

平成26年度
「オープンイノベーション手法を活用した戦略的
アライアンス構築等に向けた基礎調査」

報 告 書

平成26年12月
近畿経済産業局

はじめに

近畿経済産業局では、これまで、オープンイノベーションの推進による新事業の創出を支援することを目的に、平成 22 年度「オープンイノベーション実施に係る方向性の検討調査」を皮切りに平成 25 年度まで継続して関連調査を実施し、その成果を公開してきました。

平成 24 年度の企業アンケート調査結果では、オープンイノベーション手法への関心は高いものの、実際に取り組んでいる企業の割合は約 3 割に過ぎず、また、開発ニーズを積極的に公開すると回答した企業はわずか 2% に止まっています。このように、我が国の大手・中堅企業において、オープンイノベーションの取り組みは徐々に進展はしているものの、全体としては、未だ十分とは言えない状況にあります。

また、「日本再興戦略」において、地域中核企業を中心とした新たな産業クラスターの創出やグローバルニッチトップ企業への支援の必要性が示されており、経済産業省・近畿経済産業局では、平成 26 年度から新たな産業クラスターの取り組みやグローバルニッチトップ企業の育成支援などをスタートさせています。それら施策を効果的に推進するためには、オープンイノベーションによる戦略的アライアンス等の形成が重要な手法の一つになると考えられます。

このような状況の中で、今年度、近畿経済産業局では、産産連携型のオープンイノベーションを推進するための支援機関連携ネットワークである「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」を形成し、オール関西での（必要に応じてオールジャパンでの）、オープンイノベーションマッチングを支援するスキームを構築しました。

本調査は、その取り組みと並行して、関西の大手川下メーカー 10 社を訪問し、地域中小・ベンチャー企業との戦略的アライアンス、開発コンソーシアムの形成、サプライチェーンの強化といった取り組みに関する支援ニーズを発掘することを主眼に実施しました。調査の成果としては、訪問企業のうち 5 社が新たに「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能を活用する方向でご検討いただくことになりました。

本調査報告書は、ヒアリング調査結果を整理するとともに、併せて、「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能について補足させていただきました。

お忙しい中ヒアリングにご協力いただきました企業の皆様に御礼を申し上げます。

本調査結果が関係の皆様にとって少しでも参考になりましたら幸いです。

平成 26 年 1 2 月

近畿経済産業局 産業部 創業・経営支援課

目 次

1. 調査の背景と目的.....	1
2. 調査方法	3
3. 調査結果概要.....	5
4. 参考（「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能）	9
付表：「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」参加機関の推進事業	12

1. 調査の背景と目的

(1) 背景1 (日本再興戦略と新たな産業クラスター施策)

平成25年6月に閣議決定された「日本再興戦略」において、「有望な産業クラスター候補地を再定義した上で、地域中核企業を中心とした新たなクラスターを創出し、地域企業群の活性化を進める」ことが示され、これを受け、経済産業省では「新たな産業クラスター施策」を推進している。¹

この新たな産業クラスター事業では、地域における産学官金の連携をベースに、出口(具体的な新事業の創出)を見据え、地域中核企業²と地域中小・ベンチャー企業等との戦略的なアライアンスや新たなサプライチェーンの構築等を進め、目に見える成果が生み出されていくことが期待されている。

(2) 背景2 (日本再興戦略とグローバルニッチトップ企業の育成)

また、同じく「日本再興戦略」において、「事業再編や事業組換等の取組により収益性を飛躍的に向上させた企業が、果敢に海外M&Aや海外展開を進め、グローバルトップ企業(世界市場におけるクリティカルマスを獲得する企業(グローバルメジャー)や世界的な大企業ではなくとも、特定分野に優れ世界で存在感を示す企業(グローバルニッチトップ)をいう。)となれるよう、金銭面や人材面での集中的な支援を行う。」ことが示され、経済産業省及び関係支援機関では、グローバルニッチトップ企業(以下、「GNT企業」)及びこれを目指す企業に対する支援策を進めている。³

このようなGNT企業の重要性については、近年好調なドイツ経済を牽引する中堅中小企業の存在を例に、また我が国においても様々な分析がなされている⁴。また、こうしたGNT企業の新製品や新技術は、大企業の技術課題に対するソリューションから生み出されていることが多い。

(3) 背景3 (オープンイノベーションの進展とビジネスマッチングにおける課題)

このような状況の中、地域中核企業と地域中小・ベンチャー企業との戦略的なアライアンスや新たなサプライチェーンの構築、あるいは大企業の課題に対する地域中小・ベンチャー企業によるソリューションの提供を効率的に進めるためには、ビジネスマッチン

¹ (参考資料)「今後の地域経済活性化施策の方向性」(平成26年3月、産業構造審議会地域経済産業分科会工場立地法検討小委員会)

² ここでいう「地域中核企業」とは、域外の市場と域内産業集積との結節点として新事業・新産業創出の核となる機能を有する企業群のことを指す。企業の規模ではなく「機能」としての定義である。

³ 「グローバルニッチトップ企業100選」の選定、商工中金「グローバルニッチトップ支援貸付制度」などがある。

⁴ ドイツではそういった企業を「ミッテルシュタント」や「隠れたチャンピオン」として紹介されている。参考文献として、ハーマン・サイモン「Hidden Champions of the 21st Century」や細谷裕二「グローバル・ニッチトップ企業論」等がある。

グ手法としてのオープンイノベーションの活用が考えられる。

「オープンイノベーション」については、ハーバード・ビジネス・スクールのヘンリー・チェスブロウ博士の提案以後、我が国においても盛んに議論が行われ、かつ、企業等の取り組みも進展してきたところである。しかしながら、川下企業におけるオープンイノベーションに対する認知度、積極的な活用という面では未だ十分な取り組みが行われていないのが現状である。⁵

また、一部には、「単に情報をオープン（公開）にするということか」、「そういうことならオープンイノベーションは取り組めない」といった誤解も見られることから、ニーズの開示方法やマッチング方法の様々な選択肢を提示した上で、川下企業のニーズに沿った最適なオープンイノベーションの取り組みをサポートしていく必要がある。

(4) 調査の目的

このような中、平成26年度においては、政府の新たな成長戦略、近畿経済産業局の新たな産業クラスターの取り組み等を踏まえ、成長分野における戦略的アライアンス、開発コンソーシアムの形成、サプライチェーンの強化といった取り組みに資するニーズを発掘することを主眼に川下企業への訪問調査を実施した。

(参考図表1) 近畿経済産業局が進めている主要戦略事業（産業クラスター等）

1. プロジェクトNEXT

グリーン部素材やパワーエレクトロニクス技術分野など、次世代のエレクトロニクス・エネルギーシステム分野におけるイノベーション・新事業創出に向けた企業間アライアンスの形成や事業化を国内外のネットワークを活用して支援。

2. ライフサイエンス分野における医療機器等産業創出支援事業

医療機器、再生医療サポート機器、革新的な医薬品製造などのライフサイエンス分野およびヘルスケア分野に参入しようとする中小企業を対象に、ニーズ情報の提供、新製品の企画から事業化まで支援。

3. スマートヘルスケア(IT・電子機器×健康ライフ)産業創出事業

IT・電子機器を活用した健康増進サポートなどの新たな産業を創出するため、有望事業の顕在化、イベントの実施及びコーディネーターによるサポートにより事業企画と販売・普及を支援。

4. 環境・省エネビジネス(技術補完マッチング)

環境負荷低減、省エネに資するイノベーション、新事業創出に向け、川下企業のニーズに基づく企業間アライアンス形成に向けたマッチング、継続的フォローアップを実施。

5. 関西国際航空機市場参入等支援事業

航空機産業の基盤形成や川下メーカー向けサプライチェーンの強化に向け、新規参入を目指す中小企業の発掘や育成を支援する。また、併せて、航空機市場以外の製造産業分野においても企業間アライアンス形成を目指す。

⁵ 近畿経済産業局では、平成22年度から25年度にかけてオープンイノベーションの推進における課題の整理と実践のための調査を行っている。平成24年度の企業アンケート調査結果では、オープンイノベーション手法への関心は約8割と高いが、実際に取り組んでいる企業の割合は約3割に過ぎず、また、開発ニーズを積極的に公開すると回答した企業は2%であった。http://www.kansai.meti.go.jp/3-3shinki/chousa25/oi_report.html

2. 調査方法

(1) 訪問調査時期

平成 26 年 8 月～11 月

(2) 訪問企業

過去の調査結果を踏まえ、事業の趣旨に相応しい川下企業十数社を抽出した上で、本調査期間中に訪問する優先訪問先 10 社を選定した。

訪問企業は、以下の産業分類（日本標準産業分類第 10 回改定分類）に属する関西に本社又は主要事業所を有する大手企業である。

- 1) 電気機械器具製造業・・・・・・・・・・5 社
- 2) 一般機械器具、輸送用機械器具製造業・・5 社

(3) ヒアリング項目

- 1) オープンイノベーション手法を活用したビジネスマッチングに関する取り組み状況
- 2) 地域中小・ベンチャー企業との戦略的アライアンスや新たなサプライチェーンの構築等に関するニーズ
- 3) 近畿経済産業局の取り組みとの連携可能性
- 4) オープンイノベーションの取り組みにおける課題
- 5) 意見・要望等

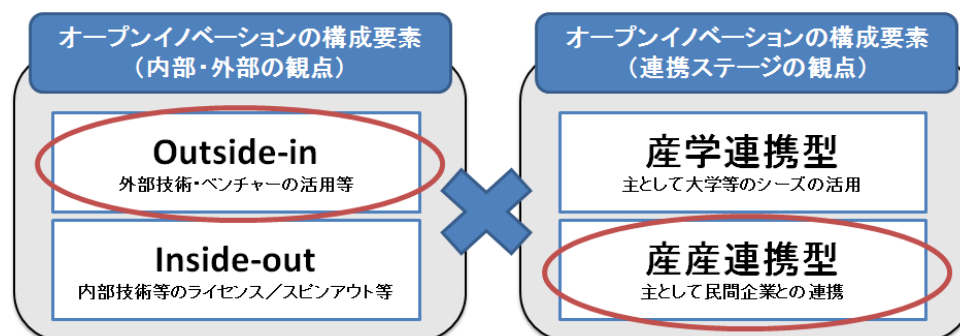
(4) 訪問調査協力

一般社団法人関西産業活性協議会（K I A C）

【補足】本調査におけるオープンイノベーションの主なターゲット

オープンイノベーションには、外部技術等の活用（Outside-in）と内部技術等の外部での活用（Inside-out）の両面があり、連携ステージとしては大きく、産学連携型、産産連携型に整理できる。本調査では、「Outside-in」×「産産連携型」（中でも大手川下企業と地域中小・ベンチャー企業との連携）を主眼として実施した。

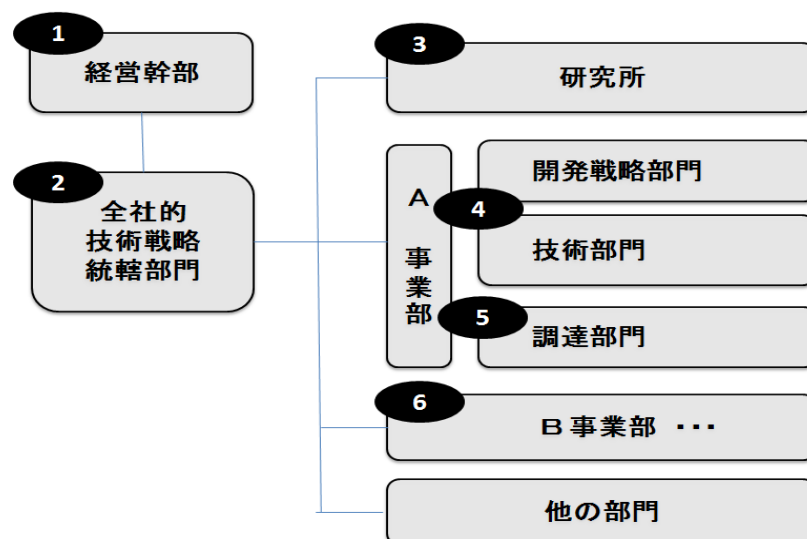
(参考図表 2) 本調査におけるオープンイノベーションの主なターゲット



(4) 対象企業における訪問先部門

上記ヒアリングを行うに際し、予めオープンイノベーション手法によるビジネスマッチングを前提に相応しい訪問先組織部門を想定した上で、訪問企業の実状に応じて、様々なパターン（以下の7パターン）により各2回の訪問調査を行った。

(参考図表 3) 訪問先の組織イメージ図



- 1) ①経営幹部、②全社開発本部・・・1社
- 2) ②全社開発本部・・・4社
- 3) ③研究所・・・1社
- 4) ③研究所、④事業部技術部門等・・・1社
- 5) ④事業部技術部門等・・・1社
- 6) ⑤事業部調達部門・・・1社
- 7) ⑤事業部調達部門、⑥他の事業部・・・1社

例えば、1)のケースでは、一度目の訪問で経営幹部に対して全社的な戦略をヒアリングした上で、二度目の訪問で近畿経済産業局を含む地域支援機関の各種事業との連携ニーズを有する研究開発担当部門長と具体的な意見交換を行った。

2)のケースでは、一度目の訪問で取り組みの全体像、本社部門・研究所・事業部門における役割分担を把握し、二度目の訪問で連携事業について具体的な意見交換を行った。

一方、7)のケースでは、ある事業部において外部リソースとの新たな連携可能性が無かったことから、二度目のヒアリング先を別の事業部に変更した。

3. 調査結果概要

(1) ヒアリング項目 1

～オープンイノベーション手法を活用したビジネスマッチングに関する取り組み状況

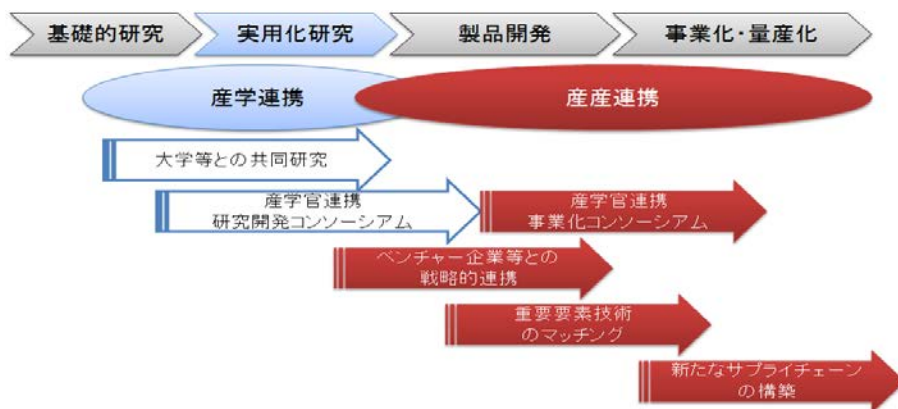
ほとんどの企業において、オープンイノベーションに対する社内の理解は深まっており、10社のうち8社において様々な形で前向きに産産連携型の取り組みを進めていた。そのうちの4社については、ニーズの公開によるビジネスマッチングの取組経験があった。また、最近になって従来よりも積極的な姿勢にシフトしていた企業が2社あった。

このことから、調査母数は少ないものの、過去の調査結果との比較においても、オープンイノベーションの取り組みは引き続き広がりを見せていることが判明した。

一方、オープンイノベーションは産学連携が中心で、かつ、情報管理の問題や既存サプライヤーとの関係などから、産産連携型のビジネスマッチングに関しては、その取り組みは限定的とする企業が2社あった。

- 1) 産学連携型に加え産産連携型の取り組みも進めている企業・・・8社
(8社のうち、ニーズの公開によりビジネスマッチングを進めている企業・・・4社)
(8社のうち、最近になって従来よりも積極的な姿勢にシフトした企業・・・2社)
- 2) 産学連携型が中心であり、産産連携型の取り組みは限定的である企業・・・2社

(参考図表 4) 地域中小・ベンチャー企業との連携に係るステージイメージ



(2) ヒアリング項目 2

～地域中小・ベンチャー企業との戦略的アライアンスや新たなサプライチェーンの構築等に関するニーズ

この質問に対する回答はほぼヒアリング項目 1)と同様の結果であった。以下の 2)の回答企業 (2社) はヒアリング項目 1 で 2)と回答した企業である。

- 1) 地域中小・ベンチャー企業との新たな連携関係構築を前向きに進めている企業・8社
- 2) 基本的に既存サプライヤーとの取引を前提にしている企業・・・2社

(3) ヒアリング項目3 ～ 近畿経済産業局の取り組みとの連携可能性

近畿経済産業局では、この調査の開始に先立ち、主として「Outside-in×産産連携型」のオープンイノベーションを推進するための支援機関連携ネットワークとして「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」を形成した。

本ヒアリングでは、関西オープンイノベーション推進ネットワークの「支援機能」の説明と、ニーズ開示方法から具体的なマッチングまでの多くの「選択肢」を提示した上で、具体的連携に向けた意見交換を行った。⁶

その結果、10社のうち5社が新たに「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能を活用する方向で検討いただくことになった。また、そのうちの2社については、地域中小・ベンチャー企業との連携に関して、過去に近畿経済産業局の関連施策を活用したことがない企業であり、その意味でも成果があった。

なお、他の2社は既に近畿経済産業局等の事業との連携を進めている企業であり、残りの3社には「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」を含む近畿経済産業局の支援事業の活用ニーズはなかった。当該3社のうち2社は産産連携において既存サプライヤーとの取引が前提の企業であり、1社は地元支援機関と連携したビジネスマッチングに特化されていた。

- 1) 「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の活用を新たに検討・・・5社
- 2) 既に近畿経済産業局等の事業との連携を推進・・・・・・・・・・・・・・・・・・2社
- 3) 「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の活用ニーズ無し・・・3社

(4) ヒアリング項目4 ～オープンイノベーションの取り組みにおける課題

ヒアリング項目1)～3)に関連してコメントのあった課題を以下に整理する。

(参考図表5) ヒアリング企業から見た川上企業とのビジネスマッチングに係る課題(例)

- ニーズ企業側の課題(例)
 - 1) (マッチング時)新規技術シーズに対する評価能力の確保
 - 2) (マッチング後)関係部門(知財、調達、法務等)との調整
- シーズ提供側の課題(例)
 - 1) (マッチング時)技術優位性の説明が不十分
 - 2) (マッチング後)量産や品質保証への対応が不十分
- 双方の課題(マッチング後)(例)
 - 1) 事業化時期、発注規模における期待値のギャップ
 - 2) 知財・ノウハウの扱いにおける双方の立場のギャップ

⁶ 「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能については「4. 参考」を参照いただきたい。

まず、自社サイドの課題として、戦略的アライアンスという観点で新しい技術を探求することになるが、その場合、自社にとっても将来の新しい技術分野でもあるため、それらの技術を評価・判断する能力や、さらには今までにない新事業を創出するという意味でのコーディネート能力が必ずしも十分ではないことがある。また、相手が今までつきあったことのないようなベンチャー企業の場合、取引に至るまでに知財、調達、法務等の社内関連部門との調整に大きな労力をかけなければならないことがある。

次に、川上企業の対応を見た場合、提案時に技術優位性の説明が不十分なケースが多いこと、あるいは、商談が進んだ段階になって、量産や品質保証への対応の問題が顕在化し、取引に至らないケースも多いことがある。

また、双方の立場や認識の面では、川下企業の事業化スケジュールに比べて、提案する中小ベンチャー企業が期待するスケジュールはより短期であることが多く、また、中小・ベンチャー企業側と知財・ノウハウの扱いにおける認識のギャップがあることなどから、途中で折り合いがつかなくなるケースも多い。

このように、川上企業側、川下企業側、双方が抱える課題により、商談の件数に比べて実際のビジネスにつながる成果は限られてしまっているというコメントが数社から寄せられた。これらの点については、川上企業側、支援機関側においても十分に理解をした上で連携を進める必要がある。

(5) ヒアリング項目5 ～意見・要望等

上記課題を踏まえ、各企業からいくつかの意見・要望があった。ここでは、各企業の個別事業に係るものを割愛した上で、近畿経済産業局を含む公的支援機関に対する共通的な要望事項として以下の3点について整理し、併せて、対応の方向性も検討した。

- 1) 点在する企業・技術シーズ情報の効率的な提供
- 2) シーズ提案時における技術優位性の十分な説明
- 3) 各支援機関から川下企業へのアプローチの効率化

まず「1) 点在する企業・技術シーズ情報の効率的な提供」について。川下企業において新規事業のパートナーを検討する際、通常の場合、社内の担当者が既存の公開情報等を検索し、事前にある程度の相場観を持つ必要があるが、地域の中小・ベンチャー企業のホームページの掲載情報が不十分であったり、公的機関のデータベースが点在し、かつ、通常のWEB検索では必要な情報にたどりつけない構成になっているケースも多い。このため、川下企業からみて、公的機関が保有する技術力の高い地域中小・ベンチャー企業の必要な情報が労力をかけずに検索できるようにしてほしいとの声がある。

技術シーズ等のデータベースや探索サービスを提供している民間企業が既に存在していることから、公的機関としてどこまでのサービスを行う必要があるかについては留意

する必要があるが、官民の役割分担、費用対効果を考慮した上で、効果的な仕組みを検討することも必要であると考えられる。

次に「2) シーズ提案時における技術優位性の十分な説明」について。上記（4）の課題でも触れたことであるが、地域中小・ベンチャー企業からのシーズ提案時において技術優位性の説明が不十分なケースが多い。

これに関しては、公的機関が予め提案企業に対して、知財・ノウハウの扱いに留意しつつ、技術優位性の説明を十分記載するよう働きかけをすることや、提案書のブラッシュアップをサポートすること等が求められる。

最後に「3) 各支援機関から川下企業へのアプローチの効率化」について。従来、各支援機関から川下企業へのアプローチのほとんどは個々の事業の目的を達成するために個別に行ってきたことから、川下企業からすると、何度も同じような説明を繰り返し行うことになり、また、ビジネスマッチングの機会も重複感があることは否めない。ただし、関西におけるここ数年の動きとして、いくつかの支援機関が連携してビジネスマッチングを実施する例も出てきている。

今後、「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」において、各支援機関の取り組みの情報共有を進めながら、より効率的で効果的な川下企業へのアプローチとビジネスマッチングのスキームへと進化させていく必要がある。

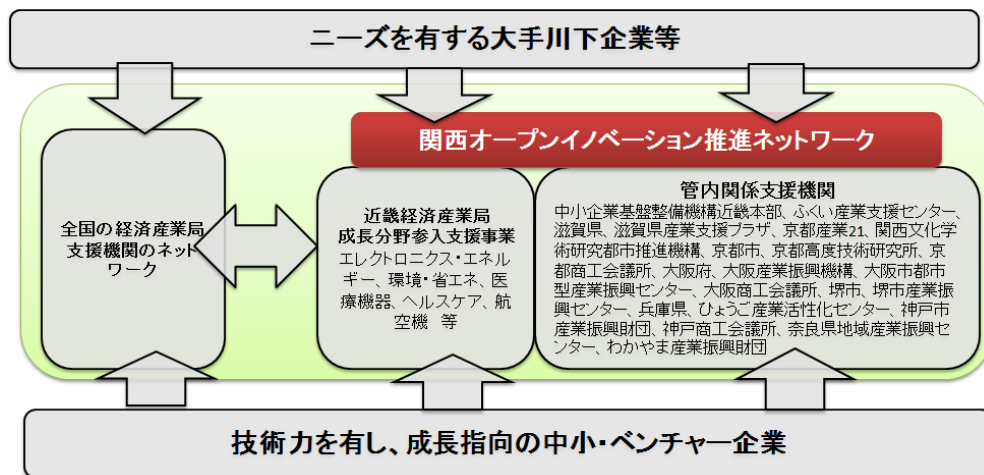
4. 参考（「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能）

（1）参加機関の状況と把握企業の母数

本ネットワークは、参加機関（近畿経済産業局、中小企業基盤整備機構近畿、管内府県政令市・中小企業支援センター等 22 機関）や全国の支援機関ネットワークを通じて、地域の有望企業を発掘するとともに、川下企業のニーズに即したビジネスマッチングを進め、イノベーションの推進、中小・ベンチャー企業の成長分野への参入等を支援するものである。⁷

なお、参加 22 機関が何らかの形でアプローチ可能な地域中小・ベンチャー企業の総数は延べ約 4 万 3 千社にのぼり、そのうち一定の技術力を把握できている企業数は延べ約 1 万 7 千社となっており、その数が現時点でのマッチング対象企業の母数となっている。

（参考図表 6）「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の概要



（2）マッチング機能の提供方法

川下企業から具体的な新規連携ニーズが提示された場合、その様々なパターンのニーズに対して、最も相応しいマッチング手法・事業を提供する。

例えば、そのニーズが近畿経済産業局の産業クラスター事業に密接に関連する場合（成長分野において広域的な取り組みが求められ、かつ、先導的な事業への発展が期待される等）は産業クラスター事業での展開を検討する。

あるいは、そのニーズが特定の地域に限定される場合（例えば、頻繁なすり合わせが必要なため、近隣のサプライヤーに限定したい場合等）は当該地域の支援機関の事業での展開を検討する。

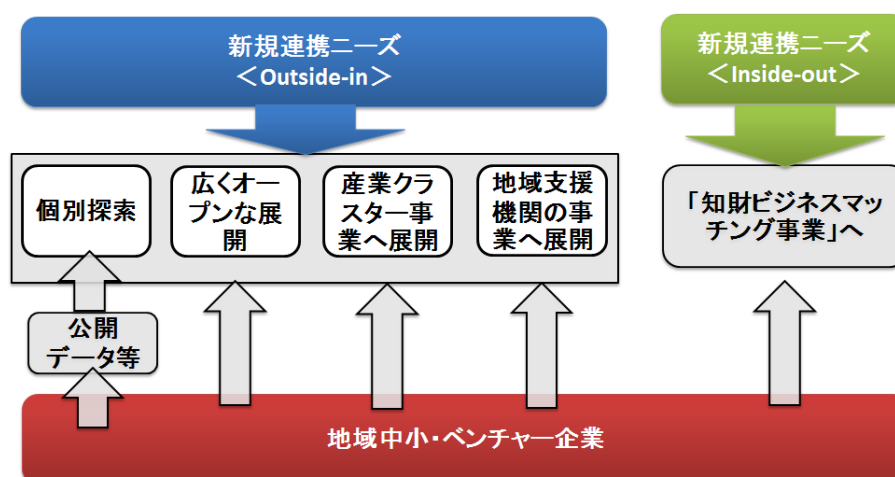
あるいはまた、そのニーズが全国的にオープンにシーズを探索するものであれば、全国の経済産業局等のネットワークを通じて広くオープンに探索を行う。逆に、ニーズを

⁷ 参画機関の支援事業については末尾の一覧表を参照されたい。

外部には開示せず、既存の公開シーズから探索を開始する場合もある。

なお、かりに Inside-out 型のニーズが含まれる場合は、近畿経済産業局が別途実施している「知財ビジネスマッチング事業」への展開を検討する。

(参考図表 7) 川下企業の新規連携ニーズに対するマッチング事業への展開イメージ



(参考図表 8) 参画支援機関における取り組み・支援事業の例

- 1. オープンマッチングサイトの運営(例)**
 - ・大阪産業振興機構 「オープンイノベーション・ソリューション・サイト」
 - ・神戸商工会議所 「オープンイノベーション マッチングプラザ」
 - ・中小企業基盤整備機構 「J-GoodTech」
- 2. 技術シーズ・企業情報の広報(例)**
 - ・ふくい産業支援センター 「福井県元気企業Webサイト」
 - ・京都高度技術研究所(ASTEM) 「オスカー認定企業紹介」
 - ・奈良県地域産業振興センター 「なら発オンリーワン企業」
 - ・わかやま産業振興財団 「元気企業技術データベース」
- 3. 川下企業とのビジネスマッチングの推進(例)**
 - ・滋賀県 「近江技術てんびん棒事業」
 - ・大阪市都市型産業振興センター 「製造業の逆見本市」
 - ・堺市 「技術融合事業」
 - ・大阪商工会議所 「MoTTō OSAKA フォーラム」

※上記以外の事例およびそれらの詳細については「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」ホームページ参照

(3) ニーズ開示方法と多様なマッチングの組合せ

前述したように、オープンイノベーションは、単に「情報を公開（オープン）」すればいいというのではなく、産産連携型のビジネスマッチングを想定した場合、ニーズの性

格、マッチング手法の様々な組合せの中で、最適な開示方法を選択することになる。近畿経済産業局では、以下のどのような組合せにも柔軟に対応できるよう努めている。

(参考図表 9) ニーズ開示方法と多様なマッチングの組合せイメージ

ニーズの 類型例	当初のニーズ 開示方法例	シーズの 探索範囲	マッチングの手法例
新規事業に必要な個別要素技術の探索	HP公開 (企業名・内容)	立地場所 の周辺	提案 → 一次評価 → 個別面談
新規事業に不可欠な連携体の形成	HP公開 (内容)	広域 (特定地域)	提案→(一次評価)→逆見本市
次世代製品に不可欠な部品・モジュールの開発	説明会による概要開示	広域 (関西圏)	研究会→(指導)→提案会
新規事業に必要な新たなサプライチェーンの構築	連携コーディネータ(CD)への開示	全国	CD推薦→一次評価→個別面談
			コア形成→探索→チーム形成
			コア形成→団体形成→標準化推進

【川下企業の皆様へ】

以上が「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」の支援機能の概要です。

近畿経済産業局では、本ネットワーク参画機関や全国の経済産業局等のネットワークを通じて、技術力のある中小・ベンチャー企業を紹介いたします。皆様の新規事業展開やサプライチェーンの強化等に資するアライアンス先の探索、生産ネットワーク形成等にお役立て下さい。

ニーズのご提供に際しては、情報公開内容、探索地域範囲、マッチング方法など、ご希望に応じて対応いたしますので、お気軽にご相談下さい。

付表：「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」参加機関の推進事業

機関名	事業の名称	事業の概要	担当部署名	電話番号
近畿経済産業局	関西国際航空機市場参入等支援事業	航空機産業の基盤形成や川下メーカー向けサプライチェーンの強化に向け、新規参入を目指す中小企業の発掘や育成を支援する。また、併せて、航空機市場以外の製造産業分野においても企業間アライアンス形成を目指す。	産業部 製造産業課	06-6966- 6022
近畿経済産業局	プロジェクトNEXT	グリーン部素材やパワーエレクトロニクス技術分野など、次世代のエレクトロニクス・エネルギーシステム分野におけるイノベーション・新事業創出に向けた企業間アライアンスの形成や事業化を国内外のネットワークを活用して支援。	地域経済部 次世代産業課	06-6966- 6008
近畿経済産業局	ライフサイエンス分野における医療機器等産業創出支援事業	医療機器、再生医療サポート機器、革新的な医薬品製造などのライフサイエンス分野およびヘルスケア分野に参入しようとする中小企業を対象に、ニーズ情報の提供、新製品の企画から事業化まで支援。	地域経済部 バイオ・医療機器技術振興課	06-6966- 6163
近畿経済産業局	スマートヘルスケア（IT・電子機器×健康ライフ）産業創出事業	IT・電子機器を活用した健康増進サポートなどの新たな産業を創出するため、有望事業の顕在化、イベントの実施及びコディネーターによるサポートにより事業企画と販売・普及を支援。	地域経済部 情報政策課	06-6966- 6015
近畿経済産業局	技術補完マッチング	環境負荷低減、省エネに資するイノベーション、新事業創出に向け、川下企業のニーズに基づく企業間アライアンス形成に向けたマッチング、継続的フォローアップを実施。	資源エネルギー環境部 環境・リサイクル課	06-6966- 6018
独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部	J-GoodTech	ニッチトップやオンリーワンなどの優れた技術・製品を有する日本の中小企業を集結し、国内大手メーカーや海外企業につながるマッチングサイトです。日本の優秀な中小製造業と大手メーカー等との新たな取引や技術提携などにより産業界全体のイノベーションの貢献を目指します。	経営支援部 経営支援課	06-6264- 8613
公益財団法人ふくい産業支援センター	中小企業取引情報提供事業	福井県内の中小企業と県外企業との取引マッチングを促進するために、専用のWebサイトによる情報発信や商談会等による商談機会の提供などを行う。	販路開拓支援部 販路開拓営業グループ	0776-67- 7407

滋賀県	近江技術てんびん 棒事業	県内企業の持つ優れた技術を県外大手ユーザー企業に対して、 直接かつ具体的に提案（売り込み）する展示商談会を開催する ことで、県内企業のビジネスチャンスの拡大を図り、事業化を 促進する。	経営支援部 商工観光労 働部 モノづくり 振興課	077-528- 3791
公益財団法人滋 賀県産業支援プ ラザ	販路開拓・マッ チング支援	製造業を対象とした取引あっせん・商談会の実施、専門調査 員・販路開拓支援員による県内外の受発注情報の収集、展示会 への出展支援	経営支援部 経営・国際ビ ジネス支援 グループ	077-511- 1413
公益財団法人京 都産業 21	京都次世代ものづ くり産業雇用創出 プロジェクト	アライアンス分野の支援。府内ものづくり中小企業と大手・中 堅メーカーとの企業間連携の促進を通じて、府内企業のビジネ スチャンスの拡大と雇用創出を図るため、技術交流会、展示商 談会、セミナー等を開催。	事業推進部 市場開拓グ ループ	075-315- 8590
公益財団法人関 西文化学術研究 都市推進機構	京都次世代ものづ くり産業雇用創出 プロジェクト「京 都・けいはんな異 分野融合地域モデ ル事業」	異分野融合の「地域モデル」として、けいはんな学研都市をは じめとする優れた技術シーズを幅広く関連分野のニーズに結 び付けることにより、事業化の推進や持続的な新事業創出・展 開を支援する。	新産業創出 交流センタ ー	0774-98- 2230
公益財団法人京 都高度技術研究 所 (ASTEM)	販路開拓・技術マ ッチング支援事業	当財団の認定企業を中心とした京都市内のものづくり中小・ベン チャー企業が保有する、特化した技術を対象に、コーディネ ータの仲介によりニーズとシーズをマッチングし、具体的な商 談の機会を提供します。	経営支援部	075-366 -5229
大阪府	(1)取引あっせん 事業、(2)B2B ネット ワーク事業、(3) ビジネスマッチ ング推進事業、(4)大 手・中堅企業との ビジネスマッチ ング事業	(1)発注案件に対応できる企業を登録 DB から探索の上、コー ディネータが随時あっせん、(2)32 の金融機関と連携し、顧客 企業への発注情報の提供を通じてマッチング、(3)技術課題を 抱えたマッチング案件や複数企業の組み合わせによる、難易度 の高いマッチング、(4)大手・中堅企業の技術ニーズを事前に 聴取、合致する技術提案等が可能な中小企業を公募、選定の上 マッチング	商工労働部 中小企業支 援室 ものづ くり支援課	06-6748- 1066

公益財団法人大阪産業振興機構	オープンイノベーション支援事業	企業の抱える技術ニーズ(課題)を公開し、大阪府内の優れた技術を持つ企業からの技術解決策を募集します。経験豊富な専門技術者がコーディネーターとしてお手伝いし、新たな技術マッチング機会の提供、新製品や新事業の創出を支援します。	経営支援部	06-6947-4375
公益財団法人大阪市都市型産業振興センター	ビジネスチャンス倍増プロジェクト	経験豊富な企業OBのマッチングナビゲーターが、大阪市内中小製造業1社ずつ個別訪問を行い、経営者と話し、現場を確認することで、技術力・経営課題・要望を把握します。その技術内容を元に、当館が持つ中小企業情報、企業OBが持つ大手メーカー・大手商社などのネットワークを活用して、技術・要望に最適な企業紹介・マッチングを行います。	大阪産業創造館 事業推進支援チーム	06-6264-9898
公益財団法人大阪市都市型産業振興センター	製造業の逆見本市	大手企業の技術課題、加工外注先探し、開発案件に対応できるパートナーを探したいという具体的なニーズを公開し、それに対応できる中小製造業の申込みを受けつけ、募集企業の審査を経て、商談を行う事業。	大阪産業創造館 事業推進支援チーム	06-6264-9898
大阪商工会議所	MoTTo OSAKA フォーラム	環境・エネルギー分野で、大手企業と中堅・中小企業がチームを組み、互いの優れた技術・ノウハウを結び付ける、ビジネスマッチング方式の共同開発を進める。	経済産業部 産業・技術・水ビジネス振興担当	06-6944-6300
堺市	技術融合支援事業	市内中小企業と企業、大学、公設試の持つ技術マッチング	商工労働部 ものづくり支援課	072-228-7534
公益財団法人堺市産業振興センター	(1) マッチングコーディネーター事業、(2) 大手・中堅企業向け技術シーズ提案支援、(3) 技術融合促進事業(受託)	(1) 企業訪問による市内企業の製品・技術等の情報をベースに、中小企業間のビジネスマッチングを支援、(2) 市内中小企業と大手メーカーとの技術提携・取引拡大の機会提供、(3) 市内中小企業の技術高度化を支援するため、大手企業や大学、公設試験研究所等との技術融合を促進	経営支援課	072-255-6700
公益財団法人ひょうご産業活性化センター	オープンイノベーション推進事業	「中小企業支援ネットひょうご」の枠組みを活用し、他の中小企業支援機関等と連携し、大企業が必要とする技術ニーズと、中小企業等がもつ高度な技術シーズとのマッチングを行い、大企業と中小企業等との新たな取引や技術提携等により、中小企業等とのイノベーションの促進等を支援する。	創業推進部 取引振興課	078-230-8328

公益財団法人神戸市産業振興財団	発注案件開拓	近畿圏における新たな発注案件を掘り起こし、神戸市内中小企業の受注拡大を図る。	経営支援部 ものづくり 支援課	078-360- 3208
神戸商工会議所	川上・川下ビジネスネットワーク事業	兵庫県内信用金庫及び神戸商工会議所が優れた技術シーズを持つ企業を発掘し、コーディネーター（大手企業のOB）の人脈や知見を活かして、川上企業と川下企業のビジネスマッチングを図る事業。24年度から本事業の一環としてWebサイト「マッチングプラザ」を運営。技術シーズ・ニーズ内容をWEBに掲載し、企業間・中小企業支援機関間でのマッチングを支援している。	経営支援センター	078-367- 2010
公益財団法人奈良県地域産業振興センター	B2B マッチング促進事業	奈良県内ものづくり企業の新事業・新商品の販売力を高めるため、中小企業が保有する優秀な技術を基に企業と企業とを結びつけるB2Bマッチングを推進する。主に、コーディネート活動の推進、広域的B2Bマッチングの推進、近畿支援機関コーディネータ会議の開催などを実施。	事業化推進課	0742-36- 8312
公益財団法人わかやま産業振興財団	受発注情報収集・提供事業、わかやま産品販促支援事業	個別商談会の開催、展示会への出展支援、取引情報交換面談会開催、わかやま産品商談会開催等	経営支援部	073-432- 3412

(注) 参加機関のうち事業詳細が未確定の場合は記載しておりません。なお、上記事業内容は変更の可能性がありますので、最新情報については各支援機関までお問い合わせ下さい。

(本調査及び「関西オープンイノベーション推進ネットワーク」のお問い合わせ先)

近畿経済産業局 産業部 創業・経営支援課

〒540-8535 大阪府中央区大手前 1-5-44

Tel : 06-6966-6014