

経営課題の解決支援

情報提供・外部ネットワークの活用

■ 継続的な経営課題の解決支援を通じて、お客さまの成長・発展をサポートしています。

「往診型のホームドクター」として経営課題の解決を支援

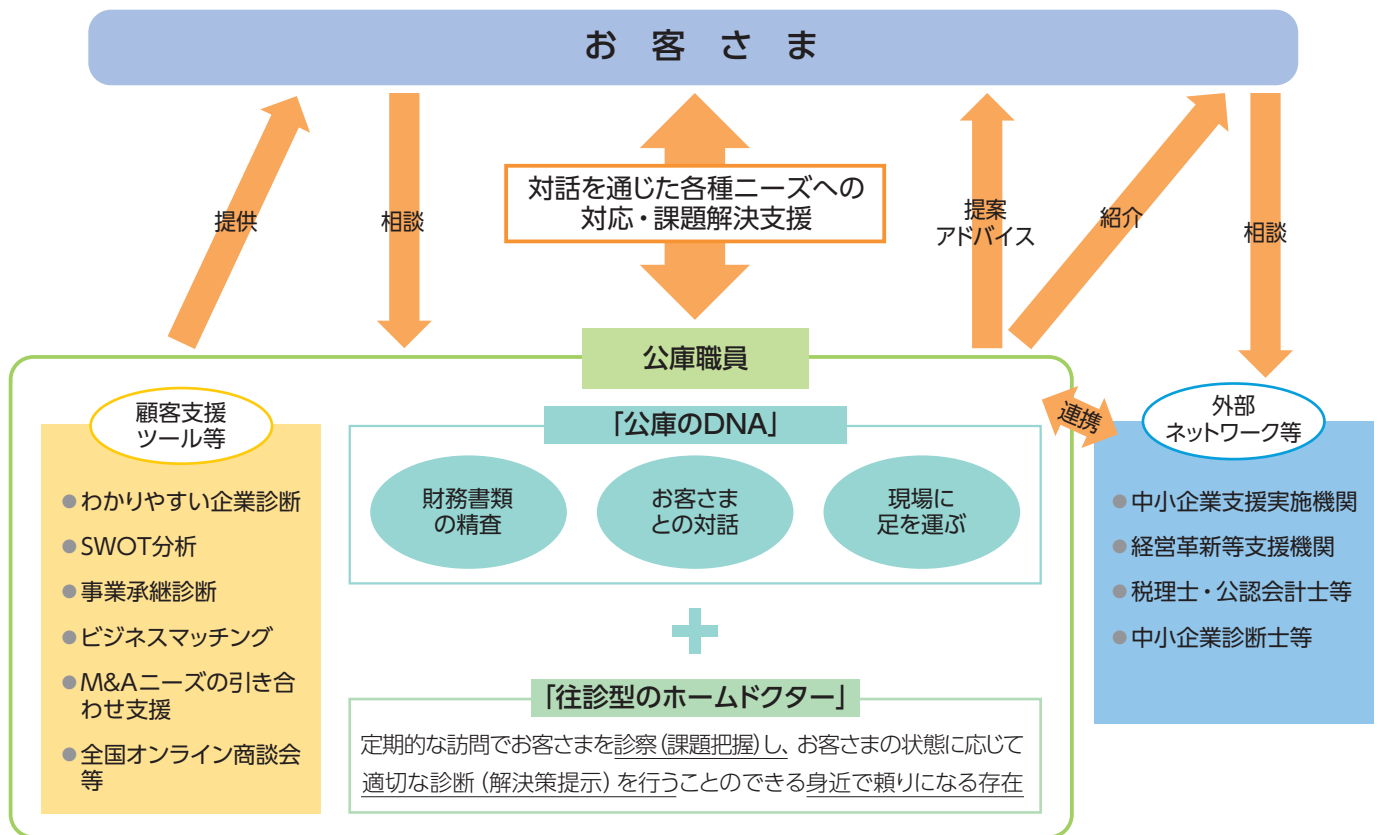
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶこと)を発揮し、「往診型のホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

当事業では、長年蓄積してきた中小企業経営に関するノウハウや全国6.2万先のお客さまの情報をデータベース化した独自のシステムを構築し、顧客支援サービスに活用しています。

当事業の提供する情報は、個々の企業のニーズに応じた、いわば“オーダーメイド”の情報であり、このような「生きた情報」の提供と目利き能力を活かしたアドバイスにより、お客さまをバックアップしています。

また、ご相談内容に応じて、連携する外部専門家への橋渡しも実施しています。

中小企業事業の顧客支援サービス



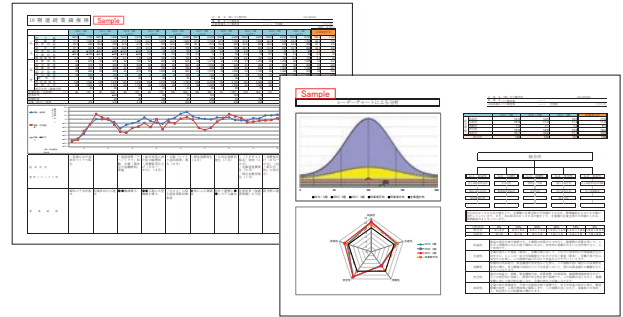
令和4年度実績

主要なもの	件数
わかりやすい企業診断	41,539件
ビジネスマッチング	1,611件

顧客支援ツール

わかりやすい企業診断

中小企業事業のお客さま6.2万先のデータに基づく同業者比較、決算データの時系列分析、損益分岐点分析、付加価値分析など、お客さまの財務を多面的な角度から分析する「わかりやすい企業診断」を提供しています。



わかりやすい企業診断

SWOT分析

企業の持つ「強み」(Strength)と「弱み」(Weakness)、事業を取り巻く「機会」(Opportunity)と「脅威」(Threat)を明確化したSWOT分析により、お客さまの経営戦略策定をサポートしています。

SWOT分析表	
強み (S)	弱み (W)
機会 (O)	脅威 (T)

※ SWOT分析表の具体的な内容や詳細は、画像内の表を参照してください。

SWOT分析表

経営に役立つ情報の提供

「経営情報」や「JFC中小企業だより」等を発行し、お客さまに役立つ情報を随時ご提供しています。

● 経営情報

中小企業施策や企業経営に役立つトピックス等を取りまとめ、広くPRするためのリーフレットです。



経営情報

● JFC中小企業だより

特徴ある企業へのインタビュー記事(有効事例)を通じて経営課題解決の一助としていただくツールです。



JFC中小企業だより

● 事例集

お客さまが、公庫制度(海外展開・事業再編資金、企業再建資金等)を活用し、事業の成長・発展、再生を実現した事例を収録しています。



事例集

マッチングサービス

中小企業事業では、面談を通じて把握したお客さまの販路開拓ニーズや仕入・外注先開拓ニーズ等に対し、独自のマッチング検索システムも活用して、業種・地域・製商品等を絞り込み、6.2万先のお客さまの中からニーズに適合しそうなマッチング候補先を選定する等、お客さま同士の引き合わせをハンズオンで支援しています。

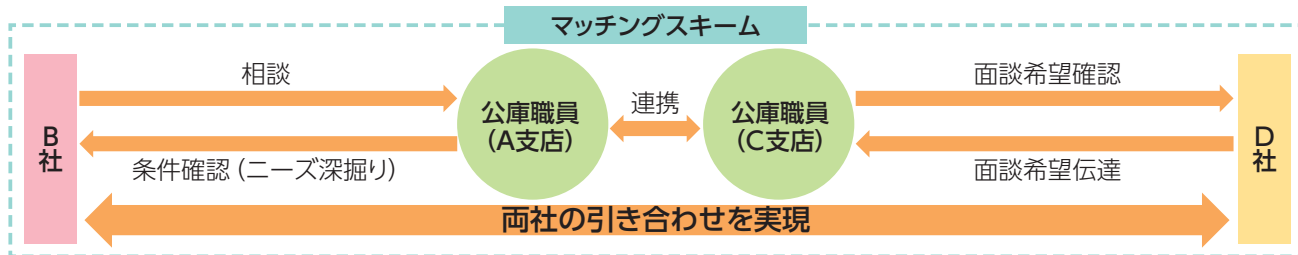
また、全国オンライン商談会の開催等、お客さまに対するマッチングの場の提供にも力を入れています。

マッチング事例

【希少な型式の大型機械の修理をサポートした事例】

・A支店の担当者は、金属加工メーカーのB社（西日本に所在）から、「自社の希少な型式の大型機械が故障したが、近隣の地域に修理できる企業がないため、全国から探してほしい」との依頼を受け、独自のマッチング検索システムを活用し、C支店のお客さまであるD社（東日本に所在）を選定のうえ、担当者に連絡しました。

・C支店担当者が、D社に対し面談希望の有無等を打診したところ、「是非一度話をしたい」との回答があったため、両社の引き合わせに向けてサポートした結果、両社の商談が成立。B社は大型機械を無事修理することができました。



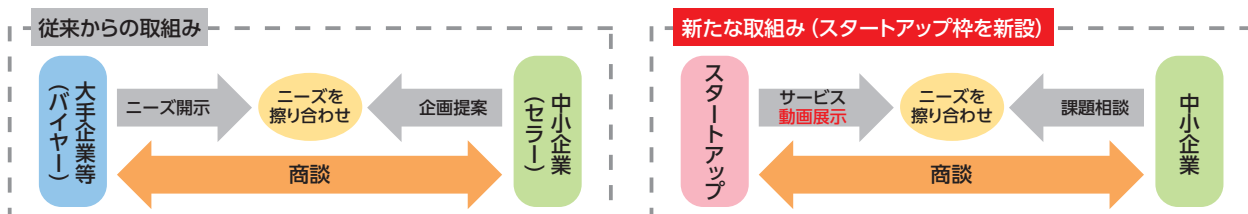
全国オンライン商談会

ポストコロナにおいて、お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するため、令和3年度に引き続き「全国オンライン商談会」を開催しました。

今回はこれまでの商談方法に加え、スタートアップ枠を新設し、DX、生産性向上等のサービスを提供するスタートアップと経営課題の解決に取り組むお客さまとを引き合わせました。

		開催データ	
		今回	前回
会期		令和5年2月13～17日	令和4年2月14～18日
開催/商談形式		オンライン/個別面談形式	オンライン/個別面談形式
参加企業数 ^(注)	セラー	566社	505社
	バイヤー	99社(東南アジアの現地法人が初参加)	106社
	スタートアップ	10社(スタートアップ枠を新設)	—
延べ商談件数 ^(注)		849件(うちスタートアップ枠121件)	725件

(注) 事前に商談予約のあった参加企業数及び同商談件数



「地域と地域を繋ぐオンライン商談会」の枠を新設

地域の魅力再発掘を目指した「地域と地域を繋ぐオンライン商談会～地域の魅力再発掘プロジェクト～」を、令和4年9月に初めて開催しました。大消費地を抱える地域をバイヤー側に置き、普段交流が少ないと思われる地域間を5組、組み合わせました。

参加企業数と商談件数					
	バイヤー企業数		セラー企業数		商談件数
①	近畿地区	5社	東北地区	15社	47件
②	関東地区	5社	北海道地区	18社	44件
③	九州地区	6社	北陸信越地区	17社	40件
④	東京地区	6社	中国地区	17社	28件
⑤	東海地区	5社	四国地区	16社	34件
合計		計27社		計83社	計193件