

とっとり・グローバルウォッチ

第100号 2015年3月10日発行

現地発！台湾月刊レポート 93 台湾ビジネスの要諦

■はじめに

台湾ビジネスに関わり、12年あまり。私が経験した台湾市場、台湾人との交流、そして台湾ビジネスに必要な要件を3点書いてみた。国内市場が萎縮する中、今後大華僑圏は大事な市場となる。漢民族の本質を理解し、ぜひ海外にも挑戦して欲しい。

■第一要件：ビジネスはビジネス

「ビジネスとは金儲けである。金儲けができないビジネスは、時間とリソースの浪費である」これが、台湾に来て痛切に感じたことである。金儲けができないビジネスは悪である、と言っても良い。

台湾人は親日家が多く、観光等で訪れた日本人の多くが、台湾人の温かさに感動する。そして、台湾人との交流を希望し、更に昂じると、日本から程よく近く親切な人達がいる台湾で商売をしたいと考える人も多い。しかし冷静に考えて欲しい。台湾のマーケット規模は、2,300万人、日本の五分之一である。更に、初任給は10万円強で、日本の半分である。そして最も問題なのは、補助金をおみやげに持った県や市町村が日本全国から押し寄せていることである。まさにレッドオーシャン(血で血を洗う競争の激しい領域)のお手本である。中途半端な考えや商品で勝てる市場ではない。日本において、新たな商品やサービスを開発した企業のみ

が生き残ることができる市場である。

また台湾人は、本当に心からの親日家であろうか。注意すべきことは、「親日」と「金儲けがしやすい」を混同してしまう点だ。日本では、人間関係をうまく構築すると、金儲けがしやすい環境になると感じるが多々ある。しかし台湾は違う。乾杯、乾杯で酒を酌み交わし、ご飯を食べ合い、お互いの家族と仲良くなっても、カネが絡んだ瞬間から人格が変わるのである。台湾から日本へ撤退する企業人の多くが、「私に近寄ってきたのは金儲けのための謀計だったのか」と悔しそうに語る場面を何度も見てきた。事実、私も某台湾企業に、技術移転が終了した直後、放り出された一人である。台湾ビジネスの場合、台湾人は所詮カネが目的だ。これを親日・親切と絶対に混同してはならない。これが、台湾ビジネスの要諦である。裏を返せば、たった数ヶ月や数年のお付き合いで、親族になれるわけがない。彼らは、血の繋がった家族が大事なのだ。台湾で商売を考える場合は、ドライに淡々とビジネスを考えること。人間関係に頼ったビジネス展開は失敗すると自覚すること。その上で仲良くすることだ。これができれば、第一関門突破である。

■第二要件：契約内容は十分に吟味を

次に行くことは、契約である。株式割合、商標、店の権利、ノウハウ、技術移転等々、弁護士を交えて契約書を作成し

目次：

現地発！ 台湾月刊レポート 93	1~2
最新の上海 ～現地レポート～ 84	3~4
アンニョンハセヨ KOREALレポート 34	5
ロシアレポート 20	6
東南アジアビューロー レポート 15	7~8

て、ビジネスを始めるのだが、日本の契約書にありがちな結び言葉「問題が発生した場合は、お互いが誠意を持って解決する」という一文は、何の役にもたない。私の近所でも、日系とんかつ屋が、突如ライセンス契約切れで、従業員・サービスをそのままに、看板の名前のみが変わった例がある。サービス・ノウハウの吸い取り移転、美味しいとこ取りである。また株式会社も、過半数を台湾人に持たれると、技術のみ吸い取られ、蹴落とされるケースがこれまたよくある。台湾人同士でも、最も有名なコンビニ創始者の総経理が、血族ではないという理由で追い出されるなど、私も身近で恐ろしい様子を見てきた。また、店の立地で成功した場合は、急に家賃地代を上げてくるケースもよくある。結論からいうと、全てを曖昧にせず、契約書ベースでドライに行うことである。これが第二の要諦である。

■第三要件：タフな精神力

次にビジネスを始めると、ヒューマン・リソースや顧客等、人の問題にぶち当たる。台湾人従業員は、会社を訳も無くすぐ辞める。どんなに可愛がっていてもだ。顧客は、自分の損を見つけると大騒ぎする。更には罰金賞金狙いで政府機関への密告、雑誌告発、facebookでの大騒ぎといったことが日常茶飯事である。裏で個人的にリベートをとっているケースもある。これが、空気を読み、やたらコンプライアンスにうるさくなった日本人の戸惑うところだ。このことが原因で、うつ病やホームシックにかかり、撤退する企業や、日本へ交換人員を要請するケースが多い。この点については、民族性の問題であり、慣れるしかないとしか言いようがない。所詮外国なのである。さらに会議等においては、日本人にとって問題となる内容は、絶対に中国語では話さず、台湾語を使用する。これを排除し、風通しを良くすること。頭での理解ではなく、マインドで理解すること。これが第三関門である。

以上を耐えきれれば、台湾でのビジネスは十分可能である。日本のサービスや食べ物は、絶対に台湾より良いと断言できる。

■おわりに

ところでこのように書いてきたが、よく考えてみよう。実は、上記3点は、日本でも同じことなのである。なぜか、日本人は台湾に来るとタガが外れる。台湾人の人懐っこさに由来するのか、簡単に信頼してしまうのだ。これを私は、台湾マジックと呼ぶ。暑いし、台湾ビールを飲むと気持ちが大きくなる。そして毎日の接待攻勢で、頭がふらふらした状態になる。だから、台湾でビジネスを行う場合、必ず、冷静で状況をよく理解した日本人を入れて欲しい。

自分の強みを日本市場できっちり把握し、会社の強みをよく理解し、それをベースに台湾市場で展開すれば、成功できるのである。日本でダメなものは、台湾でもダメである。国内市場が萎縮する中、大華僑圏(台湾、中国、インドネシア、タイ、ミャンマー、ラオス、マレーシア、シンガポール等々)は、これから人口ボーナスがあり、重要な消費市場となる。大華僑圏での試運転に台湾は最適だ。本稿に書いた漢民族の本質を理解し、ぜひ海外にも挑戦して欲しい。この市場はまだまだ終わりが見えない。

鳥取県とは何の縁もなかった私が、今ではすっかり鳥取ファンとなりました。ゆるやかで、伝統にのっとりながらも地道に創造力を発揮する県民性。大好きです。ちょっぴりガツガツ感があれば、鬼に金棒だと思います。これからも応援させていただきます。本当にありがとうございました。



旧正月の台湾ランタン祭

最新上海 ～現地レポート～ 84

中国への「技術」の輸出、増加する技術取引契約

■はじめに

「世界の工場」として経済成長を遂げてきた中国も、近年は産業構造の高度化やイノベーション能力向上を促進して、低付加価値・労働集約的産業から高付加価値・ハイテク産業に転換しようとしている。そのため、海外からバイオテクノロジーや通信関連などの先端技術関連の製品輸入促進を行う一方で、「技術」の輸入促進にも力を入れている。

日本企業は、大企業だけでなく中小企業においても、ものづくりや製造管理において高い性能や効率性を有している。製造業のグレードアップに積極的な中国企業が増えていることで、今後ますます日本企業と中国企業との間で技術取引が増加することが予想される。そこで今回は、「全国技術市場統計年度報告書※」の統計データから、中国における技術取引市場の現状や傾向を考察した上で、日本企業が中国企業と契約する際の注意事項についてもご説明する。

※現時点では2014年度の統計データが未発表のため、2013年度までの統計報告データを元に、以下図表を作成。

■技術取引市場概要

先月、中国科学技術部から発表された2014年度の技術取引成約額は8577億元（約1.7兆円）で、前年比約15%増加となった。当初、2015年に8000億元突破を目指していたが、前倒しで取引額が増加しているため、今年は1兆元（約20兆円）突破を目標に上方修正している。

次ページの2つのグラフから、地域別取引額のダントツ首位は「北京」。北京での取引額は全国総取引額の4割近くを占めている。また、取引額が最も高い技術分野は「電子情報技術」であることが分かる。北京にはソフトウェア産業やIT関連企業が多く、商標や特許などの知的財産権関連企業も多いことが原因として挙げられる。

■技術取引契約の種類

一口に技術取引といっても、新品種開発や特許・機密技術などの譲渡から技術指導や技術関連の問題解決など、その内容は様々である。中国契約法第322条よると、技術取引契約は以下の4つに分類・定義されている。

『GDPにおける技術取引の割合』



①**技術開発契約**：当事者が新技術、新製品、新製造技術や新材料、およびその系統的な研究開発のために締結する契約。

②**技術譲渡契約（技術ライセンスを含む）**：特許権の譲渡、特許出願権の譲渡、技術秘密（ノウハウ）の譲渡契約。技術ライセンス契約とは、実施許可者が実施権者に対し、一定の使用料取得の代わりに、所有する特許やノウハウ等のライセンス（実施権）を与える契約。

③**技術コンサルティング契約**：特定技術プロジェクトのF/S（フィジビリティ・スタディ）や技術予測、専門技術調査、または分析評価などを提供する契約。

④**技術サービス契約**：当事者の一方が技術知識を利用し、相手方の特定技術問題を解決するために締結する契約。

ちなみに、2013年時点では、技術取引契約の約8割が③技術コンサルティング契約と④技術サービス契

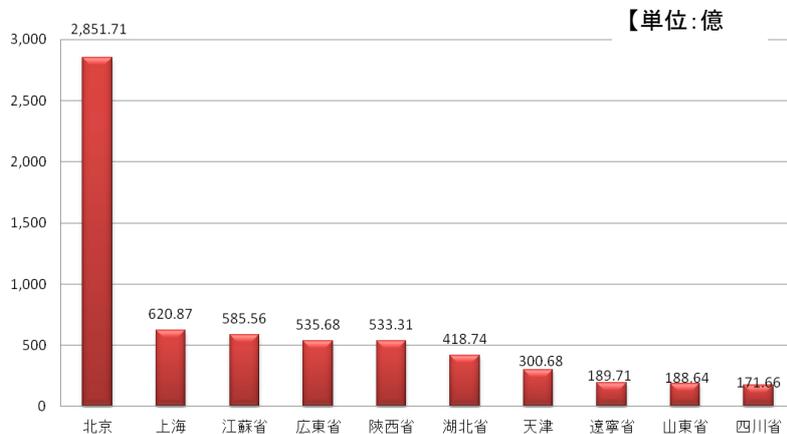
約であった。③及び④は、日本本社と中国独資子会社などの資本関係のある企業間でも締結されるケースが多い。

■技術取引契約締結における注意事項

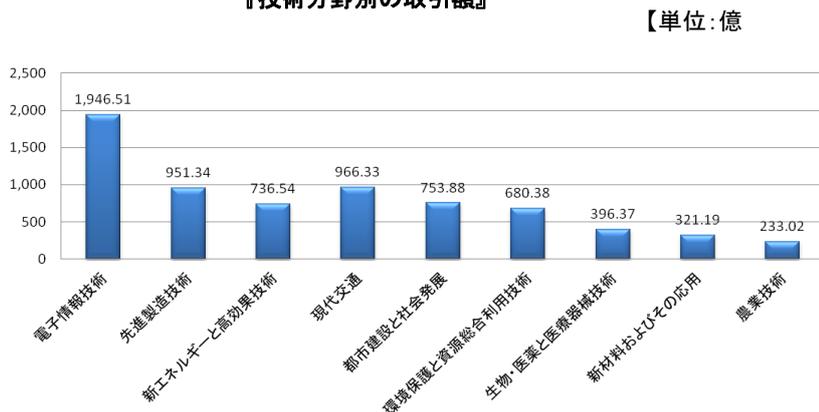
今後は中国への製品輸出に加え、技術やノウハウの輸出についても、需要と市場が拡大するだろう。高い技術力を持つ日本企業にとって、ビジネスチャンスである。ただし、技術は企業価値の核心であるため、その移転は、取引相手や契約内容を誤まれば、企業生命を脅かすリスクもはらんでいる。

契約締結に際しては、内容をできるだけ明確化（ライセンスの対象技術・使用許可範囲・協力責任範囲及び判断基準・技術改良の帰属先・権利侵害及び保証・違約時の責任と賠償など）し、機密保持や知財関連保護の対策を十分に講じておく必要がある。トラブルを未然に防止するためにも、専門家による契約書のリーガルチェックが必要である。

『地域(契約登記地)別の取引額トップ』



『技術分野別の取引額』



アンニョンハセヨ KOREAレポート 34 韓国Fin-Tech市場の成長と見通し

■Fin-Tech市場の成長

韓国ではモバイルを利用して口座振込を行い、スマートフォンのアプリケーションを利用して各種会員カードを管理することは、既に日常的になっている。最近では、モバイル・クレジットカードでのインターネット決済や、モバイル機器自体での決済ができるまで環境が整備されてきた。クレジットカードとデビットカードの普及が拡大され、1万ウォン以下といった少額な買い物でさえカード決済することが自然となり、現金を持たずに携帯電話とカード一枚だけで、生活する人々が多くみられる。

もし、カードも必要なく、携帯電話一つで全てのことが解決できる世の中になるとどうなるだろう。最近、Fin-Techと呼ばれる金融（Financial）とITの融合技術（Technique）がそれを推し進めている。最近、韓国統計庁の発表によると、韓国モバイル決済市場の規模は、2013年の2兆3,550億ウォンから2014年第4四半期に3兆8,830億ウォンとなり、急激な成長傾向を見せている。

■Fin-Tech市場を囲んだ競争

Fin-Tech市場の中で最も注目されている市場は、モバイル決済市場である。携帯電話を活用するという特性により、アンドロイド陣営の『グーグル（Google）』とiPhoneの『アップル（Apple）』が競合する構図だった。しかし、最近『サムスン（Samsung）』がモバイル決済技術の新興会社LoopPayを買収することを発表したことで、三つ巴の形に変わってきている。グーグルはアンドロイド・スマートフォンに「グーグル・ウォレット」を登載し、対するサムスンは、独自の決済サービス「サムスンペイ」を登載すると発表した。

また、韓国内ではメッセージ市場の占有率1位を誇るカカオトークが「カカオペイ」を公開し、韓国Fin-Tech市場の占有を狙っている状況である。



カカオペイの広報デザイン
出所：共同開発会社であるLG CNS Blog.

■Fin-Tech市場に対する予想

韓国におけるFin-Tech市場は、世界最高水準のITインフラが構築されている状況にも関わらず、金融とIT保安が両方とも各種規制のため、初期段階に止まっている。しかし、世界的な流れや国内世論を背景に、韓国政府は関連規制の緩和や撤廃を推進し、Fin-Tech産業を積極的に育成する方向で動いている。金融業界も大きな関心を寄せており、一部銀行ではFin-Techの育成に重点を置いており、インターネット専門銀行の設立を宣言するなど、2015年は、モバイル決済や電子金融に関する産業が、大きく発展・成長すると予想される。

【安進会計法人 キム・ミョンギョ】

ロシアレポート 20 ルーブル安の影響

ユーロや米ドルに対するルーブルの急落が、ロシア経済に深刻な影響をもたらしている。特に物価上昇は顕著で、これまでは1ドルで輸入した物を30ルーブルで販売されていたものが、今は60ルーブルもする。

2014年は前年に比べ、企業の倒産件数が30.8%も増加した。特に、10月と12月に、モスクワ、サンクトペテルブルク、レニングラード州及びモスクワ州で多く起こった。主な理由は、ロシアの銀行に対する国際銀行の与信が禁止になったことが挙げられる。過度のルーブル安は、市場のプレーヤーたちの信頼を失わせるリスクをはらんでおり、特に現時点では、為替のリスク、融資の利率、地方および連邦予算の不履行のリスクが急速に高まっている。ロシアの銀行はパニック寸前の状態で、株価は急落し、融資や預金額は低下、反対に融資の未返済分は増加すると考えられている。結果、銀行も税務局も負債がある人に対して厳しくなった。この影響を一番受けるのが中小企業だ。一方、大企業者は国の援助を受けられることが多いが、倒産するケースもみられる。

大企業の倒産例としては、ソチオリンピックの建築に携わった「TransKomStroi」という有限会社で、現在仲裁裁判所で公判中だ。「FESCO」という極東の物流会社は、ルーブルの下落でデフォルト（債務不履行）になる恐れがある。2月の倒産件数は2014年同時期に比べ、232%増の435件。このような危機的状態で、経営を維持するために様々な取組が行われている。貨物輸送については、雑貨（ジェネラルカーゴ）よりコンテナの貨物輸送を中心に行なうなど、経費削減を行っている。しかし、従業員への給料が未払いになったり、リストラにより人員削減を迫られる企業も少なくない。

ルーブル安の影響は多業種で見られる。車のディーラーの大多数は、自動車の販売を停止した。どのようなレートでスライドするかが不明という理由で、すでに契約を交わして前納金を支払った人に対しても停止している。

為替レートと業務が連動している会社は一番大変である。例えば、原料を輸入している会社の経費が高くなると、当然製品の価格も高騰する。ロシア科学アカデミー経済学研究所の調査によると、電気、ガス、水のサプライヤーなどの企業のうち53.6%が赤字、化石燃料、ミネラルなどは38.7%、車両関係は35.1%、金属工学関係企業は34.2%が赤字になると予想されている。その結果、2015年の工業生産量は、3%減少すると予想されている。

海外へ旅行目的に出国するロシア人も減少しているため、観光会社の倒産も少なくない。原因は航空券の値上げで、ヨーロッパへの旅行者は約30~50%減少した。チャーター便の数も、2013年と比較して約半分。一方で2014年11月ころから、アルメニア、中国、ベラルーシ、カザフスタンからの旅行者が、ロシア国内での消費を急激に増やしている。買い物目的の旅行者の増加割合は、中国人が85.73%、ベラルーシ人が78.31%、カザフスタン人が32.51%となっている。中国人旅行者は、主に宝石貴金属製品や時計を求め、これらの商品は売り上げが3.9倍に増えた。自国の通貨がルーブルほど急激に安くならなかった国の消費者の購買意欲がロシア国内で高まっている。

【鳥取県ウラジオストクビジネスサポートセンター
シリンセワ・クセーニヤ】



東南アジアビューロー レポート 15

タイの春節

タイには古来多くの中華民族が流入してきた経緯があり、中国の風習も同様にタイに取り入れられてきた。今回紹介する春節もそのひとつである。

タイには正月が3回ある。一つ目は、日本と同様の1月の元日、二つ目は、2月の旧正月、そして三つ目は、4月の「ソンクラーン＝水かけ祭り」とよばれるタイ暦のお正月である。この二つ目にあたる旧正月は、今年は2月19日で、タイでも中華街を中心にお祭りが行われた。

タイにおける華人系の割合は、タイ族の8割に対して1割程度である。しかし、少数ではあるが、タイの経済界をはじめ、政界、官界、学界など各方面で圧倒的な存在感や影響力を持っている。また、タイは隠れた華人国家とも言われ、タイ人の8割は中国人の血の流れが入っているとも言われている。

このようなことから、旧正月は、タイにも立派に根付いており、年に一度の大切な行事である。公式なタイの祝日とはなっていないが、中華系企業によっては、旧正月前後は休みになるところも多く、バンコク市内の学校も今年は19日が休日になったようだ。市場では、お供え物の鳥、鴨、花、菓子などが売られ、バンコク都内の中華街、ヤワラート通りが歩行者天国となり、様々な催し物が開催された。デパートの前といった人の集まる場所でも、爆竹や太鼓が鳴り響き、獅子舞などが披露され、特に今年は中国系観光客を目にすることが多かった。

バンコクの朝の通勤風景を観察すると、旧正月に合わせて赤い服を着たり、チャイナドレスで出勤する女性も少なからず目にした。平素は全く中国系タイ人を意識させない弊所のスタッフも、この時ばかりは先祖である中国人の文化を大事に継承するようだ。日中は、どこからか太鼓や爆竹の音が聞こえ、なんとなく街中が華やいだ雰囲気をまとい、シントー（日本で言う獅子舞）が商売繁盛、家内安全を祈願し、街を練り歩く。夕方から夜にかけては、中華料理店などで、大きな丸テーブルを囲んで賑わう家族も多く見受けられ、「アンパオ」と呼ばれる中国風お年玉袋が配られるのも恒例となっている。

ちなみに、この時期は火災が多発する。現地ニュースによると、旧正月本番を控えたバンコクで、祝賀に使われた爆竹などが原因と見られる火災が相次いだ。18日の一日で、バルブ工場、スクンビット通りの民家、そしてトンブリー地区では3軒のビルが延焼するなど、少なくとも5件の火災が発生した。これらはいずれも旧正月で用いられた火の不始末によるものだった。

最近では、各デパート、ショッピングモールでも春節祭のイベントが至る所で行われている。お祭り好きのタイ人は、華人や中華系であることにはこだわらず、みんなそれぞれのやり方で、「旧正月」に参加し、自由に楽しんでいる。タイらしさを感じさせられた正月だった。

【鳥取県東南アジアビューロー 川南】

『とっとりグローバルウォッチ』の発行終了のお知らせ

長きにわたり皆様にご愛読いただいた『グローバルウォッチ』ですが、今年度末をもって弊センターにおける海外サポーター事業を終了するに伴い、今回の発行をもちまして終了させていただきます。

皆様には、突然のご案内となり大変恐縮ではございますが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。また、約8年間にわたりご支援いただきましたことを心よりお礼申し上げます。

今後はホームページにて、様々な情報を発信するとともに、貿易や海外展開などに対するご要望・ご相談に対応してまいりますので、引き続きよろしくお願いたします。

平成27年3月
とっとり国際ビジネスセンター

公益財団法人 鳥取県産業振興機構
とっとり国際ビジネスセンター

住所 境港市竹内団地255-3

Tel 0859-30-3161

Fax 0859-30-3162

Email kaigai@toriton.or.jp

URL <http://www.tottori-kaigai.com/>