

経 営 情 報

2011.6.30

NO.374

海外へ展開する中小企業の課題解決支援 ～中小機構の国際化支援アドバイス～

日本公庫では、様々な機関と連携して中小企業の皆様の海外展開を支援しています。

今回は、中小企業施策の総合的な実施機関である中小企業基盤整備機構（中小機構）による国際化支援メニューの中から、企業の国際取引や海外投資についての相談に専門家が対応する「国際化支援アドバイス」制度についてご紹介します。

成長著しいアジア新興国市場との取引をはじめとして、国際取引や海外投資を視野に入れた経営を進めていこうとする中小企業が増えてきています。

しかし、以下のような疑問や課題があるため、なかなか海外展開に踏み出せない企業もあります。

- ◆海外展開するにあたって留意すべき点は何だろう？
- ◆海外現地（中国、インド、タイ、ベトナム、米国等）の経営環境はどうなっているの？
- ◆海外との取引や海外投資はどのように進めていったらよいのだろう？
- ◆海外での委託加工や現地法人設立の手続きはどのようにするの？



中小機構の
国際化支援
アドバイス

「国際化支援アドバイス」とは

中小機構では、海外投資、輸出入や海外企業への生産委託など、国際化に取り組む中小企業の皆様からの相談に対し、個別にアドバイスを行っています。

具体的には、対象国別・分野別の国際化支援シニアマネージャー（常設）が、相談内容に応じて各分野で専門性の高いスキルを持つ「国際化支援アドバイザー（現在、国内外合わせて約300名）」と連携しながら、必要な情報提供やアドバイスを行っています。相談内容は海外展開の計画段階から実現段階まで多岐にわたり、個別アドバイスは面談以外にも、Eメールや電話でも実施しています。

本制度は、多くの企業が利用しており、毎年2,000件以上の実績があります。

無料

国内でのアドバイスは
全て無料

何回でも

利用回数に制限はありません。
企業の状況に応じて、何回でも
利用可能

専門性

豊富な経験、知識やノウハウを
持つ専門家が相談に対応
(商社OB、メーカーOB、中小企業
診断士、公認会計士等)

国際化支援アドバイスを利用した事例

～ベトナムへの進出決定を後押しした、熟練アドバイザーの決め手の一言～ 「すぐにベトナムに行きなさい」

A社は、仕事量の増加に伴い、量産の制御盤に使用するハーネスの生産を一部外部委託するようになりましたが、その後、外注先へ他の顧客から仕事が入るようになり、当社の希望する生産量の確保が難しくなってきました。こうした状況を打開するため、A社社長は海外進出の検討を開始しました。

進出先の検討にあたり、勤勉な国民性、豊富な労働力、魅力的な賃金水準、税制面での優遇措置などを総合的に勘案し、進出先をベトナムに決定、中小機構の国際化支援アドバイスに申し込みました。

A社は、海外展開に当たって直面した様々な問題に関して、東京およびベトナム現地で20回以上のアドバイスを受けましたが、中でも社長の心に一番残ったアドバイスは、中小機構の国際化支援アドバイザーの「日本でいくら考えても駄目ですよ。すぐにでもベトナムに行きなさい」という一言でした。

アドバイス開始

【担当専門家】

商社にて37年間勤務。欧米からの大型機械の輸入販売や、東南アジアへの輸出担当を経て、インドネシアでの機械製造企業の立ち上げや現地企業の清算、経済協力案件等に従事した経験を持つ。ベトナムの他、タイ、インドネシア、マレーシアも担当。

【主なアドバイス内容】

- ・会社設立手続
- ・工場用地の選定、交渉
- ・各種契約
- ・工場建設工事の管理
- ・現地従業員の採用、雇用、研修
- ・現地の賃金水準 等

アドバイス開始から約**1年10ヶ月**で、日本向け製品の出荷開始！

《社長からのコメント》

会社設立準備は、決して平坦な道程ではありませんでしたが、中小機構のアドバイスに基づき計画を進めた結果、優遇措置があるものの日系企業が全く進出していない工業団地との契約や、地場業者による工場建設につながり、投資コストも抑えられました。

今後、市場がますますグローバル化していく中、お取引先のコスト要求に 대응していくには、国内拠点だけではなく海外拠点も不可欠なものとなっています。その意味で、ベトナム現地法人は当社の営業活動において大きな強みにもなりますし、将来への希望となっています。

《専門家からのコメント》

A社は、中小機構のアドバイス制度を非常に上手く活用されました。難しい契約交渉や現地語での契約締結、その他様々な情報収集について、日本人アドバイザーだけでなくベトナム人アドバイザーにも効果的に相談されていました。もちろん、最終的には社長の英断が全てですが、信頼する部下の起用と、アドバイザーの意見をベースになされた部下の報告を傾聴されての社長のご判断に敬意を払いたいと思います。

A社の概要

| | 日本本社 | ベトナム現地法人 |
|------|--------------------------------------|-------------------|
| 事業内容 | 電気制御装置製造業 (各種制御盤、操作盤、ハーネスおよびケーブル) | 制御盤およびワイヤーハーネスの製作 |
| 創業年 | 1967年 | 2009年 |
| 従業員数 | 155名 | 10名 |
| 年間売上 | 約1,500百万円 | 約10百万円 |

(中小企業国際化支援アドバイス活用事例集(2010年10月発行)より抜粋・編集)

海外現地での情報収集等でお困りの際には…

国内におけるアドバイスの延長として、企業が海外現地で行う情報収集や現地調査（工場の立地環境、従業員採用、許認可・規制の調査等）に際して、専門家が同行して実践的なアドバイスを行っています（審査会の承認が必要。費用の一部は企業負担）。

国際化支援専門家のプロフィール

専門家A氏

担当：中国・香港

総合商社に35年間、中小企業に5年間勤務。商社では、主に電子部品、電気機械およびこれらの製造プラントの中国向け輸出を担当。香港・中国に合計16年間駐在し、現地法人や事務所の設立、中国国内での内販や従業員の採用、会社諸規則の作成等の経験を持つ。

専門家B氏

担当：中国・モンゴル・中東・東中欧・ロシア

機械メーカーに37年間勤務し、16年間海外に勤務。海外の顧客対応や、現地法人の設立およびその経営に携わった経験を持つ。

専門家C氏

担当：ベトナム・マレーシア
シンガポール・南アフリカ

総合商社にて22年間の海外駐在。鉄鋼製品の日本からの輸出や、現地企業との合弁会社の立ち上げ、現地法人の撤退業務等を担当。素材や製品の輸出入手続業務も含め、貿易実務の経験が豊富。

以上は一例です。この他にも、国際化支援アドバイスを行う専門家として、商社、メーカー、銀行、流通、運輸、建設、サービス業の社員または出身者や、各国の実情に詳しい弁護士、会計士などが、国内外に多数存在しており、幅広い分野のアドバイスが可能となっています。

(他の専門家プロフィールはこちらをご覧ください ⇒ <http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/advice/adviser/001201.html>)

◆◆中小機構の支部等一覧◆◆



北海道支部（北海道札幌市） 東北支部（宮城県仙台市）
 関東支部（東京都港区） 中部支部（愛知県名古屋市）
 北陸支部（石川県金沢市） 近畿支部（大阪府大阪市）
 中国支部（広島県広島市） 四国支部（香川県高松市）
 九州支部（福岡県福岡市） 沖縄事務所（沖縄県那覇市）
 国際化支援センター（東京都港区） TEL：03-5470-1522

※詳しくは、中小機構のホームページをご覧ください。

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokusai/index.html>

中小機構のホームページや、中小企業ビジネス支援のポータルサイト「J-net21」では、国際化の支援策や展示会等のイベント情報、海外展開する上でのモデルとなる先行事例、急速に変化する海外の経営環境等の情報を提供しています。

J-net21：<http://j-net21.smrj.go.jp/expand/kokusai/index.html>

日本公庫は、中小機構のほかにも、日本貿易振興機構（ジェトロ）や日中経済協会、日中投資促進機構などと連携し、幅広い海外展開支援を行っています。

海外展開にかかる課題解決支援をご希望の方は、

お取引のある日本公庫（中小企業事業）の支店までご相談ください。

日本公庫の

「海外展開資金」制度が拡充されました

平成23年4月1日から海外展開資金の制度が拡充され、一層利用しやすくなりました。主な拡充のポイントは以下のとおりです。

1 利率の引下げ

海外展開により、一定の利益率の確保や国内雇用の維持が見込まれること等を要件に、特別利率②が適用されます（通常は基準利率）。

2 融資対象の拡充

海外現地法人の資本金や従業員数の要件が、従来よりも緩和されました。

日本政策金融公庫中小企業事業「海外展開資金」のご案内

| | | |
|------------|--|---|
| ご利用いただけるかた | 経済の構造的変化に適応するために海外展開することが経営上必要であり、かつ、次のすべてに当てはまるかた (1) 開始又は拡大しようとする海外展開事業が、当該中小企業の本邦内における事業の延長と認められる程度の規模を有するものであること。 (2) 本邦内において、事業活動拠点（本社）が存続すること。 (3) 経営革新の一環として、海外市場での取引を進めようとするものであり、次の①から④のいずれかであること。 ① 取引先の海外進出に伴い、海外展開をすること ② 原材料の供給事情により、海外進出をすること ③ 労働力不足により、海外進出をすること ④ 国内市場の縮小により、海外市場の開拓・確保に依らないと成長が見込めないため海外展開をすること | |
| ご利用いただける資金 | 海外展開事業を行うために必要な設備資金および長期運転資金（海外企業に対する転貸資金を含む） | |
| ご融資の条件 | 融資限度額 | 直接貸付 7億2千万円（うち運転資金 2億5千万円） |
| | 融資利率 | 基準利率 ただし、海外展開事業の利益率や本邦内の雇用維持等、一定の要件を満たす場合は、2億7千万円を限度として特別利率② ※1 無担保融資の金利を0.5%控除（有担保の利率が下限）。 ※2 なお、信用リスク・融資期間等に応じて所定の利率が適用されます。 |
| | 融資期間 | 設備資金 15年以内 運転資金 7年以内 |
| | 据置期間 | 設備資金 3年以内 運転資金 2年以内 |

（営業推進部 国際グループ）

「経営情報」に関するご意見・ご要望等ございましたら、中小企業事業の窓口までお問い合わせください。
発行：日本政策金融公庫 中小企業事業本部 営業推進部 ホームページ <http://www.jfc.go.jp/c/>