

売上拡大に役立てたい

ビジネスマッチングサイト「J-GoodTech」とは

中小企業が抱える悩みに、新規の取引先獲得や市場開拓、新製品の開発等が挙げられます。これらの課題を解決する一手となり得るビジネスマッチングサイト「J-GoodTech(ジェグテック)」について、その概要と活用事例を紹介します。

中小企業基盤整備機構 販路支援部マッチング支援課長
中小企業診断士

打田 覚志



ジェグテックとは

(1) 中小企業基盤整備機構の役割

中小企業等の経営課題の解決に向けたサポートを行なう機関に、経済産業省所管の独立行政法人「中小企業基盤整備機構」(以下、「中小機構」)があります。事業の自律的発展や継続を目指す中小・小規模事業者・ベンチャー企業のイノベーションや地域経済の活性

化を促進し、国内経済の発展に貢献することを目的とする政策実施機関です。

中小企業等に対して、主に直接的な伴走型支援、人材の育成、経済制度の運営、資金面での各種支援やビジネスチャンスの提供、販路開拓、輸出・海外展開等、数多くの支援を行なっています。

(2) ビジネスマッチングサイト「ジェグテック」とは

中小機構は、支援の一環とし

て、J-GoodTech(以下、「ジェグテック」)を運営しています。

ジェグテックは、国内中小企業と大手企業、商社、海外企業をつなぐビジネスマッチングサイトで、年間1万2000件のマッチング実績があります。

具体的には、製造業、卸売業、サービス業など幅広い業種の国内中小企業・スタートアップ2万8000社、大手企業・商社1000社、金融機関300機関を含む支援機関1000機関、海外政府機関等が推薦する海外企業9000社がジェグテックを活用しています。

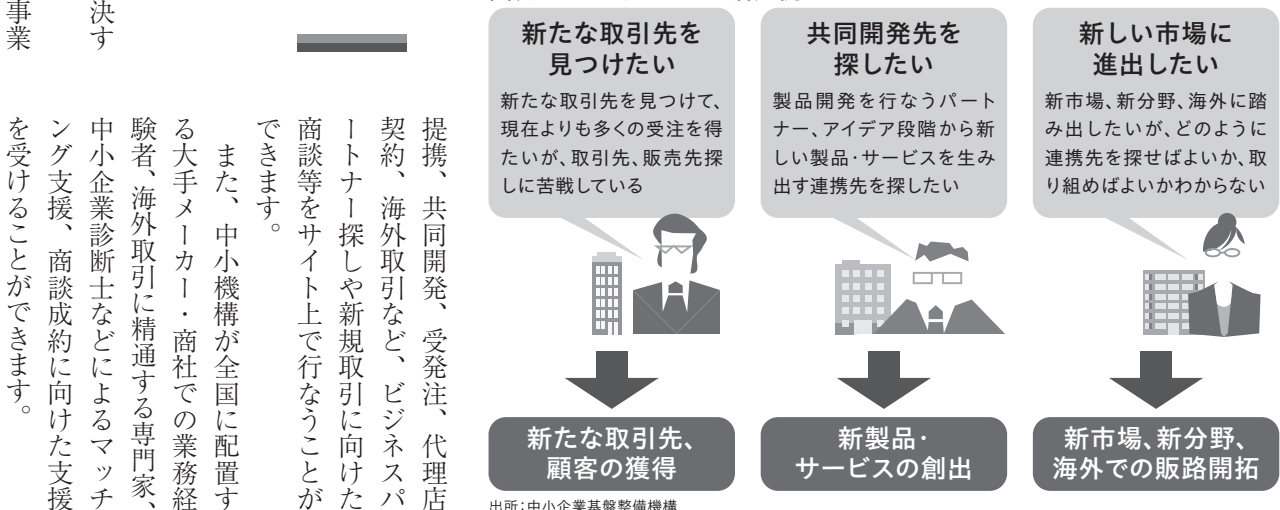
ジェグテックでできること

ジェグテックでは、

- ① 新たな取引先を見つけない
 - ② 共同開発先を探したい
 - ③ 新しい市場に進出したい
- といった中小企業の課題を解決することができ(図表1)。

具体的には、新製品開発、事業

図表1 ジェグテックの活用例



図表2 取引ニーズの内訳（ジェグテック全体）

取引形態	割合	取引内容
加工・業務発注	27%	試作、特注、中量産、業務発注、業務委託
共同開発	26%	基礎研究、開発、試作開発、事業化
事業連携	24%	合併事業、異業種連携、新規事業立上げ、保守・メンテナンス、VCとの取引
調達	15%	既存品、特別調達、開発調達、輸出
その他	8%	震災対応、その他

出所：中小企業基盤整備機構

取引先・販売先探しに苦戦している中小企業のほか、「新しい製品やサービスを開発するにあたり、製品開発を行なうパートナーや、アイデア段階から製品・サービスを生み出す連携先を探したい」「新市場、新分野、海外に踏み

図表3 全体の取引ニーズのうち、スタートアップ向け案件

取引形態	割合
共同開発	57%
事業連携	23%
加工・業務発注	11%
調達	9%

出所：中小企業基盤整備機構

図表4 全体の取引ニーズのうち、輸出・海外展開向け案件

取引形態	割合
調達	40%
事業連携	28%
共同開発	26%
加工・業務発注	5%
その他	1%

出所：中小企業基盤整備機構

ジェグテックの取引形態

出したいが、どのような連携先を探せばよいか、取り組めばよいかわからない」といった課題を有する中小企業の利用が増えています。

ことができます。

全体の取引ニーズの主な内訳は、試作、特注、中量産等の「加工・業務発注」案件が27%、「共同開発」案件が26%、合併事業、異業種連携、新規事業の立上げ等の「事業連携」案件が24%、既存品、特別調達等の「調達」案件が15%となっています（図表2）。

また、イノベーション創出に向けて、スタートアップと国内の中小企業、大手企業、VC（ベンチャーキャピタル）、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）等とのマッチングも行なわれています。

マッチング全体の約2割は、スタートアップ向けのニーズとなっており、「共同開発」案件が57%と最も多く、次に合併会社、VCとの取引等の「事業連携」案件が23%となっています（図表3）。

輸出・海外需要向けのマッチングも実施

この点に関して、ジェグテックで公開される取引ニーズの約4割は輸出・海外需要を獲得する案件となっており、日本製品の調達を希望する海外企業・海外バイヤー、国内商社の取引案件等、中小企業等が海外需要を獲得していくうえで適した案件が公開されています。

輸出・海外展開向け案件は、「調達」が40%と最多で、海外企業との合併会社設立などの「事業連携」が28%となっています（図表4）。

海外企業のなかには、輸出取引だけでなく、現地で日本製品を扱う代理店の設置、事業会社の設立、製造会社の設立等の取引や商談を希望する企業も多くなっています。

なお、すべての取引案件は日本語で公開され、商談申込みも日本語で行なうことができます。さらに、海外取引に不慣れな中小企業向けに、海外取引に精通した中小機構の専門家が商談を調整・コーディネートしてくれるうえ、現地語等の商談通訳も利用可能です。

こうしたマッチング・商談が無料で行なえることも、ジェグテックを活用するメリットです。

あわせて、中小機構は海外ビジネス支援を一貫してサポートする

「海外ビジネス支援パッケージ」を、計118の地域金融機関等と構築しています。

自社が抱える輸出・海外展開の課題等を共有し、無料のアドバイスを組み合わせながら、商談の成約までのサポートを受けることができます。

ジェグテックの活用事例

ジェグテックでは、海外マッチングの取組みの1つとして、海外企業のCEO・経営幹部と日本の中小企業をマッチングする「海外CEO商談会」が開催されています。

す。その成約事例を紹介します。アイ・ワールド有会社社（群馬県富岡市、従業員数9名）は、流体継ぎ手等の取引に関して、インドネシア企業との取引を成約しました。同社の海外展開は、次のように行なわれました。

まずは、前述の海外CEO商談

会の活用です。インドネシアの自動車大手企業の経営幹部と商談を行ない、戦略的パートナーシップ契約を締結しました。この締結により、インドネシア企業内に、同社の専用デスクを設置することができました。

さらに、インドネシア大手企業と共同で現地ローカル企業へのマーケティング・営業活動を実施したことで、現地ローカル企業からの製造受託、輸出取引が実現したのです。

このように、従業員規模が小さい企業であっても、ジェグテックのマッチングや海外CEO商談会を活用することで、海外需要を獲得することができそうです。

また、地域経済を牽引する中核企業等も、海外での戦略的パートナーを獲得して輸出・海外展開を実現しています。図表5に、海外企業との合併・事業連携につながった案件や、国内取引での新規事業参入、加工発注、共同開発等を実現した案件を紹介します。

新たな取引先や共同開発先を探している、海外展開を考えている中小企業は、本稿を参考に、ジェグテックの活用を検討するとよいでしょう。

図表5 ジェグテックのマッチング事例

海外マッチング

輸出

立山科学株式会社

（富山県富山市）
売上高：107億円
従業員：233名
資本金：9950万円

同社は、温度計測機器のベトナム展開に向け、ジェグテック、海外CEO商談会を活用。自社製品のベトナム販売に向け、販売代理店の獲得のほか、製品使用方法の教育等を実施する事業連携パートナーを確保。産業用機器の現地販売につなげた。

同社は中小機構から商談の進め方、製品特徴の整理、海外企業との商談のサポートを受け、成約につなげた。

海外マッチング

合併・事業連携

矢吹海運株式会社

（東京都港区）
売上高：101億円
従業員：120名
資本金：6000万円

同社は、ベトナム企業から商談指名を受け、海外CEO商談会に参加。ベトナム企業が日本とベトナム間のダイレクト輸送サービスを開始するにあたり、日本側のパートナーとして、合併・事業連携を希望。両社が共同して、ベトナム主要港と横浜港間の混載輸送サービスを開始。

同社は中小機構から商談でのプレゼン方法、新規取引、資料作成に関するアドバイスを受け、成約につなげた。

国内マッチング

新規事業参入

A社（社名非公開）

売上高：70億円
従業員：240名
資本金：16億円

同社は、養殖市場の需要増加に対応するため、新たに養殖用冷却装置製造企業との連携を希望。同社はファブレス企業（自社で製造設備を持たずに製品の企画・設計に特化）。ジェグテックを活用し、同分野でのノウハウ・技術を有する企業と商談。

同社は中小機構から新規分野でのマッチングにおける課題の整理、課題へのアドバイス等のサポートを受けた。

国内マッチング

特注品発注

タマダ株式会社

（石川県金沢市）
売上高：110億円
従業員：254名
資本金：5250万円

同社は、燃料タンクの製造企業。他社から受注した大型のガスタンク製造にあたり、自社で対応することができない特注加工について、ジェグテックを活用して納品地に近い取引先との商談を実施。茨城県日立市の企業に大型製缶加工を発注。

同社は中小機構から両社の技術的課題の確認、仕様、取引方法等に対するアドバイスを受け、成約につなげた。

国内マッチング

共同開発

興研株式会社

（東京都千代田区）
売上高：106億円
従業員：236名
資本金：7億円

同社は、防塵マスクなどの産業用マスク製造企業。新規商品の開発にあたり、ジェグテックを活用して、機能を高めた素材開発や、防塵機能を高める製品開発パートナーとのマッチングを実施。

同社は中小機構から新規分野でのマッチングにおける課題の整理、クリーンルーム開発候補先の提案に関するアドバイスをを受けた。

出所：中小企業基盤整備機構（企業情報はジェグテック利用時のもの）



うちだ さとし 国内大手企業や海外CEOとの商談、オープンイノベーション、中小企業の新製品開発、国内外企業とのビジネスマッチングなど、中小企業の販路開拓、海外展開支援を担当。