

# 本部専担部署や外部機関と連携した支援の進め方

新渡戸 信

ここでは、中小企業の海外展開に係るニーズと、そのニーズに対して本部や外部機関と連携してどんな支援を行えばよいのかを解説する。



**少**子・高齢化による国内市場の縮小を背景に、製造業によるコスト削減を目的とした海外製造拠点の設置に加え、小売・サービス業等による海外出店の事例が増加している。こうした動きは大手企業だけでなく、地方の中小企業にも広がりがつつある。



## 中小企業のニーズにマッチした支援を实践

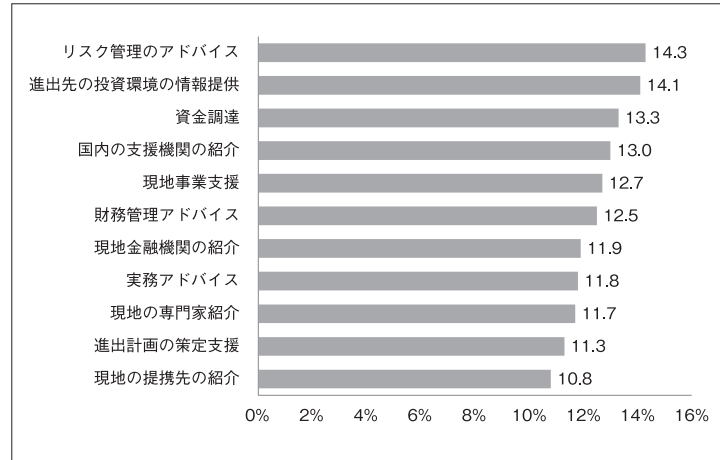
海外に直接拠点を設ける以外にも、原材料や商材を輸入したり、自社製商品を海外市場へ輸出したりすることで販路を拡大しようとする企業も増加傾向にある。

1. 中小企業の海外展開支援ニーズと金融機関の対応  
まずは、中小企業の海外展開ニーズに対して金融機関がどのように対応しているのかを確認してみよう。中小企業白書（2012年版）によると、中小企業が今後期待する海外展開支援内容は、「リスク管理のアドバイス」が14・3%と最も高く、次いで「進出先の

投資環境の情報提供」が14・1%と、「資金調達」の13・3%を上回っている（図表1）。  
一方、金融機関が取り組んだ具体的な内容を見ると（図表2）、地方銀行では「資金調達支援」が57・1%と最も高く、次いで「現地市場や投資規制等の情報提供」が56・0%、「現地事業支援」が50・9%となっている。これら過半の地銀が取り組む項目については、第二地方銀行と信用金庫の取組割合を大きく上回っている。  
これは、地銀のほうが海外拠点やコンサルティング等を行う子会社等を有している割合が高いことが要因と考えられ、必ずしも地銀

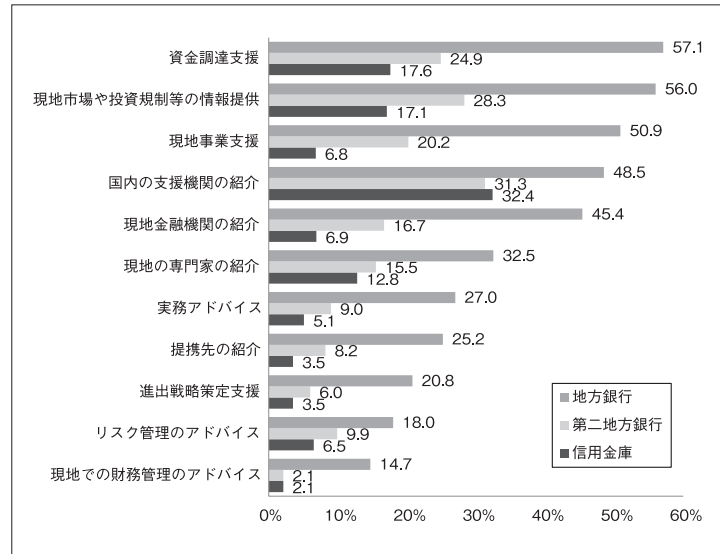
の取引先のニーズが格段に高いとは限らない。第二地銀の取引先や信用金庫の取引先も同様のニーズを抱えていることが多いと推測されるが、人的リソースを含む体制整備の差から、「国内支援機関の紹介」の割合が第二地銀、信用金庫がそれぞれ31・3%、32・4%と支援項目の中で最も高く、外部支援機関と連携してニーズに応えようとする姿勢が窺われる。  
2. 中小企業の海外展開等支援体制の構築  
① 外部支援機関等との連携  
前述のように、自行庫で海外に拠点を有するか否かの違いはあるが、海外展開に係る中小企業の二

図表1 中小企業が今後期待する海外展開支援内容



出所：中小企業庁「中小企業白書2012年版」

図表2 地域金融機関の海外展開支援の具体的取組内容



出所：中小企業庁「中小企業白書2012年版」

ーズに応え、コンサルティング力を向上させるためには積極的に他業界、外部支援機関との連携を強化する必要がある（図表3）。  
例えば、損害保険会社との連携で海外リスクマネジメント・コンサルティング支援を行ったり、警備保証会社との提携で海外進出に係るセキュリティサービスを提供

したりすることで、「リスク管理のアドバイス」の対応の幅を広げられる。  
また、物流会社との提携は取引先相互の金融・物流サービスの提供や海外投資情報等に関する情報交換等のメリットが得られ、証券会社とは海外企業とのM&Aやマッチング支援等が期待できる。

他金融機関との連携も非常に有効であり、特に外国銀行との業務提携は現地投資環境の生きた情報が入手可能になるほか、「スタンダードバイ・クレジット制度」による信用状の発行を通じて、海外展開している企業の海外支店または海外現地法人による現地流通通貨での資金調達が可能になることが



## JETROが提供する各種のサービスを活用

これら海外展開支援機関の中でも、中心となっているのが独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）である。

JETROは、内外のネットワークを駆使して中堅・中小企業等の海外進出を支援しており、その際には関係機関、自治体等と連携して企業のニーズにマッチしたサービスを提供している。海外進出した日系企業に対しては、販路紹介、トラブル回避のアドバイス等、企業のニーズや進出段階に応じた支援に加え、事業の見直し、第3国展開といった新たなビジネス展開ニーズにも応えている。

サービス、健康・長寿、環境・エネルギー、インフラシステム、知的財産の活用、クールジャパンの推進等、日本が強みを有する産業、技術・ビジネス分野は重点を置いて支援し、海外展開を通じて日本の文化・産業への関心を高め、さらなる需要喚起や訪日外国