



## 管内企業の海外進出に向けた取組み

平成24年5月11日公表  
九州財務局

【お問い合わせ先】  
九州財務局理財部金融監督第一課  
TEL:096-353-6351  
(内線3081・3084)  
FAX:096-359-2821

# 1. 管内企業の海外進出に向けた取組み

- 海外進出にあたっては「現地での信頼できるパートナー」が必要不可欠。
- 金融機関に対しては、十分な資金供給や商談会の開催を求める声が多い。

## 1. 企業の海外進出に当たってのニーズ (金融機関に期待される役割)

### ○現地での信頼できるパートナー

- ・ 海外進出を望む企業は、技術はあるが資金やノウハウがなく自力での進出が困難であるところが多い。そのような企業が求めるのは投資家兼海外でのパートナー。(飲食サービス業)
- ・ 現地でのパートナーをいかにして見つけるかが鍵。ひとりでは全く分からない。(製造業)
- ・ 3回目の商談会でたまたま信頼できる中国人を見つけることができ、2年ほどかけてようやく現地法人が立ち上がった。(製造業)

### ○商談会の実施

- ・ 比較的大きい企業であれば商社等のつながりの中で海外進出が可能であるが、一方で、他にはない光る商品を持っているものの規模が小さい企業等については独自で海外展開することは難しいことから、海外に紹介できるような「場」を提供して欲しい。(製造業)

### ○円滑な資金供給

- ・ 金融機関には、コンテンツはあっても借金があるといった企業に対して、投資的な感覚で融資をお願いしたい。海外進出の際、資金が無ければ、海外パートナーに主導権を握られ、立場が弱くなってしまう。(飲食サービス業)

## 2. 金融機関の提供サービス等

### ○現地のパートナー探し

- ・ 信頼できる現地のパートナーを探すことが大事だが、金融機関として情報は少なく、探し出すのは難しい。(地域銀行)
- ・ 現地で企業が継続的に活動するためにも、現地での人的ネットワークが求められる。(地域銀行)
- ・ 信頼性はもちろん、価格交渉力のある現地パートナーを選択することが最重要事項であり、最大の課題。(地域銀行)

### ○ノウハウ・情報の提供

- ・ 輸出をメインに考えている企業へは、商談会、現地の卸・小売業者とのパイプ構築や現地商社の紹介をサポート、輸入を狙って生産拠点も設ける企業には現地での工場設置の許認可手続き、法務・財務・労務のサポートが中心。ただし、サポートを開始して日が浅いこともあり、主要行やJETROと連携し、取り組んでいる。(地域銀行)
- ・ 海外企業の信用情報は把握が困難。一部で国内信用調査会社の情報を活用しているものの、決済はL/Cでガードしているのが実情。(地域銀行)

### ○支援機関との連携

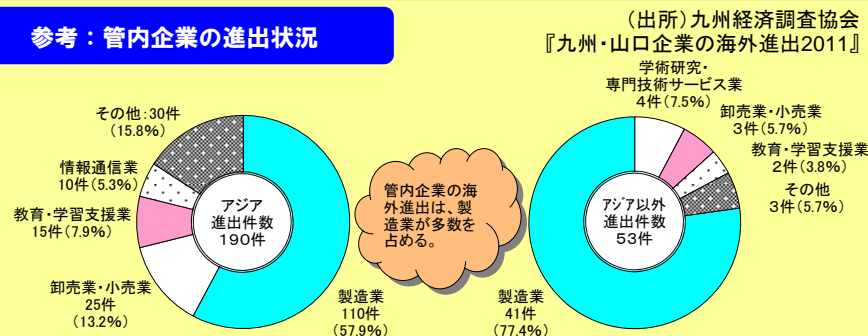
- ・ 当金庫単独での支援には限界があるため、信金中金や先進的な取組みを行っている信用金庫、JETRO等の支援機関と連携を強化することで企業ニーズに対応。(信用金庫)

### ○金融機関グループの活用

- ・ 当行は海外拠点を持たないが、グループ金融機関の海外拠点を使ってビジネスマッチングを行っている。(地域銀行)

(注)上記1. は海外展開している管内の複数の企業へのヒアリング結果。  
上記2. は管内の金融機関へのヒアリング結果。

## 参考：管内企業の進出状況



## 2. 特徴的な中小金融機関の取組み（鹿児島相互信用金庫）

鹿児島相互信用金庫は、長年にわたり築き上げた海外人脈を活用し、海外ビジネスマッチングを推進、県内中小企業の海外進出を積極的に支援。⇒そうしんTOBO会

### 1. TOBO会の取組み概要

- 平成2年から海外へ活路を求め、海外トレードミッション（そうしんTOBO会・ミニTOBO会）を継続的に実施。海外での人脈をキーに独自の海外進出支援を展開中。
- 2011年度には広島信金と合同で海外ミッションを展開。信金業界全体の海外展開支援にも貢献。

（主な取組み内容）

#### ①鹿児島県産農林水産品の輸出支援

・焼酎、魚、木材、茶などの県産品の輸出支援 等

#### ②日本の「システム・技術・サービス」の輸出

・海外富裕層向けメディカルツアー誘致  
・日本式結婚式場の開設 等

#### ③知的財産権の保護

・抜け駆け商標登録問題の解決支援

#### ④新市場開拓

・ベトナム等の新興国の市場を開拓

（参考）TOBO会・ミニTOBO会開催実績（大連市と経済協力協定締結の様様）  
21年度：8回 22年度：9回 23年度：6回



### 2. 企業の海外展開ニーズ

（鹿児島相互信用金庫へのヒアリングより）

- 日本国内は人口が減少傾向にあり、国内での今後の事業展開には限界・制約が生じると考えられることから、海外に活路を見出そうとしている企業が多い。
- 鹿児島県内においても、若い人達を中心として海外での事業展開ニーズがある。
- 鹿児島県の重要港湾である志布志港は、輸出よりも輸入が圧倒的に多い。志布志港を活性化して、輸出を増やす必要がある。  
（参考）志布志港の貿易額（H23年分：長崎税関公表）輸出：259億円 輸入：1,418億円

ニーズも高いが、一方で、リスクもある海外展開企業のニーズに金融機関としてどのように応えるか？

- 大事なのは人脈。まずは人を見つけること。当初は上手く行かないこともあったが、諦めずに付き合いを継続することで信頼できる海外パートナーを確保。海外展開ニーズのある県内企業にTOBO会の海外のパートナーを紹介することで、企業の海外展開リスクを低減。
- 大連市と経済協力協定を締結したことにより、大連市が日本側のニーズにマッチした企業を紹介してくれる。成約率も高い。
  - 金融機関の商談会ではその後が続かないこともある。TOBO会は独自ルートを持っているので、持続性も高い。
  - 代金決済についても、問題が発生すれば独自の人脈を通じて解決。トラブルが発生した際の解決ルートを持つことも大切。

### （参考）海外進出成功企業にまつわるエピソード

（鹿児島相互信用金庫へのヒアリングより）

- 中国の農家に農産物を生産させ、日本への輸入を試みたが、日本での消費に耐えられる品質に達するまで4年も要した。
- 中国から石材を輸入しようとしたが、取引先との行き違いから、製品が届かないこともあった。
- チャイニーズスタンダードに馴染めない企業も多々ある。成功するまでにはそれなりの授業料を払っている。

### 3. 今後の課題

（鹿児島相互信用金庫へのヒアリングより）

- 大連市からは海外の工業団地への進出を求められるなど、ハードルが高くなってきている。大連市のオーダーに応えるには、県、市や信金中金と連携し、全国規模で対応する必要がある。
- ベトナムをはじめ、ロシア、カザフスタン、ラオス、ミャンマー、バングラディッシュまでTOBO会のミッションを展開し、新たな市場を開拓していく必要がある。
- 取引がスタートしても新たな設備投資に結びついていないため、貸出金の増加には至っておらず、当金庫収益への寄与は小さい。