



CRR DISCUSSION PAPER SERIES J

Discussion Paper No. J-34

関西の地域銀行における海外進出支援
～中小企業等の海外進出リスク軽減に向けて～

原村 健二

2013年1月

**Center for Risk Research
Faculty of Economics
SHIGA UNIVERSITY**

**1-1-1 BANBA, HIKONE,
SHIGA 522-8522, JAPAN**

滋賀大学経済学部附属リスク研究センター
〒522-8522 滋賀県彦根市馬場 1-1-1

関西の地域銀行における海外進出支援¹ ～中小企業等の海外進出リスク軽減に向けて～

滋賀大学リスク研究センター客員研究員 原村健二²

1 はじめに

関西地域は、地理的にアジアに近く、アジアとの貿易比率も高いほか、域内に関西空港・伊丹空港・神戸空港という3つの国際空港を有することもあり、早い段階から、中小企業等のアジア(特に中国)を中心とした海外進出が盛んであった。また、最近の円高の長期化や将来の人口減少による国内需要の減少が見込まれることもあり、この流れは加速している。このため、関西の地域銀行では、取引先企業の海外進出支援に積極的な銀行が多い。

2012年4月に、近畿財務局において、海外に進出した(検討中を含む)中堅・中小企業34社に対し、海外進出にあたり金融機関に期待する役割・ニーズや金融機関の支援に対する評価等についてのヒアリング調査を実施したところ、中小企業等のニーズと地域銀行の海外進出支援の間には多くのミスマッチがあることが判明した。

本稿では、本調査の結果等を踏まえつつ、金融監督の現場から見た関西の地域銀行における海外進出支援の現状や課題、今後の展望について論じることとしたい。

2 地域銀行の海外進出支援体制

本章では、関西の地域銀行の海外進出支援体制の現状等について整理する。

(1) 関西の地域銀行の概要

関西³における金融情勢をみると、全国と比較して、大手銀行(都市銀行及び信託銀行)や信用金庫の預貸金シェアが大きく、地域銀行のシェアは小さいが、最近では、地域銀行が預貸金のシェアを拡大している[資料1]。また、関西では地域銀行の再編が進展した結果⁴、関西の地域銀行⁵は10行(地方銀行7行、第2地方銀行3行)と少なく、滋賀県、京都府、奈良県、和歌山県では、1県(府)1行体制になっている。なお、地域銀行の規模を預金量(2012年3月期)でみると、最大は京都銀行(6.6兆円)となっており、池田泉州銀行(4.4兆円)、南都銀行(4.3

¹ 本稿は、京都大学経済学部(2012年11月20日)及び大阪大学経済学部(2012年11月30日)での講演内容を再構成したものである。なお、本文中の意見にわたる部分は、すべて筆者の個人的見解であり、また、本稿における誤りは、すべて筆者に帰するものである。

² 近畿財務局総務部総務課長(2007年7月～2010年7月まで滋賀大学准教授、2010年7月～2012年6月まで近畿財務局理財部金融監督第一課長)

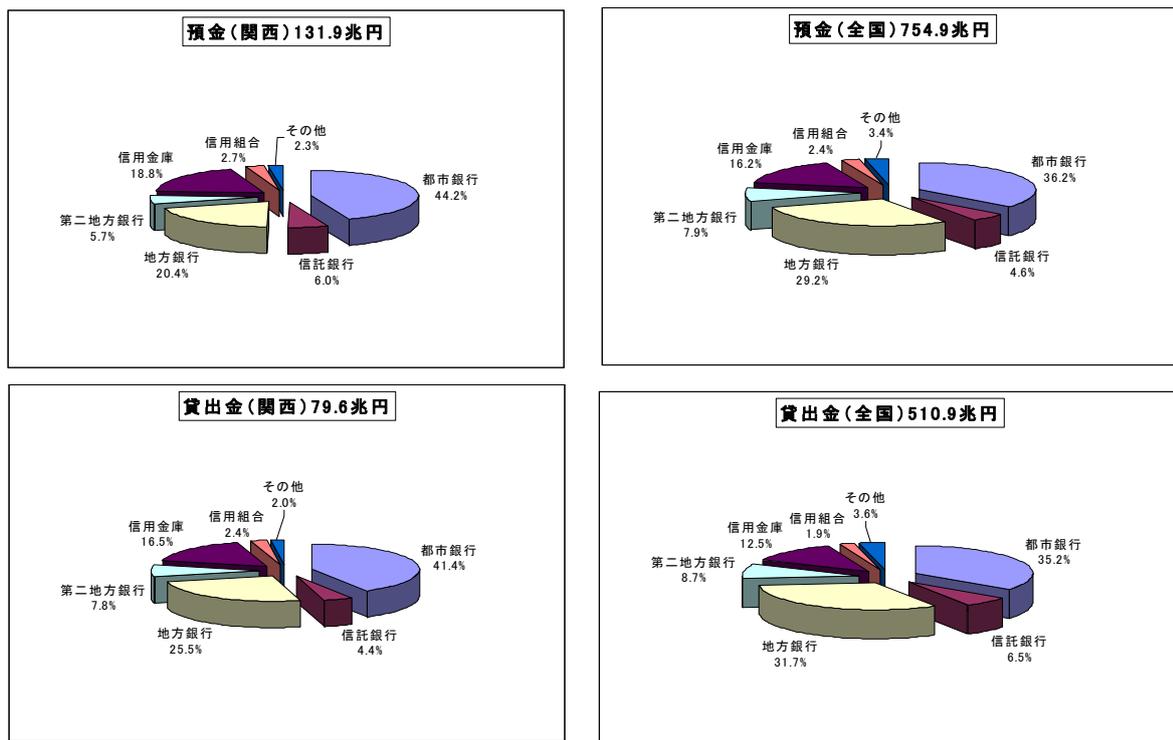
³ 大阪府、京都府、滋賀県、兵庫県、奈良県、和歌山県の2府4県。本稿ではこの定義に従う。

⁴ 1995年3月には、関西でも地域銀行21行(地方銀行8行、第2地方銀行13行)が存在していた。

⁵ 関西(2府4県)に本店が所在する地方銀行と第2地方銀行の総称。本稿ではこの定義に従う。

兆円)、滋賀銀行(4.0兆円)が続き、以下、関西アーバン銀行(3.9兆円)、紀陽銀行(3.5兆円)、近畿大阪銀行(3.3兆円)、みなと銀行(2.8兆円)、但馬銀行(0.8兆円)、但馬銀行(0.3兆円)の順となっている。

[資料1]関西の金融機関の概要(2012年3月末現在)(出典)金融庁(単位:行(庫)、店、億円、%)



(注1) 計数には、出張所分を含み、海外店舗数を除く。(全国ベースの店舗数のみ海外支店を含む)

(注2) 関西については、在店舗ベース。(信用組合は在本店ベース)

(注3) 埼玉りそな銀行の計数は都市銀行欄に計上。

(注4) 信託銀行、新生・あおぞら銀行、労働金庫の欄を省略しているため、合計欄の数字とは一致しない。

(2) 地域銀行の海外進出支援体制

① 各行の支援体制

各行の海外進出支援体制を公表資料からみると、規模の小さい但馬銀行と大正銀行を除く、地域銀行 10 行中 8 行が専担の部署を有している[資料2]ほか、3 年前(2009 年 3 月末)と比べて、2 銀行が専担部を新たに設置するなど、専担部の人員は大幅に増加(20→53 名)している。また、最近では、地域銀行 10 行のうち 7 行が海外 3 か国(中国、タイ、インドネシア)の 6 金融機関との提携を行うなど、その拡充に取り組んでいる。

② 各行の海外拠点

地域銀行 10 行のうち、海外に支店を有するいわゆる国際基準行は滋賀銀行(香港支店を設置)のみであるが、同行を含め半数の 5 行が海外拠点を有している。

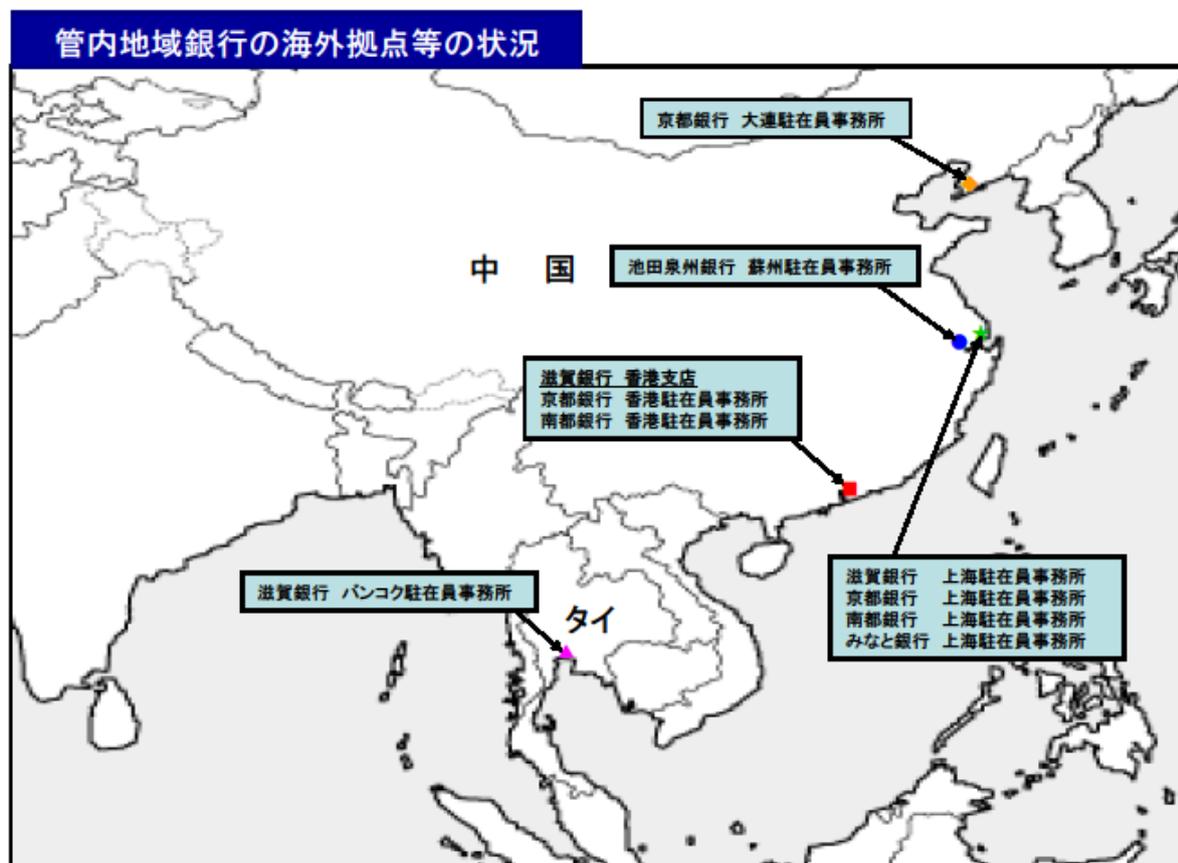
海外拠点設置の動きをみると、1980 年代後半から 90 年代前半にかけて、香港への駐在員事務所の設置(滋賀銀行(その後支店化)、京都銀行、南都銀行)の動きが見られ、その後、2000 年代には上海(滋賀銀行、京都銀行)や蘇州(池田泉州銀行)といった中国沿岸部への駐在員事務所の設置の動きがみられる。他方で、最近では、中国における人件費の上昇や政治リスクもあって、取引先企業の中国以外のアジアへの進出ニーズ(いわゆる「アジア・プラス・ワン」)も強く、これに対応する形で、タイ(バンコク)への駐在事務所の設置(滋賀銀行、京都銀行も 2013 年の設置を計画)がみられる。このように、関西の地域銀行の海外拠点は、そのすべてがアジア地域で展開されている[資料3]。

なお、海外拠点の人員などは、公表されていないが、地域銀行からの派遣職員 2~3 名と現地スタッフ数名での運営が基本的な体制である。

[資料2] 関西の地域銀行の海外進出支援体制

(出典) 各行

銀行名	専担部署	海外拠点	設置時期
滋賀	国際営業グループ (アジアデスク)	香港 上海 バンコク	1989.9 事務所設置 1993.5 支店化 2003.12 2012.2
京都	証券国際部 アジアデスク	香港 上海	1989.11 2004.12
近畿大阪	情報リレーション部 アジアビジネス応援グループ	なし	
池田泉州	アジアチャイナ本部	蘇州	2006.9
南都	バリュー開発部 ASIA業務グループ	香港 上海	1993.5 2005.12
紀陽	グローバル・サポート・デスク	なし	
関西アーバン	外国業務部	なし	
みなと	アジア室	上海	2007.4



(3) 主な支援の内容

地域銀行の支援内容について、各行ホームページにおける公表資料(プレスリリース等)の掲載件数[資料4]からみると、2010年度から2011年度にかけて、全体の公表件数は大幅に増加(30件→43件)していることがわかる。具体的な支援の内容では、2011年度に特に増加しているのは「業務提携」に関するものであり、海外現地金融機関や国際協力銀行との提携が多くなっている⁶。

また、これまで多かった海外ビジネスマッチングの案内に加えて、国内でのセミナーの案内が増加しており、最近では、海外進出を検討する取引先企業を対象にした支援にも力を入れていることがわかる。各行ともに専門部署や駐在事務所が支援部隊となり、このような入り口段階の支援やセミナー、ビジネスマッチング等の開催を積極的に行っている。他方で、少ない拠点網をカバーし、取引先企業の資金決済面を支援するためには、海外現地金融機関等との提携に頼らざるを得ないのが現状である。中には、池田泉州銀行の蘇州駐在員事務所(中国)のように、池田市と蘇州市との友好都市関係を背景とした手厚い支援サービスを提供している銀行もある。

[資料4] 関西の地域銀行の海外進出支援に関する公表資料件数

(出典: 各行)

カテゴリー別	2010年度	2011年度
業務提携	1	11
海外ビジネスマッチング	9	10
国内セミナー	6	8
為替	9	5
海外現地セミナー	3	3
海外拠点開設	1	2
その他	1	4
合計	30	43

⁶ 「本邦金融機関、国際協力銀行及び日本貿易振興機構等の連携による中堅・中小企業のアジア地域等への進出支援体制の整備・強化について」(2010年12月21日 金融庁・財務省・経済産業省)を活用した事例が増えている。

3 中小企業等から見た地域金融機関の評価

本章では、中小企業等から見た地域金融機関の海外進出支援について述べる。

(1) 関西企業の海外進出企業数の推移について

関西企業の海外への進出企業件数をみると、全国比で約2割を占め、近年はやや増加傾向にある。また、2010年の関西企業の海外進出状況を業種別にみると「製造業」が50.4%、次いで商業34.4%といずれも、全国、首都圏と比べて高くなっている。

同様に、2010年の関西企業の海外進出件数を地域別にみると、アジア地域への進出が前提の66.4%に達しており、全国、首都圏と比べて高くなっている。なお、アジア地域のうち、特に中国の割合が29.9%と高い[資料5]。

[資料5] 関西企業の海外進出企業について
(企業数の推移)

	(件数)				
	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年
近畿圏	5,107	5,064	5,094	5,193	5,339
(全国比)	19.8%	19.9%	19.8%	20.1%	20.1%
首都圏	16,190	16,040	16,135	16,342	16,703
(全国比)	62.9%	63.0%	62.8%	63.3%	62.9%
全国	25,758	25,441	25,702	25,811	26,556

(出典) 近畿経済産業局ほか

(注) 首都圏：茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、山梨県

(業種別)

	近畿圏	首都圏	全国
製造業	50.4%	39.2%	44.6%
商業	34.4%	29.5%	30.2%
金融・保険	1.0%	3.6%	2.7%
運輸業	3.2%	6.0%	5.1%
サービス業	4.7%	10.9%	8.5%

(出典) 近畿経済産業局ほか

(進出地域別)

	近畿圏	首都圏	全国
アジア	66.4%	60.8%	62.6%
NIES4	15.7%	16.6%	15.7%
ASEAN6	18.8%	20.4%	20.3%
中国	29.9%	21.6%	24.5%
欧州	13.8%	15.4%	14.7%
北米	14.0%	15.2%	14.8%

(出典) 近畿経済産業局ほか

(注1) NIES4：シンガポール、香港、台湾、韓国

(注2) ASEAN6：マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン、ベトナム、ミャンマー

(2) 「中小製造業の海外展開と産業空洞化に関する調査」結果について

2012年8月、大阪商工会議所等が実施した「中小製造業の海外展開と産業空洞化に関する調査」⁷の結果をみると、中小製造業のおよそ4社に1社(回答企業の26.9%)が、既に海外拠点を有しており、計画・検討段階や関心ありとする回答を合わせると、半数弱(同48.9%)の企業が海外展開に前向きであり、今後、海外生産比率の上昇も見込まれるとの回答が示されている。また、進出先としては、「中国」(同70.1%)が圧倒的であるが、今後については「東南アジア」(同50.8%、「中国」は同33.3%)が逆転するなど、「チャイナ・プラス・ワン」の動きがみられる。海外展開に前向きな企業については、国内の製造部門などが縮小する一方で、国内の営業や研究開発部門などが拡大しつつある実態も明らかとなっている。

(3) 近畿財務局によるヒアリング調査

最後に、2012年4月には、近畿財務局において海外に進出した(検討中を含む)中堅・中小企業34社に対して、「海外進出にあたり金融機関に期待する役割やニーズ、金融機関の支援に対する評価等」についてのヒアリング調査の概要を紹介したい。対象となるサンプル数が少ないが、中小企業等のニーズを把握する一助になるものと考えられる。

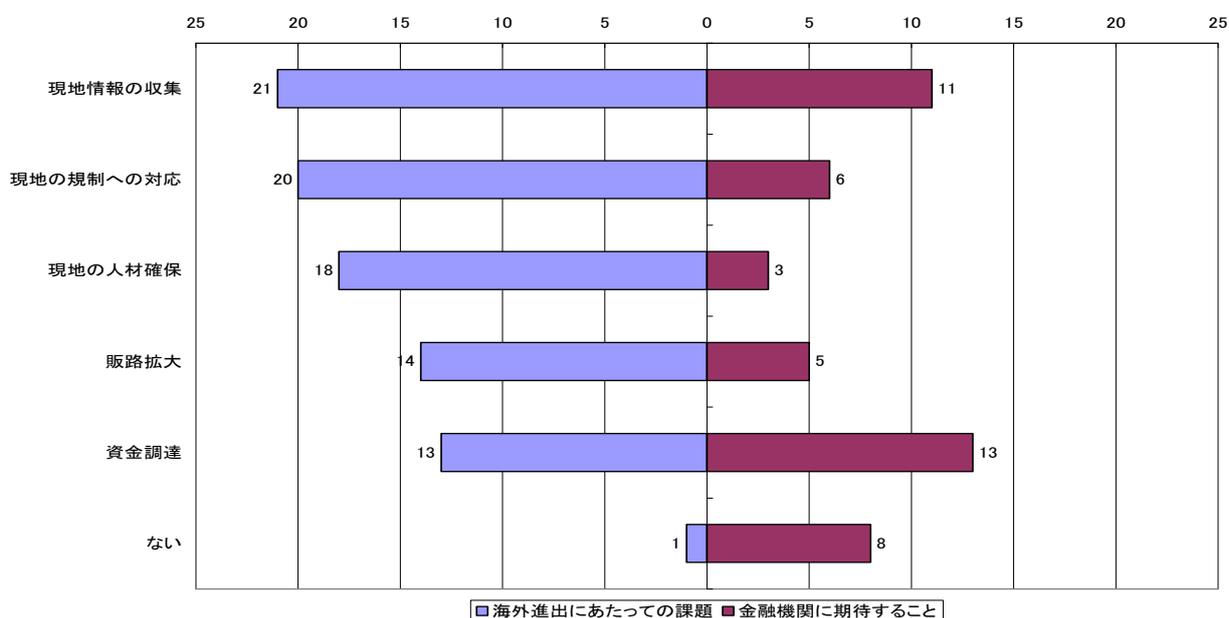
まず、海外進出に当たっての課題を聞いたところ、「現地情報の収集」、「現地の規制への対応」、「現地の人材確保」、「販路拡大」、「資金調達」の順となっている。一方で、金融機関に期待をすることを聞いたところ、「資金調達」、「現地情報の収集」には期待する回答は多いものの、「販路拡大」、「現地の規制への対応」等を期待する回答は少なく、「(期待していない)ない」とする回答も多かった[資料6]。

このように、中小企業等は、金融機関には「資金調達」や「情報収集」を期待するが、それ以外の課題に関しては、金融機関ではなく、むしろ、商社やコンサルティング会社、取引先企業などを、個々の企業の課題に応じて活用しているという実態が明らかになった。

⁷ 2012年7月末から8月上旬に実施されたものであり、調査対象は17商工会議所会員の中小製造業6158社、797社から回答を得たものである(回答率12.9%)。詳細は以下のURL参照。

http://www.osaka.cci.or.jp/Chousa_Kenkyuu_Iken/press/c240929csk.pdf

[資料6]中小企業等における海外進出に当たっての課題及び金融機関に期待すること
(複数回答可)(出典:近畿財務局)



次に、中小企業等が支援を受けたサービスの支援先を聞いたところ、「地域銀行」との回答は、「現地情報の収集」に関しては、「主要行」に次いで2番目、「資金調達」に関しては、「主要行」、「政府系銀行」についての3番目という結果になった。他方で、「販路拡大」、「現地規制への対応」に関しては、「地域銀行」は十分なサービスが提供できていない[資料7]。

多くの地域銀行では、専担部署や駐在員事務所を中心に、情報収集から資金決済、販路拡大までのオールインワン型の支援を行っているものの、その拠点網や人材・コスト面等の制約もあり、中小企業等からは「満足のような支援は受けていない」との回答が目立っている。

また、中小企業等からは、金融機関からは現地の規制や商慣習等に関する一通りの情報提供はあるが、現地での活動に当たって必要な情報(販路先拡大のための現地企業情報等)が得られないなどの厳しい声が多い[資料8]。

[資料7]中小企業等のサービスの支援先(複数回答可) (出典:近畿財務局)

現地情報の収集	現地情報の収集	現地規制への対応	現地の人材確保	資金調達	販路拡大
主要行 ⁸	8	6	2	7	2
地域銀行	7	3	3	4	1
信金・信組	1	1	0	3	0
政府系金融機関	1	1	0	5	0
JETRO	8	5	1	0	2
取引先	4	1	1	0	0
その他	5	8	5	0	6
「支援あり」と回答した企業	18	11	11	12	9

[資料8]中小企業等の生の声

(出典:近畿財務局)

支援の種類	中小企業等の生の声
①海外進出支援	<ul style="list-style-type: none"> ・地銀からの現地情報は、企業規模に応じた選択可能な内容ではなく、掘り下げが必要である。(大阪府・金属製品製造業) ・ベトナム進出について、創業時からメインの信金は「海外拠点もなく支援できず残念」との回答であった。(大阪府・設備工事業) ・金融機関の提供情報よりも、商社の専門的な情報の方が役に立った。(大阪府・パルプ・紙・紙加工品製造業)
②資金調達等	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関には海外進出計画、その効果への理解と、必要資金の融資に期待している。(大阪府・金属製品製造業) ・現地金融機関に対するスタンドバイL/Cの発行はネットワークの広い主要行を利用している。(大阪府・建築材料、鉱物・金属材料等卸売業) ・金融機関には融資以外の支援を期待していない。(大阪府・生産用機械器具製造業ほか)
③販路・仕入先等の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・本当の「飯の種」になるような取引先や情報は地域金融機関からは得られないのが本音である。(滋賀県・電気機械器具製造業) ・現地ローカル企業の販路開拓にあたり、金融機関に企業情報を照会したが、回答はなかった。(大阪府・パルプ・紙・紙加工品製造業) ・金融機関による販路開拓は不可能と考える。(大阪府・金属製品製造業) ・金融機関は現地企業の信用情報までは保有しておらず、商社のような専門的な情報提供も期待できない。(大阪府・紙・パルプ・紙加工品製造業)
④その他	金融機関には海外進出支援について十分なノウハウのある人間はごく限られた少数だけであり、コンサルティング機能の発揮は難しいし、そもそも期待していない。(兵庫県・各種商品卸売業ほか)

⁸ 主要行とは、三菱東京UFJ、三井住友、みずほ、みずほコーポレート、りそな、三菱UFJ信託、三井住友信託、みずほ信託の各行。

これらの調査結果や各行へのヒアリング等を踏まえ、各行の支援内容ごとに、①海外進出支援、②資金調達等、③販路拡大等の観点から、具体的な内容(メニュー)や現状・課題をとりまとめたものが[資料9]である。

[資料9]関西の地域金融機関による海外進出支援 (出典:近畿財務局)

支援の種類	具体的な内容(メニュー)	現状・課題
①海外進出支援(進出先の現地情報の入手・現地でのアテンド)	<ul style="list-style-type: none"> ・各種規制、商慣習、専門家等の情報提供 ・現地法人設立までのサポート ・現地行政機関とのパイプ役 ・各種業界の情報など現地情報の提供 など 	<p>・海外駐在員事務所等を拠点とし、工業用地の選定、現地法人設立手続きなどを支援。現地行政機関とのパイプ役を担う。しかしながら、サポート地域は海外拠点周辺と限定的。また、現地企業との取引などを通じたネットワークが乏しく、現地の「生きた」情報は質・量とも不足しているのが現状。</p>
②資金調達等	<ul style="list-style-type: none"> ・海外進出時の工場建設資金等の調達 ・現地法人の運転資金調達 ・決済銀行としての機能発揮 	<p>・国内支店から本社への融資(親子ローン)や現地金融機関に対するスタンドバイ L/C の発行、海外現地金融機関との提携拡大を行っている。しかしながら、支店形態でないと、直接現地での資金提供はできない。</p>
③販路・仕入先等の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・海外企業とのビジネスマッチング ・現地ローカル企業の情報提供、紹介 ・国内外での商談会、ビジネスマッチングの開催 	<p>・現地ローカル企業は、経営実態の把握が難しく資金回収リスクなどが伴うため、現地の日系企業を紹介しているのが実態。</p>

4 改善に向けた方策

地域銀行の提供する海外進出支援のサービスと、中小企業等とのニーズとの間のミスマッチに関しては、地域銀行自身も、海外現地金融機関等との連携強化によるネットワークの拡大、深度ある現地情報の収集・提供や販路開拓支援の強化、人材の拡充等を課題とするなど、十分に認識した上で対応に向けた努力を行っている。

本章では、最近の地域銀行における主な事例を紹介する。

(1) 海外進出支援のサービスについて

① 海外進出支援への対応(情報ネットワークの強化)

自行のネットワークでは限界があるため、例えば、海外現地金融機関や、主要行、商社など関係先との連携強化を通じたネットワーク、サポート地域の拡大による、深度ある現地情報の収集・提供(滋賀銀行ほか)といった事例がみられる。特に、海外現地金融機関は、大阪に支店がある銀行(中国工商銀行など)や、ジャパンデスクを設置し、電話での紹介が可能な海外現地金融機関(タイ・カシコン銀行など)との提携が相次いでいる(複数の地域銀行)。

② 資金調達への対応(決済ネットワークの強化)

関西の地域銀行は、滋賀銀行を除いて国内基準行であるが、海外支店とは違って、決済機能がない駐在員事務所の機能を補完するため、海外現地金融機関との更なる提携強化などによる資金面での支援強化(池田泉州銀行ほか)を行う事例が増加している。

③ 販路拡大支援(提携ネットワークの強化)

海外ビジネスマッチングには、複数の地域銀行での共同開催(京都銀行、南都銀行ほか)、地域銀行単独での開催(池田泉州銀行)、企画会社が主催するイベントの案内などのケースがあるが、いずれも現地の日系企業とのビジネスマッチングが主流である。販路の拡大支援については、海外ビジネスマッチング以外にはこれといった有効な対応策がないのが実情である。

他方で、中堅・中小企業からは、上記のとおり、現地ローカル企業への販路拡大の要望が強いが、地域銀行は「紹介リスク」を伴うため、取引関係もないような現地ローカル企業は紹介できないのが実情である。これに対し、現地ローカル企業の紹介ニーズに対しては、現地関係先(JETRO 等)が連携し、主要な「現地ローカル企業リスト」を作成⁹することができれば、進出企業は、ある程度、安心して商談に入れるのではないかと(地域銀行)といった意見もある。

(2) 人材の育成

サービスの提供以外に、各行の共通の大きな課題は「人材の育成」である。地域銀行の中には、海外金融機関(主要行の海外支店または海外現地金融機関)やJETROなどへの行員の派遣を通じた人材育成に取り組むなど、態勢の強化を図っているところもあるが、まだ緒についたばかりということもあり、海外支援に精通した人材については、質・量ともにまだまだ不十分であるといわざるをえない状況である。

他方で、海外進出支援に積極的な地域銀行ほど、取引先への具体的な海外進出計画(価格競争力の強化策等)の提案とともに必要な各種手続き支援などのトータルサポートを実施で

⁹ JETRO は主要な「現地日系企業リスト」を作成している。

きるような人材の育成及びそれらの人材の営業店への配置が急務であると認識している傾向がみられる。

5 今後の展望

本章において、海外進出支援を行う地域銀行の今後の展望について述べて結びとしたい。

(1) 中小企業等へのきめ細かな対応

前述のとおり、地域銀行が提供する海外進出支援の内容と中小企業等とのニーズの間では、ミスマッチが生じているが、地域銀行は、コストや人材面での制約があり、自前での海外拠点網（駐在員事務所等）を大きく展開していく環境にはない。他方で、地域銀行は、地域密着型金融をビジネスモデルとしており、「顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮」¹⁰という観点から、取引先の中小企業等の海外進出支援を行う必要があることから、顧客のニーズに対応すべく、各行とも知恵を絞り、オールインワン型のサービスを需要の多い地域に限定する形で提供しているのが現状である。

また、主要行とは異なり、地域銀行は海外進出支援を原則無償で提供しており、サービスの提供が銀行の収益には直接つながらず、むしろ多くの銀行では相当の持ち出しとなっていると思われる。その反面で、地域銀行は、主要行が相手をしらないような規模の零細企業に対しても親身に対応しており、この点に関しては、中小企業等からの評価も高い。

このように、中小企業等に対し、ある程度の採算を度外視してでも真摯にきめ細かな海外進出支援を行うことは、まさに地域銀行の強みであり、収益重視の主要行との差別化を図ることも可能になる。

(2) さらなるネットワークの拡充

関西の地域銀行では、取引先である中小企業等との関係上、アジアとの関係を見捨てず、また、中国以外にも、東南アジアへの進出ニーズ（「チャイナ・プラス・ワン」）に対応すべく、これまで以上の支援体制の充実が求められている。このため、地域の中小企業等のニーズを踏まえつつ、費用対効果を検討しながら、ネットワークの拡充といった対応が必要となってくる。しかしながら、地域銀行単独でのネットワークの拡充には限界があることから、海外現地金融機関や公的機関（国際協力銀行等）との提携などを軸とした対応が現実的である。

ネットワークの拡大に関して、金融審議会報告書(2012)では、海外拠点の進出コストの効率化のための「地銀との共同出店」なども提言されている。「地銀との共同出店」については、国内の顧客の争奪につながりかねない営業基盤が重なる競合地銀との共同出店の実現は難しいという声（地域銀行）が多いものの、営業拠点が異なる遠隔地の親密な地域銀行同士による共同出店（あるいは提携）といった形は考えられる。また、池田泉州銀行蘇州駐在員事務所¹¹や京都銀行大連駐在員事務所¹²のように、友好都市関係によって行政当局との密接な関係を築い

¹⁰ 詳細については、金融庁「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」「Ⅱ-4 地域密着型金融の推進」を参照されたい。<http://www.fsa.go.jp/common/law/guide/chusho/index.html>

¹¹ 旧池田銀行の本店である大阪府池田市と中国・蘇州市とは友好都市。

¹² 京都銀行の営業地域である京都府・舞鶴市と中国・大連市とは友好都市。

ているようないわゆる得意分野の地域を持つ地域銀行が存在する。各行が得意な地域に特化し、それ以外の地域においては、他の地域銀行と連携するといった対応も効果的であろう。

一方で、主要行との連携については、人材育成の観点から、主要行へのトレーニー派遣などを積極的に行っている地域銀行は多いが、営業地域によっては、顧客基盤が重複し、国内の顧客が奪われる可能性があることから、「情報提供」や「資金提供」「海外ビジネスマッチング等の販路拡大」等の連携には消極的である地域銀行も多い。また、主要行の中には、今後、海外進出支援を収益の柱として取り組むとしている銀行(三菱東京 UFJ 銀行)もあり、今後、この分野においても地域銀行の競争相手となる可能性がある。したがって、主要行との連携は、今後とも、ケース・バイ・ケースでの対応になるものと思われる。

(3)さらなる支援の必要性

このようなコストや人材の両面で厳しい状況下の地域銀行をバックアップするような規制緩和等のさらなる国の支援も必要である。前述したとおり、例えば、JETRO を通じた地域銀行の海外拠点へのバックアップ体制を整えるなど、さらなる支援策の検討が望まれるところである。

2012年7月31日に閣議決定された「日本再生戦略」においても、金融戦略の重点施策(アジアにおける我が国企業・金融機関・市場の地位確立)として、「関係政府機関の活用等を通じ、我が国企業のアジア進出を支援するとともに、海外進出企業のニーズが高まっている現地通貨建てファイナンスや海外拠点の取引支援に向けた制度金融の実現を進める。」とされたところである。そうした中、金融審議会における海外業務に関する規制緩和策¹³の検討や官民ファンドの創設¹⁴などが報道されており、このような国の支援策なども活用することにより、地域銀行の海外進出支援の拡充、ひいては銀行自身の収益拡大につながることを期待されるところである。

関西の中小企業等においては、まさにアジアの成長を取りこむことが今後の課題となっており、関西の地域銀行はその一翼を担うことが強く期待されている。これこそが、地域密着型金融をビジネスモデルとし、地域との共存共栄をめざす地域銀行の使命であり生きる道である。関西の地域銀行の海外進出支援における今後の展開に期待したい。

(以上)

¹³ 資本関係がない外銀の融資を取り次ぐなどの業務の代理や媒介を、海外に限って解禁するもの。2012年10月11日の日本経済新聞(朝刊1面)、同年11月22日の毎日新聞(朝刊4面)に報道されている。

¹⁴ 2013年1月8日の日本経済新聞(朝刊1面)によると、緊急経済対策として、日本企業による海外進出を支援する官民ファンドの創設が盛り込まれる見通しとされている。

<参考文献>

大阪商工会議所(2012)「中小製造業の海外展開と産業空洞化に関する調査」結果について
金融審議会・我が国金融業の中長期的な在り方に関するワーキング・グループ((2012)「我が国
金融業の中長期的な在り方について」

経済産業省近畿経済産業局編集(2012)「関西国際化情報ファイル 2011」

財務省近畿財務局(2012)「管内企業の海外進出に向けた取組み」¹⁵

¹⁵ <http://kinki.mof.go.jp/file/rizai/201205kaigai.pdf>