

韓国企業とのOEM契約で 受注体制づくり

有限会社オリエントマシン



プレスブレーキ用バックゲージ

円高→取引先の海外移転

有限会社オリエントマシンは現場即応型の金属加工機械の販売・サービス会社である。創業者である平手社長が20有余年の金属加工機械業界での販売経験を活かし、钣金・鍛圧・工作機械及び周辺機器の新品及び中古機の売買・サービスを主たる事業として、平成11年4月に設立した。

同社は「製造業における創造と革新の源泉は、常に市場の動きを意識した製造現場体制へのレビューと変革にあり、この変革の流れを常にウォッチして、企業活動を行っていかねばならない」をモットーに進めてきたが、1985年の「プラザ合意」以降、金属加工機械業界も「為替円高の大波」を受け、「造れば売れる市場」から「市場の縮小」という激変に見舞われた。

その後、製造業においては生産性の向上を求めて、体力ある業種から、年々、製造拠点を海外に移転する動きが加速し、同社の取扱い金属加工機械の取引先製造業においても、ここ4~5年前から製造拠点の海外移転が顕在化してきた。日本国内では新品機械が売りにくくなり、中古機械においては、「企業の整理」や「廃業」により流通量が増大した結果、在庫がダブつく現象が生じ、海外輸出への必要に迫られるようになった。

海外取引を企業活動の新たな契機に

このような経済環境にあつて、同社も海外に活路を見出すべく、独自の钣金機械用リニューアル部品（プレスブレーキ用バックゲージ）を海外で委託製造することを検討していたところ、韓国に取引出来るような販売・製造グループ企業をパートナーとして見出すことが出来た。しかし、いざ取引を開始するにあたり、国内取引のみを行ってきた同社にとって、そもそも契約はどのように結ばばいいのか、それは「製造委託契約」でよいのかなど、契約に関する知識が乏しく壁にぶち当たってしまった。

海外取引の着実な進展は当事者の 誠意ある交渉と契約書の作成から

韓国側との交渉が進むにつれて、さらに問題が山積した。そんな中、同社はホームページで国際化支援アドバイスの存在を知る。早速、アドバイスを受けることになった同社は、助言を通し、ひとつひとつの問題がクリアになり、徐々に前進することができた。

交渉の過程で問題となり、アドバイスをを行ったのは次のような点である。

○取引形態は「委託加工契約」にすべきか、「OEM契約」にすべきか。

⇒コスト面で既存の韓国機械メーカー（今回の契約相手企業）の製造による部品を一部改造（仕様変更）してもらえば機能に問題ないことがわかったため、OEM契約で取引を行う事が得策である。

○「OEM契約書」の作成と留意点

⇒「OEM契約書」の構成条項（契約品・契約地域・購入数量・購入価格・支払い条件・検査権・秘密保持・商標etc）について個別に検討。留意点としては、「秘密保持契約」を併行して両者間で締結することが重要である。

○「一手販売店契約書」(Exclusive Distributorship Agreement) の作成

⇒当該部品の具体的数量の輸入が韓国より日本へ行われる前に、韓国から他ルートで日本市場に流入しないように、両者間で当該一手販売店契約を締結することが必須である。

○「輸入契約書」の作成と留意点

⇒「輸入契約書」の構成条項（契約品・購入価格・購入数量・支払い条件・検査・製造物責任・知的所有権・貿易条件・準拠法・仲裁etc）について個別に検討。

留意点として、

①「製造物責任」(P/L)に関し、日本の取引先ユーザーに対しては、当該契約品の製造に起因する不具合が生じた場合は、同社及び韓国社(売主)は共に、応分の責任を負担する義務がある。

②「準拠法」(Governing Law)の選択は「日本法」や「韓国法」のみでなく「第三国法」(日韓以外の他国の法に準拠する)とすることも両者の良好関係を将来にわたり維持する点からも、選択肢の1つである。

③両者間でトラブルが生じた場合、裁判に代わる商事紛争解決手段(ADR)として、「仲裁」(Arbitration)の活用(日本:(社)日本商事仲裁協会・韓国:大韓商事仲裁院)がコスト面、短期解決の面からも有効である。

以上のような、一連のアドバイスを通じて、同社は、「関連契約書の締結」がいかに重要であるか認識し、以前に比べ計り知れないほどの海外取引への自信を得た。結果、その後無事に契約にこぎつけ、ビジネスのペースを整えることができた。

現在同社は、すでに新たな注文も入り、今後さらに置産する体制を整えつつある。

(経営支援専門員 土山 修一郎)

専門員の視点

中小企業の経営者にとって、初めての海外取引に取り組む際には、様々な障壁に遭遇することは必然である。しかしビジネス(取引)の基本は、「海外取引」でも「国内取引」でも共通する項目が多々ある。

同社の事例から重要である点を指摘すれば、韓国の取引先グループと商談を開始する時点で「韓国の商習慣や関連業界について人まかせではなく、自社の負担で調査をある程度行っているか否か」、「少なくとも向こう3~4年くらいの事業計画書(販売計画書)を作成しているか否か」等があげられる。「確固たる事業計画書」無くして取引の推進は出来ない。行き当たりばったりでは頓挫する事は必然と考える。その点同社は、あらかじめ問題を洗い出し、ひとつひとつを地道にクリアし、結果、海外取引に成功することができた。

海外取引を成功させるための基本対応とは何かを問い、未然に不測の自体を防ぐ体制を整えること、それが何よりも基本なのである。

有限会社オリエントマシン

(日本本社)	
所在地	: 神奈川県海老名市
代表者名	: 平手勝征
業種	: 金属加工機械販売・サービス
資本金	: 300万円
従業員	: 2人
年間売上高	: 1億4000万円
創業年	: 平成11年(1999年)
商品内容	: プレスブレーキ用バックゲージ



プレスブレーキ(钣金加工機)