

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ますと感じます。

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、例えばプロパング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貸貸オフィスの紹介、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、セキュリティー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するために、使いこなせる引き出しの数を増やしながら、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ですと思っています。

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」だと思っただけの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ふ。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ふ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、ナンバーワン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ですよ。

——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に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