

科目名	フィールドスタディD	教員名	古川裕康
実習先	インドネシア		
実習期間	2024年3月12日(火)～3月17日(日)		
テーマ	日系企業のインドネシア展開調査		

### 目的(実習のねらい):

東南アジア地域において急速に人口を増加させているのがインドネシアである。ASEAN 地域は、多国籍企業がサプライチェーンを構築するために活用されることが多いが、当該地域で一大消費地として巨大な潜在力を持つのがインドネシアである。歴史的にも多くの日系企業が進出している現場において、日系企業のグローバル・マーケティングについて現地調査する。

### 実習報告:

2050年にはGDPの規模が世界の5本に入ると予想されているインドネシア。コロナ渦を経た今でも街中では活気があり、人々が経済活動を営んでいた。歴史的な背景もあり、多くの日系企業が活躍する国であるが、同時に中国や韓国企業も活躍の規模を増加させているのが現状である。

実習中に訪問した、機関、企業、視察先などについて下記に要点を纏めて記述する。なお担当者の方々の個人名は敢えて割愛させて頂く。

#### ・JETRO

インドネシアの市場概況や今後の予測についてJETROにてヒアリングをさせて頂いた。消費市場として大きな潜在力を持つインドネシアであるが、一人当たりで換算するとまだ伸び代が大きい現状が続いている。また経済の中心はジャカルタであるものの、他の地域では資源開発が進んでおり、今後の経済の要所として発展しつつある。特にスラウェシ島はEV電池に利用する資源の一大産地となっており、多くの中国企業が資源確保に急いでいる。首都移転計画や政治体制とビジネスの関係性等、多岐に渡ってご説明頂いた。



(JETROにて)

## ・ヤクルト

今でこそ、パーパス経営という概念が世界を席卷しているが、創業当時からの考え方を貫き通している企業である。ヤクルトでは使命経営と呼んでいるが、特に 10 年ほど前から本内容をより強化している。実際に担当者の方々やヤクルトレディ達にも接する機会があったが、自社の存在理由や活動する目的等が浸透しており、一つ一つの行動・所作・雰囲気にもまで滲み出ていた。今回、ヤクルトレディの拠点にも訪問し、ミーティングにも参加させて頂いたが、新興国での販路開拓やその効果検証の方法等について、経営の実態に関わる部分についてまでヒアリングできた。



(ヤクルトにて)

## ・カルビー

Wings 社と合弁を組み、インドネシアにて展開しているのがカルビーである。合弁を組むことが経営・マーケティングにどのような影響をもたらすのか、そしてスーパーマーケットやコンビニなどの現代的な販路と、ワルンと呼ばれる様な伝統的な販路をどのように管理し、商品展開を実施しているのかについてヒアリングする事ができた。また ASEAN 地域の経営資源をどのように横展開しながら新しい取り組みを産んでいくのかについても詳細に話を伺うことができた。



(カルビーにて)

## ・A社

もう一社、訪問させて頂いたが、匿名の希望があるため具体的な内容も含めて割愛する。いずれにしても同社のインドネシア展開における苦労や現在の課題など、一つ一つ丁寧にご説明頂き、学生との議論の時間も作っていただいた。

## ・新幹線

2023年10月に開業したばかりの新幹線にも乗車した。新幹線のマネジメントは海外のビジネススクールで経営学のケースになる程、実は経営学と深い関係がある。残念ながら日本が受注を逃してしまった新幹線が、どのような形で実際に提供されているのかについて体験した。搭乗の方法や、サービスの内容、乗車時の感覚等でしか判断する事ができないが、概ね日本で展開されている新幹線とは大差を感じる事は出来なかった。もちろん乗客として感じる以外の部分で差があるのかもしれないが、日本企業の抱える高コスト構造の課題という点についても間接的に感じる事ができた。

なお新幹線ではジャカルタから近隣都市バンドンまで足を延ばし、アジア＝アフリカ会議の歴史的な会場等、インドネシア、そしてアジア・アフリカの歴史についての学びも深める事ができた。



(新幹線の前での集合写真)

幾つもの企業で明治大学卒業生の活躍を極めて多く目にした。それも1人や2人ではない。明治大学のOBOG達が世界で懸命に頑張る姿に学生達も大きく感化された様子である。

以上

古川 裕康 専任准教授