

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

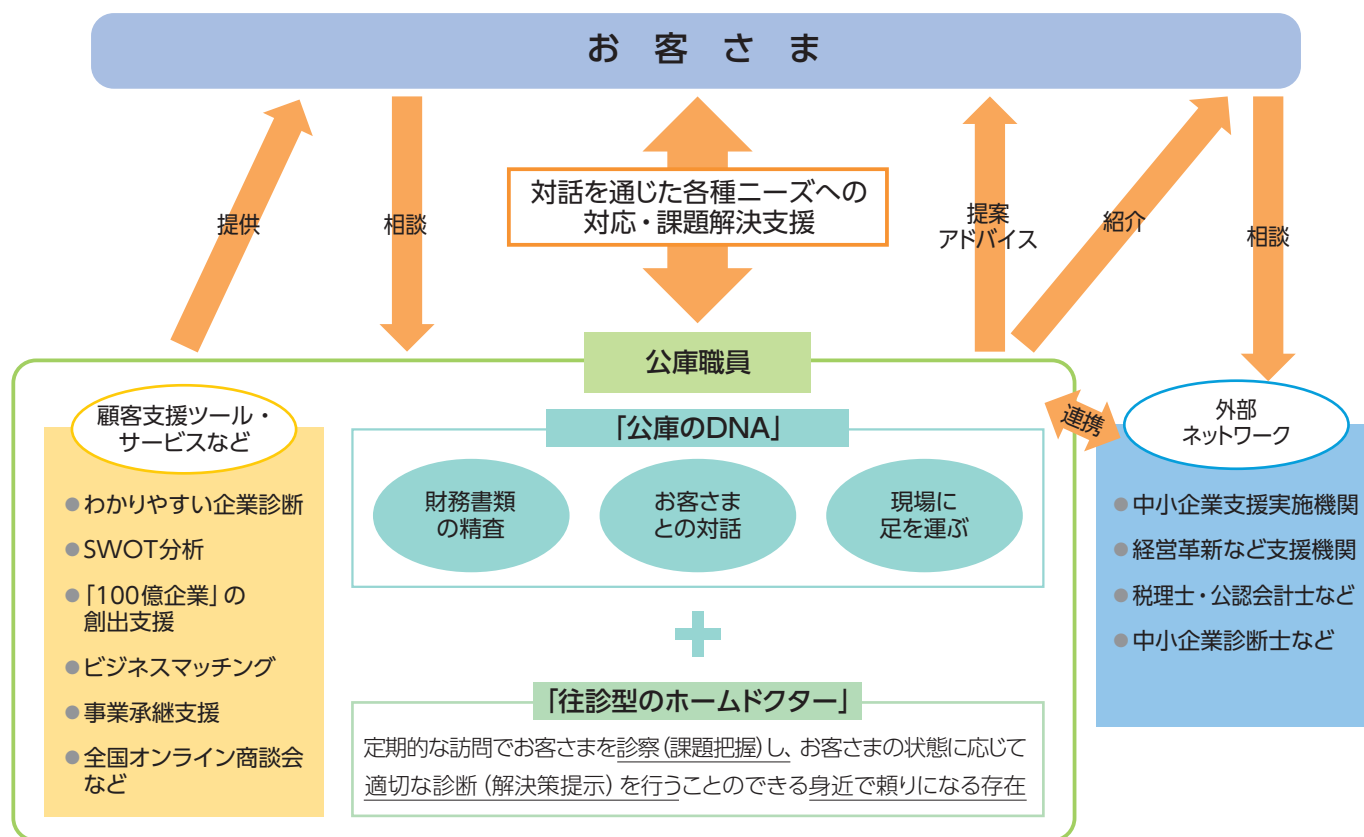
中小企業事業は、「公庫のDNA」(①財務書類の精査、②お客さまとの対話、③現場に足を運ぶ)を発揮し、「往診型のホームドクター」として、対話を通じて個々の企業の経営課題を把握し、お客さまが発展していくために必要な情報の提供や、経営に関するアドバイスを継続的にを行っています。

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5.6万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、お客さまの経営課題の解決を支援しています。

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

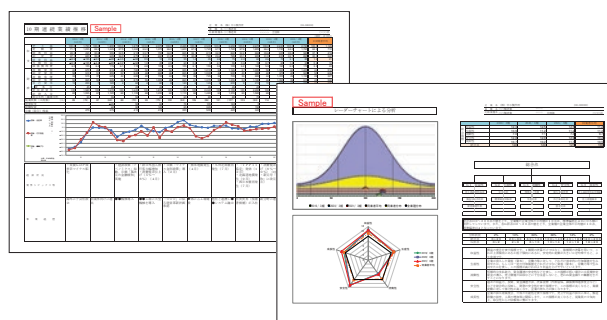


わかりやすい企業診断

中小企業事業のお客さま5.6万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。

令和7年度実績

提供件数	41,438件
------	---------



わかりやすい企業診断

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、5.6万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などを支援するため、令和6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、参加企業の販路開拓支援に取り組むとともに、協賛機関等を招聘し外国人材や知財活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ることで、過去最多の商談件数となりました。

開催データ		
会 期	今 回	前 回
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 ^(注)	セラー	645社
	バイヤー	130社
	スタートアップ	10社
延べ商談件数 ^(注)		1,038件
		866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

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を支援するため、令和6年度に引き続き商談会を開催しました。

今回も、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75件の商談が行われました。

開催データ		
会 期	今 回	前 回
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 ^(注)	セラー	17社
	バイヤー	11社
延べ商談件数 ^(注)		75件
		61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

「100億企業」の創出支援

中小企業事業は、「100億宣言」を実施するなど、飛躍的な成長を目指すお客さまの取組みを資金・情報の両面で積極的に支援しています。

このうち、「100億企業」の創出に向けては、政策の趣旨や公的支援策などをお伝えするパンフレットや、「100億宣言」を行ったお客さまの成長戦略などを紹介する動画コンテンツを整備するほか、「中小企業成長加速化補助金」の申請支援などを通じて、お客さまの成長戦略の構築をハンズオンで支援しています。

●政策周知パンフレット



●動画コンテンツ



経営に役立つ情報の提供

経営課題の解決に向けたお客さまの良好な取組事例や日本公庫の支援事例のほか、補助金・税制などの旬な情報を、各種チャネルを通じて提供しています。

●動画コンテンツ



●事例集



●経営情報、JFC中小企業だより

