

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

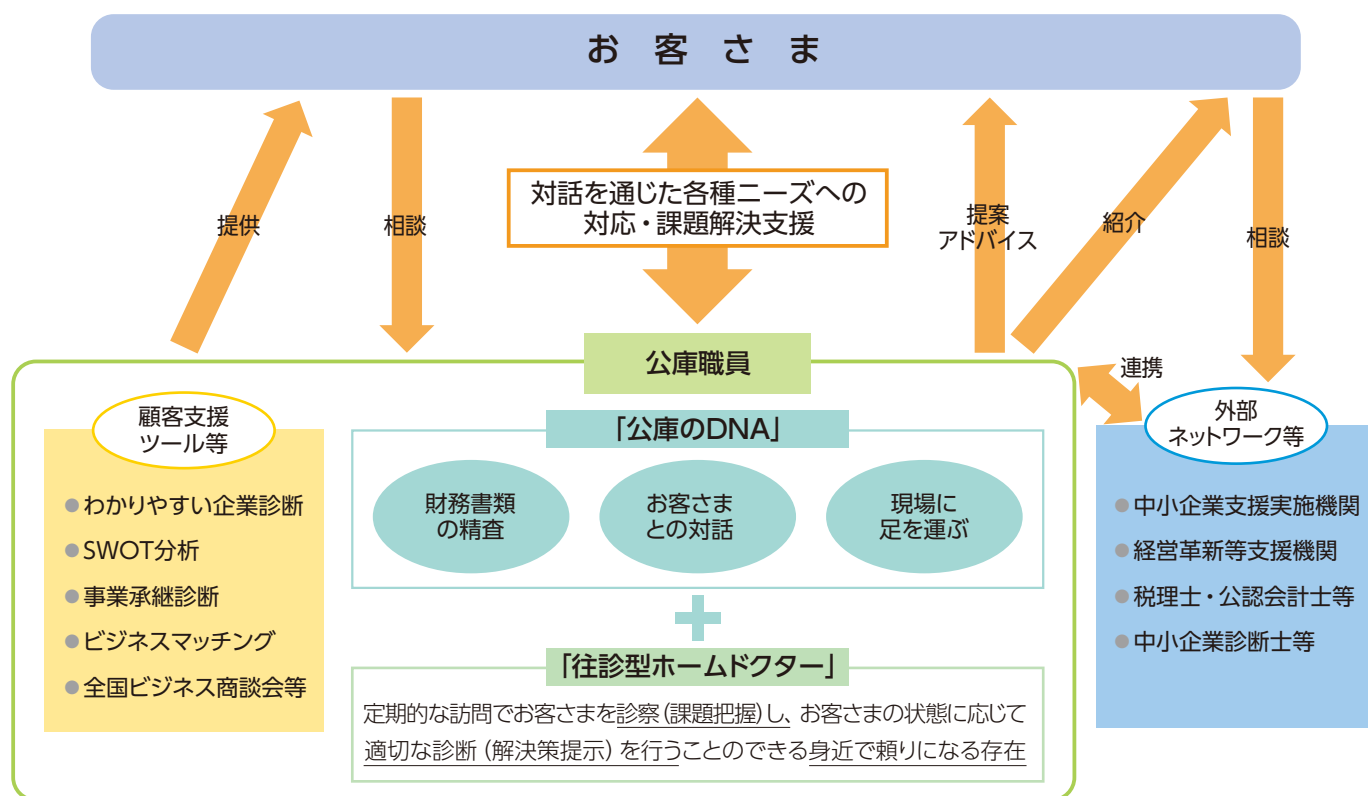
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶこと)を発揮し、「往診型ホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

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約4.4万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



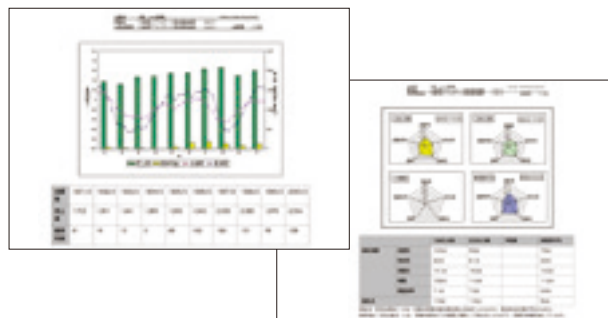
平成29年度実績

主要なもの	件数
わかりやすい企業診断	35,395件
お客さまのマッチング件数	912件

顧客支援ツール

わかりやすい企業診断

中小企業事業のお取引先4.4万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。

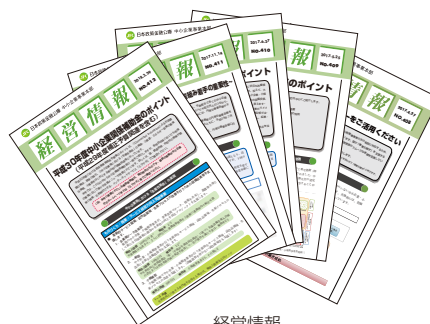
SWOT分析表

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(税制・補助金)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

●事例集

お客さまが、公庫制度(新事業育成資金、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

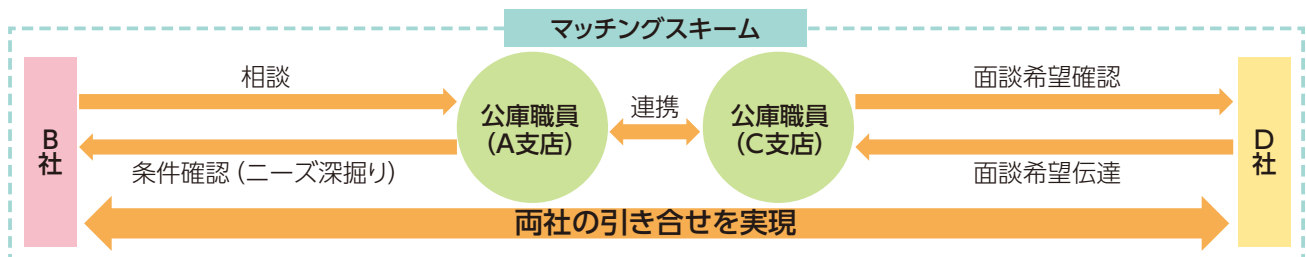
中小企業事業では、面談を通じて把握したお客さまの販路開拓ニーズや仕入・外注先開拓ニーズ等に対し、独自のマッチング専用システムも活用して、業種・地域・製商品等を絞り込み、約4.4万先のお取引先の中からニーズに適合しそうなマッチング候補先を選定することで、お客さま同士の引き合せをサポートしています。

また、全国ビジネス商談会の開催等により、お客さまにマッチングの場を提供しています。

マッチング事例

【外注候補先選定をサポートしたケース】

- ・ A支店の担当者は、自動車部品メーカーのB社から、15～200トンクラスの樹脂成形用金型製造が可能な企業を探してほしいとの相談を受け、マッチング専用システムを活用し、隣県のC支店が担当するD社を候補先として選定して、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」との反応があったため、引き合せに向けた橋渡しを実施しました。



全国ビジネス商談会

中小企業事業では、平成30年2月26日、パシフィコ横浜にて「第10回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東京中小企業投資育成株式会社等のお取引先も加わり、全国の多様な業種の企業882社（過去最高）、約2,000名が参加しました。

また、大手企業へ販路を拡大したいという参加企業のニーズに応え、大手企業39社を招聘しました。

さらには、中小企業基盤整備機構、東京中小企業投資育成株式会社及び日本貿易振興機構（JETRO）の相談ブースを設け、各種経営に関する相談に対応しました。

参加者からは、「毎年商談の成果があり、売上に結びついている。来年も参加したい。」（参加企業）、「面談した参加企業とは、今後も商談を継続することになった。感謝している。」（大手企業）といった声が聞かれました。

