

重点事業分野への取組み

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2万8千先にのびります

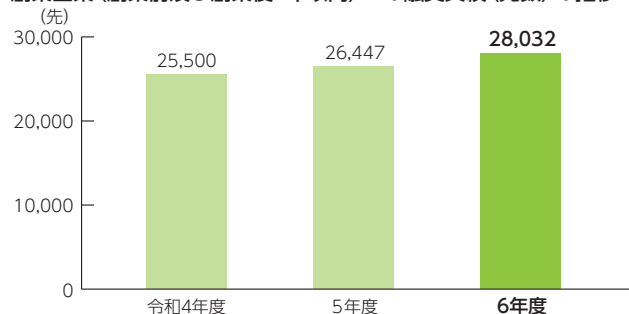
創業前及び創業後間もない方は、営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。このような創業企業についても積極的に融資を行っています。また、創業希望者が各地域において、創業支援の情報をワンストップで入手できるように、市区町村、商工会議所・商工会、地域金融機関などの創業支援機関と連携した創業支援ネットワークを全国各地で構築しています。

● 創業企業への融資実績(先数)の推移

令和6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28,032先となりました。

創業企業への融資を通して、約8万1千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】

28,032先 × 平均従業員数2.9人^(注) = 81,292人

(注)日本公庫「2024年度新規開業実態調査」による創業時点での平均従業員数です。

● 女性・若者・シニア起業家への支援

経済社会が多様化し、創業の裾野が広がるなかで、女性・若者・シニア起業家など幅広い方の創業を支援しています。

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6年度
7,208先

若年層(35歳未満)
令和6年度
7,742先

シニア層(55歳以上)
令和6年度
2,846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 ～自身の経験を活かし、フェムテックを創業～

C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きっかけで、Iターン移住。過去に、代表者自身が超吸収性下着に出会い、その機能性に感動した経験をきっかけに、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。創業時には地元の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。



C社の代表と商品

若者起業家への融資事例 ～大学時代の経験からクラフトビールで地元へ恩返しを～

D社は、クラフトビールを製造・販売する事業を展開。代表者は大学生のときに、留学先でクラフトビールやクラフトビールがたなぐコミュニティに惹かれる。社会人になってもその経験が心に残り続け、しだいに「自分が地元でクラフトビールを醸造し、地域コミュニティを活性化させ、地元へ恩返しをしたい」という思いが募った。一定の試行・修業を経て、醸造所とタップルーム(飲食スペース)を開設し、創業。各種品評会で多くの賞を受賞するなど、順調にスタートし、最近では缶ビールの提供を始め、全国に販路を拡大している。

当事業は、醸造所を開設するための設備資金を融資した。



D社の醸造所とタップルーム

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～

E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。



E社のサービスを利用している様子

「創業相談ウィーク」の開催

創業前に役立つセミナーや個別相談会など、創業を身近に感じていただくためのイベントを全国各地で開催しました。令和6年度は1,867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。

令和7年度は、より多くの潜在的起業家や創業希望者へ情報支援を実施するため、地域の特性を活かしたイベントや地方の起業家と創業機運を醸成する都市部でのイベントを開催します。



「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ることができます。

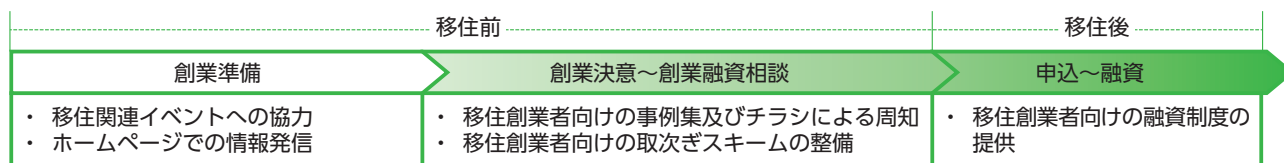


ホームページ
「story—全国創業事例集—」
(<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/case/>)

● 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」「スタートアップサポートプラザ」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。また、令和6年4月から東京都・名古屋市・大阪市・福岡市に「スタートアップサポートプラザ」を設置し、シード・アーリー期のスタートアップのご相談に対応しています。

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、472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3割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)
(株) タイミー	Timee	2017	2024	東証グロース
バルミューダ(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) プシロード	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 ^(注2)	築地銀だこ	1991	2014	東証プライム
(株) 鳥貴族 ^(注3)	鳥貴族	1986	2014	東証プライム
(株) ジンズホールディングス	JINS	1988	2006	東証プライム
(株) ビックカメラ	ビックカメラ	1980	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	1985	2006	東証スタンダード
テンプスタッフ(株) ^(注4)	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5)	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	1988	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

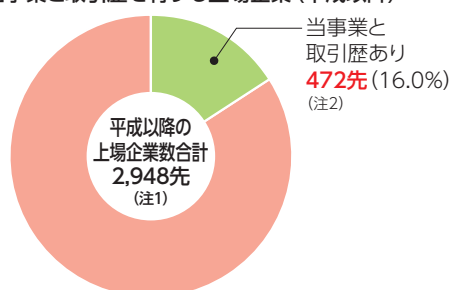
(注2) 2025年に(株)ホットランドホールディングスへ商号変更

(注3) 現在は、持株会社である(株)エターナルホスピタリティグループが上場

(注4) 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5) 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）



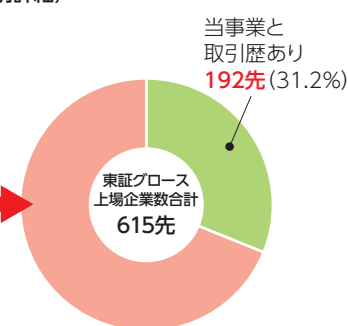
(注1) 平成元年以降に各市場に上場した企業のうち、令和7年3月31日時点で株式を公開している企業の総数（当事業調べ）。

(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	885	106	12.0
東証スタンダード	1,174	124	10.6
東証グロース	615	192	31.2
その他	274	50	18.2
合計	2,948	472	16.0



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て、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12回高校生ビジネスプラン・グランプリ」は、536校・5,151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478校の学校に出張授業を実施し、約36,000人の生徒にビジネスプラン作成のサポートを行いました。

令和7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。宮城県農業高等学校「チーム温故知新」のプランタイトル「Re:温故知新」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、石破内閣総理大臣からビデオメッセージが寄せられました。

起業家教育の高まりを背景に、国立大学としては初めて、静岡大学情報学部行動情報学科が総合型選抜第一次選抜（令和9年度入試以降）の選考材料に指定するなど、大学からも注目されています。

〈第13回 高校生ビジネスプラン・グランプリ〉

令和7年8月20日～9月24日 応募受付期間

令和7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8年1月11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。



第12回グランプリを受賞した宮城県農業高等学校の「チーム温故知新」の皆さん



石破内閣総理大臣からのビデオメッセージ

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



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://www.instagram.com/grandprix_kouko/)



スタートアップの皆さまを支援しています

課題解決と経済成長の担い手であり、革新的なアイデアや独自性で新たな価値を生み出し、急成長を目指すスタートアップの皆さまの成長発展を支援しています。資本性ローンをはじめ、創業関連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、経営ノウハウ等を伝えるセミナーの開催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 ～次世代コミュニケーション装置開発を支援～

F社は、距離の制約を超えて“あたかも同じ空間にいるような自然なコミュニケーション”ができるテレプレゼンスシステムを開発する企業。大手企業からのカーブアウト^(注)創業であり、従来のテレビ電話のように相手の顔や発言、資料など“中心視野”の情報だけでなく、縦型大画面に映る等身大の姿、“周辺視野”に映る空間の奥行き、存在感や環境音等を伝えられる点が特徴。医療・介護施設など面会が制限される場、建設現場、金融の遠隔相談などに活用されている。

当事業は、当社製品の材料仕入にかかる運転資金を融資した。

(注)カーブアウトとは、企業が自社の事業の一部を切り出し、新たな法人として独立創業させる手法。



F社の次世代コミュニケーション装置

●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。

「政府系3機関共催トークイベント DeepTech Launchpad」の開催

日本公庫、中小企業基盤整備機構(中小機構)、新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)のスタートアップ支援担当責任者によるトークセッション、ディープテック分野におけるスタートアップ経営者による経験談、東洋経済新報社の『すごいベンチャー100』編集者による基調講演を開催しました。参加者からは「日頃から政府系機関同士のコミュニケーションが良くとれており、スタートアップ支援の連携体制が整っていることがわかりました」等の声が寄せられました。



「GLOBAL DAY ONE ―ドイツから世界を目指す 日本のスタートアップ―」の開催

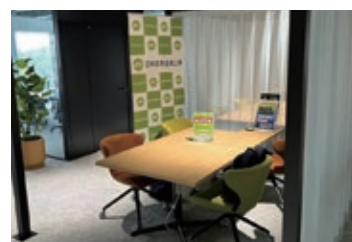
スタートアップの海外展開を後押しすることを目的に、ドイツの貿易投資振興公社との共催イベントを開催しました。ドイツでの事業設立経験をもつスタートアップ経営者による基調講演や持続的な海外展開戦略についてのパネルディスカッション等に加え、イベント終了後は、現地参加者と登壇者による交流会も実施しました。



インキュベーション施設との連携

名古屋市に開業した国内最大級のオープンイノベーション施設『STATION Ai』に、名古屋スタートアップサポートプラザがブースを開設しました。

STATION Aiに入居するベンチャーキャピタルや民間金融機関等と連携しつつ、スタートアップ向けの定例相談会の開催や協調支援に取り組んでいます。



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

継ぐスタ事例集「ギフトvol.4」



継ぐスタ^(注)を実現した経営者の想いや成約のポイントを紹介する冊子
(注)事業を受け継いで創業する形態

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、業務区域内の全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

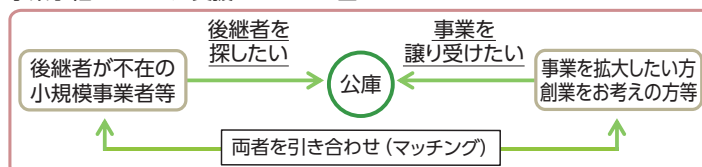
事業承継マッチング支援は、後継者不在の小規模事業者等と創業希望者等を引き合わせ、第三者による事業承継を支援する取組みです。

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。事業承継マッチング支援の令和6年度までの累計実績は、申込が17,465件、引き合わせが2,058件となり、331件が成約に至りました。



「事業承継マッチング支援」ページ
<https://www.jfc.go.jp/n/finance/jigyosyokei/matching/index.html>

事業承継マッチング支援のイメージ図



事業承継マッチング支援実績

取組実績	譲渡希望	譲受希望
申込登録件数	5,462件	12,003件(2,875件)
引き合わせ件数	2,058件	
成約件数	331件	

(注)事業承継マッチング支援実績は、平成31年4月から令和7年3月までの累計実績です。また、申込登録件数の()内は、創業希望者の登録件数です。

実名での後継者公募の取組み

譲渡希望者からは「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6年度までに全国32ヵ所にてオープンネーム（実名）で後継者の公募を行う「事業承継マッチングイベント」をオンラインで開催しました。同イベントにおいては、これまでで事業譲渡を希望する124先の事業者が、延べ4,196名の参加者（事業の譲受に関心のある方や事業承継を支援する方など）に対して事業内容を紹介し、後継者を公募しました。

なお、令和7年度においては、同イベントを14ヵ所で開催し、令和7年度までに業務区域内の全都道府県で開催することを予定しています。

事業承継マッチングイベントの様子



譲渡希望先の事業紹介（山形県）



譲渡希望先との交流会（山梨県）

事業承継マッチング支援の成約事例

譲渡側は、主にバッグや小物等を製造する創業50年超の縫製業者。日本公庫の支店担当者からの案内で事業承継マッチング支援に登録し、令和5年9月に栃木県で開催した「事業承継マッチングイベント」に登壇した。

譲受側は、発達障がいのある生徒たちの特性に応じた教育を行う通信制高校を令和元年に創業。手先が器用な生徒の就労先につながる可能性があるとして、譲渡側との交渉を希望した。

トップ面談・条件交渉を経た後、栃木県事業承継・引継ぎ支援センターから譲渡契約書作成等のサポートを受けて、事業承継を実現した。



譲渡契約締結の様子

●「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。

継ぐスタ支援の取組み

「継ぐスタ」を実現したいと考えている方に向けて、日本公庫ホームページ内に「継ぐスタカレッジ」を開設しました。「継ぐスタカレッジ」では、継ぐスタの内容や特徴を解説する「What's 継ぐスタ」、動画を用いて第三者承継のプロセスや各プロセスでのポイントを解説する「アニメで学ぶ第三者承継の成約までの道筋」、計画書作成のポイントを解説する「継ぐスタ計画書の書き方講座」を掲載しています。

また、継ぐスタに役立つ知識の解説講座や、継ぐスタ実践者の経験談等をライブ配信する「継ぐスタ・スクール」を令和6年12月に開催しました。



「継ぐスタカレッジ」（公庫ホームページ）



「継ぐスタ・スクール2024」開催チラシ

●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」

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。

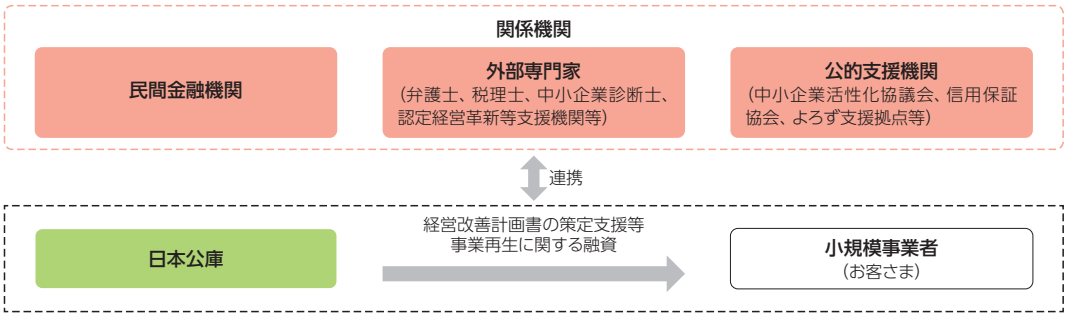
「シグナル」は、事業変調を来す前に起こりやすい事象のチェックリストを9業種ごとに設けており、その結果をレーダーチャートにすることで、経営上の「気付き」を簡単に見える化することができるツールです。



● 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。

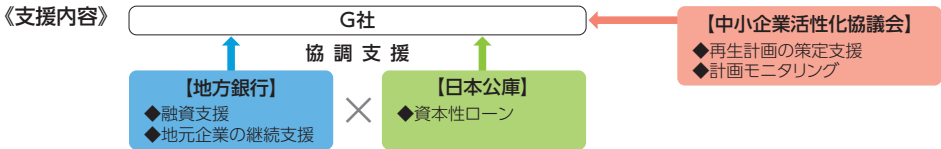
【関係機関と一体となった事業再生支援】



中小企業活性化協議会との連携による融資事例

G社は、業績の低迷により、取引金融機関が条件変更による支援を実施していた先だったが、足元の業績が回復基調であり、加えて中小企業活性化協議会の関与の下で再生計画を策定するなど、企業再建の道筋が見え始めていた。

G社の要請によりメイン行が借換を検討する中で、日本公庫に資本性ローンによる支援の希望あり。公庫は、財務基盤の強化及び資金繰りの安定化を図るため、同ローンの融資を行った。



● 「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」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	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」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が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

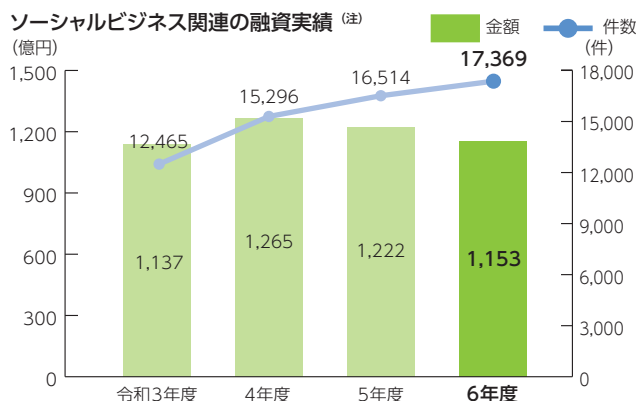
ソーシャルビジネスを支援しています

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6年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、17,369件、1,153億円となりました。

(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。



Webページ「ソーシャルビジネス情報局」による情報発信

地域・社会の課題解決のため、ソーシャルビジネスに取り組む方々へのインタビューや支援事例などを日本公庫ホームページで紹介しています。



ホームページはこちら



ソーシャルビジネスの事業計画策定の支援

ソーシャルビジネスに取り組む皆さまが事業計画を策定する際にご活用いただける「ワークブック及び解説動画」を日本公庫ホームページで公開しています。

ビジネスプラン見える化BOOK



事業計画の策定プロセスを6つのステップ(組織使命・現状把握・実現仮説・成果目標・財源基盤・組織基盤)に分けて解説しているワークブックです。

事業計画策定の解説動画



ソーシャルビジネス 事業計画策定の進め方

「ビジネスプラン見える化BOOK」の内容をもとに、事業計画策定に重要なポイントについて、アニメーション動画でわかりやすく学ぶことができます。

ホームページはこちら



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。

●ソーシャルビジネス相談月間

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。



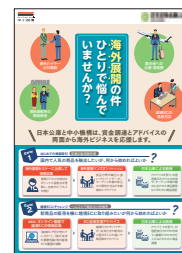
海外展開支援への取組み

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冊子、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は、さまざまな課題や検討項目があります。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・輸出へのファーストステップ

輸出ビジネスを開始するにあたっての検討事項などについてまとめた書き込み型のワークノート冊子や、実務経験豊富な貿易商社からのアドバイスを特集した冊子など、これから輸出ビジネスに取り組む事業者の方向けにさまざまな情報提供資料を作成しています。



輸出ノート



輸出へのファーストステップ

■ 海外展開ゼロイチ+(日本公庫ホームページ)

「海外展開ゼロイチ+」では、海外展開企業事例や各種調査レポートに加え、「海外展開お役立ち情報」として輸出に関する情報等を動画、コラムで掲載しています。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。



ホームページはこちら



■ 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

H社は、昭和24年創業のめん類製造販売業者。地域の食材を活用し、試行錯誤を重ねて開発したオリジナルデザインのパスタを武器に、平成26年頃から海外展開の取組みを開始した。

海外展開開始当初は、ジェトロや県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。徐々に輸出先を拡大し、現在ではアメリカ、フランス、中国など幅広い国、地域に販路を拡げている。海外ではオリジナルパスタが注目を集めるが、当社の定番商品である乾麺そばなども日本らしさが評価され、輸出に結びついている。

当事業では、海外展開拡大にあたっての設備を導入するための資金を融資した。

日本公庫HP「海外展開ゼロイチ+」
ゼロイチ回想録のコーナーで詳しくご紹介しています。



海外でも人気のH社商品