



# 管内企業の海外進出に向けた取組み

平成24年5月14日

福岡財務支局

(お問い合わせ先)

福岡財務支局 理財部 金融調整官

TEL 092-411-7281

# 管内企業の海外進出に向けた取組み

- 管内中小企業は、ビジネスに直結する現地情報の提供やワンストップでの相談対応を望んでいるが、地域金融機関の提供する情報は一般的な内容にとどまっている。また、営業店では受け身の顧客対応になっているとの指摘がある。
- 課題解決に向けての方向性としては、外部機関との連携強化を図ることが現実的。ただし、企業ニーズを吸い上げるための営業店での取組みの強化は必要。また、中小企業のコスト負担を軽減する仕組みづくりを望む声もあった。

## 中小企業が最も望む支援ニーズ

(当局ヒアリングによる)

### 実際のビジネスに直結する、より詳細な現地情報の提供

- 海外進出に至る前段階での支援ニーズが強い
- 金融サービスよりも詳細な現地情報の提供を期待
  - ・ 現地の商習慣、法律・税務
  - ・ 現地企業の信用度(合弁先や取引先等)
  - ・ 対象商品等の現地販売見込み
  - ・ 工場など進出先の立地環境(インフラ等)
  - ・ 現地仕入先、販売先の紹介

等

### ワンストップでの相談対応

- どこに相談したらよいかかわからない経営者が多く、その内容も漠然としている

## 地域金融機関の支援の現状

### 提供できる情報は、一般的な情報になりがち

- 海外駐在員事務所を活用した情報収集、調査(無料)では限界あり
- 海外セミナーの参加企業は区々であり、求めるニーズも多様
- 専門的な情報提供については、コンサル会社等を紹介(有料)  
【ニーズに応えきれていない原因】
- 海外拠点の組織体制や人材・スキルの制約もあり、情報の量と質が不足
- コスト負担の問題もあり、コンサルを活用する顧客企業は少数

### 営業店では受け身の相談対応となりがち

- 営業店から本部に顧客企業の相談等を集約。必要に応じ、公的機関を紹介  
【ニーズに応えきれていない原因】
- 営業店では短期的なノルマに追われ、相談等の吸い上げ、具体化支援が不十分

## 課題解決に向けた今後の方向性

### 外部との連携

- 現状では支援の内製化は困難であり、外部との連携が現実的
- ・ 現地の信用度の高いコンサル、弁護士、会計士等との提携
- ・ 国内外の公的機関との連携強化
- ・ 現地地場銀行との業務提携
- ・ 現地における我が国主要行との連携

### コスト負担軽減

- 中小企業のコンサル活用について、コスト負担軽減の仕組みづくり(助成制度等)

### 相談等の吸い上げ、具体化

- 本部による営業店サポート(本部の体制整備、帯同訪問等)
- 営業店評価等を通じた主体的な取組みの推進
- 人材育成(海外トレニー派遣、海外ニーズを聞き取る能力開発等)