

JBIC Today

July 2022

国際協力銀行の広報誌

JBIC
中堅・中小企業
支援制度活用
ガイド



中堅・中小企業の海外進出を JBICがバックアップします！

日本市場で磨いた技術を生かして海外へ

株式会社菅原工業／株式会社バイオテックジャパン

株式会社あさの／株式会社エス・ワイ・エス

ハクゾウメディカル株式会社／株式会社ナサ

連携機関インタビュー

地場企業の“情熱”を支援したい

尼崎信用金庫／東京都中小企業振興公社



株式会社 国際協力銀行
JBIC JAPAN BANK FOR INTERNATIONAL COOPERATION

中堅・中小企業の海外進出をJBICがバックアップします！

コロナ禍に翻弄されて2年以上が過ぎ、世界はウィズ・コロナに向けて動き始めた。中堅・中小企業も新たな市場や製造拠点を求めて、海外に目を向けるケースが増えている。そんなチャレンジ精神を持った企業の海外事業展開を支援するJBICのメニューを紹介しよう。

JBICでは大企業のみならず、国内企業の99%以上を占める中堅・中小企業の海外事業展開に対する融資も積極的に行っている。2012年以降、中堅・中小企業向けの支援実績を年々伸ばし、2021年度の実績は116件、件数ベースで全体の約55%を占めている。

JBICの中堅・中小企業向け支援制度の対象は、①原則として資本金3億円以下または常時使用する従業員数が300人以下（製造業の場合）の中小企業及び個人②資本金10億円未満の中小企業以外の中堅企業だ。資金の対象は海外事業に必要な設備投資、M&Aなど。

制度上の大きな特徴は3つ。1つ目は地銀や信金など民間金融機関との協調融資によるクロスボーダー融資もしくは国内融資いずれも可能であること。一部の民間銀行とリース会社については、JBICからこれら金融機関を経由したツー・ステップ・ロー

ンも取り扱う。

2つ目は豊富な国際金融の経験に基づき、多様な融資手法により支援できること。たとえば、JBICでは、円・米ドル・ユーロ建てに加え、人民元やタイバーツ、インドネシアルピア、インドルピー、メキシコペソ、南アフリカランドなどの多様な現地通貨建て融資の取扱いが可能で、為替リスクを低減できる。

3つ目は政府系金融機関としての強みを生かした支援。各国の駐在員事務所を通じた各種支援体制の活用。海外事業では各種申請や手続きなどが必要だが、融資に係る現地での承認や登記など必要な手続きは国ごとに異なる。JBICでは投資環境に関する情報提供や、現地政府とのトラブル解消を始めとする現地で必要な支援を提供している。さらに進出先が二国間租税条約締結国ならば利子にかかる源泉税が免除され、金利負担も抑えられる。

これまでに製造業による工場設置や新

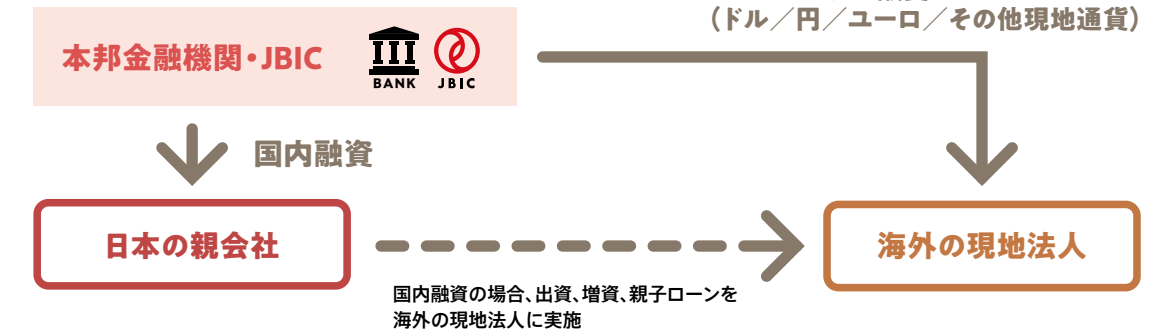
規市場開拓などのほか、飲食業やサービス業の海外進出支援といった実績もある。融資金額の多寡は問わず、企業戦略に沿った海外展開を支援している。また、環境問題等の社会課題を解決するような、ソーシャルインパクトの大きい事業も積極的に支援する方針。融資相談窓口は東西2カ所（東京と大阪）にあるので、気軽に相談してみたいかどうか。

融資までの流れは以下の通り。まず事業概要や希望条件をヒアリングし、それをもとに融資を行う民間金融機関を交えて枠組みを検討。関係者の目線が合えば融資申込を経て融資審査に進む。審査に際しては財務データや資金計画などの資料が必要で、普段から取引のある民間金融機関の協力が欠かせない。融資が決定した案件はJBICからプレスリリースを発行している。この情報発信による反響は大きく、新たな取引先が見つかるなどの波及効果が生まれている。

融資形態

民間金融機関（地銀／信金／メガバンク等）との協調融資によりクロスボーダー融資と国内融資のいずれでも取扱いが可能です。また一部の民間銀行とリース会社については、JBICからこれら金融機関を経由したツー・ステップ・ローンの取扱いをしています。

クロスボーダー融資／国内融資



協調融資に際し、JBICの融資と民間金融機関の融資条件（通貨、期間、金利等）が異なる場合も対応可能です。JBICの融資割合は所要資金の7割が上限となります。

融資金額

具体的な融資金額に特に定めはございません。お申込みいただいた案件毎にお客様のご要望を踏まえて審査・決定致します。

融資通貨

米ドル、ユーロ、円のほか、現地通貨（タイ・バーツ、インドネシア・ルピア、人民元、メキシコ・ペソ、インド・ルピー、南アフリカ・ランド等）も対応可能です。

担保、保証

個別審査や協調融資を行う民間金融機関とも協議の上、決定させていただきます。

手続き

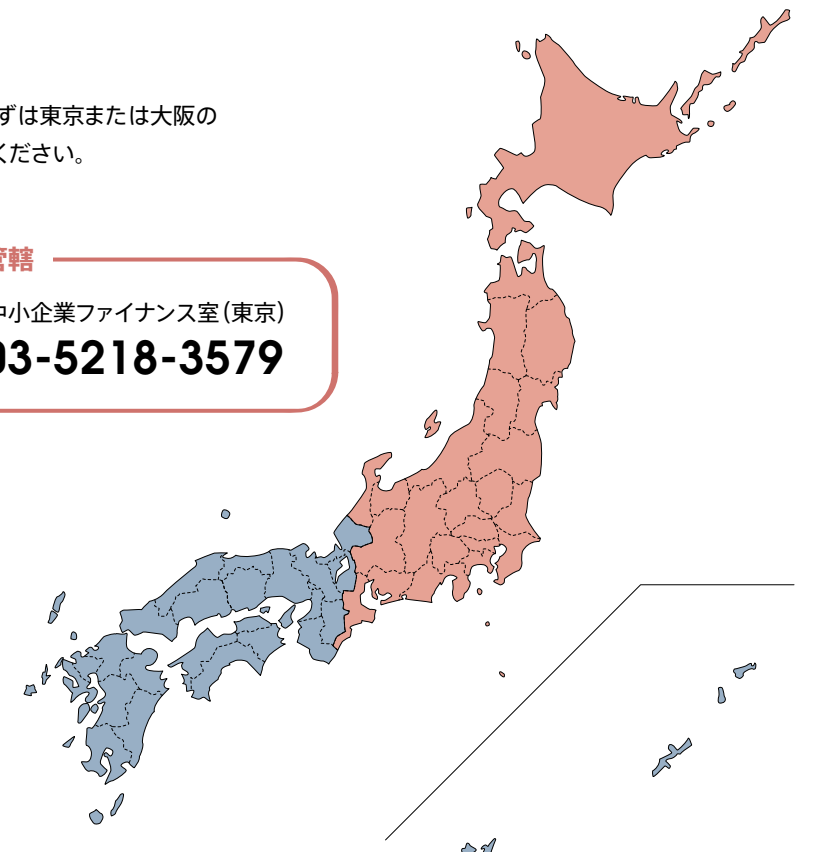
融資をご希望される場合、まずは東京または大阪の相談窓口にお気軽にご連絡ください。

東京管轄

中堅・中小企業ファイナンス室（東京）
電話 **03-5218-3579**

大阪管轄

大阪支店 中堅・中小企業ユニット
電話 **06-6345-4100**



中堅・中小企業が行う海外事業向け支援制度

JBICは、多様化する中堅・中小企業の海外事業の資金ニーズに対応して以下の融資制度を設けております。

対象となる方

- 1 中小企業：原則として資本金3億円以下または常時使用する従業員数が300人以下（製造業の場合）の企業及び個人を指します。
- 2 中堅企業：資本金10億円未満の企業を指します。

※中小企業の定義については業種毎に資本金・従業員の定めが異なる場合があります。また一部業種（農業、林業、漁業、金融・保険業（保険媒介代理業及び保険サービス業除く）、不動産業（住宅及び住宅用の土地の賃貸業に限る）は対象外になります（大企業と同じ扱いとなります）。詳しくはお問い合わせください。



資金使途

原則として、開発途上地域における事業に必要な以下の資金が対象となります。また、特定分野については、先進国での事業に対する融資等も可能です。詳しくは個別にお問い合わせください。

・設備投資資金 ・M&A資金など

融資実行 までの プロセス

「海外事業の概要」や「融資希望条件」をヒアリングさせて頂いた後、「協調融資を行う民間金融機関」(一般的にはお客様の取引金融機関となります)と協議をさせていただきます。具体的な融資実行までのステップは下図の通りになります。

融資決定まで通常2カ月程度、融資決定から融資実行まで2～3週間程度を目処
(※協調融資を行う金融機関の融資プロセスや、現地での登記手続きなどで、これよりも時間を要する可能性があります。)



さまざまな
事業へ支援
しています

コロナ禍のリモート対応では難しかった投資判断 海外との往来再開とともに新規事業開拓が本格化

JBICに対して「大企業向け」「エネルギーなど基幹産業が対象」といった印象をお持ちの方は少なくないようです。しかし、2012年に株式会社として組織再編を実施して以降は、「中堅・中小企業支援」を一つの柱として明確に位置付け取り組んでいます。当時は自動車のサプライヤの海外進出が盛んで、2015年度は中堅・中小企業向けに133件の融資を行いました。これは全融資件数の約46%に相当します。

これまでJBICでは一部の事業を除き、途上国の事業を支援対象としていましたが、コロナ禍では企業規模にかかわらず多彩な支援が必要になったため、先進国での事業も対象とするなど新たな施策を打ち出しました。それにより、コロナ禍前には及ばないものの、直近2年間は年間110件以上の中堅・中小企業向け支援を行うことができました。

株式会社化からの約10年を振り返ると、さまざまな要因で海外事業に挑戦する中堅・中小企業が増えています。コロナ禍は未だ収束していませんが、ウィズ・コロナに政策を転換した国が出始め、ビジネス

の動きも活発になってきました。特に製造業や電気自動車等のモビリティ産業は要注目です。脱炭素への対応に加えて、新たなビジネスチャンスをつかもうという機運が高まっています。これまでは投資をしたくともリモートだけで判断するのは難しく、海外での活動を抑えていた企業もありますが、渡航制限の緩和とともに海外との取引増加が見込まれます。

前向きな話題がある一方で、ロシア・ウクライナ情勢やエネルギー価格の高騰、為替の変動など、留意すべき事案があるのも事実で、JBICは政府系金融機関としてSDGsや地政学なども踏まえた適切な情報提供に努めています。

JBICでは中国やベトナムなど7カ国について国別の投資環境資料を定期発行し、無料で配布しています。また、中国やASEANなどにある駐在員事務所とつないだオンラインセミナーを継続的に開催し、現地の生の情報をお届けしています。特に初めて海外進出する場合は現地事情が分からず、事業計画の立案にも苦労されると思いますので、ぜひご



中堅・中小企業ファイナンス室長(当時)
日塔 貴昭

相談ください。

なお、融資は民間金融機関との協調融資を基本としています。言い換えれば、民間金融機関の融資がなければ、JBICも融資ができません。中堅・中小企業のみならずには普段から為替や預金などで取引がある民間金融機関の信用を得ていただきたいと思います。

よくあるお問い合わせ

Q どのような融資の相談ができるのでしょうか。

A 海外で事業を行う中堅・中小企業を民間金融機関と協調で支援しております。対象資金は海外現地法人等の設備投資資金等になります。また、リースや買収資金(M&A)の融資も取り扱っています。したがって海外事業に関連した事業であっても国内で実施されるもの(例えば輸出のための国内生産、研究開発等)の資金は対象なりません。また輸出入代金の融資は輸出金融・輸入金融として別の取扱いとなります。個別にご相談下さい。



Q 融資金額や期間に定めはあるのでしょうか。

A 短期融資(1年以下)は取り扱っていません。それ以外に具体的な融資金額や期間に特に定めはございません。ご相談いただいた案件毎にお客様のご要望を踏まえて審査・決定致します。

Q 申し込みにあたって必要書類はあるのでしょうか。

A 決算書、投資計画概要、登記確認資料等をお願いしておりますが、具体的にお願いする資料については、東京または大阪の窓口にご相談ください。

Q 対象業種に制限はありますか

A 製造業だけでなくサービス業など幅広くご利用可能です。但し、農業・林業・漁業、金融・保険業(保険媒介代理業及び保険サービス業を除く)、不動産業(住宅及び住宅用の土地の賃貸業に限る)については大企業と同じ扱いとなります。

Q JBICを利用するメリットは何ですか

A 中堅・中小企業向け融資に対する金利面での優遇のほか、米ドル、ユーロ、円だけでなく様々な現地通貨建での融資もご利用いただける点もポイントです。このほか、大きく分けて以下の3つのメリットがございます。

メリット1

政策金融機関としてのステータスを活かした事業のサポート
◆海外融資の経験・ノウハウ共有(対外借入規制や借入諸手続等への助言)
◆現地政府との直接対話ルート確保(許認可トラブル等の対応)
◆二国間租税条約に基づき利払に係る源泉税は免除
◆外貨交換・送金規制等のポリティカルリスクの補完
◆外債登記等のサポート

メリット2

海外関連情報の提供
◆海外投資セミナー等の開催
◆駐在員事務所からの情報提供等
◆投資環境資料の無料提供



メリット3

その他ご事業のサポート
◆無料の会計・法律相談(融資案件に関し、内談段階から提供可能)
◆JBICプレスリリース等による広報

現地の
サポートも
ご利用
ください

現地中央銀行への事前申請などの手続きは 現地事情に通じたローカルスタッフがサポート

海外の駐在員事務所は現地にいる強みを生かし、営業部の案件サポート、情報収集、政策対応などを担っています。

ベトナムでは国外からの借入れ、かつ1年を超す長期融資についてはベトナム国家銀行(中央銀行)に事前申請が必要ですが、様々な理由で申請がスムーズに進まないことがあります。こうした問題の解決に向けては、JBICのローカルスタッフが間に入り、状況説明や書類確認などの支援を行っています。

また、ベトナムにおいては、日越間の租税条約に基づき、JBICに対する利息の支払いにかかる源泉税は免除されますが、地方税務署の担当者によってはJBICの名前を見るのも免除申請を受けるのも初めての場合があります。見慣れぬ書類が原因で手続きが進まないこともあります。こうした場合にも、税務署にJBIC融資について説明を行ったり、追加書類の準備を実施する等して、柔軟にサポートを行っています。

大企業は会計や財務、調査など、それぞれの担当者がおられますが、中堅・中小企業は限られた人員

で多くの業務にご対応されていることが多く、JBIC現地事務所へのご相談も増えています。特にベトナムは制度の運用の不透明さも指摘されています。たとえば、同じ法制度を運用する場面でも、地方や担当者によって解釈が異なるといったことが起こり得ます。ハノイ駐在員事務所ではこうした現地特有の事情を踏まえて、中堅・中小企業の海外事業をご支援するとともに、ベトナム政府との政策対話等を通じて事業環境の整備を働きかけています。

他方、いくつかの課題があるとはいえ、JBICが2021年に実施した「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」では、コロナ禍中の実施であったにも関わらず、多くの企業がベトナムの「現地マーケットの今後の成長性」を有望視しているとの結果が出ています。足元ではベトナム政府がウィズ・コロナに舵を切ったことで、経済活動が活発化しています。以前は安価な人件費や、手先の器用さ・真面目さといった労働力の質の高さに惹かれて進出する企業が多かったですが、昨今では、これに

加え、サプライチェーン再編に伴うリスク分散、近隣諸国へのアクセシビリティ等の面からも注目を高めるなど、投資先としての魅力も多様です。

ハノイ駐在員事務所では以前から中堅・中小企業の支援に力を入れ、折々で支援制度をご紹介している他、ベトナム進出を決める前の段階からご相談に乗ることもあります。小規模事業のご支援も可能ですので、お気軽にお声をかけてください。



ハノイ駐在員事務所 安居院徹首席(右から4番目)・池永あずさ駐在員(左から3番目)とハノイ駐在員事務所のスタッフ。現地の法制度や商慣行に詳しいローカルスタッフは頼もしいパートナー。

日本市場で磨いた技術を生かして海外へ

土木建設

株式会社菅原工業【宮城県】

URL <http://sugawarakogyo.co.jp/>
設立 1980年7月(1965年10月創業)
資本金 2000万円
代表取締役社長 菅原 渉
従業員 48名
事業内容 工事業、産廃運搬業、採石業、土木工事業、舗装工事業等

インドネシアで輝く日本の道路舗装技術

20年前の日本に似ている——。インドネシアでリサイクルアスファルト事業を展開する菅原工業の菅原渉社長は初めて現地を訪問したときの印象をこう語る。

日本では省資源や環境対策のため、使用済みアスファルトを道路工事用資材として再利用するリサイクルも普及している。しかし、インドネシアでは未舗装道路が多く、工事品質も良くない。既設道路も改修が必要な状態で、ここなら自社技術を生かせる」と確信した。

気仙沼が選ばれる町であるために

しかし、過去に他社が導入したリサイクルアスファルトが高価格で低品質だったため、現地政府の心象は悪く、簡単には認可がおりなかった。そこで、菅原工業では他社との工法の違いや素材の良さを伝えるとともに、実際の製品を体感してもらおうと現地の工場団地にリサイクルアスファルトを無料で敷設するなどの努力を重ね、現在は公共事業にも使われるまでになった。

事業のきっかけは2011年の東日本大震災に遡る。インドネシアが復興を支援した縁で、気仙沼市ではインドネシアから多数の技能実習生を受け入れている。

菅原工業でも多くの技能実習生を抱える。建設業界は慢性的な人手不足で、復興工事で忙しく、実習生は大きな力。しか

し、復興後の市場は不透明で、インドネシア経済の発展に伴って来日が減り、地場の活力が低下しかねない。気仙沼がインドネシアの人々に選ばれる町であることは地域のためであり、自社の未来のためでもあった。

持続的な交流のためには、インドネシアに帰国した技能実習生が活躍できる場が必要だと考えた菅原社長は早速現地に渡り、技能実習生を派遣する現地団体の所長との面談に臨んだ。偶然にも共通の知人がいた縁もあって、2015年に現地で合弁会社を設立する。

環境性能を向上させる技術開発

翌年に第1号プラントが完成し、リサイクルアスファルト事業は動き出しました。また、2021年12月、菅原工業はマジャレンカ市で新たな共同企業体を設立し、プラントを新設した。この資金はJBICと七十七銀行の協調融資で調達したが、利点は資金面だけではなく。JBICからプレスリリースが発信されたことで、取引がなかった大手ゼネコンから引き合いが来るな



菅原 渉 代表取締役社長

ど、反響は想像以上だった。

新しいプラントではより環境性能を高めるべく、アスファルトプラントに使用する燃料をバイオマス由来に切り替える予定だ。また、再生添加剤も現地産の添加剤へと切り替えた。

従業員の多くは舗装経験者ではあるが、国民性の違いもあって管理面には課題があるため、徐々に日本法人の方式に切り替えていく考え。気仙沼で勤務した実習生が帰国して日本式を伝え、現地採用の人材が来日して日本式を学ぶ。そんな交流を通して自社と地域の活性化につなげたいと、菅原社長は考えている。



インドネシア マジャレンカ市に建設した2号機のリサイクルアスファルトプラント。



インドネシアでのリサイクルアスファルトの施工状況。

中堅・中小企業はどのような経緯で海外進出に乗り出したのか。安定に甘んずるのではなく飛躍を目指す一。JBICの支援を受けて海外市場に羽ばたいたチャレンジ企業に、それぞれの事情や目的、将来の目標などについて率直に語ってもらった。

バイオ

株式会社バイオテックジャパン【新潟県】

URL <https://www.biotechjapan.co.jp>
設立 1994年4月
資本金 1億円
代表取締役社長 江川 穰
従業員 45名
事業内容 優良保菌株約3000株を活用した発酵技術の開発

植物性乳酸菌を使った食品で世界に健康を

地場産の米(コメ)を独自の発酵技術で加工した低たんぱく米等を製造・販売するバイオテックジャパンは2015年からフィリピンで事業を展開する。人口減少と高齢化が進む日本市場に対する将来不安が大きかったことが海外進出への背中を押した。

植物性乳酸菌の力を生かす独自技術

日本は人口減だけでなく、高齢化によって1人が食べる量も減るため、米の消費は先細るばかり。それに対してフィリピンは国民の平均年齢が20代と若く、1人当たりの消費量は日本の2倍に相当する。加えて、親日家が多く、公用語が英語で事業を進めやすい。経済発展への期待も大きい。

同社が米の加工に使用する乳酸菌は、チーズなどに含まれる動物性乳酸菌と違って、穀物や野菜などに生息する植物性乳酸菌だ。植物性は低栄養下でも生存でき、さまざまな食品の発酵に応用できるという特徴を持つ。食品開発においては微生物のコントロールが重要で、漬物の場合は大量の塩を使って乳酸菌以外の微生物の繁殖を抑えている。

しかし、低たんぱく米は腎臓病などで食事療法に取り組む人たちがメインターゲットだ。彼らはたんぱく質だけでなく塩分も控えていることが多く、塩を大量に使うわけにはいかない。いかにしてほかの微生物を抑え



江川 穰 代表取締役社長

込みつつ発酵させるかが、バイオテックジャパン独自の技術だ。

米で人工透析の負担軽減を

日本の米に対しては、たんぱく質低減に有用な乳酸菌も、そのための発酵法や炊飯法も確立されている。しかし、フィリピンで流通している米は中粒種や長粒種が主流で、乳酸菌を探索するところから開発しなければならなかった。しかも、現地では仕入れた米に小石やガラス片などの異物が混入していたり、米粒が割れていたりしたため、自社で選別機を導入して原材料の安全性確保から取り組んだ。

事業が軌道に乗ってきた2018年、バイオテックジャパンではそれまでの貸工場を出て、自社工場の建設を検討し始めた。その案を現地で知り合ったJBIC駐在員に話したところ、メインバンクの第四銀行(現:第四北越銀行)を交えた協調融資を提案され、2020年1月に融資契約が締結された。貸工場から新工場に移転するタイミングでコロナ禍によるロックダウンが起こったのは想定外だったが、現在は無事に新工場が稼働している。

目下の課題の一つは販売方法だ。日本では予防医療の観点から“人工透析にならないために低たんぱく米を”と呼びかけているが、フィリピンでは予防の意識が低く、通常の米よりも高価な低たんぱく米の価値が伝わりにくいため、“年間の透析費用より低たんぱく米の方が経済的”など発信内容を工夫しているという。

将来的にはフィリピンで米を栽培したい考えだ。米どころ新潟の企業として、あらゆる人々に健康でおいしい米を届けようというバイオテックジャパンの挑戦はこれからも続く。



低糖質・低カロリー食品「GOHAN Lite」

株式会社あさの [高知県]

健康食材・ショウガを世界で拡販へ

株式会社あさのは1950年の創業以来、一貫して国産ショウガの生産・加工・販売を手掛けている。ショウガ農家を営む創業者が周辺農家と協力し青果ショウガを市場に出荷したのを手始めに、徐々に加工へと業務を広げてきた。低温貯蔵法を編み出し年間安定供給を可能にしたことで業界発展にも貢献した。

現在は青果用のほか、塩漬けやおろし、刻み、粉末、冷凍など取り扱い形態を多様化している。大手食品メーカー向けや業務用、量販店で販売する個人向けと商品ラインナップは幅広い。

取り扱うのは、国内トップの産地である地元・高知県で契約農家が創業来培ってきた技術やノウハウを活かし栽培したショウガだ。慣行栽培のほか、より安心・安全なショウガを全国の食卓に届けようと環境保全型の特別栽培にも取り組む。年に3回生

産者会議を開き、肥料・農薬業者や関係機関から招いた外部講師に技術の習得や品質向上を学ぶ。

こうして育てた高品質なショウガは最新設備を導入した本社工場と四万十工場と2カ所の生産拠点で加工する。ラインによるオペレーション作業では衛生・品質管理を徹底する。トレーサビリティも確立し、「安心・安全・高品質」な製品づくりを実現している。

2012年ごろから米国など海外への輸出も始めた。取引のある食品メーカーの東南アジアへの進出を受け、2021年にはタイに現地法人Asano SK Ginger Co., Ltd. (ASK)を設立し、成長著しいアジア地域での取引拡大を目指す。同時にタイには生産拠点も構え、グローバル事業拡大の基盤と



タイ産生姜。取引先ニーズに合わせ、タイ現地で青果物の冷凍・加工品を製造販売する。



タイ現地法人のスタッフたち。

する考えだ。

ASKは同年12月、JBICと四国銀行の協調融資を利用した。総額約7600万タイ・バーツ相当の資金は、タイ・サムットプラカーン県で実施する加工食品等の製造・販売事業に充てる。

ショウガは身体を温めたり、免疫力や代謝をアップしたりする効果のある成分を含む健康食材として知られる。あさのは海外事業の拡大によって世界の人々の健康増進への貢献を目指す。

URL <https://shouga.jp/>
設立 1950年4月
資本金 1000万円
代表取締役社長 浅野 平二郎
従業員 242名
事業内容 青果用ショウガ、冷凍食品、加工食品の生産・販売、自社オリジナル製品の生産・販売

株式会社エス・ワイ・エス [東京都]

拡大するトレカ需要をつかみ成長期す

株式会社エス・ワイ・エスは特殊印刷のスペシャリストだ。2種類のニス塗布し表面に凹凸を表現する「疑似エンボス」、表面に光沢加工やホログラム加工などを施す「ラミコート」、「コールドフォイル（箔転写）」を始めとする各種箔加工など高品質な特殊印刷に独自の技術とノウハウを持つ。

首都圏を中心に複数の自社工場を保有する。大ロット印刷だけでなく、クリーンルームを備えた工場で筒状に加工したフィルムで品物を密封する「ピロー包装」や、印刷工程に伴うアッセンブリ作業などにも柔軟に対応する。

こうした技術力・対応力を活かしたエス・ワイ・エスの主力事業がトレーディングカードだ。カードの企画・デザインからピロー包装によるパッケージングまで、ワンストップでサービスを提供する。

特殊印刷の技術を活かしたデザイン性・

耐久性の高さが強みで、玩具メーカー、出版社、同人サークルで活用する個人など多様な顧客の依頼を受け、多様なトレカを制作した豊富な実績を持つ。

エス・ワイ・エスはマレーシアに工場を、シンガポールにオフィスを構え、現地のネットワークを生かしてグローバルな印刷ニーズにも対応している。海外企業の依頼に応え製品・サービスを提供するほか、日本企業の海外進出もサポートする。マレーシア工場では日本国内と同水準の品質管理を徹底し、大手メーカーから高い信頼を得ている。

2022年3月にはマレーシア法人GORIN TECHNICAL INDUSTRY(MALAYSIA) SDN. BHD.(GTIM)がJBICとりそな銀行、商工組合中央金庫の協調融資を受けた。融資総額は5億2000万円。この資金を使いマレーシアでのトレカの印刷・加工事業に必要な設備を増設する。



エス・ワイ・エスのマレーシア工場内部

トレカはカードゲームやコレクション用など用途が拡大し、今では1つの文化として世界でも人気が定着している。エス・ワイ・エスは急拡大するトレカ市場で着実に需要をつかみ、さらなる成長を目指す。

ハクゾウメディカル株式会社 [大阪府]

医療・介護現場のニーズに即応

ハクゾウメディカル株式会社はガーゼ・脱脂綿・包帯など医療用衛生材料を中心に医薬品、医療機器、院内感染対策製品などを幅広く取り扱う。その数は1万アイテム以上に及び、6000を超える医療機関で使われている。

強みは営業・開発・製造部門が三位一体となって顧客のニーズに即応することだ。開発スタッフは直接現場を訪ね医療・介護従事者の声に耳を傾ける。課題や問題を探り、それを解決する製品をいち早く提供する。営業スタッフも自らが主体となる「プロモーター会議」を開き、営業部門ならではの視点とアイデアを製品開発に活かす。

最近では医療とITを組み合わせ、医療・介護従事者の時間や手間を省き、業務を効率化するような製品開発にも力を注ぐ。

人の命や健康に深くかかわる製品を扱うことから、創業以来「3A（安心・安

全・安定供給）」をモットーに工場の管理水準向上に努めてきた。医薬品の適正な製造管理と品質管理を求める基準「GMP（Good Manufacturing Practice）」に適合し、医療機器の国際規格「ISO13485・2016」も

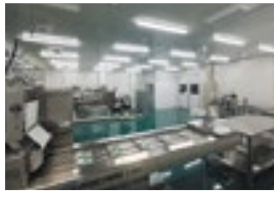
取得する。長年培ってきたノウハウを活かし、医療分野以外の企業からの製造や滅菌の処理も受託している。

10年ほど前から海外市場の開拓にも乗り出し、中央アジア、ヨーロッパ、オーストラリアにアルコール消毒綿などを輸出してきた。2018年には医療ニーズの高まる東南アジアでのシェア獲得を狙い、現地法人Hakuzo Medical Asia Co.,Ltd(HMAC)を設立した。

2020年3月、ハクゾウメディカルはJBICと三井住友銀行から総額約424万米ドル相



タイ工場外観（シラチャWHAチョンブリ工業団地）



タイに製造拠点を構え、医療ニーズの高まる東南アジア向けに衛生用品を展開する。

当の協調融資を受けた。この資金を活用し2021年、WHAチョンブリ工業団地にタイ工場を構え、ASEAN諸国に救急絆創膏などの衛生用品を展開し始めた。

高齢化の波は先進国ばかりでなくASEAN諸国など新興国にも及び始めている。今後、医療・介護用品の需要は一層高まると予想される。ハクゾウメディカルは世界の医療・介護従事者の良きパートナーとして、時代に合った製品を提供し続ける考えだ。

URL <https://www.hakuzo.co.jp/>
設立 1954年1月
資本金 5000万円
代表取締役社長 一橋 俊司
従業員 286名
事業内容 医薬品製造販売、医薬部外品製造販売、医療機器製造販売、化粧品製造販売、医療用衛生材料輸出入

株式会社ナサ [東京都]

ティー・コーヒー文化の発展に貢献

ナサは紅茶やコーヒーの包装関連機器や包装資材を扱う輸出商社だ。主力は日本発祥の「三角ティーバッグ包装機」で世界市場のトップシェアを持つ。近年はドリップコーヒー市場向けに包装機やフィルターなどの製造・販売にも力を注ぐ。

設立は1980年。産業機械メーカー9社が株主となり、各社の貿易窓口として活動を開始した。以来、欧州、北米を中心に60カ国以上でメーカーやカフェを顧客に獲得し事業を拡大してきた。

地理的に離れた場所に点在する多くの顧客に対し、日本企業らしいきめ細やかなサービスを提供できる体制を構築することが長年の経営課題となっていた。体制づくりの一環で2007年、中国・北京に現地法人を設立する。続く2009年にはモロッコに合弁会社を立ち上げ、ティーバッグにタグ糸付けを行う工場を稼働させた。

海外拠点を管理するノウハウに乏しかった当初は、人事、財務、営業、マーケティングなど各領域で失敗もあった。それらの経験から教訓を得て、また現地の信頼するパートナーにも支えら

れながら海外法人の経営を軌道に乗せた。

2014年には中国・上海に販売会社と、合弁で海外2カ所目となるタグ糸付け工場を立ち上げた。2016～2018年に台湾、中国・上海、ドイツに現地法人を構えるなど近年、海外での製造・販売体制の整備を加速している。

2021年6月、ドイツ法人・Nasa Deutschland GmbH(NDGH)がりそな銀行とJBICの協調融資で、総額100万ユーロを限度とする貸付契約を締結した。同年12月には中国現地法人N A S A CORPORATION (CHINA)がJBICと千



モロッコ工場内観



中国現地法人製品ディスプレイ

葉銀行との協調融資で総額620万人民币元相当を限度とする貸付契約を締結した。調達した資金は世界市場でのさらなる飛躍のために欧州・中国市場での包装機器・包装資材販売事業に充てる。

ナサは「日本の食文化を世界へ」をキャッチコピーに、今後も新たなティー・コーヒーの飲み方を楽しめる包装機や包装資材を世界各地で提案していく考え。各国現地に合うサービス提供やマーケティングを実践し、事業を通して世界の人々の豊かなティー・コーヒータイム実現に貢献する。

地場企業の“情熱”を支援したい

国内市場が伸び悩むなか、海外に活路を見出す中堅・中小企業は増えています。身近な存在として中堅・中小企業支援に注力する金融機関や公共団体に海外支援やJBICとの連携について聞きました。

尼崎信用金庫

目指すは“なくてはならない存在” 伴走型支援を通して地域経済の発展に貢献

——コロナ禍やウクライナ侵攻など、中堅・中小企業の事業環境は厳しさを増しています。

作田氏 コロナ禍からの立て直しを考えておられたところにウクライナ侵攻、原油高、円安と重なり、企業にとって非常に厳しい状況が続いています。特に関西はインバウンドが好調だった反動で、飲食・サービス業は苦境に立たされてきました。ただ、倒産などは少なく、また人の流れや物流が少しずつ改善に向かい、景気回復の兆しが見え始めていると感じます。

一方、ウクライナ侵攻の影響として製造業ではロシアと取引がある企業が直接的な打

撃を受けています。また、半導体を含め資源の入手が困難となり、事業を停止しておられる企業もあります。金融機関では過去のシナリオをベースにリスク量を見積もりがちですが、「こんなことは起こり得ない」と思っていたことが実際に起きていますから、世界の構造変化に備え想定外のリスクを常に頭に置いておくことが重要だと感じています。

——御庫ではお取引先に対する「伴走型支援」を掲げておられます。

作田氏 信用金庫はもともとお客さまとの距離が近い金融機関で、これまでも財務状況だけを見るのではなく、事業の将来展望も一緒に考えていくようなお取引をしてきました。そんな伴走型のご支援こそが当庫の強みで、いまこそ我々の出番だと言えます。事実、コロナ禍では何か困り事があると「尼信さん、頼むよ」と声を掛けてくださるお客さまが多く、当庫への信頼の高さや期待の大きさを実感しましたし、そういった交流を通して信頼関係が一層強まったと感じました。こうした逆境のときにこそ信金としての意義ややりがい、我々だからこそご支援できるという使命感を実感します。このことは新入職員から役員に至るまで、同じ認識を持つ必要があると思っています。

——経営環境が変化するなかで、企業の海外進出に対する意欲にも変化はありましたか。

作田氏 かつての海外進出は人件費の安い地域に製造拠点を設けてコスト削減を図るケースが多かったのですが、近年は人口が増加して消費意欲が旺盛な国や地域に販路拡

大を図る企業が増えてきています。海外との往来制限も緩和されつつあり、すでに海外進出しておられるお取引先からも回復基調にあるとの声が聞かれます。今後は、例えばプロパンガスのように国内よりも海外市場の方がニーズを見込めるもの、食品のように現地生産・現地販売の効果が大きい事業は特に可能性があると思っています。

——海外進出する企業に対して、どのような支援を行っておられますか。

作田氏 コンサル的な業務として賃貸オフィスの紹介、現地金融機関での口座開設、労務関連・投資環境の情報提供、法人設立手続きを始めとするサービスなど、外部の専門機関と連携して提供しています。例えば、信金中央金庫の海外駐在員事務所との連携実績は豊富にありますし、セキュリティ会社や損害保険会社と連携して現地拠点の安全をご支援するケースもあります。ほかにもIT関連や労務管理など多種多様なニーズがあります。あらゆるご要望にお応えるために、使いこなせる引き出しの数を増やしなが、サービスの拡充を図っています。

——2020年にJBICとの初の協調融資を実施しました。

作田氏 以前からお取引のある企業で、当初はタイ現地子会社の設備投資を親会社が請け負う親子ローンで進めていました。そうしたなかで、当庫役員が親会社を訪問した際に「財務のスリム化をはかるために、現地法人で借り入れることを検討している」とのお話を伺いました。JBICさんとは交流がありましたし、そういうお話でしたらお力になれる部分があると考え、協調融資をご提案したのです。

この融資は当庫単独では実現しない部分もあったと考えています。海外情勢・情報など専門的な知識を持つ政府系金融機関は少ないため、JBICさんと新たな連携によりご支援ができて当庫としてもよかったと思っています。

今後もお取引先に寄り添い、丁寧なヒアリングやサポート実績を積み重ねていくことで、お取引先から「なくてはならない存在」「切っても切れない関係」だと思っていただけるように努めてまいります。JBICとはこうしたお取引先企業や、スタートアップ企業の支援においても、引き続き連携していきたいと思っています。

東京都中小企業振興公社

戦略設計から拠点設置まで、 中小企業の海外展開をハンズオン支援

——海外販路開拓支援事業の概要や特徴についてお聞かせください。

堀切川氏 当公社の支援事業の一環として、2006年に本格的にスタートした事業です。当初は国際展示会などを活用したPR支援が中心でしたが、より総合的にサポートしていくため、今では海外ビジネス事情に詳しい商社やメーカー出身の人材を「ナビゲータ」として登用し、海外展開の戦略作りから、海外バイヤー・代理店候補とのビジネスマッチング、さらに現地拠点の設置による海外ビジネスの強化・拡大まで、ハンズオン支援を行っています。海外企業と商談がまとまったらそれで終わりではなく、その後新たに発生する課題など最終的な出口支援まで、1人のナビゲータが一貫して担当させていただくのが特徴。当公社は中小企業の課題全般に関わる支援を手がけていますので、海外展開はもちろん、支援していく過程で明らかになった他の経営課題にも、できるかぎりご対応しています。

——JBICは2021年3月、公社様とのご縁をきっかけに、包装材を製造・販売する中小企業のタイ現地法人に対し、必要資金を現地通貨建てで融資する貸付契約を締結しました。成約に至った経緯などをお聞かせください。

久保氏 JBICは大規模な海外プロジェクト向けの長期融資を手がける公的金融機関という印象がありましたが、3年前程に日本貿易振興機構（JETRO）主催のウェビナーを聴講した際、近年は中堅中小企業向け融資案件も多く手がけていることを知りました。早速お問い合わせし、「新型コロナ危機対応緊急ウィンドウ」など、中堅中小企業が活用しやすいスキームがあることを把握できました。その後、JBICご担当を招いた勉強会などを重ね、最終的には海外拠点展開を検討していたタイの案件が成約に至りました。現地通貨建てなので為替リスクが避けられること。設備資金に限らず、幅広い資金用途にご対応いただけること。2年程度の返済猶予期間が確保されていること。この3点が成約の決め手になったと思います。

——中小企業が海外展開を目指す際の課題や留意点をお聞かせください。

堀切川氏 人的リソースが乏しいことは、海外展開においてもネックになりがちです。海外事



堀切川 祐子 課長
事業戦略部 販路・海外展開支援課

久保 雅裕 海外拠点戦略
ナビゲータ

業専任の社員を置くのが難しく、国内事業が忙しいからと、海外展開が置き去りになってしま。それではうまくいきません。

久保氏 もし本気で海外展開を目指すのであれば、できれば社長の右腕となっているような優秀な人材をご担当に置いていただくのが望ましいですね。

戦略や計画がほとんどないまま、「日本で売れないから」と安易に海外展開を目指してしま。例も少なくありません。順番が逆で、国内市場でしっかり売れる商品やサービスを作ることが先決。事業や商品に強みがあり、ナンバリーの人材が海外担当に就いていただければ、あとは経営者の熱意と覚悟さえあれば、少々時間はかかっても海外展開は必ずうまくいくはず。す。

——最後に、今後のJBICに対する期待やご要望などをお聞かせください。

堀切川氏 現在はASEAN地域を中心に支援していますが、進出の要望が増えてきた欧米市場にも今後は対応したいと考えています。まだ私どもの情報量は乏しく、積極的に情報交換させていただきたいです。また、勉強会などを通じて公社職員がJBICの融資スキームへの理解を深めることで、海外展開をよりスムーズにサポートできる態勢にしたいと考えています。

久保氏 多くの中小企業にとって「国際協力銀行（JBIC）」はまだあまり知られていないのが実情。他の公的金融機関とは違ったどんな強みや魅力があるのか、一般の中堅中小企業にも理解できるような情報発信に力を入れていただけると良いと思います。当公社としても、中堅中小企業向けの講座の場などを通じて情報発信にご協力できますので、ぜひ協働していきたいですね。

作田 誠司 理事長
尼崎信用金庫



中堅中小企業こそSDGs推進の主役に 真摯な取り組みが企業価値向上につながる

SDGs (Sustainable Development Goals) とは、2015年9月の国連サミットで採択された、持続可能な世界を実現するための国際的な共通目標です。国連という規模の大きい話に聞こえますが、SDGsが打ち出されてからの7年間で、身近な世の中がどう変化したかを的確に捉えていくことが大切だと考えています。

最大の変化は、企業を取り巻くステークホルダーの価値観が変わってきたこと。消費者、取引先企業、金融機関、投資家、従業員など、あらゆるステークホルダーがSDGsに関心を持ち、SDGsへの取り組みが企業を選ぶ重要な軸の1つとなっています。事業活動を通じてSDGsを推進し、ステークホルダーの期待に応えることは企業価値を向上させ、売上高の向上や資金調達における優遇といった経済的メリットにもつながります。単なるきれいな事や社会善と捉えるのではなく、重要な経営課題だと認識することが必要です。

もう一つの重要な変化は、法規制といった社会的ルールの側面からも、SDGsとして設定されているゴールの推進が強く求められるようになったこと。例えばSDGsの目標

13では気候変動への対応が求められていますが、欧米諸国では企業や金融機関に対し、気候変動による財務への影響などを開示するよう義務化する流れが加速しています。日本でも2022年4月から、東京証券取引所プライム市場の上場企業に対し、気候変動開示の充実が求められています。こうした動きはやがてプライム市場以外にも広がる可能性がありますので、その意味でも今から備えておくことは重要です。

中堅中小企業がSDGsに取り組むメリットのうちもう1つ忘れてはならない点として、優秀な人材の確保につながることが挙げられます。いわゆるZ世代と呼ばれる若い年齢層は、学校教育など普段の生活の中でSDGsの理念に当たり前のように触れており、気候変動や生物多様性、LGBTQ+やダイバーシティ&インクルージョンといった社会的テーマにも敏感。就職先を選ぶ際にも、SDGsへの取り組みを判断材料の1つとする傾向が見られるからです。ただし実態が伴わないまま、自社の取り組みを誇大にPRすることは「SDGsウォッシュ（見せかけのSDGs）」と呼ばれ敬遠されてしまうため、経営レベルでのコミットメントを伴う真摯な取り組みが重要です。

SDGsを推進する上で中堅中小企業の役割はとても大きいと考えています。中堅中小企業は日本の企業全体の約99%を占めると言われており、地域社会を支え、人々の生活に最も身近な存在。貧困、健康と福祉、ジェンダー平等、まちづくりなど、SDGsが掲げる課題の中にも、大企業ではなく、地域の人々に直接アプローチできる立場にある中堅・中小企業だからこそ、解決できることが多くあると思います。現在の事業が生み出している価値を、SDGsの文脈で捉え直してみることも大切かもしれません。企業を支える一人ひとりが納得感をもって進めていくためにも、積極的に社内外とのコミュニケーションを図ることも重要でしょう。

JBICでは2021年10月に「ESGポリシー」を公表し、国際社会の持続可能な発展や地球規模課題の解決というサステナビリティの実現に向けて取り組んでいくことを宣言しました。私自身はサステナビリティ推進に関する業務に従事していますが、個人としても、次世代に対する責任を持って行動し、未来の子どもたちが暮らしやすい社会づくりに貢献したいという想いがあります。今後も当事者意識を持って、さまざまな社会課題に対する見識を深め、JBICとしてのSDGs推進に貢献していきたいと考えています。



サステナビリティ統括部 **宝蔵 花穂**

「JBIC Today」2022年7月号

【発行】株式会社国際協力銀行 企画部門 経営企画部 報道課
〒100-8144 東京都千代田区大手町1丁目4番1号

TEL 03-5218-3100 ホームページ <https://www.jbic.go.jp>
Facebook <https://www.facebook.com/JBIC.Japan/>

表紙イラスト：いなばゆみ
※本紙に掲載されている画像、文章の無断転用・無断掲載はお断りします。



この印刷物は、大豆油インキを
含んだ植物油インキを使用しています。

