J-GoodTech ジェグテック

ニーズガイド

協業（企業連携）に向けて

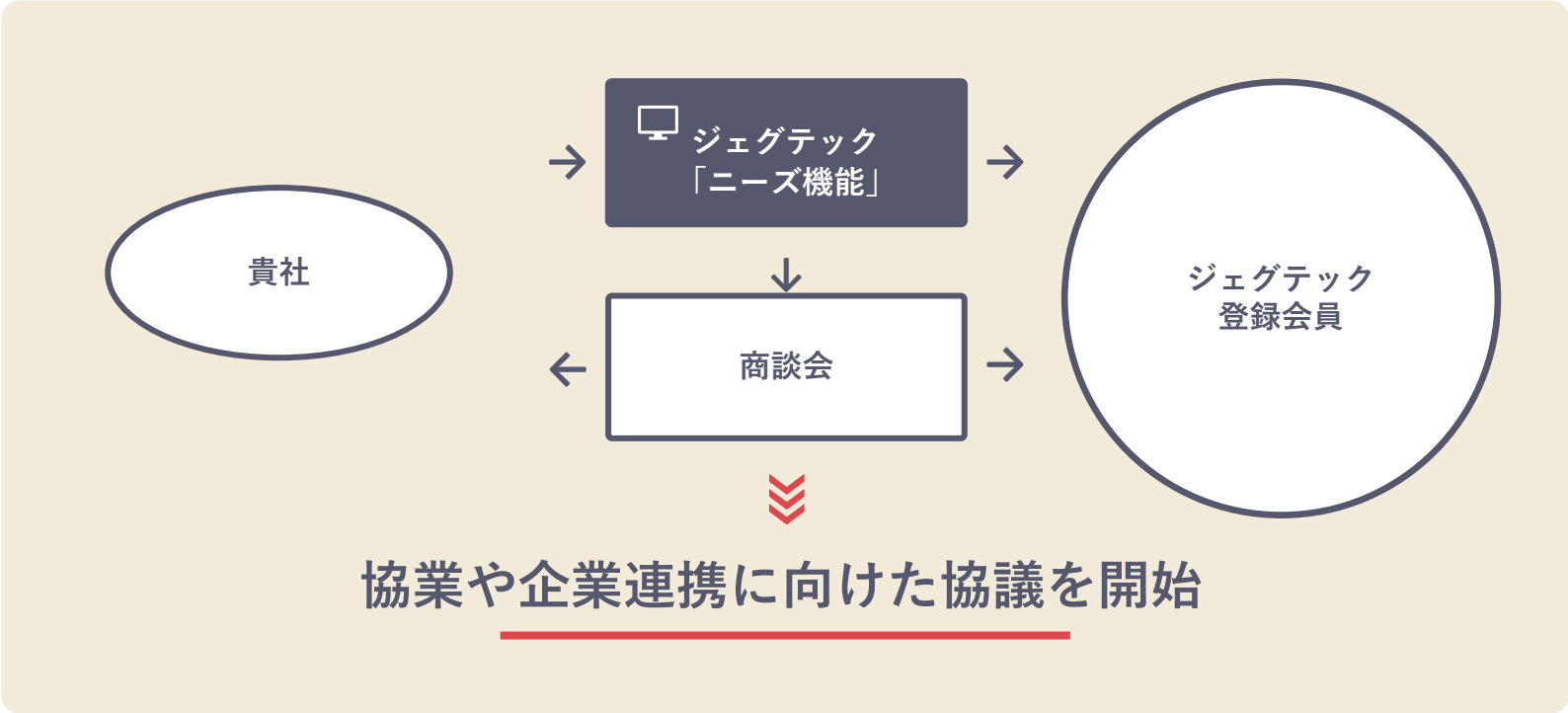
Ver.1.1

© 2019 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN

はじめに

新分野の開拓や、新規顧客の開拓など新たな事業展開には、他社との技術開発や営業面での協力が重要です。
しかし、信頼できる相手を見つけ協業や企業連携を進めるには、時間とコストがかかります。

このガイドでは、そういった課題解決や新たなパートナーづくりにご活用いただける「ニーズ機能」を通じた協業・連携先企業の見つけ方についてご案内します。
ジェグテックを活用して効率よく協業・連携先を見つけましょう。



協業・企業連携で解決できるケース

例えば、次のような課題を解決する際に「ニーズ機能」を使って協業・連携先を探すことができます。

1. 技術連携　さらに「高品質」「高付加価値な製品・サービス」を開発・提供したい

[例] 自社製品の機能向上のため「センシング技術」を取り入れたい

[例] 環境経営を強化するため「環境に優しい包装資材」メーカーと協業したい

[例] デザイン会社と協業し、自社製品のデザインを見直したい

2. 用途開発・提案　自社の独自の技術を活かして、困っているお客様の課題を解決したい

[例] 自社で開発した技術を活用してもらえる新たな分野を探したい（用途開発）

[例] 自社の技術やノウハウを提供し、課題解決に向けた提案をしたい（用途提案）

[例] 自社が得意とする技術と組み合わせて、新製品を共同開発できそうなメーカーと協業したい

3. 販売連携　これまで取引がない業界やエリアへ販路拡大を希望している

[例] 異分野で類似製品を取り扱う企業と販売提携したい

[例] 商品のラインアップを増やし提案できる顧客を増やしたい

[例] 販売拠点を持つ企業と販売提携したい

4. 生産性向上　生産革新や営業革新など生産性向上を図りたい

[例] 部品の検査工程を自動化できる「自動化技術」を持つ企業へ相談したい

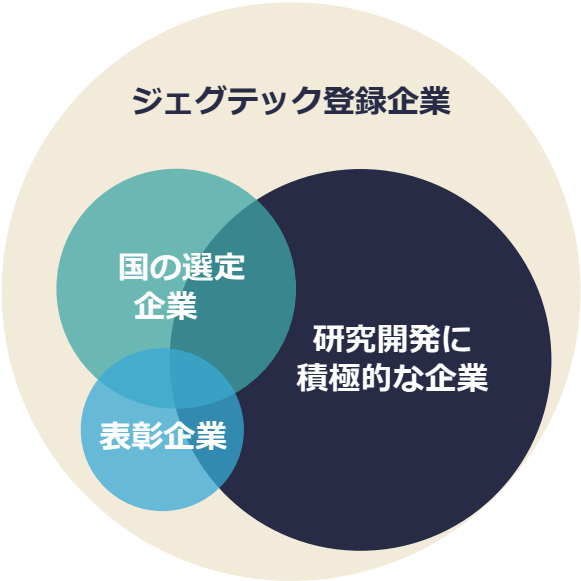
[例] トレーサビリティを強化したいため「ＩＣタグ技術」を持つ企業へ相談したい

なぜジェグテックで協業・企業連携が実現できるのか

協業・連携先企業を、ニーズ機能を使って探すことができます。ニーズ機能には以下のメリットがあります。

メリット **優れた技術を持つ企業や、積極的に新たなことに挑戦する企業が多数登録されています**

1. 日ごろからの付き合いを超えて、日本全国の広域なネットワークから、これまで出会ってこなかった志の高い企業とのつながりが期待できます。



●ジェグテック登録　国の表彰・選定企業（抜粋）

経済産業省主催「グローバルニッチトップ企業 100 選」
-> 約50%がジェグテックに登録

元気なモノ作り中小企業300社【1200社（2006年～2009年）】
-> 約50%がジェグテックに登録

はばたく(がんばる)中小企業・小規模事業者300社
【900社（2014年～2016年）】
-> 約45%がジェグテックに登録

地域未来牽引企業【3691社】
-> 約28%がジェグテックに登録

※ジェグテック運営事務局調べ（2019年）

メリット **中小機構のコーディネーターが専門知識を活かし、最適な出会いを無料でサポートします**

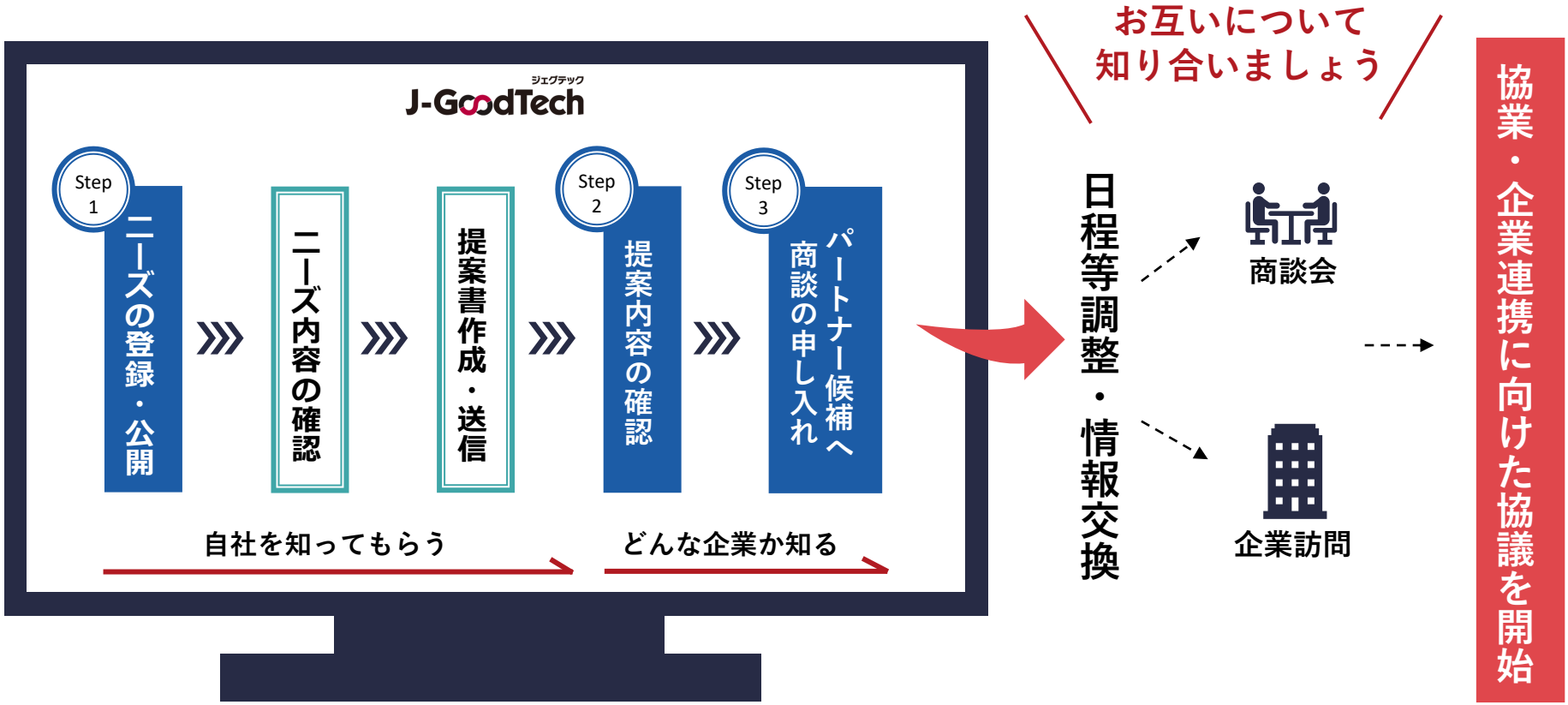
2. 中小機構のコーディネーターが専門知識を活かし、登録企業との企業連携に向けた情報交換などがスムーズに進むようサポートを行います。そのほか、メッセージの発信方法などの相談に応じます。

ニーズ機能 ご利用の流れ

協業・企業連携に向けた協議開始までは、次のような流れで進みます。

ニーズ作成側（貴社）
提案側

ニーズ登録から協業・企業連携開始までのフロー



「ニーズ登録」画面の記載内容

以下の観点で記載すると、貴社のニーズが分かりやすく伝わり、提案（返信）してもらいやすくなります。

1. 案件の整理

何がしたいのか

目的

まずは、どのようなビジネスをしたいのか、企業の提供価値を向上するため、どのような連携（技術連携、販売連携、生産連携など）がしたいのか記載しましょう。

提供できるメリットは何か

メリット

自社と連携したら、どのようなメリットがあるのか、先方へ与える価値を具体的に表現しましょう。

何を求めているのか

要望

どのような企業を探しているか、それはなぜかを明確にして記載しましょう。また、条件があれば、それも具体的に記載しましょう。

2. 貴社の紹介

次に、貴社がどんな企業か閲覧した企業が分かるように、**事業や取り扱い製品の要約**などの要素を含めて記載しましょう。

「ニーズ登録」画面の入力 - 01

これより前ページで整理した内容を、「ニーズ登録画面」へ記載するポイントについて説明します。

ニーズ登録画面

ニーズ登録画面の記載

※印は入力必須項目です。

「概要」の記載について

前ページで整理した内容をここへ記載します。
以下の例をご参照ください。

【概要】

●要望
医療・介護現場で活用される医療用・理化学用ステンレス機器（ラック、薬瓶など）を手がけられている企業から、当社の新技術活用アイデアを募集します。

●協業の目的
塗装ではなく、ステンレス自体を発色させ、色調装飾性、識別性をもたせる新発色技術を確立しました。（添付資料参照）
特に安全性や環境配慮が求められる医療・介護分野での製品の識別性向上に繋がる技術であり、今後、当社では医療分野や介護分野へ進出を図るため、同分野で活躍されている企業との協業を進めたいと計画しています。まずは、活用アイデアなどの情報交換ができればと考えています。

「ニーズ登録」画面の入力 - 02

ニーズ登録画面

--- 前ページの続き ---

●当社と協業するメリット
当社の技術では、ステンレスの不動態膜（酸化膜）をnmレベルで一定厚さに管理でき、各色斑なく 仕上げる事が可能です。（※現在各種○色可） 光沢色、半光沢、艶消しのカテゴリーにて処理可能です。又、レーザー彫刻機を導入しておりますので、製品への社名、ロゴ、文字等のデザイン入れも可能です。

同じ商品でも「色が変われば印象が変わる」→デザイン性や識別管理など商品に新たな付加価値をつけ差別化やブランド化に貢献することができます。

「資料を添付する」

文中に記載した内容が具体的に分かる資料をここへ添付すると、提案を受けやすくなります。

ニーズの登録完了後

ニーズを登録すると、マイページの下部にある「発信前のニーズ」の一覧に表示されます。登録したニーズの内容については、ジェグテック運営事務局が公開前に確認させていただきます。ニーズが公開されると「発信済のニーズ」の一覧に移動されます。

1. ニーズを登録しましたら、貴社の「法人情報ページ」も更新して最新の情報にしましょう

貴社が発信したニーズ情報に興味を持った会員が、貴社の「法人情報ページ」を閲覧しますので、貴社の魅力を知るきかっけになり、新たな取引先と出会えるチャンスが広がります。

2. 提案（返信）を受けましたら、提案（返信）内容を確認し、検討内容を提案元へ返信しましょう

その他、ご不明なことやお困りごとがございましたら、ジェグテックサイト内の「お問合せ」から中小機構へお気軽にお問合せください。