

サイクスは中小企業への支援を行っています

## 平成28年度に取り組んだ支援事業の実績

サイクスでは、中小企業の販路拡大や広域的な事業パートナーとの連携を積極的に支援しています。今回は、平成28年度に実施した販路拡大・マッチング支援について、主なものを紹介します。

### 大手企業との 技術マッチング支援

ものづくり中小企業の新たな顧客獲得や事業パートナーの開拓につなげるため、関西圏・首都圏の大手企業などの技術マッチングを支援しました。



▲イノベーション四国ビジネスマッチングでは市内企業の優れたものづくりをPR

関西圏では、1月30日にマイドームおおさかで開催された「イノベーション四国ビジネスマッチング」にサイクスが推薦するものづくり中小企業4社が、首都圏では、2月1日にながわがサイエンスパークで開催された「協創マッチングフォーラム」に3社が参加しました。



▲協創マッチングフォーラムで新分野進出に意欲的な企業へアピール

マッチング会場では、参加企業による自社の強みや特徴ある技術などのプレゼンテーションが行われるとともに、電気機械、精密機械、輸送用機械、電子部品・デバイスなどの大手企業との個別面談が行われました。サイクスでは、プレゼンテーショ

ン内容のブラッシュアップや個別面談に同席し、商談の進行管理などを支援しました。現在は商談内容を踏まえ、フォローアップを実施しているところ です。

### 地場産品の販路拡大支援

サイクスは、2月22日から23日にアジア太平洋トレードセンターで開催された地場産品展示商談会「アグリフードEXPO2017大阪」に市内農業者団体および食品関連企業6社と共に、西条市ブースとして出展しました。展示商談会では、来場した小売業、商社・卸売・流通業、外食産業などのバイヤーと積極的な商談が行われました。

過去の実績などを勘案すると、こうしたマッチングイベントでの面談から、その後の具体的な商談につながる確率は約3割程度といわれ、商談成立だけを目的とするには限界があります。マッチングイベントをより有効に活用するためには「新分野開拓のためのトライアルの場」として捉え、他のプレゼンテーションの内容・話し方を参考にすることや、大手企業との面談を通じて自社の課題や市場ニーズなどをつかむことへの意識が重要になります。

一方、サイクスではマッチングイベントだけではなく、連携機関など



▲アグリフードEXPO2017大阪でさまざまな業種のバイヤーと積極的な商談を実施

から提供される大手企業などの発注・共同開発案件の情報提供や、関西地区および関東地区に設置しているエリアエージェントによるマッチングを支援しています。加えて、大学との共同研究や企業間連携コーディネートなどを随時行っています。

とりわけ製造業に関連する業界において、従来型の取引関係の構造が変化していく中、サイクスでは、今後も販路拡大につながるマッチング機会の提供や企業間連携、海外展開、大学などの共同研究支援を行うなど、新事業や技術開発の新たな担い手と期待される中小企業の強みをアピールし、新しいパートナーシップを築くための支援に積極的に取り組んでいきます。