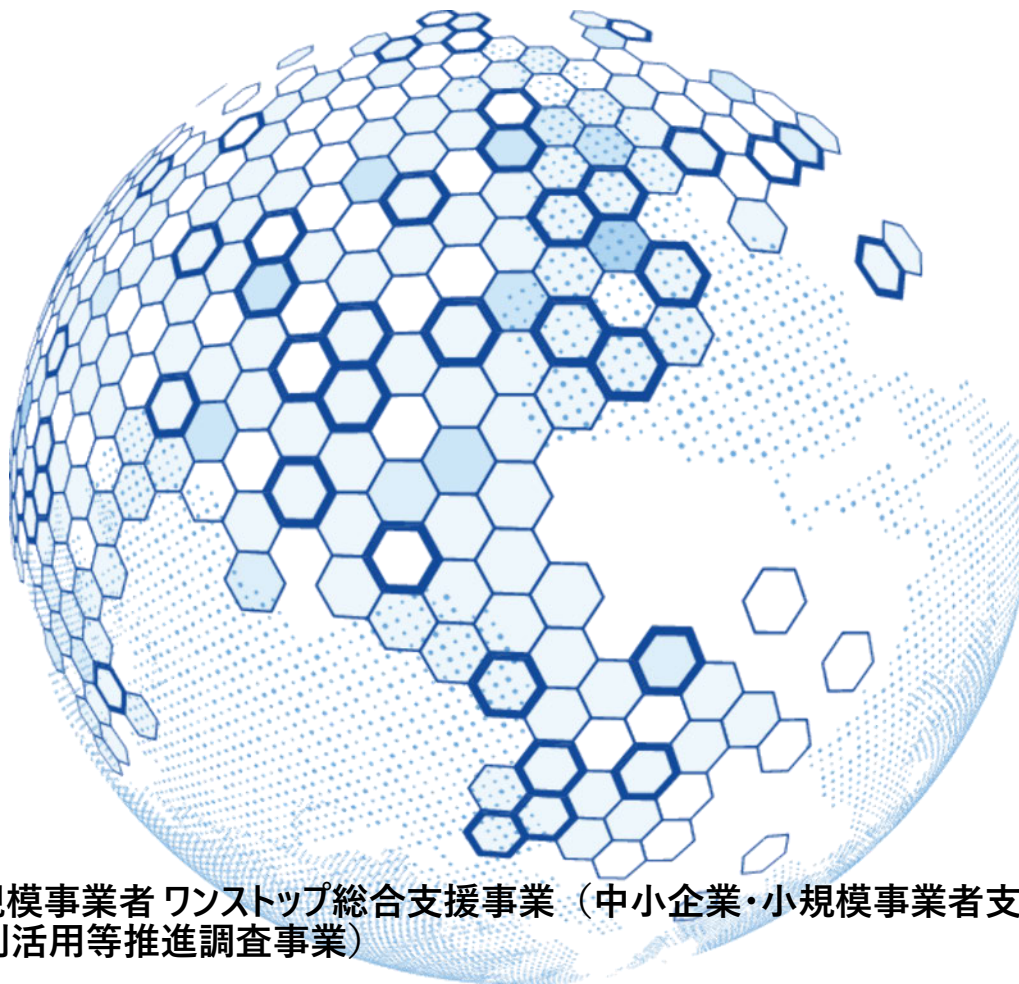




令和5年度 中小企業・小規模事業者 ワンストップ総合支援事業（中小企業・小規模事業者支援に向けたミラサポConnect利活用等推進調査事業）
調査報告書【公開版】

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社



**MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS**
since 1845

目次

エグゼクティブサマリ	P3
1 本事業の実施概要（全体像）	P4
2 実施事項	P8
（１） ミラサポConnect対外機能検討	P9
① 提供するサービスの在り方	P10
② サービス利活用促進のための方策	P14
（２） 第一次サービスリリースの実施支援	P18
①（１）における検討内容の検証	P19
② 実際のユーザーの反応を踏まえた今後の開発・運用の検討	P22
（３）ミラサポConnect対外機能の利用規約等関連文書の提案	P23

エグゼクティブサマリ

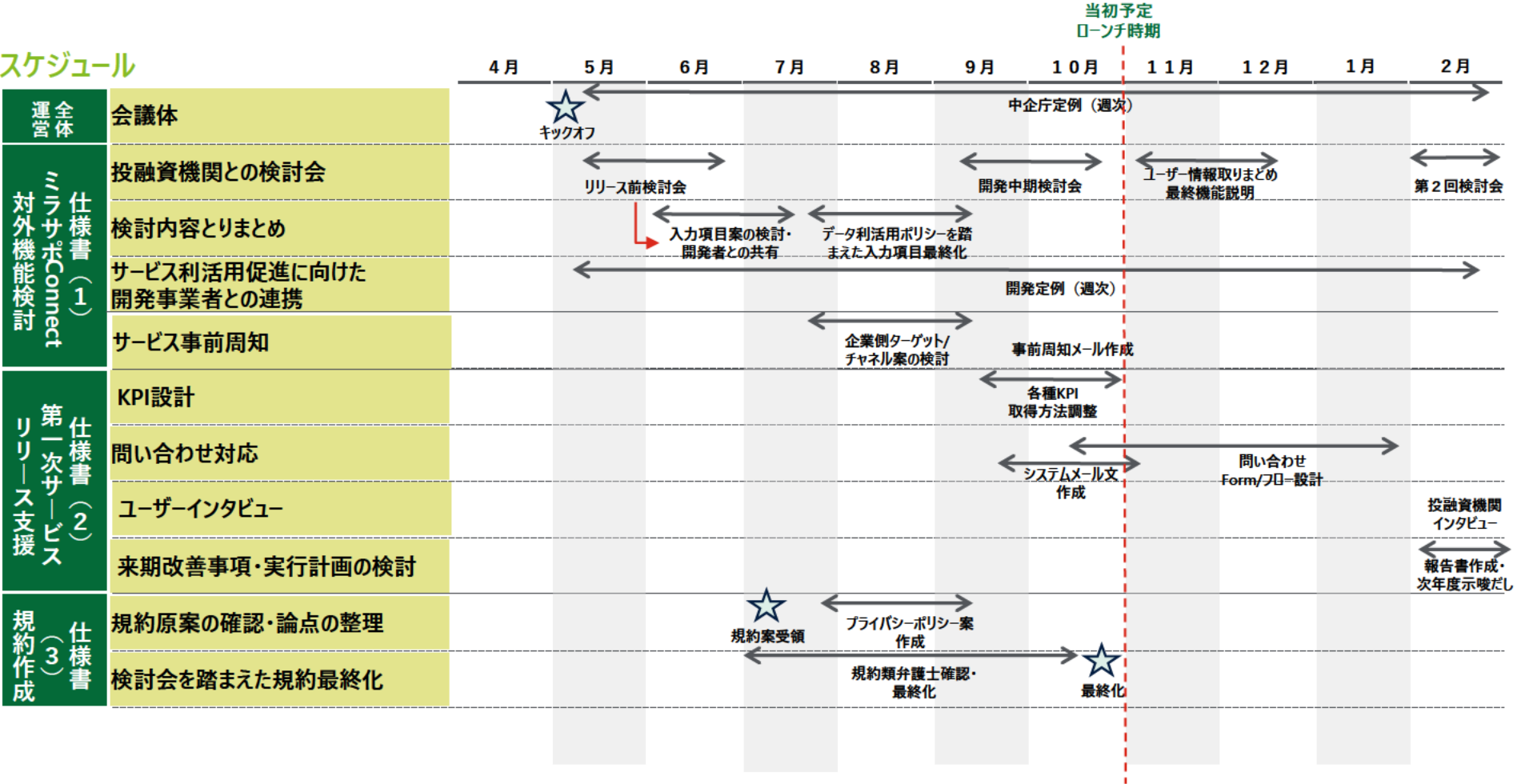
- 本事業においては、中小企業と投融資機関間のマッチングを促進するプラットフォーム「ミラサポConnect」の開発に際し、ユーザー候補となる投融資機関を交えた検討会の実施を通じて、投融資機関が求めるサービス内容や、ニーズの高い情報・データ項目について検討を行いました。
- 検討会を通じて、投融資の実行までに、大きく候補先のソーシングと、検討先のデューディリジェンスの2つのステップがあることを踏まえ、ミラサポConnectのサービスの狙いを、ソーシングのステップにおける「新規投融資先の候補抽出促進」および経営者へ面談を行うに先立つ「基礎情報・課題仮説の把握」の一助となる情報提供と位置づけ、開発事業者との連携を通じて、サービスの開発・ローンチを推進しました。
- サービス開発終期にも再度検討会及びユーザーヒアリングを行い、開発内容が投融資機関側ユーザーのニーズに即しているか、今後のサービス改修・改善の優先順位について聴取を行いました。
- 開発終期の検討会・ヒアリングから得られた声としては、投融資の意向や経営課題について、解像度の高い記載が求められている点が共通のニーズとして確認されました。また、特に地域金融機関・地銀系ファンドについては、事前に企業名を把握したうえで開示依頼に臨みたいとの意向が確認されました。
- 今年度のミラサポConnectの仕様としては、Gbizプライムの登録企業は半自動的にミラサポConnectに登録され、企業側の能動的なアクションを必ずしも必要としない設計となっていますが、今後、開示依頼数を増加していくうえでは、中小企業ユーザーに対しても、ミラサポConnectへの補完データ入力を積極的に働きかけるとともに、企業の同意があれば開示依頼前も個社名を表示可能とするような設計としていくことが求められると思料されます。
- また、今年度は、投融資機関側のユーザーは、テストユーザーとしてユーザー数を限定していましたが、次年度以降、投融資機関ユーザーの利用促進を図っていくうえでは、ミラサポConnectのサービス内容と親和性の高い投融資機関像を特定していくことが求められます。また併せて、マッチングに際して、投融資機関と中小企業との間の情報の非対称性を防ぐため、投融資機関側でもミラサポConnect上にユーザー情報を登録してもらい、中小企業ユーザーにとって、どのような投融資機関が自社に開示依頼を出しているのかをよりわかりやすくするための機能が求められると思料します

1 本事業の実施概要（全体像）

業務全体像

本業務の実施事項は以下のとおりです。サービスローンチ延期といった不確定要素が発生する中で、貴庁及びミラサポConnect開発事業者とも週次ベースでのコミュニケーションを取りながら、サービスローンチに向けた機動的かつ柔軟な支援を実施しました。

スケジュール



本事業サマリー（１）

（１）ミラサポConnect対外機能検討会の実施

仕様	実施事項
（１）第一次サービスリリース前及びリリース後それぞれ最低３回の検討会を実施	独立系ファンド、地銀系ファンド、地域金融機関、信用金庫等、幅広い属性を有する投融資機関（計８機関）について、現状の業務内容と、ミラサポConnectの利用可能性についての検討会を行いました。検討会は、開発状況も踏まえながらプロジェクト開始時点（５～６月）、開発中期（９月）、終期（２月）に分けて実施し、ミラサポConnectに期待されるサービスのあり方から、開発結果を受けた次年度以降の利活用方針まで、幅広い観点から想定ユーザーの声を捉えました。
（１）①提供されるサービスのあり方の検討	５～６月の検討会では、投融資機関による実際の投融資のプロセスについて聴取しながら、ミラサポConnectの想定利用シーンや、その際に必要となるデータについての検討を行いました。 - 投融資の実行までには、大きく候補先のソーシングと、検討先のデューディリジェンスの２つのステップが確認されたことを受け、「ミラサポConnect」が金融機関に提供できる価値としては、ソーシングのステップにおける「新規投融資先の候補抽出促進」および経営者へ面談を行うに先立つ「基礎情報・課題仮説の把握」の一助となる情報提供にある点が捉えられました。
（１）②サービス利活用促進のための方策検討	- 開発事業者とも連携しながらミラサポConnectのローンチ後に利活用状況のモニタリングを行っていくためのKPIの設定を行いました。 - また、今年度の開発は極めて短期間の中で実施されたことから、開発事業者及び貴庁とも定期的な会議体で密なコミュニケーションを図りながら、利用者である投融資機関ともタッチポイントを複数設け、サービス開発の進捗状況を共有し、エンゲージメントの向上に努めました。

本事業サマリー（２）

（２）第１次サービスリリースの実施支援

（３）ミラサポConnect対外機能の利用規約 等関連文書 の提案

仕様	実施事項
（２）①（１）で検討した内容の検証	- ミラサポConnectの開発においては、投融資機関からの初期ヒアリングを通じて投融資機関より得られたニーズと、データ利活用ポリシー等の制度上の制約の双方を踏まえながら、データ開示が可能な範囲を設定していったことから、開発終期（２月）に、再度、投融資機関に対して、実際の画面イメージも提示しながらヒアリングを行いました。 - 同ヒアリングを通じて、所与の制約条件の中で、投融資機関側が求める中小企業データがどこまで得られているか、また翌年度以降の優先的な改修領域等についての示唆を抽出しました。
（２）②次年度以降のミラサポConnectの開発・運用に向けた示唆の提供	今年度の一連のヒアリングおよび検討会を通じて得られた声を踏まえ、今後、他の投融資機関によるミラサポConnectの利用促進を図っていく上で、ミラサポConnectと親和性の高い投融資機関像や、不特定多数の投融資機関の利用に伴って想定されるリスクを整理するとともに、左記リスクを最小化していく上で求められる取組についての示唆を提供しました。
（３）ミラサポConnect対外機能の利用規約 等関連文書 の提案	ミラサポConnectのリリースに合わせ、利用規約及びプライバシーポリシー等の関連文書の作成を支援しました。また、投資促進機能とあわせて、EBPM機能の利用規約についても作成をサポートしました。

2 実施事項

（１）ミラサポConnect対外機能検討

(1) ミラサポConnect対外機能検討

①提供するサービスの在り方検討：検討会の実施（6月）

計8つの投融資機関について、現状の業務内容と、ミラサポConnectの利用可能性についての検討会を実施しました。

検討会メンバー（6月時）

	メンバー	日時	
PEファンド	A社	6/2	■ 投融資業務について ✓ ソーシングから投融資実行に至るまでの一般的な投資検討プロセス ✓ 前出プロセスのうち、特に重視している、あるいは工数を割いているプロセス
	B社	6/1	
地銀系ファンド	C社	6/2	■ 候補先の洗い出し（ソーシング）について ✓ 候補先の洗い出し（ソーシング）対象 ✓ ソーシングに際し活用されているツール等 ✓ ソーシングの段において収集する投資候補先の情報 ✓ 投資対象として期待できる一方で、現状リストアップ（発掘）しづらい対象（例；企業の規模、形態、所在地など）
	D社	6/2	
地銀・信金	E社	6/8	■ 意思決定について ✓ 実行に際し、手続き上満たす必要のある要件について ✓ ソーシングから投資判断に至るまでに求められる情報・データ（手続き上必要なものや、投資担当者の判断軸に基づくものなど） ✓ 前出の求められる情報・データの収集方法・収集ツール ✓ 前出の求められる情報・データのうち、現状取得しにくいもの
	F社	6/9	
	G社	6/7	
	H社	5/30	
			■ 投融資業務の効率化余地について ✓ 投融資検討プロセス（前述ソーシングおよび投資の意思決定含む）に際し、現状取得困難である一方、入手できればより一層の投資精度の向上に寄与するとお感じになる具体的な情報・データについて。 ✓ 検討プロセスについて、日常的に感じられている効率化余地 ✓ 検討プロセスについて、精度向上や効率化に向け存在すると嬉しいツール

(1) ミラサポConnect対外機能検討

①提供するサービスの在り方検討

下記6つの要求を満たすほど、金融機関にとってミラサポConnectが有用なツールとなることが捉えられました

ヒアリング結果

要求1 資金ニーズが分かる

現状金融機関は事業者に接触して初めて、事業者側の資金ニーズを確かめることができる。
初期接触前から少なくとも事業者側で顕在化している資金ニーズの有無だけでも分かれば、ソーシング、またその際の優先順位付けをより効率化することが可能と示唆を得た。

要求2 データ保有状況が分かる

投資・融資を検討する段になって、必要となるデータや情報を事業者が作成・所有していないことが判明する場合があるとのこと。
ソーシング時点で、将来必要となるデータや情報をそもそも事業者が有しているか否かが分かれば、検討の効率化に寄与する可能性がある示唆を得た。

要求3 最新のデータが収集できる

金融機関が利用している外部ツールから取得した情報は、最新の状況が反映されていないなど、古くなっている場合があり、最新情報の取得には苦慮している現状を一定捉えた。
金融機関がソーシングに際し、最新のデータ・情報に基づき検討を進められるようにすることで価値提供可能であるとの示唆を得た。

要求4 各種データの管理状態が分かる

事業者が様々なデータ・情報を有しており金融機関が取得したとしても、当該データが健全に管理されていない、十分な情報が搭載されていないなど、信憑性に懸念が生じることがある。
各種情報が適切に管理されているか、実態が正確に反映された情報となっているかが把握可能であれば有用である示唆を得た。

要求5 特定データを経年で追える

事業者の事業実態・経営状況を正確に捉えるうえで、金融機関は最新年度の情報のみならず経年でデータを確認すること（3～5か年分）。
特に決算情報については経年で追えるよう、数か年分取得可能であれば、ソーシングをより効率化可能であるとの示唆を得た。

要求6 事業・経営上の課題・ニーズが分かる

直接的な（顕在化している）資金ニーズのみならず、事業者が直面している経営課題を把握することで、潜在化している資金ニーズの発掘、あるいは投資・融資以外のソリューション提供が可能であるとのこと。
経営者が感じている資金ニーズ以外の経営課題についても把握可能であれば、より精緻な情報収集・仮説設計に繋がる可能性がある示唆を得た。

(1) ミラサポConnect対外機能検討

①提供するサービスの在り方検討

ヒアリングから捉えられた要素と、中小企業による入力時の負担、中小企業庁データ利活用ポリシー上の制約等の要素を踏まえ、開発事業者とも連携した上で、下記のデータを最終的な表示項目としました

サービス内容検討におけるトレードオフ



投融資機関ユーザーのニーズ

■ 詳細かつ最新のデータの入手

投融資機関側では、ソーシングにおいて既に帝国データバンク等既存データベースを利用している状況にあることから、前頁のとおり、既存のデータベースがカバーできていない最新の情報や、一次情報としての「事業者の生の声」に関する詳細の情報が得られることが望ましい



制約条件

- 中小企業ユーザーにとっての「敷居の低さ」の確保
一定数の登録者数を確保するためには、新規データ入力における負担は少ないほうが望ましい
- データ利活用ポリシーとの整合性
企業情報保護の観点から、公的なウェブサイト上では全データを公開できない制約が存在

ミラサポConnectでの表示データ

登録・表示項目

A	事業者の所在地	事業者所在の都道府県
B	補助金実績	補助金実績
C	最新ログイン日時	事業者ミラサポConnectにログインした最終日時
D	業種	業種コードの大区分・中区分
E	売上・従業員数	売上高6分類、従業員数4分類でカテゴリ分け
F	登録済み項目	GBiZID、ミラサポDBの登録項目（基本情報、事業内容、財務情報）の連携有無
G	提示可能資料	貸借対照表、勘定科目明細、取引明細、組織図等、投融資機関に対して提示可能な資料の保有有無
H	事業者ニーズ	投融資の関心、経営課題の有無、事業継承の意向有無
I	事業者名	個社名
J	連携情報	ミラサポDB登録情報詳細

開
示
依
頼
前

追
加
登
録

同
意
後

(1) ミラサポConnect対外機能検討

①提供するサービスの在り方検討：検討会の実施（9月）

プロジェクト中期（9月）にも、5～6月のヒアリングを受けた検討結果についてアップデートを行うとともに、同時点での画面イメージを提示しながら投融資機関の所感を聴取しました

検討会メンバー（9月時）

メンバー		日時	
地銀系 ファンド	A社	9/7	■ 現時点での画面イメージについて ✓ 現段階での開発内容は、5～6月にヒアリングした内容を反映できているか ■ データ項目について ✓ 表示項目は投融資機関のニーズを充足しているか
	B社	9/8	■ 検索手法について ✓ 現行の絞り込み機能は十分か、フリーワード検索のような付带的機能は必要か ■ 利用シーンについて ✓ ミラサポConnectの現行の機能は、ソーシング業務に貢献できそうか
地銀・ 信金	C社	9/8	

(1) ミラサポConnect対外機能検討

② サービス利活用促進のための方策

ミラサポConnectの利用促進については、先進性や公共性といった特性を鑑み、公的機関を中心としたリレーションを活用した周知を中心に据え、具体的な実績を作りながら利用者の裾野を広げることが望ましいと考えております。マーケティングの全体像は以下の通り整理いたしました。

ミラサポConnectマーケティング活動の全体像

概要		マーケティング活動		ステップ	具体的な目的
ダイレクトマーケティング	無料	- 中小企業庁や地方局、外郭団体などのリレーションを活用した個別声かけ - Gbiz登録事業者などのデータベースを活用した情報配信	➡	1	- 初期的な利活用や優良事例創出へ向けては、既存のリレーションを活用し、直接事業者に依頼をかけて理解を促すことが重要 - 予算の観点でも、なるべく費用をかけず既存アセットを活用
	有料	- 委託事業者の独自リレーションを活用した周知 (外部のマッチングサービスの利活用やデータベースの活用)	➡	2 (3)	委託費用という点では有料ではあるが、独自リレーションを有していたり、ネットワークを保有する事業者経由で集客を図る
Webマーケティング	無料	- 中小企業庁や地方局などで保有するWebページでの周知、LPへのバナーリンクの貼り付け - 説明会や事例紹介などのイベント実施 (部分的に有料) LPの拡充やSNSアカウントの構築や運用、事例を活用した動画の制作や公式アカウントでの動画配信。	➡	2 (3)	- ある程度マスへの働きかけを実施するために、既存のWebアセットを活用し、情報が行き渡るよう取り組む - 工数負担はかかるが、各種地域にある地方局や金融機関などと連携し、説明会や事例紹介、セミナーなどを共同開催するのも有効 - 委託費用はかかるがLPを拡充しSNSアカウントと連動したり動画制作なども検討の余地あり
	有料	- Web広告の運用 - 動画広告の配信 - 有料記事制作 など	➡	4	ある程度の実績が出てきており、サービスとして安定稼働したタイミングで有料広告を活用することも検討

② サービス利活用促進のための方策

ミラサポConnect上での各種KPIについては、構築されたシステムをベースに設計を行っております。各種マーケティング活動における検証や、ユーザーの活性度合いを測定できるようにしております。

ミラサポConnectにおけるKPI指標

Lv1:ユーザー	Lv2：指標種別	Lv3:測定画面/チャネル	Lv1	Lv2	Lv3	集計方法	KGI候補	KPI候補	想定取得方法
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	流入数	-	-	全自動		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	流入数	流入経路	メール経由	全自動			メール配信機能
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	流入数	流入経路	外部サイト経由	全自動			GTM
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	流入数	流入経路	検索経由	全自動			GTM
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	離脱数	-	-	全自動		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	離脱数	離脱率	-	全自動		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	LP/トップページ	平均滞在時間	-	-	全自動			GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	-	-	全自動			GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	ログイン率	-	要分析		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	規約同意対応数	-	要分析			GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	規約同意対応数	規約同意数	全自動			GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	規約同意対応数	規約同意率	要分析		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	情報追加企業数	-	-	要分析			DBからデータ抽出
事業者	CV(結果指標)	システムUI	情報追加企業数	情報追加率	-	要分析	✓	✓	DBからデータ抽出
事業者	CV(結果指標)	システムUI	情報追加企業数	項目の充足率	-	要分析		✓	DBからデータ抽出
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	-	-	全自動		✓	DBからデータ抽出
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	開示依頼率	-	全自動		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	開示依頼率	開示依頼対応率	要分析		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	開示依頼率	連絡先開示依頼承認数	全自動	✓		GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	開示依頼率	データ開示依頼承認数	-			
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	開示依頼率	連絡先開示依頼承認率	-			
事業者	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼通知数	開示依頼率	データ開示依頼承認率	-		✓	GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	その他指標	平均滞在時間	-	全自動			GTM
事業者	CV(結果指標)	システムUI	その他指標	クリック数	-	全自動			GTM
事業者	マーケティング効果(アクション指標)	メール	配信数	-	-	全自動			メール配信機能
事業者	マーケティング効果(アクション指標)	メール	配信数	開封数	-	全自動			メール配信機能
事業者	マーケティング効果(アクション指標)	メール	配信数	開封数	開封率	全自動			メール配信機能
事業者	マーケティング効果(アクション指標)	地方拠点の紹介	外部リンク	-	-	全自動			GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	規約同意数	-	全自動			GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	ログイン数	規約同意率	-	要分析		✓	GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	検索回数	-	-	全自動			GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	検索回数	1ログイン当たり検索回数	-	要分析		✓	GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼数	-	連絡先開示依頼数	全自動	✓		GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼数	-	データ開示依頼数	-			
投資家	CV(結果指標)	システムUI	開示依頼数	1機関当たり開示依頼数	-	要分析		✓	GTM
投資家	CV(結果指標)	システムUI	その他指標	平均滞在時間	-	全自動			GTM

(1) ミラサポConnect対外機能検討

①提供するサービスの在り方検討：検討会の実施（ローンチ直前）

プロジェクト終期（2月）にも、実際の本番環境をユーザー候補に提示しながら、データ項目の過不足やデータ内容の充実性について聴取するため、改めて検討会を実施しました

検討会メンバー（2月時）

	メンバー	日時	
PEファンド	A社	2/16	■ データ項目について ✓ ソーシングを行う上で十分なデータが表示・連携できているか ✓ 検索条件・フィルタリング項目の充足性 ■ データ内容について ✓ 連携されている補助金の申請内容について、ソーシング時に参考となる情報は含まれているか ✓ 補助金の申請実績はソーシング時の参考となるか ■ 今後の優先改修点について ✓ 現状のミラサポConnectの機能の中で、ソーシングを行う上での障壁となっている点はどこか ✓ 上記の障壁のうち、特に優先的に解消すべき点はどこか
地銀系ファンド	B社	2/9	
地銀・信金	C社	2/20	
	D社	2/16	

(1) ミラサポConnect対外機能検討

①提供するサービスの在り方検討：検討会の実施（ローンチ直前）

検討会では、投融資機関から以下の声が寄せられました。

検討会での主要な声（詳細はAppendixを参照）

表示項目について	登録内容（補助金申請内容）について	その他必要なデータについて
■ 投融資ニーズ・経営課題 ➢ 投融資機関共通の声として、<u>開示依頼の意思決定を行う上での判断材料として、投融資ニーズ・経営課題の有無だけでなく、その性質・種類について、より解像度を高い情報</u>に対するニーズが確認された。特にPEファンドは、<u>日々、M&A仲介会社等からの膨大な情報をスクリーニングする必要があることから、ミラサポConnectの利用に際しても、投資先として有望な候補をあらかじめ数を絞り込んだうえで開示依頼</u>を行いたいとの声が得られた。 ■ 個社情報 ➢ 地銀・地銀系ファンドは、自社（及びLP行）との関係性を非常に重視しており、<u>既存の取引先、ないし過去に断りのあった先に対して開示依頼を行うことを避けるため、また、コンプライアンスチェックの観点からも、事前に個社名を確認したうえで詳細な開示依頼</u>に進みたいとの要望があった	■ 事業概要、強み・弱み ➢ 事業再構築補助金等で記載されている<u>事業概要や当社の強み・弱みの項目</u>については、企業との対話開始における初期仮説を立てる参考となるため有用であるとの声が得られた。 ■ 非採択案件における申請内容 ➢ 補助金の申請には、<u>当該企業として何を行いたいのかの意向・意思がある程度反映されていると想定される</u>。採択結果は公表されるため、地銀の場合は当該結果を踏まえて営業に活用しているが、<u>逆に、非採択のケースについても、その申請内容は把握したい</u>との声が得られた。 ■ 導入設備の内容 ➢ 補助金で導入する設備情報については機関によって評価は様々であり、事業内容のイメージを掴むうえで参考となるという声もある一方で、導入した設備が実際に活用されているとの担保がないと、情報としては使いにくいとの声も得られた。	左記の「投融資ニーズ・経営課題」に関する解像度に加え、追加的に必要なデータとして、以下の項目についてのニーズが寄せられた。 ■ 企業属性 ➢ 経営者の年代 ➢ 業歴（会社設立からの年数） ※事業承継ファンドとの親和性を見極める材料として ■ 財務面 ➢ 利益（営業・計上利益）推移 ➢ 株主構成 ➢ 関連会社の有無 ➢ 外部資本の有無 ※投融資（特に投資）先候補の有望性の判断材料として ■ 事業面 ➢ 許認可の有無 ※事業内容の解像度を高めるための材料として

（２） 第一次サービスリリースの実施支援

① (1) における検討内容の検証

ミラサポConnectに関する利用案内メールや、配信結果の測定。LPの作成やWebデータの確認、ユーザーからの問い合わせ対応方針や想定FAQといった各種マテリアルの作成を行っております。

サービス展開やサポートにあたっての各種マテリアル

利用促進・Webデータ解析

促進メール

```

1  #!/usr/bin/env python
2  # -*- coding: utf-8 -*-
3  """
4  Copyright (c) 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 2680, 2681, 2682, 2683, 2684, 2685, 2686, 2687, 2688, 2689, 2690, 
```

■利用促進メール

- サービスローンチにあたり展開する案内メール
(HTMLにて作成)

利用状況



■テスト利用中のユーザーアクティブ状況

- 金融機関側のログイン状況や、ページ遷移についての解析を実施

LPの作成



■LPワイヤーフレーム構成の作成

- 当初想定していなかったLPのワイヤーフレーム構成を作成

問い合わせ対応

問い合わせ対応方針表

[illegible]

問い合わせ対応マテリアル

問い合わせ対応管理簿

日期	姓名	性别	年龄	职业	住址	联系电话	备注
2019年12月10日	张三	男	35	教师	北京市海淀区中关村大街100号	13910123456	无异常
2019年12月11日	李四	女	28	医生	北京市朝阳区三里屯大街50号	13801012345	无异常
2019年12月12日	王五	男	42	工程师	上海市浦东新区世纪大道100号	13621012345	无异常
2019年12月13日	赵六	女	30	会计	广州市天河区珠江新城100号	13530123456	无异常
2019年12月14日	孙七	男	38	律师	北京市西城区金融大街100号	13910123456	无异常
2019年12月15日	周八	女	25	护士	深圳市南山区科技园100号	13701012345	无异常
2019年12月16日	吴九	男	45	经理	杭州市西湖区文三路100号	13601012345	无异常
2019年12月17日	郑十	女	32	设计师	武汉市武昌区中南路100号	13501012345	无异常
2019年12月18日	陈十一	男	29	程序员	成都市高新区天府大道100号	13801012345	无异常
2019年12月19日	冯十二	女	36	销售	南京市鼓楼区长江路100号	13901012345	无异常
2019年12月20日	马十三	男	41	教授	西安市雁塔区雁塔路100号	13701012345	无异常
2019年12月21日	朱十四	女	27	文员	昆明市五华区人民中路100号	13601012345	无异常
2019年12月22日	李十五	男	33	司机	海口市琼山区琼州大道100号	13501012345	无异常
2019年12月23日	王十六	女	39	医生	贵阳市南明区中华南路100号	13801012345	无异常
2019年12月24日	张十七	男	43	工程师	贵阳市观山湖区世纪大道100号	13901012345	无异常
2019年12月25日	赵十八	女	31	会计	贵阳市云岩区中华南路100号	13701012345	无异常
2019年12月26日	孙十九	男	47	经理	贵阳市南明区中华南路100号	13601012345	无异常
2019年12月27日	周二十	女	26	护士	贵阳市南明区中华南路100号	13501012345	无异常
2019年12月28日	吴二十一	男	44	教授	贵阳市南明区中华南路100号	13801012345	无异常
2019年12月29日	郑二十二	女	34	设计师	贵阳市南明区中华南路100号	13901012345	无异常
2019年12月30日	陈二十三	男	37	程序员	贵阳市南明区中华南路100号	13701012345	无异常
2019年12月31日	冯二十四	女	30	销售	贵阳市南明区中华南路100号	13601012345	无异常

FAQ集

[illegible]

- ・ 問い合わせ対応における方針表や管理簿、FAQ集を整備

(2) 第一次サービスリリースの実施支援

① (1) における検討内容の検証

ローンチ後の想定ユーザーとなる投融資機関に対して、サービスとしての利便性や、実務における想定利用シーンについてのヒアリングを行いました

ヒアリング先

	メンバー	日時
PE ファンド	E社	2/14
地銀系 ファンド	F社	2/15
地銀・ 信金	G社	2/27

ヒアリング項目 (例)

- UI/UXについて
 - ✓ 現在のミラサポConnectの表示内容は、直感的にわかりやすいものとなっているか
- データ項目・内容について (一部、検討会での協議内容と重複)
 - ✓ ソーシングを行う上で十分なデータが表示・連携できているか
 - ✓ 検索条件・フィルタリング項目の充足性
 - ✓ 連携されている補助金の申請内容について、ソーシング時に参考となる情報は含まれているか
 - ✓ 補助金の申請実績はソーシング時の参考となるか
- 想定利用シーンについて
 - ✓ 現状のミラサポConnectの機能に鑑み、当該投融資機関のソーシング業務の中で、具体的にどのようなシーンでの利用が想定されるか
 - ✓ 想定利用が困難である場合の障壁・理由はなにか

(2) 第一次サービスリリースの実施支援

② 実際のユーザーの反応を今後の開発や運用へ活用する

企業側にもミラサポConnectへのユーザー登録及び個社名開示への同意を積極的に働きかけ、開示依頼前にも、個社名を含む企業概要を表示できる仕組みとしていくことも、投融資機関の利用を促進していくうえでは有意義と思料されます

ヒアリングから得られた示唆

現在のミラサポ
Connect上での
表示企業

開示依頼に進む
蓋然性が
高い企業

①投融資機関からの
データ開示同意企業

②ミラサポConnect規約
同意・補完データ入力企業

③ミラサポPlus登録兼
GBizIDプライム企業【匿名表示】
(約10万社)

④その他補助金申請企業
(一部は③の中に包含)

- 今回のヒアリング及び検討会を通じて、特に地銀系のユーザーからは、企業情報が匿名化されたままでは、データ開示依頼を行いにくいという声が得られた。
- また、ファンドからも、補完データである「経営課題・投資ニーズ」について、開示依頼の検討に際しては、より解像度の高い情報がほしいとの声得られた。
- このため、マッチングの前提となる開示依頼数を増加していくうえでは、中小企業ユーザーに対しても、ミラサポConnectへの補完データ入力を積極的に働きかけるとともに、企業の同意があれば開示依頼前も個社名を表示可能とするような設計としていくことが求められると思料。

- 企業側ユーザーのユーザー登録を経ることなく、過去の補助金申請内容を自動的にミラサポConnect上に連携可能。ただし、その際には個社特定に至らない匿名表示が前提

- 今年度は、一部の補助金をミラサポConnectと連携。今後連携対象となる補助金データは増加させていく想定

(2) 第一次サービスリリースの実施支援

② 実際のユーザーの反応を今後の開発や運用へ活用する

次年度以降は、対中小企業のみならず、投融資機関側のユーザー確保と利用促進も課題となるものと思料します。今年度の検討会及びヒアリング結果から、ミラサポConnectとの親和性が高いと考えられる投融資機関像を以下に整理しました

ユーザーに愛されるプロダクト開発へ向けた課題

自社ソーシングの 比率が高いこと

- 投資・融資先の洗い出し（ソーシング）を**自社で行う比率が高い、あるいは今後高めていこうとする投融資機関**は、ミラサポConnectに対する潜在ニーズが高いと思料
- 逆に、**外部紹介の比率が高い**場合、現状の設計ではミラサポConnectのニーズは限定的となる（匿名での検索となる性質上、外部から紹介された企業の調査という用途には使いにくいため）

自社（自行）での 投融資先 新規発掘の意向が あること

- 独立系などシンプルなファイナンシャルリターンを求める投融資機関は、LPの政治的な制約を受けることなく積極的に新規投融資先を発掘するため、ミラサポConnectの利用ニーズは高いと思料。
- 都市銀行や地銀が母体となる場合、取引先企業の成長支援の一環として投資機能を有するケースが多い。その場合LP行の取引先の企業を優先的な投資ターゲットとする（**LP行の取引先以外は新規発掘しない**）ケースも多く、その場合、ミラサポConnectのニーズは限定的となる可能性

営業範囲が ある程度 広域的であること

- 営業範囲がある程度広い投融資機関については、ファンド規模も大きく広く企業情報を収集しているケースがあるため、エリア限定的な投資機関と比較して相対的にニーズが強い
- **営業範囲が地理的に限定されており、既に地域内での事業者動向をある程度把握している投融資機関**の場合、支店機能などを活用し事業者の顔が見える関係構築を進めており、現段階の機能ではミラサポConnectのニーズは限定的となる可能性が高い。市区町村レベルの絞り込みなどさらなる情報を付与し、地域内でのレピュテーション低下、クレームの予防になるような機能を欲していた

（３）ミラサポConnect対外機能の利用規約 等関連文書の提案

(3) ミラサポConnect対外機能の利用規約等関連文書の提案

ミラサポConnectのリリースに合わせ、利用規約及びプライバシーポリシー等の関連文書の作成を支援しました。また、投資促進機能とあわせて、EBPM機能の利用規約についても作成をサポートしました。

作成支援文書

プライバシーポリシー

プライバシーポリシー

- 1. 基本的な考え方
- 2. 収集する情報の範囲

EBPM機能利用規約

EBPM機能利用規約

第1条（総則）

第2条（会員登録）

投資促進機能利用規約

投資促進機能利用規約

第1条（総則）

第2条（会員登録）

第3条（利用開始）

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人 トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスク アドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約40都市に約11,000名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト(www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャル アドバイザリー サービス、リスク アドバイザリー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界150を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスをFortune Global 500® の8割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約245,000名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#)もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTLおよび各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitteのメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細はwww.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。