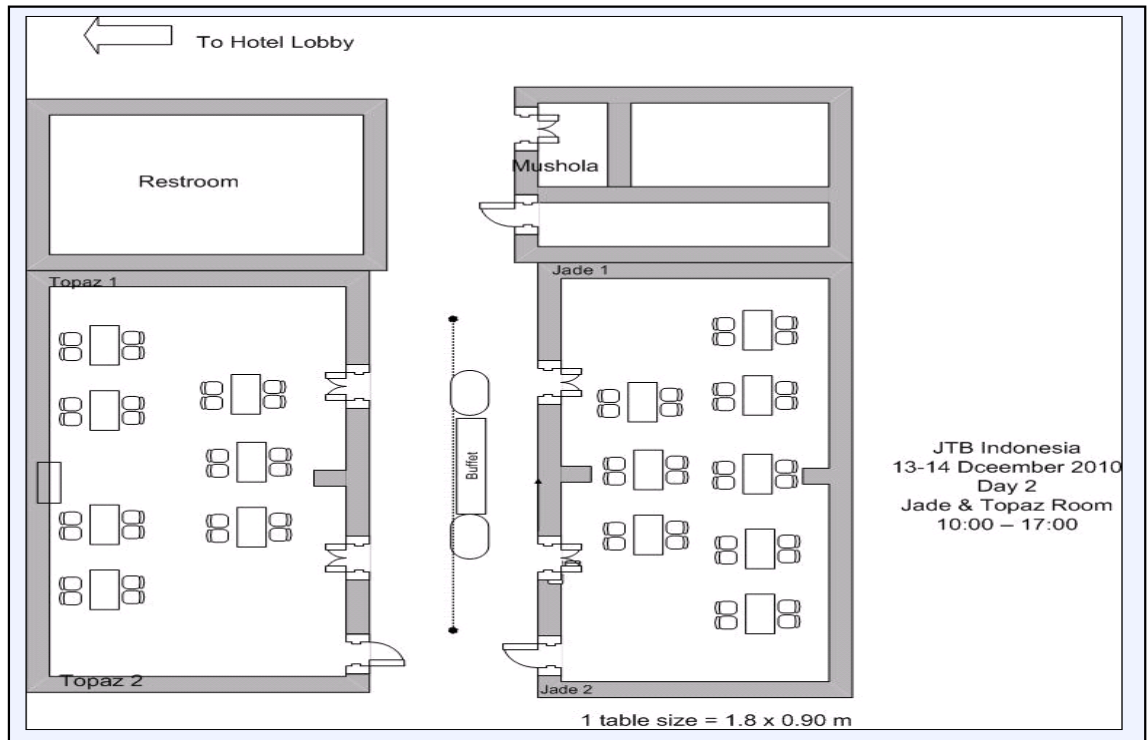
住所:JL. Ir. H. JUANDA, SOUTH KUTA BEACH, KUTA 80361

参加国内事業者数:7社

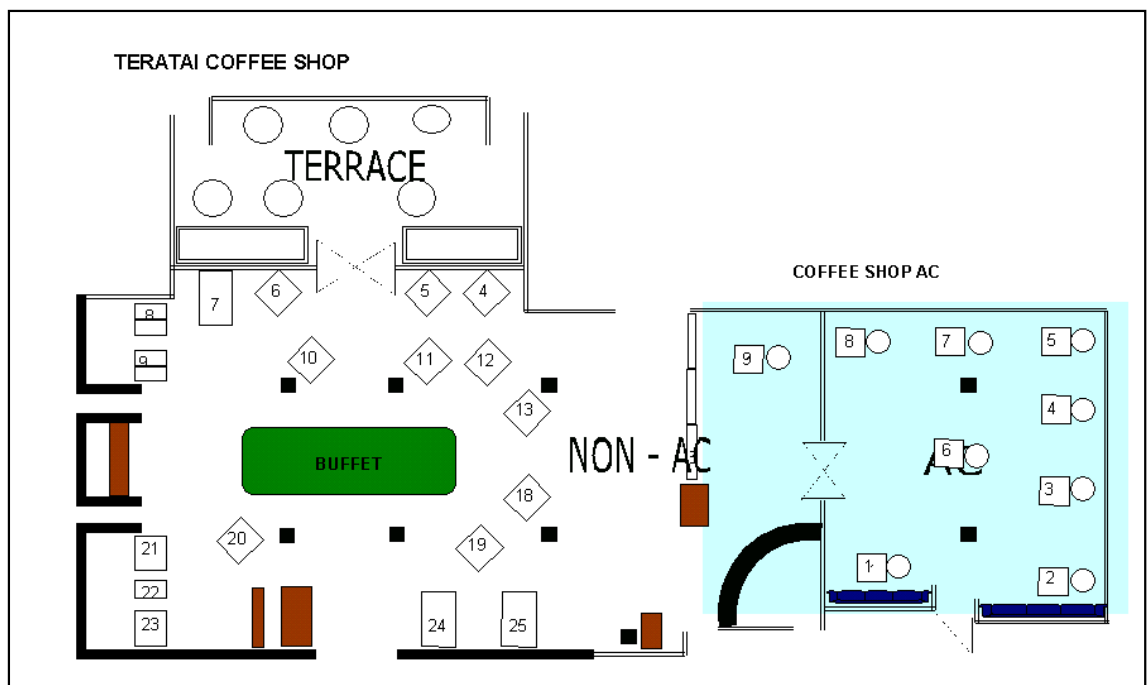
参加現地事業者数:27社

実施商談延べ件数:35件

□ジャカルタ 商談会会場 間取り図



□バリ 商談会会場 間取り図



(3) 商談会成果

成約件数

□ジャカルタ 成約件数: 0件
成約見込: 18件
継続交渉: 43件
※商談会終了 12/14現在

□バリ 成約件数: 0件
成約見込: 2件
継続交渉: 26件
※商談会終了 12/17現在

商談会の様子 (ジャカルタ)



商談会の様子 (バリ)



※交通事情等等でバイヤー到着時間に遅れる事が十分に想定されるため、出展者は予め固定した場所に商談する商品を陳列させてバイヤーを迎える形式をとった。

2.事前業務内容

(1)現地市場特性等の事前把握の状況

インドネシアの総人口は、約2億2千万人であるが、ジャワ島(国土の7%)に約6割(約1億3200万人)の人口が集中しており、そのジャワ島の首都ジャカルタ(860万人)は、政治、経済の中心地であり、ここ1、2年で急速に発展をしております。また観光客も年々増えて過去最高に達しており、飲食業、サービス業、小売業市場が拡大しております。特にジャカルタにおいては、新しい複合施設が急ピッチで建設されており、消費者の購買力もインドネシア経済の発展とともに堅調に伸びております。

量販店で販売されている製品に関してですが、※BPOMのライセンスを取得した商品しか販売してはならず、ライセンス取得するために煩雑な手続き、労力、時間がかかっており、特に新規参入商品に関しては、かなりハードルの高いシステムになっております。現実的には、ライセンス申請中の商品等の多くは、シンガポール等からインドネシアへ裏口通関しているケースも多く見受けられます。一方、業務筋で取り扱いされている商品に関しては、BPOMの管轄外の商品も多いため、比較的スムーズに世界中からインドネシア市場に多くの食材が入ってきております。

このようにインドネシアでは現地での消費拡大の反面、インフラ設備、システム設備が大変遅れており、インドネシアの急速な発展に今後どう影響が出てくるのか、法整備の観点からも注意しておかなければならない。

注※BPOM:インドネシア国家食品・医薬品監督庁

(2)国内事業者募集

・募集方法

- ①インドネシアへの輸出に意欲のある自社取引先への案内
⇒(Eメール144件、FAX20件、募集チラシ200枚)
- ②各都道府県の輸出促進事業部へ募集チラシを配布
⇒(Eメール30件、FAX4件 ※各県窓口へ電送及びFAX)
- ③自社ホームページに掲載

・選考

第1回締切：平成22年10月13日(水)

応募数 5社

第2回締切：平成22年11月 4日(木)

応募数 5社

※応募数が少ないため、選考は行わず。

(3) 現地需要者募集

・募集方法

- ① 現地量販店で食品の製品に付けられているシール等から現地ディストリビューターを選定
⇒ (現地の量販店での商品情報から8社のディストリビューターを選出し、商談会への参加要望を依頼)
- ② ハローインドネシア等の現地情報誌から現地の有力なレストラン・ホテル等を選定
⇒ (ホテルでは、5つ星ホテルを中心に、レストランではチェーン店を中心に商談会への参加要望を依頼)
- ③ インターネットでインドネシアにおける食品を取り扱っているサプライヤー並びに現地の有力な飲食店を選定
⇒ (85件選定し、各社に商談会概要のEメールを流す)
- ④ インターネットの貿易サイトにてインドネシアの食品インポートライセンスを持っているディストリビューターを選定
⇒ (貿易ネットサイト8社から5社を選定)
- ⑤ インドネシア大使館並びにジェトロインドネシアを訪問し、商談会の趣旨を説明し各業界団体、レストラン協会等へ商談会概要を通達
- ⑥ ジャカルタ新聞へ商談会の趣旨を説明し、現地の情報を収集して頂き、バイヤーネットワークの構築をしました。

(4) その他

・事前説明会（5社出席）

- ◇開催日時:2010年11月17日(水)14:00~16:00
- ◇開催場所:大阪市中心卸売市場管理棟 会議室
- ◇開催内容:①開催内容の説明
②現地市場特性の説明
③商談のための準備について
④渡航に関する案内・注意事項説明
⑤質疑応答

・国内事業者の支援状況

- ◇インドネシアへ日本食材を入れるにあたって、BPOMライセンス取得に必要な書類、手続きに関するセミナーの開催
- ◇商品手続きにおいて必須項目を書いた商品情報シートのフォーマットを提供
- ◇商品情報シートの製作(製本)の業務サポート
- ◇各社、個別相談における現地への事前問い合わせと調査結果の情報提供
- ◇商談アイテムの英語への変換業務
- ◇各社、展示商談会用の商品物流サポート(輸出代行手続き)
- ◇試食会における調理レシピの製作依頼
- ◇調理レシピの製作(製本)

セミナー・試食会の様子

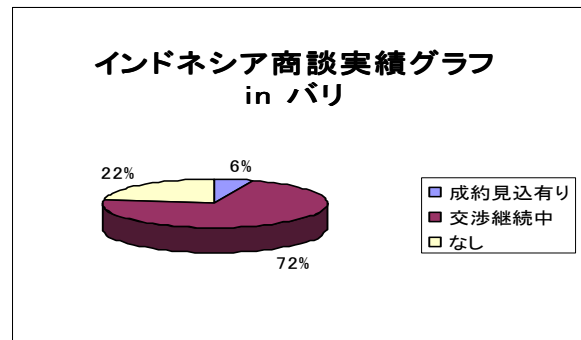
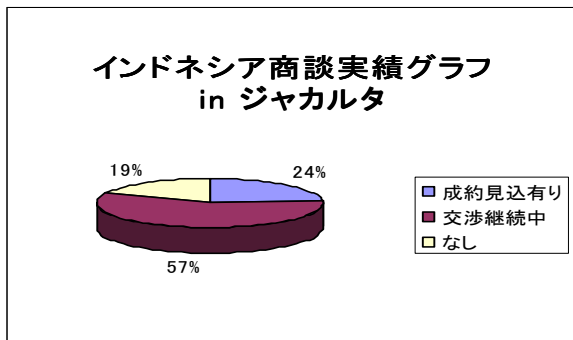


3. マッチング型商談会の実施状況

(1) 実施時期、開催スケジュール

実施都市	実施項目	実施場所	日程
ジャカルタ	セミナー	ホテル ニッコー ジャカルタ 「JADE ROOM」	平成22年12月13日(月) 14:00～16:00
ジャカルタ	試食会	ホテル ニッコー ジャカルタ 「TOPAZ ROOM」	平成22年12月13日(月) 16:30～18:00
ジャカルタ	商談会	ホテル ニッコー ジャカルタ 「JADE ROOM」 「TOPAZ ROOM」	平成22年12月14日(火) 10:00～17:00
バリ	セミナー	パトラ バリ リゾート&ヴィラズ 「ギャニャールルーム」	平成22年12月16日(木) 14:00～16:00
バリ	試食会	パトラ バリ リゾート&ヴィラズ 「プリファンクション I」	平成22年12月16日(木) 16:30～18:00
バリ	商談会	パトラ バリ リゾート&ヴィラズ 「1階コーヒーショップ個室」	平成22年12月17日(金) 10:00～17:00

(2) 商談の状況



(3) 商談会の成果

ジャカルタでの商談会においては、予想していたバイヤーの来場者数よりも少し少なかったが、インドネシアでの有力なバイヤーは商談会に参加頂き、各生産者との真摯な議論と具体的な商談ができ、密度の濃い商談にすることができました。

〈ジャカルタ: 予定来場者: 42社 当日来場者: 23社〉

バリでの商談会においては、予想していたバイヤーの来場者数よりも多く来場して頂き、生産者にとっては商談時間のロスもなく、有意義な商談会にすることができました。〈バリ: 予定来場者: 32社 当日来場者: 27社〉

成果に関しては、インドネシアに輸入する際の煩雑な手続きとBPOMによるライセンス取得によるハードルの高さもあり、有利なバイヤーからは、※買いたい商品があっても買えない事情とインドネシア政府側の商品の受け入れ体制を懸念する声が多く見受けられた。

注※「買いたい商品があっても買えない事情」

インドネシアに日本食材を輸入するにあたっては、必ずMLナンバー(輸入食品登録番号)をBPOM(国家食品・医薬品監督庁)から発行して頂かないと輸入できないシステムになっているため、バイヤーが商談会ですぐにでも買いたい商品があっても、BPOMからのライセンスナンバーの発行を待たなくてはなりません。発行されるまでの平均期間は、約3カ月。(商品によっては2年もかかる商品もある。)

「インドネシア政府側の商品の受け入れ体制の懸念」とは、BPOM(国家食品・医薬品監督庁)の許可が下りなければ、輸入する食品はインドネシアに入れることはもちろんのこと、販売することも禁止されております。よってすべてがBPOMの担当者レベルによってライセンス発行されるまでの期間に違いがあるのが現状である。特に新しい商品に関してはBPOMの担当者でもわからないことが多々あり、たらい回しにされ、現地ライセンスを発行依頼する業者の労力と時間をかなり要する。今後のインドネシア市場の拡大により、もっと受け入れをスムーズに入れるためのシステム構築をしないと、更にライセンス発行までの期間が延びる可能性が高くなるだろう。

(4) その他商談支援内容等

- ◇ マッチング商談会前にインドネシア市場把握を生産者にして頂くための市場視察ツアーを開催
- ◇ 生産者にインドネシア市場を把握して頂くためのセミナー開催
- ◇ 生産者とバイヤーとの質疑応答による意見交換会の実施
- ◇ 生産者へバイヤープロフィールシート冊子を配布
- ◇ 生産者へ商品情報シートの製本を配布
- ◇ 生産者へ料理レシピ集を配布
- ◇ 試食会の実施
- ◇ バイヤー、生産者へのアンケート調査実施
(商品評価シート、商談評価シート等)

4.商談会後のフォローアップ状況

- ・フォローアップ実施会社:株式会社大井山本商店 (担当:山本・東川)

- ・フォローアップ期間
 - ◇平成22年12月20日～平成23年3月10日

- ・フォローアップ方法
 - ◇バイヤーへの商談アンケートの集計と生産者への報告
 - ◇成約見込み、成約の商品に対しての輸出手続きのサポート業務
 - ◇※MLライセンス番号取得に向けた現地サプライヤー様とのコンタクトと輸出書類 続きの段取り業務
 - ◇生産者、現地サプライヤーとの共同企画による日本食フェアの企画案作成
 - ◇インドネシアにて商談(平成23年2月21～2月27日)
 - ・生産者へのフォローアップによる現地営業活動を実施
(現地にて商品説明とサンプル持参による販売までのクロージング活動の実施)
 - ・見込み顧客へのサンプリング輸送のサポート業務
 - ・ジャカルタ郊外までのきめ細かな営業フォローアップの実施
 - ・現地サプライヤー様へのCS(顧客満足)を高めるため、生産者の定期的な商品提案並びに現地への訪問スケジュールの調整
⇒電話とEメールで商談会のフォローアップをするための現地バイヤーへの訪問日の決定とリクエスト商品のサンプルの有無確認

注※MLライセンス番号:インドネシアへの輸入食品登録番号

- ・フォローアップ期間中の成約状況
 - 輸入を予定している食品を国家食品・医薬品監督庁(BPOM)に申請し登録番号(ML番号)を取得することが義務付けられる商品があり、ML番号取得手続きに時間を要するため、取得後に成約のケースが多い状況です。

成約見込・成約金額については、商談会当日から2011年2月20日までに商談が成立した件について1ヶ月分の額を記載する。

※単位:千円

	商談件数(件)		成約見込・成約件数(件)		成約金額(FOB)		
	商談会当日～ 2011/02/20	うち商談会 当日分	商談会当日～ 2011/02/20	うち商談会 当日分	商談会当日～ 2011/02/20	うち 商談会当日分	
商 談 会 の 成 果	米・米加工品	13	13	1	1	¥0	¥0
	野菜・野菜加工品	8	8	2	2	¥0	¥0
	水産物・水産物加工品	48	47	7	3	¥11,300	¥0
	食肉・食肉加工品	0	0	0	0	¥0	¥0
	茶	12	12	1	1	¥0	¥0
	加工食品	19	18	1	0	¥650	¥0
	その他(調味料)	16	14	1	1	¥0	¥0
	計	116件	112件	13件	8件	¥11,950	¥0

5.総括、今後の課題

インドネシアの人口は、現在約2億3千万人で、1日に約1万人ずつ人口が増加しております。オートバイに関しては、1日約2～3万台増え続けている状態です。このような状況下、インドネシアにおいての交通渋滞、水質汚染、大気汚染等は日々、悪化しております。特に食品の流通においての交通渋滞は、現地の流通業者にとって非効率的な配送を余議なくされております。

インドネシア政府は、早急なインフラ設備の構築の方針を打ち出しているが、実態はなかなか進んでおりません。今後、インフラ設備が整わなければ、インドネシアの経済発展の妨げる原因の一つになることを懸念しております。

また所得に関してですが、人口増加につれて貧富の差が拡大しており、インドネシア政府としては、早急に今後、中間層を増やしていく政策を打ち出さないと政府が崩壊する恐れが出てくるであろう。

インドネシアにおける日本製品の拡大において、現状の問題点としては以下が挙げられる。

【問題点1】

日本製品を取り扱う現地サプライヤーの数が少ない。

⇒(解決策)

日本食フェア、日本食のプロモーションを開催することで日本製品の取扱量が拡大していくことで、現地サプライヤーの数も増えていくであろう。

【問題点2】

BPOMでのライセンスを取得するにあたり、現地サプライヤーへの労力、時間、経費がかなりの負担になっているため、新しい日本産品を簡単に扱えない状況になっている。

⇒(解決策)

農水省、生産者、輸出業者、現地輸入業者が一体となってBPOMへの嘆願書を作成し、将来のために日本産品の受け入れ体制を緩和していく方向に持っていく。

【問題点3】

重度の交通渋滞により、現地サプライヤー様は、1社員あたりの仕事に対して非効率な配送を余儀なくされているため、末端への販売価格に影響が出てきている。

⇒(解決策)

早急に高速道路等の交通整備を進めて、郊外への人口分散計画も同時進行で進めていく。

【問題点4】

現地日本食レストランにおいては、現地食材を使って日本食を形成している店が多い。そのため日本からの輸入産品は、現地で調達できない商品だけに限定している。

⇒(解決策)

TPP、EPA等により貿易の自由化と関税を撤廃することで、日本産品は国際的にも産品技術並びに価格においても飛躍的に通用する商品が多くなり、結果として日本産品の輸出拡大に大きく貢献するであろう。

【問題点5】

今後、インドネシアでの小売店で商品を販売する際、すべての小売り商品に対してインドネシア語の表記されたパッケージでないと販売してはいけない。

(開始時期は未定)

この法律が施行されると、日本の製造メーカー並びに現地で日本食を取り扱うサプライヤーにとって、かなりの労力と経費負担を強いられるであろう。

⇒(解決策)

法律上の問題のため、現在のところ解決策は見いだせないが、農水省並びに輸出業者、現地サプライヤー、インドネシア日本大使館等が一致団結して法律改正の嘆願書をインドネシア政府に働きかけていく。