図解取引先の課題解決

ここでは、取引先の課題解決にあたり金融機関の担 当者が連携できる外部機関や専門家の代表的な例を挙 げ、それぞれの強み・特徴を図解で整理する。

に役立つ

外部支援機関•専門家

奴这産業少から承託記事された機能 「 2 機関油 惟」

人材戦略拠点プロフェッショナル	支援施設 型型	機基中 構盤小 整企 備業 Be a Great Small. 中小機構	セ引継ぎ支援センター	協活中 議性小会化業 一個版で、 全庫は 変(なる。 中小企業活性化協議会	支援拠点	商工会議所	商工会
との結びつきが強い。 中小企業から聞き出した課題を都中小企業から聞き出した課題解決を考える取引先にによる課題解決を考える取引先にによる課題解決に資する高度人材をのマッチングを支援。高度人材をのは、課題解決に資する高度人材をの結びつきが強い。	を事例もある。 大事例もある。 に事例もある。 にい。近年は、異なる地域の拠点 にい。近年は、異なる地域の拠点 にい。近年は、異なる地域の拠点 が強み。新商品・サービスの開発や 強み。新商品・サービスの開発や 強み。新商品・サービスの開発や 強み。新商品・サービスの開発や 強みの関係である。	東門家を一定期間派遣してアドバ 専門家を一定期間派遣してアドバ 専門家を一定期間派遣してアドバ を行う「ハンズオン支援」 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解 は、予算を抑えて本気で課題を解	取引先への支援に活用したい。 取引先への支援に活用したい。 はもちろん、後継者不在の取引先 でサポート。起業家と後継者不在 でサポート。起業家と後継者不在 の会社や個人事業主をマッチング の会社や個人事業主をマッチング の会社や個人事業主を の会社の取引先 はもちろん、後継者不在の取引先 ないますが、 はいますが、 はいますが、	支援に活用したい。 東門家と連携する支援策もあり、 専門家と連携する支援策もあり、 事業」では、専門家への支払費用 の3分の2が補助される。近年 の3分の2が補助される。近年 の3分の2が補助される。近年 を営改善計画を策定する「405 長間の 支援に活用したい。	会員になる必要がないのも強み。応。何度相談しても無料であり、応。何度相談しても無料であり、とする様々な専門家が常駐し、よとする様々な専門家が常駐し、よ	すべき外部機関でもある。 「世界」が代した。 「大学などの補助金の窓口でもあい。 「神助金などの補助金の窓口でもあい。 「神助金などの補助金の窓口でもあい。 「神助金を活用する場合に連携が、一又支援などに関する。 「神野などの補助金の窓口でもあい。 「神野などの神野の専門家を 「神野をした。	経営指導員の常駅し、中国を工場のの会員の8割程度が小規模事業者での会員の9割以上、商工会議所のの会員の9割以上、商工会議所のの会員の9割以上、商工会議所のの会員の8割である事業者の経営相談がら会員である事業者の経営相談がら、

11 近代セールス 2025年9月1日号

近代セールス 2025年9月1日号 **10**

特徴

強み・活用のポイント