

「シーズ×ニーズ マatching制度」の概要 ~ 金融機関との連携深化 ~

事業の内容

1. 事業の目的

- ・人口減少による市場縮小対応、コロナ禍を契機としたニューノーマル（新常態）対応等、多くの中小企業は経営環境変化への対応が迫られています。
- ・個別事業者の売上増大を図っていくには、**地域内での「共創」が重要**となることから、**信用保証協会をハブとした「シーズ×ニーズ マatching制度」を構築**します。

2. 成果目標

- ・石川県内の事業者が持つ強み・持ち味といった「シーズ」情報や各事業者が必要としている「ニーズ」情報について、主に金融機関経由で**情報が集積する信用保証協会において、データベース化し情報共有、情報発信することで、有機的結合**を図ります。
- ・埋もれている地域資源等の認知度向上、販路拡大を図ります。

(1) 各金融機関における目標

- ① 顧客のシーズ・ニーズ情報収集による事業性理解
- ② 顧客との共通価値の創造

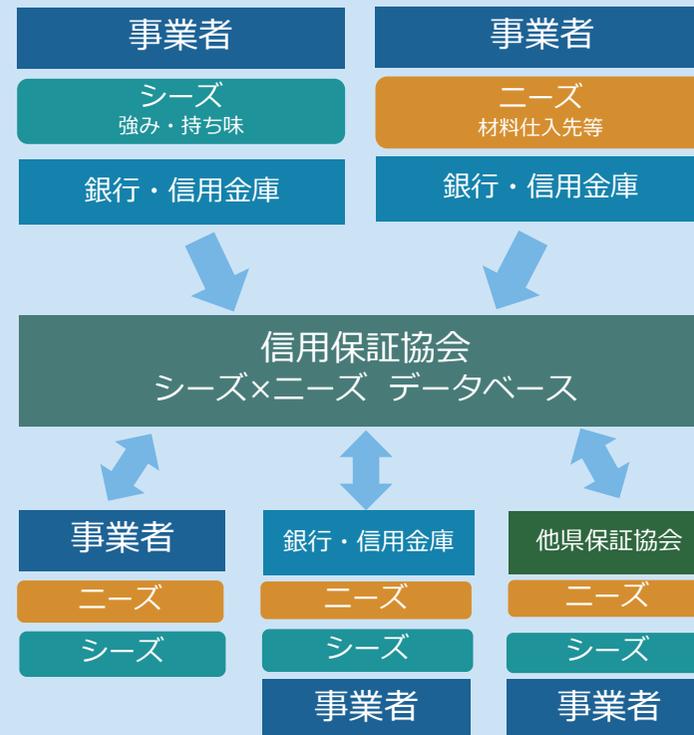
(2) 信用保証協会における目標

- ① 事業者の販路拡大支援
- ② 金融機関との連携による地域共創

3. 事業の背景と経緯

- ・付加価値創出、雇用創出の観点からも、地域経済、地域社会を維持する存在である中小企業を下支え、後押ししていくことは、地域金融機関、信用保証協会にとって、共通の使命といえます。
- ・不可逆的な市場縮小、ニューノーマルに対応していくには、**地域資源、伝統工芸産業等の特有技術といった事業者様への販路拡大支援や取引先仲介支援が重要**となります。
- ・保証申込時、経営支援時に事業者様から直接取得する情報や金融機関様から間接的に取得する**情報の有効活用が課題**となっていました。

事業イメージ



【シーズ×ニーズ マatching】による創業支援事例

- R1. 7: 女性創業支援セミナー参加（九谷焼絵付け作家）
- R1.10: 九谷焼×ソムリエナイフ（専門家 知的財産権）
- R1.10: ナイフ部分の材料仕入（仕入先の相談）
- R1.11: 岐阜県信保へ仕入先紹介打診（関市の業者）
- R1.12: 本人が岐阜県関市の紹介業者訪問（成約）
- R1.12: 試作品製作（専門家 安全性・耐久性）
- R2. 3: ワイングッズブランド立ち上げ
- R2. 4: 九谷焼×関刃物 ソムリエナイフ完成

九谷焼×関刃物 ソムリエナイフ



出所：harutonari カタログ

販路拡大ニーズ
取引先仲介ニーズ

各金融機関経由の
情報集積（ハブ機能）

シーズ×ニーズ情報の
データベース化

シーズ×ニーズ情報の
有機的結合

地域資源の認知度向上
地域の未来共創