

1. 支援事業者情報

(1) 事業者名 (*)

リンカーズ株式会社

(2) ホームページアドレス (*)

<https://corp.linkers.net>

(3) 代表者の役職、氏名 (*)

代表取締役社長 前田佳宏

(4) 設立年月 (*)

2011年9月

2. 事業の背景について

(1) 貴社はどのような会社ですか (理念、特徴、一言、他)。(200字程度) (*)

企業同士を結び付け、新しい商流を創り出す、テクノロジーや製品のB2Bマッチングプラットフォーム。

「マッチングで世界を変える」「技術」をキーワードに結びつけるつなぎ役、技術のマッチングプラットフォームを構築し、イノベーションが生まれ続ける世界に変えていくという理念を掲げています。

技術パートナー探索やユーザー開拓など、ものづくり企業のさまざまな課題に対して、ビジネスマッチングを軸にしたソリューションを用意しています。

(2) どのような問題意識から、貴社を創業されましたか。(200字程度) (*)

日本のメーカーの収益率が欧米と比べて異常に低く原因は企業間にバリューチェーンの情報の流通がない閉鎖的な産業構造にあること。

欧米では人材の流動性が高く、共有された情報をもとにさらに利益を上げるための改良が行われる傾向があります。

日本の企業も技術情報の“見える化”を実現し、新たな交流の場を作ることができれば、中小企業のビジネスチャンスも増えて日本の産業界全体の生産性が高まると考えました。

3. 事業について

(1) 貴社ホームページから、支援内容・サービスに関する主なサイトURLを記載ください。

<https://corp.linkers.net/service/>

(2) 特にアピールしたい支援内容・サービスについてご紹介ください。(200字程度) (*)

1.Linkers Sourcing

多くの候補からスピーディーに最適なパートナーを探索

2.Linkers Marketing

独自ネットワーク×マッチングで5つの価値を提供

3.Linkers Research

専門家ネットワーク×ITを活用して目的に合致した技術情報を届ける

4.LFB

導入機関の膨大な集合知を最大化し、戦力に

(3) 特にアピールしたい支援内容・サービスの価格帯をお示しください。

1. サービス名や内容: Linkers Sourcing

上記サービスの価格帯 (右の①～⑦): ④

2. サービス名や内容: Linkers Marketing

上記サービスの価格帯 (右の①～⑦): ④

3. サービス名や内容: Linkers Research

上記サービスの価格帯 (右の①～⑦): ④

4. サービス名や内容: LFB

上記サービスの価格帯 (右の①～⑦): ⑦

(足りなければ行を追加ください)

(4) 貴社における、連携先の探索の仕方をご説明ください。(200字程度) (*)

全国の産業コーディネーター、中小企業ネットワーク(会員制の専用システム)の活用、社内データベースやAIを活用しLinkersからの推薦する方法を組み合わせ最適な技術パートナー候補を探索します。

(5) 支援サービスの特徴をご説明ください。(400字まで) (*)

■ Linkers Sourcing

1100名ほど秘密保持契約を結んだ産業コーディネーターによる候補者推薦。専用システムを利用した候補者からの直接エントリー。リンカーズ独自の知見とデータベースを活用した候補者探索

■ Linkers Marketing

技術・製品シーズをお預かりして、リンカーズ独自の企業ネットワークを生かして面談機会創出のご支援

■ Linkers Research

AIやRPA・ウェブクロウリングなどの技術も活用することで、世界中の技術情報などを効率的に収集、専門性のあるリサーチャーが精査・編集することで品質の高いアウトプットが可能

(6) 具体的な支援事例についてご記載ください。(400字まで) (*)

貴社ホームページで紹介されている場合は、そのURLをご記載ください。

・ものづくり マッチング事例 一覧

<https://corp.linkers.net/service/lc/case/>

・シーズ技術の顧客開拓事例 一覧

<https://corp.linkers.net/service/lm/case/>

・地方自治体などでのリンカーズ活用事例 ~「公益財団法人名古屋産業振興公社」「名古屋市」~

<https://corp.linkers.net/blog/openwithlinkers/4257/>

・地域企業の DX と GX を同時に実現する方法とは？

<https://corp.linkers.net/service/lfb/case/4427/>

(7) 支援を受けた際に期待される効果についてご記載ください。(400字まで) (*)

■ Linkers Sourcing

1探索の深さ。人的ネットワークによる非公開情報の取得。2探索の幅広さ。様々な技術・条件で全国の企業を横並び比較。3探索の秘匿性。貴社目非公開、秘密情報を守る探索ノウハウ

■ Linkers Marketing

貴社技術に対して新たな面談機会の創出や提案先企業からのフィードバックを支援。資料等の作成支援、インサイドセールスによるターゲット企業への提案、シーズ配信登録企業への配信

■ Linkers Research

先端技術情報や競合調査など各分野の専門家と構築したリサーチネットワークと年間150件以上の調査に基づく独自技術DBを活用することで先端技術を「広く」かつ「深く」調査することが可能

■ LFB

導入後の「業務上の課題の抽出と解決」、「ビジネスマッチング業務の成果」を上げるため、様々な支援を行い、導入機関およびその取引先の価値最大化

(8) これまでの事業化成功事例や実績についてご記載ください。(400字まで)

- ・ご記載の事例が、別ページにある製品-市場成長マトリックスのうち「新製品開発」、「新市場開拓」、「多角化」のいずれに該当するかお示しください。
- ・ホームページで紹介されている場合は、そのURLをご記載ください。

4. 顧客について

(1) 貴社が想定される顧客像をご記載ください。(200字程度) (*)

大手製造業の研究開発部門、R&D、新規事業開発、オープンイノベーション推進に携わっている方
大手企業、中小企業で自社商品・技術を広めたいと考えている企業

(2) 顧客が抱える主な課題やニーズをご紹介ください。(200字程度) (*)

- ・自社だけでは研究開発や新規事業が進まない
- ・技術パートナーを探したい
- ・知見のある専門を探したい
- ・企業名を公開せずに探索したい
- ・技術のユーザー開拓をしたい
- ・新規事業検証のための検証顧客を見つけたい
- ・ビジネスのきっかけとなる顧客企業を探したい
- ・世界の技術動向を知りたいと考えている

5. 貴社のお考え、今後の展望などをご記載ください。(400字まで) (*)

(イノベーション、新規事業創出、オープンイノベーション活動、ビジョンやミッションなどについて)

■ マッチング事業

① In(国内発注企業)-Out(海外受注企業)のマッチング事業拡大

国内大手企業の探索依頼をベースに、海外の開発パートナー探索(主に欧米)と海外のサプライヤー探索(主にアジア)を実施する

② Out(海外発注企業)-InOut(世界の受注企業)のマッチング事業拡大

①により、海外の受注企業ネットワークが整備された後、欧米を中心に発注者となりうる海外大手企業へアプローチを行う。

■ SaaS型マッチングシステム

自社運営マッチング事業を通して、マッチング技術と洗練されたマッチングシステムを創り上げ、マッチング案件の人的な運用ノ

6. 問合せ窓口 担当者の情報

(1) 担当部署 (*)

マーケティング部

(2) 担当者氏名

大鍛治 瑠理子

(3) 電話番号 (*)

03-6822-9581

(4) メールアドレス (*)

seminar@linkers.net