

2012年8月7日
JETRO ソウル事務所

「中小企業の成長のための日韓企業協力のあり方について」

1. 概要

ソウルジャパンクラブ、ジェトロソウルは、大韓商工会議所と、日韓両国の経済関係の円滑な発展促進の一環として、中小企業の成長のための日韓企業協力の今後のあり方を主題にすえ、共同ビジネスセミナーを実施した。

(1)主催：大韓商工会議所、ソウルジャパンクラブ、日本貿易振興機構（JETRO）ソウル事務所

後援：在大韓民国日本国大使館、知識經濟部

(2)日時：2012年6月26日（火） 14:00～18:00

(3)場所：大韓商工会議所

(4)参加者：104名（SJC会員61名＋大韓商工会議所43名）

2. プログラム

(1)挨拶

14:05～14:10 李東根（イ・ドンゴン） 大韓商工会議所 常勤副会長

14:10～14:15 小林中 SJC 理事長

14:15～14:20 武藤正敏 在大韓民国日本国特命全権大使

14:20～14:25 文在燾（ムン・ジェト） 知識經濟部 産業資源協力室長

(2)基調講演

14:25～14:55 趙煥益（チョ・フワンイク） KOTRA 前社長

「世界経済転換期における日韓未来経済協力のあり方」

(3)Session 1

14:55～15:30 水野順子 JETRO アジア経済研究所 主任研究員

発表①：「韓国中小企業発展のために今何をすべきか」

15:30～16:05 李佑光（イ・ウグワン） 韓日産業技術協力財団 研究委員

発表②：「日本のサプライチェーンの変化と日韓間の協力」

(4)Session 2

16:20～16:55 金奎板（キム・ギョパン） 対外経済政策研究院 日本チーム長

発表③：「アジア新興市場の台頭と日韓企業間の競争と協力」

16:55～17:20 安原貴彦 みずほコーポレート銀行 ソウル支店長

発表④：「韓日企業協力における金融機関の果たす役割について」

17:20～18:00 ディスカッション&質疑応答

3. 参加者アンケート結果

上位2位の満足度 94.9%（回収率 37.5%）：別添参照

4. 詳細内容

< 基調講演 >

世界経済転換期における日韓未来経済協力のあり方

趙煥益 前 KOTRA 社長

過去の日韓の経済関係は、主に日本の高精度で、性能の卓越した部品素材や機材を韓国が輸入し、韓国は安い中級品を作って世界市場に輸出する構造であった。こうした状況を通じて、韓国企業は日本から生産技術を移転してきたが、日本に対する貿易赤字はずっと増える一方で、貿易不均衡は避けられないものとする考え方が多い。

それでも、実体経済が大きく収縮するものと予想される今、私たちは日韓経済関係を見直し、もう一度考えなければならない時期に達したと思う。

まず、韓国の場合は競争力を持つようになった大企業がリードする輸出構造で貿易 1 兆ドルまでは維持できたが、2 兆ドルを達成するためには中小企業の役割が大切である。

したがって韓国の中小企業がグローバルパートナーを探すことが何より重要である。

一方、日本の場合は円高、高い法人税、FTA の遅延、環境規制、内需市場の低迷などより、企業の生産と経営方式を変えなければならない状態である。結局、日本企業の総力を傾けた海外進出は加速化するしかないと思う。

このような日本の状況からみると、私は韓国の企業、特に韓国の小さいが、強い中小・中堅企業を日本企業の新しいパートナーとしてもう一度見直してもらいたい。韓国には多くの「小さな巨人」、「隠れたチャンピオン」があり、彼らは力のある日本のパートナーを探している。韓国はコストの面で有利で、災害発生頻度が低い地域であるため、生産や供給の安全性を確保することができる上、さらには EU と米国とは FTA を発効している。また、今まで日本企業が韓国に対する投資を避けていた最も大きな要因であった「労使紛争」や「為替変動」、「技術流出に対する懸念」の問題は相対的に安定化している。したがって、日本企業が過去に持っていた考え方を変える必要があると思う。

一方、近年になって韓国企業の日本に対する投資も前向きに考えるようになった。

韓流の影響と日本大企業のサプライチェーンの閉鎖性と専属性を改善するための努力が韓国企業の日本への進出に前向きな影響を及ぼすことになると期待している。できるだけ多くの韓国の中小企業が日本に投資できるように、日本政府からのより積極的な広報と韓国企業へのインセンティブの提供が必要だと思う。

私は新しい協力のチャンスは中長期的かつ持続可能な経済的成功をもたらす相互投資の拡大から求めるべきであり、今が適期だと思う。

最後に、日韓 FTA 問題も過去とは違った見方で再スタートする姿勢で前向きな見直しが必要であり、産業協力の効果を最大にする方向で交渉が早期に進められることを願う。

発表 I : 韓国中小企業発展のために今、何をすべきか

水野順子 JETRO アジア経済研究所 主任研究員

1. 仮説の提示

(1) 従来の主張: 「韓国中小企業が脆弱であるため、日本から部品・素材を輸入しなければならず、対日貿易赤字が生じてきた。したがって、赤字の解消のためには日本の中小企業を韓国に誘致する方法しかない」というのが韓国政府の主張である。

(2) 仮説の提起: 韓国の大企業が日本の大企業から技術を次々と導入して生産を急激に拡大し、独自の生産技術ネットワークを作らなかったことが対日貿易赤字の原因で、韓国の中小企業が脆弱であるということとは無関係であるという仮説を述べる。

(3) 仮説検証の方法: 韓国の対日輸入の上位品目を詳細に分析すると、韓国の主力輸出品である半導体、LCD パネル、携帯電話を製造するための資本財や生産財がでてくる。そこで半導体、LCD パネル、携帯電話を製造するための調達状況や国産化の状況を分析し、仮説を検証する。

(ちなみに、対日輸入品目の一位である鉄鋼は日本の大企業の製品で中小企業の製品ではないことが明らかであるのでここでは分析の対象から除外する。)

2. 仮説の検証

(1) 半導体

韓国の半導体産業における材料の国産化率は約 50%、製造装置は約 20%である。製造装置の国産化率が低い理由は採算に合わないものは戦略的に輸入に依存するからである。独自の開発より日本から相変わらず輸入した方が良いものに関しては輸入をするので生産増加とともに輸入額が拡大され、赤字の要因になるのである。

また、輸入先企業は大企業であり、韓国では巨大企業以外は中小企業と呼ぶ傾向があるので、日韓に認識のズレが生じることを覚えてほしい。

(2) LCD パネル

韓国の大手企業が 1990 年代に入ってから LCD パネル事業に力を注いで国産化を進めてきたことと、日本企業の韓国内生産が進むにつれて、対日輸入の依存度は減っている。しかし、韓国側が言う国産化は機械的或いは化学的に加工・組立てられた中間財である部品や素材を指すのでそれを作るための原材料は日本に依然、依存している。

(3) 携帯電話

まず携帯電話は日本から入ってきた技術ではない。

日本からの輸入にまだ依存度が強い部品は RF 系の高周波部品やセンサーなどの基材系で、部品の大半は国産化がすでに進んでいる。コストの中で一番大きな割合を占めているベースバンドプロセッサも国産か欧米系の会社に依存している。

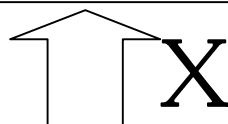
スマートフォンのような新しい高度部品はまだ日本への依存度が強いが、いずれ国産化が進むと思われる。また、日本から輸入している部品はあくまでも有名な大企業のも

のであり、中小企業の範疇には入らない。

3. 仮説の整理

(1) 韓国政府の主張の否定

「韓国中小企業が脆弱なので対日貿易が赤字である」



上記の主張を
否定する

韓国の主力輸出品を製造するために、日本から生産財・資本財(これらを韓国では部品・素材と言
う)を戦略的に輸入するので対日貿易赤字が生じる。そして、輸入する品目も日本の中小企業の
ものではなくて大企業の製品である。日本の生産財・資本財を輸入する理由はそのほうが国産
化をするよりも費用がかからないことにある。

(2) 技術導入が対日貿易赤字の原因という仮説への疑問に対する答え

最近では日本からの技術導入が減っているよう
に見えるが、なぜ赤字が拡大されているのか？

ヘッドハンティングなど、多様
なルートで技術は今も導入され
ている。(戦略的技術選択)

国産化が進められているが、赤字が減らないの
はなぜか？

戦略的に国産化するものがあり、しないものがある。生産量が増えれば輸入も増える

(3) 独自の開発の大切さ

携帯電話の産業のように初めから独自の製品開発をすれば、韓国の独自の技術ネットワークが自
然に形成されるので日本に依存する必要がなくなる。そのようになれば、韓国の中企業への発注
の増加にも繋がることになり、日本からの輸入ではなくて逆に日本が韓国に進出する可能性もある。

発表Ⅱ：日本のサプライチェーンの変化と日韓間の協力

李佑光(イ・ウグワン) 韓日産業技術協力財団 研究委員

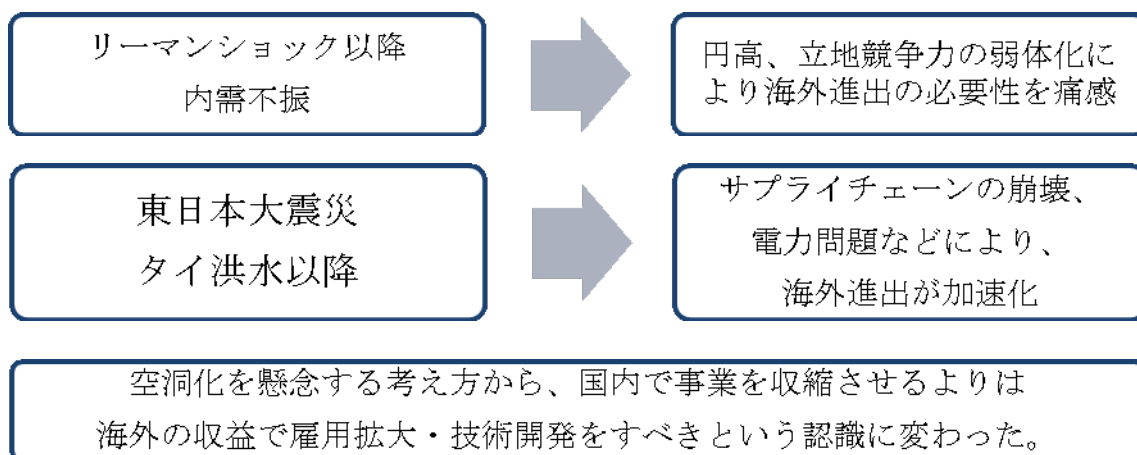
日本のサプライチェーンの変化とその原因、そして近年になって活発に行われている日本企業の海外進出の事情などを語りたい。また、日本の企業に対しての韓国政府と企業の対応と課題を取り上げることにする。

1. 日本のサプライチェーンの変化とその原因

(1)原因：日本の製造業の輸出競争力の低下

日本国内需要減少+リーマン・ショックによる先進国の需要減少

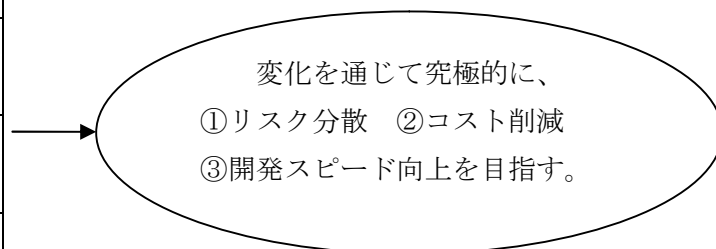
+新興諸国の需要未開拓+円高が主な競争力低下の原因



(2) サプライチェーンの変化の様子

①東日本震災がきっかけで日本の強みだと思われた集中調達、系列購買、Just in time, Only one システムがかえってサプライチェーン崩壊の問題点として作用。

脆弱性
ア. サプライチェーンの具体的状況の把握が不十分
イ. 一部の部品・素材供給業者に対する行き過ぎた依存
ウ. 設計情報の代替不可能性
エ. 設計情報の移動不可能性



②日本企業のサプライチェーン再建築

a. サプライチェーンガバナンス(新用語)

最終メーカーが全ての工程過程を把握できるシステムを構築する。

(例：大震災が発生しても週間で生産再開ができるように体制を整備：トヨタ自動車)

b. 予備サプライチェーン

中核部品の在庫確保、保存が困難な化学材料などは2ヶ所以上に保管

c. 部品の共通化、共用化、標準化

これにより、供給先が分散される上、初期開発費用が削減できると共に、部品企業では組立メーカーの工場が閉鎖されても海外移転が容易になる。このようなリスク管理とともにコストも削減できる方を模索した日本企業は信頼性、評価基準、品質基準を緩和することの必要性を感じた。従来の仕入れの基準を「100」と設定したと仮定すれば、その「80~90」を充たしても採用するような動きが出始めた。

d. 海外一極集中分散化

タイの洪水を通じて海外におけるリスクの分散の必要性を痛感し、新興国における同一の生産ラインを構築する。 ← * 韓国の中小企業にチャンス

2. 日本企業の海外進出

(1) 現状: 製造企業は海外生産の割合を 2011 年 34.2% から 2014 年までに 38.5% に増加させる見込み。アジア進出による現地調達が増加も増えている。(1999 年~2009 年の間、42.4% から 63.8% に増加)

日本の技術流出の懸念があり技術を保護したいが、コスト競争力の強化、マーケットシェアの拡大、取引先の要求の理由で中核機能を移転せざるを得ない状況が出ている。

(2) 日本企業の海外進出パターンの変化

	リーマン・ショック以前	リーマン・ショック、東日本大震災以後
進出戦略	- 現地市場の攻略、輸出加工拠点づくりのために進出 - 中核部品・素材は主に輸出 - 組立工程は現地化	- 「ボリューム・ゾーン」戦略から「地産地消」戦略(現地生産、現地販売)に進化 - 生産基地も移転(立地条件の悪化) - 内需用産業も積極的に進出(内需不振)
進出業種	- 自動車・電気・電子及び関係する中間財	- 進出済み業種に加えて素材産業での化学・内需産業も進出開始
進出地域	- 市場と低賃金を見込んで中国、インド - 低賃金を見込んでタイなどの東南アジア	- 市場の成長性を重視する進出 - 中国、タイ中心から他の地域に分散化 - 所得上昇、低賃金を見込んだインドネシアー、ベトナムへの進出拡大 - 立地条件の良好な韓国、台湾への進出の増加
進出形態	- 主に単独で進出	- M&A、合併、単独など、多岐の投資形態
主な機能	- 主に生産拠点	- 部品・素材などの中核分野も一部移転 - 現地製品開発に向けて R&D 機能も移転

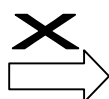
		-最新製品も現地で生産 -マーケティング機能の強化及び本社も移転
企業規模	-最終組立の大手企業 -同伴の中堅・中小企業が中心	-中堅・中小企業の進出が積極的

3. 日韓経済関係の変化と関係の拡大

(1) 変化の兆し

(今までの公式的な立場)

韓国の総輸出が増えれば
対日赤字貿易は増加。



(2011年に初めて否定)

2011年の対日赤字は286億ドルで前
年の361億ドルより20.7%減少。

一時的な現象なのか日本の産業構造の変化が影響を及ぼしたのかこれから注目したい。

(2) 韓国への進出の理由 *表「日韓の立地競争力」

	韓国	日本
市場の成長性 (出所：KDI、韓国銀行、 内閣府)	約4%	約1% (労働投入の減少、家計貯蓄率の減少による資本投入の減少が 潜在成長力の低下の原因)
電気料金(出所：米国エ ネルギー庁情報局) (1kmWhあたり、2007年)	0.069ドル	0.116ドル (今後、原発の問題により、料金の引き上げが不可避)
法人実効税率 (出所：財務省)	24.2%	40.69%
物流	韓国の釜山は東海地域に立地している企業に好まれている。	
隘路事項	ジェトロが19カ国に進出した日系企業を対象に経営上の隘路事項 について調査したところ、韓国で隘路を感じる項目はコスト面以 外では他の地域よりはるかに少ない方であるのがわかった。	

(3) 日本企業の進出に対しての韓国の対応

- ①独自の事業展開が可能な大手企業はインセンティブ提供など、韓国の政府・自治体のレベルでアプローチが行われている。
- ②部品共通化とコスト削減のために仕入れの基準を緩和している日本企業の動きについて韓国の中堅・中小企業は積極的な態度を見せるべきである。
- ③韓国が先行している先端製品を扱う韓国の大手企業は日本の先端部品・素材、装置企業を誘致しているが、もっと活発化した方がいい。
- ④日本の構造改革事業において韓国に進出するケースが増えているがどのような日韓ビジネスモデルを作り出せるのか議論すべきである。
- ⑤ジェトロが行っているような地域と地域を連結する事業の活性化が必要である。

⑥韓国に好感を持っている日本人が増えている。韓国の中小企業はスマートテレビ、スマートフォンなどの日本の市場を攻略すべきである。

(4) 日韓企業の関係の課題

①韓国企業も日本進出に積極的にならなければならない。両国のバランスの取れた経済交流の拡大があつてこそ FTA の話が進むのではないのか？

②技術流出問題をかなり懸念している日本企業のために、流出問題を両国はクリアする必要がある。一方、日本のメディアも今のような過敏な反応は謹んでいただきたい。

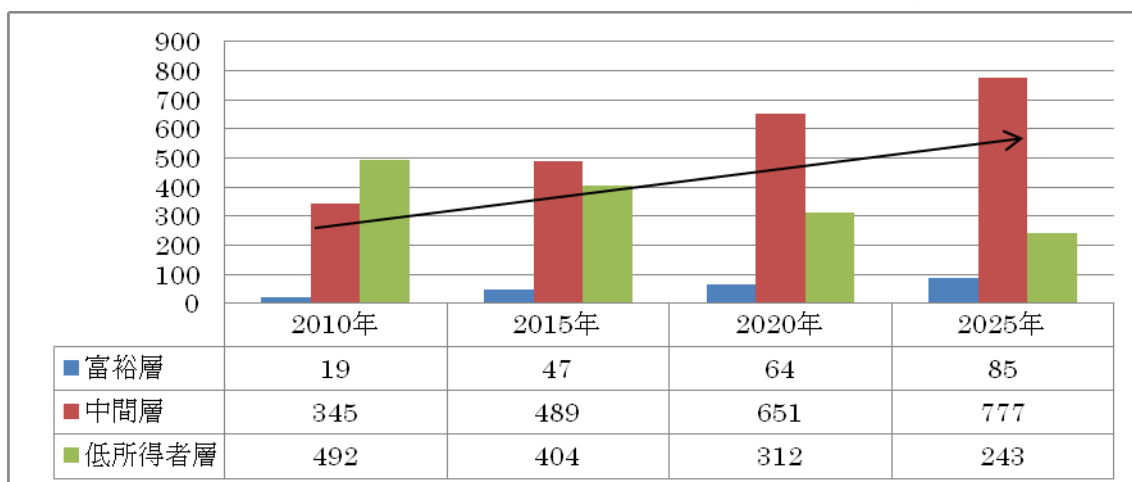
発表Ⅲ: アジア新興市場の台頭と日韓企業間の競争と協力

金奎板(キム・ギョパン) KIEP 国際経済室 日本チーム長

2020年以降、GDP規模がG7を追い越すと予測されているアジア新興市場(中国、インド、シンガポールを除いたASEANの諸国、バングラデシュ、ネパール、パキスタン、スリランカ)に対する日韓両国の投資現状を取り上げ、両国の競争と協力方を模索する。

アジア新興諸国の中間所得者層の見通し

(単位:100万世帯)



(注1) アジア新興諸国の経済成長は、年間の世帯別仮処分所得が5,000~40,000ドルの中間層の急増を意味する。

(注2) 中間層の増加は乗用車、エアコン、電子レンジ、電機洗濯機などまだ普及率が30%未満である商品の販売など、日韓両国の企業にとって新しい機会となる。

(出所) Euromonitor International 2011

1. アジア新興市場への日本と韓国の進出

日本	<p>(1) 2010年6月に打ち出した新成長戦略の一つである「アジア経済戦略」はアジア新興市場の内需市場化という理念に基づく。(アジア新興地域を日本の内需市場とみなしてアジアの経済成長は日本の経済成長としてみる考え方)</p> <p>(2) CADP(アジア総合開発計画)を発表し、ASEANの「3大開発地域」とインドのデリーとムンバイ間の区間を中心にインフラ構築に力を注いでいる。</p> <p>(3) 大開発地域:GMS<メコン地域>, IMT+圏域(インドネシア、マレーシア、タイ)、BIMP+圏域(ブルネイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン)</p> <p>(4) 資金力を基にインフラ整備プロジェクトを行って、進出済み自国企業を支援し、<u>団地造成による新規投資を誘導する</u>。(政府支援の下で大々的に現地進出を模索)</p>
----	--

韓国	<p>(1)日本と重なる地域を避ける傾向は確かにあるが、投資の分散化がうまくできており、この点は日本が見習うべきである。</p> <p>従来、韓国の主な投資先は中国とアメリカだったが、2000年代に入ってから(ベトナム、カンボジア、インド、ロシア、カザフスタン、スロバキア、ポーランド)などに分散、拡大</p> <p>(2)日本との競争を懸念しているが、韓流、大手メーカーの品質向上に向けた努力や積極的な広告などの影響で韓国製品のイメージは2000年代に入って安価で低品質のイメージからダイナミズムなイメージに変わった。</p> <p>(3)大規模のインフラ開発プロジェクトは進んでおらず、<u>産業協力、資源開発に限られている。韓国政府は基本的にアジア新興市場を専ら輸出目当てでアプローチしている。</u></p>
-----------	--

2. アジア新興市場における日韓企業の協力

*協力しているケースは多いが(下の表を参照)、日本政府が推進しているインフラ構築プロジェクトとは関係がない。そして日本政府は韓国との協力プロジェクトに興味を持っていないことも事実である。

したがって、日本政府が主導権を握っている事業に韓国の企業も参加ができる機会を設けるための議論が必要だと思う。また、プロジェクトの始めの段階から韓国企業が参加できるシステムの構築方案をこれから模索すべきである。

表「アジア新興市場における日韓企業の共同進出の例」

日韓企業	場所	規模	合意時点	事業概要
韓国中部発電 サムタン 丸紅	インドネシア	約 8.5 億 ドル (総事業費)	2007 年 8 月	「受注」チレボン IPP プロジェクト。チレボンに発電設備を新規建設、電力を 30 年間にわたってインドネシア国営ガス会社に供給する事業権を獲得。
現代ロテム 三菱商事 三菱電機	インド	約 335 億 円 (受注額)	2009 年 5 月	「受注」ベンガルメトロ (33KM の鉄道) 用車両 150 両の契約に調印。現代ロテムと BEML は車両製造、三菱電機は車両用電機製品を製造。
韓国ガス公社 三菱商事	インドネシア	約 28 億 ドル (投資総額)	2011 年 1 月 22 日 調印	「共同出資」三菱コンソーシアムが進行中の LNG 開発プロジェクトに韓国ガス公社が持分投資。

(出所) 在韓日本大使館

発表IV:韓日企業協力における金融機関の果たす役割について

安原貴彦 みずほコーポレート銀行 ソウル支店長

日韓両国とも少子高齢化が進んでいて内需市場よりはグローバルマーケットで戦わざるを得ない状況である。これに対して、韓国政府は大企業だけでの貿易は限界があると判断して中堅・中小企業を育てて対外進出を増やしていく方針を持っている。

一方、日本企業は円高、貿易自由化の遅れ、高い法人税、厳しい労働規制、温室効果ガス抑制策、電力不足などの問題があり、海外進出をするケースが増えている。

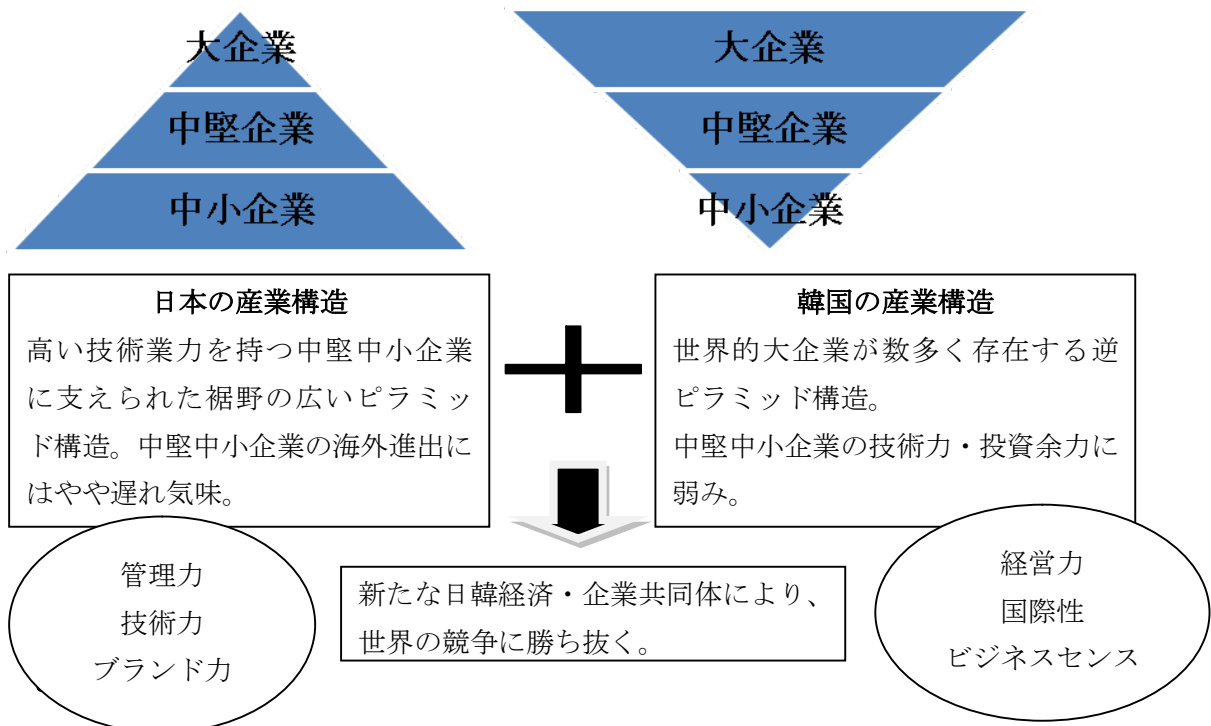
この発表を通じて金融の現場で感じたこととこれから金融機関として実現したいことを語りたい。

1. 日本企業の韓国進出形態 *日本の企業の韓国進出は2010年に比べて倍以上

- (1) 韓国大手企業を新たなパートナーと捉えたジョイントベンチャーを設立
- (2) 韓国大手企業を販売先とする部品メーカーがサプライチェーンの見直しにより進出
- (3) 景気が好調な韓国を新たな消費マーケットとした個人向けサービス業の進出

→韓国には近年、規模は小さいけど多くのお手軽の日本食が進出されており、この現状は文化交流の面で意味が大きいと考えられる。

2. 日韓の産業構造と今後の日韓連合の可能性 (下の図を参考)



(出所)安原氏の資料により、筆者が編集

3. 日韓協業のチャンス

(1)自動車産業

韓国には7社の自動車メーカーがあり、Tier 1の部品メーカーは899社、Tier 2の部品メーカーは約2500~3000社に及ぶ。

しかし、Tier 1の会社とはいえ従業員数が1000人を超える会社は3.2%(29社)に過ぎず、30.4%の会社が50人以下の小規模である。

ここに日本と韓国企業の協業チャンス或いは日本にとっては新しいビジネスチャンスがあると言える。

(2)電子部品市場

世界における韓国のスマートフォンのシェアは拡大している。しかし、スマートフォンに使われる部品のほとんどが日本の製品である。

韓国のスマートフォンが売れば売れるほど日本の隠れた中小・中堅企業がそれに乗っかって世界に羽ばたくことになる。

その日本の企業をいかに表に出していくのか、或いは韓国の同業の企業といかに協業するかなどをこれから考える必要がある。

(3)自動車部品メーカーの東欧への共同進出

東欧に自動車部品メーカーが直接工場を建てることは採算に合わないことだと両国のほとんどの部品メーカーが考えている。しかし、日韓両国の部品メーカーが共同で東欧に工場を設立し、日韓両国の自動車メーカーに部品を供給する環境を作ることができるのであれば、工場設立のメリットは十分あると思う。

4.金融機関として実践したいこと

金融機関は多くの情報が集まる場所なので日韓企業のビジネスマッチングができると思う。しかし、韓国に進出している日本の金融機関は韓国の中堅・中小企業よりは大手企業をターゲットにしているので韓国の中堅・中小企業の情報はあまり持っていない。

したがって、韓国の企業情報をたくさん持っているはずの韓国の金融機関と提携を結んで日韓両国企業がWin-Winできるようなビジネスマッチングを行いたい。

これによる目先の利益にはこだわらずに、日韓の経済、ひいてはアジア経済に貢献したい。

発表Ⅳ：ディスカッション及び質疑応答

コーディネーター：宇山智哉 在大韓民国日本国大使館 公使

参加者：大砂雅子 ジェトロソウル事務所長と発表者4名

○宇山智哉 公使

日韓経済連携の進め方の議論を政府レベルで行っていきたい。両国の経済交流は大きく三つの方向性に分けることができる。

- ・「韓国の中小企業と日本の大企業」の面では韓国の部品産業と日本の自動車産業の協力が期待できる。
- ・「韓国の大企業と日本の中小企業」の面では部品・素材などを扱う日本企業の韓国への進出における協力が期待できる。
- ・「中小企業と中小企業」の連携はこれからの課題であるが、ジェトロのユニークなプログラムによるサポートが活発に行われている。

○大砂雅子 所長

・相互の国の中小企業を支援するため、RIT(Regional industry Tie-up Program)という事業を行っている。その地域の特定産業とすぐれた技術のノウハウを融合して新しい製品サービスを開発し、世界に打って出ることを目的とした事業である。

・ジェトロは一件あたり3年間、ミッションの派遣費用、有力企業の招聘費、研究会、コーディネーターの経費の支援をしている。

・韓国においては「①原州市—福島県郡山(医療機器)②清州市・清原郡—大分県(半導体)③昌原市—北九州市(機械産業・金属加工)」この三つの事業を支援、成果を上げている。しかし、両方とも中小企業なので海外取引が初めてである場合が多く、言葉、資金、人材、特許、そして事前の契約などの面で問題がたくさん出ている。問題の解決のため、ジェトロとコーディネーターがきめ細かな支援をしている実態である。

(技術流出問題について)

○水野順子 研究員

日本企業が韓国進出におきまして一番、懸念しているところは技術流出問題であり、実際にそのことで進出を断念したというケースもあるとお聞きしている。

○李佑光 委員

今まで日本企業が競争力を保つことができた要因はやはり技術力あったからで、流出問題で韓国を意識することは当然なことである。一方、韓国の多くの中小企業は技術が流れてくることは自然なことであると主張している。この問題を解決して韓国が正当に技術に移転してもらう環境を作ってほしい。

○大砂雅子 所長

ジェトロソウル事務所には日本の特許庁からの出向者がいて中小企業の商談会のア

テンドなどを通じて相談を呼び掛けている。しかし、契約前の相談よりは問題が勃発しからの相談を持ち込まれるケースが多い。また、「模倣対策マニュアル」も毎年、整理するなど技術流出問題の解決に向けてジェトロも多様なサービスを提供している。

○安原貴彦 支店長

韓国の大手企業は日本のどの企業がどういう技術を持っているのかなど、日本の技術情報をすでにほとんど把握している。あまりにも日本企業が技術流出問題にこだわると今日のテーマに沿った話は進まないと思うのでこの問題を早く乗り越えないといけな
いと思う。 (技術流出のコメントは以上)

○金奎板 チーム長

日本が積極的にアジアに進出してインフラ構築を進めている中、韓国政府は「日本ほどお金がないから」という理由で控えめな態度を堅持している。

また、韓国政府は日本のこのような事業に興味が無いわけではないが、日本が関わっている事業には「協力」よりは「回避」の態度が強いことを個人的に感じている。

(参加者からのコメント)

○某研究機関研究者

- ・競争は不可避なことだが、協力の重要さをもっと強調して行こう。

日本のマスコミはあまりにも協力より競争だけを強調していると思うので協力のため雰囲気作りが必要だと思う。また、技術流出の問題は投資過程で自然に生じるものであり、それを極端的に心配したり避けたりする必要はないと思う。

- ・今日のテーマが中小企業ではあるが、やはり大企業の投資が増えれば増えるほどそこに納めている中小企業の投資も同時に増えると思うので中小企業、大企業を問わず、あらゆる投資が続いてほしい。

- ・HS コードの桁数や産物品目の分け方の違いがあるので誤解が生じる場合が多い。

これらを統一する必要性を政府機関に訴えたい。

- ・第3国におけるインフラ構築は日韓の協力が必要な分野であると思う。これに対しては特に、商事と金融機関などの役割が大切である。

- ・韓国企業の日本への進出や、M&A 金融投資にあたっては、厳しい制約が多い。両国のバランスの取れた投資関係のために、日本政府がそのような雰囲気を作ってほしい。

○某コンサルティング会社代表 (セミナーへの提案)

- ・数ヵ月後の状況がわかる資料もきちんと準備してほしい。

- ・マクロ的な話がほとんどだったが、次回からは産業別に分けて一つの産業に焦点を当てることができる形式に変えることを建議したい。

アンケート集計報告

1. タイトル：「中小企業の成長のための日韓協力のあり方について」
2. 実施日：2012年06月26日 14:00～18:00
3. 参加者：104名（SJC会員61名+大韓商議43名）、
4. アンケート回収：39件（日本語：26件・韓国語：13件）【回収率37.5%】

<質問1> 本セミナーは皆さまのお役に立つものでしたか。

下記の1～4から適当なものを選択してください。また、その理由をご記入ください。

【満足度：上位2位で94.87%】

(単位：件)

	4. 役に 立った	3. まあ役に 立った	2. あまり役に 立たなかった	1. 役に立た なかった	回答 なし	合計
回答数	19	18	2	0	0	39件

<質問2> 今回のセミナーの運営に関する下記項目について、該当する評価に○印をつけてください。また、その理由をご記入ください。

【満足度：上位2位で93.58%】

(単位：件)

項目	満足 ←————→ 不満				回答 無し	合計	満足度
	4	3	2	1			
A. 開催時間について	19	16	4	0	-	39	89.74%
B. 開催場所について	26	12	1	0	-	39	97.43%
C. 講演内容について	17	18	2	2	-	39	89.74%
D. スタッフの対応について	20	18	1	0	-	39	97.43%

※ 参加者のコメントについて

<質問1> 本セミナーは皆さまのお役に立つものでしたか。

「役に立った」 + 「まあ役に立った」理由	※日：日本語アンケートからのコメント 韓：韓国語アンケートからのコメント
1. 講演を聞いて全般的な状況が理解できた。(韓)	
2. 日韓経済における最新の情報を得た。(日2)	
3. 日本は政府が先頭に立って日系企業の海外進出を支援し、韓国は企業が独自で海外に進出する。勿論、日韓の進出環境が違うためと思うが、韓国も政府が先頭に立って支援すれば政府	

に対する信頼感が高まると思う。(韓)

4. 「韓国中小企業発展のために今何をすべきか」と「韓国企業協力における金融機関の果たす役割について」の講演を聞いて、韓国中小企業である弊社の方向が見えてきた。(日)
5. 日韓企業の協業について講演内容が良くまとまっていた。(日)
6. ODA 関連プロジェクトに関心が高かったので役に立った。(韓)
7. 総合的なテーマで発表して下さったので良く理解できた。(韓)
8. 日韓の中小企業協用に充分ビジネスチャンスがあることが理解できた。(5件：日3、韓2)
9. みずほコーポレートの話は大変役に立った。(2件：日2)
10. 日韓の企業同士で共同作業によりコストダウンを図って輸出増を目指すシナリオに共感。(日)
11. 客観的かつ専門的な視点から日韓経済状況を理解し、今後のビジネスチャンスのヒントを得た。(日)
12. 各テーマの専門家からの細かな説明と資料が充実しており参考になった。(日2)
13. 水野様の講演：視点が明確であり、自分としての論点の整理に非常に役に立ちました。
李様、金様の講演：従来どうしても「日本側」からみていたことに対して、「韓国側」視点からのご理解、ご意見をご提供いただき非常に新鮮に思いました。(日)
14. 日韓構造の新たな視点の醸成につながった。(日)
15. 中小企業にスポットを当てたテーマは良かった。しかし、このセミナーに中小企業の当事者は参加しているのか、次回は中小企業の当事者を参加させるべきだと思う。(日)
16. 日韓経済関係のレビューと今後のビジネスチャンスのヒントを得られた。金チーム長の話は韓国から見た日本の(全政府)アジア進出戦略であったが、この種のセミナーでは珍しい視点で日本人に自信を与えてくれた。(日)
17. 他の業界、全体から見た日韓の状況を理解することができた。(日)
18. 韓国経済について客観的な視点で論じている点。日本国内で聞いていた内容と実態のかいりに驚かされることが多くて大変参考になった。(日)
19. 「アジア新興市場の台頭と日韓企業間の競争と協力」が興味深い話であった。ただし、時間がかなりオーバーしていた。みずほ支店長の話で特に自動車産業構造比較はとても参考になった。(日)
20. 研究者や金融機関の方など様々な立場の方の発表を聞くことができて良かった。(日)

「あまり役に立たなかった」 + 「役に立たなかった」理由

1. セミナーの主題と内容が合っていなかった。(日)
2. 実用的な情報の不足、講演者のプレゼンテーションがセミナーのタイトルと合わなかった。金さんの講演内容は今回のセミナーの主題と関係がなかった。(韓2)

<質問2> 今回のセミナーの運営に関する下記項目について、ご意見をお聞かせください。
また、その理由をご記入下さい。

A. 開催時期について	
満足の理由	不満の理由
1. 曜日がよかった。 2. 半日日程の参加のため負担がなかった。	1. 午前の時間帯がいい(2件) 2. 春・秋の時期がいい 3. 少し暑い季節
B. 開催場所について	
満足の理由	不満の理由
1. 音響などの設備が良い。(2件) 2. 会議室の座席幅も広くて良い。 3. セミナーに集中できる雰囲気。 4. 会場は広くて良い。	1. 地方に事務所があるため移動が不便。 2. 室内が少し暑い。
C. 講演内容について	
満足の理由	不満の理由
1. 講義内容のレベルが高い。 2. 日韓企業の協力の情報を入手する機会となった。 3. みずほコーポレートの講演が素晴らしい。 4. セミナー内容が素晴らしい。 5. 必要な情報が得られた。	1. このセミナーの命題と講演内容がマッチングした内容なのかとても疑問。 2. 講演者が中小企業間の実質的な問題について関心が不足。
D. スタッフの対応について	
満足の理由	不満の理由
1. 円満なセミナー進行 2. とても親切	1. 司会者の進行(講演時間のオーバー等)

<質問3> ジェトロのサービスについてご要望等がございましたら、ご自由にご記入ください。

1. RIT 事業について詳しい説明をお願いしたい。(日)
2. 韓国企業の日本進出成功事例を分析したセミナーをお願いしたい。(韓)
3. 様々な企画とセミナーの機会を拡大してもらいたい。(3件：日2、韓1)
4. 産業分野別に韓国企業と協力を考えている日本企業との商談会の開催を希望。(日2)
5. JETRO の情報を積極的に活用し、ビジネスの場を継続的に広げたい。(韓)
6. 韓国に進出している日系企業についてより多くの情報を公開して欲しい。(韓)
7. 韓国の中小企業のため、日本の情報を提供する説明会を開催して欲しい。(韓3)
8. 韓国経済情勢について大変参考になった。(日2)
9. 日本の ODA 関連プロジェクトに対する具体的な資料があれば入手を希望。(韓)
10. 韓国への日系企業進出の取り組みの中、韓国自治体が関与しているような事例があれば紹介してもらいたい。(日)
11. 待ち時間がないように進行してもらいたい。(日)
12. 通訳機器の使用が不便であった。(韓)
13. 韓国のほとんどの中小企業が JETRO をよくわからないので JETRO の PR 活動が必要である。(韓)
14. 今後もこういった企画を行う際に SJC のサポートをお願い致します。(日)
15. JETRO サービス(活動)についてはいつも感謝申し上げます。(日3)
16. 中小企業の代表及び役職員と日韓間のゴルフ大会などを通じてお互いの交流を深めながら毎年セミナーも並行すれば良い関係が維持できると思う。(韓)
17. 日韓の分野別にマッチングできる機会を開いてもらいたい。今日の参加者の連絡先情報を入手したい。(韓)
18. 韓国内に進出している日系企業のリストをもらいたい。今年度の下半期及び来年度に韓国に投資する企業のリストももらいたい。(韓)
19. 韓国企業が個別に日本企業に接近する方法よりは、多様な方法・経路などを開拓して韓国企業のニーズとリクエストのマッチングの場が欲しい。(韓)
20. 今後は業種別に討論できるセミナーを開催して欲しい。(韓)
21. このようなセミナーの開催を拡大し、セミナーの参加対象をもっと広げてもらいたい。(韓)
22. IT、サービスなどの分野と関係ある日系企業のうち、韓国企業との協力を希望する日系企業との商談会を開催して欲しい。(韓)

※日：日本語アンケートからのコメント 韓：韓国語アンケートからのコメント