



民間金融機関連携特集

国内外での協調を図り、
地域経済のさらなる発展へ
株式会社 山口銀行

契約に基づき中国でのSBLC案件をすでに12件実行させていただいています。公庫では海外の銀行を中心として12行と業務提携させていただいていますが、他の業務提携の例と比較しても、極めて速いペースとなっています。貴行の多大なご協力に感謝申し上げます。

吉村 こちらこそ素晴らしい体制をとっていただき、大変感謝しております。当行では、中国の青島と大連に支店を設置していますが、今回の提携を通じて、中国でのマーケットの広がりを感じています。また、対象のお客さまがしっかりと経営をされている素晴らしい企業ばかりで、大変やりがいを持って支援させていただいています。

黒田 そのうちの1社、富山県の株式会社松村精型様の事例をこの対談と同じく今回のJFC中小企業だよりに掲載する予定です。同社は自動車・オートバイ向けの金型メーカーで、中国現地法人の設備増強に伴う増加運転資金に今回のSBLCを利用し、今後さらなる受注基盤の強化が見込まれています。私も富山県の本社に伺いましたが、海外展開に積極的な素晴らしい会社です。

SBLC制度を利用されたお客さまの声を伺うと、山口銀行の青島や大連の支店の方が、離れた地域にある現地法人の工場や会社にわざわざ来て、きめ細かくサポートしてくださる、日本語でやり取りができるということ、大きなメリットを感じておられます。初めは中国の青島と大連のお客さまを中心に考えていましたが、あまりに貴行のサポートが好評だったため、中国全土のお客さまをご紹介させていただいています。

黒田 今回の提携の際に、貴行の中国におけるユニークな店舗展開を知り、大変興味をひかれました。貴行の海外戦略についてお聞かせください。

吉村 最初の国外の支店は韓国の釜山に設置しました。1973年に海外駐在員事務所を開設し、地方銀行初の海外拠点となりました。なぜ釜山かというと、下関市は釜山との間に観光フェリーが就航しており、強い関係を築いていたためです。青島と大連に支店を設置したのも同様の理由です。青島は1979年に下関市と姉妹都市になり、また同

2018年7月19日株式会社山口銀行本店にて、山口銀行の吉村猛会長と日本公庫の黒田篤郎中小企業事業本部長の対談が実現した。山口銀行は、環黄海経済圏を中心とした独自の強い海外展開を行い、国内では「コンサルティング・ファースト」を行動指針に掲げ、地方創生に向けて地域でリーダーシップを発揮している。今回の対談では、公庫とのスタンドバイ・クレジット制度の提携や国内での協調融資を中心に地域活性化への取組みを語っていただいた。

西日本豪雨災害の
復興に向けて

黒田本部長 今回は「民間金融機関との連携」というテーマで対談させていただいたのですが、はじめにこのたびの西日本豪雨災害につきまして、被災者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。私は山口県光市に住んでいたこともあるのですが、今回の豪雨で市内を流れる島田川が氾濫したほか、周南市や岩国市でも亡くなった方がおられると聞き、大変ショックを受けております。貴行の被害の状況はいかがでしょうか。

吉村会長 お心遣い誠にありがとうございます。当行においてはATMが1つ使えなくなりましたが、おかげさまでそれほど支障がなく営業を続けております。ただ、グループ内の銀行では浸水被害等に遭っている

支店等もあり、大変つらい気持ちです。お見舞い申し上げます。

黒田 それはおつらいですね。我々が調べたところ、被害に遭われた公庫のお客さまは、西日本だけでなく岐阜や甲府など広範囲におられます。貴行でも被災地支援に尽力されていますね。

吉村 特に広島ではまだ水道が使えない地域もあり、甚大な被害を受けているお客さまもおられます。一日も早い被災地の復興に向けて、全力で支援活動をしているところです。

中国におけるSBLC案件
が急ピッチで実現

黒田 改めまして、昨年貴行と中国におけるスタンドバイ・クレジット制度（以下、SBLC）の業務提携契約を締結してから、ちょうど1年がたちました。貴行との間では、この

年に大連は北九州市と姉妹都市になり、活発な交流を行うようになりました。そのため、今後は青島と大連で企業進出や自治体同士の協力が盛んになるということを見込んで、支店設置に動き始めたという背景があります。

このように我々の国際進出では、ロンドンやニューヨークなどにマーケットを求めていくのではなく、地元企業と自治体にお役に立てるよう、地元と関係の深い場所を選定しています。

日本公庫のスタンドバイ・クレジット制度のスキーム図



当行の経営方針に「健全なる積極進取」があります。リスクを考慮しつつ、あくまで地元企業の成長につながる海外展開を積極的に行いたいと考えています。今後は東南アジアを中心にさらに広げていく見込みですが、経営方針を具現化したい進出ができていないと思います。

黒田 当時、中国に進出するというのは大変思い切った決断だったと思います。ご苦労もあつたのではないのでしょうか。

吉村 中国では、政策や当局のルールが目まぐるしく変わっていくので、進出した後に変更があると対応に苦慮します。さまざまなかんじで中国当局に説明しながら、粘り強く進めていきました。さらに我々は支店だったため、人員も限られる中、そうした変更の情報もなかなかとれず、本部と何度もやり取りをして大変な苦労をしました。

また支店を設置したものの、地元企業がどんどん進出するということもないため、限られたマーケットで閉塞感を感じていました。しかし、今回の提携によりマーケットが広がり、地元企業が進出する際により強力なサポートができる基盤を固める

ことができました。

黒田 さらに中国でのマーケットを広げるお手伝いとして、公庫ではSBCスキームを持たない地銀・第二地銀、信金・信組といった61の地域金融機関と連携し、我々のSBCスキームを活用いただく体制を構築しています。いわばSBCスキームを用い、公庫が貴行と地域の全く異なる地域金融機関との仲立ちをする形となります。公庫は、地域金融機関との連携強化にこれまでも増して注力して参ります。

顔の見える関係を構築し、地域活性化に共に取り組む

黒田 今年度より公庫法第一条の「民業補充」という基本理念に立ち返り、公庫では民間金融機関との連携を最重要課題として取り組んでいます。

国内においても、貴行とは支店ベースで個別の協調融資をさせていただいています。昨年度は公庫全体で100件以上、中小企業事業に限っても45件の協調融資を実施しました。

今年度に入っても、例えば公庫の広島支店の取引先である有機化学製品メーカーの三新化学工業株式会社

蓄積とお客さまとの関係強化を図っています。具体的な取組みとしては、銀行の本部機能をお客さまと近い場所に置くことで、事業実態をより正確に把握し、事業性評価に基づく金融機能発揮とソリューション提案の迅速性・実効性を強化しています。さらに営業店に対しては収益ノルマを設けず、ソリューション提案数や内容などプロセスを評価する体制を構築しています。

また、当行でも2018年度は「事業承継支援」を重要施策の1つとして掲げています。事業性評価等を通じて、ニーズを把握するとともに、何でも相談してもらえる関係を作り、グループのワイエムコンサルティング株式会社と密接に連携して、M&Aも含めた多様な提案をしています。

国内外での補完関係を活かしてさらなる協調を

黒田 海外での話に戻りますが、今年の3月に中国・青島で「山口銀行・日本公庫合同交流会」を共催させていただきました。私も参加いたしました。山口フィナンシャルグループの嘉藤取締役にもご挨拶いただき、大変盛



Interviewer

株式会社日本政策金融公庫
中小企業事業本部長
黒田 篤郎

Guest

株式会社山口銀行会長
吉村 猛

1960年生まれ。1983年山口銀行入行。徳山支店長、東京本部長、頭取を経て2018年6月から現職。(株)山口フィナンシャルグループ代表取締役社長兼任。



況な会となりました。今年8月には大連でも同様の交流会を共催させていただきました。

また、今年2月にはバンコクで公庫主催の「日タイビジネス商談会」を開催しました。貴行のお客さまにもお呼びかけいただき、大変感謝申し上げます。おかげさまでタイ系企業を含めて昨年を上回る332社が参加し、延べ1,600件を超える商談が行われました。今年度も来年1月末にバンコクで同様の商談会を開催する予定です。ぜひ貴行のお客さまにもご活用いただければと思います。さらに、海外拠点を活用した人事交流計画についてもぜひ貴行にお役立っていただきたいと考えております。

吉村 我々もかつてはバンコクに駐在員事務所を持っていましたが、アジア企業との取引はかなり大変だということがわかり、それ以来東南アジアとは縁が薄くなっていました。とはいえ最近では地元企業の進出もあり、支援できる基盤構築に取り組んでいます。

海外においては、多くの企業が親企業の系列を頼りにできなくなり、独力でマーケティングをして取引先を増やす必要に迫られています。タ

様に対し、農業製造分野への本格参入を目的とした工場建設と機械設備取得資金を貴行と協調融資しております。同様の例が10数件あり、今後より一層強化していく所存です。

また今年5月には貴行の事業性評価部の評価役の方々と勉強会・懇親会を開催するなど、貴行のさまざまな部署と情報交換する機会が増えたと聞いています。今後は、貴行と本部レベル・現場レベルにおいて直接会話をできるホットラインを作り、より顔の見える関係を構築していきたいと考えています。

吉村 現場からは「公庫の方が真摯に民間金融機関との協調に尽力されていることがひしひしと伝わってくる」という話をよく聞きます。山口フィナンシャルグループのコンサルティング会社であるワイエムコンサルティング株式会社との創業・第二創業支援の連携においても、円滑に進めることができ、非常に良い補完関係・協調関係にあると思います。

全体的な傾向として、メガバンクの方針が少しずつ地方集約の方向に向かっているなか、我々のような地銀こそが、地域活性化にさらに貢献しなければなりません。先日の勉強

会のような機会を通じて、公庫の持つノウハウを勉強させていただき、地元の企業に展開していければと考えています。

黒田 そのお話に関連しますが、貴行の行動指針「コンサルティング・ファースト」を拝見してとても感銘を受けました。公庫としても、融資業務に限らず、財務診断やマッチングをはじめとしたコンサルティング機能を強化しています。

また中小企業政策上、喫緊の課題である事業承継においては、30年度の法制改正において抜本的な改正が行われました。中小企業・小規模事業者向けの事業承継税制については、公庫も国税庁等と連携してセミナーを開催するなど、幅広く周知する活動をしています。

貴行のコンサルティング・ファーストに込める思いをお聞かせください。

吉村 やはり地域活性化は地域企業の成長あってこそ実現するものであり、地域活性化があつてこそ我々が成長できる、という思いが根底にあります。そのため当行ではすべてのお客さまに対し、まずコンサルティングから入ることを徹底し、情報の

ければ大変ありがたいと思います。**吉村** 今後はさらに協調融資を進め、地元の中堅・中小企業にいかにか成長していただくかという点について、共に力を合わせて取り組んでいければ幸いです。

また、山口フィナンシャルグループの地方創生の取組みとして、株式会社YMF G ZONEプランニングを設立し、民間中心の地方創生に特化したコンサルティングを展開しています。今後は地方創生の取組みについても一緒にやらせていただければ、より強固な関係を構築できると考えています。

黒田 地域経済発展のため、共に取り組んでいきたいと思います。本日は、貴重なお話をありがとうございました。

公庫中小企業事業における民間金融機関連携に対する考え方

- 1 公庫は設置法上、民業を補完する政策金融機関として、民間金融機関と連携してお客さまを支援していく立場にあります
- 2 公庫が今後も今までと同様に継続してお客さまを安定的に支援していくためには、公庫と民間金融機関の連携が今まで以上に重要になっています
- 3 お客さまに、全国ネットワーク、長期固定金利等の公庫の強みと、地域に根差したきめ細やかな対応、資金調達手段の多様性等の民間金融機関の強みとを組み合わせることで、企業経営にとってメリットとなり、資金調達の安定化にもつながると考えております