

「個別事業者に対する包括支援スキーム」の概要

○コーディネート機関が支援チームを組成し、協調融資の他、販路開拓・事業承継等本業支援について、ワンストップで包括的に支援する態勢を整備する。

(例) コーディネート機関がα社が開発した新商品について「販路開拓」のニーズを把握した場合

- 手順① コーディネート機関は、他の機関の支援が必要と判断した場合、α社から情報提供同意を取得
- 手順② コーディネート機関は、民間金融機関、政府系金融機関等へ支援ニーズを伝達、支援を要請(支援チーム組成)
- 手順③ 支援チームのメンバーは、自らが有する支援メニューをα社に紹介し、希望に応じて支援を実施
- 手順④ 支援内容をコーディネート機関にフィードバック

手順② 他の機関へ販路開拓支援を要請

手順④ 支援内容をフィードバック

コーディネート機関

民間金融機関

政府系金融機関

支援機関

手順③ 販路開拓メニューを紹介・支援
(例) 商談会案内

(例) インターネット
ビジネスマッチング

(例) セミナー案内

従来からの協調融資に加え、
本業支援の分野でも協働
することがポイント！

α社

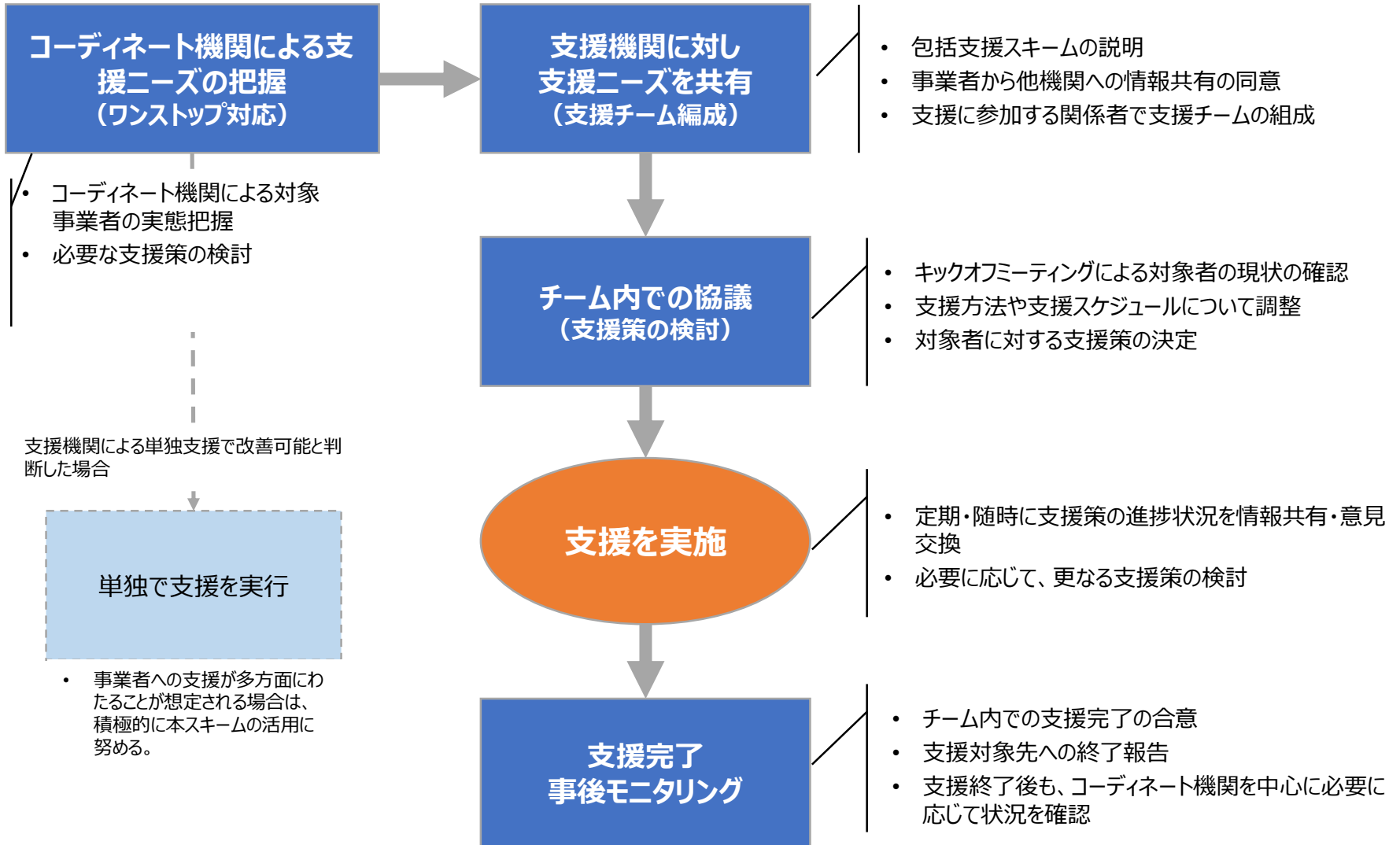
協議会に参加する
すべての支援機関
がコーディネーターを務める
ことができる！

手順① 販路開拓等のニーズを把握、情報提供同意の取得

メリット

事業者	○ 1 機関に相談すれば、他の取引金融機関等から様々な支援メニューが提示される。(ワンストップ) ○ 多様な支援メニューにより迅速・効果的な課題解決が可能
取引金融機関	○ 全ての取引金融機関が、取引先の業況改善によるメリットを享受

連携支援体制（連携フロー）



連携支援体制（1）

コーディネート機関による支援ニーズの把握

- ① コーディネート機関による経営改善対象事業者の実態把握、経営課題の抽出、問題点や課題の整理
- ② 必要なソリューションの検討を行い、包括連携による支援の必要性の判断を行う。なお、単独の機関での支援が可能な場合は従来通り単独での支援を実施
- ③ 各支援機関の支援策が課題解決につながると判断できる場合、当該支援機関に対して、本スキームに基づく支援案件として、個別事業者名等は伏せたうえで、事前相談を実施
- ④ 事前相談の結果、支援可能な案件になると合意した場合、本スキームに基づく支援として、具体的な行動を開始

関係者に支援ニーズを共有

- ① コーディネート機関から対象事業者に対して、包括支援スキームを説明（説明資料が必要）
- ② コーディネート機関は、対象事業者から他機関への情報共有の同意書を受領（様式2：連携支援に関する同意書）
- ③ 参加する支援機関による包括支援チームの組成
- ④ 役割分担の取り決め（支援チームの調整役・リーダーはコーディネート機関が担う）
- ⑤ キックオフ会議に向けたスケジュール調整
- ⑥ 対象事業者に関する情報共有資料（様式1：連携支援にかかる候補企業情報）の作成

連携支援体制（２）

チーム内での協議（支援策の検討）

- ① キックオフ会議の開催（コーディネート機関が主催）
 - ✓ 対象事業者の経営課題の共有及び明確化
 - ✓ チームメンバーの役割の確認及び追加すべき参加メンバーの有無の検討
 - ✓ 支援方針に関する意見交換を行い、支援目標を明確化
 - ✓ 今後の支援スケジュールの検討
- ② 実施計画書（様式３：連携支援にかかる実施計画書）を作成し、チームメンバーで共有

包括支援の実施

- ① 包括支援チームで決定した具体的な支援策を順次実施
- ② 定期的にチーム内で「連携支援ミーティング」を開催することで、関係する支援機関の対応が整合的になるよう配慮（※）会議の開催はチーム内の支援機関の呼びかけにより随時開催も可。
- ③ チーム内で、支援内容の変更やスケジュール調整などを随時実施
- ④ 必要に応じて、チームによる企業訪問や経営者ヒアリングなどを実施

支援完了・事後モニタリング

- ① チーム内での支援完了の合意後、支援対象先への終了報告
- ② 実施結果（様式３：連携支援にかかる実施報告）を作成し参加支援先で共有
- ③ 支援終了後もコーディネート機関を中心に、支援を継続し、必要に応じて、更なる連携支援を検討する