



営業推進グループ（韓国室）のご紹介

日本は、かつてない円高、原料の高騰、化学品に対する規制の強化、環境問題等々多くの逆風の中、ビジネス環境は、日毎に激変する様相を呈しております。

こうした中弊社のお取引先様もその改善に取り組むべく中国、東南アジア、インド等への進出や事業提携等を推進しております。

弊社も長年にわたり中国との貿易に力を注いでまいりましたが、ビジネス慣習の違い、品質管理、言葉の壁、金融規制等一筋縄ではいかない難しい問題に長年苦勞してきました。

そこで今回、**弊社から新たに韓国企業との業務提携を提案します。**

単なる原材料の輸入のみならず韓国でのプロセス中間体や製品委託製造、韓国からの3国間輸出を考えてみませんか？

それによるコストダウン、安定した製品品質管理、関税障壁の回避（FTA）、契約の厳守等の効果が期待できます。

ご承知のように韓国は、現在先進国の一角に躍り出ました。

事業分野によっては、むしろ韓国は日本よりも先に走っております。

上にあげたような、中国企業との問題も韓国企業が相手であればさほど難しい問題ではありません。

例えば弊社の得意分野、プラスチック添加剤は、原料としての添加剤販売から**ドライブレンドマスターバッチ、樹脂マスターバッチ等への2次加工**へ移行しつつあります。

その製造場所を韓国企業に委託しているのですが、その品質管理体制、問題発生時の対応力には目を見張るものがあります。

一度ご相談ください。

サンケミカル株式会社
代表取締役社長 石毛宏一
2012年8月