

開発技術マッチング支援

適切なターゲットを設定し、
マッチングの成約可能性を高める



お問合せ



東京本社：03-5371-6908 大阪支社：06-6266-1384



yriseg@yano.co.jp

矢野経済研究所
事業創造コンサルティンググループ

はじめに

多くの行政機関や自治体などが、中小企業振興の一環として、技術開発の支援を行っています。また大学では無数の研究中の技術シーズが眠っています。しかし、これらの技術とそれを求める需要家との出会いの場は不足しており、事業化が容易でない状況が見られます。一方で、不安定な要素が蔓延するVUCAの時代にとなり、オープンイノベーションが注目されています。特に大企業では、自社で賄いきれない新しい技術を外部から調達する取組を強化しつつあります。こうした動きは、世界に後れを取る日本の技術革新を促進する、有効な取組として期待されています。

矢野経済研究所では、こうした中小企業の優れた技術を世に送り出すお手伝いをしています。具体的には、行政機関等が技術開発を支援した中小企業と、それを求めている大企業等とをマッチングし、事業化を支援するためにイベントの開催や面談のセッティングなどを支援しています。当社はこれまで調査事業で培ってきた膨大な企業とのネットワークや調査ノウハウを有しております、それらを有効に活用することで、高い成約率を誇っています。こうして長らく積み上げてきたマッチングのノウハウは、様々な業種、業態への対応を可能としており、多くの技術を世の中に送り出すことに成功しています。

本支援業務をご利用される方の想定

新たな技術の開発を支援する公募事業を行っている、公的機関のご担当者

公的資金で開発支援を行った後のフォローに課題を有しているご担当者



支援業務の概要

公的資金を使って開発した新技術について、以下のような支援を行うことにより、当該技術に関心を示す企業を見つけ、ビジネスマッチングを行います。



- 1 プレゼンテーションスキルアップ指導
- 2 プrezen資料のブラッシュアップ
- 3 マッチングターゲットの方向性についての検討
- 4 ターゲット企業に対する個別アプローチ
- 5 模擬プレゼンテーション会の実施
- 6 ビジネスマッチングイベントの開催
- 7 ビジネスマッチングの実施
(関心を持った企業との個別面談を実施)
- 8 フォローアップ調査

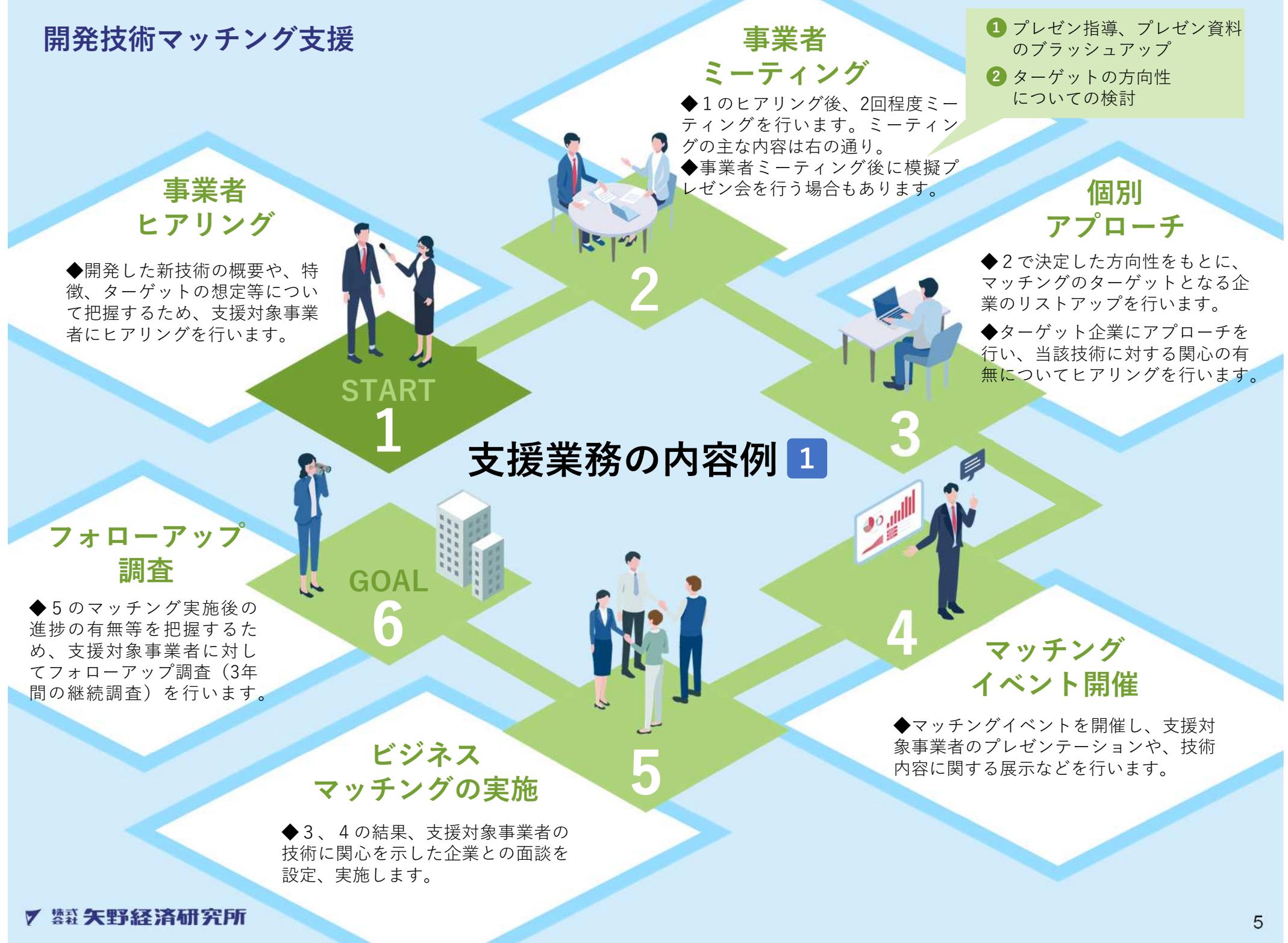
以上のような支援を通じて、
公的資金を使って
開発した製品が
実際に市場で活用される
ようになることを
目指します。

これまでの主な支援実績

委託元	事業名称※	年度
1 公益財団法人 山形県企業振興公社	新事業・新商品マッチング調査事業	2002～ 2005年度
2 公益財団法人 静岡県産業振興財団	新事業開拓マーケティング支援事業	2004、 2007年度
3 公益財団法人 栃木県産業振興センター	ビジネスプラン応援事業	2004～ 2011年度
4 公益財団法人 北九州産業学術推進機構	インキュベーションマーケティング調査事業	2004～ 2011年度
5 地方銀行	ビジネスマッチング支援業務	2012～ 2013年度
6 公益財団法人 ひろしま産業振興機構	中小企業イノベーション促進支援事業	2004～ 2005年度、 2012～ 2014年度
7 国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術 総合開発機構 (NEDO)	再生可能エネルギー分野の研究開発に取り組む中小企業等向け 事業化促進支援に係るデータ収集業務及びビジネスマッチング等の実施	2014～ 2023年度

※同一事業を継続して受託している場合で、事業名称が途中で変更となっている場合は、最新の事業名称を記載

開発技術マッチング支援



支援業務の内容例 ②

これまでに当社が支援を行ったベンチャー・中小企業は、
累計で100社以上になりますが、

その中で成約[※]に至る企業の割合(成約率)は、
約25%となっています。



※ここでいう「成約」とは、有償でのサンプル提供を含め、事業者側で何らかの形で
売上があがったものと定義しています。NDAを締結しても最終的な成果に結びつか
ないケースが多くありますが当社では「成約」には含めていません。

本業務を当社に委託する事によるメリット

矢野経済研究所が市場調査の専門機関として**永年蓄積してきた業界知見や調査ノウハウ、マッチングのノウハウ等を背景**に、支援対象事業者に適した相手先企業を探索し、マッチングを行うので、**成約率※の向上**が期待できます。



※これまで当社が支援を行った結果として、マッチングの**成約率は約25%**となっています。ただし、当社ではNDAの締結段階のものは成約には含めていません。有償でのサンプル提供を含め、**事業者側で何らかの形で売上があがったものを成約と定義**しています。

高い成約率を実現している背景

技術内容にマッチした適切な相手先企業（ターゲット先）を設定することが成約率を上げるために非常に重要なポイントになります。

当社では、ターゲット先を検討する際に、まず最初に支援対象企業の考え方や希望先を確認するようにしています。当社内で、その方向性が適切かどうかを検討し、適切と判断した場合はその方向性でアプローチの準備を始めます。しかし、その方向性が適切ではないと感じられた場合や、それ以外にターゲット先として有望であると思われる業界等がある場合は、別のターゲット分野等を提案することができます。

当社からの提案が適切で成約に至るというケースも多々あるので、**成約率を上げるために**は、**技術内容にマッチした適切なターゲット先を設定することが非常に重要**であると考えています。