



管内企業のアジア各国への進出支援に向けた 地域金融機関の取組みについて

平成26年5月23日
九州財務局

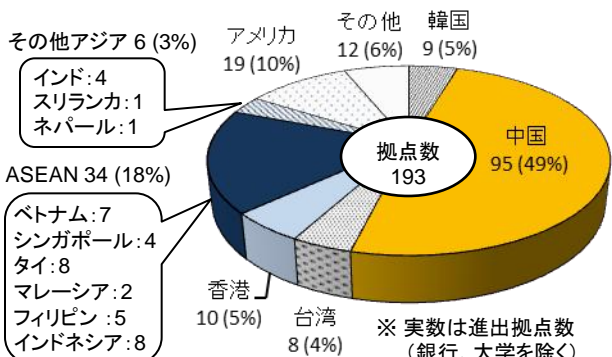
【お問い合わせ先】
九州財務局理財部金融調整官
TEL: 096-353-6351
(内線3081・3084)
FAX: 096-359-2821

I. 企業のアジア各国への進出支援に向けた地域金融機関の取組みについて

1. 管内企業のアジア各国への進出動向

地理的に近いこともありアジアへの進出割合が約85%と高く、中でも中国が全体の約半数を占めている。

管内企業の国・地域別海外進出状況

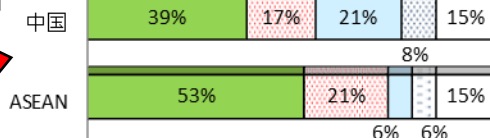
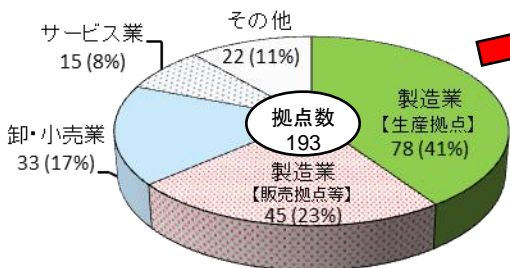


	九州全県		全国
	進出件数	構成比	構成比
アジア	811	80.5	61.8
韓国	49	4.9	3.2
中国	446	44.3	24.2
香港	34	3.4	4.8
台湾	51	5.1	3.9
ASEAN	200	19.9	23.0
その他	31	3.1	2.6
北米	97	9.6	14.6
EU.その他	99	9.9	23.6
合計	1,007	100.0	100.0

【出典：九州経済調査協会「九州・山口企業の海外進出2013」
九州経済産業局「九州経済国際化データ2013」】

業種別では製造業が2/3を占めるが、生産拠点としての進出は4割。形態としては、販売拠点等の設置による販路拡大のための進出が多い。（→市場規模が大きい中国への進出割合が高い要因の一つ）

管内企業の業種別進出状況



【企業の声】

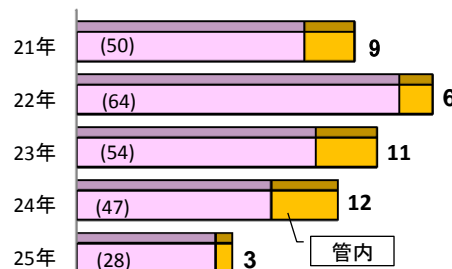
➢ 現地での雇用や作業技術のレベル的な問題もあるなど、負担やリスクが大きいため、工場は進出していない。（製造業：中国等に販売拠点を設置）

【出典：九州経済調査協会「九州・山口企業の海外進出2013」】

最近における管内企業の海外進出状況

進出件数は低調に推移しており、販路拡大のためのアジアへの進出が中心。なお、製造業で中国以外への生産拠点の進出もみられる。

九州企業の海外件数の推移



※ ()内は九州全体

【出典：九州経済調査協会「九州・山口企業の海外進出2013」】

【管内企業の海外進出内訳】

年	製造業		非製造業
	生産拠点	販売拠点等	
21	韓国 ベトナム インドネシア	中国	中国 香港 ベトナム インドネシア(2)
22	中国	中国(2)	中国(2) アメリカ
23	中国(3)	中国(2) 台湾 インドネシア	中国(2) 香港(2) シンガポール
24	ベトナム タイ インド メキシコ	香港 ドイツ	中国(2) 台湾 インドネシア シンガポール アメリカ
25			中国(2) 香港

管内企業の海外進出事例

タイへの工場進出による販路拡大【精密金型製造】

- 取引先である半導体関連企業等が海外進出する中、国内での受注減少が懸念されたことから、海外進出を検討
- 将来的な販路開拓も視野に、東南アジアの中心に位置し、自動車関連等の産業が集積しているタイに進出

東南アジアへの輸出による販路拡大【自然エネルギー事業等】

- 独自技術による小型風力発電機を開発し、香港、インドネシア、マカオ、フィリピン、ベトナム等に販路展開（香港には販売拠点を設立）
- 将来的には現地での生産も検討



2. 地域金融機関における企業のアジア進出支援の取組み

管内金融機関の支援体制

専担部署（専担者）

- 地銀4行及び1信用金庫が海外進出支援の専門部署を設置

※ 他の金融機関は、中小企業支援担当部署等で対応。

海外拠点

- 地銀3行が上海及び香港に駐在員事務所を設置
 ※ C銀行は県の香港事務所に職員を随時派遣。D銀行はグループ銀行の駐在員事務所（香港・上海・大連・シンガポール・バンコク）を活用。
- 地銀5行がアジア各国の金融機関と業務提携

【A銀行】

- ・上海駐在員事務所
- ・業務提携
 カシコン銀行
 バンクネガラインドネシア
 ベトナム銀行

【C銀行】

- ・業務提携
 中国銀行
 カシコン銀行
 中国信託HD
 インドステイト銀行

【D銀行】

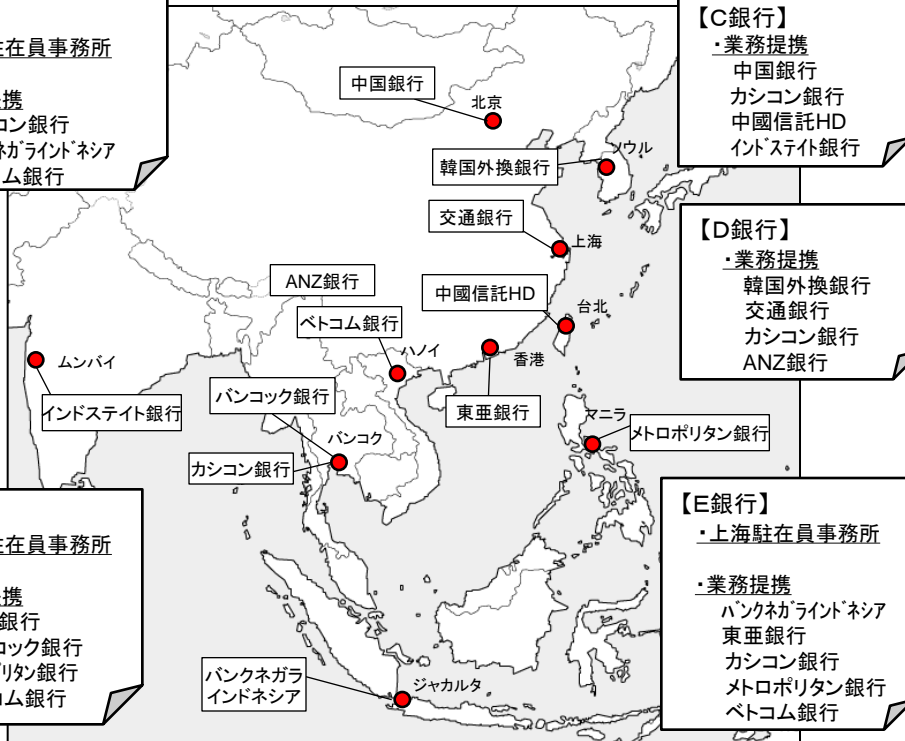
- ・業務提携
 韓国外換銀行
 交通銀行
 カシコン銀行
 ANZ銀行

【B銀行】

- ・香港駐在員事務所
- ・業務提携
 交通銀行
 バンコック銀行
 メトロポリタン銀行
 ベトナム銀行

【E銀行】

- ・上海駐在員事務所
- ・業務提携
 バンクネガラインドネシア
 東亜銀行
 カシコン銀行
 メトロポリタン銀行
 ベトナム銀行



管内金融機関の具体的取組み

関係機関等とも連携し、販路拡大に向けた海外視察や商談会、海外進出に係るセミナーなどを継続して実施

- 中国や香港、台湾向けが中心であったが、最近では、タイやミャンマーなど東南アジア各国に拡大

海外視察等の実施例

- 業務提携しているカシコン銀行から講師を招き、投資動向などタイに係る情報提供等を行う「国際セミナー」を開催〔銀行〕
- 現地を視察し情報収集等を行う「インドネシア・シンガポール経済ミッション」を実施〔銀行〕
- 国際食品見本市の視察や提携先のコンサルタント会社によるセミナー等を行う「シンガポール海外視察団」を実施〔銀行〕
- 現地を視察し情報収集等を行う「ミャンマービジネスミッション」を実施〔銀行〕
- 県内企業における貿易推進支援の一環として、県出身者など独自の人脈を通じてビジネスマッチング等を行うミッションをベトナムで実施〔協同組織金融機関〕



鹿児島県内の金融機関が連携し、農水産物をはじめとする地元の商品の輸出拡大に向けた商談会や展示会を実施

- 鹿児島県内の金融機関で構成する「鹿児島アグリ&フード金融協議会」では、台湾及び香港での現地商談会や展示会を開催



〔商談会の模様〕

【鹿児島アグリ&フード金融協議会】

南九州の農業・食料を中心とした産業振興を目的として、県内7金融機関（2銀行・3信金・2信組）で構成（平成21年10月設立）。取引先企業の交流や、国内外の販路開拓及び事業展開支援等で連携・協力。

3. 地域金融機関における企業のアジア進出支援の取組みに係る課題等

- 管内地域銀行では、海外業務に係る組織体制や人材が限られている中で、海外金融機関との業務提携や関係先への職員派遣等による人材育成など、支援体制の整備に取り組んでいる。
- 今後は、日頃の活動の中で顧客の海外進出ニーズの的確な把握に努めるとともに、様々な顧客ニーズに対応するため、更なる人材育成や関係先との連携を図る必要がある。

金融機関への期待・要望

情報の提供

- ✓ 海外進出に当たっては、現地の情報収集が最も重要。それを金融機関が単独で行うのは無理があると思うので、ジェトロや会計事務所など関係先との繋ぎをしてもらいたい。
- ✓ 現地から人を招いて話を聞くなど、進出候補となり得る先の情報を提供し、海外進出に関心を持つきっかけ作りが必要ではないか。

コーディネーター機能の発揮

- ✓ 現地でのパートナー選びは難しい。既に進出している日本の企業があれば安心なので、そういった先を紹介してもらえればありがたい。
- ✓ 地元の金融機関が様々な支援を一手に担うのは無理なので、海外進出を考えている取引先と相談を受けられる取引先のマッチングを検討してはどうか。金融機関の紹介先であれば互いに信用できるし、信用という点に金融機関の役割があるのではないか。

円滑な資金供給（目利き力の向上）

- ✓ 融資の相談に行くと、海外はリスクが高いとして反応が鈍い。金融機関の担当者はもっと勉強して、本来業務である融資をしっかりしてもらいたい。例えば、金融機関は、海外融資は担保確認など管理が難しいと言うが、そもそも担保に依存しない融資方法を考えればよい。
- ✓ 海外進出に当たって必要な資金については、プロジェクトファイナンスのように、日本本社の事業とは別枠で手当てして欲しい。

地域銀行の対応（認識）・今後の取組み

関係先との連携等

- ☞ 業務提携しているバンコック銀行に職員を2年間派遣し、現地の情報収集を行うとともに、連携の深化を図っている。
- ☞ コンサルタント会社、翻訳・通訳会社、会計事務所、流通会社等と業務提携し、協力を構築している。
- ☞ ジェトロ等との関係先とも連携して、引き続きセミナーや商談会等を実施していく。

取引先のマッチング

- ☞ 駐在員事務所では進出企業間のマッチングを行っている。
- ☞ 顧客からは販路拡大に関する相談が多く、顧客同士の情報を繋ぐ手伝いをしている。

金融機関が認識する課題等

- ☞ 現地法人への融資については、親子ローンが殆どで直接融資はない。直接融資をしようにも、現地の法慣習に精通し、契約書が作成できるような人材が必要。
- ☞ 企業にとっても信用補完になるし、銀行もリスクをとった上で実態管理ができるので、取引先に出資の提案もしている。
- ☞ 窓口である営業店の職員が、顧客との会話の中で海外ビジネスのニーズを如何に掴んでくるかが課題。職員のスキルアップを図り提案力の強化が必要。