

平成24年10月25日

九州大学大学院経済学研究院

産業マネジメント専攻長 永田 晃也殿

### 出張報告（記録）書

〈報告者〉

ICABE 学生交流推進プロジェクト

〈教員代表〉

朱穎准教授

〈学生代表〉

黒木誉史

ICABE学生交流推進プロジェクトによる出張を下記の通り行いました。ご報告申し上げます。

### 記

#### 1. プログラム名称

ICABE 学生交流推進プロジェクト(第17回)

#### 2. 用務地・用務先

韓国 釜山

釜山大学・現地企業

#### 3. 用務の概要と事業の関連について

〈用務の概要〉

現地企業様訪問・ビジネスプランディスカッションとプレゼンテーション

〈事業の関連〉

\*International Consortium of Asian Business Education(ICABE)に基づく学生間交流、現地企業訪問・交流を通じて、現地の最新事情の把握、韓国経済・文化に対する理解を深める。

\*釜山大学ビジネススクール学生とのネットワークの形成。ビジネスプランディスカッションとプレゼンテーションを行い、両国相互理解とアントレプレナーシップの育成につなげる。

#### 4. 出張日程平成24年9月21日(金)～ 23日(日) 3日間

#### 5. 参加者合計29名(教員1名 学生28名)

〈教員〉 朱穎准教授

〈産業マネジメント専攻6期〉 1名 宣 虎長

〈産業マネジメント専攻6期〉 1名 八尋大八

〈産業マネジメント専攻8期〉 1名 村上さおり

〈産業マネジメント専攻9期〉11名 本竹真徳 黒木誉史 河野洋平 日高美治 川田賢一郎

庄山哲二 真弓恭一 岩田賢 古田聡 郭エイ 許真珠

〈産業マネジメント専攻10期〉14名 船橋健古 森口昌彦 井村知章 唐瑞霞 光枝仁美  
大塚由希子 寺崎佐和 児玉都 石井邦博 韋東明  
大原誠一 林恵美 石松かおる 長野圭太郎

## 6. 日程詳細

記録：寺崎佐和(10期)

行程：平成24年9月21日(金)～23日(日) 3日間

※事前勉強会を開催

活動報告書①

### 【9月21日(金)】

13:50~14:50 釜山港湾公社 活動報告書②  
16:00~17:20 テクノパーク 活動報告書③

### 【9月22日(土)】

[未来高速船チーム]

09:30~11:30 未来高速 活動報告書④

[水族館チーム]

09:00~10:30 Busan Aquarium 活動報告書⑤  
11:30~12:00 Madame Tussauds

12:45 釜山大学訪問 活動報告書⑥

14:00~14:30 開会の挨拶など  
14:50~16:50 各グループでディスカッション  
17:00~17:40 各グループ発表

17:40~17:55 QBS 朱先生の講評

17:55~18:00 釜山大学アルムナイ・ネットワーク代表より閉会の挨拶  
18:30~20:00 懇親会

### 【9月23日(日)】

午前 各自行動  
12:30 釜山港集合  
14:00 釜山港出発  
17:00 博多港到着、解散

今回の企業訪問と大学交流を通して最も印象的だったのが、わが国同様に資源が乏しく、国土面積が小さい韓国が「国策」により大きく成長を遂げているという点である。

韓国は選択と集中により戦略的に港湾のインフラ整備を突き進めており、主に中国からの大型貨物船のハブとして国際競争力を高めている。そして現在も釜山湾では大規模な開発が行われており、2015年には世界第2位の貨物取扱高を目指して発展してきた。日本は港湾ビジネスにおいて大きく後れを取ってきており大変感慨深い訪問となった。

また、釜山大学とのビジネスプランのディスカッションにおいては、両国の文化・風習による考え方の違いもありながらも、一つのアイデアを形にしていく過程を通して、お互いの理解が深められたのではないかと思う。特に釜山大学の学生からは先進国として発達してきた国民としてのプライドや意気込みを感じ、我々日本人も更なる成長を意識していかなければならないと強く感じ

た。

最後に、現地企業訪問及び釜山大学訪問においてご多忙にもかかわらず温かくお迎え頂いたことに感謝の意を述べたい。

報告書担当 光枝仁美(10期)

### 【活動報告① ICABE 事前勉強会】

日時 : 平成 24 年 9 月 18 日 (火)

場所 : 八重洲博多ビル

記録者 : 大塚 由希子(10 期)

参加者 : QBS ICABE 参加者

19:00~20:00 日本貿易振興機構 (JETRO) 講義  
「韓国の産業分布と釜山広域市の特徴」

- 内容
1. 韓国の概要
  2. 韓国・釜山広域市の主要輸出品目
  3. 韓国の主要産業の分布
  4. 釜山広域市の概要
  5. 釜山広域市の産業構造
  6. 釜山港の概要 \*別添資料参照

20:00~20:45 プログラム概要説明

- ・役割分担
- ・スケジュールの説明
- ・事前準備に関する質問 (各自)
- ・釜山大学ビジネスプランの班分け→しおりに記載

以上

## 【活動報告② 釜山港湾公社】

<企業訪問>

日時：平成 24 年 9 月 21 日 15:00~14:50

面談者：釜山港湾公社

Marketing team staff Jung-Won Jegal 氏

記録者：船橋健古（10 期）

参加者：I C A B E 参加者全員（2 日目から参加のメンバーを除く）

### 1. 企業概要

#### （1）釜山港設立と現在の地位

釜山港湾公社は 2004 年設立。韓国の政策により 1 兆 3000 億円の巨費を投じ、世界のハブ港として近年急速に成長しアジアでの存在感を高めている。釜山港は 1 万トン級の船舶を 40 隻以上収容できる規模で、世界で第 5 位の港湾となっており、年間 1600 万個のコンテナ処理力（対昨年比 14%増）を誇る。（参考：1 位上海、2 位シンガポール、3 位香港、4 位深圳、5 位釜山、27 位東京）

#### （2）釜山港の特長

韓国政府は釜山港を単なる物流中継港湾としてだけでなく「新しい価値を創造する産業」として捉え、「スピード」と「低コスト化」を徹底追及すると共に、「品質（配送ミスのないこと）」、「付加価値」を創造している。

##### ① 効率化と低コスト化

釜山港は 24 時間稼働のハブ港である。これは日本では規制が厳しく実現できていない。釜山港には効率化のために最先端の設備が整えられている。トラックに取り付けられた IC カードをゲートで読み取り、湾内のどこにコンテナを運ばよいかを瞬時に運転手に知らせる。コンテナクレーンには 10 台カメラが取り付けられており、モニターを見ながら女性オペレーターが遠隔操作を行う。オペレーターは 3 交代性で 24 時間対応している。このシステムにより通常 120 名必要な区画を 21 名で担っているという。

また、釜山港は自由貿易地域とされており、関税ゼロ、法人税は 3 年間無料とし外資系企業の誘致にも積極的である。さらに、韓国 F T A を利用した取引が可能となるため、日本企業にとっては E U などの取引が有利になるというコストメリットも生まれる。釜山港の利用料は 43 ウォン/m<sup>2</sup>/月、坪単価年間 110 円であり、福岡は 9 万円/m<sup>2</sup>と比べ破格の安さである。

##### ② 付加価値

釜山港はこれまで国と国とを結ぶハブ港として発展してきたが、これからは日本の各地方の港との連携を深め、細かな航路を開拓していく。日本はトラック輸送による陸送コストが高いため、むしろ釜山港を経由し陸送を省くことで 2~3 割のコスト削減が可能であるとみられている。（ex. 福岡で集荷→福岡港→釜山港→新潟港→新潟で出荷）日本と近接しているメリットを活かした戦略といえる。さらに、コンテナの中身を配送先ごとに振り分ける際に、製品に配送先国別に商品ラベルを貼付するなど付加価値的サービスも行っている。韓国政府にとってはここに雇用の創出というメリットが生まれるのである。

（参考資料：2012. 9. 2 放送 NHK ドキュメンタリー WAVE「東アジア物流大変動～躍進韓国 부산港」及び日本貿易振興機構による事前勉強会）

### 2. 視察内容

釜山港湾公社の湾内クルーズ船に乗せていただき釜山港についてご説明頂くことができた。以下はその際の聞き取り内容をもとに記載。

#### （1）現港について

現在日本の下関、福岡、対馬、大阪の 4 つの港へ 1 日 15 回就航している。釜山港は 1876 年か

ら 136 年の歴史がある。2003 年まではすべての施設が政府管理下だったが、2004 年港湾公社が  
でき現物出資方式で管理。釜山だけが海外訪問者に対しクルーズ船による視察説明を実施してい  
る。

第 7 ふ頭はかつて鉄鉱石貯蔵だったが、現在はコンテナ処理施設として使用。ターミナルには  
アメリカと韓国が管理する軍事物資倉庫もみられた。

最新の港は 2002 年に完成した。ここには緑のクレーン 2 台に挟まれるように青色のクレーン  
が 6 台見られる。これは 2003 年の台風によって緑だったクレーン 8 台中 6 台が倒れ、新設され  
たからである。そのとき世界からは釜山の復興は難しいと言われたが、2004 年で港湾公社が  
できてから約半年で復興した。クレーン 1 台 90 億ウォン（約 8 億 1000 万円。2004 年初レート 1 ウォ  
ン=0.09 円で計算）。

コンテナには長いコンテナと短いコンテナとあり、短いコンテナが基準である。短いコンテナ  
の大きさは長さ 20 フィート（6.1 メートル）、幅 8 フィート（2.4 メートル）、高さ 8.5 フィート  
（2.6 メートル）である。これを TEU（twenty-foot equivalent unit）と呼ぶ。コンテナはブラ  
ンド毎に色分けされている。

コンテナ 1 つ運ぶのにかかる時間は約 2 分。昨年は 1618 万を処理した。1618 万個のコンテナ  
を一行に並べると、地球 2 週分の長さに相当する。こういった性能は世界一といわれている。

### （2）北港の再開発事業

政府の援助のもと北港を拡張工事中である。15 年までに埋め立てを完了、2020 年までに完成  
させる予定。人工島を造り各国企業を誘致する。シンガポールの資本でヨットハーバーを完備し  
たマリーナ施設といった環境施設も建設予定。その他周囲に商業施設を充実させる。予算は 8 兆  
5000 億ウォン（日本円で約 5900 億円。2012 年 10 月 1 日現在 1 ウォン=0.0694 円で計算）。竣工  
2020 年以降の経済効果は 32 兆ウォン（約 2 兆 2000 億円）と予想。コンテナ処理するターミナル  
は若干増設するが、環境整備が主な目的のため、竣工後も世界 5 位を維持もしくは 4 位になる  
という予想である。

2014 年には国際クルーズターミナルが新設され、現在の国際船ターミナルの機能は移設される。  
釜山駅からいわゆる「動く歩道（moving walkway）」ができる。

カンマンドウとヨンドウを結ぶ大きな橋を建設中で 2014 年の完成予定。橋の最高地点は 120m  
で、車が通るのは高さ 60m。有名な観光名所の一つになるとみている。

## 3. 所感

まず、福岡港から釜山港に入ると船の中から多数のコンテナを目の当たりにでき、世界 5 位の  
物流に圧倒された。福岡から高速船で僅か 3 時間という距離にこの釜山港が存在することを考え  
ると、国境を越えた視点で物流を捉えることの重要性を改めて感じる事ができた。これまで巨  
費を投じられてきた釜山港ではあるがその開発は現在もなお進行中であつた。釜山港のこれからの  
戦略は「付加価値」である。その付加価値戦略の 1 つが国際的な企業向けの環境整備である。  
北港再開発により企業誘致をさらに推し進めることで釜山周辺地域にサービス業などの雇用が  
生まれ、大きな経済効果を見込んでいる。ここが釜山港のパフォーマンス高さの一因である。物  
流そのものの利益だけに囚われず、韓国全体の経済効果をベースに経営判断をすることが可能だ  
からである。

釜山港が目指す付加価値のもう 1 つは、釜山港と日本の地方港の航路を開拓し、きめ細やかに  
結ぶことで日本の割高な陸上輸送コストに対し優位性を持つことである。それにより世界の戦略  
物流拠点としての付加価値の向上につながる。釜山港を利用することで日本への細やかな物流網  
を確保しつつ、陸上輸送を省きコストを下げる事ができ、同時に巨大市場である中国への輸送  
路を確保が可能である。さらに税制優遇措置や輸送ミスのない品質の高さをもっている。これら  
のことを踏まえると釜山港が今後さらに発展することは明白であると感じた。今後も世界の企業  
の利用が促進していくとともに日本の物流網にも大きな打撃を受けるだろう。日本は政策的に大  
きな転換が迫られていると感じた。

以上

<視察風景>

ビートル船内からみる釜山港



建設中の橋



国際ターミナルからの釜山港風景



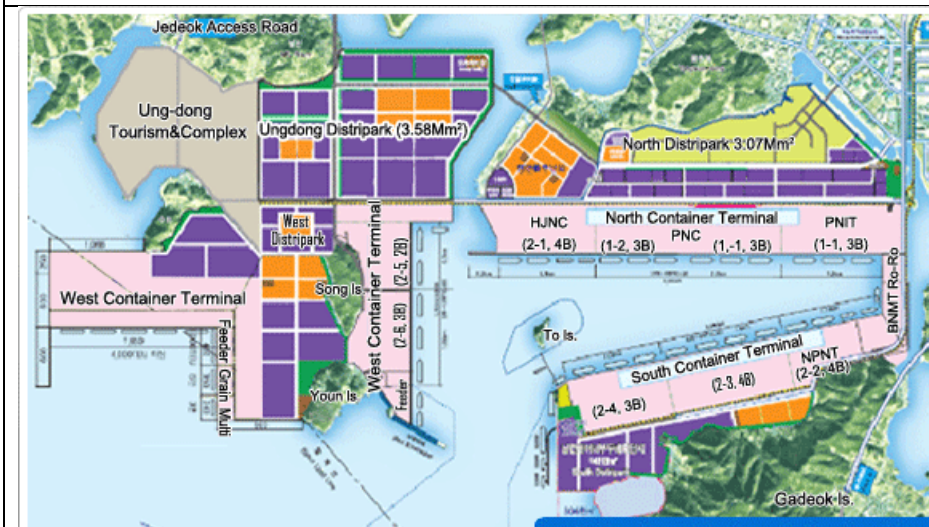


釜山港地区

建設計画図 ↓



北港再開発事業



今回クルージングコースではなかったが、南港に新港が建設予定である。

## 【活動報告③ 財団法人釜山テクノパーク】

### 〈企業訪問〉

日時 : 平成24年9月21日 16:00~17:20

面談者 : 財団法人釜山テクノパーク <http://www.btp.or.kr/>

リユー・ジョンヒョン センター長

ソン・ドンハク氏

記録者 : 石井 邦博(10期)

参加者 : ICABE 参加者全員(2日目から参加メンバーを除く)

#### 1. リユー・ジョンヒョン センター長挨拶

- ・日本から学んできた韓国の自動車産業の歴史について
- ・韓国内の様々な施設のサポートとしての役割
- ・本学生への活発な意見への期待

#### 2. 当センター特徴およびテクノパークについて (ソン・ドンハクさんによる説明)

##### (1) 4つの大きな役割

- ① 地域戦略産業の育成支援
- ② 産学研官の技術開発促進システム
- ③ 情報交流 (自動車会社と下請け部品会社)
- ④ 創業支援

- ・全国に18か所あり、自動車に特化されたものは17か所ある
- ・こちらは全国規模1位である
- ・釜山は人口が多く、様々な産業が集積しているので、釜山にテクノパークが10か所も存在し、大きな役割を果たしている
- ・韓国出願研究所と似ているが、大学や企業が利用できるシステムがあるので、高い支援額をいただくことが可能である。  
※出願研究所・・・多くの研究員が集まって技術開発が機能される場所
- ・自動車センターには様々な装置が入っている
- ・国家支援を受けて、中小零細企業が利用できるような仕組みができています。
- ・国家の研究機関と違うのは、高度な装置を入れて、企業が利用可能で、資源(装置)の活用を最大化できることである
- ・中央政府知識経済府と釜山広域市の共同出資である

##### (2) 各事業所の紹介

機械部品素材分野 (4事業所)

電気・電子分野 (2事業所)

物流分野 (1事業所)

バイオ・シルバー産業 (2事業所)

#### 3. 質疑応答 (QBS生からの質問)

- ・韓国の自動車メーカーごとに技術基準が違いますか？  
→違います、どこであっても国際的に通用する技術を提供しています。
- ・自動車メーカーとのつながりは？  
→完成車メーカーと部品メーカーをつなげる役割を担っている。部品メーカーには完成車メーカーからの情報が入ってこないため、政府の支援を受けている公益的な立場を利用して、部品メー

カーへ情報を渡すように依頼している。

・ベンチャー企業は利用しているのですか？

→釜山の5か所合わせて200社くらいあります。

・海洋物流の拠点である釜山だからこそのようなセンターが存在するのですか？

(5つの事業所参照)

→釜山港の存在と基盤産業を利用して発展を期待する政府の支援によるところが大きい。

・政府の支援なしで採算が取れますか？

→政府の支援の有無にかかわらず、認定機関としての存在することに意義がある。

・韓国は国家として自動車産業を育てているが、その中で今後の基盤は？

→エンジン車の技術は持っている。ただ、今後は日本の技術が進んでいるハイブリッドや電気自動車、燃料電池自動車を目指している。

・特別な人材育成制度がありますか？

→ありません。ソウルに人材が流れていて、よい人材確保には苦労している。

韓国の自動車メーカーごとに技術基準は国際的に通用するものである。

自動車メーカーと部品メーカーの橋渡し役を担っている。

ベンチャー企業の利用実績が多い。

## 2. 施設見学

撮影禁止の下、見学をして説明を受けた。

### (1) 審査試験室

外部の影響を遮断した特殊な部屋の中で試験を行う。内壁は特殊な壁仕様となっている。現代や起亜自動車のような大手は保有している施設ではあるが、施設建築費用が高額なため、建設することができない部品メーカーが来所して試験を行うことにメリットがある。高額な施設を効果的に利用することが可能である。韓国各地からメーカーが来所（昌原から来る電装部品会社が頻繁に利用している）しており、福岡市長も見学をされたことがある。ただし、日本の企業は利用することは今のところない。

### (2) 高電圧試験室

特別な電圧（1000V）を当てた試験を実施する部屋

内壁は審査試験室と同様に特殊な仕様となっている。

## 4. 所感

釜山は地理的な優位性から、様々なテクノパークを有し、それが国家としての技術力向上にも大きく寄与している実態が見えた。自動車生産技術については、そこに携わっていないと説明を受けてもなかなか理解の進まない分野であり、本講義においても同様であったが、講義後、実際の試験室を見ることができ、多少なりともその理解が進んだ。まずは日本にある同様の施設を見学なり学習することで、テクノパークの役割または自動車関連部品を対象を絞った施設の役割について認識・理解する必要性を感じた。日本は自動車産業の進んでいる国であり、韓国からは常に目標にされている。ここ20年の韓国の発展を考えるうえで、日本の存在は大きいと感じることがこの自動車分野に限って学ぶだけでも実感できたと同時に、日本同様に資源を持たない国家であり、個々人や企業の技術力を大切に育てていく中で、本テクノパークは国家として大きな戦力を構築する堅固な基盤と位置付けられており、その重要さを改めて知ることができた。

試験・開発というものは自社が独自の施設を有して行うものだという認識があったため、本施設のような設備利用による財政的な支援という視点は斬新であった。冒頭に述べたことも併せてまずは日本にも同様のシステムが存在するのかわ確認したい。

そして、国家に支えられた技術支援組織とはいえ、財団法人であり一定程度の営利や収支の管理を求められる中、各部品メーカー、自動車メーカー、国家などの様々な主体が存在し、生存・発展してくためにそれらの主体間がお金をどう流通させているかについては興味のあるところ

で、今後の課題として学習していきたい。

技術の最先端を追求するこのような施設について、その存在とその事業体の概要を知った上、一部の実験施設を見ることができ、とても有意義な経験だった。このような経験の場を用意していただいた皆さま方に感謝の意を申し上げたい。

以上

## 【活動報告④ 未来高速】

### 〈企業訪問〉

日時：平成24年9月22日 10:00～11:00

訪問先：未来高速

面会者：Planning Team Manager PAEK Sang Hun 氏

Leader LEE Hong Woo 氏

記録者：井村知章(10期)

参加者：朱穎准教授、黒木リーダーら計17人

### 1. 企業概要

2001年10月設立。親会社の大實海運が韓国政府の参入入札の結果、財務の健全性と技術を持ち、安定的な成長を続ける同社が選ばれ、参入の権利を得た。2002年2月に釜山-博多間に韓国企業初のハイドロ・フォイルの高速船を就航させた。高速船の愛称はコビー。参入後競合してきたJR九州高速船(福岡市)と2006年2月に業務提携。同3月から同社のビートルと共同運航を始め、共同ダイヤなどによる運行などを進めており、コビーは2012年10月現在で往復計2-6便、両社で4-14便。所要時間は2時間55分。

### 2. 内容

#### (1) JR高速船との共同運航について

未来高速はJR高速船との提携の結果、共同ダイヤの採用や乗車券の共通化、乗船窓口業務の統合や岸壁の乗降設備の共同利用を進めている。

PEAKマネジャーによると、運航開始当初は航空会社から人材を採用し、航空会社のオペレーションを模倣しようとしたが、旅客船にはそのまま活用できなかった。JR九州との共同運航は互いの販売チャンネルを使うなどそれぞれの強みを発揮しており、とてもうまくいっているという。未来高速はハイドロ・フォイルの整備については独自体制を持ち、コストダウンを図っているが、JR高速船とは燃料の共同購入にも取り組んでおり、燃料高に苦しんでいるが、単独で購入するよりも費用抑制につながっている。

#### (2) LCCとの競争の競争について

韓国のアジアナ航空と釜山広域市、主要企業が出資し2007年に設立されたエアプサン(同市)が2010年3月に福岡との路線を開設。1日2便運航している。料金は34000～7800円。一方のビートル・コビーの正規・割引料金は26000～20000円。ただクレジット決済などの条件で10000～5000円の商品も出している(11月30日現在)。

エアプサンなどLCCの登場に関し、PEAKマネジャーは「競争は激しい。ビジネス客を中心に奪われている」と語った。ただ高速船参入からJRは20年、未来高速船は10年が過ぎ、顧客から信頼をもらっており、共同運航による安定的な旅客が競争力の一つになっている。また同じ航路

に昨年2月に韓国の大亜高速が参入したが、ビジネスモデルが異なり、「そんなに脅威にはなっていない」と言い切る。高速船は釜山港からそのまま都心に直結するアクセスの利便性に比べ、釜山の空の玄関口である金海国際空港から都心までの距離は約20キロあり、リムジンバスを利用しても約50分かかるLCCに対し強みはあるものの、生き残りのための競争に入っているとの認識だ。

### (3) 今後の事業展開について

未来高速は2011年10月から釜山-対馬（長崎県）間に定期航路を就航させた。PEAKマネージャーも「現在、力を入れているのは対馬航路」と強調した。旅客数は年間20万人だったのが、30万人ペースに増えている。たださらに旅客増やすためには対馬に新しい観光資源がほしいところという。

一方で中国からの誘客も進めている。例えば上海→ソウル→釜山→博多→長崎→上海といった空路、海路を織り交ぜたルートだ。KTX（韓国高速鉄道）と釜山-博多を連携させたツアーについては伸び悩んでいるが、「KTXが宣伝してくれているのでメリットはある」としている。

## 3. 所感

JR九州高速船との共同運航で着実に乗客と収益を伸ばしてきた印象を受けた。共同運航が営業面、運航のコスト削減につながっている。実際、利用者は多彩なダイヤから乗船日程を組むことが可能で、利便性が高くなった。

エアプサンなどとのLCCとの競争が激しくなっており、前提に大幅に脅威に感じている様子だった。料金面ではネット予約や日帰りを設定するなどの対抗策を講じており、利用者の立場で見れば、都心直結とアクセスと客室の快適性は強みを持つ。観光客重視とこれまで培った運航への信頼、ブランドで対抗しようとの様子うかがえた。

LCCとの競争を踏まえ、今後の事業展開では、中国から韓国、九州の周遊ルートを設けることで広域集客を目指している。竹島問題など日韓の関係悪化で一時、旅客は一時落ち込んだが、回復傾向にある。また日韓関係の悪化で中国から韓国への観光客は増えている。広域集客は日中関係の改善が前提となるが、中長期的には新たな市場になり、観光客の掘り起しと旅客拡大につながるとの印象を受けた。

以上



上はPAEKマネジャーら（奥）から説明を受ける訪問団一行  
 下左はPAEKマネジャーから記念品としてコビーの模型を受け取る朱准教授（右）  
 下右は会社玄関前の訪問団一行

【活動報告⑤ 釜山アクアリウム】

〈企業訪問〉

日時：平成24年9月22日 9:00～10:00

訪問先：釜山アクアリウム

面会者：郭ヒョンイル氏

記録者：唐瑞霞(10期)

参加者：岩田、古田、郭、寺崎、村上、大塚、川田、唐

## 1. 企業概要：

釜山アクアリウムは韓国釜山の海雲台ビーチにあり、建物は地上1階、地下3階である。2001年11月7日にオープンして、3500トン容量のメイン水槽、110展示用の水槽が運営されている。現在、韓国で最大のサメ展示用水槽（20m×30m×5m）と最長トンネル（80m）を所有している。釜山アクアリウムは現在韓国最大の水族館であり、350種類、5万匹以上の熱帯淡水魚や海水魚などがある。

## 2. 通常体験プロジェクト

- (1) 3Dライダー：アニメーション「ハッピーフィート」の3Dバージョンの観賞
- (2) グラスボトムボート：ボートで展示用水槽に入り、魚に接近
- (3) シャークダイブ：ガイドの指導の下で、潜水しサメに餌をやる

## 3. 季節性テーマプロモーション

- (1) 夏イベント
- (2) 冬イベント
- (3) 人魚姫ショー（海外専門ダイバー）
- (4) 泣いているか、笑っているか。（写真コンテスト）
- (5) アフリカ特別展（2010 南アフリカ ワールドカップ記念）
- (6) ハンマーか、サメか。（シュモクザメ展示記念）
- (7) 君はなぜ頭しかないの？（マンボウフィッシュ）

## 4. マーケティング業務

まず、ターゲットを若い女性、子連れのお母さんに設定している。理由としては、男性があまり水族館や遊園地に行く意欲が強くないので、女性がロマンチックな雰囲気やかわいい魚などを求めるので、女性を中心にプロモーションを行ってきた。Facebookなどのソーシャルメディアを利用して、女性の気に入りそうなイベントをリサーチし、イベントを計画する。

海雲台ビーチに位置しながら、韓国最大の水槽を所有することが観光客にも人気があるが、済州島でオープンした水族館がより規模が大きくライバルになっているので、海外からの観光客の興味を引くより、地元の女性客向けにプロモーションをしてきた。

## 5. 所感

釜山アクアリウムのマーケットとして、国内の同業他社に対する分析を踏まえて、ターゲットを設定し、コストが安く、かつ有効なプロモーションを常に考案し、3か月ごとに新プロジェクトを行うようにしている。その危機意識とプロジェクト更新のスピードに感心した。アジア圏において、テーマパーク（遊園地、水族館など）が沿岸部都市でどんどん増えている中、釜山に位置している水族館が更なる拡大・展開をしないと、競争環境で厳しい境地に陥る恐れがあると考えられている。

以上



#### 【活動報告⑥ 釜山大学訪問交流 報告】

##### 〈学生交流〉

日時 : 平成 24 年 9 月 22 日 14:00~18:00

訪問先 : 釜山大学

記録者 : 児玉都(10 期)

参加者 : QBS

教員 : 1 名 (朱先生)

学生 : 8 期 1 名、9 期 11 名、10 期 14 名、合計 26 名

釜山大学

教員 : 3 名

学生 : 25 名 (M1+M2)

##### 〈交流プログラム内容〉

1. 合流
2. 昼食
3. 釜山大学経営大学院MBA専攻長からご挨拶
4. 釜山大学の学校説明(ムービー鑑賞)及び副専攻長からPPT資料でのプレゼンテーション
  - (1) 1946年5月釜山市に設立。2011年現在、学部140,460名、修士34,337名、博士6,058名の卒業生を輩出している伝統国立校。専門経営大学院には、MBAコース以外にも国際ビジネス・貿易専攻と労務関連専攻がある。MBAプログラムは2年間、社会人でも通いやすい週3日制となっている。
  - (2) 中国語・日本語・英語の語学カリキュラムもMBAプログラムに組み込まれている。
  - (3) 国際交流を活発にするのが当面の戦略。現在29カ国、173校の他大学との交換留学制度がある。2009年に開始したGSPというグローバルスタディプログラムでは、全ての教科が

英語で受講出来るようになっており、学生はGSPを二重専攻する事で各国留学に備えることが出来る。

5. 朱教授よりQBSの紹介

6. 記念撮影

7. ビジネスプラン ディスカッション

あらかじめ分けられた6チームごとに各教室に分かれ2時間程ディスカッション+ プレゼンテーションの資料準備を行った。各チームの成果物は個別報告書を参照されたい。

8. 各チーム代表者1名による英語でのプレゼンテーション(1チーム5-10分)

9. 朱教授による講評

- (1) 各チームビジネスプランのアイデアの多くは新規市場におけるノウハウ・新規ターゲット層を狙ったものであった。既存市場との差別化戦略を更に考える必要があると感じた。
- (2) ビジネスプランのテーマについては、ハイテクノロジー・ソーシャルネットワークの利用等、新しい観点が多く見られた点については感心した。
- (3) 韓国と日本のビジネスの視点はそれぞれ異なるが、協働して1つの成果を出すグループワークの時間は意義あるものになったのではないか。

10. 釜山大学長アルムナイ・ネットワーク代表による閉会挨拶

11. 歓迎交流会・記念写真撮影

約1時間半程度、レストランの広間で飲食を交えた懇親会。ビジネスプラン交流の6つのグループ毎にテーブルに座り、学生同士交流を活発に行った。

<所感>

交流した学生の方々に釜山大学のMBAプログラムについてヒアリングしたところ、日本語・中国語・英語、様々な言語を学べる環境が良い、社会人でも通いやすい週3日制は仕事との両立がしやすい、等のコメントを頂いた。歓迎横断幕の準備、昼食の準備、歓迎交流会の手配等、隅々まで配慮があり、全体的に九州大学との提携に前向きな姿勢が感じられた。1週間という短い時間で交流の準備をされたらしく、ビジネスプランのアイデアを十分考えられた学生は少なかったが、グループワークでは意欲的に意見を出し、意義ある意見交換になった。

以上

以下より、各チームのビジネスプラン、ディスカッション内容について報告する。(なお、各自のアイデアの選別とブラッシュアップ方法は、各6つのチームの中での運営に委ねられており、各チームディスカッションのもと、ビジネスプランの検討を進めた。よって各チームでビジネスプランを構築するプロセスが異なっており、意見の集約の仕方も異なる)

■チームA Business Plan

記録者： 林 恵美(10期)

チームメンバー：QBS：川田 賢一郎, Leo Guo, 石井 邦博, 林 恵美

### 1. ディスカッション内容

A チームで挙げたビジネスプランは下記の 4 つであった。(プレゼン後投票の結果、①を採用)

- ① 川田 賢一郎：BicyQ：〈発表内容〉のうち、日本案のとおり
- ② Leo Guo：Discovery Shop：様々な機器の正規備品の代替品を消費者に提供する会社
- ③ 石井 邦博：世界を知る観光マーケットビジネス。ショッピングビルの大きなテナントや東大門のミリオレのテナントのような小さな個別ブースのようなどころであれ世界のいろんな国の商品や文化など紹介し、実際に販売したり、観光を宣伝する。収入源は政府や自治体の支援など。
- ④ 林 恵美：トラベルチング。韓国の主要な駅において、両替、荷物の整理ができるスペースの提供、土産品の輸送など、旅行に必要なサービスをワンストップで提供する場の提供。

### 2. 発表内容

会社名：Bicy Q

内容、顧客、顧客にとってのメリット、収益構造

※以下、自転車をコンセプトにしている点は同じだが、結果的に韓国チームと日本チームで異なるビジネスプランとなった。

#### (1) 韓国チーム案

- ① 内容：フランス・パリの新しい交通システム「velib' (ヴェリブ)」のようなシステム。市内に設けられた自転車のステーションであれば、どこでも自転車の乗り捨て自由というサービスの提供。実現に際し、道路の舗装や税の軽減に関して政府の理解を得るべく働きかける必要がある。
- ② 顧客：個人（大学生や会社員、車通勤している社会人など）
- ③ 顧客にとってのメリット：車両税の軽減、健康増進
- ④ 収益構造：レンタル自転車使用料、自転車に広告をつけることによる広告収入
- ⑤ 課題：政府の協力（道路の舗装や税の軽減において）

#### (2) 日本チーム案

- ① 内容：GPS 付きレンタル自転車の支給および回収サービス。契約した会社法人の社員の復路を自転車利用とする。自宅に帰りついた時点で、当該社員はその自転車を家の外に置いておく。我が社は翌日までにその自転車を回収し、再び会社法人へと運ぶ。
- ② 顧客：比較的大きな企業
- ③ 顧客にとってのメリット：自社社員の健康増進と、それに伴う企業負担分健康保険料の低減。
- ④ 収益構造：レンタル自転車契約料

### 3. 所感

韓国では回収前の自転車を自宅前の路上に置いておくことが規制されているとのことから、QBS と釜山大学でプランをひとつにまとめることができなかった。個人的には一ビジネスを行うにあたり、既存の枠組み(国の制度)の範疇でビジネスプランを考えることが現実的だと考える。またグローバルな展開を視野に入れ、原案を元に韓国・日本、それぞれの国にあったアプローチを考える余地があったように思う。

以上

## ■チームB Business Plan

記録者： 唐瑞霞（10期）

チームメンバー： QBS： 本竹，古田，大原，唐  
釜山大学： Kwi-HyeEum, Taekyung Kang, Hwang KyungSun他2名

### 1. ディスカッション内容

Bチームで、挙げられたアイデアが下記の5つ。アイデアを発表し、投票した結果によって①のアイデアを支持する意見が多く、プレゼンに向けて議論を行った。

- ① Kwi-Hye Eum：夫婦共働きの富裕層向けの子供センター
- ② 古田：写真を保存するサイト(サーバー)
- ③ 本竹：子供の安全情報を転送するモニタリングアプリケーション
- ④ 大原：駐車資源を有効利用するパーキング事業
- ⑤ Hwang KyungSun：スマートフォン用のアプリケーションの開発

### 2. 発表内容

(1) 社名：Nesting Corp

(2) サービス概要

仕事で子供の面倒を見きれない親のニーズに応え、随時、子供を預けられるサービスを提供し、ハイクオリティと安心さをポイントに、子供保育事業である。

(3) ターゲット

シングルマザー、シングルファザー、夫婦共働きなどのような、良い収入があり、子供の世話をする時間が少ない親である。

### 3. 収益方法

保育費のほか、子供の様子をモニタリングするアプリケーションの利用、子供の成長を記録するアルバム作成などのサービスで収益を上げる。

### 4. 所感

もっとも支持された提案①はシンプルな保育事業であったが、熱い議論を経て、提案②と提案③もうまく取り入れて、同業他社と比べて差異性のあるサービスを提供できるようなビジネスプランに仕上げた。この貴重な交流の場だからこそ、国籍もキャリアも違うメンバーがビジネスプランの発想を膨ませ、完成度の高いビジネスプランを仕上げる事ができた。

以上

## ■チームC Business Plan

記録者： 韋東明（10期）

チームメンバー：QBS： 黒木，光枝，河野，韋  
釜山大学： Dongmin-Lee, Jongho-Lee, Sunyoung-Cho, Kiwon-Park

### 1. ディスカッション内容

Cチームで、挙げられたアイデアは下記の8つ。全員のプレゼン後、投票により1つを選択し議論を行った。

- ① ビジネスホテルでの韓国コスメ販売・販促
- ② カーナビで人気のレストラン情報や買い物情報を表示するサービス
- ③ 外出ができない人々、遠隔地の人々向け：オンラインでの医療サービス
- ④ ビジネスマン向け：中国語語学学校・書籍販売
- ⑤ 外国人旅行者向け：旬な現地情報（食・遊び・買い物）口コミ情報サイト
- ⑥ 港湾開発、及びトレーディング
- ⑦ リング：自分の気持ちが色になって現れる、新しいコミュニケーションツール
- ⑧ 農産物の交換ができるコミュニティセンター

## 2. 発表内容

### (1) ビジネスホテルでの韓国コスメの販促・販売

日本人女性に大変人気の高い韓国コスメであるが、ビジネスマンに対してはまだまだ認知度が低い。また、ビジネスホテルは飽和状態にあり競争が激しい状況にある。この2つ課題解決のために我々は下記のサービスを提案したい。

内容：ビジネスマンが出張時にビジネスホテルで気軽に韓国コスメを体験・購入できる

購入：サンプルとしても体験できるようにする。（フェイシャルパック・ヘアケア製品等）

顧客：韓国コスメメーカーとビジネスホテル（ビジネスホテルと取引がある卸業者）

利益：韓国コスメメーカーの販促活動を請け負うことで得られる収入と、ビジネスホテルにコスメを販売することにより得られる収入から利益を獲得する。ビジネスホテルへの販売は、ビジネスホテルに日用品を卸販売している業者を通して販売することも検討する。

### (2) メリット

#### ①韓国コスメメーカー

日本のビジネスマンという新しい顧客の獲得に向けた販促が可能となる。（近年、男性も少しずつコスメティクス等に対するの興味が高まっている。例：洗顔、鼻パック、汗ふきシート等）また、髪の悩み（抜け毛等）に対応したヘアケア製品は気になっていても購入できない男性がいるため一度利用してもらうことでリピート顧客の獲得の可能性もある。

#### ③ ビジネスホテル

サンプルでの化粧品配布により満足度を向上することができる。また、韓国のブランドということで、話題にもなる。さらに女性向けのサンプルも用意し、男性客が、妻や家族、恋人への土産としても活用できるようにする。

## 3. 所感

韓国と中国と日本の混合チームであったが、お互いの国のビジネス慣習や新しいテクノロジーについて意見交換をすることができ、大変有意義な時間となった。特に釜山大学の皆様にはビジネスアイデアに対し多くの意見をいただき、韓国人の考え方や彼らの積極性については学ぶべきことが非常に多いと感じた。

以上

### ■チームD Business Plan

記録者： 長野 圭太郎(10期)

チームメンバー： QBS：村上 さおり, 日高 美治, 児玉 都, 長野 圭太郎, 舟橋 健古

釜山大学： 金 東洗, Myung-Jin Jung 他2名

### 1. ディスカッション内容

Dチームで挙げられたアイデアは以下の6つ。各人のアイデアを発表した結果、当チームでは③のアイデアを支持する意見が多く、同アイデアについてプレゼンに向けた議論及び推敲を行った。

- ① 国内の外国人向け郵便利用のフォロー
- ② リフォーム市場において強い決定権を持つ、女性顧客取り込みを目的とした女性従業員によるリフォーム会社
- ③ ソーシャルメディアを用いた韓国の美容サービス等の情報発信及び旅行客の獲得
- ④ 釜山及び九州をテーマとしたキャラクタービジネス
- ⑤ 家庭用ブレーカーが落ちるのを防止するアラーム
- ⑥ 転寿司の販売形態での焼肉の提供(釜山大学チーム)

### 2. 発表内容

サービス内容は「ソーシャルメディアを用いた韓国の美容サービス等の情報発信及び旅行客の獲得」。当該アイデアは、韓国の美容整形等についての日本人の関心に着目し、ソーシャルメディアを用いた美容関係の情報発信及び、それを目的とした日本人旅行者向けサービスを提供するというもの。

整形等の美容に関心のある富裕層の女性を対象とし、会員制のソーシャルメディアを運営することで信頼性の高い情報収集の場を提供し、課金を行う。また、それを目的とする韓国への日本人旅行者の斡旋につなげ、旅行者のサポートによって収益を上げる。

### 3. 所感

共同でビジネスプランの立案に取り組むには、立案の前提や共通認識を双方が一致させておく必要があると感じた。

双方の社会的な認識や慣習等が異なっていれば、話の前提も異なってくる。結果、理解のために時間を要してしまったり、相手側の社会背景からピント外れとなる可能性もある。短時間で議論の質を高めるためにも、相手側の社会背景を学んで、議論の前提を一致させておく事が望ましいと感じた。

また、QBS側は参加者全員が各自プランを考えて発表した。プランの説明に時間を要し、議論の時間が少なかったため、設定時間に合わせてプランの数を事前に絞る等の準備も必要であったと考える。

以上

## ■チームE Business Plan

記録者：森口昌彦（10期）

チームメンバー： QBS：真弓 恭一, 許 真珠, 森口 昌彦, 大塚 由紀子  
釜山大学：Shinwook Bae (M2), Jeon So Hyeon (M1) 他2名

### 1. ビジネスプラン内容

- ①真弓：国際的人材コンサルティング&派遣サービス
  - ②許：スマートフォンの3者通話機能を利用した同時通訳サービス
  - ③森口：主婦の人材派遣サービス
  - ④大塚：医師や栄養士と連携した健康的な食事のデリバリーサービス
  - ⑤Shinwook Bae：地下鉄のロッカーを利用した物流サービス
- ※釜山大学の他3名はビジネスプランの事前準備なし

以上5件のビジネスプランから、ディスカッションの結果②をプレゼン用として採用し、当該プランについてブラッシュアップを図った。最終プレゼン内容は以下の通り。

## 2.発表内容

- (1) 企業名：スマートヘルパー
- (2) サービス概要・ターゲット
  - ・スマートフォンの3者通話機能を使った、同時通訳サービス。
  - ・冒頭に3ケタの数字を入力し(例：247)、以下警察や公的機関の電話番号をダイヤルするだけで利用可能。英語・仏語・西語等、利用者の言語によって異なる数字を設定。
  - ・ターゲットは外国人旅行者・労働者
- (3) 収益方法
  - ・利用者の契約している携帯電話会社の利用料金に、当該サービス利用分が加算され、請求される。当該携帯会社から、本サービス分の料金が当社に支払われる。
- (4) 他サービスとの優位性
  - ・緊急の際、同時通訳という特徴が、「スピーディーな問題解決」および「利用者の安心感の創出」を可能とし、他サービス(電子辞書等)との差別化が可能。

## 3.所感

日韓両国は地理的な近さだけでなく、宗教的背景や文化的背景から極めて感覚の近い国であることを改めて認識した。両国のビジネスは、各々にとって大いに参考となり、また両国が共同でビジネスを進める事について、その可能性の大きさを感じた。

以上

## ■チームF Business Plan

記録者：石松かおる(10期)

チームメンバー：QBS： 庄山，岩田，宣，井村，寺崎，石松

釜山大学：Jin-Ho Song (Louis), SangYong Park, Hyun-Jae Kim (James), Soon-mi

### 1.ディスカッション内容：

チームメンバーでアイデアを出し合い検討した結果、ビジネスを通して釜山と福岡の交流活性化を目指すビジネスプランにすることに決定。以下、ビジネスプランの詳細を記述する。

- (1) サービス概要、ターゲット顧客、および、差別化ポイントについて

#### ①女性のためのゲストハウス(釜山)

女性一人でも安心して宿泊できるホテルより安価で女性にやさしい小規模の釜山の宿泊施設を立ち上げる。地元詳しいスタッフがガイドブックでは紹介されていないような地元のおすすめ情報を提供する。

- ②ターゲットは女性。特に、20代～60代の女性をターゲットにする。
- ③競合として、ホテルをはじめとする既存の宿泊施設があげられる。本プランでは、女性が一人でも宿泊できるような安心感と親近感を提供するという点、および、ツアーでは行かないような地元の人のおすすめの場所を現地スタッフが紹介するといった、きめ細かなサービスという点で差別化を図る。また、価格設定もホテルより安価にする。

## (2) 収益構造

宿泊料金を安価にする一方、オプションのアクティビティを有料提供することで、収益の安定を目指す。

- ① 宿泊料金は釜山の平均的なホテルより20%程度安価な価格に設定
- ② ショッピング、健康、食事、文化等のテーマを中心とした情報およびアクティビティを有料で提供。

## (2) なぜ顧客が利用するのか

- ① 女性一人でも安心して宿泊できる
- ② ホテルより安価
- ③ 単なる観光だけではなく、その土地の文化をより楽しむことが体験できるという価値を提供できる

## 2. 所感:

異なる背景を持つメンバーが集まることで、より活発で多様な意見を聞くことができた。様々なアイデアが出る中、釜山と福岡の交流を更に活発にしたいという目的をグループ全体で共有できたことにより、全員のアイデアを1つにまとめることができた。

一方、個人的には、意見交換を十分に行うためには、時間が十分でなかったと思う。本交流会の目的がディスカッションを通して多様な視点から学び、今後のビジネスの創造に活かしていくということであれば、ビジネスプランのディスカッションにもっと時間を割いたほうがよいと思う。

以上



釜山大学での集合写真