THE DAILY NNA
NNA 30th anniversary インドネシア版
www.nna.jp

PT. NNA INDONESIA
Setiabudi Atrium Building 2F, Suite 208, JI. H.R. Rasuna Said, Kav.62
Kuningan Jakarta 12920　Tel：021-520-1423　Fax：021-520-1424　E-mail：sales_id@nna.asia

MCI(P) 034/03/2018

山田コンサル、事業本格化
進出ブームでない今こそチャンス

中堅・中小企業の事業再生を得意とする山田コンサルティンググループ（東京都千代田区）がインドネシア事業を本格化している。2016年に地場リサーチ会社スパイア・インドネシアを子会社化。昨年8月、金融機関やメーカーの駐在員として、変遷の著しいインドネシアに20年以上関わってきた芝崎守氏を現地トップに起用、コンサルティング体制を整えた。芝崎氏はインドネシア進出について、「ブームではないからこそ今がチャンス」と話す。（聞き手＝多田正幸）

NNAインタビュー
この人に聞く
interview

山田コンサルティングからスパイア・インドネシアに出向する芝崎氏（右）と岩崎さやか氏（ＮＮＡ撮影）

――インドネシアに着任してからの動きは。

市場調査、進出支援、ガバナンス強化、合併・買収（M＆A）の支援などに対応している。山田コンサルが持つ、日本の顧客とのつながりが受注につながっており、進出関連の問い合わせも増え始めている。

地場企業との合弁解消もサポートした。合弁を解消するのは難しく、合弁相手の企業に承諾してもらえるか最後まで分からなかったが、さまざまな説明資料を用意し、説明を続けて同意にこぎつけた。

――日系企業に共通する課題などはあるか。

大手企業でも合弁契約が緩いことがある。圧倒的マジョリティーを持っているのに合弁契約に縛られて動きが取りにくくなっている場合もある。当然、会社法である程度は規定されているが、両社間で特に確認したい部分などは議論を重ね文書に落とし込む必要がある。その作業の手伝いをわが社が間に入って行う。

また、親会社からの支援が不十分と思われる企業も多い。例えば中小企業の現地法人だと日本人が1～2人しかおらず、内部管理が手薄になっている場合もある。本社が一体となって日本からしっかりとコントロールしたり、定期的な出張などでサポートしたりしていく必要がある。

――今はベトナムの方に勢いがある。

確かにベトナムにはすごい勢いで日本企業が入っている。弊社のベトナム拠点もかなり忙しく、昨年のホーチミンに続き今年はハノイも拠点化した。しかし日系企業同士で食い合いになってしまうリスクも出てくるのではないか。インドネシアは、今ブームではないからこそじっくり市場を見られると思っている。問い合わせは増えており、これまでも断続的に進出を検討してきた企業が動き始めているのかもしれない。

話を聞いていると、自動車の販売台数が年200万台、300万台に増えるという前提で進出した企業もあった。ただ現実は年100万台強の水準で推移している。そうなると計画の見直しや経営立て直しも必要になる。再生計画の支援は山田コンサルが最も得意とするところで、われわれの経験やノウハウを役立てられると考えている。

――16年にシンガポール系リサーチ会社のスパイア・リサーチ・アンド・コンサルティングを子会社化した。

日系コンサルでこのような現地のリサーチ会社を持っている企業は少ないのではないか。スパイアは東南アジアを中心に拠点を持っており、米国にも進出した。拠

Copyright(C) NNA All rights reserved. 記事の無断転載・複製・転送を禁じます

点網とそのネットワークを生かして複数の国にまたがった横断的なリサーチもできる。

――今後の取り組みは。

日系企業のパートナーとなれるローカル企業とのネットワークを作っていきたい。インドネシア市場を狙う場合、地場企業との提携がとても重要だが、いい企業を見つけて提携まで進めるのは容易ではない。最終的に相性が合いそうだと感じられるまでには時間の積み重ねが必要になる。そうした企業を紹介できるような関係づくりをしていきたい。投資先を探している企業にスタートアップの紹介もできるようにしたい。

進出している日系企業の業績が１社でも多くよくなれば、進出する企業が増えるきかっけになると思っている。それがわれわれのミッション。日本で新しいビジネスチャンスがない限り海外でカバーしていくしかない。東南アジアの選択肢の中で、インドネシアを選んでもらえる流れを描けるようになりたい。

＜会社概要＞
スパイア・インドネシア：2003 年設立。親会社のスパイア・リサーチ・アンド・コンサルティングを山田コンサルティンググループが 16 年に子会社化した。山田コンサルは昨年から日本人を派遣し、日系企業向け事業を本格化。８月末、インドネシアで日本企業に会計、税務、法務支援などを手掛けるジャパン・アジア・コンサルタンツ（ＪＡＣ）と業務提携した。

＜記者の目＞
山田コンサルティングは 2010 年代に入って海外事業を加速させた。同社の取引先の６割以上は売上高 50 億円以下の中小企業。芝崎氏が「海外事業は国内事業の延長線上として考えないといけない」と強調するように、日本の市場が縮小する中、海外展開は中小企業にとっても既に特別なことではないと改めて感じた。

Copyright(C) NNA All rights reserved. 記事の無断転載・複製・転送を禁じます