

日韓国際交流シンポジウム — 概要 —

日時 平成24年10月11日(木) 午後3時～6時

会場 甲府商工会議所 5F 多目的ホール

あいさつ 山梨総合研究所 理事長 渡邊利夫

忠北発展研究院とは、2007年に研究に関する協定書を締結いたしました。両組織は共に地域シンクタンクであります。山梨県、忠清北道ともに海のない内陸部に位置しています。加えて、両地域は自然環境、さらには産業構造の面でもかなり似通ったものがあると、私は考えております。

そんな次第で、両者、山梨総合研究所と忠北発展研究院は協力して地域の技術的発展のあり方、あるいは戦略的に取り組むべきことなどについての議論をこれまでも何度か重ねてきました。

さて、日本では特に地方、山梨県などはその典型であります。著しい速度で人口構成の少子高齢化が進んでいます。そのために中・長期的に国内市場は縮小傾向を避けることができません。また、リーマンショック後に始まりました、しばしば歴史的とも形容される超円高です。さらには東日本大震災後の第一原発事故以来、日本では厳しい電力の需給逼迫が続いています。これらの他にもあろうと思いますが、これらの諸要因を受けて、日本の特に中小企業はその生き残りをかけて、海外進出にその活路を求めざるを得ない、そういう状況になっています。

少子高齢化と申しましたが、この面においては日本よりも韓国の方が大変厳しい状況におかれていると認識しています。そういう訳で、山梨県と忠清北道の中小企業の特に海外進出戦略について現状把握、それから各市の支援策、その他いろいろな課題について報告・討論し合って今後の両地域の発展の指針が得られるよう努めてみたい。こういうことには大変意義があるのではないかと考えています。

最後になりましたが、ご参加の皆さま方、今日半日ですが知的な興奮に満ちた時間を過ごすことを最後までできることを祈っています。

以上でございます。ご清聴ありがとうございました。



あいさつ 忠北発展研究院 院長 鄭樂亨 (Jeong Lak-yeong)

皆さん、こんにちは。先ほどご紹介いただきました忠北発展研究院院長、鄭樂亨です。

皆さんにお目にかかれまして、私は嬉しく思います。皆さんと一緒に山梨県の知事にお目にかかりたいと思いましたが、今、知事さんは韓国の忠清北道にいらっしゃると思います。

先ほど、渡辺先生がおっしゃった通り韓国と日本は似ていますが、日本は先行しており、韓国はそれに続いて後を追うかたちで進んでいます。韓国の産業の場合、特に中小企業の場合、安い人件費のために外国に進出することもあります。これと伴に外国企業の高い技術力が必要なことがあり、外国の投資を韓国国内に誘致することを現在進めています。



忠清北道に悟倉（オチャン）というところがありまして、ここには外国からの投資を誘致する地域があります。ここには日本の企業もたくさん入っており、またその近くには、韓国の政府が経済地域、事業区域を指定しております。この地域にはアメリカやヨーロッパからの企業を誘致したいのですが、本当は隣国の日本企業の誘致がいいと思っています。

韓国は、渡辺先生がおっしゃった通り、少子高齢化が進んでいます。忠清北道の人口は他と違って徐々に増えていますが、農村地域の高齢化は結構深刻な状況です。忠清北道の中心都市・清州市は、100万人くらいの都市になろうかと思っています。

われわれ忠清北道地域の地方政府が中小企業の海外進出を支援する政策はまだあまり盛んではないと思います。今日のシンポジウムで、日本の地方政府が中小企業の海外進出を支援する政策などを学ぼうと思っています。

ありがとうございました。

基調講演

忠清北道基盤の中小企業の海外進出傾向及び支援策

忠北発展研究院 産業経済研究部 研究員
尹 瓊漢 (Yoon Young-han)

1 はじめに

(1) グローバル通商環境に対する韓国の対応

私は、本日発表をさせていただきます忠北発展研究院の尹瓊漢です。このような機会を与えていただいたことを光榮に思っております。本日、私がお話ししたいことは、グローバル市場でのインバウンド及びアウトバウンドについての話です。その前に簡単に韓国の海外進出の戦略について話したいと思います。



韓国は1960年代に有望な海外企業の誘導をしました。政府が望んでいる韓国企業の輸出増と、1960年代には海外からの直接投資がありました。韓国と日本の差は、日本の場合は1億人の内需市場を持っていますが、韓国の場合は半分の内需市場しかありませんので最初から輸出中心の戦略でした。

最近、韓国は海外からの直接投資をあまり望んでいません。なぜならば、海外企業の直接投資は雇用増にあまり繋がらないからです。従って、韓国の通商戦略は2つに分けています。

一つは韓国の中小製造業と一次産業の輸出を増やすことです。二つ目は外国の企業を韓国国内に誘致することです。今日はこの二つについて話したいと思います。

先ほど、申し上げたように韓国にはインバウンドとアウトバウンドがあります。この中でとても重要なことは、実践的ということです。

90年代に、安い人件費のために中国進出した韓国企業は、中国政府の政策が変わったことにより、東南アジアとか、また他の第三国に進出しています。これらの企業を韓国に戻そうという考えが有ります。海外からの回帰です。これがインバウンド戦略です。

アウトバウンド戦略は中小製造業と第一次産業の輸出促進と伝統的内需企業の海外市場進出を支援しようというものです。

(2) 忠北のダブルサンドイッチ～グローバル市場でサンドイッチギャップ

韓国は先進技術では先進国の牽制を受けています。一方、中国・インド等、開発途上国からは追撃を受けています。このように韓国の産業はサンドイッチ状態と言えます。加えて中国、インド等開発途上国が価格競争力をつけてグローバル市場へ進入しました。この為、グローバル市場では供給が過剰になっています。

一方、韓国の中では、中央政府の規制緩和があり、首都圏にある企業の域内誘致は忠清北道以外の他の地域との競争に晒されて難しい状況にあります。

2 忠北の現況

続いて忠北の現況を発表させていただきます。忠北は韓国の平均3%くらいの経済力を持っています。大手企業は約7,300社あります。中小企業が約7,200社です。また忠清北道は伝統産業の育成を進めています。

4大戦略産業を見ると、バイオ、半導体、次世代電池、電気・電子融合部品素材です。この中で今、一番盛んなのは半導体です。半導体産業が中心となって、今はIT産業が進んでいます。そして忠北は21世紀の産業戦略としてバイオと太陽電池に的を絞っています。資料の表(スライド)は忠北の年度別の輸出入の現況です。毎年徐々に増加しています。忠北の輸出が一番減少したのは2001年です。輸出はIT産業が中心になっています。

次の表(スライド)は忠北の輸出入の対象国です。日本は忠北の4大交易国の一つです。次に忠北の輸出入の企業の現況についてです。これを見るとわかりますように製造業界の企業数では、中小企業の割合が高くなっています。忠北全体としたら輸出入実績は特定大企業に偏重しています。中小製造企業の海外市場進出は厳しく、依然として微々たるものだけということです。ちなみに特定大企業はSK、ハイニックス半導体、LG科学などです。

3-1 忠北における中小企業の海外進出支援戦略

韓国中央政府の知識経済部が海外進出に係る業務を総括し、その中の貿易投資室で韓国企業の海外進出、外資企業の投資誘致の支援戦略を検討します。外国企業が韓国へ直接投資する時には、「大韓貿易投資振興公社(KOTORA)」が担当します。また、韓国の中小企業が海外進出する時にもKOTORAが韓国中小企業の支援をしています。韓国貿易協会(KITA)も同様の仕事をしています。KOTORAは、知識経済部の傘下に設置された、貿易促進・投資誘致のための韓国政府機関です。またFTAに係る通商業務は外交通商部で担当しています。中小企業支援は中小企業庁という機関で担当しています。

3-2 忠北における中小企業の海外進出支援戦略

次は忠清北道で推進する事業についてです。中小企業の海外進出支援戦略を促進するためにいくつかの事業を実施しています。主な事業についての概要と特徴です。

一つは、地域製品の販路確保や輸出競争力の強化のために「海外忠北優秀商品展」の開催や「忠北海外貿易使節団派遣」などを実施しています。

次に「国際貿易博覧会忠北企業館運営」についてです。これは、地域商品の対外認知度を高めるために輸出マーケティングを活性化させ、参加企業の輸出増大を手伝っています。続いて「B to Bサイバー輸出相談会」です。少ないお金で中小企業が海外に進出するルートができるように支援しています。例えば、年2回サイバー画像輸出相談会を開催し、時間空間を超えた遠い海外マーケットの開拓などです。

次は中小企業の海外市場調査を支援する動きです。中小企業は純益が少なく、余裕資金がありません。この為、海外に進出する際いろいろ課題があります。こうした課題解決を支援するのが「中小企業海外市場調査支援」です。

次に、中小企業輸出保険支援の事業です。これは、輸出中小企業が輸出する時の信用危険をカバーするために加入する輸出保険の保険料を支援するものです。これにより中小企業の輸出を増加させることを狙っています。

次は「海外専門博覧会個別参加支援」についてです。中小企業が海外の博覧会に参加する時、その費用を支援するものです。もう一つは、「内需型企业から輸出型企业への転換支援」です。内需型の企業を輸出型企业へと育成し、中小企業の輸出を増大させ、地域経済を活性化する事業です。この支援策の特徴は、忠北道内需型企业のうち、海外市場進出に有望な製品を持つ企業を選んで、海外マーケティングやそのプロセスなど段階的、総合的に支援することです。これ以外に「輸出企業の外国語翻訳支援」、「輸出企業の貿易専門情報提供」などがあります。

もう一つは「忠北通商CEO専門家育成事業」があります。これは中小企業が海外に進出するためには、中小企業CEOのグローバルマインドの涵養や戦略的な経営能力を向上させることが必要だということで支援しています。

この他、色々な施策がありますが時間が足りないので、全部説明することはできません。

4 忠北における中小企業の誘致戦略

続いて、海外企業を忠北地域に誘致する動きです。地域の企業が海外に進出すると地域雇用が減ります。従って、海外の企業を忠北の中に誘致することです。主な内容はこちらのとおりです（スライド）。

主な内容を個別にみると、まず「中小企業の投資誘致及び拡大」があります。中小企業を誘致するとそれに伴っていろいろな影響があります。前に忠北の4大戦略の産業を話しましたが、バイオ、太陽電池の外資企業進出が活発です。忠北では、産業別、地域別に戦略的海外投資誘致活動を展開しています。海外の企業を誘致するには困難が伴い、また長い時間がかかりますが、誘致に成功すると非常に効果がありますのでずっと努力しています。

次は、「投資誘致の事後管理システム」についてです。これは、投資の進行状況や課題、あるいは投資した外資企業のニーズ把握などに努め、これ等企业が他の地域や他の国に行くことを防ぐためのシステムです。MOU（共同研究覚書）を結んだ後、ゼロから段階別に管理をしています。担当者に会って、難しいところなどを相談しています。これまでの投資の実績は（資料の）こちらのとおりです。韓国の忠北における中小企業の誘致戦略について話しました。

海外に直接投資するのは事業ごとに色々な状況があると思います。ここに参加した中小企業の方々が今、気になるところがあって、決断に迷っていることがある場合には、私が知っている限り答えたいと思います。これで私の話は終わります。ありがとうございました。

地域中小企業の海外展開について

公益財団法人やまなし産業支援機構
専務理事 手塚 伸

ただ今ご紹介頂いた手塚でございます。山梨総研の設立15周年、誠にありがとうございます。私もOBの端くれでございます、今日、このような場でお話できることを大変嬉しく思っております。また、忠北発展研究院の鄭院長様をはじめ、諸先生方に日本、山梨において頂きまして、心から歓迎と感謝を申し上げます。

私、鉄道オタクなものですから、ドーバー海峡で英仏トンネルを掘っている時に、どうしても現場を見に行きたくなりまして、カレーという町に行ったことがあります。カレーの駅からタクシーにりましたが、運転手のフランス人の英語が大変上手で、その時にふと、最も近い国である韓国の言葉が話せないのはいけないと思い、ハングル語を学び始めました。できの悪い私のことですから、案の定1ヶ月で挫折し、未だに韓国語を話せません。申し訳ありませんが、日本語ですべて話させて頂く失礼をまずお詫びしておきたいと思っております。

今日は非常に良い天気、多分富士山もこちらの写真（スライド）のように見えているのだらうと思っております。本当に皆さま、ようこそ日本において頂きました。20分という時間をいただいていたので、結構絞り込んだ話にしております。従って、若干説明不足の点もあろうかと思っておりますが、ご容赦ください。

今日の話は、まずは山梨県の産業をざっくり鳥瞰させていただき、次に産業界を取り巻く状況を検証し、その上で今山梨県がどのような方向に進もうとしていて、そのためにどうしているか、という順序でお話したいと思います。



1

山梨県産業の鳥瞰

まずは、山梨県産業の鳥瞰です。若干見にくくて恐縮ですが、山梨県は日本の地域の中では大変面白い存在だと思っています。まず、出荷額が日本の中で上位を占めている主な産業についてです（スライドの真ん中）。例えば、シェア第1位の貴金属製造業については、韓国の方がいらっしゃらないと成り立たないのではないかと思うくらい、韓国との協働が進んでいる分野です。次に、先ほどの富士山に由来する部分も大きいのですが、水の質が非常に良く、ミネラルウォーターの生産シェアが1位となっています。ま

た、本日の議論の中心になってくると思いますが、電子回路形成用処理装置、いわゆる半導体製造装置部門、それからフラットパネルディスプレイ製造装置など、いわゆるマザーマシン＝機械を作る機械産業が非常に盛んな地域です。さらに和紙の生産も盛んで、後で少し見て頂きますが、これも非常にシェアが高い産業です。これに加え、農業分野では果物が強く、ブドウ、モモ、スモモについては全国1位の生産量を誇っています。

さらに非常に面白いと思っているのは、日本の地場産業というと味噌や醤油などの発酵食品系が多いのですが、山梨県においてはジュエリーやテキスタイル（織物）や和紙など、いわゆるファッション産業が地場産業としてかなり強いということです。こうした中でも、機械電子産業が山梨県の基幹産業でございまして、今日は若干ここに絞った話になると思います。

さて、山梨県の製造業ですが、平成22年の製造品出荷額が約2兆3,000億円強ということになっております。この分野は先ほどの尹さんのご発表との関連で申し上げますと、非常に韓国との関連性が深い産業になると思います。年商200億円以上を上げている企業が県内に18社ありますが、そのうち、トップのファナックは工作機械メーカーです。そして8位、これは皆さま多分ご存じの東京エレクトロンです。そしてNECコンピューターテクノ、シチズン電子といった機械電子系の産業が非常に重要な位置を占める県です。

2 産業界を取り巻く状況と対応

次に、山梨県だけではなく、もう少し広く日本の産業界を取り巻く状況はどうかということですが、

1点目は、直面する状況についてです。一番気になることは、電機関連産業の影響力が非常に低下していることです。市場シェアでいうと、1987年に生産シェアで約80%を超えていた日本企業が、2007年にはシェア10~20%までに落ち込んでいます。

2点目は、シェア同様に売上高営業利益率も傷んでおりまして、1970年代には8~10%あったのが、2002年には4%くらいにまで落ちてしまっています。また企業の研究開発投資の成果がなかなか事業に現れない。下手をすると研究開発をしても、それを下回る利益しか上がらないという事態も起きています。

3点目は、数多くのコストプッシュ要因が存在しています。特に人件費については、多分アジアの国々、また世界で見ても日本が一番高いという状況になっています。

4点目は、オール・ジャパンのレベルで、激しく変化する知財戦略の経営戦略上の立ち位置の変化に追いつかないという現実があるようです。先ほど、挨拶の中で、鄭先生から日本の後を追っているというご挨拶を頂きましたが、この知財戦略の点で申し上げるならば、はるかに韓国の方が走っているのです。我々は韓国に学ばなければならないと

思っています。特にグローバル競争のもとで、プロダクト・イノベーションからビジネスモデル・イノベーションへビジネスモデルが大きく変化中、このモデルになかなか追いつけない感じがしています。

5点目は、グローバル環境下で、顧客価値の把握という点で少しミスマッチがある感じがします。この点についても韓国企業の上手なところですが、なかなかギアチェンジが難しいところなのかなと思っています。

とは言え、こうした課題にどのように対応するかということになると、1つはものづくりの価値観を転換する必要があること、次にイノベーションのフェイズを別な次元にシフトさせなければいけない。また、産業構造・雇用構造を変革して行かなければいけない、という大きく3つの対応策が必要だと思っています。特に3番目の産業構造・雇用構造の変革、ここに国際分業を組み込む必要があると考えています。

経済産業省が中小企業を対象に実施したアンケートの中でも、国際分業に踏み出した企業では、必ずしも雇用が減少せず、逆に雇用が増える傾向にあるという結果も出ていることから、明らかな課題かと思えます。

3 山梨県産業振興ビジョン

これまでの本県産業界の動向や世界経済の中での立ち位置を踏まえ、平成23年3月に山梨県では産業振興ビジョンを策定しました。策定作業の中で最も重視した点は、先ほどの顧客価値の的確な追求、そしてこれに伴い必要とされるイノベーションをどう捉えるかという点です。ビジョン検討過程では、イノベーションについて、従来のシュムペータータイプではなく、今日的なイノベーションの本質を「人々の生活の質の向上に資する全ての革新・変革」と捉えております。こうしたイノベーションが顧客価値の創造につながっていくと思えます。

山梨県の産業振興ビジョンは、極めてシンプルな構成となっており、「今後の山梨県において成長が認められる分野はどこか」そして「そのために中小企業の皆様がどのような経営革新をしたらいいか」ということを明らかにしたものです。

話が後先になり恐縮ですが、地域の産業政策ですので最終的には地域の中小企業が意味のあるクラスターを作って、山梨の地にふさわしい産業群を興していくことが主眼です。従って、こうしたマイクロクラスターができた時に、海外の企業との水平連携を活発にして、さらにクラスターを強固にしていく施策として海外展開を考えるべきだと思っています。

ここに11の産業領域（スライド）がございますが、これらをこれからの成長分野として示しました。次に、「地域中小企業の海外展開の課題と取り組み」について、お話したいと思えます。

4 地域中小企業の海外展開の課題と取り組み

ポイントの1つは、やはり山梨の中小企業は極めて高い技術を持っていること、そしてこの技術をまず磨いて海外展開を図っていくことです。機械電子産業という山梨の基幹産業の中小企業は2次、3次下請け、いわゆる tier 1 ではなく tier 2、tier 3 の企業が多いということや、大手企業の動向もあり、海外への事業展開が大きな課題となっています。一方、冒頭で触れたジュエリーや織物産業は、既に海外展開に10数年前から取り組んでおり、これらの事例も参考になると考えています。

これからの機械電子産業分野の中小企業の海外展開のターゲットの1つとして、ものづくりプロセスの観点から日本の企業と相性の良い、新興アジア諸国とするべきだと考えています。そして、海外展開の手法としては、第1に、市場として見るということ。第2に、新興アジアの企業と水平連携にすること。第3に、必要に応じて委託生産をしていくこと。第4は必要に応じて M & A を行っていくことが重要だと思っています。

先ほど、県内のファッション産業が既に海外に展開していると申しました。本日、私がしているネクタイはシルクですが、山梨県のシルク織物を海外に展開している例があります。例えば、このソファ（スライド）に絹を使って海外に出しています。この写真（スライド）は、本日もいらっしゃっています株式会社大直の一瀬社長のところのもので、「SHOJI - PAPIER」というブランドで海外へ販売しています。

では、これから機械電子産業がどのように海外展開していくのか、という点です。先ほど申し上げた産業振興ビジョンで提示した11の領域のうち、まず、4領域について共同事業体としての「タスクフォース」を立ち上げていこうと考えています。ステップ2としてはこの共同事業体で新製品・サービスをつくり、最終的にコア技術、新しい市場を創出していくというシナリオを描いています。

具体的な海外展開についてですが、アジア諸国を眺めてみると、これまで日本の製造業が得意としていた「擦り合わせ型ものづくり」と相性の良い国々があります。ここでは、様々な製品を作るときに設計思想の段階から部品などの擦り合わせを想定しながら良いものを作っていくという手法をとります。これが縦軸です。横軸はどちらかというとプラモデルのイメージですが、部品製品をモジュール化して、それらを組み合わせて最終製品を作っていくという手法です。今後は、この縦軸の国々と横軸の国々と上手に連携していくことが重要だと思っています。

さらに、日本の製造業の長けているところ、これは山梨の企業も同様ですが、環境に配慮した製品づくりや、安心・安全な製品づくり、Just in time の製品づくりという点です。この点が日本の製造業の強みだと思います。こういった強みを活かして具現化していくことも大切だと思います。

話が少し横道にそれますが、東日本大震災やタイの大洪水でサプライチェーンが分断されました。分断の意味はこちら（スライド）で見ていただきたいと思います。このサプライチェーンの分断があってはじめて分かったことですが、各事業体はそれぞれ得意

分野とそうでない分野を持っており、得意分野を伸ばし、不得手な部分を捨てていくことも必要なことだと思います。従来、日本の企業は傾向的に、フルセットの生産体制を志向するのですが、グローバルな生産体制の中では、こうした傾向を見直す必要があります。

今の話の延長ですが、得意分野をコアコンピタンスとして自社に維持しておきながら、周辺技術はできるだけアジア諸国と水平連携しながら展開していくことが有効な手法かなと思います。

さて、日本の中小企業の海外展開を必然とした契機として、1987年のプラザ合意、それから2008年のリーマンショックがあります。プラザ合意後の海外への直接投資は、日本の生産工程が同時にそっくり海外へ移っていく、経営ごと移っていくというFDI（海外直接投資）だったと思います。一方、リーマンショック後のFDIについては、前回と大きく異なり、主にアジアからの信用補強をしながら、水平的に集中投資をして日本でのコア事業を大きくするやり方になるのではないかと思います。

それから、もう一点、日本の企業、例えば従来型の製造業と海外の医療関連の企業が連携しながら新しいものを作っていく。つまり、多国籍・新連携で新しいものを作っていくというやり方も必要ではないでしょうか。

これまで申し上げたようなポイントを押さえながら、海外展開を進めておりますが、具体的な事業を紹介いたします。

まず、中国、タイ、ベトナムの3つの国について、海外展開を効果的に進めるための研究会を行っております。また、台湾については、台湾工業技術研究院（ITRI）、あるいは台湾区電機電子同業公会（TEEMA）と連携しながら、台湾企業との水平連携を進めています。タイについては、徐正根先生のいらっしゃる山梨県立大学にご協力頂き日本とタイとの産業連携を強めるような事業を行っております。さらに、香港の貿易発展局をビジネスパートナーとして、中国展開のお手伝いをしてもらっています。

それから人材育成については、現在検討中なのですが、山梨県立大学や山梨県内の大学にアジアからの留学生がたくさん来ておられますので、この方々と山梨の経済界との連携プラットフォームを何とか作りたいと考えています。

以上のように、海外展開について精力的に取り組んでおりまして、具体的な支援事例としては、昨年の11月に台湾の企業約40社と山梨の中小企業5社との商談会を行いました。また、中国昆山で開催された展示会への出展支援、台湾最大の機械電子関連の展示会であるタイトロニクスにはちょうど今、数社が出展しているところです。これは、先ほど申し上げた三角連携の話ですが、日本から台湾、そしてその先の中国大陸との連携を通じて海外進出するものです。台湾での商談も勿論ですが、中国に集積している台湾企業との連携を見据えながら、タイトロニクスに出展しております。また、この11月には、山梨県立大学の先生方と一緒にタイにおいて地元企業との経済ミッションを行ってくる予定です。

以上でご報告を終わらせていただきます。ありがとうございました。

パネルディスカッション

テーマ 今後の中小企業の海外進出戦略について

コーディネーター 山梨県立大学 国際政策学部 准教授 徐 正根

パネリスト 公益財団法人山梨産業支援機構 専務理事 手塚 伸
甲府精鋳株式会社 代表取締役会長 山本 武彦
忠北発展研究院産業経済研究部 研究員 尹 瓊漢 (Yoon Young-han)
忠北テクノパーク企業支援団長 洪 良憲 (Hong Yang-hee)



徐氏

今日の報告において、韓国の忠清北道では企業が生き残るためにまず輸出をどうするかということに力点が置かれていて、日本の場合は海外進出をどのように支援をするか。県としてどういう形で支援するのが望ましいのかという模索の過程をお話しされたかと思います。日本の場合だと輸出できるに越したことないのですが、輸出ができない状況になったから海外に出て行くわけであります。その海外に出て行った企業を韓国ではもう一度Uターンさせて国内で企業活動を維持、または再開させたいという政策をとっています。こういう事例等々が皆さんとどのように関わってくるのか、またはヒントがあるのかということが明らかになればいいなと思っています。

ではまず、テクノパーク企業支援団長の洪団長から、このテクノパークについての説明を兼ねて少しお話をさせていただきたいと思います。

洪氏

ただいま紹介にあずかりました忠北テクノパーク企業支援団長の洪良憲です。地域の経営者の皆さんに直接お目にかかることができ大変嬉しく思っています。

忠清北道には商工会議所が4つあります。甲府と同じように忠清北道の道庁所在地である清州市というところがありますが、その清州市の商工会議所は知事さんも非常に関心を持っており、また地域のリーディングセクターとして多大な役割を担っています。それと同じような役割を甲府の商工会議所も果たしているものと思われま



まず私が所属しているテクノパークの企業について、簡単にご説明いたします。韓国に知識経済部という日本という省があります。経産省に相当する省ですが、その傘下機関にあたります。主要事業としては創業支援、育成支援を担当しています。テクノパーク内には93の企業および支援機関が存在します。先ほどの説明にありましたが忠清北道の推進は4大産業、電子・電気・バイオ・次世代エネルギー、この分野に関連する中小企業の業務運営等々を最初から最後まで面倒をみる事業を行っています。

まず、研究開発に始まり、その研究が製品の生産にどのように繋がるか、さらには具体的に金型の製法、進んでデザイン、IR (investor relations)、CR (customer relations) さらにはブランドの開発。海外マーケティング及び国内のマーケティング、そして経営支援、さらには人材の教育にいたるまで支援を行っています。忠清北道にも山梨同様、農村の自治組織があります。9つあるのですが、その農村の地場の産業、伝統産業の高付加価値化を誘導し、そのための支援にも力を入れています。今日のディスカッションに関連して2つのポイントを指摘させていただきます。

まず、韓国の中央政府レベルの政策について簡単にお話いたします。直近では、12月に行われる大統領選挙が最も大きな変数となります。現在、野党側は、今ある行政機構をベースにして地域政策を展開するというスタンスを取っています。一方、与党側は日本で議論されている道州制のように広域行政区を再編成して、それをベースにして地域政策を展開しようという計画を立てています。具体的には16ある地域を5ないし6地域に再編成するという内容です。地域産業育成に携わる者として、政策の一貫性が損なわれる可能性がありますので、その場合は担当者、関係者たちの混乱を招き、相当苦勞することが予想されます。与党の場合は規模の経済性を発揮させるために、効率性を高めるために首都圏を中心とした経済圏に重点をおき施策展開するという政策を打ち出しております。こうした混乱が今あるということをまず申し上げます。

しかしながら中小企業対策に関しては、ブレることなく推進されているというのが実情であります。特徴の第1点は大企業と中小企業ともに成長を追求するという姿勢

をとっています。地方においては大企業を核とする産業クラスターを形成する政策に力を入れています。最近ではガバナンス政策という名称の下に中小企業のみが参入できる分野を特定し、中小企業のビジネスチャンスを生み出しています。大企業に対しては利益の社会還元に関心を持つように誘導しています。最近の支援方式は、直接支援ではなく、主に、間接支援に重点が移りつつあります。製造業において、中堅企業を大企業と連携させるという一つのモデルがあります。もう一つは、より具体的には技術開発、技術提携を軸とするという政策を展開しています。こうした事例は日本においても今まで十分あり得たし、これからもあり得るというふうに考えています。

忠清北道にオッチェンという村があるのですが、そこには漆が地場産業として発展しています。漆はあらゆるところに応用が可能です。高付加価値化を目指す一つの方向性として、日本においてもアイデアさえあれば製品化が可能となり、もちろん日本の漆は伝統工芸として随分昔から存在し、現在でも高付加価値化が進んでいるのですが、今まで想像していなかった機械機器、製品機器、例えば時計などでも漆を使った製品が開発されており、色々なビジネスチャンスがこれからもあるものと思われます。次に自治体間の協力関係、協力というか提携で具体例を挙げると、悟倉（オチャン）という産業団地が忠清北道にあります。大分県の企業と輸出や取引等を含めて3,000万ドルの契約が結ばれました。

最後は、忠清北道のセールスポイントになるわけですが、企業誘致になぜ適しているのかと言えば、山梨県と東京都と同じですが、首都圏からほぼ120キロメートルの距離にあり、時間的に移動の距離も短い分、時間の節約ができる点。さらには外国人投資が可能にあらゆる条件を整えている。内陸であるので、地盤が強固であるということもセールスポイントの一つとして挙げられていますが、何よりも労使政という言い方をしまして、労働者の労働組合、そして使用者側、企業・経営側、さらには自治体が「平和地帯」という宣言をしておきまして、労使の紛糾を起こさない、そういう風土を醸成しているのが忠清北道です。手塚専務理事が先ほど、基調講演をされましたが外国の事例がいくつも紹介された中に忠清北道の事例がなかったのが少し寂しいなというふうに感じられました。

お話ししたいことはたくさんありますが、時間の関係上この辺にさせていただきます。どうも有難うございました。

徐氏

今も、パネラーの皆さん方もお聞きになったように忠清北道の姿勢、企業を誘致するという姿勢が明らかになったのですが、例えば手塚専務理事にお聞き致しますが、日本の企業が韓国に進出する、そういう事例も大分県をはじめいくつもあるのですが、山梨県の企業が韓国の忠清北道に出て行くという可能性というのはあると思われますか。

手塚氏

忠清北道について多くの情報を持っていなくて申し訳ないのですが、私の前の上司が1年ほど前に忠清北道のテクノパークを訪ねたことがあります。帰って来て「何しろ整備水準が高くて驚いた。」と言っていたので、私どもの中小企業の海外展開は緒に就いたばかりで、韓国との連携可能性について触れるのに躊躇したことがあり、大変失礼しました。

山梨県では先ほど触れたように、半導体製造装置や検査装置など、いわゆるマザーマシンの製造が得意な地域です。従って、大手企業に部品供給するサプライヤーである中小企業も当然そこに極めて高い技術を持っているわけです。先ほど申し上げたように、今後グローバルに水平連携をしていかないと生き残れない、ということからすれば、忠清北道の4大産業である電機、電子産業とどのように水平分業していくか、技術的な連携をしていくかということは、考えざるを得ないmatterだと思います。

1企業が1つの事業領域で、フルセットでトップクラスの技術を持ち続けることがなかなか難しい時代になっており、これからも傾向としては加速していくと思うので、得意分野に選択と集中をして、不得手な分野、任せの方が良い分野については、言い方は悪いですが捨てていくという選択肢を取らざるを得ないと考えます。その点で、十分忠北の方々と水平連携していく余地が十分にあると思います。



徐氏

話を聞く限りにおいて、今、手塚専務理事の話にあった忠清北道での4大産業。そして山梨県内でマイクロクラスターを形成していく分野でクリーンエネルギー、太陽光電池を含めていくつか挙げられていましたが、一つ疑問が生じるのは、今、手塚専務理事は分業という話をしましたが、競合をする可能性というのはありませんか？

手塚氏

競合の可能性は十分にあります。よって競合する事業領域で、今、日本企業が韓国の企業と真正面からぶつかり合うということは、避けたほうが良いと思っています。それは先ほど申し上げたとおり、例えば電機産業のシェアが1985年くらいから2007年くらいで60%~70%下がり、売上高営業利益率が6%以上下がるということの裏側には、サムスンですとかLGが、例えば薄型テレビで言えばほとんどシェアを取ってしまったということがあります。そうすれば、そこを後から追いかけても、お互いに利益はありませんので、新しい事業領域を探していくということが必要だと思います。

新しい事業領域を志向する際、韓国と日本で、どういう産業構造を、あるいは2国間のルールを作っていくかということを考えなければいけないだろうと思います。

徐氏

今の手塚専務理事の話聞いて、先ほども大分県の事例もありましたが、どのようなケースなのかと言いますと、大分県の零細関連のメーカーが韓国の忠清北道の団地に進出を致しまして、自らが持つ技術に移転をさせました。移転させてその提携先をどこにするかというのをテクノパークの方で企業を選定し、韓国企業がその提供された技術を持って製造し、その製造品を大分県のメーカーに納品するというのを3年間かけてじっくりと醸成をさせたということでもあります。

手塚専務理事にもう一度、ボールを投げたいと思うのですが、競争をせずに分業を可能とする、それは誰がどのように仲介をするのでしょうか。

手塚氏

その点は日本の国レベルの産業政策の課題ということでもあります。私が自治体出身者でもあるので、責任回避をするわけではありませんが、例えば先ほど、忠北テクノパークのお話を聞くと、研究開発の企業と、企業の研究開発支援とM & Aというものが一緒になっている。昨年、台湾の新竹科学工業園区に行った時も同じ感想を持ったのですが、つまり、テクノパークの中にITRI（台湾工業技術研究院）、日本で言えば産業技術総合研究所の機能プラスαの機能があって、その研究員が、研究成果を基礎にしてスピントアウトして起業していく。起業してある程度のことまでできると、またITRIに戻ります。そこでは起業センターがあって、食堂に入りきれないくらいの起業家がイノベーションを興し、同時に起業支援をする団体が入っているということなのです。

私どもの支援機関も、同様の一貫支援をしなければいけないのですが、日本の産業政策の中では、これらの機能が分断されています。これから私共が考えなければいけないのは、産学官連携を活性化するため、例えば研究開発、技術提携、特許の発掘、活用、保全、流通などをどこで、どう仕切るかという、きっちりとしたコーディネーター機能を持つことです。そのためにもコーディネーターの育成と、こうした人材による前向きな水平連携が重要になります。そこは私共のこれから大きな課題だろうと思っています。

徐氏

課題だと思われているところに、ちょっと追い打ちをかけるような意地悪な質問をしなければいけないのですが、それでは人材の確保が必要だということですね。では前さばきをする人材を支援機構なりが抱えなければいけないということになるかと思

うのですが、それは具体的にはどういう形で確保されるのでしょうか。また確保するために難しい点というのは何なののでしょうか。

手塚氏

今日の日本の支援機関の現状でいけば、コーディネーターの雇用契約は、例えば4年なり5年の期限付任用が主流になりつつあります。しかし、この5年の間に成果が出せるかという、ここが難しい点です。成果を出すという観点から、期限を区切ることは必要なことだと思います。また、製造業の世界でスピードが重視されることは勿論ですが、研究開発から量産そして市場に出るまでの時間軸を見ると、4～5年が適切か、という疑問はあります。

これは山本会長に伺った方がいいと思いますが、もう少し長いスパンで見ないと、革新的な製品開発はなかなかできないのではないかと思います。なので、将来的には、支援機関の支援者としての人材確保のための手法としてMBA的な実験スクールのようなものがあって、そこと支援機関との間で常に人材が行き来する。ある意味、セーフティネットのような機関があって、そこにコーディネート人材がある程度厚い層で集積するということが必要かなと思います。

徐氏

今のお答えに関連した形で忠清北道の2人に現在、行っている状況についてお伺いしたいと思います。

尹氏

今求められている人材は、グローバルな視点に立った、しかも最高の実力を持った人材が求められている。短期的にはそういう人々をどのように地域に持ってくるかというのが難しい問題であるし、また必要なものであると考えます。そして中長期的にはその地域においてどのように人材を育成するかということに関わるわけですが、工学系の方でも、経営系でも、MBA系というのがありますが、そういう大学卒の人々をどのように再教育をするかというのが地域の役割ではないかと考えています。そして再教育した上で企業に実践投入できる形にして企業との連携を図っていくということを忠清北道では今、試行しています。具体的な事例については、団長に譲ります。



洪氏

現在、4つの項目に分けられるのですが、まず人材確保として各国政府の奨学金を受けて留学した人材を確保する。先ほど、通訳をされた辺博士も日本の文科省からの奨学金を受けて日本に留学し日本語を勉強したわけですが、こうした人材をテクノパークで積極的に引っ張ってくるということが挙げられます。2番目は政府傘下の研究所、民間研究所、大学関連の研究所、色々ありますが、そこで開発された技術がまだ事業化されていないものがたくさんあります。宝の持ち腐れにならないよう、それらの技術をいかに事業に結びつけるかというネットワークが韓国では設けられています。ネーミングとしては「技術取引促進ネットワーク」という形で制度として定着しています。3番目に地方の企業は人材を確保したいということでいろいろなインセンティブを与えているわけですが、働く側はどうしても首都圏に目が向いてしまう。そこで忠清北道では高校生を育成する際に、実業高校、日本でも商業高校、工業高校等がありますが、マイスター校を3つ特定し、特性高校という言い方をしていますが、これは専門高校（高専）にあたると思いますが29校設置してあります。ここでは、もちろん人間教育も行いますが、職業教育も徹底させるということを現在も行っています。4番目においては地域の大学において啓蒙するわけですが、企業が求める、企業にとって有望なものは何かということを協力し合いながらカリキュラムに盛り込んでいくということが挙げられます。つまり産官学が現場密着型で教育を行い、さらに教育を通じて得られる技術、その技術を会得する人材を積極的に活用していくということが忠清北道で今、行われている施策の一つです。

徐氏

今まで支援をする側の話をしてまいりましたが、山本会長が海外に直接進出していた立場から、一つはご自身の動機を含めて、色々な「愛」等をお話し頂きたいと思います。支援を求める側として、「そんなものは要らないよ」という強い企業であれば非常に心強くありますが、行政であるとか、バックアップする機関に対して「こういうものが足りない」、「こういうものがあればいい」ということがあったらおっしゃって頂きたいと思います。

山本氏

甲府精鋳の山本です。甲府精鋳という会社について少しお話しします。甲府精鋳という会社は私が29歳の時に自分一人で工場を立ち上げて今に至ります。やっているものは弱電向けの仕事でした。弱電会社がほとんど海外に出ていったので、かなり昔から「将来は海外に行かないとまずいな」という意識は昔から持っていました。18年くらい前にタイに工場を出しました。1年少し前に中国に工場を出したのですが、それは私どもの力不足や諸々あり、やめました。「買いたい」という企業があったので買って

もらいました。その結果、この手を見ていただければ分かりますが、この夏、1ヶ月のうち20日、アユ釣りに専念できたという状況です。

いずれにしろ、今、徐先生は支援機関に対しどのような要望や、どのような協力を望むのかということを行いました。もちろんそういうことは有難いです。ですが、一番大切なことは正直言ってトップの情熱です。今がチャンスだったら出て何かやろうという情熱です。自ら行って、黒くなって汗にまみれて客先を回るという情熱が一番大切だと思っています。



徐氏

もちろんその情熱がなければ会社というものは運営できないと思うのですが、それでも何か求めるものがあるとしたら。海外に出られる時にいろいろな組織なり、人なりを介したと思うのですが、その際にご苦労なされたことなどがあったらお話いただけますか？

山本氏

色々な機関に、その都度その都度ご厄介になりました。例えばJETROという組織には色々な情報をもたらしていますし、正式名称は分かりませんが、タイから研修生を送ってもらい、今、横浜で研修をしていて近いうちに山梨に入ってくるというような人たちもいます。そういう諸々のフォローをしていただける。従って、まず最初にあるのは個人の情熱ですが、後は諸々の力を借りてやっています。

徐氏

山梨県の企業の海外進出のパターンを大雑把に見てみると、「追随型」という企業進出が多いということが見受けられます。つまり、取引先、中小企業の場合だと納品先のメーカーが海外に出て行ってしまふ。海外に出て行ってしまふから他社に自分達の製品を納品できるような状況でないの付いて出て行かなければならない。それゆえに追随型というネーミングがなされたそうなのですが、その一方で国内の景気が悪いから海外に出て行って、「いっちょ一山当ててやろうじゃないか」というのを「冒険型」と言うらしいです。冒険型の直接投資は中小企業基盤整備機構などに言わせれば絶対にやめたほうが良い。「何とかなる」という思いで海外に出ても火傷を負うだけだからやめたほうが良い。意欲は並々なのだが計画性ゼロ、さらには超楽観主義で外に出るというようなことを仮にする場合、テクノパーク等ではそういう場合、情熱があれば受け入れてくれるのかというのを少し聞いてみたいと思うのですが。

私がなぜこのような質問をしたのかというと、ただ単に何もない人が海外に出るという話は荒唐無稽な話です。それはちょっと強調して言っているわけで、現在、国内で製造業を営んでいる。しかし自分自身は自社製品に自信があるが、傍から見たらどうなのかというのはあまり良く分からない。日本では競争相手が多いから売りにくい。しかし途上国に行ったら売れるのではないかという思いで出ていくケースというのは少なからずある、という話を聞いたためにちょっと誇張してこういう質問を今、投げかけてみたわけです。



山本氏

成功の条件などというおこがましいことは言えませんが、すごく重要なことは、まず相手国に自分達が得意とする技術の産業があるのかどうかということがかなり問題です。それと日本という国を好いてくれているかどうか。私共が中国で情熱を失っていったことの一つの要因は「どうもあまり好かれていない」という側面も一つありました。さらに言うと、例えば雇った人たちが材料などを持って帰らないかというような、要するに基本的な「民度」があるかどうか。その3つの要素がとても大切な気がします。さらにそういうものに勝るとも劣らない必要なことは、進出が早いかどうかというのがとても重要な要素だと思います。

尹氏

まず、若い時に創業され、技術を開発され、なおかつ海外に出られて、また海外から撤収もされているという、そういうお話を聞いて尊敬の念を感じます。理論等々や、成功の理論等々、成功の理由等々、机上のお話を聞いたりしたりするよりも現実に企業経営をなさってご苦労されている話を聞く方が数百倍ためになると思われます。

現在、忠清北道の外国人専用工業団地が造成され、今までに100%入居が果たされている状況です。それだけ外国企業が入って来るということは、環境が整っているからであると考えています。また、外資が進出して来る際に、外資と提携をきちんとできる相手先企業が韓国・忠清北道には存在すると申し上げます。

国家間の問題だとか、政治問題は我々経済人は無視すべき事柄でありますし、韓国の経営者たち、実業家たちは日本企業に対して非常に好意的です。先ほどの大分県の企業との成功事例の中にも韓国側の不満というものがあり、日本企業の細やかな点、極めて誠実に扱う点は良いのですが、議論して詰めて「さあ」、という時になって「いや、もう一度考えてみよう。もう一度考え直してみよう」となって、さらに練り直して「これでどうか。やりましょう」となると「いや、もう一度、慎重に考えてみよう」

というこの慎重さというものに対して、韓国の企業は不満を大いに持っています。

バイオの場合は技術の進歩の度合が急速であるとは言えませんが、半導体の場合だと皆さんもご存知の通り製品化されつつある場合は、どれだけ早く出荷するかというのが勝負であり、その段階になって躊躇されると価格にもものすごく影響を及ぼしてくるわけで、それがすなわち利益の低下につながるという問題が現実問題として経験をさせられました。

隣にいらっしゃる山本会長のような方が忠清北道に投資をして頂くようなことにもなれば、忠清北道と山梨県の姉妹提携 20 周年の記念事業としては最も大きな成果になるだろうということが言えると思います。さらにそういう意思がおありになるならば、あらゆる支援体制を我々は惜しまずに提供できますし、具体的な提携先、さらには分野等々も詳細に提示することができます。

山本氏

今の提案、よく考えてみたいと思います。有難うございます。

客先企業の海外調達ということに対して、私の今までの経験を少し話します。私どもの会社がタイに工場を出したのは、計画したのが 20 年くらい前で、工場の稼働を始めたのが 17 年くらい前からです。営業を始めて 2 年くらい経過した時、しっかりした組織もなかったため、経理の人材も、その他人材もいい加減でした。今は 300 人くらいの体制なのでそれなりの組織・人材がいないと回らないのですが、開設当初は少人数の組織でやっていました。2 年くらい経った時、なんとなくお金が残ってきた気がする、儲かってきたような気がしました。その時に、確かに少しお金が残ってきた、儲かってきたのです。

ところがその時に思ったのは、うちの客先の大阪の会社さんは、山梨の私どもの会社から部品を大阪で調達していました。海外で必要な部品をいったん大阪に物を納めていたわけです。従って、大阪には調達する人もいます。在庫もたくさんあります。かつ大阪からタイへの輸送に際し、船の上の在庫もあります。船の上の在庫は国を跨いでいるから心配だからと言って、さらにタイでは 3 カ月分も在庫を持っていました。それが、当社がタイに進出したために 1 週間の在庫で済んで、タイ現地に担当者も殆ど居ないような状況です。

これはウチがちょっとばかり儲かるなどというレベルじゃないのです。客先のほうがもっと儲かっているのです。と言うことは、今は、国内取引先との間において部材の納入仕組みが出来上がっているけれども、さらに海外進出している客先で部材の現地調達をしたがっているという会社がもしあったら、その会社は、海外において新たに部材調達の仕組みを確立するという、かなり厳しいハードルを乗り越えていかなければいけないだろうという気がしています。

徐氏

一通り、お話をして参りましたが、お聞きになっている皆様方から何かご意見等々があればお話しただければ幸いです。

現在、お悩みになっていること、それがここで解消される保証はもちろんありませんが、「ちょっと聞いてくれよ、こんなこともあったんだよ」ということでも構わないので何かございませんか。

渡辺理事長

私が邪魔してはいけませんが、もし質問がなければ、一つ10分ほどお話してみたいのですが、まだ早すぎますか。

徐氏

いえ、どうぞ。

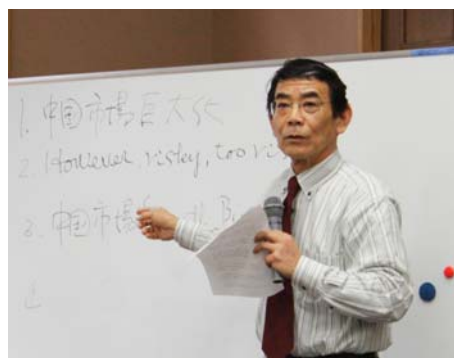
渡辺理事長

今日、話をうかがっていて少し気が付いた点をお話します。10分以内で終わります。皆さんにご理解いただけるようにボードを使います。

今日、非常に重要なテーマであるにも拘わらず、どういうわけか語られなかったテーマがこれです。「中国市場の巨大化」、つまり中国市場をいかにして日本なり韓国なりが取り込むかという話がなかなかテーマとして出てこなかった。ただこれはスピーカーの問題意識の背後にこの問題がないはずがないと思います。これは一致していると思います。しかしながら、この市場は非常にリスクです。非常にリスクが多いわけです。リスクというのは何かというと、私の頭の中には以下の3つがあります。

1つは、マクロ経済上のリスクです。マクロエコノミック・リスクです。これは今、細かく言っていると時間がなくなるので一言でいうと、特定の国有企業、公権力によって支えられた特定の100社をちょっと超える、わずかな独占的大企業が圧倒的な規模で投資をして、それが中国経済を牽引しているという実に奇妙なマクロ構造を持っています。私の予想では数年のうちに資本ストック調整、つまり供給過剰になってこんな経済は、こういう歪んだ構造は保てなくなる危険性がある。これがマクロエコノミック・リスクです。

それから2番目が規制です。規制リスクというものが非常に大きなものになってき



ています。具体的には2つあります。1つは、2008年1月1日から「外資企業法」というものが成立・施行されています。国内企業も外資も同じ法人税25%です。つまり外資に対する優遇策はもう無いのです。つまり規制リスクの一つは、外資企業にとって内外資税率が均一化されたということです。二つ目の規制リスクが、同じく2008年1月1日に施行された労働契約法です。一言で言えば労働者保護です。簡単に労働者の雇用を差し止める、失業させるということはもはやできなくなっております。と言う規制リスクが有ります。

3番目が直近の大きなテーマでカントリーリスクです。これは尖閣事件以降の日中関係に伴って、日本の有力企業が操業休止に追い込まれたということは皆さん新聞紙上でご存知のとおりだと思います。カントリーリスク、そういうリスク、その他にもあると思いますが、中国市場が巨大化する可能性があるとしながらも、しかしながらリスクである。非常にリスクであるということでもあります。しかし、中国市場はかなり世界の中で巨大な市場であるがゆえに、「なんとかして取り込もう、しかしリスクは避けたい」というのが企業の立場だと思います。

そこで非常に面白い提案があります。これは言葉が新しいだけで言外には皆おっしゃっているわけですが、ビジネスアライアンスです。これはイメージ的にそういう日本へのプロポーズが来て、台湾であります。日台ビジネスアライアンス、それから日本とASEANのビジネスアライアンスという提案もあります。日本企業が台湾に行って、台湾法人になってそこから中国市場を狙うというやり方です。中国語を台湾人は話しますし、中国のことを日本人よりもより深く知っています。このアライアンスは面白いですね。

日本とASEAN、ASEANにはたくさんの華僑が住まっています。企業も活性化しています。そういう中国のことを良く知る東南アジア企業とアライアンスを組んで中国に出ていく。最後の話ですが、従って、提案というのは、日本、韓国連携ですね。日韓ビジネスアライアンスの構想をなんとか考えなければいけません。ところが色々厄介な政治的問題があって、もう討議が出発しているはずの日韓FTAがボードにも上がっていないという残念なところがありますが、こういう観点からするとこの日韓FTAの重要性というのは非常に大きくなるのではないかと思います。もし時間があればそれに「山梨、忠清北道ビジネスアライアンス」ということができれば、我々も2007年以来の自治体相互間交流というものも実態的な意味を持つてくるだろうということです。

以上ですが、最後にぜひ頭に入れておいて頂きたい、私も入れたい構図があります。(ホワイトボードを使って)ここに中国があります。ここに日本があり、ここにASEANを含むEAST ASIAがあります。それでここに非常に大きなEU、USAがあります。今までの貿易構造というのは大きな流れを言うと、日本が中国に中間財ですね、An Intermediate Productを輸出し、他の周辺の東アジア諸国も中間材を中国に輸出するし、中国が最終消費財をEU、アメリカという最終マーケットに輸出する。しかし、

先ほど言ったように、この繋がり方が、なかなかリスクーなのです。先ほど言ったような理由で。であるとすれば、中国がもっと大きくなる。EUや米国がまあ、小さくなる。そうすると日本の立場から言えば、日本が EAST ASIA に中間材を輸出するし、それからここで組み立て加工して日系企業が、もちろんビジネスアライアンスを組んで、中国に最終財を売る。ここが細くなってもここが大きくなった分だけ、このメカニズムが循環できるようなシステムというのが大きなシステムとして、日本の戦略としてやって良い話だと思うのです。そういうところが、ビジネスアライアンスであり、日韓アライアンスであり、ASEAN アライアンスです。そのまま、それをもう少し取り込んでいくと山梨-忠清北道ビジネスアライアンスであったりということになります。そういった積み上げをだんだんやったら面白いことになりはしないかと思うのです。「中国という巨大なマーケットを日本や韓国がいかにして取り込むか。そのためにどういう知恵をお互いに出し合うか」というのが次の時代の大きなテーマにありませんでしょうか。

このまま一方的に中国の牽引力、吸引力に引き寄せられて、日本や韓国、その他のアジアの国々が個別に吸引された場合、次の世代はかなりやっかいな構図になるのではないかと思います。そうなる前に、日韓、日台、日本 ASEAN が知恵を出し合う。今日はそういう非常に具体的な良い議論の場になっているのではないかと思います。

時間が過ぎました。すみません。

徐氏

渡辺先生、ありがとうございます。大きな絵図を描いていただきましたが、これは先生も学者であるし、我々が東アジア共同体という考え方もあるわけで、これは安保上の問題、政治的な問題も含めていろいろな側面から議論されることだと思われま

すが、僕自身が非常に重要だと思っているのは、今日もこのようなテーマでシンポジウムが開かれている理由もそうなのですが、具体的な現場でモノづくりをどのように協力してできるかという、その経済的なベースがなければ政治的なお題目をいくら並べても、繋がらないと僕は思っているのです。支援する側は、「こうしたほうがいい。ああしたほうがいい。このくらいではどうか」とかいろいろなことを考えるのですが、山本さんがおっしゃったように企業を経営する方が情熱を持って「行くんだ、これを作るんだ」と。事業生き残りのためには、こういうことを我々が決定しなければいけないんだというリーダーシップと、そのリーダーを支える企業のメンバーの努力というそのネットワークがまさにこの今渡辺先生がおっしゃったアライアンスのベースになる部分です。それを具体的にどのように繋げられるかというのは、「言うは易し、するは難し」というところで悩んでいるところだと思います。僕が長く話しても仕方ありませんが、一つはリーディングセクターである山梨県と忠清北道が相互に協

力して、山梨県の企業が仮に工業団地に行つて成功例を納める。さらには韓国の企業、取分け日本との連携をさらに深めることができる可能性がある忠清北道の企業モデルをうまい具合に作り上げることができれば、日本と韓国との関係にも、何らかの好影響が及ぶのではないかという期待とを保持したりするわけです。

韓国と日本が今のような問題で対立するのではなく、それも取り込む形で東南アジアと仲良くなっていく。そういう生産ネットワークが繋がっていけば、中国に一方的に揺さぶられるということもなくなるわけですから、その現場での繋がりというものをこういう機会により強く、僕自身は感じられて嬉しいのですが、さらに繋げていけないのかなという必要性をひしひしと感じます。であるがゆえに、なんとか利用する形にならないのかなということを願うばかりです。皆さん方からご意見を何か頂ければありがたいのですが、いかがでしょうか。

山本氏

今、徐先生の要求とは若干違うかもしれませんが、実はほぼ毎月、タイ及び中国と行き来していて、日本ほど、また山梨ほど素晴らしいところはないと常々思っていました。何と言っても山紫水明という言葉がありますが本当にそのように思っていました。でも本当に、自分は山梨が好き、それだけなのかと思っていました。私を感じているここが良いというのは、少なくとも日本は、山梨は騙し合いの世界ではない。絆とかそういうことを大切にしたい社会のような気がします。そういう中で私たちは生まれてきて、育て、育てられてきたわけです。そういう思いは置いておいて、実は、国力ということを思います。国力というと地下資源であったり、農業生産であったり、技術力であったりということをするのですが、それを一つとして、二番目に愛国心とか防衛力とか国民の意思、例えば、いくら小さい国でもイスラエルのように国民の意思が強くてすごい国もあります。それが二番目です。国民の意思、愛国心が二番目です。三番目にどうしてもこれだけは言いたいのが、なんというか思いやり、絆とか、思いやりの世界。よくよく考えてみると我々は平安時代とかそういう時代から、ずっとと太古の時代から、良い文学もあったし、短歌もあったし、おそらく大きい戦争だけで過ごしてきた民族ではないからだと思うのです。そういうふうにと考えると、山梨の民謡に武田節があつて、「人は石垣、人は城」という詩がありますが、おそらく国や県、山梨総研さんとか産業支援機構さんが目指しているところはそういう3つを交えた富国強兵じゃないけれど、そういう地域づくり、国づくりをしようということを感じているのかなと思っています。

私のところは、こんな生意気なことを言うような大それた会社じゃありません。吹けば飛ぶような会社であっても、一寸の虫にも五分の魂ではないけれど、そういう線でこれからも頑張っていきたいと思っています。今日はそれが実は言いたかったのです。

徐氏

では、残りの三人に一言ずつ頂いて、締めくくりたいと思います。手塚専務理事、お願いいたします。

手塚氏

今、山本会長から非常に説得力のあるご発言をいただいたので、机上の空論と言われてしまうかもしれませんが、冒頭の話の中で申し上げたかったのは、これからの市場、顧客価値をどう見るかという時に、例えばワイン産業やテキスタイルなどの軽工業でも、先ほど会長がおっしゃった家電の世界も、プロダクトアウトからマーケットインへという変化を経てきているということです。

これらの産業では、顧客価値へ立ち返り、どのようにものづくりをするかを一生懸命追求して、その中から生まれてきたのが日本のモノづくりの文化、あるいは擦り合わせの文化なのではないかと思います。例えばインドでタタという自動車メーカーが、日本円で20万円の車を作りました。日本企業は余計なスペックを付けて高い車を売るから市場シェアが取れないと言われてますが、よくよく開発にまつわる話を聞くと、それは違うような気がしています。

タタは、単に安い車を造るという発想ではなく、インドの人たちがバイクに4人乗って雨の日も走っている。それは危ないし、何よりも不便である。そうするとその人たちの生活の質を向上するために、どうやって今のインドに適した自動車造れるかと考えた。これがマーケットインの発想で、単に安いものを造ろうということではなかったと感じています。

山本会長も、ものづくりをやってこられて、最終商品の中で、自社の製品がどのように使われるのかを描きながら、マーケットインの思想で経営されてこられたからこそ、先ほどのようなお言葉があるのではと思っています。

渡辺理事長から中国のお話がありました。中国経済は勿論大きくなるのですが、山本会長がおっしゃったように情報が溢れていった時に、多民族国家がどうなって消費者マインドがどうなってくるのか。つまり安ければ良いという消費者マインドがいつまで続くかということを考えると、消費者自体が変化し、そのことが産業を変えていく。つまりサプライヤーが産業を変えるのではなく、コンシューマーが産業構造を変えていくのではないかと考えています。

ここにこれからの産業構造のあり方に関する重要なポイントがあり、その意味でいえば、韓国と日本は共通しているところが数多くあります。日韓ビジネスアライアンスというようなことを考える上では、少々逆説的で、また机上の空論と言われてしまうかもしれませんが、一つはビジネスの方面から考える手法もありますが、もう一つはやはりものづくりの心とか、ものづくりの作法のようなところから見ていくということも、一方で大事なのかという気がします。

徐氏

どうもありがとうございます。

洪氏

お二人方のお話を伺いながら、まず山本会長の山梨県に対する思い、故郷愛に対する思いが素晴らしいと思いましたし、それが祖国愛にもつながっていくのだろうと考えています。これは何も山梨に限ったことではありません。忠清北道についても、また韓国についても当てはまることだと思います。2番目に日本社会における信頼、絆は社会資本そのものであり、信頼がある社会がどれだけ尊い社会なのかということはいくぶん分かりました。3番目には、日本のモノづくりに関して言うと、近年、不必要な「もの」まで付けているから売れないのではないかとされていますが、少し大げさですが、日本企業の100万分の1の誤差をも気にする緻密さ等々は韓国社会、韓国企業にとっては非常に学ぶべきものであるというふうを考えられます。最後にこの研究所と忠清北道の研究院との15周年という記念行事になるわけですが、今後のあり方としては具体的な成果を施行していくべきではないかというふうを考えます。友情関係はもちろんのことですが人的交流を通じて、相互理解、そして共に成長していく“win-win”の関係をこれから築いていければいいと考えています。

尹氏

言いたいことはすべて団長がお話しになったので、手短かに2点だけお話ししたいと思います。忠清北道は現在、香港、台湾を含めてネットワークを形成している最中です。そのネットワークはこれからもますます変化を遂げていくと思われまますので、そういう変化に対して柔軟に対応していければいいかと研究者として考えています。

2番目には今日も報告書を渡しましたが、次回、また機会があればさらに具体的なプロジェクトに関連する案件について、報告をし、また議論をしていければよいというふうを考えています。以上です。

徐氏

皆さんからお言葉をいただきました。具体的なテーマとして中小企業の生き残り策、これは非常に難しい。また大変なことだとは思いますが、なんとか山梨県の中でも産官学が協力し合いながら大きな視野と細かい視点を持ちながら具体的にに対応していければよいと考えています。

本日は長い間、ご静聴ありがとうございました。