

平成14年2月27日、富山国際会議場にて国際化セミナーを開催いたしましたので、その概要を以下のとおり、ご紹介いたします。

「最近の韓国に関するアドバイスの傾向と、 韓国取引の留意点」

講師：中小企業総合事業団 国際化支援アドバイザー 阿曾 勝



1. 海外投資アドバイス、国別実績

当事業団の今年度の投資相談は、中国が54%と圧倒的に多い。一方韓国は減少しているが、これは政治問題が多発した事が影響した可能性がある。

2. 中小企業の海外展開

当事業団の平成13年度の中小企業実態調査によると、中小企業の興味ある国、事業提携対象国、直接投資の対象国として、中国はいずれも圧倒的なトップであり、韓国は4位、3位、4位である。また各社が考える海外進出のメリットは、①市場の変化に対するリスクヘッジ手段の獲得、②重要なパートナーとの出会い、が上位である。

海外展開に関する現状の評価は、①概ね正しかった(74%)、②どちらともいえない(18%)、③やや問題があった(8%)となっている。

一方、海外に事業進出したが撤退する場合もあるわけで、その理由としては①現地パートナーとのトラブル、②生産品質管理の問題、③競合の激化、④日本本社の事業戦略の変更、⑤原材料・部品調達の困難、と続く。

3. 最近の韓国アドバイス事例から

【現地法人の設立】

- ①合弁会社の場合、各社の役割分担を覚書にして作っておくと良い。パートナーの得手、不得手があり、責任の所在の明確化のためにも、作っておくといざという時に役立つことがある。
- ②決算書は最低半年に一度、できれば毎月取って、業容把握すること。ときどき、合弁会社に任せきりの会社があるが、感心しない。
- ③合弁会社から商品を仕入れるケースは多いが、価格には注意を払う必要がある(移転価格税制)。
- ④合弁相手の内容はよくチェックしておくこと。韓国では資産総額60億ウォン以上の企業は監査を受ける義務があり、結果を金融監督庁で閲覧できるので、これを利用するのがよい。

【技術指導等】

技術を売る場合は遠慮せず出来るだけ多くの口

イアルティを取りたい。苦労して作った自社の技術は高く売りたいもの。

【輸出入取引】

規模の小さい会社に発注をする際は繊細な注意が必要である。相手は原材料手当ての関係から前払いを要求する場合も出てくる。言われるままに送金すると、万が一不良品が出たら、大きなリスクの発注になる。

【ビジネスマッチング】

取引先を見つけるのはなかなか難しい。日本貿易振興会(JETRO)や大韓貿易投資振興公社(KO-TORA)のデータベースで運良く商談相手が見つかる場合があるが、ネット上では相手が見えないので、実際に取引をする場合は、相手企業の事務所、工場、人を確認することが重要。

【各種契約書】

契約書の検討依頼も多いが、最初から依頼するより、自社でもドラフト案を作成すると、それが非常に勉強になり、問題点発掘のよい機会になる。

4. 韓国との取引留意点

韓国との取引では人脈が重要な役割を持ち、同窓、同郷等が強く、強い人脈が取引に絶対有利である。従い、人脈重視から韓国取引にはエージェントが介入するケースがどうしても多くなる。

5. アドバイス事例から見た問題点と解決へのアドバイス(投資の場合)

- ①経営のトップが率先して相手とのコミュニケーションを図り、自分の目、耳で確認すること。
- ②合弁、独資の選択は、それぞれ経緯もあり、メリット、デメリットがあるので、ケースバイケースで判断。
- ③良いパートナーを選ぶこと。悪いと判断されたら思い切って止めること。
- ④駐在員の選択要件は、健康、積極的、意思が強い、現地に溶け込みやすい人。
- ⑤郷に入っては郷に従え。日本式を押し付けない。日本の常識は世界の常識にあらず。