

# ビジネス フォーカス

【中小企業】

【日韓ビジネスの可能性】

韓国・ソウルで10月1日に「第23回日韓中小企業商談会」が開催され、日本から40社以上、韓国から100社以上が参加した。そこでは単純な製品の売買にとどまらず、技術ライセンスの提供、提携など幅広い分野で、数多くの商談が活発に行われた。

この商談会は日韓産業技術協力財団と韓日産業・技術協力財団が主催し、2003年10月にソウルで始まった。それ以降、毎年2回、東京とソウルで開催されている。昨年までに日本企

業753社、韓国企業1135社が参加し、合計2785件の商談が行われた。日韓両国は政治的に多くの問題を抱えているが、商談会は一度も中止や延期されることなく、今日まで継続している。

こうした動きはさらに発展させていかなければならない。この商談会は部品・素材などの製造業に重きが置かれているが、情報通信（ICT）、医療、フード、サービス関連など、数多くの分野で日韓ビジネスの可能性は高い。今後、こうした分野での掘り起こし、さらなる企業活動の活発化につながるサービスの支援がわれわれに課された使命であると感じた。

これまでも、多くの公的機関や自治体などが韓国関連ビジネスに関する「投資・誘致セミナー」を開催してきた。しかし、こうしたセミナーで得られるのは、進出に伴って得られる税制上の恩恵、法制上の手続きなど、ビジネスインフラに関する情報

がメインで、具体的なビジネスに関する情報はほとんど得られなかった。近年は自治体によるセミナーが激増したが、内容が類似しているため、参加企業数は激減している。「対韓国ビジネス」はほぼ成熟したのではないかと思われていた。

日韓ビジネスでは半導体、液晶・有機ELなどで両国間のサプライチェーンが構築されている。韓国に進出しようする日系企業は、ほぼ全社が既に現地拠点を設けており、新たに進出可能な分野は限られている。そのため日系企業の目はミャンマーやベトナムなど東南アジアに向けられ、日韓ビジネスは停滞期に入ったと考えられた。

だが今回の商談会の活況を見れば、成熟していたと思われた日韓企業間にもニーズは数多く存在していることが感じられる。具体的に企業と企業、製品と製品を結び付けられる機会があれば、当然ではあるが企業活動は活発化していく。

以前、ある企業人が「海外進出案件で、多くのセミナーは企業ニーズを満たせない。確かに海外進出では税務上のメリットが大きい。しかし重要なのは具体的にどのようなビジネスチャンスがあるかだ。企業目的は利益の創出であり、その継続性である」と話したことがあった。

これまで投資・誘致セミナーに参加してきた多くの企業の感想も、これと同じようなものであった。つまりサービスの提供側、利用側の意識にズレが生じている。

日韓ビジネスの停滞に関し、サービスを提供する側はとかく外部環境のせいにしたがちだ。だが要は、われわれが企業側のニーズをくみ取りきれていない点に課題がある。恐らく、われわれは企業のニーズを見誤っていたのだらう。

（矢野経済研究所 インダストリアルテクノロジーユニット

理事研究員 稲垣 佐知也）