



道内中小企業等のアジア地域等への進出状況と 地域金融機関等の支援体制

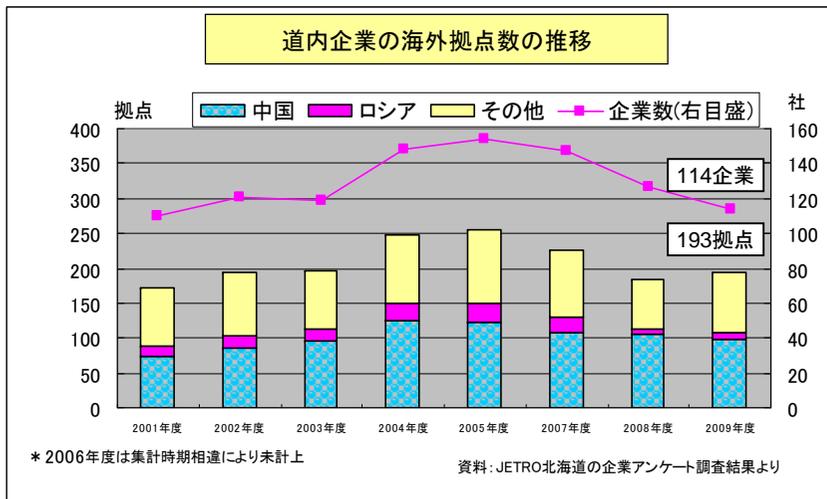
平成23年2月3日
北海道財務局

問い合わせ先
理財部 金融監督第一課
内線 4355

※記載されている内容は、おおむね1月中～下旬までに得られた情報に基づくものです。

(1) 道内中堅・中小企業のアジア地域等への進出ニーズ ① 道内企業の海外進出の現状

- ・ 道内企業の海外進出は、国内市場での競争激化から新たな市場を求めて増加傾向で推移したが、世界的な金融危機の影響等もあって、このところ伸び悩んでいる。
- ・ 海外進出企業の事業展開は、北海道と近い位置関係にある北東アジア(中国東北部・上海等)や極東ロシアが中心となっている。



注: 「海外拠点」とは、現地法人、駐在員事務所、委託生産、その他の進出によるもの。

道内企業の海外進出にみられる特徴

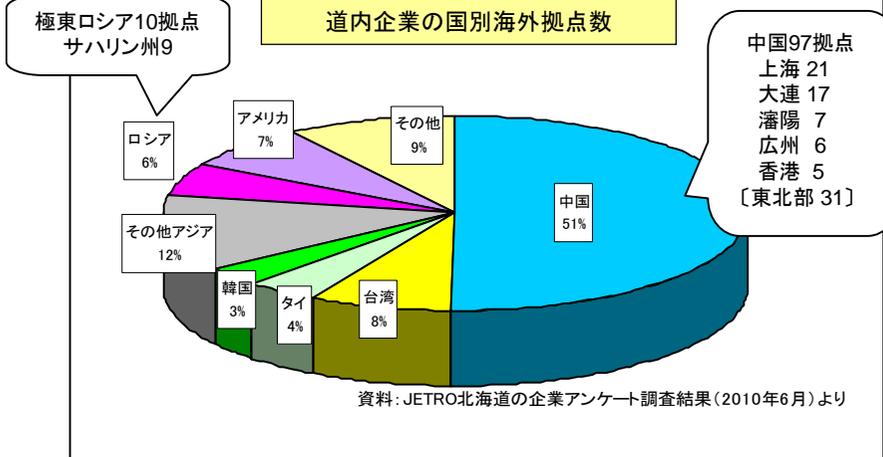
- 道内企業の海外進出が伸び悩んでいる要因としては、世界的な金融危機の影響や道内経済の停滞から、海外事業を縮小して国内基盤の立て直しを図る企業が多いことがある。
- 進出先は、北海道と近い位置関係にある北東アジアや極東ロシアが中心となっている。特に、北東アジアでは、中国東北部の大連市や瀋陽市、極東ロシアではユジノサハリンスクへの進出が目立っている。
- 既進出企業においては、今後の新規進出先として、ベトナム、タイ、シンガポールなどを有望視している。
- 特に、ベトナムについては、「中国に比べて法制度が整備されている」、「治安が良く政情が安定している」、「労働力などの投資コストが安い」、「勤勉で穏やかな国民性」をメリットとしてあげている。

海外進出にあたっての問題点

○ 共通～高率な関税や煩雑な通関手続き

- 中国
 - ・ 品質管理が弱く、不良品率が高い、納期が不安定
 - ・ 経済活性化に伴い労働コストが上昇
 - ・ 日本からの輸出可能な農産物がりんご、なし、茶、米に限定

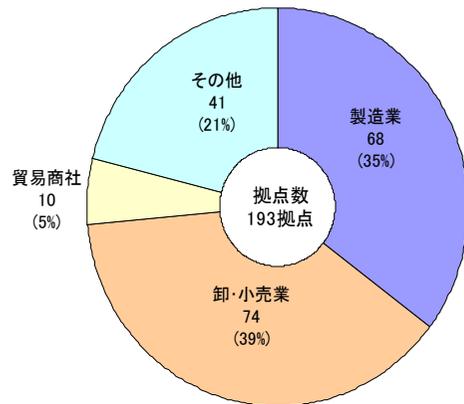
- ロシア
 - ・ 投資関連法が不安定・不透明
 - ・ 資金調達・送金・回収が難しい
 - ・ 積極的な進出を図る中国・韓国企業との競合



(1) 道内中堅・中小企業のアジア地域等への進出ニーズ ②海外進出における地域特性等

・既進出企業においては、食料品や木材・木製品関連の製造業や卸小売業、建設業など北海道の基幹産業である「食分野」や寒冷地技術を活かした「住宅分野」などでの事業展開を図っており、引き続きこの分野での需要が見込まれる。

海外拠点数産業別内訳(2009年度)



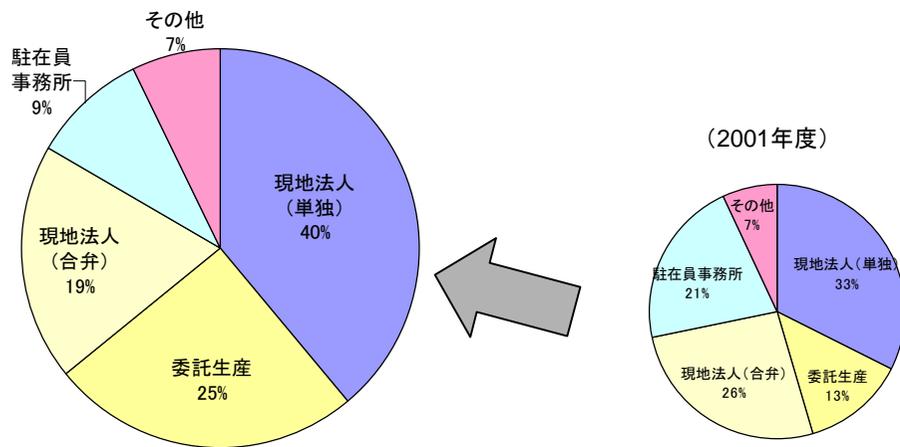
業種別の内訳上位(拠点数)

1	食料品	41
2	木材・木製品	23
3	自動車部品	16
4	家具・インテリア	11
4	建設・土木・不動産	11
6	貿易商社	10
7	情報処理・ソフトウェア	9

北海道における地域特性

- 北海道の産業構造を反映して、食品関連や建設・住宅関連の企業の進出が比較的多い。
- 飲食店では、ラーメンチェーン店(札幌ラーメン、旭川ラーメン)の進出が殆どで、拠点数を増加している。
- 進出の形態は、単独での現地法人が多いが、直接投資によるリスクを伴うことから、委託生産による進出が増加傾向にある。
- 主要進出先の中国においては、北海道は「農産物が豊富」というイメージがあり、食品関連では「北海道ブランド」が定着しつつある。
- 国策によるインフラ整備が進められている極東ロシアにおいては、北海道の寒冷地住宅建設技術が注目されている。

海外進出拠点の形態別比率(2009年度)



資料: JETRO北海道の企業アンケート調査結果より

北海道における特徴的な取組み

- 北海道庁が「道産品輸出用シンボルマーク」を制定(2010年6月)
 - ・海外市場で認知度が高い「北海道ブランド」の活用
 - ・海外市場に出回る紛らわしい商品との差別化
 - ・2010年3月に中国・香港・台湾に対し商標登録を出願
 - ・同年6月に出願受理されたため、上海万博で活用するなどPRを展開
- 北海道貿易物産振興会が北海道庁の委託を受け「北海道どさんこプラザ」(アンテナショップ)のアジア出店に向けた市場調査を実施
 - ・2010年6月に台湾・香港・中国・韓国・シンガポールを対象に道産品の浸透度や市場規模等を調査。2011年まで調査を行って開設先を決定。
 - ・食品加工品、日本酒の販売を検討しており、将来は化粧品や家具、農機具等の幅広い製品の販売も視野

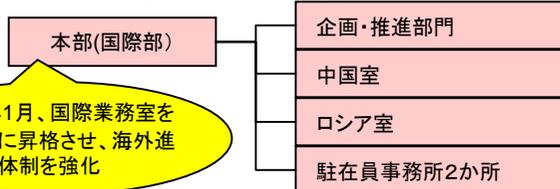


(2) 進出ニーズに対する地域金融機関の支援体制・対応状況：北海道銀行

・北海道銀行においては、インフラ整備が進められている極東ロシアに特に着目し、現地事務所を開設して進出企業のサポート等を行っている。寒冷地技術などの道内企業の強みを活かした支援に重点を置いている。

支援組織・体制

当行においては、北海道と環境や歴史的な結びつきが強い極東ロシア及び中国東北部での企業進出支援に重点を置いている。



2010年1月、国際業務室を国際部に昇格させ、海外進出支援体制を強化

北海道企業が優位な技術に着眼した支援

ネットワーク

邦銀としては唯一の極東ロシア拠点

北海道農業の強化のための支援

- ユジノサハリンスク駐在員事務所（2009年3月開設）
 - ・サハリン州、ハバロフスク市との経済協定締結
 - ・ロシア貿易銀行との連携（短期間でのルーブル送金ルートを構築）
 - 瀋陽駐在員事務所（2006年8月開設）
 - ・遼寧省、瀋陽市、長春市、ハルビン市等との経済協定締結
- 《 駐在員事務所による取引先企業支援 》
海外進出支援（現地法人設立支援等）、現地情報の調査・提供、現地投融資の相談・支援、ビジネスマッチングのアレンジ など

ロシア極東での支援事例

道内企業の特性を活かした支援、地域産業の振興に資する支援を主眼に置いた取り組みを行っている。

2010年10月には、極東ロシアで寒冷地住宅研究視察（参加企業5社）及び農業視察（同8社）等を実施し、地元企業等とのマッチングを行った。また、大学や研究機関も参加する「道銀寒冷地住宅関連研究会（企業等22団体、ロシアの建設協会等）」を立ち上げるなど、ニーズにあった事業推進に取り組んでいる。

① 寒冷地技術を活用した住宅建設・販売等を拡大するための支援

住宅建設企業等では、得意分野の寒冷地技術（高断熱・高気密等）を活用した住宅の現地での施工、資材輸出の拡大を図っている。当行では、関連企業、大学等で研究会を立ち上げ、技術研究や資材開発を行っているほか、JETRO等との連携により、ロシア企業の招へいを行うなど、住宅販売、資材輸出への支援に取り組んでいる。

また、道内企業は寒冷地向け舗装の技術を活かした受注拡大に取り組んでおり、当行では、現地企業を対象とした技術紹介セミナー開催等の支援を行っている。

② 飼料を安定的かつ低コストで確保するための支援

道内のA肉牛肥育牧場は、ロシア沿海地方の未整備農地を活用し、飼料を自ら生産、輸入することを計画している。オーストラリア、米国等からの輸入に比べ、経費削減が図られるとともに、国際的市況に左右されない仕組みを構築し、安定的かつ国際競争力の確保を目指すとしている。

当行では、試験栽培用地確保のための現地交渉等の支援を行っている。

【相談事例からみた問題点】

- ロシアの法律・税制や煩雑な通関等の手続き等を相談できる窓口が少ない。
- 極東ロシアを得意とする商社など提携できる先が少なく、事業の具体化が難しい。
- ロシア企業との信用状取引はまだ少ないなど、資金決済のリスクが大きい。

今後の展望

（多様なニーズに対応できる人材の育成）

○ 取引先からのロシア等海外進出に関する相談は急増しており、多様な問い合わせに対応できるよう、海外研修などを通じ、国際業務に精通した人材を育成する。

（金融アクションプランへの取り組み）

○ JETRO等への要員派遣などについては、具体的な要請があれば検討する。

【参考】台湾ATMの設置

～台湾観光客の消費拡大を図る～
2010年1月、台湾の主要銀行（9行）が発行するキャッシュカードが使える専用ATMを札幌市内などに設置（国内初）し、台湾の銀行のカードで日本円を引き出せるサービスを開始した。また、同カードによるデビット決済サービスもあわせて開始し、デパートや温泉ホテルなど約200か所での利用を可能としている。



(2) 進出ニーズに対する地域金融機関の支援体制・対応状況：北洋銀行

・北洋銀行においては、道内取引先に対して、中国を中心とした海外展開に必要なノウハウ、資金、人材等の面で支援体制を構築している。これにより取引先のさまざまな段階におけるニーズに合わせたサービスの提供が可能となっている。

支援組織・体制

国際課～営業店サポート、中国デスク等

資金為替課～マーケット部門

国際業務課～外為の事務集中部門

人材育成の一環として、営業店から毎年1名トレーニーを受入(1年)

道内企業に対する最近の支援事例

- 上海への水産品輸出にあたり、現地業者を紹介(水産品卸)
- 枕の輸入にあたり、貿易事務や通関業者を紹介(健康用品卸)
- 道路建設に伴う仮設工事を請負う現地法人(北京)の設立を支援(土木・建設)
- 北京への道産品(菓子やミネラルウォーター)輸出にあたり、現地業者を紹介(貿易商社)
- 大連において包装資材(包装紙、菓子箱)製造委託先を紹介(資材卸)
- レンタル用スキーウェアの輸入にあたり、上海の製造企業を紹介(スポーツ用品卸)

ネットワーク

○ 大連駐在員事務所

・2005年3月開設

○ 上海駐在員事務所

・2005年6月開設

○ 北海道サハリン事務所に

職員1名を派遣

現地地方政府等との経済交流協定を締結(10箇所)

大連市、瀋陽市、上海市、青島市、遼寧省、吉林省、黒龍江省、香港特別行政政府、中国国際貿易促進委員会大連市分会、大連銀行

JETROなど外部機関との連携

- 当行がJETRO北海道と共催して「JETRO食品輸出商談会」を開催(2010年6月、開催地:札幌)
- 当行が主催してベトナムセミナーを開催(2010年8月、開催地:札幌)(当行の拠点がない地域(特にASEAN、香港、台湾など)については、メガバンク系の調査会社と業務提携をすることで情報をカバーしている。)

当行独自の取組み

- ものづくり商談会(2010年9月、開催地:上海)
- 機械関係団体の視察団現地受入れ(2010年9月、開催地:大連)
- 信用金庫トップセミナーにおいて中国事情の講演を実施予定(2011年3月、開催地:札幌)

現状の取組み等

取引先のニーズに応じた支援体制を構築し実行

(1) 情報の提供

ビジネス商材の発掘、セミナー等の開催

(2) 現地訪問サポート

個別企業の相談サポート、相手企業への同行

(3) 商談機会の創出

現地での展示会等参加サポート、海外バイヤーの招聘

(4) 商品の提供

中国国内における人民元建て融資保証、両替等

今後の展望

(製造業における委託生産)

○ 製造コストが依然として日本よりも低位にあるため、道内取引先のニーズにあった海外企業の情報を紹介し、成約に結びつける。

(食品を中心とした道産品販売)

○ 商社同士をマッチングさせることでより多くの輸送量を確保する工夫などして更なる市場開拓の支援をする。

(金融アクションプランへの取組み)

○ 当行に拠点のない香港やASEANへの要員派遣は情報収集の観点で関心がある。

(2) 進出ニーズに対する地域金融機関の支援体制・対応状況：信用金庫・信用組合

- ・道内信用金庫・信用組合においては、海外進出に関する相談が極めて少なく、支援体制の整備にまで至っていない。

信用金庫の取引先における進出のニーズ

- 担当部署には具体的な支援の相談は受けていない。(A信金)
- 環境問題に対する関心の高まりから環境関連事業のニーズが高まってくると予想している。(B信金)
- 北海道は全国と比べても国際業務に関する相談が少ない地域である。製造業が少なく、一次産品の原材料が中心だからではないかと思われる。(信金中金北海道)

支援のニーズに対する支援体制

- 商工会議所が主催する海外現地視察に同行し、得られた情報はセミナー・講演を通じて取引先に提供(A信金)
- 経営相談や経営改善支援の専任部署で海外進出ニーズにも対応できる態勢に改組した。(B信金)
- 取引先から相談があれば信金中金やJETROを紹介しており、担当職員のノウハウの蓄積にはなお時間を要する。(複数の信金)

取引先の進出事例等

- 道産ワインを香港のコンビニで販売したところ好評だったため、さらに食品見本市に出品するなど認知度を高め、販路の拡大を図ろうとしている。(C信金)
- ロシア向けの水産加工機械製造ラインを国内で増設するための相談を受けた。(D信金)
- 地元農商工業関係者と中国東北部を訪問した際、米粉が有望とわかった。(E信組)

⇒ いずれも資金支援にまで至っていない。

今後の対応

- 地域経済の振興のために取引先の一層の啓発に努めたい。(F信金)
- 大手行、地方銀行、JETRO等との情報交換を行い、取引先から相談があった場合の情報基盤整備を行う。(G信金)

(2) 進出ニーズに対する地域金融機関の支援体制・対応状況：現状と今後の課題(まとめ)

- ・北海道における企業の海外進出は、海外現地法人数が全国の1%にも満たない状況であり、進出企業数・海外拠点数とも低位に止まっている。
- ・食関連や寒冷地住宅などには海外からのニーズがあり、北海道の強みを活かせる分野である。
- ・地域金融機関には企業の海外進出ニーズを掘り起こし、一貫してサポートする役割が求められており、地域銀行では積極的な取組みを行っているが、4拠点しかなく、国際部門の人員も限られており、対応できる範囲に制約がある。
- ・よって、道内地域金融機関においては、JETROや国際協力銀行(JBIC)、信金中金などとの連携をより強化しながら全体で取り組む枠組みの中で企業支援の幅を拡げる工夫が求められる。