



大橋 祥正

OHASHI Yoshimasa

国際協力銀行
西日本総代表

海外でいかに稼ぐか？— まだまだ捨てたもんじゃない 関西経済



関西への赴任は3度目となります。関西は、バランスの取れたモノづくり産業の集積があるという印象を持っています。他地域に比べて、大企業でも中規模企業の比率が高いことに加え、中堅・中小企業でもピカッと光る技術・強みを有する企業が多いことも特徴です。また、業種の面でも、中部圏のように自動車関連に偏らず、家電、化学、食品、健康医療、鉄鋼関連等、さまざまな業種が集積しており、そのすそ野は広いと思います。さらに、時代のニーズにあわせて、自己変革し成長し続ける100年企業も多く、魅力ある企業が集積していることが首都圏や中部圏との相違点であると思います。

人口減少社会に突入し生産性も停滞する日本において、わが国企業が成長を続けるためには、海外に伸び代を求めざるを得ないのが実情です。大企業は総じて新規の海外設備投資には一巡感があり、M&Aを活用した成長に軸足を移しています。なかにはM&A後の合併効果発現に苦労している企業はあると思いますが、ヒト・モノ・金といった経営資源を生かして相応に対処されると感じています。それに対して、中堅・中小企業はまだまだ海外設備投資(含む増設)需要は底堅く、あらためて産業のすそ野の広さを感じ入るところ、むしろ、問題は、それら経営資源に限界がある中堅・中小企業が、それも不確実性の高い海外で実施している事業を、どう成功させるかということだと思います。

関西には特殊な技術を有し、各種イノベーションを起こす可能性を秘めた中堅企業が多く存在します。海外でも通用するような中堅企業がどれだけ頑張れるか、それが関西経済の浮沈につながるといっても過言ではありません。今後の中堅企業の伸び代に大いに期待しております。

最近、JBICでは中堅・中小企業の海外進出支援にも注力しています。都銀・地銀等民間金融機関と連携しつつ、

中堅・中小企業向けに現地通貨を含む外貨建長期資金等を融資しています。2015年度の中堅・中小企業への融資承諾件数は100件を超え、当行の承諾件数全体の4割程度を占めています。

そうしたなか、融資先の中堅企業社長に海外事業の自己評価を聞いています。その一部を紹介すると、「販路が拡大した」、例えば、系列外の企業と取引を開始する契機となった、外資系完成品メーカーとの取引が開始できたなどの事例です。これは元気が出る回答です。他には、「海外人材(日本人・現地人)が育成できた」、例えば、本社の部長・課長が現地で新設工場経営を任されたたくましく成長した、現地管理職スタッフが他国の工場立ち上げ時に中心になって活躍したなどの事例です。これはグローバル人材育成という課題に対する典型的な処方箋の一つになると思います。企業はそれぞれ工夫しながら、自社の制約を打破しようと頑張っています。まだまだ、わが国のモノづくり、日本の産業界、なかでも関西経済は捨てたもんじゃないと感じています。

もともと、海外事業は不確実性が高く、綿密にフィージビリティスタディを作成しても、予想通り事業が進まないこともあります。また、過去の歴史を振り返るに、約10年に1度の頻度で金融・経済危機が到来しています。ですが、いったんボトルネックを乗り越え、想定しなかった果実を得る可能性があるのも事実です。

昨今、日本企業は有利子負債を圧縮する傾向にあるなか、企業が金融機関に期待する役割・機能は変化しています。発想を転換し、企業と一緒に、海外でいかに稼ぐか、その解決に向けた取り組みが期待されています。今後も、海外事業に積極的に挑戦する関西企業をしっかり応援したいと思っています。(談)