中小企業のトレンド（第2回）

中小と大企業を結ぶ「技術マッチングサービス」拡大

2015.07.03

大手企業に開発パートナーとなる中小ものづくり企業を紹介するサービスが人気を集めている。仲介の費用は300万円以上に上るケースもあるが、引き合いは強い。技術力がある中小企業には追い風だ。しかし、その背後で下請け企業の淘汰も進んでいる。

「いまだかつてないほど、とんとん拍子に商談が進んだ」。こう話すのは、光学機器の開発・製造を手掛けるオプセル（さいたま市）の小俣公夫社長だ。14年前、新潟大学工学部の新田勇教授と起業。解像度が高く、視野の広いレーザー顕微鏡を研究施設などに納入してきた。だが、「ニッチで高額な製品ばかりなので、販路開拓には苦労が絶えなかった」。



オプセルの小俣社長。技術マッチングのサイトを介して大手企業の開発パートナーに選ばれた（写真／稲垣純也）

状況が好転したのは2014年2月。偶然、知り合った産業支援機関の職員に「あなたの会社の技術を求めている企業がある」と声をかけられた。ある大手企業が、高精度の検査装置を製造できる企業を探しているという。その職員から紹介を受け、プレゼンテーションやサンプル評価を経て、2014年11月に正式に受注した。

実は、この商談の背後には従来とは異なる「技術マッチング」の仕組みが働いている。小俣社長に顧客企業を紹介したのは、「Linkers（リンカーズ）」のコーディネーターだ。リンカーズは、新製品などの開発パートナーを探す大手企業と、技術力に自信のある中小・ベンチャー企業のマッチングを目的にしたサイト。Distty（ディスティ：東京・千代田、前田佳宏社長）が2014年1月に立ち上げ、約1年で大手企業から約100件の募集案件を受注した。発注者は1件の成約について、探索費用や成果報酬を90万円以上支払う。

リンカーズでは、大手企業からの募集に対し、中小・ベンチャー企業が直接、応募することはできない。全国各地の経済連合会や産業支援機関と提携し、その職員など約1200人をコーディネーターとして組織化。彼らから推薦された企業だけが、選考の対象になる。〝目利き〟を介した仕組みが特徴だ。

リンカーズのように、技術マッチングを手掛ける企業や組織は増えている。中小企業基盤整備機構は、2014年10月、技術仲介サイト「J-GoodTech（ジェグテック）」を開設した。中小機構が選んだ技術力の高い中小ものづくり企業に絞って、大手企業が募集をかけることができる。開設から3カ月で約100件の募集案件を集めた。

アジア企業と競合も激化… 続きを読む