



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
東海財務局 静岡財務事務所

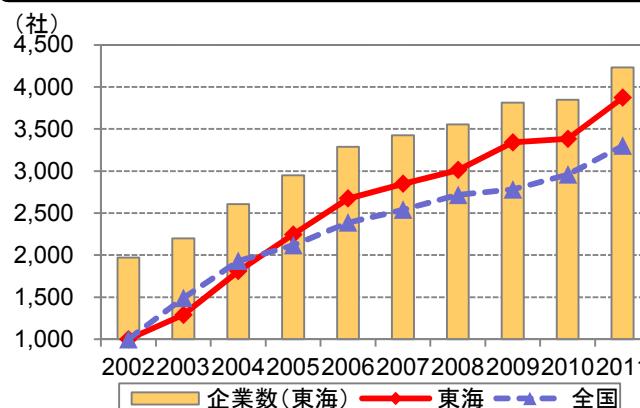
※記載されている内容は、おおむね平成26年4月中旬までに得られた情報に基づくものです。

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

1. 管内企業のアジア各国への進出動向

- 東海地方における企業の海外進出は、過去10年で見ても自動車関連企業を中心に引き続き増加傾向にあり、増勢も全国を上回っている。進出先は中国のほか、大手完成車メーカーが生産拠点を設けるタイ、インドネシアなど東南アジア地域の割合が高い。
- 自動車関連では小規模部品メーカーのほか、現地生産工場の設備保守・点検業者、社宅等の不動産業者など周辺ビジネス企業の進出の動きがみられる。
- 今後の進出検討先については東南アジア諸国や中国が上位を占めるなど、依然としてアジア地域を中心とした海外進出が続く見込み。

①東海地方企業の海外子会社・関連企業数の推移

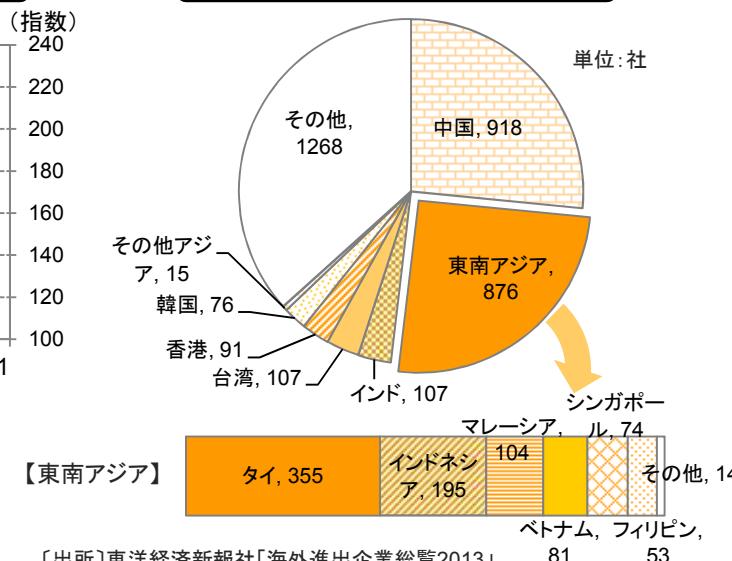


※東海及び全国の企業数について、2002年=100として指数化

※東海＝愛知県、静岡県、岐阜県、三重県

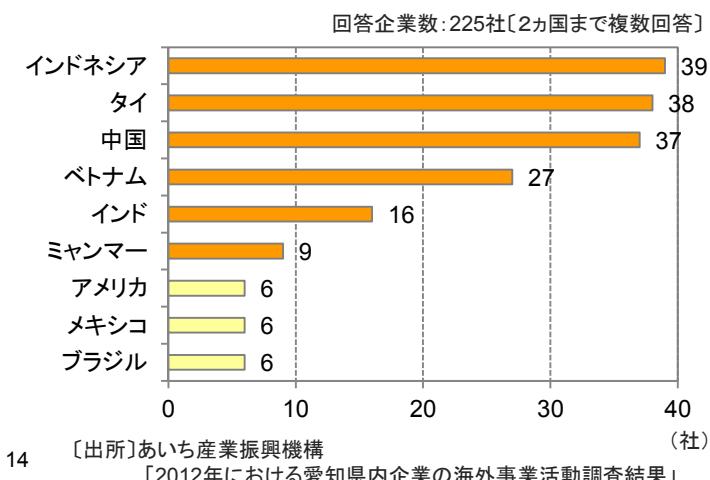
〔出所〕経済産業省「企業活動基本調査」

②東海地方企業の海外進出先



〔出所〕東洋経済新報社「海外進出企業総覧2013」

③今後の進出先検討上位国



④取引先企業における海外進出の動向

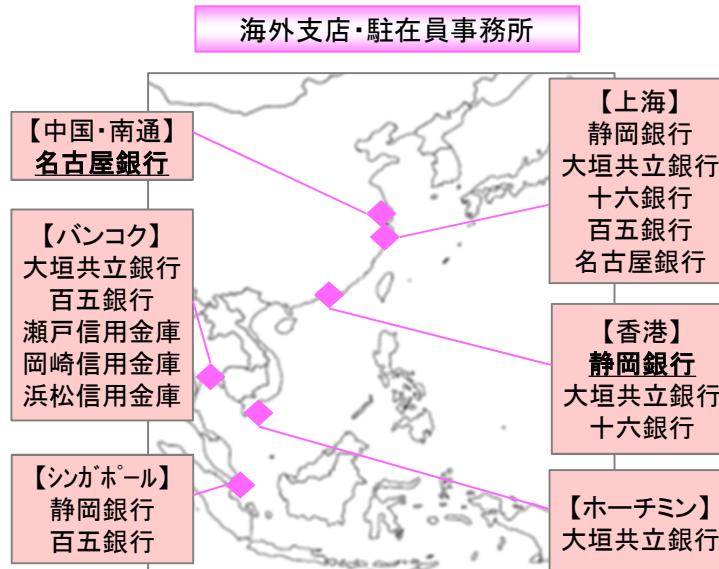
- 海外進出支援の約半数が四輪・二輪の自動車関連企業。3年ほど前からTier3以下といえる中小企業の進出もあり、なかには売上高5億円未満、従業員十数人規模の企業進出もみられる。(地方銀行)
- タイ・インドネシアはトヨタの2大海外拠点でもあるため、自動車関連企業が大手取引先に追随して進出することが多い。ベトナムも賃金の上昇率が他国と比べ低いことから、コスト低減を理由に進出している。(信用金庫)
- 自動車系列企業の進出はほぼ一巡している。現在は工場設備の保守・点検業者、工場の電気設備関連商社、社宅建設関連の不動産業者など、周辺事業の企業が海外に進出している。(信用金庫)
- 「チャイナ+1」としてこれまでタイ・インドネシアに進出が集中していたが、タイでは企業間競争の激化や人件費の上昇から、最近では「タイ+1」としてカンボジア、ラオス、ミャンマーに関心が集まり始めている。(支援機関)

2. 地域金融機関の具体的な取組み

- 管内金融機関の約半数では、国内において支援専門部署を設置し、相談から現地法人設立までの一貫した支援を実施しているほか、海外においては支店・駐在員事務所の開設や海外金融機関との連携により、増加する地元企業のアジア進出を支援。
- 管内金融機関は、親子ローンに加え、個別での海外金融機関との業務提携や、複数の海外金融機関と提携している日本政策金融公庫のスタンバイ・クレジット制度を利用して、現地での資金調達を支援している。また、海外進出に強いニーズを持つ取引先を多く抱える信用金庫においては、会員企業の海外子会社への直接融資を開始するなど支援の幅を拡大。

①管内金融機関のアジア拠点

- 管内地域銀行(12行)のうち5行が、4カ国、6都市に支店・駐在員事務所を展開。
- 信用金庫では、自動車関連取引先が多く進出するタイ・バンコクに駐在員事務所を開設。
- 新たな駐在員事務所の開設準備を進める金融機関もあり。



※太字(下線付)は支店設置金融機関。

②スタンバイL/Cによる現地での資金調達支援

- 管内地域銀行(8行)及び信用金庫(4金庫)では、個別に海外金融機関と提携し、スタンバイL/C発行による現地での資金調達を支援。
- 日本政策金融公庫が複数の海外金融機関との提携により構築したスタンバイ・クレジット制度に、全国で30金融機関が連携し、そのうち管内では第二地銀、信用金庫を中心に9機関が公庫と連携。(26年4月時点)

③信金・信組の会員海外子会社への直接融資

- 関連政令の改正(25年4月1日)を受けて、管内11信金・信組が認可取得し、これまでに20件を超える融資を実行するなど積極的に対応。
- さらに、複数の信用金庫が認可取得を検討中。

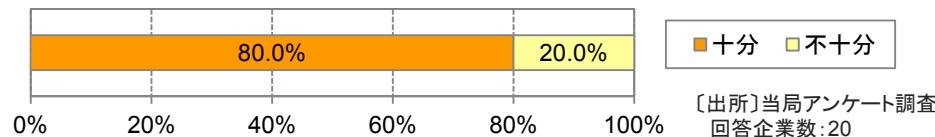
④海外進出支援の取組み

- 地域金融機関とは、研修・出向者の受入れ等により人的なネットワークを構築し連携できている。東海地域の金融機関の海外進出支援は他地域と比べ充実している。(支援機関)
- 駐在員事務所の設置により、現地法人が抱える課題や要望といった日本国内では得られない現地情報が得られている。取引先からも現地で様々な相談ができるのは助かると言われている。(信用金庫)
- 直接融資利用企業からは、多様な資金調達が可能となり、現地での借入交渉等の負担が軽減し、より本業に専念できるとの高い評価を得ている。(信用金庫)
- 26年2月に当行初の現地通貨建クロスボーダーローン(直接融資)を実施している。(地域銀行)

3. 金融機関の海外進出支援に関する課題

- 金融機関の海外進出支援については、現状でも企業から評価されているが、金融機関ではさらに新興国での支援ニーズに対応する必要性を認識。
- 多くの金融機関は現地情報の提供、支援機関の紹介など各種支援を提供しているが、企業においてニーズが高い現地通貨による資金調達支援への対応・充実が課題。
- 金融機関は、海外進出支援を持続可能な取組みとするためにも、海外関連融資や為替取引の増強に加え、コンサルフィーの獲得など収益確保が可能なビジネスモデルを構築することが課題。

①金融機関の支援に関する企業の評価



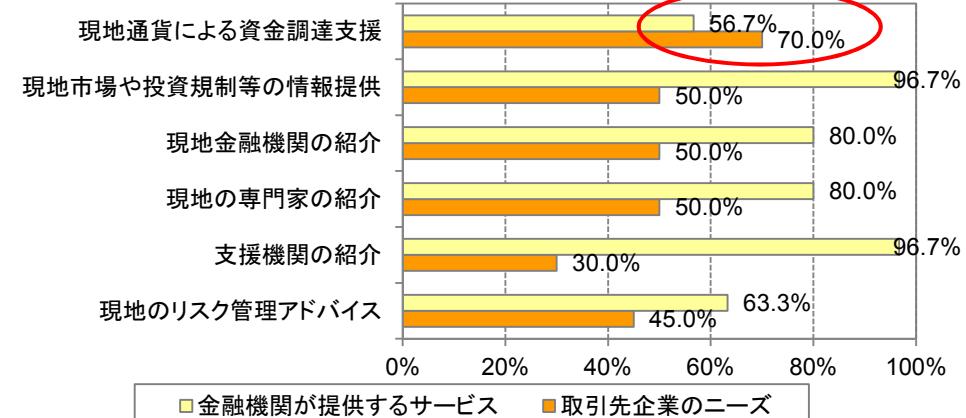
【十分】

- 海外進出支援は民間企業でも提供されているが、日頃から取引がある金融機関の方が気軽に相談でき、支援内容にも満足している。(自動車部品製造)
- 取引金融機関は事業内容について詳しく知っているので、当社の事情やニーズに応じた提案をしてくれる。(自動車部品製造)

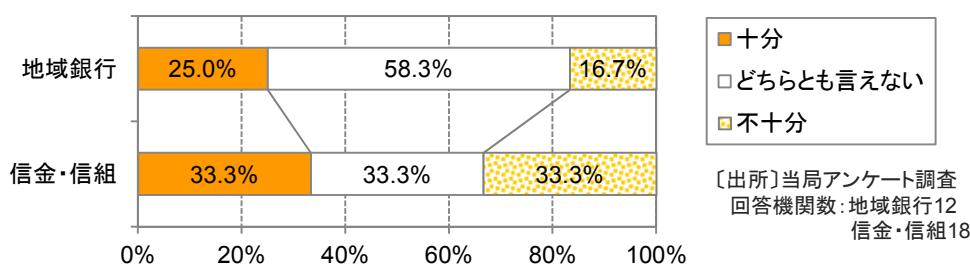
【不十分】

- 現地に駐在員事務所がない金融機関では、他機関から入手した情報しか持っていない、現地の生きた情報を提供できていない。(熱処理装置製造)

③海外進出支援に関するニーズ



②海外進出支援に関する金融機関の自己評価



- 現状ではアジアでのサポート体制は構築できているが、ミャンマーなど新たな新興国でのニーズに対応する必要がある。(地域銀行)

④今後の課題(支援の充実と収益確保の両立等)

- 海外進出支援の態勢確立のため、これまでに相当のコストを先行投資してきたが、海外進出支援単独での取組みでは十分な収益の確保は困難であり、外国為替取引の増強を含めた総合的な取引増強を通じて収益確保を図っていく必要がある。(信用金庫)
- 海外提携行への行員派遣や駐在員事務所の維持費等のコストは先行するが、関連融資の取扱いや親子間の外国為替の取込みといった収益機会の拡大にもつながっている。(地域銀行)
- 当行独自で現地法人設立及び運営に関するコンサルティング業務を有料で提供しているほか、海外進出企業はリースニーズが旺盛なため、今後、提携リース会社への案件紹介をフィービジネスとして強化するなど、さらなる収益確保につなげたいと考えている。(地域銀行)
- 海外進出相談やセミナー、海外視察等のサービスを提供する有料制会員組織を設立し、フィービジネスとして確立させるよう取り組んでいます。(地域銀行)