

成長分野等への取組み

創業・スタートアップ支援への取組み

創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資は年間2万5千5百先にのぼります

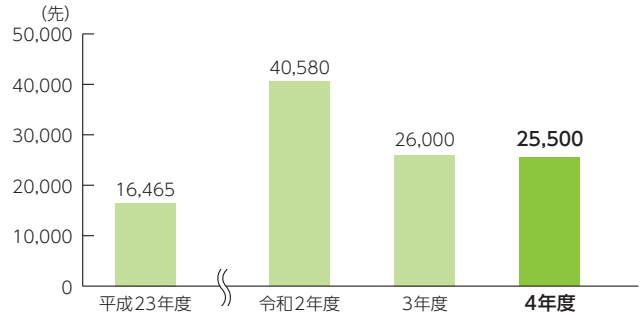
創業前及び創業後間もない方は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このような創業企業についても積極的に融資を行っています。また、創業希望者が各地域において、創業支援の情報をワンストップで入手できるように、市区町村、商工会議所・商工会、地域金融機関などの創業支援機関と連携した創業支援ネットワークを全国各地で構築しています。

● 創業企業への融資実績(先数)の推移

令和4年度の創業前及び創業後1年以内の企業への融資実績は25,500先となりました。

創業企業への融資を通して、年間約7万9千人の雇用が創出されたと考えられます。

創業企業(創業前及び創業後1年以内)への融資実績(先数)の推移



【雇用創出効果】

25,500先 × 平均従業者数3.1人^(注) = 79,050人

(注)日本公庫「2022年度新規開業実態調査」による創業時点での平均従業者数です。

● 女性・若者・シニア起業家への支援

女性の日常生活のなかで感じた小さな「気づき」をもとにした創業、若者ならではの斬新なアイデアを活かした創業、シニアならではの長年の経験を活かした創業など、経済社会が多様化するなかで、創業の裾野が広がっています。このような女性・若者・シニア起業家の皆さまについても積極的に融資を行っています。

女性・若者・シニア起業家への創業融資実績(先数)

女性層
令和4年度
6,367先

若年層(35歳未満)
令和4年度
7,368先

シニア層(55歳以上)
令和4年度
2,386先

(注)女性の若者層及びシニア層は、女性層ともう一方の層で重複して計上しています。

女性起業家への融資事例 ～女性の目線を活かし、フェムテックを創業～

E社は、女性用の機能性下着を製造販売する事業を展開。アパレル業界に長年勤めていた代表者は、趣味のサーフィンが高じて、1ターン移住。過去に、代表者自身が超吸水性下着に会い、その機能性に感動した体験をきっかけに、働く女性の健康課題の解決に貢献したいとの思いから、フェムテックブランドを立ち上げ創業した。創業時には地元ビジネスプランコンテストでグランプリを受賞する等順調にスタートし、最近では海外への輸出も開始している。

当事業は、商品の生産に必要な運転資金を融資した。



E社代表とE社商品

若者起業家への融資事例 ～地方の生産者と消費者の架け橋に～

F社は、代表者が移住した先で青果類の小売・卸売事業を展開。代表者は過去に同地域で地域おこし協力隊として活動。自身の出身地の特産品を販売したところ、人気商品となったことをきっかけに、各地の生産者と消費者とをつなぐ事業をしたいと考え創業した。各地の農家を訪ね歩き、生産者こだわりの農産物や加工品を直接仕入。店舗は気軽に立ち寄りやすい雰囲気とし、来店客にはそれぞれの商品の持つストーリーや価値をじっくりと時間をかけて伝えることで、ファンを増やしている。

当事業は、店舗改装に必要な設備資金及び商品の仕入等の運転資金を融資した。



F社の商品

シニア起業家への融資事例 ～買い物支援サービスにより地域課題に取り組む～

G社の代表者は、高齢の母の代わりに買い物に行った際、自身の暮らす地域には買い物で苦労している方が非常に多いことを実感し、こうした方々の苦勞を解消したいとの思いから、高齢者の買い物を支援するサービスを創業した。

さらに、利用者の利便性向上を図るため「買い物プラットフォーム(商品の写真付きポータルサイト)」を開発し、ネットでの注文に対応するとともに、ITに疎い利用者を取り残さないために、御用聞き(訪問)のサービスも行っている。

当事業は、システムの運用に必要な運転資金を融資した。



G社のサービスを利用している様子

「女性・若者向け創業相談ウィーク」の開催

創業に興味関心があるものの、一歩を踏み出せない女性・若者向けに、「女性・若者向け創業相談ウィーク」を開催しています。

創業前に役立つセミナーや個別相談会を通じ、創業を身近に感じていただくためのイベントです。令和4年度はリアル・オンライン・ハイブリッドと多様な形式で開催しました。1,408名の皆さまにご参加いただき、参加者満足度は9割を超えました。



「story—全国創業事例集—」

「story—全国創業事例集—」は全国各地の創業事例を掲載したWebページです。創業のきっかけや創業時に苦労したことなど、創業ストーリーをインタビュー形式で紹介しており、業種、地域、年齢、テーマで絞り込むことで、創業をお考えの方の参考になる創業事例を探すことができます。

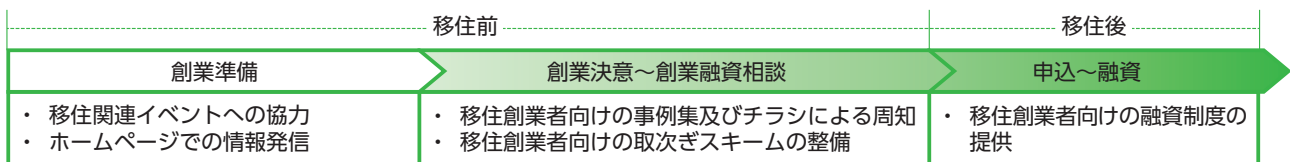


ホームページ
「story—全国創業事例集—」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/case/>)

● 移住創業への支援

日本公庫の全国152支店のネットワークを活かし、都市部から地方へ移住して創業を目指す皆さまに対して、移住前から移住後まで起業ステージに応じた支援に取り組んでいます。

【日本公庫の移住創業支援の全体像】



お客さまからのご相談をお受けする体制を強化しています

● 「創業サポートデスク」を全国152支店に設置

創業予定のお客さまには、「創業サポートデスク」において、専任の担当者が創業計画書の作成についてのアドバイスや創業に関するさまざまな情報提供を行っています。

● 「創業支援センター」「ビジネスサポートプラザ」を全国各地に設置

「創業支援センター」では各地域の創業支援機関などと連携し、創業前、創業後のさまざまなステージのお客さま向けに各種セミナーを開催するなど、タイムリーな支援を行っています。「ビジネスサポートプラザ」ではじっくりとしたご相談を希望される創業をお考えの方などを対象に、予約制の相談を実施しています。

融資等により企業の成長・発展に貢献しています

平成元年以降（1989年～）に上場した企業のうち、417先が当事業との取引を経て株式を公開しています。

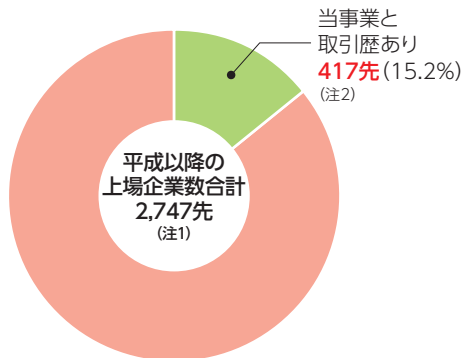
代表的な新興企業向け株式市場である東証グロース市場に上場している企業のうち、約1/4の企業について取引歴が確認でき、当事業による創業・成長期の企業への支援が一定の成果を生んでいると考えられます。

当事業との取引を経て株式公開を果たした企業例

企業名	店舗・ブランド名	設立年	上場年 (注1)	取引所 (注1)
バルミュダ(株)	BALMUDA	2003	2020	東証グロース
(株)スペースマーケット	SPACEMARKET	2014	2019	東証グロース
(株)ブシロード	カードファイト!! ヴァンガード 新日本プロレスリング	2007	2019	東証グロース
Sansan(株)	Sansan	2007	2019	東証プライム
(株)串カツ田中ホールディングス	串カツ田中	2002	2016	東証スタンダード
(株)ホットランド	築地銀だこ	1991	2014	東証プライム
(株)鳥貴族(注2)	鳥貴族	1985	2014	東証プライム
(株)ジンスホールディングス	JINS	1988	2006	東証プライム
(株)ビックカメラ	ビックカメラ	1978	2006	東証プライム
(株)ペッパーフードサービス	いきなりステーキ	1970	2006	東証プライム
テンプスタッフ(株)(注3)	テンプスタッフ	1973	2006	東証プライム
ブックオフコーポレーション(株)(注4)	BOOK・OFF	1991	2004	東証プライム
(株)ヴィレッジヴァンガードコーポレーション	VILLAGE/VANGUARD	1998	2003	東証スタンダード
(株)セリア	Seria	1987	2003	東証スタンダード
フューチャー(株)	FUTURE	1989	1999	東証プライム

(注1) 上場年は初上場の年、取引所は現在上場している主な取引所 (注2) 現在は、持株会社である(株)鳥貴族ホールディングスが上場
(注3) 2017年にパーソルテンプスタッフ(株)へ商号変更。現在は、持株会社であるパーソルホールディングス(株)が上場
(注4) 現在は、持株会社であるブックオフグループホールディングス(株)が上場

当事業と取引歴を有する上場企業（平成以降）

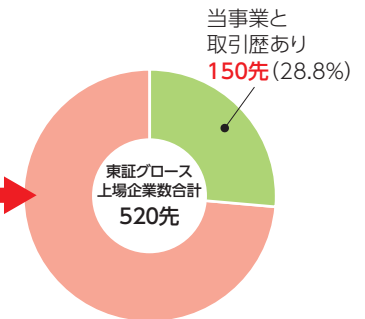


(注1) 平成元年以降に各市場に上場した企業のうち、令和5年3月31日時点で株式を公開している企業の総数（当事業調べ）。
(注2) (注1)のうち、過去に当事業と取引があったことを確認できたもの（当事業調べ）。

当事業と取引歴を有する上場企業（平成以降・市場別詳細）

(単位：先、%)

	上場企業数	うち国民事業取引先	各市場におけるシェア
東証プライム	1,026	109	10.6
東証スタンダード	1,061	127	12.0
東証グロース	520	150	28.8
その他	140	31	22.1
合計	2,747	417	15.2



若年層の創業マインドを育成しています

若年層の創業マインドの向上を図り、将来的な起業家を育成する取組みを実施しています。

高校生ビジネスプラン・グランプリの開催

日本公庫では、ビジネスプランを作成する過程を通じ、自ら未来を切り拓いていける力を養うことを目的として、平成25年度から「高校生ビジネスプラン・グランプリ」を開催しています。「第10回高校生ビジネスプラン・グランプリ」は、455校、4,996件の応募がありました。全国の創業支援センターが中心となって425校の学校に出張授業を実施し、ビジネスプランの作成サポートを実施しました。

令和5年1月に行われた最終審査会ではファイナリスト10組による白熱したプレゼンテーションが繰り広げられました。東京都立晴海総合高等学校の本嶋向日葵さんの「途上国の貧困を日本の知恵で救え 冷蔵庫プロジェクトJAPAN」がグランプリを獲得し、多くのメディアからも注目されました。また、ビジネスプランの発表に臨む高校生に対して、第9回に引き続き、岸田内閣総理大臣からビデオメッセージが寄せられました。

〈第11回 高校生ビジネスプラン・グランプリ〉

令和5年8月22日～9月27日 応募受付期間 ※郵送による応募の場合は9月20日(必着)

令和5年11月下旬 ファイナリスト10組(最終審査会参加者)発表

令和6年1月7日 最終審査会・表彰式の開催

●詳しくは日本公庫ホームページをご覧ください。また、高校生ビジネスプラン・グランプリ

Facebookページ及びInstagramページでは最新情報を随時更新しています。

高校生ビジネスプラン・グランプリHP
(<https://www.jfc.go.jp/n/grandprix/>)

高校生ビジネスプラン・グランプリFacebookページ
(<https://www.facebook.com/grandprix.jfc/>)

高校生ビジネスプラン・グランプリInstagramページ
(https://instagram.com/grandprix_kouko/)



第10回グランプリを受賞した東京都立晴海総合高等学校の本嶋向日葵さん



岸田内閣総理大臣からのビデオメッセージ

スタートアップの皆さまを支援しています

イノベーションの担い手であり、革新的なアイデアや独自性で新たな価値を生み出し、急激な成長を目指すスタートアップの皆さまの成長発展に寄与するため、「資本性ローン」等の保証人に依存しない融資による資金面の支援や、大企業とのビジネスマッチング等の本業支援に取り組んでいます。

スタートアップへの融資事例 ～水道代替に向けた取組みを支援～

H社は、「誰でもどこでも水の自由を」をモットーに、従来からある浄水場等の水インフラ(水道)ではなく、小規模で自律分散型の水インフラを提供する企業。高い技術力を背景に他社では模倣できない水再生に関するコア技術を確認し、水道に代わる小規模で自律分散型の水インフラを開発。また、どこでも設置可能であるだけでなく、高い節水効果や水質の維持も可能である。これまでにポータブル型の水再生処理プラントや自動手洗い機等をリリースしており、災害現場におけるシャワー入浴や商業施設・飲食店の入り口での手洗い等、さまざまな用途での活用が期待される。

当事業は、ポータブル型水再生処理プラントの研究開発にかかる運転資金を融資した。



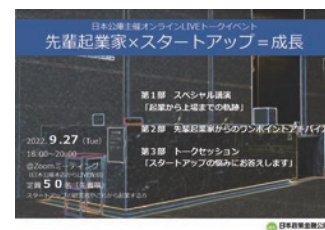
H社のポータブル型水再生処理プラント

● スタートアップの成長支援

スタートアップの皆さまの成長や経営課題の解決に向け、さまざまなイベントを開催しています。

「先輩起業家×スタートアップ=成長」の開催

事業成長を目指すスタートアップの皆さまに対して、上場を果たした経営者を含む先輩起業家4名から資金調達や自社のPR方法等、創業期のスタートアップが抱える経営課題に応えるトークイベントを開催しました。参加者からは「実際に活躍されている起業家の実体験を伺うことができ、大変刺激になった」等の声が寄せられました。



成長分野等への取組み

「地方発!ベンチャー企業ミートアップ日本公庫Ver.」の開催

関東経済産業局、関東財務局、中小機構関東本部と共催で、2018年度より毎年開催しているピッチイベントです。全国各地の地方を拠点とするスタートアップが、関東経済産業局とつながりのある大企業やベンチャーキャピタルに対し、自社の事業内容や強みをプレゼンテーションし、商談等へつなげることを目的としています。



「STARTUP Pitch 2023～中国エリア起業家ピッチ2023～」の開催

イノベーション・ハブ・ひろしまCamps、広島ベンチャーキャピタル等の地域のスタートアップ支援機関と連携し、ピッチイベントを開催しました。中国地域におけるスタートアップの認知度向上及び地域活性化を目的とし、起業家6名のピッチに対して、広島で起業し上場まで果たした起業家等がアドバイスを実施しました。



事業承継支援への取組み

小規模事業者の皆さまの事業承継を支援しています

経営者の高齢化が進む中、小規模事業者が培ってきた技術・ノウハウ等の貴重な経営資源が円滑に引き継がれるよう、情報面・資金面の両面から事業承継を支援しています。

● 経営者の意識喚起の取組み

事業承継の円滑化には第三者承継の推進が必要ですが、小規模事業者には、第三者承継にネガティブな印象を持つ方や、「小規模事業者は第三者承継の対象とならない」と考えている方も少なくありません。

経営者の意識を喚起し、第三者承継に取り組みやすくなる機運を醸成するため、事業承継診断や成功事例の発信、動画の制作、関係機関と連携したイベントの開催等に取り組んでいます。

経営者の意識喚起ツール

事業承継診断シート



事業承継の準備状況や課題を簡単に確認できるチェックシート

つながりノート



事業承継に向けた取組みを検討できるワークブック

ゆずるノート



第三者承継に関する基礎知識の習得、譲渡方針等を検討できるワークブック

第三者承継事例集「ギフトvol.3」



第三者承継に至った経緯や事業承継のメリット等を紹介する冊子

関係機関と連携した取組み

商工会議所・商工会、民間金融機関、事業承継・引継ぎ支援センター等の関係機関と連携して、第三者承継のメリット等を幅広く発信しています。

令和4年5月には、各地域における円滑な事業承継を一層支援していくため、全国商工会連合会と「事業承継支援に関する連携協定」を締結しました。

また、沖縄県を除く全ての各都道府県商工会連合会との間においても、連携スキームを構築するなど、関係機関と連携して事業承継支援に取り組んでいます。



全国商工会連合会との連携協定締結式の様子

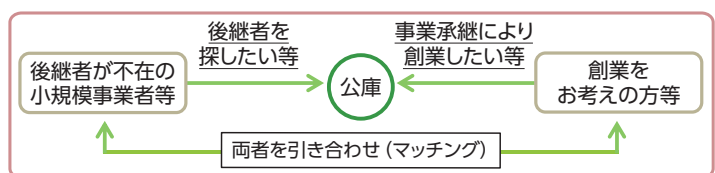
● 承継先の確保支援

後継者不在の小規模事業者等の承継先確保を支援しています。

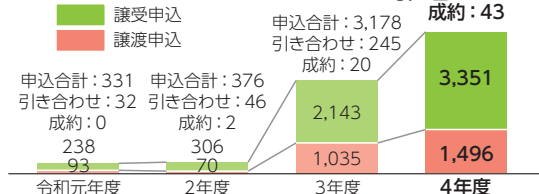
事業承継マッチング支援

「事業承継マッチング支援」は、後継者不在の小規模事業者等と創業希望者等を引き合わせ、第三者による事業承継を支援する取組みです。

令和元年度、東京都内で試行的に開始し、令和2年度から全国規模で実施しています。経営者の高齢化や新型コロナウイルス感染症の影響等から、後継者不在の小規模事業者等からの相談が増えており、令和4年度の事業承継マッチング支援実績は、申込が4,847件(前年度比152.5%)、引き合わせが360件(同146.9%)となり、43件(同215.0%)が成約に至りました。



事業承継マッチング支援実績 (件)



ホームページでもご覧いただけます



事業承継マッチング支援の成約事例

譲渡側は、昭和59年に創業した切削加工業者である株式会社小野製作所(代表者(当時)、小野氏)。後継者が不在であった同社は、従業員の雇用継続が期待できる先に事業を譲り渡すため、日本公庫の事業承継マッチング支援に登録。

一方、譲受側の蒲田金属工業株式会社(代表者、青山氏)は、昭和44年創業のアルミ鋳造業者。鋳物製造の後工程である切削加工の機能がなく、顧客ニーズに十分対応できていなかったことを課題としていた。

公庫は、小野氏から事業の譲渡に関する希望を丁寧にヒアリングするとともに、譲受側の蒲田金属工業が譲渡側の小野製作所の切削加工技術を活用することでシナジー効果の発揮が期待できることから、小野氏へ蒲田金属工業を紹介。両社は、公庫や事業承継・引継ぎ支援センターのサポートを受けながら、複数回の面談や工場見学等を経て、令和4年12月、株式譲渡契約を締結した。



譲渡側の小野社長(左)と譲受側の青山社長(右)

実名での後継者公募の取組み

譲渡希望者からは「身内以外の従業員はいないので企業名をオープンにして後継者を探してもよい」、譲受希望者からは「匿名情報だけでは事業者の魅力が十分伝わりづらい」といった声もあります。

日本公庫では、譲渡希望企業の実名情報を公庫のホームページに開示する「後継者公募の取組み」を令和4年8月から開始し、マッチングを推進しています。また、令和4年度には、静岡県、岐阜県及び長野県の3県で、譲渡希望の企業が実名で登壇し、事業の紹介等を行うマッチングイベントを開催しました。



長野県で行われたマッチングイベントのチラシ

●「継ぐスタ」の支援

ゼロからスタートする従来型の創業(ゼロスタ)に対し、事業を受け継ぐ形での創業に「継ぐスタ」と名称を付け、「継ぐスタ」に取り組む皆さまを支援しています。

「継ぐスタ」支援のイベント開催

「継ぐスタ」は、従来型の創業(ゼロスタ)と異なり、既存の設備や技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことで、創業時のコストが軽減され、安定した経営を実現できる可能性があります。

「継ぐスタ」の普及を図るために、令和4年度は、「継ぐスタ」の実現と、その後の円滑な経営に必要な知識習得をサポートすることを目的として、オンライン講座「継ぐスタ・スクール」を開催しました。



継ぐスタ・スクール

令和4年8月から9月に、全6日間のカリキュラムで開催。「継ぐスタ」に役立つ充実した講義に加え、「継ぐスタ」実践者の経験談等をライブ配信

●事業承継に取り組む方への融資

株式、事業用資産の取得に必要な資金や後継者育成等の事業承継の準備に必要な資金等、事業承継に取り組む小規模事業者の皆さまが必要とされる多様な資金需要に対応しています。

事業承継に取り組む小規模事業者への融資事例

株式会社郷原組は、寺社仏閣などの伝統建築を手掛ける建築業者。

同社の代表者である郷原氏は、取引先を通じて、木材加工業者である株式会社服部建設が後継者不在を理由に廃業を検討していることを知り、その木材プレカット事業を受け継ぐことができれば、課題である木材の加工・保管を内製化し、生産性の向上を図れると考え、事業の譲受を打診。承継手続きを商工団体や事業承継・引継ぎ支援センターの支援を受けながら進め、工場・機械の買取り等のための資金調達を日本公庫から行い、第三者承継を実現した。

承継後、郷原組は、受け継いだ取引先からの受注にも対応できるよう、技術習得を進めるほか、受注体制の整備に取り組んでいる。



譲受側の郷原社長(左)と譲渡側の服部社長(右)

事業再生支援への取組み

事業再生を図る小規模事業者の皆さまを支援しています

全国152支店に再生支援専任者を置き、一時的な元金の返済猶予や割賦金の減額など、返済条件の緩和のご相談に柔軟に対応しています。また、事業再生に関連する融資制度、経営課題の解決に向けたアドバイスや経営改善計画書の策定支援等を通じて、民間金融機関、外部専門家及び公的支援機関と連携しながら、経営の立て直しを図る皆さまを支援しています。

経営状況自己診断ツール「シグナル」

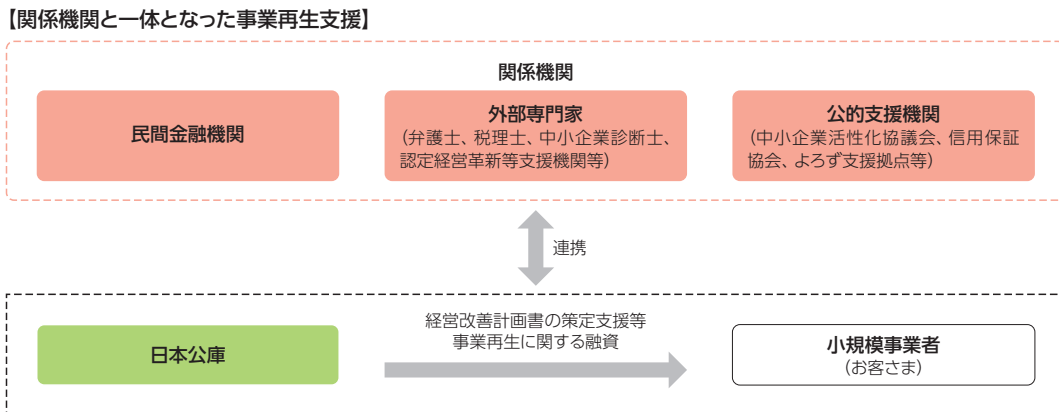
長期化するコロナ禍において、事業継続の可能性を高めるためには、平時から経営状況を点検し、事業変調の兆しを早めに察知することが重要です。日本公庫では、経営状況を自己診断できるチェックノート「シグナル」をご用意しています。

「シグナル」は、事業変調を来す前に起こりやすい事象のチェックリストを9業種ごとに設けており、その結果をレーダーチャートにすることで、経営上の「気付き」を簡単に見える化することができるツールです。



● 関係機関との連携

地域の中で事業再生を進めるため、民間金融機関、外部専門家及び公的支援機関と連携を強化しています。お客さまの経営改善計画書の策定支援や民間金融機関と協調した長期資金の融資などに取り組み、関係機関と一体となってお客さまの経営改善を支援しています。



● 「資本性ローン」による支援

財務基盤強化につながる「資本性ローン」及び「新型コロナ対策資本性劣後ローン」を活用し、経営の立て直しを図るお客さまを支援しています。

	資本性ローン 新型コロナ対策資本性劣後ローン	通常の融資制度
特徴	・毎月のキャッシュアウト(元金返済)を抑制 ・業績低迷時には金利負担を軽減	・毎月のキャッシュアウト(元金返済)が発生 ・金利は固定
返済方法	期限一括返済	毎月の分割返済(原則)
適用利率	毎年の業績に応じた利率	固定金利
財務への影響	自己資本比率の上昇 ^(注1)	自己資本比率の低下
劣後特約 ^(注2)	あり	なし

(注1) 金融機関の資産査定においては、一定期間、「資本性ローン」及び「新型コロナ対策資本性劣後ローン」を自己資本とみなすことができますが、決算書上は負債に計上されます。
(注2) 法的倒産となった場合、本制度を適用した債務の償還順位は他のすべての債務に劣後する特約です。

ソーシャルビジネス支援への取組み

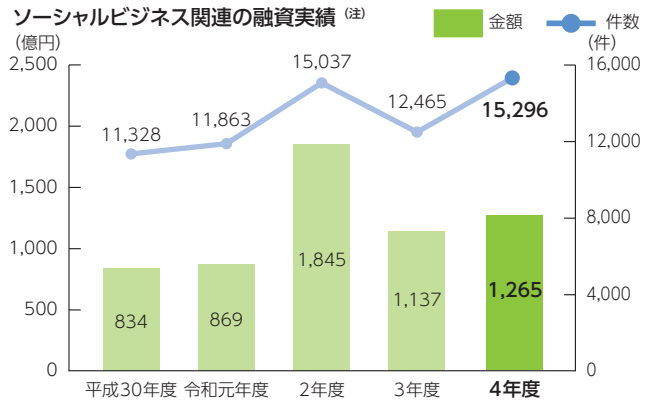
ソーシャルビジネスを支援しています

高齢者や障がい者の介護・福祉、子育て支援、地域活性化、環境保護など、地域や社会が抱える課題の解決に取り組むソーシャルビジネスの担い手の皆さまを支援しています。

● ソーシャルビジネス関連の融資実績

令和4年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、15,296件、1,265億円となりました。

(注)「①NPO法人」「②介護・福祉事業者」「③社会的課題の解決を目的とする事業者(①と②を除きます)」への融資実績(①と②の重複分を除きます)の合計です。



「ソーシャルビジネスステーション」による連携・協働の促進

「ソーシャルビジネスステーション」では、ソーシャルビジネスへの参画を検討する企業を対象に、NPOとの連携・協働関係の構築をサポートするための情報のプラットフォームとして、さまざまなコンテンツを公開しています。ソーシャルビジネスに関心のある方であれば、経営者・新規事業立ち上げの担当者など、どなたにでもご利用いただけます。



ホームページ
「ソーシャルビジネスステーション」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/sbs/>)

「ビジネスプラン見える化BOOK」による事業計画策定の支援

ソーシャルビジネスの活動を持続的に成長させるためには、実現性の高い事業計画を策定して、十分な収益を確保する必要があります。当事業では、事業計画の策定を支援するため、「ビジネスプラン見える化BOOK」(以下、「見える化BOOK」)をホームページで公開しています。

「見える化BOOK」は、事業計画に関わる6つの要素(組織使命・現状把握・実現仮説・成果目標・財源基盤・組織基盤)を整理できるワークブックです。ソーシャルビジネスの担い手の皆さまが事業計画を策定する際にご活用いただけます。



ホームページ
「ビジネスプラン見える化BOOK」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/sakutei.html>)

ソーシャルビジネス支援ネットワークの取組み

地方公共団体、地域金融機関、NPO支援機関等と連携し、経営課題の解決を支援するネットワークの構築に取り組んでいます。ネットワークを構成する各支援機関の施策・サービスをワンストップで提供するとともに、経営支援セミナーや個別相談会の実施により、法人設立、事業計画の策定、資金調達、人材育成といったソーシャルビジネスの担い手の皆さまが抱える経営課題の解決を支援しています。

令和5年3月末時点のネットワーク総数は110件にのぼります。

● ソーシャルビジネス相談月間

令和元年度からの取組みとして、9月～10月の2ヵ月間を「ソーシャルビジネス相談月間」と位置付けています。「ソーシャルビジネス相談月間」の期間中は、ソーシャルビジネス支援ネットワークによる相談会等のイベントを集中的に開催し、ソーシャルビジネスの担い手の皆さまへの相談・支援態勢の充実に取り組んでいます。

(注)令和2年度のソーシャルビジネス相談月間は、新型コロナウイルス感染症の影響により、開催中止となりました。令和3年度以降は、新型コロナウイルス感染症の感染状況を踏まえながら、オンラインイベント等を開催しています。



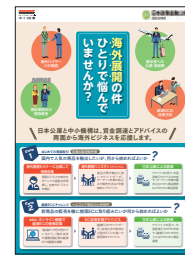
海外展開支援への取組み

海外展開を図る小規模事業者の皆さまを支援しています

海外展開に関連する融資や情報提供を通じ、海外への販売強化、生産委託、直接投資等に取り組む皆さまを支援しています。

● 海外展開を図る小規模事業者の皆さまへの支援

全国152支店に「海外展開サポートデスク」を設置し、海外展開に取り組む皆さまを積極的に支援しています。また、日本貿易振興機構(ジェトロ)や中小企業基盤整備機構(中小機構)、日本弁護士連合会といった海外展開支援を行う外部専門家と連携し、初めて海外展開する際のアドバイス、海外展示会や商談会情報の提供、現地の法規制や必要な許認可、契約書の内容確認など、皆さまのニーズに応じたきめ細かなサポートを提供できる相談体制を整備しています。



中小機構との連携チラシ



ジェトロとの連携チラシ

● 海外展開に取り組む小規模事業者の皆さまのための各種情報ツール

小規模事業者の海外展開事例・特集記事を掲載した冊子や、輸出時の検討事項を掲載した書き込み型ワークノート、海外展開に関するお役立ち情報等を提供することで、海外展開に取り組む皆さまを支援しています。

■ 海外展開事例集

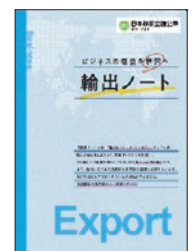
海外展開に取り組むにあたって、さまざまな課題や検討事項があります。それらに対して、どのように取り組み、解決してきたのかについて、実際に乗り越えてきた事業者の方の事例を掲載しています。また、そのときどきの海外展開のトレンドテーマも特集しています。



小規模事業者の「海外展開事例集」

■ 輸出ノート

これから輸出ビジネスに取り組む事業者向けに、輸出ビジネスを開始するにあたっての検討事項や輸出実務についてまとめた書き込み型のワークノート冊子です。入り口となる情報収集の方法から輸出実務における検討事項までまとめており、課題の整理にもご活用いただけます。



輸出ノート

■ 海外展開支援お役立ち情報(日本公庫ホームページ)

輸出に関する情報や海外展開企業事例、各種調査レポートなど、海外展開に取り組む皆さまにとって有益な情報を提供しています。



日本公庫ホームページ

■ トライアル輸出

輸出に意欲のある小規模事業者に対し、輸出ノウハウを持つ貿易商社のサポートのもと、試験的な輸出を行う機会を提供しています。輸出手続きのノウハウや海外市場を開拓するにあたっての気付きを得ていただくなど、輸出に初めて取り組む皆さまのサポートを行っています。

海外展開に取り組む小規模事業者への融資事例

「社は、明治創業の魚肉練り製品製造販売業者。永く地域で親しまれる商品を販売する傍ら、更なる売上の拡大を企図し、平成31年、海外展開を開始した。

海外展開開始当初は、ジェトロなど支援機関のサポートを得て積極的に各国の商談会等に参加。徐々に輸出国を拡大し、現在ではアメリカ、中国、シンガポール等に商品を輸出している。輸出国拡大にあたり、国ごとに添加物規制が異なる、賞味期限が短いといった課題に直面したが、新たな商品開発や冷凍技術の工夫により一つ一つ困難を克服した。海外展開で培った経験は、国内向けの商品開発にも活かされ、より安全で健康的な商品の提供に結び付いている。

当事業は、海外展開拡大にあたっての材料仕入資金等として、運転資金の融資を行った。



海外でも人気の「社」商品