

継続的な経営課題の解決支援を通じて、  
お取引先の成長・発展をサポートしています。

### フェース・ツー・フェースで経営課題の解決を支援

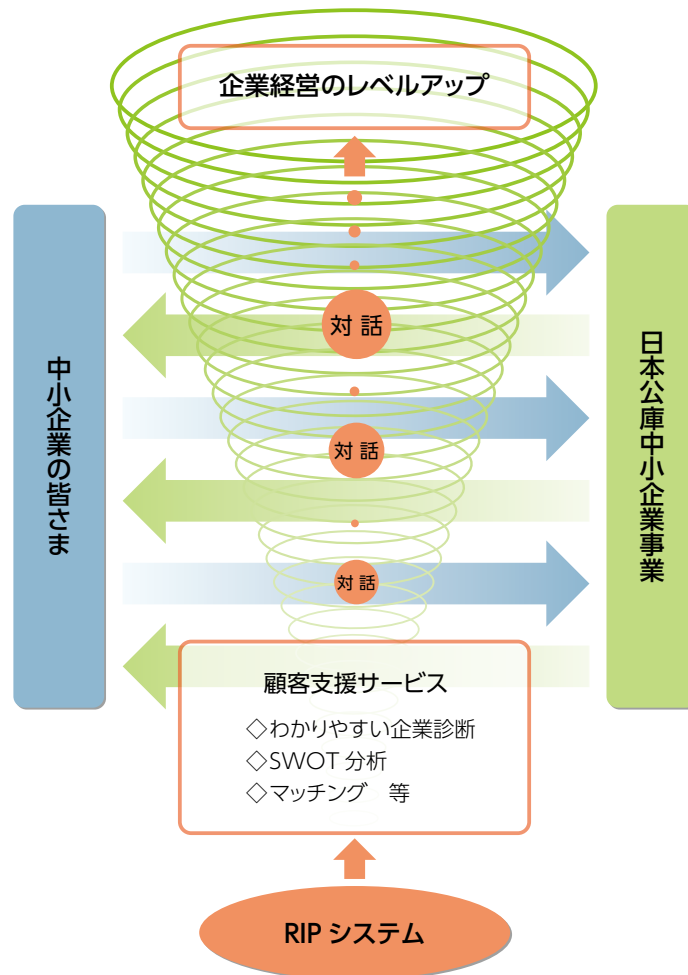
中小企業事業は、融資時だけでなく融資後においても、経営者の方とのフェース・ツー・フェースの対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お取引先が発展していくために必要な情報の提供や経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

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約5万社のお取引先の情報をデータベース化した独自のシステム[RIP<sup>(注)</sup>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、お取引先の皆さまをバックアップしています。

(注)RIPとは、お取引先との対話を通じ、信頼関係(Relationship)を深めつつ、お取引先と日本公庫中小企業事業の知恵(Intelligence)を活かし、積極的な提案(Proposal)を行うことで、中小企業の皆さまの成長・発展を支援しようとする当事業の姿勢を表現したものです。

●RIPシステムを活用した顧客支援サービス



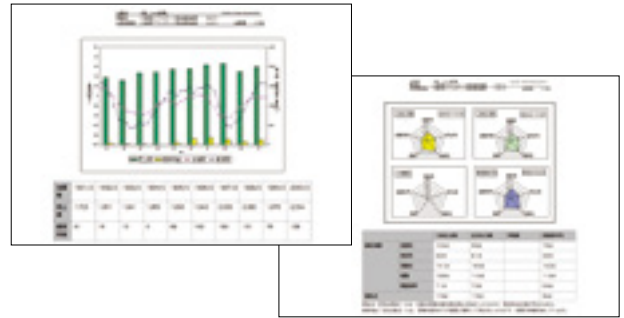
●平成25年度実績

主要なもの	件
わかりやすい企業診断	34,907

## 顧客支援サービスの内容

### わかりやすい企業診断

中小企業事業のお取引先約5万社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、お取引先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、お取引先の経営戦略策定をサポートしています。

SWOT分析表			
強み	プラス要因【S・強み】 ・健全な経営環境、豊かな経営資源 ・得意先との深い「関係」構築 ・高い人材の質と定着率	弱み	マイナス要因【W・弱み】 ・一定の依存先により経営状況が安定化している ・過剰生産の活用により異なる経営環境の改善余地あり
機会	プラス要因【O・機会】 ・市場への成長需要を継続し高い収益性を維持 ・ネットショップでの販売拡大 ・海外市場への進出 ・新たな事業分野への進出	脅威	マイナス要因【T・脅威】 ・後継者問題の顕在化のリスク ・競争環境の変化が不透明 ・急激な市場の飽和
脅威	マイナス要因【W・弱み】 ・市場への成長需要を継続し高い収益性を維持 ・ネットショップでの販売拡大 ・海外市場への進出 ・新たな事業分野への進出	機会	プラス要因【O・機会】 ・市場への成長需要を継続し高い収益性を維持 ・ネットショップでの販売拡大 ・海外市場への進出 ・新たな事業分野への進出

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」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

中小企業施策や制度融資のご案内、海外展開に関する情報など、企業経営に役立つトピックスをコンパクトにまとめたリーフレットです。



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や総合研究所の調査資料など、経営の参考になる情報がカラーで見やすく掲載された情報誌です。



JFC中小企業だより

## マッチングサービス

日本公庫は、国民生活事業、農林水産事業、中小企業事業がそれぞれ保有する専門的なノウハウやネットワークを相互に活用したビジネスマッチングを推進しています。

中小企業事業のお取引先同士だけではなく、国民生活事業や農林水産事業のお取引先とのマッチングも、商談会等の開催などにより、積極的にサポートしています。

### 全国ビジネス商談会

中小企業事業では、平成26年2月25日、パシフィコ横浜にて「全国ビジネス商談会」を開催しました。本商談会には、中小企業事業のお取引先だけではなく、国民生活事業や農林水産事業、さらに協賛機関である沖縄振興開発金融公庫のお取引先も加わり、北海道から沖縄まで、全国の多様な業種の企業751社、1,781名が参加しました。今回の商談会では、参加企業が効率的かつ確実に商談できるよう「商談事前予約システム」を導入しました。また、前回に引き続き、日本貿易振興機構(JETRO)と連携し、韓国、インドネシア、タイ、インドから、電子・電機、機械関連の海外バイヤーを招聘し、参加企業への商談機会の提供なども行いました。参加企業からは、「新規開拓のきっかけとなる商談を行えた。」「異業種の企業と有意義な情報交換ができた。」などの声が寄せられました。



### インターネットビジネスマッチング

日本公庫では、マッチングサービスを一層充実させるため、日本公庫のお客さまにインターネットを通じて、販売先や原材料の仕入先確保などのビジネスチャンスを広げていただくための場をご提供するサービスを開始しました。

本サービスは、会員登録をしたお客さまが、売りたい商品・サービス情報や、買いたい商品・サービス情報を登録してニーズが合致した他の会員と商談できるほか、登録されている商品・サービス情報等を自由に検索して、新たなビジネスチャンスを探すきっかけづくりにもご利用いただけます。

「日本政策金融公庫 インターネットビジネスマッチング」  
<https://match.jfc.go.jp/>

