

# あやしいことなんて何ともありません。 Aquazone Indonesiaの サクセスストーリー

情熱があれば、ビジネスは必ず成功すると言われています。魚好きが高じて起業した水生動物研究家のハルトノ・キンタジャ氏の場合は、まさにそうでした。彼のインドネシアを拠点とするビジネス、Aquazone Indonesiaのビジネスをご紹介します。



## 愛する魚のために

- ハルトノ・キンタジャ氏は、観賞魚が大好きでした
- これがきっかけで、インドネシアの豊かな生物多様性を世界に発信したいという情熱が芽生えました
- キンタジャ氏は、この2つの情熱をAquazone Indonesiaというビジネスに結びつけました
- Aquazone Indonesiaは、アフリカ産の淡水魚「シクリッド」の飼育からスタートしました

## ビジネスサクセスストーリー Aquazone Indonesiaの世界的成功への歩み

- 2006年、キンタジャ氏は、健康で幸せな魚を海外に出荷するようになりました
- インドネシアの多様性を伝えたいという情熱から始まり、進化し続けてきました
  - ◆ Aquazone Indonesiaは、現在、2,500か所を超える水族館で500種類以上の魚を管理しています
  - ◆ 世界40カ国以上に輸出されています

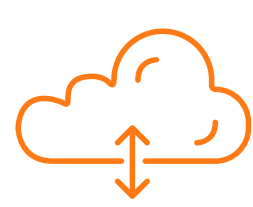


## 成功には、つねに困難が伴う

- 生きた魚の輸出業者として、キンタジャ氏は48時間以内の出荷を保証しなければなりませんでした
- Aquazone Indonesiaは、魚が元気なうちに輸送することが必要でした
- 魚の梱包は、水と酸素で構成されており、輸送には細心の注意を払う必要がありました

## 信頼できるロジスティックプロバイダー

Aquazone Indonesiaがフェデックスを選んだ理由とは。



取引の容易さ。例えば、電子取引書類 (ETD)により、通関書類を手動で印刷する必要がなくなる



スタッフのプロ意識、礼儀正しさ、迅速な対応力



配送スピード



## この先への道

- Aquazone Indonesiaは、このほど、Mr.Cray Indonesiaというラベルで淡水ロブスターの輸出を開始しました
- この事業は、インドネシア・パプア州の天然ロブスターを世界に届けます
- Aquazone Indonesiaは、信頼できるパートナーと共に、より広い海域への事業拡大を目指しています

キンタジャ氏は、好きなことをやり続け、誠実に仕事をし、信頼できるパートナーを見つけて一緒に成長していくことが大切だと他の企業にもアドバイスしています。

アジア、中東、アフリカの他の中小企業がどのように世界に情熱を届けているかをご覧ください。

[詳細を読む](#)

