

# 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

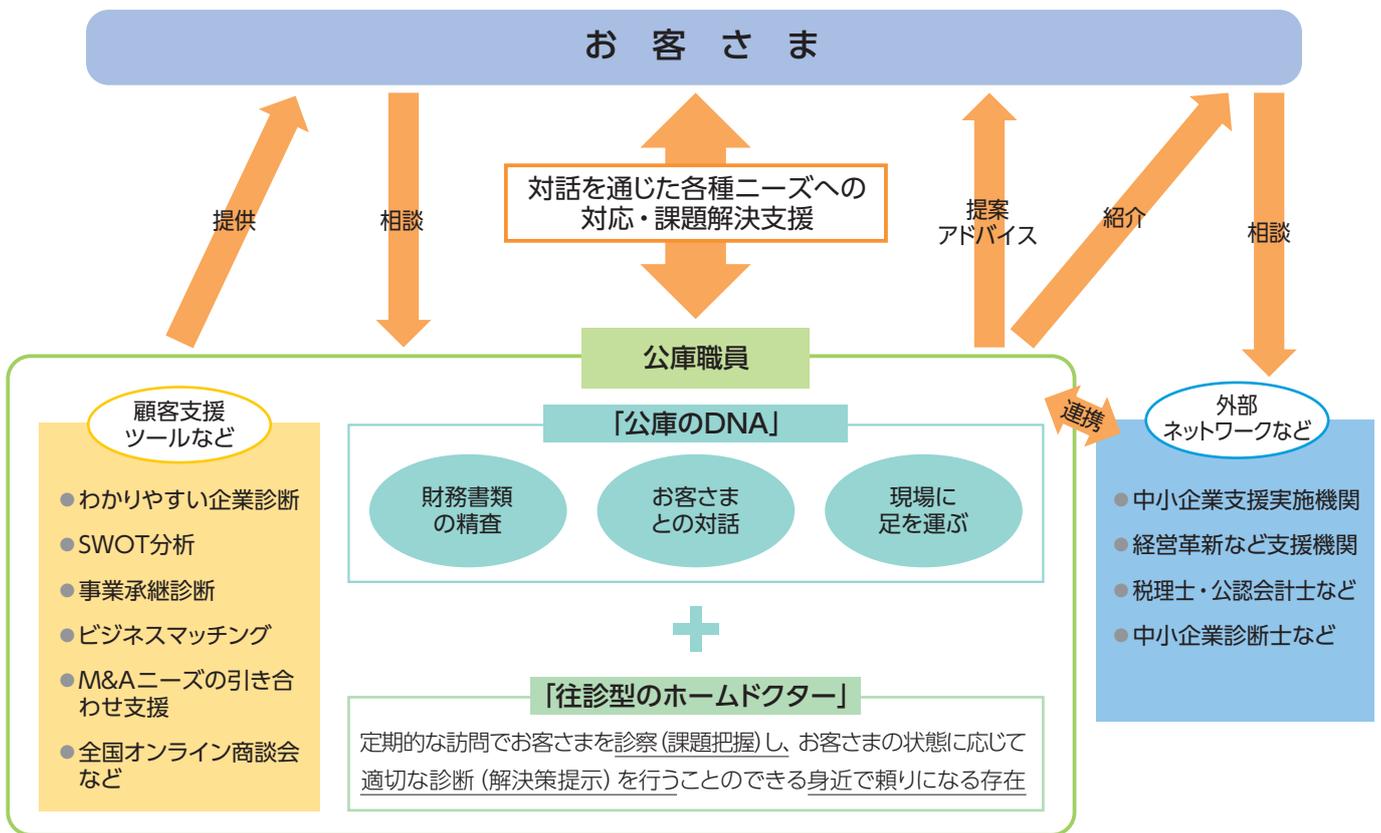
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶこと)を発揮し、「往診型のホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的に行っています。

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5.7万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。

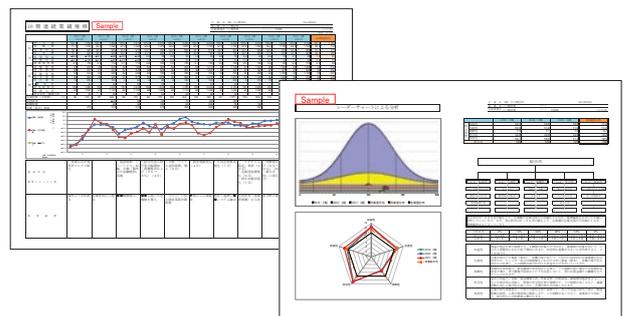
また、ご相談内容に応じて、連携する外部専門家への橋渡しも実施しています。

### 中小企業事業の顧客支援サービス



### わかりやすい企業診断

中小企業事業のお客さま5.7万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

### 令和6年度実績

主要なもの	件数
わかりやすい企業診断	47,562件

## 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・外注先開拓ニーズなどに対し、独自のマッチング検索システムも活用して、業種・地域・製商品などを絞り込み、5.7万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など、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など、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。

### 「全国オンライン商談会」

お客さまのビジネスチャンス拡大を支援するため、令和5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、過去最多の商談件数となるなど参加企業の販路開拓支援に取り組むとともに、協賛機関を招聘し新たに外国人雇用に関する相談会を実施するなど課題解決支援につなげました。

開催データ			
		今回	前回
会期		令和7年2月3～7日	令和6年2月13～19日 <sup>(注1)</sup>
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	584社	598社
	バイヤー	125社	127社
	スタートアップ	11社	12社
延べ商談件数 <sup>(注2)</sup>		866件	840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

### 令和6年能登半島地震からの復興支援に向けた商談会

令和6年能登半島地震にかかる被災企業の販路開拓支援を目的として、令和6年7月及び令和7年3月に商談会を開催しました。

令和7年3月の商談会では、震災からの復興支援の輪を拡げていくため、被災地金融機関(北國銀行、北陸銀行、のと共栄信金、興能信金)との共催とし、被災地金融機関の取引先をセラーとするなど、延べ61件の商談が行われました。

開催データ			
		令和7年3月開催	令和6年7月開催
会期		令和7年3月26～27日	令和6年7月3～4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)</sup>	セラー	19社	12社
	バイヤー	8社	4社
延べ商談件数 <sup>(注)</sup>		61件	29件

(注)事前に商談予約のあった参加企業数及び同商談件数

## 経営に役立つ情報の提供

お客さまの課題解決につながる動画コンテンツの提供及び「経営情報」や「JFC中小企業だより」の発行など、お客さまに役立つ情報をご提供しています。

### ● 動画コンテンツ



### ● 経営情報、JFC中小企業だより



### ● 事例集



※公庫のホームページに掲載しております(バックナンバー含む)。