



道内企業の海外進出に向けた取組み

平成24年5月10日
北海道財務局

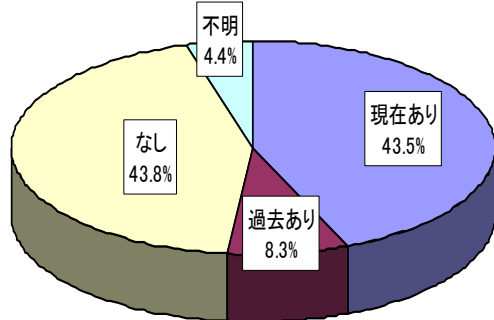
問合せ先
理財部 金融監督第一課
TEL 011-709-2311
内線4355

※記載されている内容は、おおむね4月中旬までに得られた情報に基づくものです。

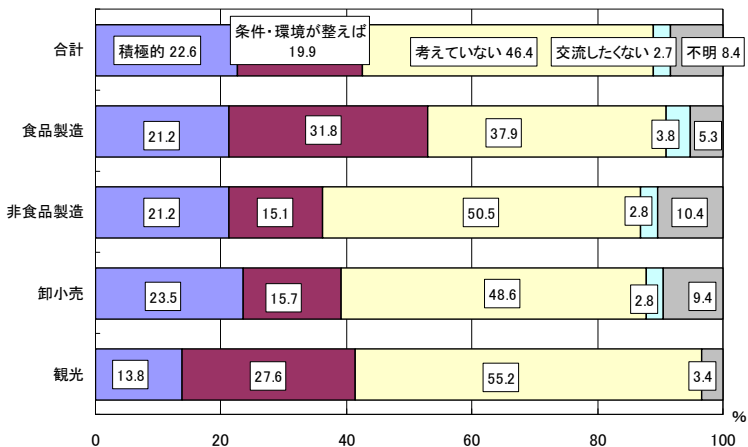
道内企業の海外進出に向けた取組み

海外との取引実績を有する企業が5割を超えており、食品製造業を中心に海外市場との取引意欲も高い。しかし、「北海道ブランド」のイメージである「食の安全性」、「新鮮さ」を保ちながら海外市場へ進出するためには、課題も多い。
金融機関においては外部関係機関との連携によるネットワークの構築や人材育成などに取り組んでいる。

道内企業の海外との貿易・交流実績



道内企業の海外貿易・経済交流の意向（今後3年以内）



資料：北海道経済部(平成23年3月調査)

企業・商工団体等

【現状】

- ・商談会や物産展への参加など交流の域を出ない企業が多い(商工団体多数)
- ・農業法人等からの輸出相談が増えている(支援機関)

【海外進出に際しての問題や課題】

- ・北海道が得意とする食品は相手国の添加物規制、賞味期限対応等で国内向けとは別の製造ラインが必要となり設備負担が大きくなる(支援機関・商工団体)
- ・農水産品など国内での余剰分を輸出する姿勢では海外市場への参入は適わない。通年での安定供給が行える体制の確保が必要(支援機関)

【金融機関への期待】

- ・現地法人を開設するまでの企業体力がないため、信頼できる現地パートナー企業についての情報が欲しい(商工団体)
- ・金融機関の支援を特に期待しているわけではない(企業)
- ・必要な情報は商社等から得られるので、金融機関には安定的な資金供給を期待している(企業)

金融機関

【現状】

- ・海外進出を検討している企業は少ない(信金多数)
- ・件数は少ないが技術力を有する企業には意欲の高い先も見られる(信金)
- ・ビジネスマッチングの開催によりニーズの把握に努めている(銀行・信金)

【支援に当たっての体制等の問題点】

- ・顧客ニーズが低く、金庫の取組みとしての優先度合いも低い(信金)
- ・案件が少なく、実績も限られることから支援ノウハウは不足(信金)
- ・進出希望国が中国内陸部やASEAN諸国などに拡大しており、人材育成が追いつかない(銀行)
- ・企業の採算性など取引が将来も継続できるのか懸念(信金)
- ・顧客企業の海外進出により、海外支援に力を入れている他行にメインを奪われないかというジレンマがある(信金)

【今後の対応】

- ・JETRO等外部機関との連携(銀行・信金)
- ・意欲のある企業の掘り起こしや視察、商談会などの仕掛け(信金)
- ・他社の成功事例が企業の意欲向上につながることから、継続的な取組みが必要(銀行)