

2013年12月25日
日 本 銀 行
金 融 機 構 局
金融高度化センター

金融高度化セミナー「中堅・中小企業の海外進出支援の課題と対応」
(2013年11月14日開催)における講演
「中堅・中小企業の海外進出支援の現状」要旨

日本銀行 金融機構局 金融高度化センター長 米谷達哉

本日は、全国から多くの方々にご参加いただきましたこと、厚く御礼申し上げます。

金融高度化センターでは、従来から取り組んでいる「金融機関のリスク管理手法」の高度化に加え、最近では、金融機関の成長事業支援や企業再生の取り組みに焦点を当てています。昨年は中小企業の事業再生を、また、一昨年と今年4月には、ABL や電子記録債権の活用といった融資手法の多様化についての金融高度化セミナーを実施しました。本日の金融高度化セミナーでは、同様の問題意識の下、中堅・中小企業の海外進出支援をテーマにしています。

本日は、まず私の方から、今回のセミナーの狙いについてお話した後、日本企業の海外進出支援の課題等について、お二方からご講演頂きます。そして、その後、パネル・ディスカッションにおいて、議論をさらに深めていこう、と思っています。

それでは、私の方から、「中堅・中小企業の海外進出支援の現状」と題して、お話させていただきます。

I. 中堅・中小企業の進出の動向(資料 P2~9)

1. 中堅中小企業の海外進出状況

企業の海外現地法人数は、2011年度で2万社弱と、2004年度に比べて4,000社以上増加しています。その半分以上が中堅・中小企業の増加によるものです。また、進出先としては、アジア、その中でも中国が大きな割合を占めていることがわかります。さらに、海外進出している中堅・中小企業を業種別に見ると、最近の傾向として、製造業以上に非製造業が増加していることがわかります。本日のセミナーでは、中堅・中小企業の進出支援、その中でも中国と東南アジアに焦点を当てていきたい、と思っています。

2. 海外進出の取り組み方針とその理由

企業における海外事業の取り組み方針についてのアンケートを見ると、2010年度以降、「拡大を図る」の割合が70%前後を占めており、中小企業についても、その割合は60%以上を占めています。また、海外での事業拡大を図る理由としては、「円高の影響」を挙げる割合が低下する一方、「海外での需要の増加」と「国内での需要の減少」の割合が上昇しているなど、海外でのマーケット拡大を狙った事業拡大がより一層増えてきていることが分かります。

3. 海外事業展開有望国とリスク

企業が事業展開を進めるに当たってどのような国を有望と見ているかについて、国際協力銀行による2012年11月の調査では、中国やインドを有望とした回答社数の割合は、高水準であるものの、頭打ちとなっています。一方、インドネシア、タイといった東南アジアの国については、有望と見る割合が増えています。また、中国については、「ビジネス・リスクが高まった」との見方が増えています。中国への事業展開に伴うリスクについては、本日のセミナーでも取り上げられるかと思えます。

中国への進出が頭打ちとなる一方で、東南アジアへの進出が増加する傾向は、対外直接投資にも表れており、本年1～6月の直接投資額のうち、中国向けは前年同期比2割程度減少している一方、ASEAN向けは前年同期比4.2倍に増加しています。

ASEAN向け投資は、①「消費意欲旺盛な中間層が拡大」していること、②2015年末を目標にASEAN経済共同体(AEC¹)が発足して、人口6億人を超える規模の一大経済圏が誕生すること、③2010年までに、中国、韓国等6カ国とのFTAが発効しており、ASEANから近隣諸国に輸出しやすい環境が整ったこと、などが魅力として挙げられています。しかし、その半面、ビジネス環境のリスクとしては、インドネシア、ベトナムなどで、インフラが未整備であるとの問題や、この後の講演の中でもお話頂く法制度の問題が指摘されています。

II. 金融機関の対応(資料P10～20)

1. 中堅・中小企業のニーズを踏まえた金融機関の対応

中堅・中小企業の進出ニーズに対して、金融機関がどのように応えているのかを見てみます。中小企業が金融機関に今後期待する海外展開支援内容については、

¹ ASEAN Economic Community

「資金調達支援」以外に、「リスク管理のアドバイス」や「進出先の投資環境の情報提供」を期待する割合が高くなっています。

これに対し、金融機関が具体的にどのような取組みを行ったかについては、地方銀行では「資金調達支援」や「現地市場や投資規制等の情報提供」の割合が高くなっていますが、第二地方銀行、信用金庫では、「国内の支援機関の紹介」の割合が高いなど、業態によって差異がみられます。また、いずれの業態においても、「リスク管理のアドバイス」については必ずしも高い割合ではない、との結果になっています。

2. 企業の資金調達への対応

こうした取組みのうち、まず、金融機関の本来業務である「資金調達支援」について見ると、典型的な形態としては、①親会社である国内取引先に融資し、それを海外の子会社に転貸する「親子ローン」、②提携する現地の銀行が現地通貨建ての融資を行う際、その債務を保証する信用状を発行する「スタンドバイ L/C」、③取引先の海外現法に直接融資する形態として、「海外支店貸」や日本からの「直貸」、といった形態があるわけです。

どういった場合にどのような資金調達の形態を選択するか、また、それぞれのようリスクがあるか、については、パネル・ディスカッションで扱う予定です。なお、スタンドバイ L/C については、現地の銀行との提携が必要ですが、最近、東南アジアを中心に、現地の銀行と提携契約を結ぶ銀行の数は増加しています。また、タイ、シンガポール等の駐在員事務所数も増えています。そうした現地でのネットワークの活用方法についても、お話を伺っていきたい、と思っています。

海外における企業の資金調達に関しては、現地の通貨・金利の変動を踏まえた財務管理のアドバイスが欠かせないと思います。東南アジア通貨については、今年に入って以降、米国の金融緩和縮小の思惑などによってボラタイルな動きが見られています。また、中国においては、夏前にインターバンク市場金利の急上昇がありましたが、これにはシャドーバンキング問題も関連していると見られています。パネル・ディスカッションにおいては、海外進出企業の為替リスク、金利リスクの管理についても取り上げたい、と思っています。

3. 企業への情報提供

金融機関の企業支援は、資金調達に限られるものではなく、様々な情報提供も重要な役割です。海外進出に関する金融機関サービスの利用状況についてのアンケートを見ると、金融機関で利用したサービスでは、「現地の資金・為替」、「貿易金融」

など、金融機関の本来業務の比率が高い一方、「進出前の実務アドバイス」や「専門家紹介」といった周辺業務の部分では、金融機関以外の利用が多く見られます。金融機関以外によるサービスを利用・希望する理由として、「金融機関の情報・サービス内容が不十分」との答えも見られています。今後、金融機関としては、このような周辺業務での情報提供によって、いかに本来業務のベースを作っていくかが重要になると思われます。

Ⅲ. 政策面での支援(資料 P21～22)

最後に、最近の海外進出支援に関する政策対応について、簡単に触れておきます。今年に入ってから実施された重要な制度変更としては、先ほど述べた直貸が、信用金庫、信用組合の会員・組合員の海外子会社向けにも解禁されたこと²が挙げられます。これについては、既にそれなりの数の信用金庫が認可を受けています。また、政策金融機関との連携も、ここ最近、注力されているところだと思います。

そうした中、日本銀行でも、貸出支援基金の枠組みの中で、成長基盤強化に資すると認められる外貨建て投融資について、米ドル資金の貸付けを行う特則を設けています。また、貸出増加支援資金供給においては、日本銀行からの資金供給の対象となる貸出増加額の中に、海外店舗での融資および外貨建て融資も含める扱いとしています。

今、「アジアをはじめ新興国の成長をいかに取り込むか」ということが、日本企業にとって、大きなテーマの一つになっています。一方で、実際に海外に進出することは、様々なリスクを伴うものであり、それを支援する金融機関にとっても、直面する課題は多々あるかと思えます。本日のセミナーが「中堅・中小企業の海外進出支援の課題と対応」についての議論を深める一つの機会になれば幸いです。以上、私からの話とさせていただきます。ご清聴有難うございました。

² このほか、進出先の外国銀行に代わって融資や海外送金の窓口となる代理業務の解禁も法律改正が行われている。