



インドネシアでの蠟つけ作業の様子



岡重の意匠を取り入れたアタバッグ

アジアで
ビジネスチャンスをつかむ

京都 ~~クロス~~ Asia

京都からアジアに進出し活躍
する企業と、アジアビジネス
相談デスクアドバイザーから
アジア各国を紹介します。

今回は・・・ インドネシア進出企業 REPORT

株式会社 岡重
代表取締役 岡島 重雄



所在地：京都市中京区烏丸通蛸薬師下ル
手洗水町647 トキワビル 3-C
TEL:075-221-3502

事業内容：京友禅染織(加)

インドネシア事業概要

1990年ジャカルタにてショール、2007年
パリにてバッグ等を現地委託製造。2002年
よりインドネシアのバティックと京友禅のコ
ラボレーション商品ブランド「OKAJIMA
IMAN オカジマイマン」を展開。

インドネシアのバティックと 京友禅の融合

インドネシアの伝統的ろうけつ染
めであるバティックという技法と京
手描友禅を融合させた商品を製造し
ています。丹後で織り上げた白生地
に図柄を描きインドネシアでろうけ
つ染めを施し、京都で職人がぼかし
などの技法を用いて手描きで彩色し、
シヨールなどに仕立て上げます。デ
ザインの基本は京都で行いますが、
京都で友禅の修行経験のあるインド

ネシアのデザイナーが現地の意匠を
取り入れ、バティック工房の職人が
一つひとつ手作りで丁寧な作業しま
す。その工程には膨大な手間と時間
がかかりますが、和のテイストを醸
し出す世界に一つしかない作品を生
み出しています。

この他、インドネシアの伝統工芸
であるアタという植物の繊維で編ん
だ鞆に、わが社のオリジナルの柄で
アレンジした巾着や木彫りなどをつ
けた商品も製造しています。現地で
完成された商品を購入するのではな
く、わが社と一緒に1年がかりで
作っていく、付加価値の高いものに
仕上げています。

30年の年月をかけて 自分たちの世界観を表現

学生の頃からインドネシアのバ
ティックに魅力を感じていましたが、
30年前に訪問した時に、良きエージエ
ントと出会い事業化することとなり

ました。現在は、ジャカルタとジ
ョグジャカルタ、そしてパリにいる社
員とエージェントが、我々の注文を
現地に伝え品質管理を行っています。
ジョグジャカルタにいる社員は、15
年ほど前に社員旅行でパリに行った
ことがきっかけでインドネシアの伝
統工芸に魅せられ、現地の大学へ留
学し、そのまま移住しました。今は、
現地職人とのパイプ役として活躍し
てもらっています。この30年間、イ
ンドネシアの様々な工芸品をみてき
ましたが、長い年月をかけ、ようや
く我々の技術と融合させ、双方の魅
力を引き出すことのできる商品を
生み出すことが出来るようになりま
した。

これからも我々の持つ技術や美的
感覚で、従来のデザインをアーカイ
ブし、現在のライフスタイルにあっ
た商品を生み出していくことが、お
客様を魅了する商品作りになると
確信しています。

私が紹介！



●アジアビジネス相談デスクアドバイザー●

株式会社フォーバル 海外ディビジョン
ビジネスサポートグループ グループ長 中 洋介

成長期市場の魅力と外資参入の難しさ

世界第4位の約2億4千万の人口と今後20年ほど続く人口ボーナス^(※)、
そして1人当たりのGDPが3500ドルを超えたインドネシアは、日本
企業にとってASEANの中でも重要なマーケットの一つです。今年
単年では自動車国内販売数もタイを抜くとも言われており、しかも

その9割以上を日系車が占めます。それにもかかわらず人口が半分
以下のタイやベトナムに比べ進出日系企業数が少ない理由には、外
資参入規制や通関の難しさ、宗教的制約、様々な要因が考えられます。

ただ、インドネシアにおける顕在化した旺盛な消費意欲、その消費
から生まれるものづくりの需要、さらにはジャパンプランドの浸透
からくるビジネスチャンスは事実として存在しています。参入ハード
ルが高いことを逆に競合他社の参入のブロックと捉え、日本では味
わえない成長期マーケットでの事業を検討してはいかがでしょうか。

^(※)人口ボーナスとは、一国の人口構成で、子供と老人が少なく、生産年齢人口が多い状態のこと。

アジアビジネス相談デスク 専門アドバイザーによる個別相談室です。お気軽にご利用ください。

お申込み・お問合せ 本所 アジアビジネス相談デスク (産業振興部内)

TEL: 075-212-6442

URL <http://www.kyo.or.jp/management/asiabusiness.html>