

# 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

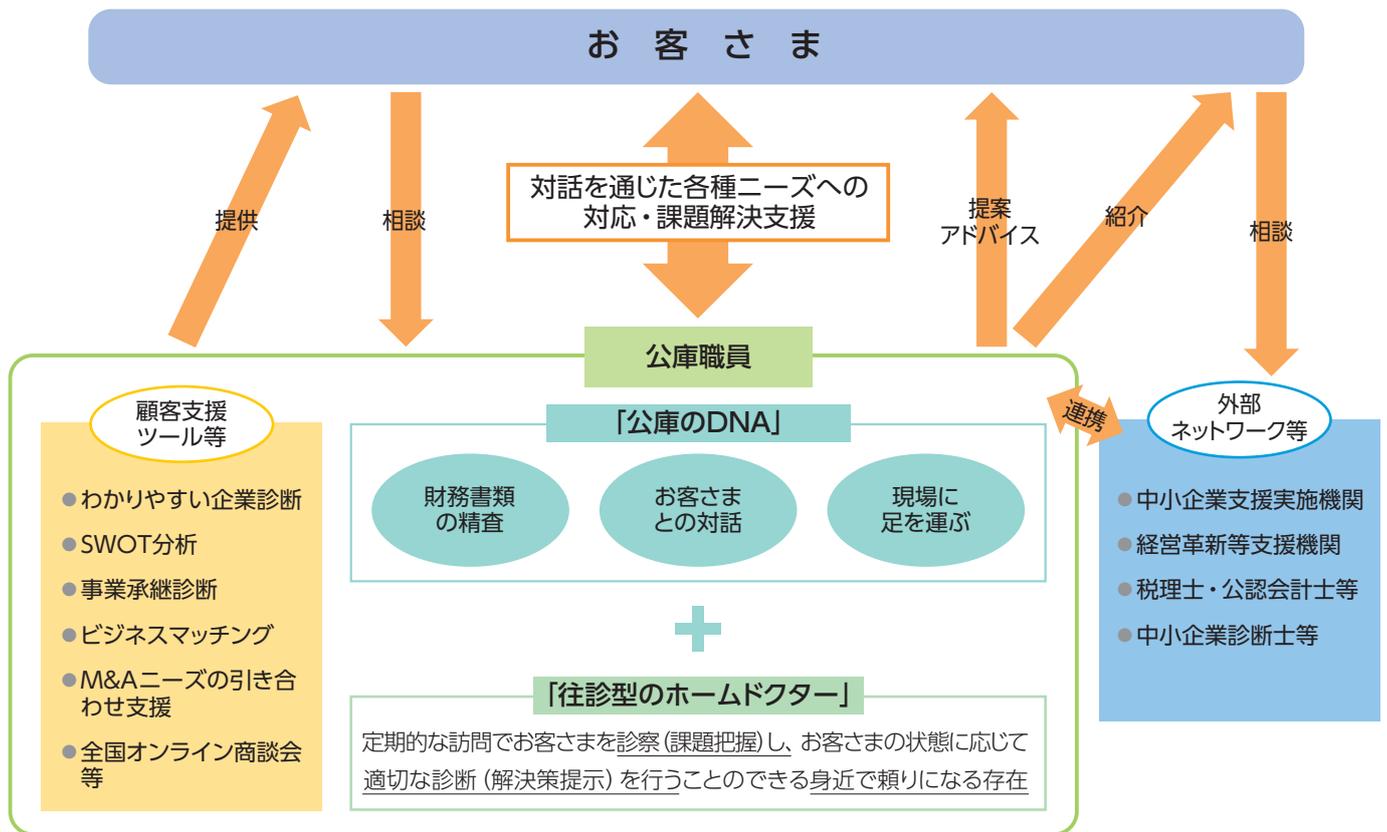
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶこと)を発揮し、「往診型のホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

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5.8万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



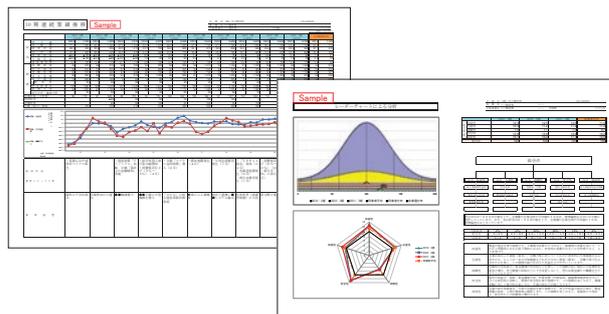
### 令和5年度実績

主要なもの	件数
わかりやすい企業診断	52,858件
ビジネスマッチング	1,751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5.8万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		
	プラス要因 (S・強み)	マイナス要因 (W・弱み)
機会 (O)	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場規模の拡大・新たな需要発生</li> <li>競業他社が撤退・新規参入者</li> <li>高度な技術力・豊富な人材</li> <li>政府補助金の活用により変化する経営環境の改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場競争の激化・価格競争の悪化</li> <li>人材不足・技術力不足</li> <li>設備投資の増加によるコスト増</li> <li>新規参入者の台頭</li> </ul>
脅威 (T)	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場規模の縮小・需要減少</li> <li>競業他社の台頭・価格競争の悪化</li> <li>政府補助金の削減</li> <li>高度な技術力・豊富な人材</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場競争の激化・価格競争の悪化</li> <li>人材不足・技術力不足</li> <li>設備投資の増加によるコスト増</li> <li>新規参入者の台頭</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

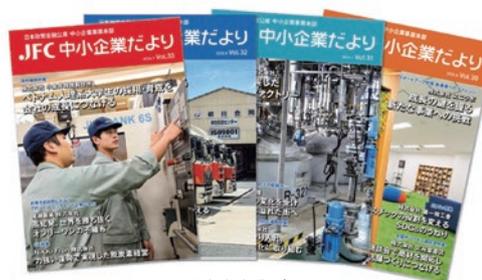
中小企業施策や企業経営に役立つトピックス等を取りまとめ、広くPRするためのリーフレットです。



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、5.8万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。

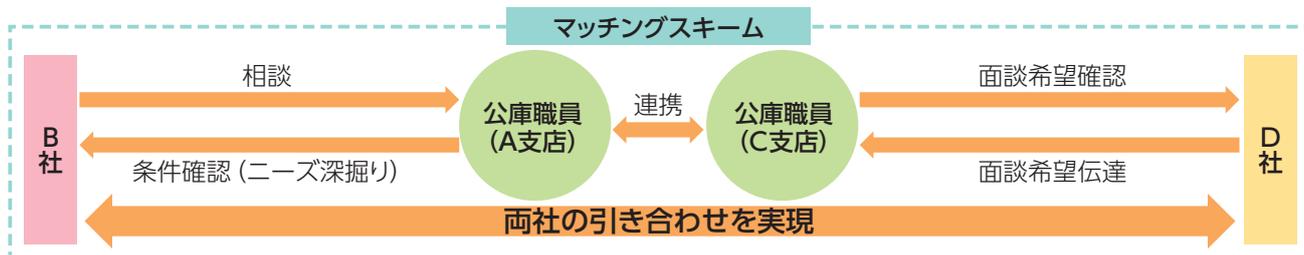
また、全国オンライン商談会の開催等、お客さまに対するマッチングの場の提供にも力を入れています。

### 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

ポストコロナにおいて、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年度に引き続き「全国オンライン商談会」を開催しました。

今回は、多様化するお客さまのニーズに幅広く応えるため、海外商談枠を新設したほか、令和6年能登半島地震の影響が大きかった地域（石川県、富山県、福井県、新潟県）からも38社が参加し、販路拡大につながる商談を行いました。

開催データ			
会期	今回	前回	
開催/商談形式	令和6年2月13～19日 <sup>(注1)</sup>	令和5年2月13～17日	
参加企業数 <sup>(注2)</sup>	セラー	598社	566社
	バイヤー	127社 <b>(うち海外商談枠: 22社)</b>	99社
	スタートアップ	12社	10社
延べ商談件数 <sup>(注2)</sup>	840件 <b>(うち海外商談枠124件)</b>	849件	

(注1) 17日(土)、18日(日)を除く

(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

### 「地域と地域を繋ぐオンライン商談会」

令和4年度に初開催した「地域と地域を繋ぐオンライン商談会」を、令和5年度においても引き続き開催しました。

「全国オンライン商談会」の経験を活かすとともに、全国規模の商談会とは異なり、距離の離れた特定の地域にスポットを当てることで、当該地域の活性化をサポートしました。

参加企業数と商談件数			
	バイヤー企業数	セラー企業数	商談件数
①	北海道地区 4社	関東地区 17社	39件
②	東北地区 6社	近畿地区 15社	63件
③	北陸信越地区 6社	九州地区 24社	69件
④	中国地区 11社	東京地区 12社	52件
⑤	四国地区 6社	東海地区 31社	69件
合計	計33社 【前回: 計27社】	計99社 【前回: 計83社】	計292件 【前回: 計193件】