

## 地域産業の発展と地域金融機関の取組み

- I. 環境、健康、観光、アジア等の新成長戦略にかかる取組み  
～管内企業の新成長戦略取組みへの地域金融機関の支援事例～
- II. 東北財務局の具体的貢献  
～「東北地域のクロスボーダー型ビジネス育成のための金融のあり方研究会」報告～
  - 1. 背景
  - 2. 東北財務局の提言

平成 22 年 4 月  
東 北 財 務 局

# I. 環境・健康・観光・アジア等の新成長戦略にかかる取組み

## ～管内企業の新成長戦略取組みへの地域金融機関の支援事例～

- (1) 東北地域における今後の成長分野は、「環境」、「健康」、「農業」、「観光」、「アジア」。
- (2) 地域金融機関は、これらの分野について支援体制を強化。具体的には、課題解決型金融コンサルティング機能、営業部門、人材育成等を強化。
- (3) 具体的事例としては、建設業者の環境事業への進出支援、高度医療分野への進出支援、りんご移出業者へのABL実施による資金供給支援、地元温泉街と共同した温泉旅館再生支援、水産業者のアジアへの輸出支援等を実施。
- (4) 課題として、①創業、新分野開拓や海外取引について、事業コンセプト・計画等を目利きできる人材の育成・ノウハウの蓄積、②大型のリスクマネーを供給する体制の整備、創業後間もない企業へのつなぎ資金への応需・販路拡大等支援、③新分野進出の具体的提案など課題提案機能の強化、④海外向け事業への本格的な支援体制構築等が求められる。

### (1) 環境分野

#### 建設業者の環境事業進出支援（銀行）

##### 【事業内容】

- ◇ 中堅土木業。公共工事減少対策として、産業廃棄物処理業へ進出。解体工事から産廃中間・埋立処理までを一括して請け負う。
- ◇ 平成22年、大規模中間処理施設（産廃物溶融発電プラント）の建設（総投資額40億円）を開始。マテリアルリサイクル、サーマルリサイクルに本格進出予定。
- ◇ 発電によりプラントに必要な電力の7割をまかなうほか、飛灰は他企業で再精錬し活用。CO2削減の効果。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ ノウハウのある政策金融機関やメガバンクと連携し、計画の事業性評価を実施するなど、新事業立上げを総合サポート。
- ◇ エコ私募債の引受け、地元金融機関による協調融資スキームの構築。

#### 新たな風力発電機の開発等支援（銀行）

##### 【事業内容】

- ◇ 風力発電機（スパイラルマグナス風車）の製造販売。風車を産学官で共同開発。
- ◇ 同風車の特徴は、プロペラの代わりにフィンをつけたスパイラル円柱翼を回転させる世界初の方式で、低風速にも対応でき、また、小型低速回転により安全面にも優れる。日本、アメリカなど7カ国で特許を取得。
- ◇ 愛知県、秋田県、岩手県に3機設置。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 研究開発費を融資、当行創設ファンドからの出資による、創業支援。
- ◇ 行員を当社に出向させ、助成金の申請、販路拡大等をバックアップ。

#### 自動車リサイクル事業支援（銀行）

##### 【事業内容】

- ◇ 中古自動車買取・販売業。中古車・中古部品の販売のほか、鉄・アルミ・希少金属なども資源として回収。
- ◇ 自動車部品の93%～95%を再資源化。
- ◇ 最先端の自動車リサイクル施設を建設（再資源化99%目標）。同施設は、使用する水を工場内で循環させるなど環境負荷が少ない施設とする予定。
- ◇ 海外取引は、中国・ロシア・東南アジア諸国など多岐に渡り、セグメント別売上比率で、海外75%、国内25%。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 上記自動車リサイクル施設の建設資金に応需。

## (2) 健康分野

### ① 医療・福祉施設関係

#### 病院・マンション一体型ビル建設支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 総合病院。
- ◇ 駅前再開発事業により建設されるビル(24階建)の地下1～11階に病院移転を計画。一方、12～24階は分譲マンションとして、不動産会社が一括で購入し分譲(予定)。
- ◇ 高齢化社会が進展する中で、高層ビルへ質の高い医療機関と住居が一体として入居する新たな取り組み。空洞化が進む地方の駅前周辺の活性化が期待される。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 再開発ビル建設資金調達にあたり、地元行等と協調融資を実施。
- ◇ 再開発事業の実施組合に行員を派遣。

#### 医療・介護・福祉一体型事業への支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 社会医療法人。
- ◇ 近年、精神病院、療養施設、クリニック、老人ホーム等、順次事業を拡大し、医療、介護、福祉の3分野を一体として事業を展開。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 事業の地域貢献度や公共性を鑑み、事業計画の妥当性を検証の上、必要額について応需。
- ◇ 行員を派遣し、事業運営や金融機関との調整等を支援。

#### がん治療センター建設支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 県内外に病院・診療所を有する医療法人。
- ◇ 近年がん治療に注力し、平成20年、陽子線治療センターを開設(民間では国内初)。
- ◇ 諸外国と比較し、治療費が安価であることから、アジアからの集患も見込む。
- ◇ 県が事業化を目指す、観光にがん検診を組み合わせて、中国の富裕層を呼び込む「メディカルツアー」の体験ツアーに協力。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 陽子線治療センター建設資金調達にあたり、アレンジャーとしてシンジケートローンを組成。

### ② 医薬品・医療機器関係

#### バイオベンチャー企業の事業化支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ インフルエンザワクチンの製造技術開発業。
- ◇ 平成22年4月、国内でのワクチン製造のための工場建設に着手。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ ファンドを通じた投資支援。
- ◇ 上記製造工場建設資金として、融資支援を予定。

#### 医療機器製造・販売への参入支援(信金)

##### 【事業内容】

- ◇ 電気・情報機器製造業。
- ◇ リーマンショックを機に、景気に左右されない医療機器製造にシフト。
- ◇ 初の独自ブランド製品として、ICタグを使った採血管の自動情報読取装置を設計開発。平成21年には、中小企業新事業活動促進法に基づく新連携計画の認定を受ける。
- ◇ 現在、製薬メーカー、病院等を通じた販路を開拓中。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 研究開発費をメインに資金支援。
- ◇ 新連携計画認定事案への支援として、販路開拓に関するアドバイス等を実施。

陽子線治療とは、陽子(水素の原子核で、プラスに荷電した素粒子の一つ)を高エネルギーに加速した陽子線を使う新しい放射線治療。陽子線は体に入るとある一定の深さで完全に止まり、そのときに大きなエネルギーを失うので狙った病巣に集中して照射ができる。その結果、従来のX線治療よりも副作用が少なく、手術よりも体への負担が少ない治療として注目されている。

### (3) 農業分野

#### りんご移出業者への資金供給支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ りんご卸売業。
- ◇ 年1回秋にりんごを仕入れ、冷蔵保存し、年間を通じて市場へ販売。また、関連会社は、契約農家が生産した化学肥料を使用しないブランドりんごを販売。
- ◇ りんご集出荷貯蔵施設を取得し、事業規模を拡大。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 当行アグリビジネス推進チームが当社を訪問し課題を把握。事業実績が短いため対外信用度が十分でなく、関連会社も保証協会の無担保枠を限度まで使用していたことから、当行プロパーのABLを提案し実行。
- ◇ 在庫モニタリングの都度事業アドバイス実施。

#### 米粉商品の生産・販売支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 白米販売、米麺製造販売業。
- ◇ 白米販売を主力に、玄米、発芽玄米(健康機能食品)の販売も手掛け、平成21年、米麺の製造工場を建設、販売を開始。
- ◇ 「白米めん」、「発芽玄米めん」等を製造、スーパーやコンビニなどに販路拡大を図る。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ ビジネスマッチングへの出展等、販路拡大、商品知名度アップによる売上向上策を積極的に支援。

#### イチゴ苗の生産・販売支援(銀行・信金)

##### 【事業内容】

- ◇ バイオ技術を使ったイチゴ苗を生産・販売。
- ◇ 平成19年、精密光学部品メーカーの農業事業部を独立し設立。
- ◇ 精密機械作業の技術を活用し、工場内のクリーンルームで人工照明を使って育成することから、無菌で病原虫汚染の心配がない苗を、年間100万本以上供給できる体制を整備。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ ビジネスマッチングの出展に関し、情報提供、効果的なディスプレイ等の研修を実施。(銀行)
- ◇ 会社設立時の資金支援。(信金)

### (4) 観光分野

#### 大規模集客施設開発プロジェクト支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 不動産業。
- ◇ 自動車産業の集積が進み発展が期待される地域で、ホテル、温泉、農産物直売所などの大規模集客施設の開発プロジェクト(投資額約30億円)を立ち上げ。
- ◇ この取組みを地元地公体も支援しており、地域活性化の起爆剤としての効果を期待。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 地公体首長、当社社長と面談、プロジェクトに対するアドバイスを実施。
- ◇ プロジェクトへの出店企業を紹介。今後、積極的にマッチング支援を実施する。

#### 温泉旅館に対する再生等支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 平成16年、民事再生法適用を申し立て。同17年、受け皿会社へ営業譲渡し再生完了。
- ◇ 平成21年、環境配慮・経費削減のため、温泉熱を利用した暖房・給湯システムを導入。また、新源泉掘削に伴う源泉かけ流し温泉の導入等により集客効果が生じ好調。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 旅館再生にあたり、当行が、温泉郷内の他のホテルにM&Aを提案。当該ホテルが用意した受け皿会社へ、当行関連の企業再生ファンド等が出資。また、当行は独自に買収資金も融資。
- ◇ 更に、当行は、温泉街は、個社ではなく、「面」での支援が必要と判断し、県や関係団体に働きかけ、「観光情報発信ポータルサイト」の立上げを支援。

#### 温泉旅館のインバウンド対策支援(銀行)

##### 【事業内容】

- ◇ 観光地にて旅館、ホテルを経営。
- ◇ 国内スキー客の減少から、台湾・韓国・中国等からのインバウンドに注力。
- ◇ 施設をリゾートホテルの雰囲気改装(高級化、和風化)するなど、外国人旅行客の受け入れ態勢を強化。
- ◇ 外国人旅行客の利用が増加しており、売上は増収基調。

##### 【金融機関の支援】

- ◇ 外国人旅行客のニーズに合わせるための改装資金に積極的に応需。

## (5) アジア分野

### 造船業者に対する支援（銀行）

#### 【事業内容】

- ◇ 2万5～6千tまでの船を建造する造船業。
- ◇ 近年、海外からの受注が拡大。商社を通じた販路は台湾・香港・シンガポール・ヨーロッパ等に広がっている。
- ◇ 平成20年、船舶建造能力強化のため、クレーンを増設。
- ◇ 今後も、漁船で培った造船技術を活かし、東南アジア・アフリカ等からの需要を見込む。

#### 【金融機関の支援】

- ◇ 造船能力増強のための資金需要に対応するため地元金融機関を中心に、シンジケートローンを組成。
- ◇ 当社の社内管理体制強化のため、コンサルティング会社を紹介。

### 水産業者への輸出支援（銀行）

#### 【事業内容】

- ◇ 水産卸、水産加工、観光（ホテル）業。
- ◇ 国内の人口減少、マーケット縮小を見越し、水産物の輸出を促進（韓国・中国・ロシア・タイ等へさんま・さば・さけ等を輸出。輸出比率40%）
- ◇ 中国に貿易会社（現地法人）を設立。
- ◇ 物流効率化を図るべく、点在している冷凍倉庫等を集約し、更には、将来の輸出拠点とすることも見据え、大規模倉庫を建設中。

#### 【金融機関の支援】

- ◇ 貿易会社（現地法人）設立に際し、商標登録の登録会社を紹介および出資払込金を送金。
- ◇ 当社従業員に、貿易取引等に関する研修会を開催。
- ◇ 大規模倉庫の土地取得資金を融資。

### 製造卸売業者の中国市場開拓支援（銀行）

#### 【事業内容】

- ◇ 生活用品の企画、製造、販売。
- ◇ 国内市場の飽和から、中国での販売を強化。  
中国での直営店を現在の7倍強の300店に拡大予定。
- ◇ 世界で単一の製品規格を見直し、国・地域ごとの用途や仕様に合わせた商品開発。
- ◇ LED電球を中国で製造、国内市場へ低価格攻勢する。

#### 【金融機関の支援】

- ◇ 現地工場建設にかかる用地の関連情報を提供。（メガバンク）

## Ⅱ. 東北財務局の具体的貢献～「東北地域のクロスボーダー型ビジネス育成のための金融のあり方研究会」報告～

### 1. 背景

- ◇ 地域金融機関の役割は、中小企業を中心とする地元企業等への金融仲介機能の円滑な発揮。
- ◇ 地域密着型金融(金融コンサルティング機能を中心とする顧客とともに考え顧客を育てる金融)による顧客の企業価値向上。

#### ＜東北経済の課題＞

- ◇ 東北地方は、第一次産業基盤の伝統、豊かな自然観光資源を有するが、これらの強みを十分に活かしきれていない。
- ◇ 人口減少や高齢化の進展等により域内需要が減少し、また日本全体のデフレ不況により、地場産業は疲弊。
- ◇ 一方で、日本の周辺地域には、高成長を続ける有望国が多数存在するが、マーケティング不足や市場としての認識不足などから、海外需要の取込みができておらず、巨大なビジネスチャンス进行。

- ※ 第一次産業の就業者割合が10%超(全国の2倍超)
- ※ 温泉地数は全国の2割を占める
- ※ 高齢化率は約25%と、全国より早いペースで高齢化が進展(2008年全国平均22.1%、2003年東北22.1%)
- ※ 小売業や建設業は1996年頃をピークとして売上が減少
- ※ 農水産業、中小企業の輸出額が小さい
- ※ 外国人観光客宿泊者数は、東北地域は2%と少ない

※別添「参考資料」参照



- ◆ 東北地方の地域活性化のためには、クロスボーダー型ビジネスの育成(輸出、外国人訪問者の取込み等の促進)を図ることが重要かつ不可欠。

地域金融機関が、地域密着型金融として「クロスボーダー型ビジネス育成」のためどのようなことを行うことができるのかを研究するため、東北財務局主催の下で、東北地方の地方銀行など23の金融機関をメンバーとし、宮城県、国の関係機関等をオブザーバーとして、「東北地域のクロスボーダー型ビジネス育成のための金融のあり方研究会」を立ち上げ、報告書作成。



#### ＜金融コンサルティング機能の重要性の高まり＞

(事業者側のニーズ)

- ◇ クロスボーダー型ビジネスについての知識やノウハウ等が不足。
- ◇ 中長期的に、少子高齢化の進展、国際競争の激化などにより、経営環境は更に悪化。

(地域金融機関側のニーズ)

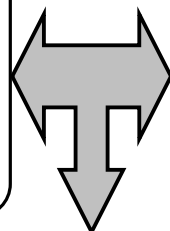
- ◇ 地域金融機関は活動地域が限定され、地域経済と盛衰を共にする宿命にあり、地場産業の衰退は収益力低下につながる。
- ◇ 中長期的な経営基盤安定化のためにも、地域経済活性化に積極的に取り組むことが不可欠。

## 2. 東北財務局の提言

### (1) 報告書の概要

#### ＜地域金融機関の取組みの現状＞

- ◇ 商談会の開催や主要行等との業務提携などによる取引先の海外進出・販路開拓支援
- ◇ セミナー開催、専門家による相談実施、駐在員事務所の活用などによる海外現地の情報提供
- ◇ 輸出手形の取立、信用状開設、スタンバイクレジットの発行、為替予約などの資金面・決済面での支援
- ◇ 観光地における外国カード利用や外貨両替普及など、外国人観光客対応の側面支援



#### ＜地域金融機関の取組みの課題＞

- ◇ クロスボーダー型ビジネス向けは、受身での一部サービスの提供にとどまっている。
- ◇ 輸出関連の政府系機関などとの連携が十分ではない。
- ◇ 地域金融機関自身がクロスボーダー型ビジネスについてのノウハウ等を十分に有しておらず、迅速な対応ができていない。
- ◇ 輸出の担い手となる事業者等の発掘・育成ができておらず、サービスの利用がほとんど行われていない。

#### ＜地域金融機関に更に期待されること＞

##### サービスの充実・拡大

- ◇ 輸出についての具体的助言・指導  
(各種支援措置の普及・活用、FOB・CIF価格の積算や外国語契約書の作成支援、海外の輸出入制度、法制度等についての情報提供、ブランド構築や参入市場についての助言など)
- ◇ 信頼できるパートナーの確保などによる販路拡大  
(ピンポイントでのマッチング先紹介、輸出商社への出資や融資、輸出支援協議会への積極的参画など)
- ◇ 輸出やインバウンド面での取組みの担い手となる企業の発掘・育成  
(大規模商談会の開催や商談会実施後の継続的フォローアップ、業種転換や新事業開拓支援、動産担保融資、デリバティブ契約等によるリスク削減、法務・財務・税務等の専門家の紹介、クロスボーダー取引実施上の関連制度所管行政機関への働きかけなど)
- ◇ インバウンド面でのシンクタンクとしての有効な提案

##### 体制整備・連携強化

- ◇ 政府系機関、県などの地方自治体や国の地方支分部局等との連携強化と各種支援プログラム等へ精通
- ◇ 職員の目利き能力の一層の向上による金融コンサルティング機能(特に企業価値向上のための課題提案機能)の充実・強化
- ◇ 関係機関のコーディネーターとしての主体的取組み
- ◇ 他の地域金融機関との連携や再編による上記機能の強化

### (2) 財務局の今後の取組み

銀行協会、信用金庫協会、信用組合協会等の会合時や、各金融機関との面談などにおいて、報告書で課題とされていることについて説明するとともに、金融機関にサービス充実・拡大を含めて実務的また戦略的な検討を要請していく。

- ◇ 事業者と金融機関のミスマッチがあるという実態は認めざるを得ない。(地銀)
- ◇ 民間金融機関、政府系金融機関、行政が一層連携していかなければならないと感じた。(第二地銀)
- ◇ 報告書は具体的なアクションを繰り返していくことの重要性が示唆されている。(宮城県)

（ 別 添 ）

## 資料Ⅱ 参考資料

I. クロスボーダー型ビジネス実施にあたっての要望・意見

II. 東北経済統計データ

# I. クロスボーダー型ビジネス実施にあたっての要望・意見

## 1. 輸出についての具体的助言・指導

- ◇ 輸出に係る知識やノウハウのない農水産業者、中小企業から、輸出を本格的に実施することに伴うリスクに係る助言や支援を求めている事業者まで、輸出への取組み等の段階に応じて様々なニーズがある。
- ◇ 具体的には、①輸出支援プログラムの紹介や利用支援、②FOB・CIF価格の積算、外国語の契約書・パンフレットやHP作成支援、③追加投資や為替リスクについての助言、④商品企画・見直しやブランド構築の助言、⑤海外の輸出入制度、為替制度、法制度、市場取引制度等の情報提供、⑥参入が容易な海外市場の分析などの戦略面を含めた販路開拓・拡大の助言などが期待されている。

- ・ 輸出にはリスクがある(商談会等により単発で売れることはあったとしても2～3ヶ月しか続かない恐れがある、国内向けの商品がそのまま輸出できるとは限らず新たな投資が必要など)ことから、金融機関が「こうすれば輸出できる」とか「ここへ売ればよい」とか助言・指導してほしい。(食品加工業)
- ・ 中小企業には輸出に係る知識やノウハウがなく、物流コストを含めたFOB・CIF価格の積算や外国語の契約書作成などについての初歩的基本的支援が必要。
- ・ 海外市場の開拓には、ブランド構築や参入容易な市場の分析などの、戦略面も含めた助言・指導が必要。(商工会) (家具製造業)
- ・ 海外では、宮城産、三陸産などの知名度は低く、地場産品の輸出拡大のためには、地域一体となったブランド化への取組みが必要。金融機関が、いろいろな面で企業をとりまとめる上で、中心的役割を果たしてほしい。(運輸業)
- ・ ワインは肉食やチーズに合うように、日本酒は鮮魚に合っていることから、日本の食文化ごと輸出しなければ、日本酒の本格的な輸出にはつながらない。(酒造業)

## 2. 信頼できる海外のパートナーの確保などによる販路拡大

- ◇ 輸出を開始する農水産業者、中小企業にとって最大の課題であり、地域金融機関に対する期待が非常に大きい。
- ◇ 具体的には、①今後の経営方針や社風までの把握を踏まえたピンポイントでのマッチング先紹介、②主要行、海外の地場銀行、国際業務に強い外国銀行やコンサルティング会社との連携等による海外取引先の紹介、③地元資本により設立された輸出商社への出資や融資、④輸出支援協議会への積極的参画や販路開拓支援、⑤物流コスト引下げのための取引先紹介などが期待されている。

- ・ 中小企業は海外市場の販路開拓の方策がなく、具体的な販路紹介などの支援が不可欠。(家具製造業)
- ・ 中国への進出にあたっては、人脈が重要であり、信頼できる現地の者にアドバイザーを依頼できたことから、工場を円滑に立ち上げることができた。(水産加工業)
- ・ 中国富裕層向けの輸出を試みたが、安定的な販売ルートの確保ができず、サンプル的な輸出にとどまった。安定的な販路確保への支援が必要。(飲料製造業)
- ・ 金融機関は融資先の実情を人格面も含めて把握しているので、ピンポイントでマッチング先を紹介してくれることを期待。例えば、信頼できる中国のパートナーを紹介してほしい。(農業生産法人)
- ・ 地元資本による輸出商社設立への出資、融資などの支援をお願いしたい。(商工会)
- ・ 農産物の輸出は、輸出先の国により規制が異なり、手続きが非常に面倒くさい。また、商談もお国柄が異なり、中小企業には全くわからないので、専門の商社に入ってもらわなければ交渉にすらならない。(建設業)

※次頁につづく

- ・農産物の輸出のためには、販売ルートの開拓と採算がとれる適切な価格の設定が必要であり、輸出専門商社を設立して地場産品を買い上げるシステムを作してほしい。(建設業)
- ・単品で輸出を行うことは難しく、輸出協議会を設立すること等により、複数の企業が輸出先のニーズをお互いにカバーする形で市場開拓することが望ましい。その際、金融機関が企業をつなぎ合わせる役割を果たすことが期待される。(運輸業)
- ・日系商社を通じての輸出では、販売先が日系マーケット中心になり限定されがちで、現地の卸会社を通じてでなければ本格的な輸出にはつながらないが、信頼できる現地企業を見つけるには非常に時間がかかることから、金融機関等からの支援が必要。(酒造業)
- ・輸出は、大手商社まかせでは売れない。販売ルートが確立するまでは、現地に販売事務所を設置して、自社の職員が売場へ出向いて説明し販売の指導をするなどの努力が必要。(水産加工業)

### 3. 輸出の担い手となる企業の発掘・育成

- ◇ 輸出の担い手となる企業の発掘・育成については、地域金融機関に対する期待が最も大きい。  
具体的には、①商談会開催や展示会出展支援、動産担保融資、天候デリバティブ契約、顧客の業種転換や新事業開拓支援等による核となる事業者の発掘・育成、②為替についての有用な情報提供、デリバティブ契約によるリスク軽減、③商談会後の継続的なフォローアップ、④ピンポイントでの海外取引先の紹介などが期待されている。
- ◇ 商談会については、地域金融機関の連携などにより、より大規模なものを開催し、有力なバイヤー等を出来るだけ多く呼び込むことが期待されている。
- ◇ また、政府系金融機関とも連携して担い手発掘・育成に努めることが期待されている。  
具体的には、①日本貿易振興機構、中小企業基盤整備機構、県、国の輸出支援プログラムの紹介、②行政各機関等が保有する海外の法律・規制等の情報、法務・財務・税務等の専門家の紹介、③動・植物検疫等クロスボーダー取引実施上の関連制度所管行政機関への働きかけを行うことなどにより、様々な支援措置のコーディネーターとして機能することが期待されている。

#### (1) 担い手の発掘

- ・輸出の核になる農業者(担い手)を見つけて育成することが重要であり、金融機関にもそのような取組みを期待。(農業生産法人)
- ・金融機関が農業へ進出し借入を行わないかと言ってくるが、具体的な提案がない。もっと踏み込んだ助言・指導をお願いしたい。(建設業)

#### (2) 商談会の実施

- ・商談会は、地域金融機関が連携することなどにより、より大規模なものを開催し、当該海外市場についての有力なバイヤー等をできるだけ多く呼び込むことを期待。(水産加工業)
- ・商談会の実施に際しては、金融機関も商談の場に立ち会い、何が課題かを把握して、次に向けた改善策を助言・指導してほしい。(食品加工業)
- ・商談会への参加 単発 では効果が限定されるため、商談会への継続的参加支援など、フォローアップをお願いしたい。(食品加工業)

#### (3) 金融面の対応

- ・農業向けの制度融資は制約が多く非常に使いにくい。一方で、銀行は直ぐに担保、保証と言って、なかなか融資をしない。また、農業信用基金協会の知名度が低く、十分に活用されていない。(農業生産法人)
- ・海外の販売ルートの確保には、現地への販売事務所の設置などの先行投資が必要であり、金融機関の融資が必要。(水産加工業)
- ・輸出を行うためには、国際基準での衛生管理や大規模な冷凍保管設備の設置が必要であり、水産加工業者向けの制度融資等の支援策を充実してほしい。  
(水産加工業)

※次頁につづく

- ・ 中国市場への進出にあたって最大の課題は、受注代金回収リスクであり、どのような対策が可能か検討中。(建設業)
- ・ 輸出先の国によっては、企業の表向きの財務諸表だけでは当該企業の支払能力を把握できない。企業の評判や経営者の対応などで判断することが必要となるが、そういう情報は現地でなければ得られない。(運輸業)
- ・ 貿易取引自体の小口化、輸出先企業の信用リスクの大きさなどから、L/C発行では対応できず、商品の引渡し毎に現金で代金回収を行うことが必要になってきている。また、FOB取引ではなく、日本側が現地に倉庫を確保して、自社在庫を保有しなければならない場合も出てきている。(運輸業)
- ・ 海外工場建設のための投資や輸出の為替リスク回避についての、有効な支援がほしい。(光学部品製造)
- ・ 輸出は為替リスクが大きく、金融機関から為替についての有用な情報をほしい。(水産加工業)
- ・ 温泉旅館は装置産業で投資の回収に時間がかかるが、金融機関の理解が得られず、自己資金の範囲内で最低限の改修しか行えない状況。(旅館業)
- ・ 銀行は農業向け融資に対して非常に厳しい姿勢(天災があるため企業的経営に馴染みにくい、一方で豊作貧乏もあるなどが融資に消極的である理由)。また、動産担保金融もまだほとんど行われておらず、見る人が見れば非常に価値がある農業資産(例えば40～50年経ったりんごの木など)への評価も非常に低い。(農業生産法人)
- ・ 天候デリバティブの掛金を下げてほしい。(農業生産法人)

## 4. インバウンド面の取組み

- ◇ 旅館業・観光業については、面的な地域活性化の観点から、外国人旅行者等の受入れの核になる旅館や観光施設の発掘・育成が期待されている。
- ◇ また、海外における東北地域の知名度向上、外国人旅行者等の受入れのための観光地作りの推進、外国人旅行者のニーズに対応した旅行商品作成などの一体的な取組みが必要であることを踏まえ、地域金融機関は、それぞれの地域における有力なシンクタンクの一つとして、有効な提案を行うことも期待されている。

- ・ 観光・宿泊施設の改修費用については、県の制度資金もあるが、金融機関の融資も必要であり、きめ細かい対応をお願いしたい。(地方公共団体)
- ・ 海外では口コミで知名度が上がるので、金融機関の日常の業務活動の中で東北地方の良さを口コミで伝えてほしい。(地方公共団体)
- ・ 国内観光地では、外貨による代金決済や両替ができる施設がまだまだ少ない。特に、中国人の観光客は銀連カード利用ニーズが高いことから、当該対応の端末の増加が不可欠。(地方公共団体)
- ・ 外国人が一人で歩けるよう、観光ガイドマップの多言語での製作・無料配布、ホームページでの多言語による観光情報の提供、市街地の案内標識や飲食店メニューの多言語化、外国人観光客向けガイドの養成など、きめ細かな環境整備が必要。(シンクタンク)
- ・ 農業と観光が一体となった取組み、具体的には、農産物や同加工品の道の駅等での直接販売のほか、ホテルレストランでの地産食材の提供、グリーンツーリズム、貸し農園、食農教育、園芸療法などにより、観光客の取込みを行うことが必要。(金融機関)
- ・ 行政、観光協会、地域の宿泊・観光施設、鉄道、バス、タクシー会社等が一体となったインバウンド推進団体を設立し、国際観光展への出展、海外旅行エージェントの招待・商談会の実施、海外メディアへのPR・取材協力などの取組みを繰り返し行うことが有効。(観光協会)
- ・ 海外TVドラマや映画撮影の誘致、ブロガー等を活用した情報発信、有名著述家やアニメによるストーリーの構築、海外クルーズ船や国際会議の招致、訪日旅行者に国内観光を提供するインバウンド専門会社の活用、アウトレットモールの観光ルートへの組込みなど、新たなPR手法の検討・実施が必要。(観光協会)
- ・ 東北観光推進機構等を活用し、観光戦略や地域戦略の立案能力の向上、連携した広域観光商品の具体化、対外的PRの一体的取組み、観光産業の誘致能力の向上などにより、広域観光圏としてのブランドづくりが必要。(シンクタンク)

## 5. 行政による支援

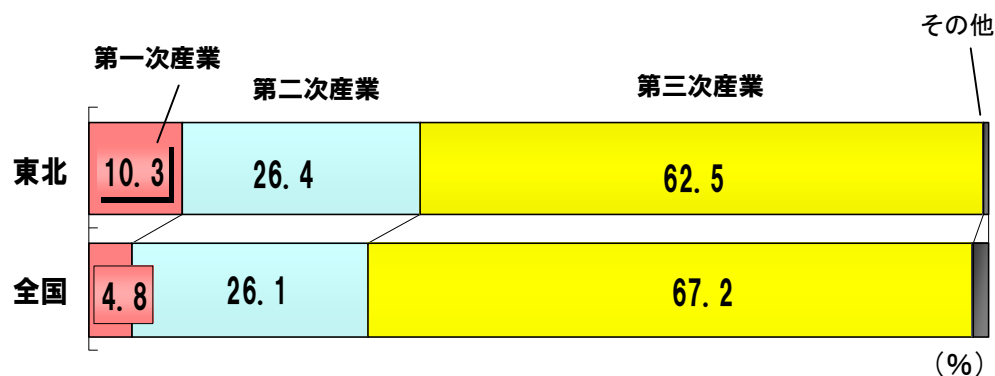
◇ 政府の支援については、日本貿易振興機構や中小企業基盤整備機構などの輸出関連機関、観光庁や国際観光振興機構などの観光関連機関だけでなく、厚生労働省、農林水産省等のクロスボーダー取引実施上の関連制度所管行政機関の積極的な支援も望まれる。

- ・ 輸出を開始する際に、関係機関への照会（相談）を行うが、その際の回答を自己のためにする程度のレベルではなく、善管注意レベルまで上げてほしい。  
(農業生産法人)
- ・ EU向けの水産加工物の輸出にあたってEUのHACCPの取得が難しい、香港への豚肉の輸出にあたって日本の保健所の許認可に時間がかかるなどの課題があり、厚労省関連行政に携わる機関も輸出に対して積極的に協力してほしい。(水産加工業、農業生産法人)
- ・ 植物検疫が厳しく、ももやみかんのサンプル輸出に支障があった。また、日本では果物への保存が利く表面処理が認められておらず、これが海外向けの販路が広がらない一因となっている。(農業生産法人)
- ・ 中小建設業者の海外進出にはバックアップ体制が必要であり、国土交通省が現地情報の提供などの支援をしてほしい。(建設業)
- ・ 農業等への業種転換について、希望を持って転換できるような絵を描いて、支援してほしい。(建設業)
- ・ 農業で採算をとるには、原価を小売価格の4割に抑える必要があり、大規模な農地の確保による効率化が不可欠であることから、優良農地の集約について行政の支援が必要。(建設業)
- ・ 農商工連携のデータベースの情報量が不十分(例えば、加工業者が具体的に何をできるかを知りたいがデータベースには出ていない)。(農業生産法人)

## Ⅱ. 東北経済統計データ

### 1. 産業別就業構成(2005年)

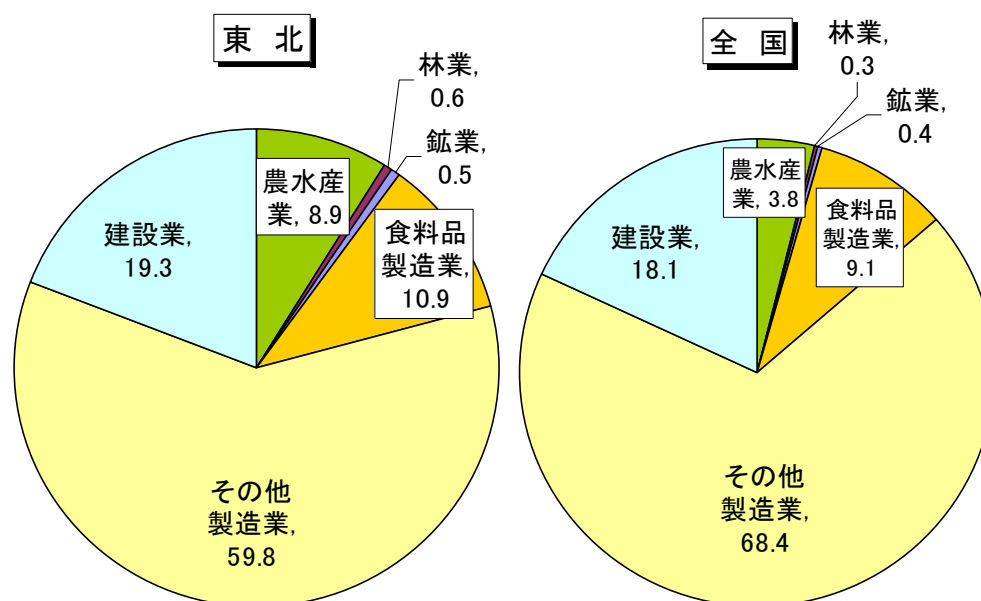
第一次産業の就業者割合が10%超(全国の2倍超)



資料:総務省統計局「平成17年国勢調査(第2次基本集計結果)」

### 2. 域内総生産に占める農水産業、食料品製造業の割合 (2007年度)

域内総生産(第一次産業及び第二次産業の合計額)のうち、農水産業が約9%、食料品製造業が約11%

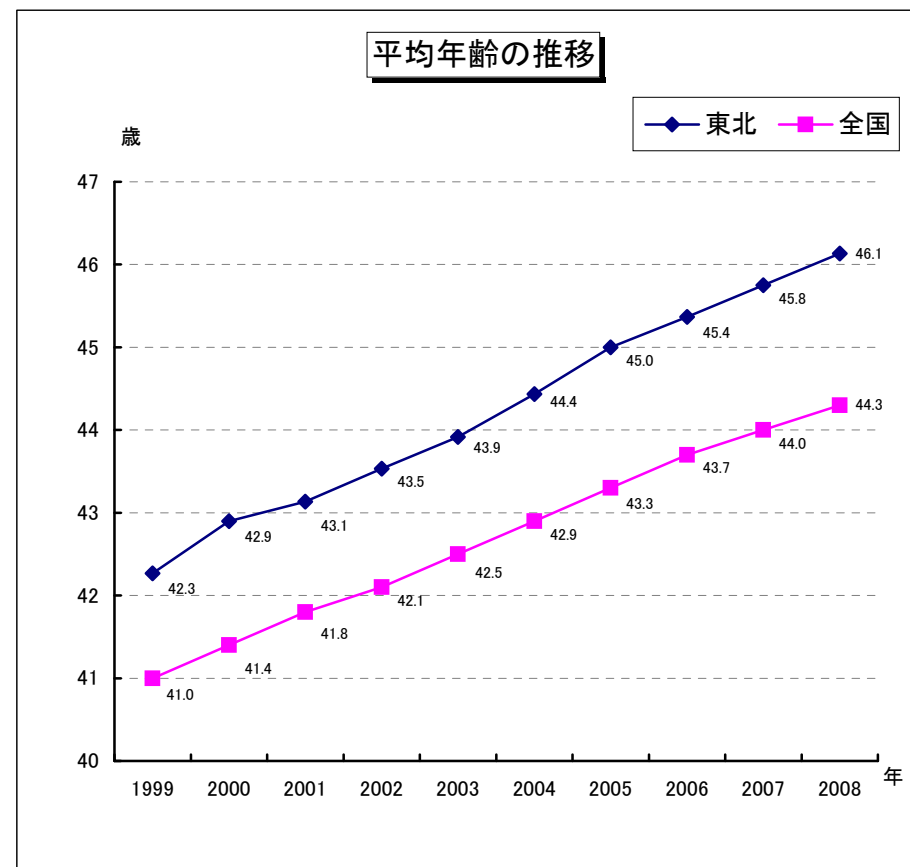
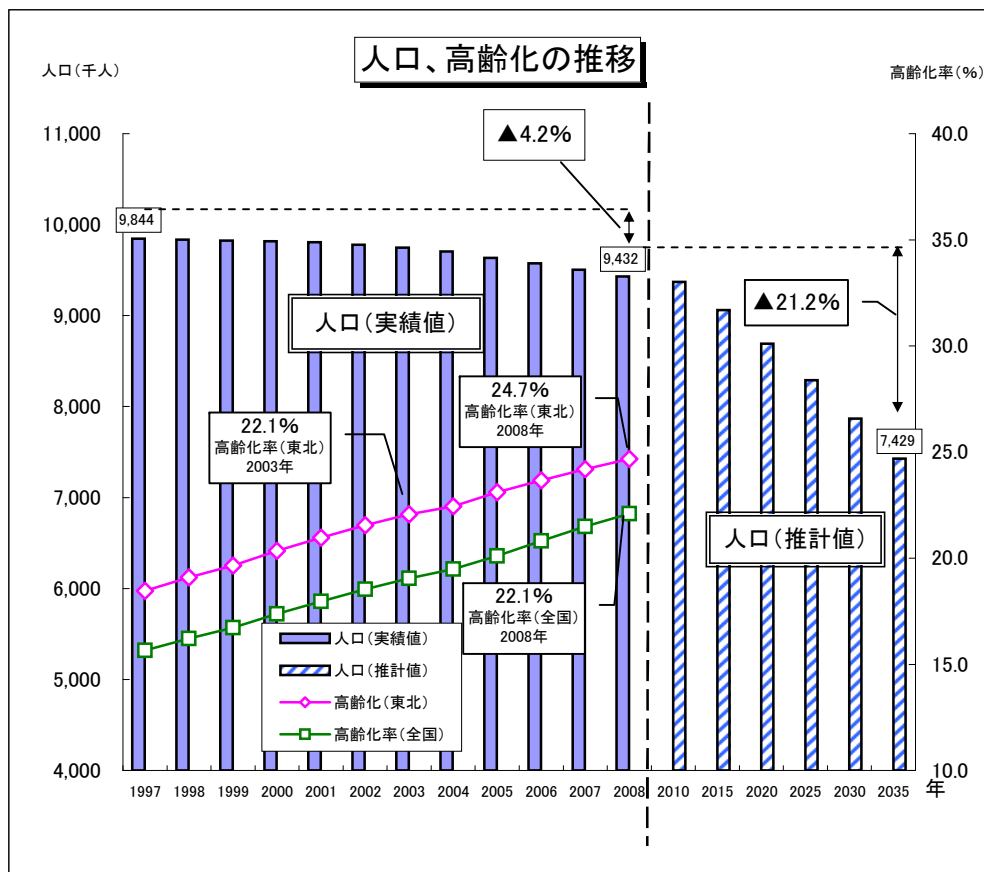


資料:内閣府経済社会総合研究所「平成19年度県民経済計算」

### 3. 人口減少、高齢化の状況

人口は1998年以降減少(4%以上)、予測では2035年までに更に20%程度減少  
高齢化率は約25%と、全国より早いペースで高齢化が進む

平均年齢は毎年0.4歳ずつ高齢化

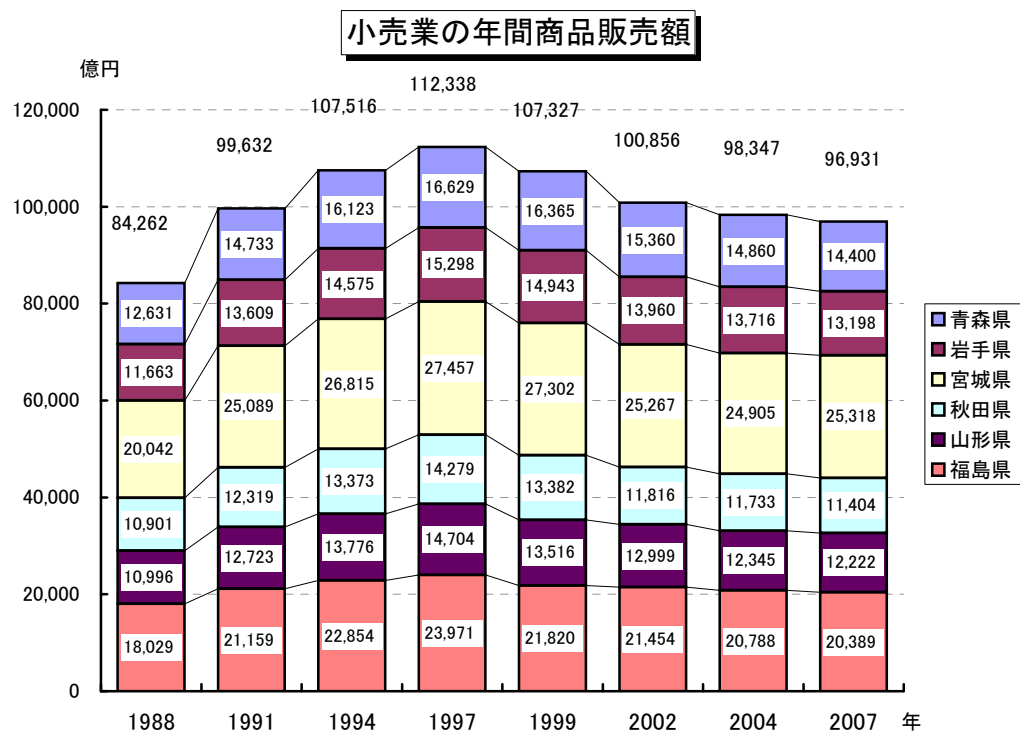


資料: 2008年までは総務省「人口推計年報」、2010年以降は国立社会保障・人口研究所「日本の将来推計人口(平成19年5月推計)」

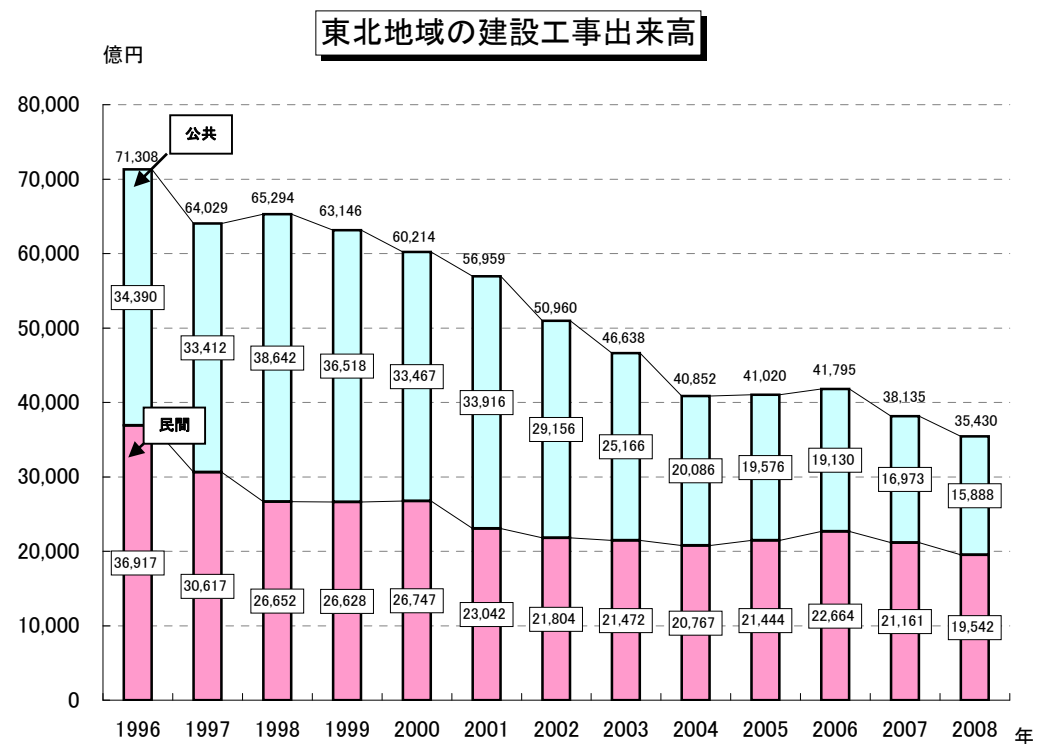
資料: 国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」(総務省統計局「人口推計年報」による。  
東北6県の平均年齢は各県の単純平均

#### 4. 売上高の状況(小売業、建設業)

小売業の年間商品販売額は1997年をピークに減少

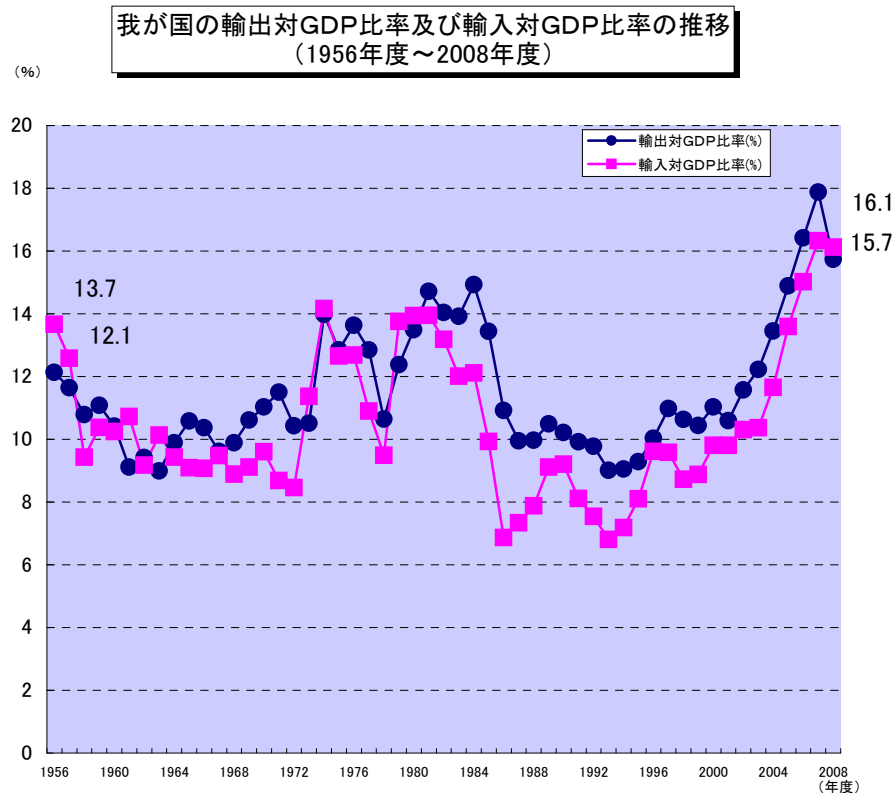


建設工事出来高は1996年をピークに減少



## 5. 我が国の輸出対GDP比率及び輸入対GDP比率の推移

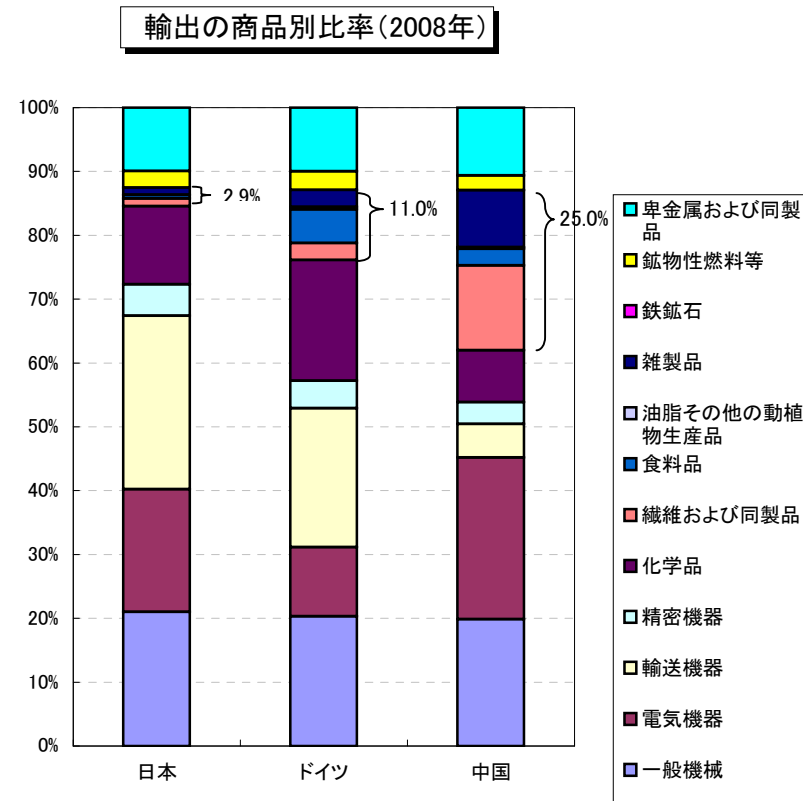
日本の輸出対GDP比率は10～15%程度で推移



資料:内閣府公表データから作成

## 6. 輸出の商品別比率(2008年)

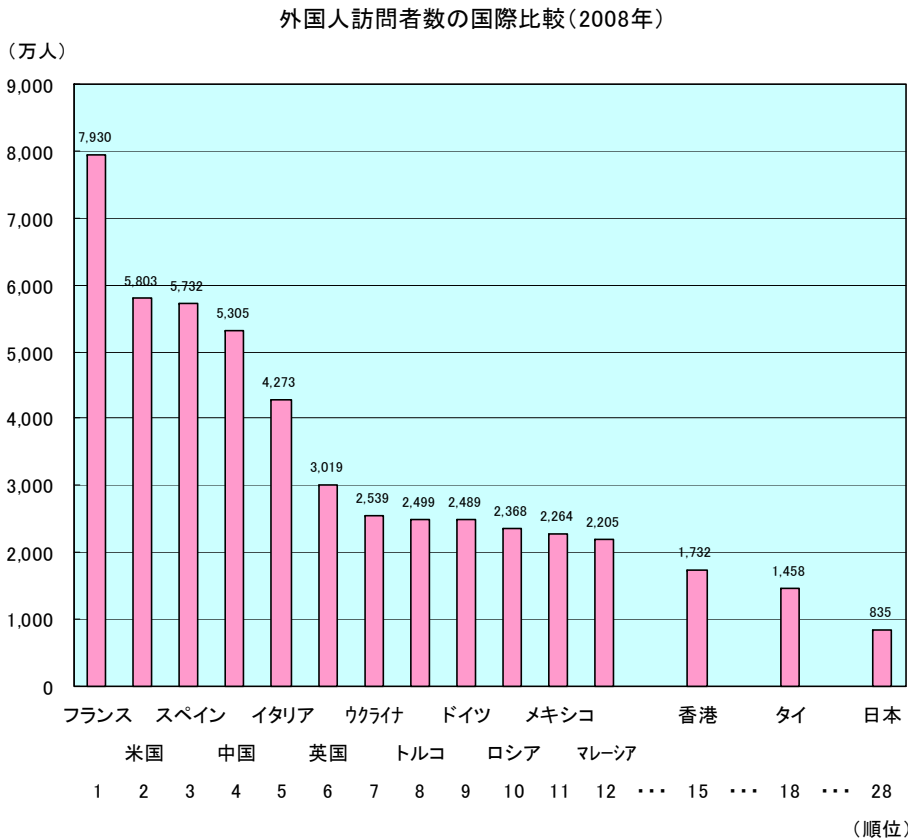
日本の輸出の商品別では重厚長大型産業や機械産業が多い



資料:財務省大臣官房総合政策課「主要経済指標」

# 7-①外国人訪問者数の国際比較(2008年)

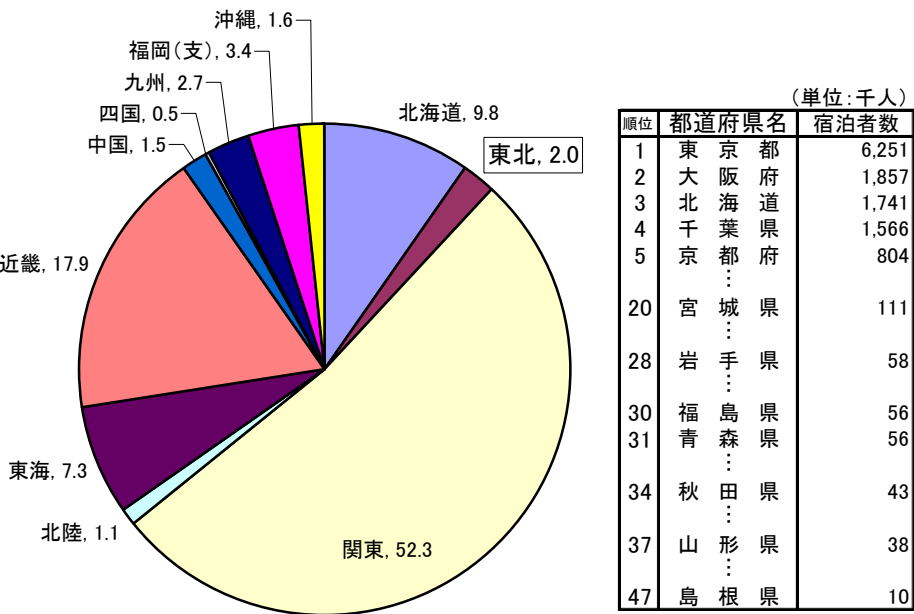
日本への外国人訪問者数は約835万人で28位



資料: 国際観光振興機構作成資料より作成

# 7-②外国人観光客宿泊者数の地域別比較

外国人観光客宿泊者数は、東北地域は2%と少ない



資料: 観光庁「宿泊旅行統計」(平成21年版)  
(地域は財務局管轄ごとに区分)