

十八銀行を含めた産官金による 海外展開の取組み ～「新輸出大国コンソーシアム」の紹介～

十八銀行ソリューション推進部

アジアデスク 業務役 山下 淳 司

はじめに

「海外展開を考えない経営者は経営者じゃない」。これは長崎で開催されたとある海外販路拡大セミナーにて、講師がセミナー開始早々、参加者に向けて放った一言である。もちろん、内需型の企業や、海外展開がなくとも成り立つ企業も多い訳で、個人的にもいささか乱暴な物言いだとは思ったものの、近年、当行に相談いただく海外展開案件を見るにつけ、この西の果ての長崎の地で、販路を拡大しようと思うのなら、強ちこの言葉も間違いなのではないかと思うようになった。

十八銀行における、お取引先の海外展開支援については、ソリューション推進部アジアデスクおよび事務統括部外為業務グループにて対応しているが、ここ数年の海外展開支援に関する問い合わせは過去5年で7倍に急増している。相談内容は、海外進出についてはもちろん、インバウンド対応から外国人技能実習生に至るまで様々であり、その中でも最近特に目立っているのが貿易、それも輸出に関する相談である。特に、食品の輸出に対するニーズが強く、長崎県において食品輸出と言えば、これまでは、中国向けの鮮魚の輸出や、壱岐焼酎や加工食品の香港向けの輸出が一般的だったが、最近では農産物の輸出に関するニーズおよび相談が増加中である。

農産物輸出の現状と支援体制について

農産物輸出に関しては、現在、国が本格的に取り組む姿勢を示しており、農林水産物の輸出額を2019年に1兆円にする目標を掲げている。さらに「2030年に5兆円」を視野に入れて、昨年から国を挙げての輸出促進が始まっている。

長崎県においても、長崎県農産物輸出協議会において、長崎和牛、野菜等を香港やベトナム等へ輸出する試みを行っている。2015年度の輸出額は8,383万円と2014年度の7,480万円と比較して

約1割の増加となっており、その他の独自で輸出を行っている農家や農業法人も入れると実態はさらに増加していることが予想される。ただし、以前から農産物の輸出に力を入れていた、鹿児島県や熊本県と比較すると、長崎県の農産物の輸出はまだ「のびしろ」があると考えられるので、長崎県の農家や農業法人等の生産者の取組はもとより、当行含め行政等の支援機関のサポートを一層拡充することにより、更なる県産品の輸出促進につなげることができればと考える。

このような動向を受け、当行や行政含めた支援機関では、様々な輸出にかかる支援が行われている。当行でも貿易にかかる外為業務はもちろん、販路拡大支援として、実際に海外で開催される展示会を斡旋、紹介したり、海外のバイヤーやディストリビューター（販売代理店）とのマッチングを行ったりしており、最終的には商談のために出張同行する場合もある。また、長崎県や島原市をはじめとする行政や日本貿易振興機構（以下、ジェトロという）なども本腰を入れて県内企業の輸出支援を行っており、徐々に海外への輸出を実現する生産者も徐々に増えてきた。最近の取組みとして、当行と島原市、そしてジェトロ長崎が産官連携で取り組んだ事例を紹介したい。

具体的支援事例（しまばらブランド産品の海外展開－香港への展開へむけて）

当行は、地方創生への取組みの一環として、島原市役所が意欲ある地場生産者や企業をまとめて2015年2月にスタートした産・官・金連携プロジェクトである「海外販路開拓支援プロジェクト」に参画してきた。同3月と6月には島原産品（農水産物、加工品等）の海外展開の可能性を探るべく、当行と島原市が、ジェトロの支援を得て現地調査を実施。同10月には「香港島原フェア」の開催サポート並びに香港企業との個別商談会を実施した。同フェアは、島原市役所が主催し、当行が共催、ジェトロ長崎が協力する形で、島原ブランド産品の香港への輸出展開支援のため行ったものである。

このプロジェクトは、島原の産品のテストマーケティングや、認知度向上と直接の販路拡大のために、イオン香港の店内で行った香港島原フェアや、併催した地場のディストリビューター、バイヤーへの訪問・商談では、古川島原市長も率先参加した。加えて、香港貿易発展局等の現地機関を訪問し、香港で開催される商談会等に関する情報を収集した。その次のステップとして、香港貿易発展局主催の世界最大級の食品商談会である



FOODEXPO香港2016の島原ブース

FOODEXPO香港の日本ブース（2016年8月開催・ジェトロ運営）に当行、島原市および事業者が共同で「島原ブース」を構え、BtoB目線の販路開拓を行った。その後、最終の詰めとして、「島原ブース」に来訪した香港の有力ディストリビューターを当行と生産者が2016年12月に訪問し、個別面談を行うことで、成約に結び付けることができた。

【島原海外販路開拓支援プロジェクトの流れ】

時 期	実 施 内 容	目 的	参加数
2015年2月	プロジェクトスタート		
2015年3月・6月	事前準備および交渉	イオン香港他バイヤーとの交渉	
2015年10月	◆香港島原フェア（イオン香港） ◆個別商談会 ◆現地政府機関への表敬	◆テストマーケティング ◆現地バイヤー等との商談 ◆島原市長等によるトップセールス	14事業者
2016年8月	FOODEXPO香港2016	現地バイヤー等との商談	6事業者
2016年12月	個社別の個別商談	成約に向けた個別商談	4事業者

結果として、当プロジェクトにより、既に数社の香港への農産物の輸出が実現した格好で、その他の2事業者の商品についても、現在、鋭意商談継続中である。

輸出支援機関の課題

当行を含めた輸出支援機関の課題は成功事例の創出である。その観点では、現状数社ではあるが、一連の支援事業の成果として、香港との取引が開始された意義は大きいと考えている。今回、輸出が実現した企業については、経営者が以前から輸出意欲が旺盛だったこともあり、当プロジェクトの一連のイベント実施後にも、積極的に現地バイヤーと連絡を取ったことが功を奏したといえる。輸出の成功になにより大切なのは、マーケットインの視点を持った競争力のある商品力もさることながら、いかにその事業経営者が輸出を成功させたいという信念を持ち続けるか、現地に赴くことを厭わないか、である。今回は加えて、輸出支援機関を積極的に利用したことが、成果につながった。

当プロジェクトにおける支援機関として、島原市は、当社を含めた参加者に向けて数度にわたり、香港のバイヤーを島原に招いた事前の商談会やセミナーを開催。イオン香港フェア等の各イベント終了後もフォローアップミーティングを重ねることで、参加者の輸出に対する知識や手法のブラッシュアップを図った。また、当行でも積極的に、現地バイヤーや香港貿易発展局等政府機関の紹介や参加者の現地でのアテンド、そしてバイヤーへの訪問に同行し具体的な商談のサ

ポートを行い、最終的に成約を実現させることができた。

そして、ジェトロ長崎も積極的に関与した。同所は、島原市で行われるミーティングに、当行とともに毎回参加。現地バイヤーの紹介や、参加者に対する輸送方法や輸出業者の情報提供等のアドバイスをを行ったほか、FOODEXPO香港2016の島原ブース設置支援、同見本市参加後のフォローアップ等を実施した。加えて、今回成約した生産者が最終的に現地を訪問するまでの、島原市での打ち合わせや、現地バイヤーとのメールや電話による商談のサポートがあったことが、成約の大きな後押しとなった。

このサポートは、ジェトロが派遣する食品等の海外輸出の専門家が実施した。個別企業を支援するため、専門家の手配や費用負担はジェトロが行うもの。国が海外輸出促進に力を入れていることもあり、ジェトロの海外ビジネス支援に関しては、支援体制が非常に充実している状況にある。

新輸出大国コンソーシアムについて

今回の島原市の農産物輸出の成約に貢献したサポートとは名称などが異なるが、2016年2月から始まった「新輸出大国コンソーシアム」は県産品や県内企業等の海外展開に有効な手段である。

「新輸出大国コンソーシアム」は、当行を含めた金融機関や政府機関、商工会議所が連携し、中堅・中小企業に寄り添って海外展開を支援する体制である。商社やメーカーで海外事業の実績を積んだ計300名以上の専門家が、訪問や電話での支援アドバイスを行い、案件の進捗度合に応じて海外出張にも同行する。専門家の手配や費用負担はジェトロが行う。ただし、「TPPを活用した中小企業支援」という主旨のため、TPPに署名した国（オーストラリア、カナダ、シンガポール、チリ、ニュージーランド、ブルネイ、アメリカ、ベトナム、ペルー、マレーシア、メキシコ）でのビジネスを検討している企業が支援対象になる。

輸出や拠点開設を検討している国・地域がTPPに署名していない場合でも、将来的に上記の署名した国での事業展開の可能性があれば、支援の対象になる。「新輸出大国コンソーシアム」の支援は農産物等食品に限らず、全産業が対象となる。専門家は、個別の企業を一貫して実施する専門家（調査あり）や、産業別の専門家のほかに、戦略や方針の整理（SWOT分析）、基準認証取得、外国人高度人材の採用や活用を支援する専門家も配置されている。さらに、既存のEPA・FTA（経済連携協定・自由貿易協定）の優遇策の活用に関するメール相談も可能である。

さいごに

以上のように、当行はもちろん、行政そしてジェトロ等の輸出に対する支援体制は非常に充実しており、輸出を行ったり検討したりしている生産者や企業にとって「至れり尽くせり」な環境となっているといえる。特に、大手企業や貿易の経験が多い企業はともかく、ヒト・モノ・カネ等の経営資源が不足しがちな中堅・中小企業や個人事業主が輸出を行うには、各支援機関による支援体制の活用が有効な手立てであると思われる。「どこに何をどのように輸出してよいか分からない」、そのような生産者や企業はぜひ、積極的に当行含めた支援機関を活用することをお勧めしたい。

ただし、繰り返しになるが、輸出等の海外展開を実現できるのは、あくまでも生産者であり企業である。上述した香港のバイヤーとの商談が成約した島原市の生産者のように、常に成約に向けて努力する姿勢そして、成約させたいという信念を持ち続けることが重要だと考える。国内の常識や習慣とは異なることばかりで、一筋縄ではいかないのである。一連の島原の「海外販路開拓支援プロジェクト」で商談成立という成功事例を出すまでに、参加企業が14社⇒6社⇒4社に絞られていった事実がこれを物語っている。

このような事例や状況を踏まえながら、十八銀行としても、引き続き、行政やジェトロ等の支援機関と連携を取りつつ、長崎県そして当行のお取引先の更なる輸出促進、ひいては、輸出を通じた地方創生に向けて、しっかりと支援していきたいと考えている。

中堅・中小企業の海外展開を、 官民一体となってサポートします。

海外展開成功の決め手は、
信頼できるパートナー選びから。



ご利用企業様の声

手探り状態で進めていた自社の輸出ビジネスを
整理し考えることができました。

海外企業との取引条件交渉を専門家がサポートしてくれて
本当に助かりました。

専門家のネットワークからパートナー発掘を検討したり、
交渉手法を学んでいます。

専門家の助言を受けながら商談できたことが
成功の一因となりました。

新輸出大国コンソーシアムとは？

「新輸出大国コンソーシアム」は、政府系機関、
商工会議所、地域の金融機関などの支援機関が
連携し、海外経験豊富な専門家の知見も活用し
ながら中堅・中小企業に寄り添って海外展開を
支援する体制です。

海外支援をワンストップで！

これまで各々の機関が行っていた支援サービスを連携さ
せ、海外展開についてのあらゆる不安や疑問の解決につ
なげます。

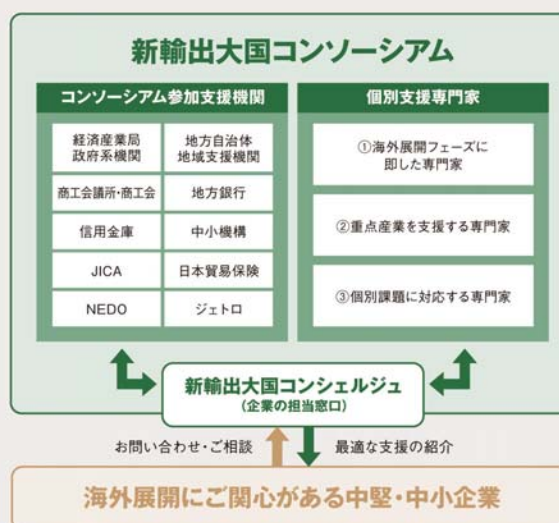
各分野の優れた専門家を活用！

海外展開フェーズに即した専門家、重点産業を支援する
専門家、個別課題に対応する専門家が企業のニーズにあ
わせて、海外展開をサポートします。

※専門家の相談料、国内外出張費はジェトロが負担します。

貴社担当のコンシェルジュがつく！

貴社にとって最適な支援メニューや人選をサポートしま
す。どんな小さな不安や疑問にも丁寧にお答えします。



**利用
無料**

これまでの成功事例も多数紹介いたします。
まずはお気軽にご連絡ください。

ジェトロの
サポートホットライン

0120-95-3375 受付時間：平日
9:00～18:00
www.jetro.go.jp/consortium/



【問い合わせ先】 日本貿易振興機構長崎貿易情報センター（ジェトロ長崎）

TEL 095-823-7704