２０１７年５月２４日作成

ザ・ビジネスモール事務局

中小製造業の「ものづくり」を支援する

**ザ・ビジネスモール「ＢＭファクトリー」**

1. **ＢＭファクトリーは“製造業版ビジネスモール“**

* ＢＭファクトリーは、ザ・ビジネスモールに登録されている製造業の情報を元に、製造業の商取引支援サービスとして、ザ・ビジネスモール上に開設した。
* ＢＭファクトリーの注目サービスは、「オープンイノベーション・リンク」である。これは、ナインシグマ・ジャパン社と提携し、同社が代行で、大企業が求める技術ニーズを「テクロス案件」として公開募集し、中小企業からの提案を求める仕組み。
* 大企業が進めるオープンイノベーションと中小製造業のもつ高度な技術をマッチングできれば、新たなイノベーション創出につながる。また中小製造業にとっても、大企業からの受注や共同開発など大きな取引につながる可能性もある注目のマッチングサービスだ。
* また、大手企業以外の案件についても、製造業関連の商談案件を掲載し、提案を募集するマッチングサービス「ものづくり商談モール」としてメニュー化し、製造業のビジネスチャンスの場を提供する。
* その他にも、ＢＭファクトリーでは、製造業特有の詳細な情報をデータベース化し、検索機能を強化した。これまでにも都道府県など地域レベルでの製造業データベースは構築されているが、ＢＭファクトリーでは全国の製造業が登録できるよう各地商工会議所と連携して登録を推進していく。

1. **オープンイノベーション・リンク**

* ＢＭファクトリーにある「オープンイノベーション・リンク」では、大手メーカーの技術ニーズ案件を「テクロス案件」として公開し、中小製造業から広く提案を募集している。
* 求められる技術レベルは高度なものが多いが、共同研究、共同開発を求める案件もあり、特有の技術を持つ製造業にとっては大きなビジネスチャンスが期待できる。
* テクロス案件は、大手企業から委託を受けたナインシグマ・ジャパン社が取り扱い、大手企業のニーズに合う提案かどうかを審査した上で選ばれた企業と大手企業の商談を取り持つ。応募側の企業がナインシグマ社に対し手数料を支払う必要もない。
* 大手企業は広く技術提携を求めており、中小企業からの積極的な提案を待っている。

（過去のテクロス案件）

◆ポリマー溶液濃度をオンラインにて測定できる技術

◆インライン式表面洗浄技術（酸化膜除去）

◆小型の連続式光透過度評価装置

◆抗菌性樹脂/抗菌性不織布

◆水道管からの漏水を検知する技術

◆カビ防止技術

◆食事画像からの栄養分含有量の推定

◆歯ブラシの植毛技術

◆断熱フィルム・コーティング材料

1. **自社の強みをアピール、新たな取引につなげる**

* ＢＭファクトリーでは、製造業のＰＲ情報として、新たにデータ項目を登録でき、検索データベースの対象になり、一般にも公開される。
* その他、保有設備の型番やメーカー、台数、性能などを登録すれば、一覧で表示できるので、自社の技術能力のアピールになる。また、代表的な設備の写真画像も最大５個まで掲載できる。
* このデータベースに登録された情報は、製造業データベース検索でヒットする対象になることから、できるだけ多くの情報を登録することをお薦めする。

＜登録できる項目＞

①工場所在地、②製品・技術分野、③主⼒製品・技術、④製品・技術の強み、⑤表彰実績、⑥主要取引先、⑦国内・海外拠点、⑧市場シェア、⑨加⼯種別、⑩製造能⼒、⑪保有機械・設備、⑫知的財産、⑬証明・許認可、⑭受注形式、⑮マッチング（連携）を希望する技術や加工内容、⑯納期対応、⑰⼯場⾒学、⑱所属団体

1. **ユーザー登録から始める**
2. ユーザー登録をする
   * ザ・ビジネスモールのユーザーであれば、いつでも最新の情報に更新できる。
3. 自社のＰＲ情報を登録する
   * ユーザーＩＤでログイン後、マイページで自社ＰＲ情報の登録・変更ができる。

|  |  |
| --- | --- |
| 登録情報メニュー | できること |
| 企業ＰＲの編集 | 企業概要や自社ＰＲ、ＵＲＬ、規模・業種、問合せ先等の登録・変更 |
| 商品サービス情報の編集 | 商品名、商品ＰＲ文、写真画像等の登録・変更 |
| ものづくり関連情報の編集 | ｢新たに追加する｣から｢ものづくり｣を選択  ものづくり関連情報の登録・変更 |
| ものづくり機械設備の編集 | 設備の名称、台数、メーカー等の登録・変更 |
| 追加情報 | ものづくり以外の情報の登録・変更 |

1. 募集中の案件に応募する
   * 「ものづくり商談モール」や「オープンイノベーション・リンク」で募集中の案件に応募する。
   * 応募する際は、募集内容、条件を確認し、自社で対応できる案件であれば、具体的な提案を提出する。
   * 買い手企業（案件主）からザ・商談モールを通じて商談に進みたいというメールが届けば、お互いの連絡先が公開され商談に進むことができる。
   * 買い手企業が商談お断りの場合においてもメールで連絡がある。
   * 商談結果について、ザ・ビジネスモールに報告する。
2. 買い手として提案を募集する
   * 「ものづくり商談モール」で提案を募集する場合は、マイページの「買い手ページ」から「買いたい案件」を登録する。
   * 登録後、売り手から提案が届くので、「買い手ページ」の「提案・質問を確認する」から内容を確認し、商談に進むか判断する。
   * 「商談に進む」を選択するとお互いの連絡先が公開され商談に進むことができる。
   * 商談結果について、ザ・ビジネスモールに報告する。
3. オープンイノベーション・リンクで「買い手」として登録する
   * オープンイノベーション・リンクは大手企業による技術案件募集となるため、ザ・ビジネスモール事務局まで直接問い合わせる。