



## インドネシア通信

インドネシア駐在の東山君からの現地レポートです。当地ではこのコロナ禍でどのようになっているのか。なまなましい報告をお読みください。

## 1. インドネシアの新型コロナ感染状況

この原稿を書いている12月18日時点で、感染者数は表1の通りです。

国	累計感染者数	前日比	現在の感染者数	死者
日本	187,103	+2,888	25,411	2,739
インドネシア	843,508	+7,254	97,138	19,390
フィリピン	454,447	+1,470	25,895	8,890
マレーシア	89,133	+1,220	14,871	432
シンガポール	58,377	+24	79	29
タイ	4,281	+20	232	60
ベトナム	1,405	0	115	35

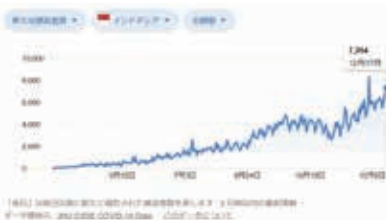
## 日本および東南アジアの感染者状況

東南アジアではインドネシアは断トツの1位となっています。もちろん、

域内最大の人口2億6千万人を抱える、という点は考慮が必要ですが、累計感染者数が日本の3倍以上、死者が7倍以上というのは、かなり状況が悪いです。

そんなインドネシアですが、3月頃まではシンガポールをはじめ、他の国の感染者が発生する中、感染者ゼロの状況が続きました。「我々は守られている」「インドネシア人にはコロナに負けない抗体をもともと持っている」という風説がまことしやかに流れていました。一方で、「単純に検査ができていないだけでは？」との声もありました。今となっては、懐かしい話ではありますが。

行政においても、「大規模社会制限」という緩やかなロックダウンを実施していますが、幾度かの感染急増を経ながら、感染者数は増加傾向にあります。



1日当たりの感染者数推移

## 2. 現地特有の事情

インドネシアで急速に感染が拡大し、それが収束しないのは、日本とは異なる側面があります。

## 1) 礼拝で集まる

インドネシアで最も信仰されている宗教はイスラム教で、信者は1日に5回祈ります。祈りのための部屋（ムショラ）がビル・工場にも用意されており、仕事の休憩時間を利用して、その部屋でお祈りをします。当然ながら密な場所になるため、新常態としてムショラ内でのソーシャル・ディスタンスが呼びかけられていますが、人が密集する機会の増加につながるの否めません。

## 2) 田舎に帰る

日本でも大型連休や盆・暮れに帰省するように、インドネシア人も連休を利用して田舎に帰ります。首都ジャカルタや近郊地域は、田舎から出てきている人も多いため、また、郷土愛や父母・兄弟・親戚との結びつきが非常に強いので、みんなで会いたい、という気持ちは日本人よりもはるかに強いです。

コロナ感染拡大移行、何度か連休がありました。5月の連休（日本でいう年末年始）は政府からも非常に厳格な移動制限が敷かれました。

しかし、7月・10月の連休は規律が緩み、5月ほどの厳しさはありませんでした。その後の感染者数はお察しの通り増加しました。



オムニバス法に反対するデモ

## 3) デモ

10月にオムニバス法という、労働法の改正にも関連する大型の法案が国会で審議されました。外資呼び込みの側面が強く、手厚すぎるとされる労働法の改正を含む内容でした。労働組合の大規模デモが発生しました。

私は、人とのつながりを大事にするインドネシアの方の気質が大好きで素晴らしい文化だと思っています。しかしながら、こと感染症の抑制という点では、これらが悪い結果につながっています。

## 3. ニューノーマル

現地でもニューノーマルとして、さまざまな取り組みがなされたり、行動の変化が起きています。

## 1) 新たな行動習慣

- ・挨拶の時に握手、女性の場合はハグしたり頬を寄せ合ったりするのが儀礼でしたが、現在はグータッチあるいは触れずに手を合わせて会釈程度。
- ・衛生意識の向上。食事の前の手洗いが徹底されるようになりました。また、携帯用の消毒スプレー・ジェルを持ち歩いて利用する人も多いです。

## 2) 新たなビジネス機会

このような変化の中、企業も個人も新たなビジネス機会を見つけ成長しています。その商魂のたくましさには非常に感心します。

- ・副業でのマスクの製造販売はあちこちでも見受けられます。繊維産業が盛んな土地柄もあり、企業・個人それぞれに取り組んでいます。
- ・家にいる時間が長くなったため、癒しを求めるために植物栽培して販売する人が増えています。熱帯で自然豊かなインドネシア。そこかしこに植物があふれているのですが、日本での盆栽と同様に、植物を育てる人によって違いがあるようです。私の職場のスタッフも副業としてこのビジネスを営んでいます。
- ・ショッピングモールやレストランでの食事に大幅な制限があるのは、当地も同じ。そんな中、SNSを通じてのり・セラーやTokopedia, Bukalapakなどの通信販売が大きく伸びています。私も現地の通信販売サイトは頻りに利用しますが、非常にしっかりと作りこまれています。決済システムや物流面でも大きな問題はなく、生活に欠かせないものとなっています。



一般家庭で副業として販売用に育てている植物



オンラインショッピングのTokopedia

所変われど、新型コロナの影響を受けているのは同じです。その中でインドネシアは、必ずしも新型コロナウイルスの感染抑制に成功しているとはいいたいがたいです。政策でもちがはぐな面も感じますが、経済を回そうという気概は感じられます。個々人が強く生きており、新たなビジネス機会も出てきています。

ご意見、ご質問等ございましたら、viayos25@gmail.com までご連絡ください。

## 東山 陽介

## 自己紹介

日系製造会社にて、経理部門長として2011年4月よりインドネシア・ジャカルタに赴任。

インドネシアにおいても新型コロナウイルスは大きく影響を受けており、さまざまな変化が起きている。それは、悪い面だけではなく、新たな機会や気づきを与えるものもあります。日本のマスメディアでは報道されていないことも含め、現地に生活するビジネスマンの視点で寄稿させていただきます。

なお、本稿はすべて個人的意見であり、所属する会社・団体とは関係ない点、ご理解のほどお願いいたします。



## 成岡マネジメントオフィスからのメッセージ

## 昆虫食

昆虫食は2013年にFAO（国連食糧農業機関）が「食品及び飼料における昆虫類の役割に注目する報告書」という発表をしたことにより世界中で注目され始めた。そこで今回は昆虫食のメリット、デメリットについて解説を試みる。

## ●FAOの報告書によると

2050年には世界の人口は約100億人となり、食料供給が困難になると推測でき新たな食品として昆虫を提案する。昆虫は高脂肪で高蛋白質、ビタミン、食物繊維やミネラルに富んだ高栄養かつ健康的な食糧源である。昆虫は変態の過程、生息環境や飼育環境、与える餌により栄養価が異なる可能性がある。このような様々な可能性が発表されている。先行して研究している方々も、昆虫食の栄養価の高さ、タンパク質の多さなどに注目している。

## ●昆虫食のメリットその1

まず言えることは、新たな家畜としてのポテンシャルが高いということだ。一般的に家畜とされているのは牛・豚・鳥などがいる。これらの家畜の可食部におけるタンパク質1kgを生産するためにどれぐらいのエサが必要だろうか？牛では



コオロギの昆虫食

25kg、豚では9kg、鳥では5kgといわれている。一方、昆虫（コオロギ）では2kgで生産できるとされている。また昆虫を生産する際に、他の家畜のような広い土地や水資源を必要としないので、生産効率が極めて良い。例えば、コオロギは雑食であり、極論すればどんなエサでも生産することが出来る。牛などの家畜に比べ、二酸化炭素排出量も少ない。生産面から見ると新たな家畜になりえるポテンシャルが高いことがわかる。

## ●昆虫食のメリットその2



コオロギの粉末

昆虫を食べると腸内環境が改善される可能性がある。昆虫には野菜や果物と違った「キチンナノファイバー」という繊維を持っている。腸内の中で、善玉菌を支援し腸内細菌を改善させるためには食物繊維が必要。海外で18～48歳の健康な成人20人を被験者とし、被験者の半数には朝食としてマフィンと「コオロギの粉を混ぜたシェイク」をとってもらい、もう半数にはマフィンとコオロギの粉を含まないシェイクをとってもらう研究を行った結果、コオロギの粉を摂取した被験者の胃腸内の善玉菌であるビフィズス菌が、平均して5.7倍にも増加していることを発見した。このことから昆虫を摂取することにより腸内環境が改善される可能性があるといえる。

## ●昆虫食のメリットその3

最後に食の楽しみが広がるということだ。「笑食」というのは人間

の三大欲求の一つであり、せつなくなら生産から消費の一連の流れで食事を楽しみたいと考えるものだ。昆虫は世界中にたくさん生息しており、生産方法や調理次第では無限の可能性はあるはずだ。もしかすると昆虫を使用して何か料理をしたらその料理を作ったのは人類で初めての人になるかもしれない。そう考えるとわくわくしてくる。



カブトムシのさなぎの兜煮

## ●昆虫食のデメリットその1

まず一つ目に挙げられるのは販売価格。昆虫食は高い。なぜ高価なのかというと、牛や豚といった家畜に比べ一度に生産できる量が少ないからだ。一般的に外で生息している虫には微生物や何らかの病原菌がいる恐れがあるので、外で採取された虫を販売することはできないのだ。現在販売されているものはきちんと殺菌処理がされ、保健所から許可が出ているものが販売されているので、食べても安全だ。そのため生産コストがかかってしまい、販売をする際に高価になってしまう。

## ●昆虫食のデメリットその2

二つ目にカロリーの高さ。多くの昆虫は一般的にカロリーが高いとされる大豆よりもさらに高いとされているので、この点は注意しなければいけないかもしれない。最後にやはり何といても見た目。食料は口に入れるものなので、今まで食べると想定していなかったものをいきなり食べるというのはなかなか初めはハードルが高い。しかし昆虫は意外と食べてみると普通においしい。初めてコオロギを食べた人も、どんな味がするか不安だったが、エビや豆を食べている感覚と同じでお菓子を食べているような感じだと言う人が多い。

## ●農家の副業になるかも



ラオスの昆虫食市場

農家の実態に詳しい人によると、農家の方は春から秋にかけては忙しいのだが、冬などは割と時間がある方が多い。その時期にほかのことが出来たらいいと思っているという人は多い。その時に「昆虫食が流行ったら冬の時期に室内で昆虫を家畜として育ててみるのはいかがでしょうか？」と提案をしたら、割と農家さんは乗り気だったという記事がある。昔の農村では昆虫食文化はもともとあって、長野県などでは今でもスーパーなどで販売されている。これらのことより、食料供給の解決のために昆虫食を新たな家畜として生産し消費することが、食糧危機の対策になり、加えて地球温暖化対策にも効果があるはずだ。

※「昆虫食」に関しては以下のサイトで紹介されており分かりやすい。  
<http://entomophagy.blog.fc2.com/blog-entry-28.html>  
 ※関連のWEBサイトから著者編纂



# 京都の 「地区」 紹介シリーズ

## 「伏見区」

京都に永年在住の筆者でも歴史の宝庫京都にはまだまだ知らないことが多い。今回から京都にある多くの地域をひとつずつご紹介する。まずは、南から「伏見区」。

古くは京都盆地の中でもいち早く水稲耕作が始まり、伏見稲荷大社が渡来系豪族の秦氏によって創建され、豊臣秀吉がここで生涯を閉じるまでの間には、一大政治都市として桃山に伏見城と大名屋敷群が、西に広がる淀川沿いの低地にかけて大手筋を軸とした城下町・伏見が形成される。伏見城廃城後も伏見奉行が置かれ、淀川水運の重要な伏見港と宿場町（伏見宿）としても栄えるなど、昭和初期までは京都とは独立した別の都市であった。幕末期に、坂本龍馬をはじめとする討幕の志士たちが活躍した地としても知られる。

京都との間は街道や高瀬川で結ばれ、明治には鴨川運河や鉄道も早期に開通し、各地から京都への物資を運んだほか酒造などの産業も盛んであった。

1929年（昭和4年）5月1日伏見町が京都市下で2番目に市制を施行して伏見市が成立した。しかし、これは京都市への編入を前提とした市制施行であった。1931年（昭和6年）4月1日伏見市、紀伊郡深草町、下鳥羽村、横大路村、納所村、堀内村、向島村、竹田村、宇治郡醍醐村の1市1町7村が、京都市に編入された。自治体としての伏見市は消滅し、京都市の行政区としての伏見区となった。1931年に京都市に編入されて以後は、周囲の市街地化が進み、「京都の郊外」という色も濃くなっている。

京都市の11区の中でも最大の人口を擁し、平安時代の貴族の別荘地や天正時代以降の武家屋敷が立地していた桃山丘陵は現在も住宅地としても利用されているが、大部分は桃山御陵の広大な緑地が広がり、酒造に用いられる豊富な伏流水の水源となっている。城下町の伝統を受け継ぐ商業拠点である一方、京都市都心部や大阪方面へのベッドタウンとしての性格を持つ。



伏見港



大手筋商店街



伏見桃山城



伏見稲荷大社



寺田屋

## 新事業支援の現場から

### 第10回 「販路開拓」

2021年、新たな年を迎えました。本年も何卒宜しくお願い申し上げます。

さて、今回は「販路開拓」を考えます。新事業の支援では、時に新規顧客の紹介をご依頼いただく場合があります。しかし、多くは簡単に受注につながるものでなく、面談されたお相手から前向きな反応がないため、このお相手はダメかと直ぐ諦める方が時々いらっしゃいます。

しかし、最初の反応だけで諦めるのは大変勿体ないのです。皆様の会社へ新しい業者さんが営業に来られた際、商品を直ぐ発注されますか？最初は、その業者さんを様子見しませんか？あるいは、仮に興味ある製品だったとしても、その時は必要無くて聞き流すことはありませんか？そして、その後何度も説明を受け、暫くしてからまたタイミングが合って利用されることはありませんか？新規顧客のお相手も、実は同じです。

また、皆様も従来顧客には何度も足を運び、電話やメール

で何度もコンタクトされている筈です。そして、顧客からの宿題があれば答えを持って行かれるはず。新規顧客相手でも、それは全く同じことです。

ここで申し上げたいのは、1度や2度の提案だけで諦めてはダメだということです。販路開拓のアドバイスでは、「最初から受注出来るものではありません。10回くらい訪問して、やっと前向きに話を聞いてもらえるようになります。ですので、しつこくならないように気を付けながらも、継続して営業提案しましょう。」とアドバイスしています。

昨年から続く新型コロナの影響は、これまでの安定を覆しましたが、逆に考えると顧客ニーズも変化しており、チャンスはあります。従来顧客だけでなく新規顧客も粘り強く営業提案して、より良い年にしていましましょう！

### Profile 多田 知史 (ただ さとし)

中小企業診断士  
合同会社 Business Departure 代表社員  
株式会社成岡マネジメントオフィス 社外取締役

成岡秀夫経営塾  
第29期 **マネジメント基本講座シリーズ**  
**貴社オリジナル版のご案内**

NMO勉強会の主宰代表であり中小企業診断士の成岡秀夫が、**貴社オリジナルのマネジメント基本講座**を提供します。

- (1) 会社経営に必須の項目を、少数数制で基礎から懇切丁寧に講義します。
- (2) 貴社の業界、規模、業態に合わせた内容に編纂して提供します。
- (3) 少人数での研修ですので、特に他の受講者を意識せず、気楽に受講できます。
- (4) 講義内容に関しては、貴社と事前に打ち合わせを行い貴社オリジナルの内容といたします。

経営者の方、後継者の方、幹部社員の方のご参加をお勧めいたします。

ご検討いただきますよう、ご案内申し上げます。

- 日程** 貴社ご希望の日程で設定します。土日曜日、祝祭日も可能です  
**時間** 貴社ご希望の時間帯で設定します。1コマ2時間です  
**場所** 貴社ご希望の場所で設定します（会場費が有料の場合は会場費を貴社ご負担ください）  
**形式** 成岡からの講義形式／参加者との質疑応答  
**費用** 参加人数×@3,000円（消費税別）／回  
**定員** 特に上限はありませんが、最低人数は3名以上です

**標準的なスケジュールと内容**

※講義内容の進捗によっては、回数の増減や順番の入れ替えなど、臨機応変に行います。

講座番号	開講日	曜日	課題
1	第1か月目	土曜日	決算書・試算表を理解する ～損益計算書が表す売上と利益の考え方～
2	第1か月目	土曜日	決算書・試算表を理解する ～貸借対照表の資産と負債の意味～
3	第2か月目	土曜日	キャッシュフロー計算書からつかむ資金の動き ～現実の資金繰りのポイント～
4	第2か月目	土曜日	設備投資の投資判断基準と管理会計の活用 ～収益管理の考え方～
5	第3か月目	土曜日	事業計画の作り方 ～3年先を考えて来年を考える～
6	第3か月目	土曜日	経営戦略の立て方と考え方 ～会社運営のポイント～

**編集後記**

2021年になったが、依然として感染が収まらない。このまま高止まりして行くのか、またいったん収まるのか、予断を許さない。ワクチンが普及して抗体免疫を持つ人が多くなると、新規感染が拡大するのと、いちごっこになりそうだ。しばらくはこのコロナウィルスと自分の事業との接点を探りながらの持久戦になるだろう。この持久戦に耐えられて、新しい事業で花を咲かすことができるか。知恵と体力勝負になってきた。(な)

今月の  
推薦図書

**2025年を制覇する  
破壊的企業**

著者：山本 康正  
 発行：SBクリエイティブ株式会社  
 発行日：2020年11月15日  
 定価：900円＋税  
 ページ数：278ページ  
 版 型：新書版



この新書は、Google、Amazon、Facebook、Apple、マイクロソフト、ネットフリックス、テスラ、クラウドストライク、ロビンフッド、インボシブル・フーズ、ショッピファイという、2025年の世界に大きな影響力を持つであろう世界最先端11社を分析することで、5年後を読み解く未来の予測書である。各社とも、このコロナでテクノロジーの開発を加速させている。2025年の世界はこれらの企業によって、劇的な変化を遂げている可能性が高い。馴染みのない企業名もあるかもしれないが、これらの企業が開発するサービスや製品は、現在の我々の常識をはるかに超えるものばかりだ。恐ろしい企業群の真実を見ることは大事だ。

**目次**

- 第1部. 2025年はどうなっているか？
  - 第1章：世界最先端11社の思惑と3つのメガトレンド
  - 第2章：11社がつくるメガトレンド
    - ①業種の壁崩壊とコンゴロマリッド化の再来
  - 第3章：11社がつくるメガトレンド
    - ②ハードでもソフトでもなく「体験」が軸になる
  - 第4章：11社がつくるメガトレンド
    - ③データを制するものが未来を制する
- 第2部. 2025年を生き抜く処方箋
  - 第1章：5年後に破壊される企業、台頭する企業
  - 第2章：5年後、あなたの仕事はこう変わる

**これからの日本の論点  
～日経大予測2021～**

編集：日本経済新聞社  
 発行：日経BP社  
 発行日：2020年10月20日  
 定価：1,800円＋税  
 ページ数：351ページ  
 版 型：A5版



2021年についてどのような年になるのかを予測するのは容易なことではない。ワクチンがいつ普及するのかにもよるが、V字回復もあり得るが、新たな感染が拡大し一層の停滞を招く可能性も否定できない。リーマン危機のときを超えて、統計上遡ることが可能な1955年以降で最大の落ち込みとなった。実感に近い数字でいうと、この4～6月の3か月間で10兆円に近い付加価値が蒸発した計算になる。緊急事態宣言は感染防止にはなったが、経済はかってないダメージを受けた。この二の舞を避けようとして、いま感染防止と経済の復興の両立を目指してもがいている。本書は日経新聞社のベテランがそれぞれの得意分野で今後の経済、企業活動、世界を展望している。どの項目も参考になる。

**目次**

- 第1章：日本経済はこれからどうなる？  
経済の日常はいつ戻る？日本経済4つのハードル／どうなる？司令塔なき日本の感染症危機対応／株式市場、コロナ後の金融緩和相場を継続か／など
- 第2章：日本企業はこれからどうなる？  
日本企業、コロナ危機を再出発の契機に／「見えない資産」、経営の二丁目一番地に／株価激震で浮かぶ企業生き残りの条件／など
- 第3章：世界はこれからどうなる？  
米中仁義なき「政治戦争」のトンネルに／異形のグローバルリーゼンションとどう向き合うか／分断の米国新大統領の手腕が問われる5つの危機／など

成岡マネジメントオフィス事務所通信



発行人：成岡秀夫  
 〒600-8411 京都市下京区烏丸四条  
 COCON烏丸ビル4F シティラボ内  
 TEL：075-366-6611 FAX：075-366-6100  
 E-mail：naruoka@nmo.ne.jp  
 送付先の変更は、上記へEメールまたはFAXでお知らせください。

NMOホームページ  
<http://www.nmo.ne.jp>  
 勉強会の様子や講演活動の記録など掲載しています。  
 メールマガジンのお申し込みもこちらからどうぞ。  
 成岡マネジメント 検索