

# 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

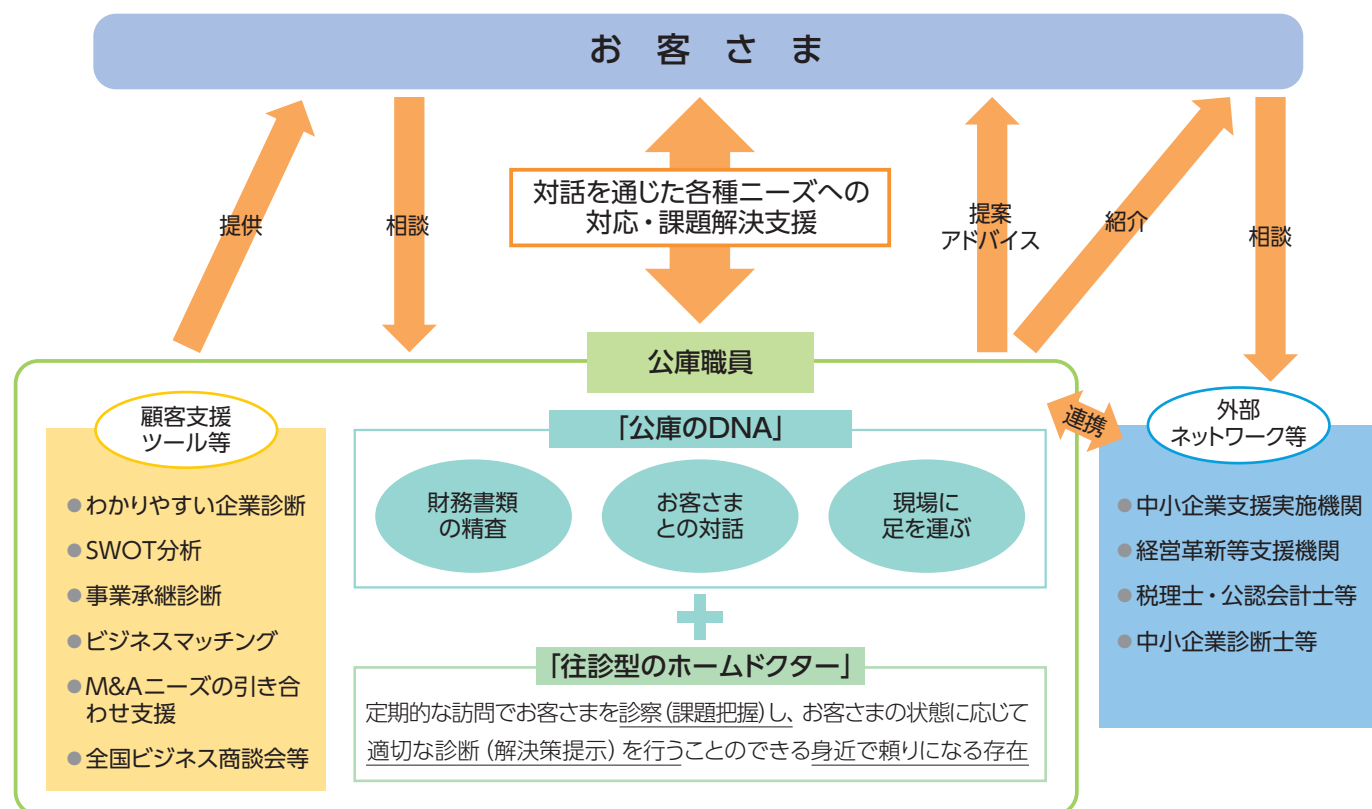
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶこと)を発揮し、「往診型のホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

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6.1万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



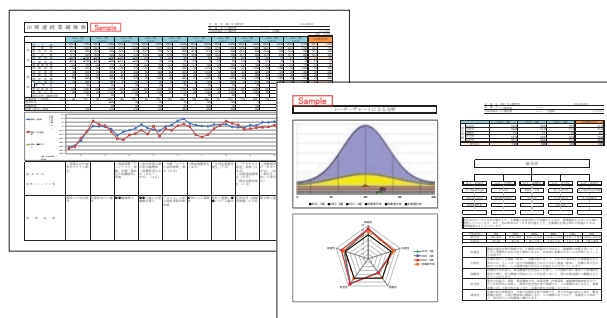
#### 令和2年度実績

| 主要なもの      | 件数      |
|------------|---------|
| わかりやすい企業診断 | 23,238件 |
| ビジネスマッチング  | 438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6.1万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。



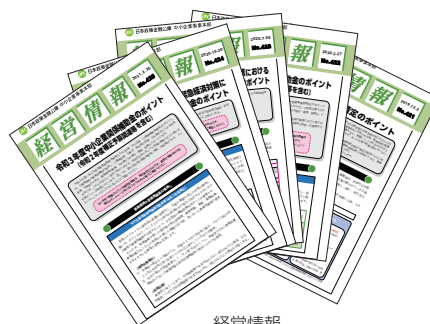
SWOT分析表

### 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

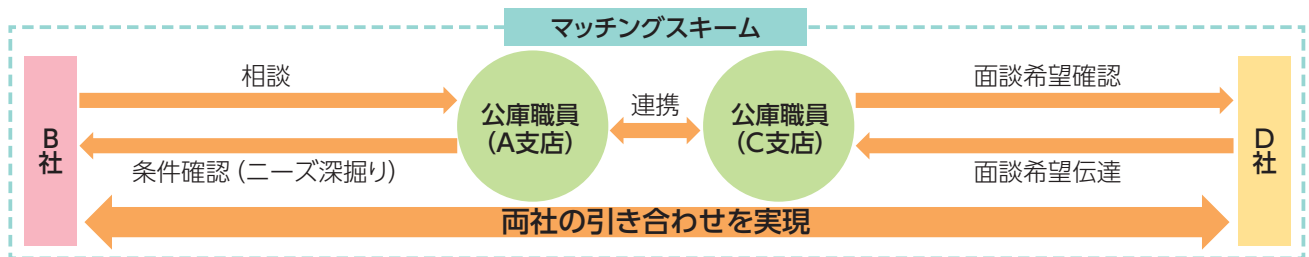
中小企業事業では、面談を通じて把握したお客さまの販路開拓ニーズや仕入・外注先開拓ニーズ等に対し、独自のマッチング専用システムも活用して、業種・地域・製商品等を絞り込み、6.1万先のお客さまの中からニーズに適合しそうなマッチング候補先を選定する等、お客さま同士の引き合わせをハンズオンで支援しています。

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。



### 日本公庫お取引先と大手企業とのオンライン商談会

中小企業事業では、令和3年3月8日(月)～12日(金)の5日間にわたり、コロナ禍においても大手企業へ販路を拡大したいというお客さまのニーズに応えるため、オンライン商談会を開催しました。

これは、新型コロナウイルス感染症の影響により、これまで12回にわたり公庫お取引先同士の商談会として開催してきた「全国ビジネス商談会」の開催を断念する一方で、販路拡大やサプライチェーンの再構築等、マッチングニーズが多様化する中、同商談会の特別企画として実施してきた公庫お取引先と大手企業との商談に限定してオンライン形式の商談会を開催したものです。

オンライン開催としたことで、セラー側では、前回の「全国ビジネス商談会」に比べ地方からの参加企業が大幅に増加するとともに、バイヤー側では初めて海外(中国)から大手日系企業の参加がある等、前回を大幅に上回る<sup>(注1)</sup>商談(331社、延べ424件)が実現しました。

なお、準備段階において、全ての参加企業と事前に接続テストを実施するとともに、初めてオンライン商談へ臨む企業に対して、資料の画面共有機能やチャット機能の活用等、きめ細かいサポートを行うことで、商談会当日は大きなトラブルなく運営することができました。

また、開催後に行ったアンケートにおいて、91%が参加した感想として「大変良かった」または「良かった」と回答し、84%が「商談成立もしくは今後も商談を継続予定の先あり」と回答する等、実効性のある商談が行われ、参加企業から高い満足度を得ることができました。

(注1)前回の「全国ビジネス商談会」において、大手企業と商談を行った企業数及び同商談件数との比較



| 開催データ     |                                   |  |
|-----------|-----------------------------------|--|
| 会 期       | 5日(令和3年3月8日～12日)                  |  |
| 会 場       | オンライン                             |  |
| 参 加 企 業 数 | (セラー)公庫お取引先等331社<br>(バイヤー)大手企業35社 |  |
| 延 商 談 件 数 | 424件 <sup>(注2)</sup>              |  |
| 参 加 費 用   | 無料                                |  |

(注2)事前予約商談件数