

海外展開のススメ

支援メニュー編

身近な銀行から世界へ

国際
とり
とっ
ビジネスセンター

地域に根ざした銀行が、世界を舞台に活躍する地元企業の力強いパートナーとなっています。今回の「海外展開のススメ」は、(株)山陰合同銀行ソリューション営業部営業店支援グループの清水豊さんに伺いました。

―貴支援グループと海外展開支援の関係は。

「当行は、中国・上海とタイ・バンコクの二つの海外拠点を持っています。また、東南アジア各国の銀行とも提携しており、国内外のコンサルタント会社とのネットワークも構

築しています。私たち営業店支援グループは、そうした海外ネットワークと地域の営業店をつなぐ「橋渡し役」を担っています」

―どのような支援を行っているのですか。

「海外拠点では、現地の投資環境や法規制の情

報提供をはじめ、市場調査や商談会の開催、販路・調達先のマッチング、さらにお客様の渡航時のアテンドまで幅広く対応しています。企業の皆様のニーズに応じて、柔軟に支援を行っています」

―企業からはどのような相談がありますか。

「アジア地域への関心が非常に高く、とりわけ最近ではベトナムに関するご相談が増えています。販路開拓や原材料の輸入に関するご要望が多く、

当行が契約しているコンサルタントなどの専門機関と連携して、マッチング支援を行っています」

―企業の皆さんにメッセージを。

「海外進出は、企業が創業期を経て事業が成熟し、さらに成長を目指す段階での重要なステップです。ぜひ世界に目を向け、積極的にチャレンジしていただきたいと思います」

インタビューを終えて

世界各国に広がるネットワークに大きな可能性を感じました。今後、とっとり国際ビジネスセンターでも地域の銀行と連携した取り組みを進めてまいります。



海外展開支援を強化する
山陰合同銀行本店