



## <韓国>

### 韓国の輸出強小企業の成功 DNA

康&康 国際特許法律事務所  
 所長・弁理士  
 康 一字

韓国の毎日経済新聞は、最近の世界的な金融危機にも関わらずドイツ経済が堅固だった理由を、約36万の「輸出強小企業」の存在に結論付け、売上で輸出比重が70%以上を占める韓国の輸出強小企業の成功DNAを分析した。このような成功DNAを「他山の石」とするならば確実に企業の生存に役立つと思われ、以下では簡略にその内容を紹介することにする。

#### ▶ 創業初期から海外進出を狙え

医療用素材(手術用糸、充電材)の製造企業である met-biomed は、世界市場の占有率3%に過ぎない韓国市場を初めから放棄して海外市場に力を注いだ。その結果、2013年度の売上高337億ウォンのうち約95%を海外市場で稼いでいる。

#### ▶ 最初から主力市場を狙え

衛星携帯電話の端末機を生産する AP 衛星通信は、従来グローバル大企業が掌握していた市場で顧客のニーズを素早く把握して完璧に対応することにより、創業3年ぶりに一気にグローバル大企業に追いつくことができた。

#### ▶ 駐在員の代わりに現地マーケティング人才を活用しよう

紫外線殺菌寝具掃除機の専門企業である raycop korea は、2009年に日本進出以後売上高が停滞していた。しかし、その後日本文化と習慣をよく知る現地専門家を採用して新しい戦略に取り組むなど、日本人消費者の性向を再分析した結果、売上高が急増するようになった。

#### ▶ 技術・特許紛争の芽を摘み取れ

LED 専門企業であるソウル半導体は、日本の日亜工業化学から特許侵害訴訟を提起され企業の存立危機に立たされたこともあったが、1万1500余件のLED関連特許権で対応することで円満に解決することができた。

## < Korea >

### Factors of Success of Small Exporting Firms in Korea

Kang & Kang International Patent & Law Office  
 Managing Director  
 Ea Roo Kang

The Maeil Business Newspaper in Korea attributed robust German economy against recent global financial crisis to some 360 thousand "small exporting firms", following which it analyzed factors of success of those in Korea, which account for more than 70% of sales from export. This analysis can assuredly be a help to companies to survive, so I'd like to briefly introduce it here.

#### ▶ Aim for foreign market from the start

Met-biomed, a company producing medical materials such as sutures and filler, abandoned Korean market that occupied only 3% of the world trades from the start and concentrated on foreign market. As a result, it has sales of 33.7 billion won in 2013, around 95% of which is from abroad.

#### ▶ Aim for big market from the start

AP Satellite Communications, which manufactures a device of a satellite mobile phone, swiftly grasped and met the needs in the market exclusively dominated by giant global companies and thereby successfully caught up with them, taking only three years from its establishment.

#### ▶ Find local talent instead of sending employees abroad for marketing

Raycop Korea, which specializes in an ultraviolet cleaning machine for bedclothes, was faced with stagnant sales after expanding into Japan in 2009. It renewed its strategy and reconsidered the characteristics of Japanese consumers, employing local specialists who were familiar with Japanese culture and custom, consequently increasing its sales dramatically.

#### ▶ Nip tech or patent disputes in the bud

Seoul Semiconductor, a company specializing in LED, once fell into its life crisis when sued for the patent infringement by Nichia Corporation, Japan. It could settle the dispute amicably, however, by utilizing some 11.5 thousand LED-related patent rights.

(Translated by TIP)