

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。

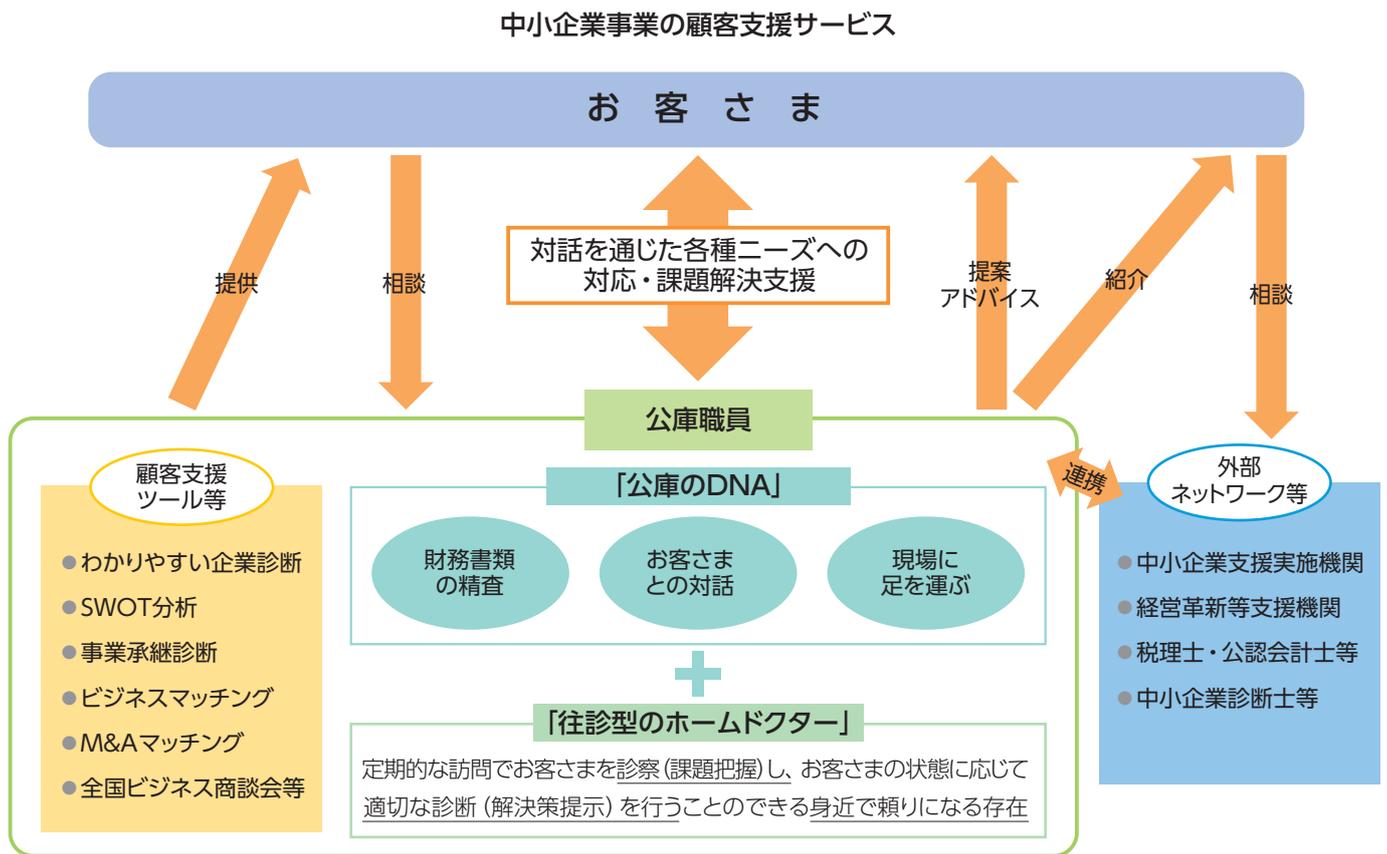
「往診型のホームドクター」として経営課題の解決を支援

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約4.3万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。



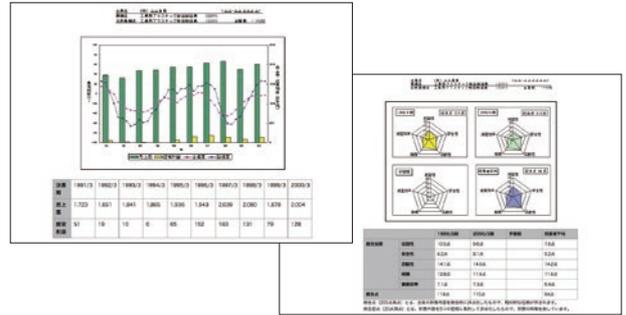
平成30年度実績

主要なもの	件数
わかりやすい企業診断	35,690件
ビジネスマッチング	810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約4.3万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	
<p>強み (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> 独自の技術やノウハウ 長年の経験と実績 優秀な人材の確保 安定した顧客基盤 	<p>弱み (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> 資金力不足 人材不足 設備老朽化 競争力の低下
<p>機会 (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> 市場の拡大 新規顧客の開拓 技術革新による競争優位性の確立 	<p>脅威 (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規参入者の増加 原材料価格の上昇 規制強化 景気変動による需要減少

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(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

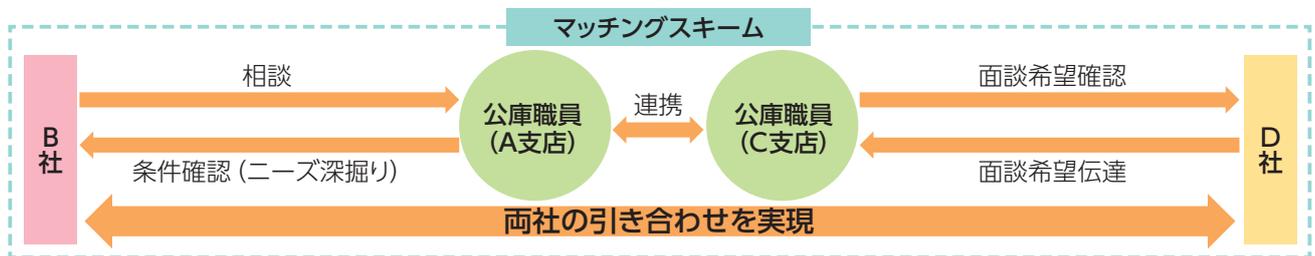
中小企業事業では、面談を通じて把握したお客さまの販路開拓ニーズや仕入・外注先開拓ニーズ等に対し、独自のマッチング専用システムも活用して、業種・地域・製商品等を絞り込み、約4.3万先のお客さまの中からニーズに適合しそうなマッチング候補先を選定する等、お客さま同士の引き合わせをハンズオンで支援しています。

また、全国ビジネス商談会の開催等、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

【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、独自のマッチングシステムを活用し、隣県のC支店のお客さまであるD社を候補先として選定のうえ、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た調整を実施しました。



【全国ビジネス商談会】

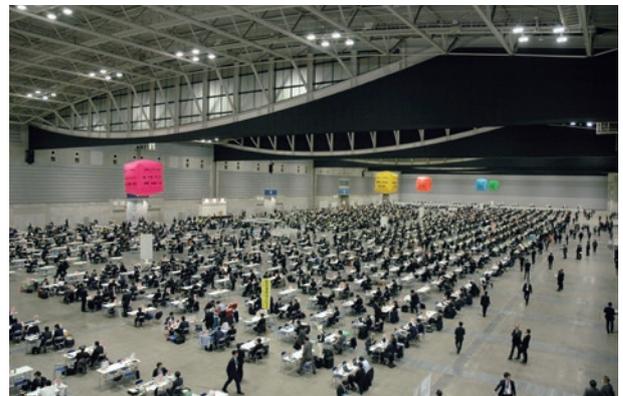
中小企業事業では、平成31年2月25日、パシフィコ横浜にて第11回「全国ビジネス商談会」を開催しました。

本商談会には、中小企業事業のお客さまだけでなく、協賛機関から推薦のあったお客さまも加わり、全国から過去最高の961社、約2,100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社を招聘したほか、中小企業基盤整備機構、東京中小企業投資育成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。

さらには、今回から新たに神奈川県内の民間金融機関6機関が協賛し、それぞれ専用ブースを設置したほか、商談会の一層の活性化を図るため、会場スペースを前回比約1.6倍に拡大しました。

参加者からは、「今まで縁がなく接触できずにいた大手企業に対して直接PRでき、非常に良い機会であった。来年も参加したい」(参加企業)、「将来の発注候補先として新たな企業と知り合うことができた」(大手企業)といった声が聞かれました。



【全国ビジネス商談会】を契機に大手企業と口座開設に至った事例(第10回の事例)

参加企業概要	北関東所在の製缶板金業者(A社)
A社の商談状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ A社は、販路拡大及び外注先確保を目的に商談会に参加し、5社と商談を実施した。 ・ このほか、当初予定外だったが、これまで取引のなかった大手企業(B社)から「以前からA社に興味を持っていた」と直接商談の打診があり、これに応じたこととなった。
商談成立から口座開設へ	<ul style="list-style-type: none"> ・ B社からは、その場で複数の見積もり依頼があり、その後も定期的に接触を重ねるなどした結果、取引開始に向けて正式に交渉を行うこととなった。 ・ B社担当者がA社工場に足を運び、実際の製造ラインを確認するなどの過程を経て、商談会開催から約3ヵ月で両社の受発注に向けた口座が開設されることとなった。
A社の声	大手企業を含む複数社と密度の濃い商談ができただけでなく、わずか3ヵ月で大手企業のB社と口座開設ができたことは極めて異例で、実りが多かった。