

付録1 進出企業へのアドバイス

既に進出している日系企業から、インドネシアに進出を検討する企業へのアドバイスを以下に紹介します。

■ インドネシア進出における心構え

インドネシアへの進出を検討する場合は、すでに進出している日系企業に事前に相談することをおすすめします。既進出企業は、どの会社も何らかの失敗経験を持っています。自分だけにうまい話が来た、と思わずに、既に進出している日系企業の駐在員に相談し、騙されないように策を講じてください。インドネシア現地においては、同業他社はライバルではなく、同じ船に乗って同じ悩みを持った仲間です。何らかの契約書にサインをしてしまってからでは遅いので、ぜひその前に日系企業に相談をしてください。

■ 改革スピードは早くなったが、修正も多い

インドネシアの官僚は優秀ですが、豊富な実務経験があるわけではないので、企業の立場からすると「理念ばかりが先行していて、現場の状況が分かっていない」と見受けられるような規則などが作られている印象があります。このため、公布された規定についても、後になって修正されることが少なくありません。

プラボウォ・スビアント大統領は、迅速な意思決定と強いリーダーシップを特徴としつつも、包摂的な政策への転換を模索しています。企業サイドとしては、政策のスピード感や国家主導の経済戦略に期待が持てる一方で、行政担当者の調整能力には依然として課題が残されています。

ある日突然、法令などが公布・施行されていたということも珍しくありません。インドネシアでは法律はどうなるか分からないものという割り切りも必要です。現地スタッフや日本人商工会（ジャカルタ ジャパン クラブ）など、様々なツテを頼って、一つ一つ情報を確認しながら物事を進めると良いと思います。

■ パートナー探しが重要

インドネシア市場に入り込むには、一定規模以上のローカルパートナーを見つけることが重要です。よっぽど差別化できる商材でない限りは、パートナー無しで進出することは難しいと思います。また、パートナー探しにおいては、水先案内人が必要になります。既に進出している日系企業などに相談して、パートナー探しをすることをおすすめします。