

福岡・インドネシアオンライン商談会 支援概要

福岡・インドネシアオンライン商談会 実施運営業務

INDEX

はじめに	 3
ターゲット国	4
支援チーム紹介	5
PR動画の制作	6
支援事業の流れ	7
動画制作の進め方	8

はじめに

コロナ禍の状況が長く続く中でも、日本とアジア各国との往来もいよいよ可能な状況となってきています。

一方で確度の高い案件・商談が無い中で、いきなりの現地渡航には踏み切れないケースも見受けられます。

本事業では、コロナ禍で停滞していたアジア展開を再開すべく、オンライン等を活用し、現地コーディネーターとの連携により新規及び既存の案件・商談をより具体化させ、成約に向けて後押しすることを目指すものです。

みなさまの積極的なご応募をお待ちしております。





地図：インドネシアコーナーHPより転載

国名	インドネシア共和国 Republic of Indonesia
面積	191万6,907平方キロメートル（2019年、日本の約5倍）
人口	2億7,224万8,500人（2021年、出所：中央統計庁）
首都	ジャカルタ 人口1,056万人（2020年、出所：中央統計庁）
言語	インドネシア語
宗教	イスラム教、ヒンドゥー教、キリスト教ほか

項目	2019年	2020年	2021年
実質GDP成長率	5.0（％）	△2.1（％）	3.7（％）
名目GDP総額	1,095（10億ドル）	1,072（10億ドル）	1,112（10億ドル）
名目GDP（1人）	4,197（ドル）	4,038（ドル）	4,350（ドル）
失業率	5.3（％）	7.1（％）	6.5（％）
輸出額（FOB）	167,683（100万ドル）	163,192（100万ドル）	231,522（100万ドル）
対日輸出額（FOB）	16,003（100万ドル）	13,665（100万ドル）	17,855（100万ドル）
輸入額（CIF）	170,727（100万ドル）	141,569（100万ドル）	196,190（100万ドル）
対日輸入額（CIF）	15,662（100万ドル）	10,672（100万ドル）	14,644（100万ドル）

図表：JETRO HPより転載

ターゲット国

本事業のターゲット国は、地域企業の関心の高いインドネシアです。2.7億人の人口と世界最多の島嶼を抱えるインドネシアでは、ジャカルタ及びジャワ島への過度な集中回避と国内格差是正のため首都移転が計画されています。これに伴う新たな事業機会はもとより、豊富なバイオマス資源を活用したビジネスや自然災害多発地域ならではの防災技術ニーズ等があります。

また、赤道直下に位置し、晴天日も多いことから太陽エネルギーの供給量が豊富なことと風力エネルギーのポテンシャルが高いことでも知られており、国家エネルギー計画では2025年までに風力発電導入量を180万kWとする目標を掲げています。

成約に向けて支援

- ・事業PR
- ・パートナー候補の発掘
- ・商談支援

参加企業の皆様



インドネシアコーディネーター
INDONESIA-JAPAN
BUSINESS NETWORK (IJB Net)
代表 スヨト ライス氏

日本留学経験者を中心に2018年
に組成されたネットワーク組織。
インドネシア全土に幅広いネット
ワークを有する。

連携

(受託者・事務局)

一般財団法人九州オープン
イノベーションセンター (KOIC)



(環境ビジネス支援機関)

九州環境エネルギー産業推進機構 (K-RIP)



環境エネルギービジネス支援機関 (300会員)

企業の出会から海外展開まで支援

10年前からASEAN展開支援を開始。

これまでマレーシア、ベトナム、インドネシア、タイへの展開支援を実施。

支援チーム紹介

パートナー候補の探索や商談支援の実施については、日本からのオペレーションでは限界があります。そのため、インドネシア・日本両国のビジネスに精通した専任コーディネーターを現地に設置し、日本とのコミュニケーションを円滑化することで参加企業のビジネスを現地に最適化するお手伝いをいたします。

委託



福岡から世界へ
from Fukuoka
to the Global Market

福岡アジアビジネス支援委員会

PR動画の制作

現地でのパートナー探索や自社事業への理解を促進させるために、PR動画をインドネシア語で制作します。

動画はごく短い情報の頭出しを行う1分バージョンともう少し詳細な情報提示を行う5分バージョンの2パターンの製作を予定しています。

パートナー候補企業に再現性のある情報の伝達を行うことで、事業への正確な理解を促し、検討のスピードアップアップを図ります。

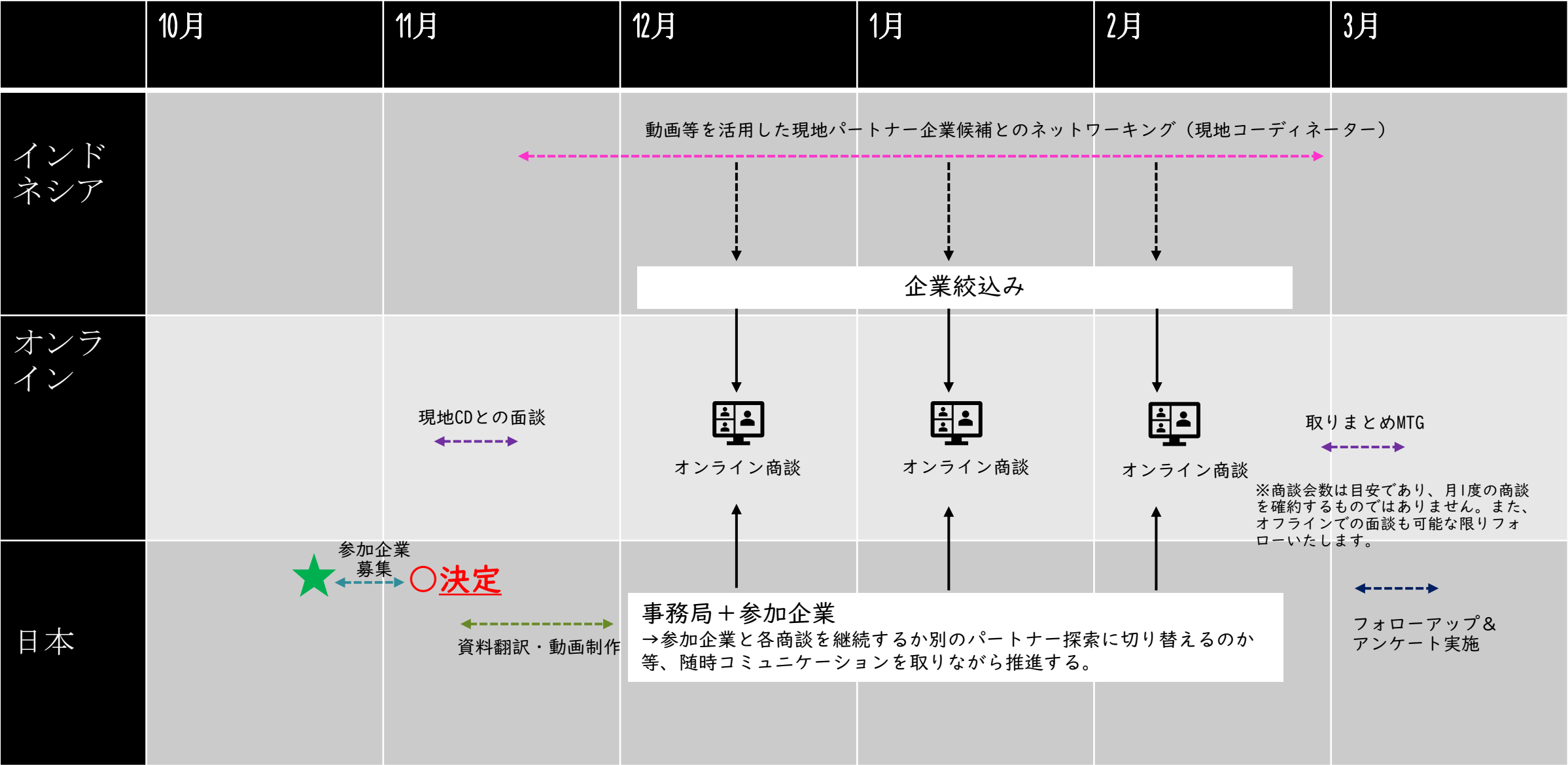


※上記動画はベトナム語で制作されたものです

【一分動画イメージ】

1～2枚程度のスライドで、自社で可能な課題解決に的を絞った情報発信を行います。
現地コーディネーターとの連携により、この短い動画を活用して、各社シーズに関心のある層の掘り起こしに繋がります。

支援事業の流れ



動画制作の進め方

動画制作タイムライン

11月 ← 動画作成期間 → 12月 → 動画を活用したマーケティング

プレゼン資料提出時に撮影日時をご予約下さい（1～1.5時間程度想定）

5分のプレゼン資料を日本語で作成ください。
5分動画でPPTスライド8～15枚程度を目安としてください。

資料の内容にあったプレゼン原稿（喋り原稿）を必ずご準備ください。この原稿が現地語翻訳され字幕として挿入されます。

Zoomを使ったオンライン形式でプレゼン動画を撮影します。撮影後最終原稿をいただき、動画制作に入ります。

動画完成(想定作業時間：1週間)

想定作業時間：7営業部程度で翻訳納品

※注意

5分のPPTスライドからの抜き出しで1分動画の資料を作成いただきますので、1分版の資料を包含する資料を提出ください。

※制作した動画をWEB上で公開するページについてはただいま検討中です。

プレゼン資料イメージ

▶ 会社基本情報
(概要のみでOK)

▶ 製品効果・特徴等
説明

▶ 図表・写真

これらを自由に組み合わせて1分と5分のプレゼン資料をご準備ください。
貴社でご準備いただく資料であれば、テキスト・動画・写真等データを自由に追加いただいて構いません。
プレゼン資料は最大15枚程度を想定していますが、写真や図表データで枚数が増える分には特に制限はもうけません。ただし、必ず事前に原稿の読み合わせも行い、時間が目安（1分ないしは5分）で収まっていることをご確認ください。

☆ポイント☆

1) 課題解決型の提案にする

→相手は貴社がどのような会社かには興味がありません。何ができるか？どのような課題が解決できるかに興味があります。

2) 連携モデルを提案する

→技術PRだけでは相手はどのような連携ができるのかイメージできません。口頭で良いのでパートナーイメージを伝えましょう（代理店、ライセンスパートナー等）。

3) 連絡先を忘れずに

→最後にメールアドレス等、コンタクト先を忘れずに。自社WEBサイトのQRコードを貼り付けておくのも良いでしょう。

プレゼン原稿イメージ

【プレゼン原稿イメージ】

□□株式会社の〇〇です。
△△の廃棄物でお困りのインドネシアのみ
なさんに朗報です！当社が新開発した製品
を活用すると、
．．．．．
．．．．．

当社では現地代理店を募集しております。
ご関心のある方はQRコードから当社サイト
からアクセスしてください。（こちらのア
ドレスまでぜひご連絡ください！）

【1分動画の場合】

・1分動画は貴社が何ができるかを端的に発信することが目的です。貴社に関心を持ってもらえそうな写真等を使って、ビジュアルに訴える発信を心がけてください。

【5分動画の場合】

・「このような機会をいただきありがとうございます・・・」等の文言は不要です（お気遣いに感謝します）。この動画はWEBマーケティングや貴社におけるSNS利用等様々なシーンでの活用を想定していますので、使用シーンが限定される文言ではなく、貴社PRに時間を割いてください。

・プレゼンに自信のある方でも準備した原稿をそのまま読むことを推奨します。現地の方は字幕を読みますので、まるで原稿を読んでいないかのような自然な日本語の発話よりも、「え～・・・」、「ですから～・・・」のような繋ぎ言葉による時間ロス削減を優先すべきです。

・撮影中に準備した原稿に違和感を感じた場合、その場で修正し撮り直すことも可能です。最終的に挿入字幕はいただいた原稿に準拠する点をご承知おきください。

撮影について

Q：撮影はどのように行いますか？

A: **zoom** を使ってオンラインで行います。貴社は無料版で大丈夫です。

Q：編集等していただけますか？

A:基本は一発撮りで、編集不可とお考え下さい。現地の方は字幕を読むので、多少原稿を読み間違っても大丈夫です。また、画面に映っているものは何でも録画可能です。パワーポイント資料に撮影データを集約しておくことをお勧めします。

Q：その他アドバイスは？

A:資料画面共有だけで録画してしまうと顔が見えなくなりますが、PRのためにも顔を出してプレゼンすることをお勧めします。

【注意】

PowerPointをバーチャル背景にする機能は、資料にアニメーションが仕掛けてあったり、動画が入っていると機能しません。その場合は別枠で顔を出すことで対応します。



画面共有時に ①詳細→
②バーチャル背景としての
PowerPoint→
共有ボタンから共有資料の選択
で、資料の任意の箇所に自身の
顔を出すことができます。

動画を使った新しいマーケティングへの
チャレンジにご一緒できて光栄です。

みなさんのお手伝いができることを楽しみにしております！

ご不明な点は何でもご相談ください。



担当者名：嶋田
野見山



shimada@koic.or.jp
nomiyama@koic.or.jp



092-474-0042
(K-RIP)