

Global Challenge



日本政策金融公庫
中小企業事業

海外展開支援事例

成長する海外市場、日本公庫とともに挑戦する中小企業

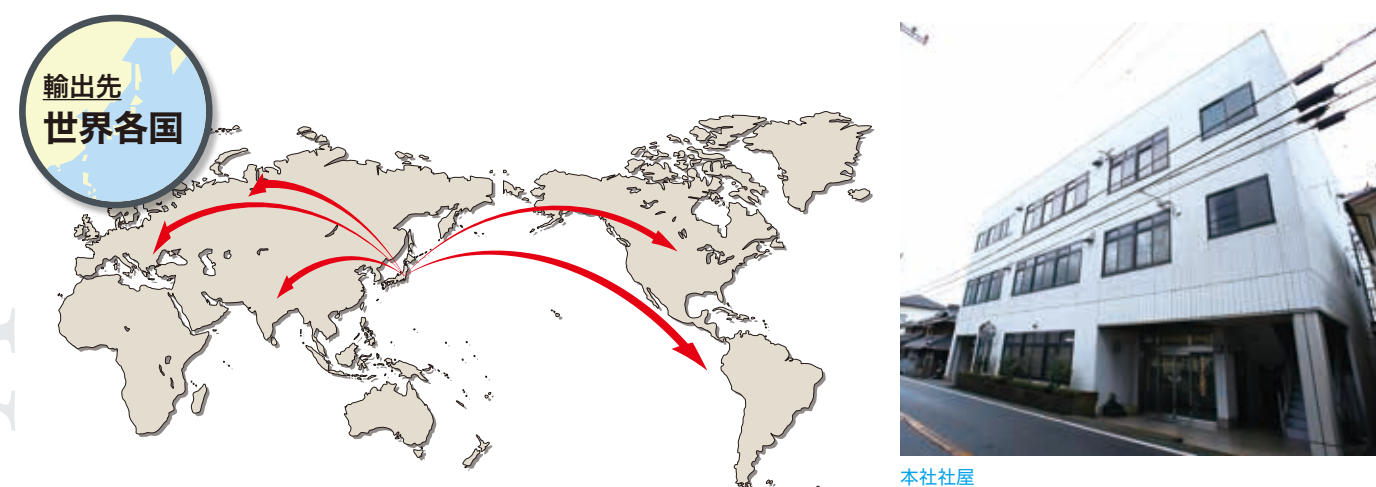
- 1 海外展開・事業再編資金**
海外展開・事業再編資金を活用して輸出を強化
- 2 海外展開・事業再編資金(外貨貸付)**
外貨貸付を活用して為替リスクを低減
- 3 スタンドバイ・クレジット(SBLC)制度**
メイン銀行と連携したスタンドバイ・クレジット制度を活用して為替リスクを回避

新たなビジネス展望。
活躍の場を海外へ。



～日本公庫の海外展開・事業再編資金を活用して輸出を強化～

「播州釣針」の老舗企業が自社ブランドで世界各国に輸出



本社工場

1 海外展開の経緯 輸出部門が成長できた理由

当社は1892年(明治25年)に創業した兵庫県播州地方の地場産業「播州釣針」メーカーです。創業者・土肥富太郎は業界に先駆け機械化を図り、二代目社長・富郷が大量生産体制を築きました。これにより国内販売だけでなく、輸出向けの製品を生産できる体制が整い、現在では、海外販売が売上全体の8割を占めるに至っています。

輸出部門が成長する鍵となったのは「ブランドの確立」です。二代目社長が「EAGLE WAVE」というブランドを立上げ、時間をかけて認知度を向上させてきました。また当社の知名度を活かし、海外の代理店に独自ブランドの使用権を与えています。海外の代理店は、他社との差別化を図るため、独自ブランドの使用を志向する傾向があり、これらの要望に応え

た結果、たとえば中国では代理店8社に対し、独自のブランドを与えています。こうしたブランド戦略により、現在では、東南アジア、アフリカ、ヨーロッパなど世界各地に商圏を拡大しています。

2 日本公庫のサポート 海外展開・事業再編資金を利用

当社は品揃えの豊富さを評価されていますが、海外向け販売には代金回収のサイトの問題もあり、安定した長期資金が必要になります。

日本公庫の担当者とは日頃から定期的に接触していますが、当社の現状や海外市場開拓を進めていくビジネス展開について説明したところ、海外への販売強化のための融資制度を紹介されました。この融資制度は長期資金を固定金利で利用できるため、今後の事業計画が立てやすく、活用しやすい制度です。



釣針の製造工場内部



EAGLE WAVEブランドの釣針。
一つ一つに製品証明のステッカーが貼られる

日本公庫の海外展開・事業再編資金

海外展開・事業再編資金とは…
次のようなメリットがあります。

長期固定金利

固定金利のため借入当初に返済金額が確定され、返済計画が立てやすくなります。

海外への直接投資

・現地事務所の開設
・現地工場の建設



海外企業への生産委託

・海外企業へ製品生産を委託



海外への販売強化

・海外への販売の促進



海外展開事業の再編

・海外展開事業の一部の廃止



3 これからの事業ビジョン さらに海外向け販売を拡大

釣針は、ノルウェー、フランスなどの釣針先進国のほか、アメリカ、韓国、中国などでも生産しており、海外メーカーとの競争が課題となっています。当社は、現在、業界内で国内唯一のJIS規格認定工場で、豊富な品揃えと高品質を武器に、今後も海外向け販売を拡大していく方針です。

今後特に注力していきたい地域は北米です。アメリカは、市場規模が大きく、高級志向のレジャー用の釣り具のマーケットがあるため、当社の取り扱う高品質の釣針の参入余地は十分にあります。

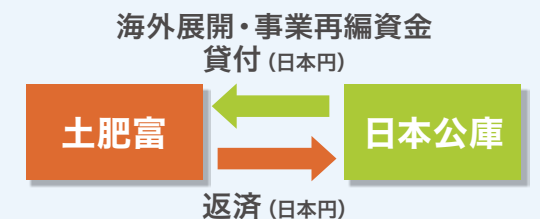
海外でビジネスを行う場合、商習慣の違いからトラブルも起こります。商社を介在させた間接貿易という方法が一般的ですが、直接海外取引は利幅も取れて一定の果実が見込めます。直接取引には、語学力

や交渉力などに優れた人材確保が重要なため、人材の育成にも取り組んでいく予定です。

また、これまで当社は、輸出中心に取り組んできましたが、レジャー用の拡大が見込める国内市場の掘り起しも見据えています。

■海外展開・事業再編資金の利用イメージ図

資金使途
海外への販売強化(輸出)に必要な運転資金



voice

社長からのメッセージ 株式会社 土肥富 代表取締役社長 土肥正芳氏



日本公庫との取引は、メイン銀行が代理貸付制度を紹介してくれたことがきっかけです。日本公庫は、対話や工場視察を通じて、企業内容を理解し、財務診断や有効事例など適切なアドバイスをしてくれ、その一環として融資相談にものってくれます。以来40年間、地元の金融機関をメイン銀行としつつ、日本公庫からも長期資

金を調達するというスタイルは変わっていません。今後も引き続き、メイン銀行と相談しながら公庫資金をうまく活用していきたいと思っています。海外展開には、商習慣の違いや独自の法規制などの留意点がありますが、こうした点を肌で感じるためにも、海外企業との直接取引を考えてみるのもよいのではないのでしょうか。

～日本公庫の外貨貸付を活用して為替リスクを低減～

アジアのビジネスチャンス獲得のため中国からベトナムに進出



1 海外展開の経緯

90年代から海外進出を開始

当社は創業70年を迎えますが、当初は樹脂成形材料の生産からスタートし、後に冷蔵庫のコンプレッサーや電話交換機の樹脂部品の生産に事業転換しました。1985年のプラザ合意以降、当社は新規事業としてCDピックアップレンズの大手メーカーとの共同開発を開始しましたが、この開発が今日の日本本社売上の7割を占めるプラスチックレンズ事業につながります。

当社の海外展開のきっかけは、大手メーカーの海外進出です。中国華南地区の市場を視察した際、日系OA機器メーカーの集積があり、中国での高精度ギア等のエンブラの発展の可能性は高いと確信しました。しかし、当時はまだ中国本土への投資はリスクが高いと判断し、1994年、香港に進出しました。その後、中国

本土への直接投資が増え、インフラや法制度の整備が進むなど、投資環境が整ったこともあり、2003年に中国（深圳）に委託加工工場として進出。プリンターのプラスチックギアなどの生産を行い、中国での事業基盤を確立しました。

直近では中国で取引している大手OA機器メーカーの要請で2015年ベトナム（ハイフォン）に現地法人を設立し、2016年から生産を開始しています。

2 日本公庫のサポート

ベトナムへの進出で外貨貸付を活用

ベトナム現地法人の設立には日本公庫の外貨貸付を活用しました。香港に進出した際も日本公庫から資金調達をしたのですが、当時は為替変動が激しい時期で、為替差損が発生するなど、為替リスクの対応にも苦労しました。



最新鋭の設備を揃えたベトナム現地法人の工場内部



ベトナムで生産されるOA機器用の様々なギア

日本公庫の海外展開・事業再編資金（外貨貸付）



外貨貸付とは…

米ドルで融資し、米ドルでご返済いただく制度で、次のようなメリットがあります。

為替リスクの低減… 外貨(米ドル)を直接借入でき、為替リスクを低減できます。

一括償還が可能

長期固定金利

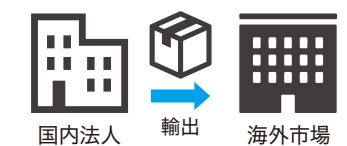
海外への直接投資



海外企業への生産委託



海外への販売強化



海外展開事業の再編

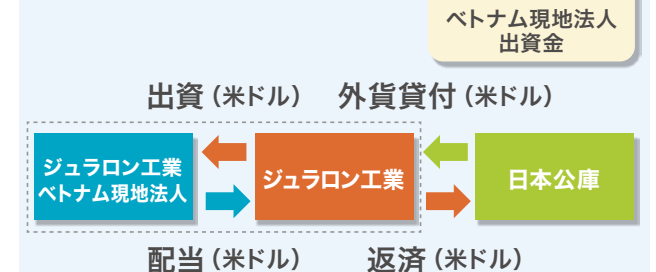


ベトナムでは、米ドルが決済通貨として広く流通しており、ベトナム現地法人への出資は米ドル建てで行いました。そこで、過去の為替リスクの教訓も踏まえ、米ドルで借入し、米ドルで返済することができ、また一括償還型の選択が可能な外貨貸付を活用することにしました。円での借入と比較して金利はやや高いですが、為替リスクを低減できることから、非常に役立っています。

に、将来的には日本本社同様、プラスチックレンズの生産も行い、製品の差別化を図っていきたいと考えています。

中国やベトナムは、ものづくりのレベルが急速に上がってきています。当社は、先の先を読み、価格競争ではなく、付加価値を高め、今後の発展につなげていく方針です。

■外貨貸付の利用イメージ図



3 これからの事業ビジョン

付加価値を高めてさらなる拡大へ

当社にとっての当面の課題は、ベトナム現地法人の生産を軌道に乗せることです。ベトナムはまだ満足できる金型メーカーが少ないことから、中国から輸出した金型のメンテナンス能力を高めるとも

voice

社長からのメッセージ ジュラロン工業 株式会社 代表取締役社長 山本進氏



技術を理解して経営者感覚で現地の工場運営ができる日本人人材の不足が課題です。マネジメントできる人が現地にいないとせっかくの好機を逃し、成長拡大につなげることが難しいと思います。海外展開のリサーチを始め、石橋をたたきすぎても、進出する機会を逸してしまいます。案ずるより産むが易し、踏み切る勇

気も必要かと思います。最近は海外に拠点があるかどうかを発注の基準の一つにされるお取引先もあります。中小企業のグローバル化は重要なキーワードとなっており、当社も思い切って海外展開したメリットは感じています。国内だけでなくアジアの成長も取り込む展開を検討してみるのもよいのではないのでしょうか。

～メイン銀行と連携した日本公庫のスタンドバイ・クレジット制度を活用して為替リスクを回避～ 主要取引先の海外生産移転に伴い、タイに生産拠点を設立



タイの工業団地内に建設された現地法人社屋

1 海外展開の経緯 「アジアのデトロイト」に工場設立

当社の主力事業は、自動車エンジンや駆動系部品の製造です。創業時より大手自動車会社のTier1（1次サプライヤー）メーカーとして、さまざまな部品を提供してきました。2009年、当該自動車メーカーの生産の一部がタイに移転することになり、同社の部品の現地調達に対応するため当社も2011年にタイ現地法人「Mizuki (Thailand) Co., Ltd.」を設立しました。

当社にとっては初めての海外直接投資でしたが、すでにタイに進出していた主要取引先のサポートもあり、首都バンコクから100kmほど離れたヘマラート・イースタン・シーボード工業団地に入居しました。

この工業団地は、近隣にGM、フォード、スズキなどの自動車メーカーのほか、100社以上の自動車部品メーカーが集積する「アジアのデトロイト」と呼ばれ

る地域で、それが入居の決定条件となりました。

2012年にタイ現地法人の工場（2,000㎡）が竣工し、現地日系商社のサポートにより、勤勉で定評のある女性を中心に現地社員の募集や指導・教育を行い、工場は順調に稼働しています。当初見込んでいた受注に加え、海外輸出用の自動車部品も受注したことから、2015年にはさらに3,400㎡の工場増築を行い、増産体制を整えました。

2 日本公庫のサポート スタンドバイ・クレジット制度を利用

タイ現地法人の設立時から工場増築時までの拡大過程において、民間金融機関や日本公庫から段階的に資金を調達し、日本本社からタイ現地法人に出資や親子ローンによる貸付を行いました。2015年には増産体制が整備され、現地で事業を拡大するなか、現



タイ現地法人の工場内部



タイで生産される様々な自動車部品

日本公庫のスタンドバイ・クレジット（SBLC）制度



SBLC制度とは…

債務保証と同様の目的を持つ信用状を発行する制度で次のようなメリットがあります。

為替リスクの回避

現地流通通貨にて借入を行うことで、現地の事業活動で得た資金をそのまま返済に充てますので、為替リスクを回避できます。

国内法人の財務体質の改善

海外現地法人等が国内法人から資金調達する場合に比べ、国内法人のバランスシートがスリム化します。



地通貨が必要となってきました。そこで民間金融機関と日本公庫に相談し、日本公庫のスタンドバイ・クレジット（以下SBLC）制度を利用することとしました。

当社が利用したSBLC制度は、メイン銀行と日本公庫が連携したスキームで、日本公庫がメイン銀行の債務保証を受け、バンコク銀行に対して信用状を発行するものでした。おかげさまで、日本本社からの親子ローンによる資金調達と異なり、為替リスクを回避することができました。今回の現地銀行との直接取引を契機に、将来的には親会社保証なしで自力で金融調達できることを目指していきたいと思っています。

3 これからの事業ビジョン タイを拠点にアジア圏に販路拡大

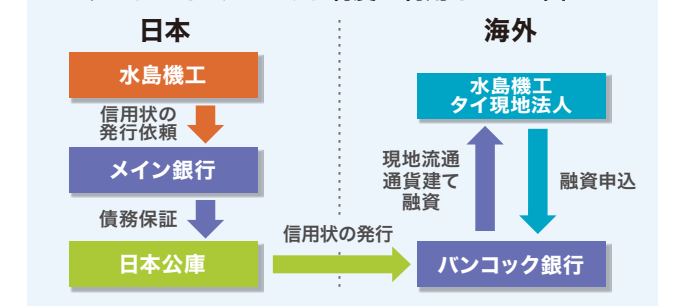
タイ現地法人の工場稼働から6年経た現在、生産は軌道に乗ってきました。タイでは工業団地や金融

機関などが異業種交流会を活発に行っており、系列などを越えた受注が増えてきています。

また、タイ現地法人で行った商談が日本本社の受注につながることもあり、タイ進出の効果がようやく数字として現れはじめてきたところです。

今後はタイを拠点にインドネシアなど他国への輸出を増やし、事業拡大を図っていく方針です。

■スタンドバイ・クレジット制度の利用イメージ図



社長からのメッセージ 水島機工 株式会社 代表取締役会長 滝澤公一氏



日本公庫のSBLC制度を利用したことを機に、日本本社の取引金融機関の現地支店や現地提携金融機関からの融資のほか、日本からのクロスボーダーローンを利用するなど現地通貨による資金調達を増やしています。SBLC制度利用により、為替リスクが回避できただけでなく、現地金融機関との取引開始にもつながりま

した。タイ現地法人の資金調達では日本本社からの親子ローンなども含めて、それぞれの資金調達方法の特色を理解して、その時々局面に応じて選択することができるようになりました。現地金融機関から直接金融調達を図ること、現地で資金調達の間口を広げてはいいかなのでしょうか。



日本政策金融公庫
中小企業事業

本店:〒100-0004
東京都千代田区大手町1-9-4

<https://www.jfc.go.jp/>

詳しくは日本公庫 中小企業事業の窓口または事業資金相談ダイヤルにお問い合わせください。

お問い合わせ窓口

事業資金相談ダイヤル

(行こうよ! 公庫)
 **0120-154-505**