

## 日韓ビジネスマッチング

ソウル支社 稲垣 佐知也

ここ数カ月、日韓関係は悪化していました。日本でも連日、多くの報道がなされているようであり、日本からも多くの心配を頂きました。一方、ビジネスはというと2012年はこれまでで最も日韓交流が盛んなのでは、と感じております。2012年9月25日（火）、韓国ソウルで開催された第19回日韓中小企業商談会（主催：（財）日韓産業技術協力財団、（財）韓日産業・技術協力財団）には日韓合わせておよそ230社が参加し、機械部品などの日本への輸出を促進する商談会が行われました。また、10月9日～11日までは『韓国電子産業大展（KES）』が韓国知識経済部等の主催の下、行われる予定であり、日本の大手5企業が公式バイヤーとして参加するなど、多くの日系企業の来場が予想されております。

分野は異なりますが、弊社も去る9月19日、都内で日韓モバイルビジネスマッチングセミナーを後援させて頂きました。これは、韓国の放送通信委員会が主催、韓国無線インターネット産業連合会（MOIBA）及び韓国インターネット振興院（KISA）が共同主管したもので、優れた開発力を有しているにも関わらず、海外市場に関する情報力、ネットワーク力、及び資本金力が不足している韓国モバイルアプリ開発企業を紹介させて頂きました。

このマッチングセミナーを準備していた頃、日韓関係が悪化しました。また、当日は暴風雨という悪天候とあり、「果たして日系企業の方々は来場していただけるのだろうか」と心配しておりました。しかし、実際には100名近くの方が来場頂き、韓国からは12社が参加しておりましたが、1社あたりマッチング相談は平均して10社以上と期待以上の結果となりました。もちろん、成果というには「この後」が大事ではありますが、実際に考えている以上に日韓でのビジネスチャンスに期待されている企業が多いと感じました。

さて、日本は『六重苦』と呼ばれるほど、厳しい状況にあります。しかし、誤解を恐れずに言えば、世界的に見てこれほど近く、文化的な背景に共有点が多い「市場」は韓国以外にはないと考えています。細かい点を見れば違いはありますが、人口1億2千万の日本、5千万の韓国、合計1億7千万の市場と考えることはできないでしょうか？

日本と韓国はどこから行き来したとしても、恐らく最大2時間程度。東京に本社を置く企業であれば、ソウルに行くのは九州、北海道より近く、安価になるケースもあります。また、東京から日本国内の地方の工場に行くことと、東京からソウルを経由して、韓国の地方工場に行くことにも大きな時間差はありません。

韓国は既に欧米と FTA を締結しており、かつ、電気代が安く、各地方自治体は外資を誘致するために税制面、インフラ面で多くのインセンティブを有しております。こうした制度を利用すれば、有利な条件で韓国に拠点を設けられ、日本より低コストで生産が可能であり、韓国だけではなく、欧米も視野に入れたサプライチェーン・製品販売展開が可能になっております。また、消費者向けのビジネスであれば、日本国内のみでビジネスをするのではなく、1億7千万市場で展開できると考えられ、日本のみでビジネスを行う以上の成長率が目指せるのではないかと考えられます。韓国で人気を有している「ABC マート」「ユニクロ」「CoCo 壺番屋」などは、その良い例でしょう。

誌面の都合上、上記ディテールまでは踏み込みませんが、日韓を一つの同質の経済圏としてビジネスを進めていくことで、この経済圏内での高い成長はまだまだ望むことができるでしょう。かつ、製造業で言えば、日本の技術開発力、韓国の生産能力など、双方の利点を活かし、世界に出て行ける機会が多いのではないかと感じております。

様々なご意見もあるかとは思いますが、こうした良い条件が揃っている今こそ、日韓で Win-Win 体制を構築し、良きライバルとして共存共栄できる環境を作っていけるよう、日韓ビジネスをサポートしていきたいという思いを更に強くしている今日この頃です。

**執筆者略歴：稲垣佐知也**

2000年、榊矢野経済研究所入社。レーザーやLED、光通信用部品、レンズといったオプトロニクス分野、コンデンサ、PCB、水晶デバイスなど電子部品など、エレクトロニクス関連の部品市場に関して一貫して調査研究を実施。近年はリチウムイオン電池を中心にエネルギー関連の調査をメインに担当。