



# インドネシア

## 企業訪問調査レポート[9]: Matahari Course

～ 中所得層向けの技能実習研修ビジネス ～

### ■ インドネシア共和国 — 基礎データ —

- 面積: 1,910,931平方キロメートル (2013年 日本の約5.1倍)
- 人口: 2億4,882万人 (2013年 中央統計局)
- 首都: ジャカルタ / 人口997万人 (2013年 中央統計局)
- 名目GDP総額: 8,683億4,900万ドル (2013年)
- 1人あたりのGDP(名目): 3,510ドル (2013年)
- 実質GDP成長率: 5.8% (2013年)
- 為替レート: 1ドル ≒ 10,461.2 インドネシア ルピア (2013年 平均値)

出所: JETROホームページ 国・地域別情報(J-FILE)「インドネシア概況(2015年2月更新)」



■ 調査日 : 2015年2月11日

■ 業種 : 中所得層向けの技能実習研修ビジネス

■ 特徴 : 民間研究施設との独自のコネクションを活用し、様々な製品の成分分析を行ない、それを参考に、製造技術やノウハウを教えるビジネス。

技能・技術ノウハウは600種類以上持ち、3日間研修5,000万ルピア(約46万円)でその半分程度をすべて伝授する。受講者は更に他者へ教育訓練を施すフランチャイザーとなることが期待されているが、実際にはそうならず、受講者が自分でビジネスを始めるケースが圧倒的である。地方政府などからの依頼を受けて、手に職を付けたい貧困層や失業者向けの所得向上に資する工芸品製造などの教育訓練も行う。

### 企業概要

- 社名 : Matahari Course
- 住所(本社) : Jl. Krembengan Buyut Buntu No. 17, Surabaya
- URL : <http://www.mataharicourse.com/>
- 主要拠点 : スラバヤおよびジャカルタ(国内のみ)  
(国内・国外)
- 設立年 : 1997年
- 従業員数 : 5人
- 敷地面積 : 25m<sup>2</sup>(大人数向けの研修はホテルの会議室などを使用)
- 主要事業 : 家内工業、ハンディクラフト、自動車修理、ランドリーなどの技能研修
- 主要取引先 : 一般向け、政府主催の研修会での依頼講師  
(国内・国外)
- 社是 : “Kursus Cepat & Kilat, Langsung Bisa Mengerjakan” (速効研修ですぐ開業)



## ビジネスの概要 ①

### 主要事業名

「Matahari Course」

### 研修実施先内訳

一般顧客向け。政府主催の研修会向け。

### 顧客の特徴

- 自分で何かビジネスをしたいが、技術的にどのようにすればよいか分からない。
- すでにビジネスをしているが、よりよい製品を作るための技術を知りたい。
- 手に職をつけるための技術や技能を学びたい中低所得者層。
- 貧困層の所得向上を図る地方政府等の研修プログラム。
- その他の一般企業で、競合製品に負けない製品を作りたい企業。

### 売り上げ状況

3日間研修:5,000万ルピア(約46万円)のパッケージが1か月に約5件。それ以外に個別や政府依頼の研修は1回平均約300万ルピア(約2.7万円)が10件。年間売上は約96億ルピア(約880万円)。5年間ほぼ同じ。

### マーケティング手法

- 基本的には、ウェブサイトでマーケティング。個別営業は行っていない。
- 1997年の設立以来、すでにのべ数万人がMatahari Courseで研修を受けている。インドネシア国内だけでなく、マレーシアやブルネイなど外国からの参加者もある。
- 1回限りの個別技能・技術の研修は50万ルピア(約4,600円)から受け付けている。
- 3日間研修5,000万ルピア(約46万円)のパッケージには、  
(1)家内工業・ハンディクラフト・ラウンドリー・自動車修理のコース  
(2)美容クリニック・美容室・スパのコース  
の2種類がある。  
2種類のパッケージの両方を行う場合には、6日間で6,000万ルピア(約55万円)である。
- これらパッケージへの参加者には、Matahari Courseが持つすべての技能・技術上のノウハウを教える。
- これらの研修パッケージの参加者には、ロイヤルティー・フィー無しで、研修実施のフランチャイジーになってもらうことが期待されている。しかし、実際には、一度教わった技能・技術を他者へ教えることなく、自分たちでビジネスを始めてしまうケースが圧倒的に多い。
- 競合企業に負けない製品を作りたい一般企業にとっては、多額の資金を投入しても欲しい技術・ノウハウだが、Matahari Courseは、それを安易に特定企業のみを利する形にすることなく、公共財的な形で伝授するところに意義を見出している。



質素なオフィスの入り口に掲げられた看板



スラバヤ市政府からの  
研修事業の委託依頼書



研修で教えた手工芸品や  
ハンディクラフト製品の例

## ビジネスの概要 ②

### 人事・労務手法

- Matahariを主宰するRudy氏のスタッフは、基本的に研修実施可能なレベルまで教育訓練を施している。

### 社会的活動の取り組み事例

- 地方政府や国営企業などからの要請に基づき、貧困層や失業者向けに実務技能を付けさせるプログラムで何度も講師を務めてきた。

### 日本（外資系企業）と取り組んでみたいこと

- 日本政府がインドネシア政府と協力して、技能・技術研修を行う際に、その研修内容と実施を任せるとありがたい。
- インドネシアに進出した日本企業の研修にも活用してもらいたい。
- バリ島などで美容・スパなどのビジネスを始める日本人実業家を研修したことがあるので、今後もそのような協力を行っていききたい。



イメージ

### 訪問後の編集後記

「日本は技術移転に消極的」とインドネシア側からよく言われる。しかし、実際には、日本側から技術を教えられたインドネシア人が他のインドネシア人へ伝播させず、独り占めして自分の利益だけのために使うため、技術が伝播しないと言われるのである。

Matahari Courseの活動もそれに類する。同社は、独自に成分分析や配分量計算を行うノウハウを持っていて、それをインドネシア人へ有料で伝授することを目的としている。これにより、輸入品よりも安い同じ製品を作ることが可能である。

Matahari Courseのような活動を資金力のない中小企業が生かせるようになれば、インドネシアの製品市場はより活性化することだろう。また、BOP層がこうした研修にアクセスしやすくなれば、BOP層のビジネス形成にも大いに役立つであろう。

日本では、こうした成分分析や配分量計算を独自に行なっているだろうが、インドネシアではなかなかそうはいかない。しかも、多くの場合、独占的に利益を得るため、こうした情報は伝播しない傾向にある。果たして、このようなビジネスがいつまで有効となるのか。政府はMatahari Courseのような役割を果たせないのか。注目点はいろいろある。



知人の研究施設から送られた成分分析と配合量に関するレポート



インドネシア国内では化粧品に関する科学的研究がないので、インドでの化粧品学の教科書を参考に使っている



代表のルディ・チェンドラ氏  
研修ビジネスに関わって  
18年になる



# JETRO

【免責事項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。