

# 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

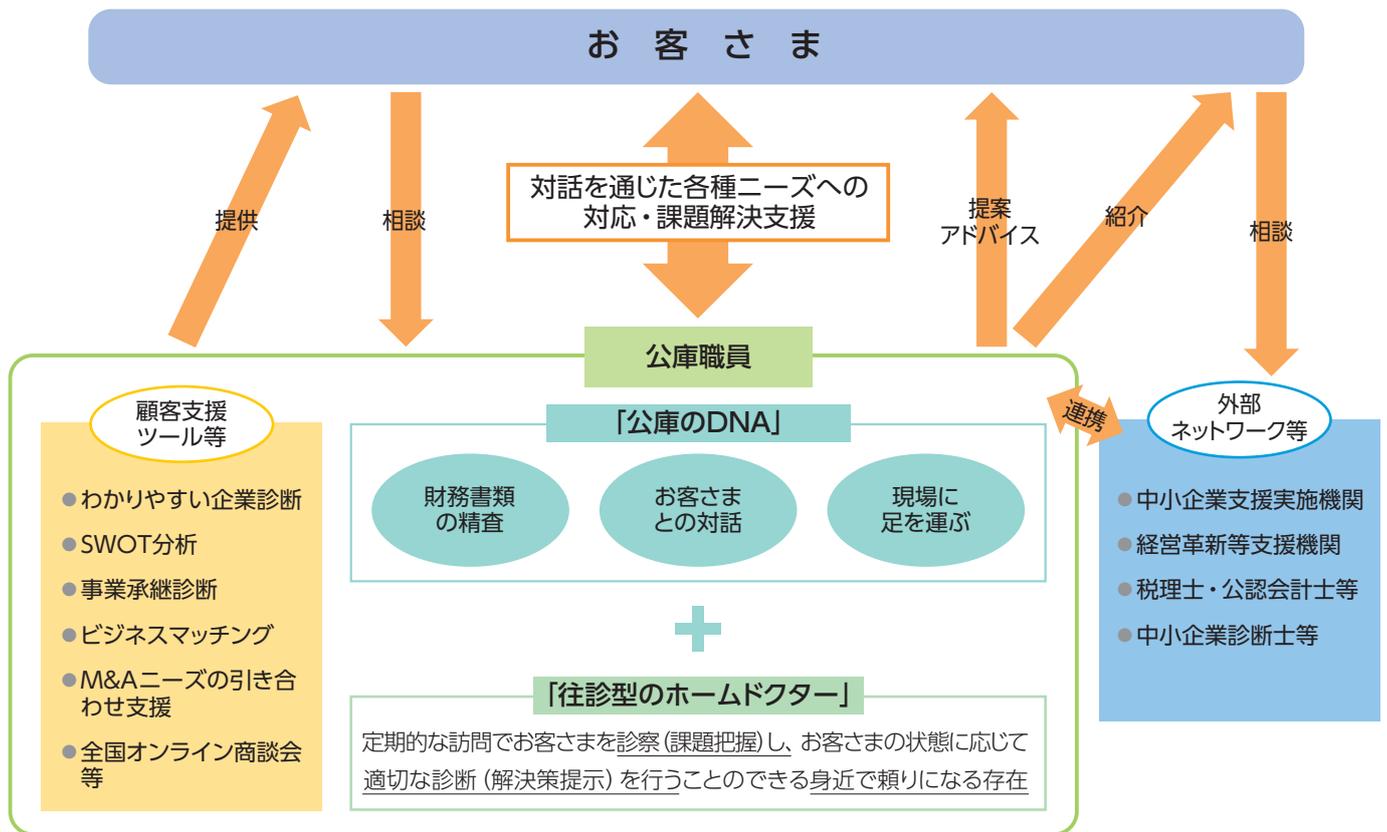
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶこと)を発揮し、「往診型のホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

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6.2万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



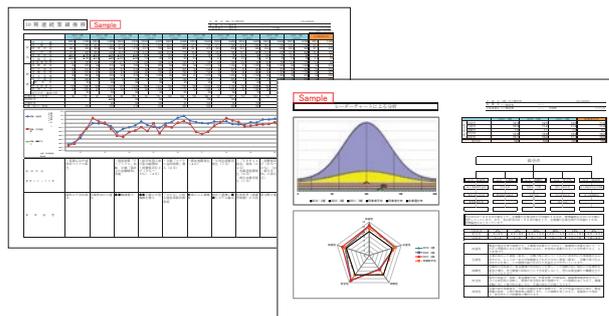
### 令和3年度実績

主要なもの	件数
わかりやすい企業診断	42,923件
ビジネスマッチング	953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6.2万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><b>強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 独自の強みを持つ、堅固な経営基盤</li> <li>・ 販路拡大が速く、競争的な優位性</li> <li>・ 高い人材定着率を誇る</li> </ul>	<p><b>弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一任、専任の経営者による経営体制が長年続いている</li> <li>・ 最新技術の活用により変化する経営環境の改善が追いついていない</li> </ul>
<p><b>機会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 市場規模の拡大が期待される</li> <li>・ ネットワークとしての強みが発揮される</li> <li>・ 新たな市場への参入により、販路を伸ばすことが期待される</li> </ul>	<p><b>脅威</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 高成長市場の競争が激化する</li> <li>・ 新規参入者が続出し、競争が激化する</li> <li>・ 人材不足が深刻化する</li> </ul>

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(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

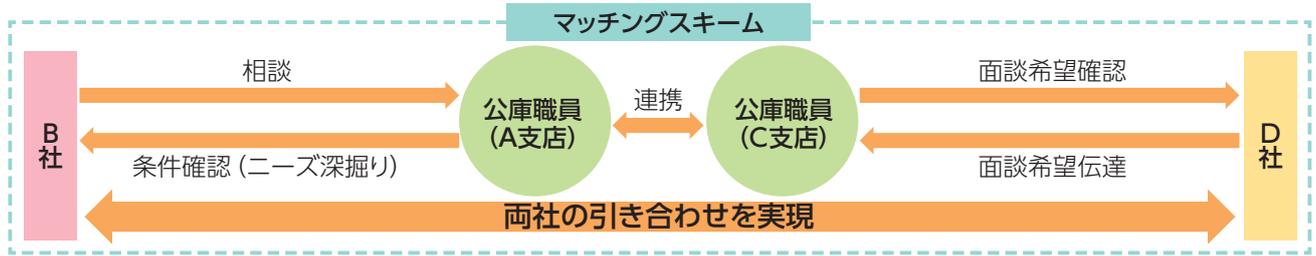
中小企業事業では、面談を通じて把握したお客さまの販路開拓ニーズや仕入・外注先開拓ニーズ等に対し、独自のマッチング検索システムも活用して、業種・地域・製商品等を絞り込み、6.2万先のお客さまの中からニーズに適合しそうなマッチング候補先を選定する等、お客さま同士の引き合わせをハンズオンで支援しています。

また、全国オンライン商談会の開催等、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

#### 【希少な型式の大型機械の修理をサポートした事例】

- ・ A支店の担当者は、金属加工メーカーのB社（西日本に所在）から、「自社の希少な型式の大型機械が故障したが、近隣の地域に修理できる企業がないため、全国から探してほしい」との依頼を受け、独自のマッチング検索システムを活用し、C支店のお客さまであるD社（東日本に所在）を選定のうえ、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てサポートした結果、両社の商談が成立。B社は大型機械を無事修理することができました。



### 全国オンライン商談会

中小企業事業では、コロナ禍の影響により、新たな販路の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、お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するため、令和4年2月14日(月)～18日(金)の5日間にわたって、「全国オンライン商談会」を開催しました。

昨年度初めてオンライン形式の商談会を開催しましたが、今回は、前回の商談形式を踏襲しつつ、バイヤーとして大手企業だけでなくお取引先中小企業や海外現地法人も募集した結果、参加企業数・商談件数ともに前回比大幅に増加しました。

また、開催後に行った参加企業(セラー)からのアンケートでは、「商談成立先もしくは今後も商談を継続予定先あり」との回答が88.6%にのぼる等、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<sup>(注1)</sup>。

(注1)同アンケートにおいて、96.0%が商談会へ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



#### 開催データ

		今回	前回
会期		令和4年2月14日～18日	令和3年3月8日～12日
開催/商談形式		オンライン/個別面談形式	オンライン/個別面談形式
参加企業数 <sup>(注2)</sup>	セラー	505社(全都道府県から参加)	331社
	バイヤー	106社(うち海外現地法人5社)	35社
延べ商談件数 <sup>(注2)</sup>		725件	424件

(注2)事前に商談予約のあった参加企業数及び同商談件数