

# リンカーズが目指す イノベーションプラットフォーム

# 会社概要

社名	リンカーズ株式会社 Linkers Corporation
設立	2012年4月
資本金	1.9億円
所在地	東京本社：(2017.3~) 〒103-0023 東京都中央区日本橋本町2-2-2 日本橋本町YSビル3階 大阪オフィス/仙台オフィス/
提携先	日経BP、東北経済連合会、中部経済連合会、 その他600以上の産業支援機関や地方金融 機関などと連携
事業内容	ものづくり系メーカーマッチングサービス 「Linkers」運営 <a href="https://linkers.net/">https://linkers.net/</a> ウェブ展示会システム 「eEXPO」運営 <a href="https://eexpo.jp/">https://eexpo.jp/</a>

受賞歴	2015年 第5回 日本イノベーター大賞 優秀賞 2016年 第1回 ニッポン事業構想大賞 第5回 フレンチビジネス大賞 審査員特別賞 第4回 日本ビジネスモデル大賞
TV特集	テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」 NHK総合「クローズアップ現代」 テレビ東京「ガイアの夜明け」



## 自己紹介

- 1977年2月、福井県福井市生まれ
- 2000年3月に大阪大学工学部卒業
- 2000年4月に京セラ株式会社入社  
6年半アジア市場向け電子部品の海外営業に従事
- 2006年2月に株式会社 野村総研 コンサルティング事業本部に転職  
6年半日系大手企業の戦略コンサルに従事、最後の3年間は  
約半分は欧米出張で日系企業の欧米企業買収戦略を実行
- 2012年4月、リンカーズ株式会社設立  
2015年、日経BP主催日本イノベーター大賞受賞  
2016年、ニッポン事業構想大賞受賞

東日本大震災のものづくりの復興支援  
をきっかけに2012年に起業

最初に立ち上げた 2つの事業は失敗し、  
2014年に 現在の柱事業を立ち上げる

## マッチングで世界を変える

- 産業 も 企業 も 地域 も全て縦割り
- それらを 跨いで、技術の共有ができていない
- そのため 大きな機会損失が生じている

# リンカーズの役割

「産業間」「企業内」「地域間」の 3つの壁を取り払い  
多くのマッチング機会を創出 することにより  
より多くのイノベーション を生み出すこと

# 産業間の壁を取り払うソリューション①

## <Linkersソーシング>

# 産業間の壁を取り払うソリューション①

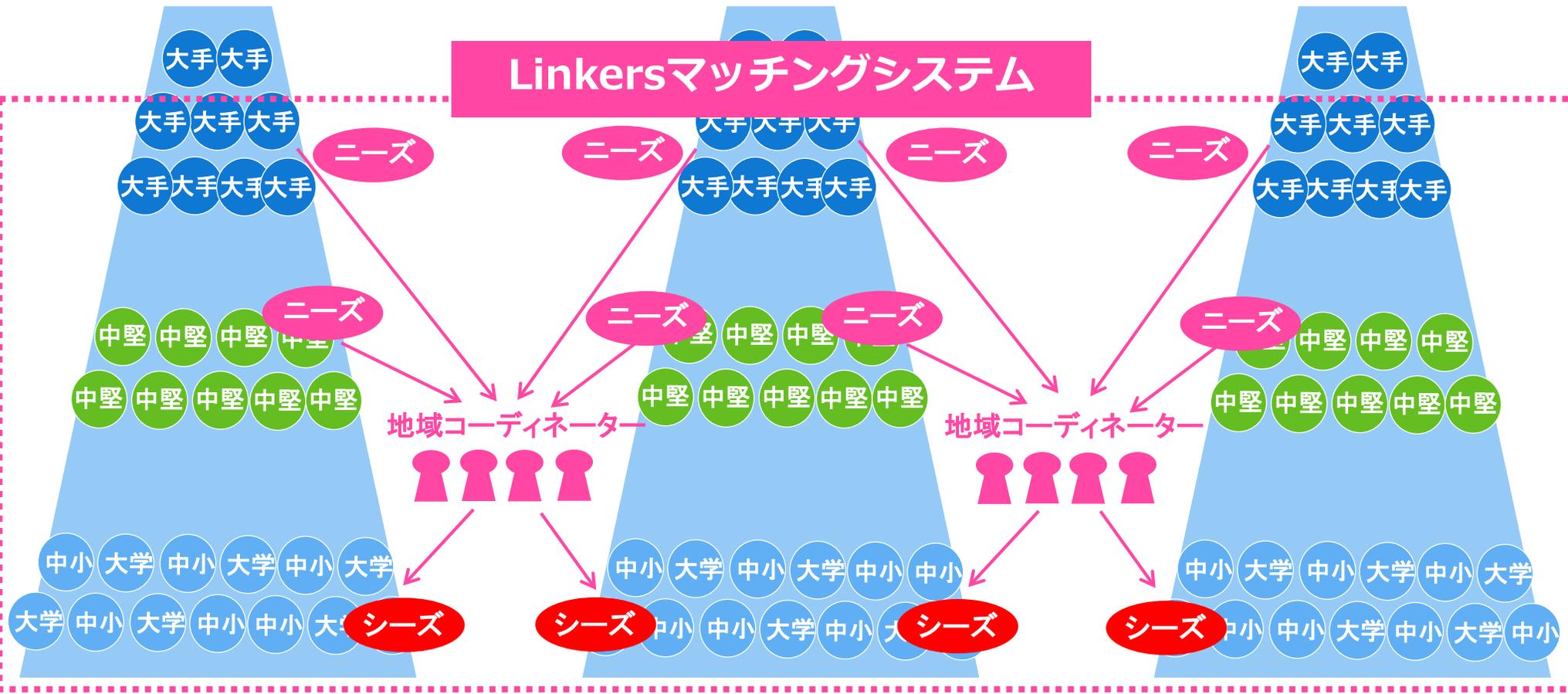
## 地域コーディネーターが異業種間マッチングのつなぎ役となる

### 自動車

### 電機

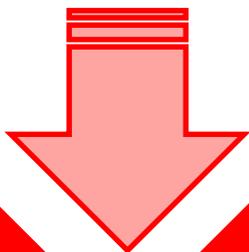
### 医療機器

Linkersマッチングシステム



# オープンイノベーションに対する誤解①

オープンイノベーション



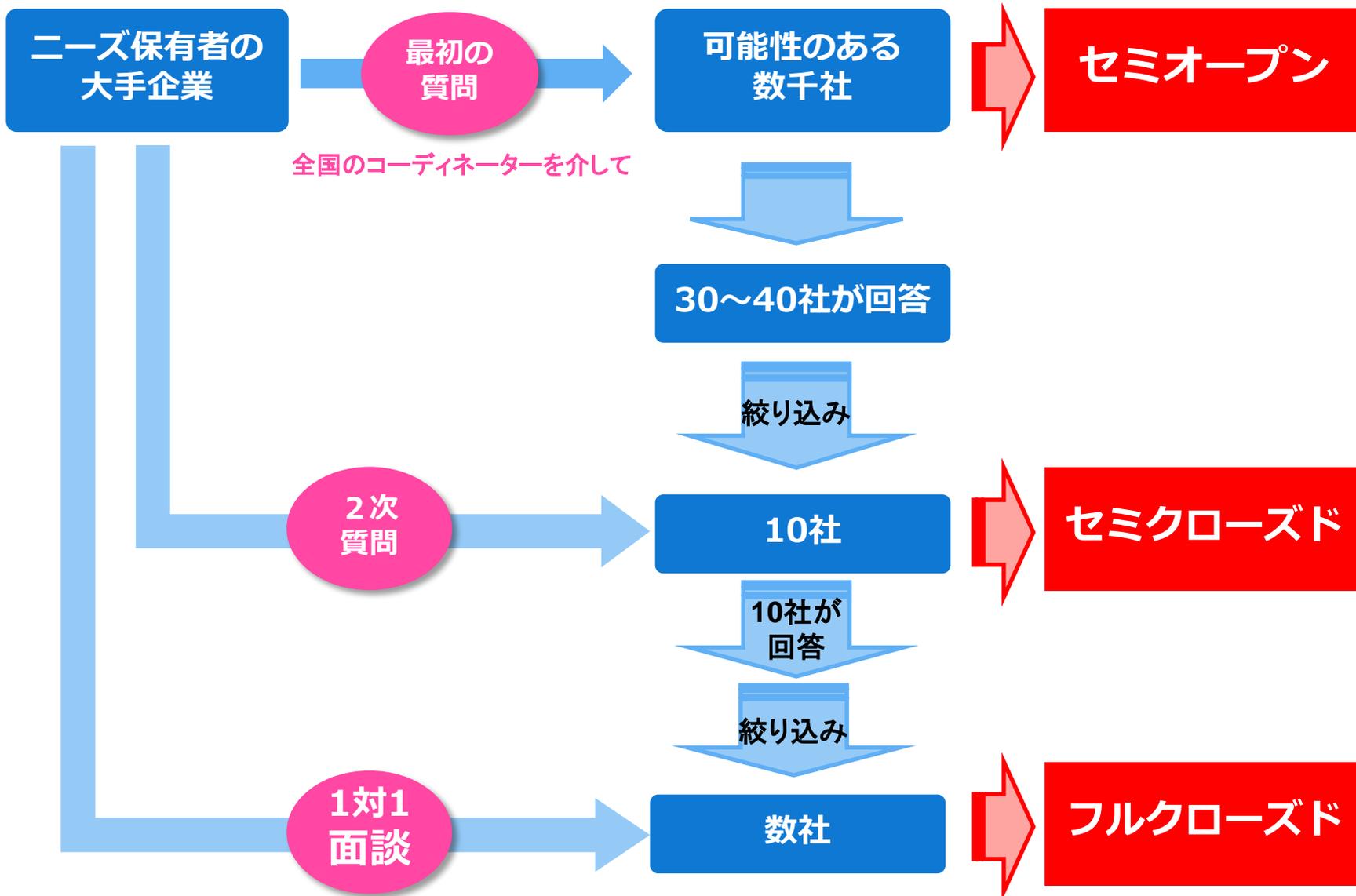
情報をオープンにすること



# 企業（特にメーカー系）の大半の情報は公開できない情報

		情報公開の可否	
		公開不可	公開可能
明文化されているか	YES	公開できない社内情報	
	NO	公開できない暗黙知	

# オープンイノベーションの成功の要諦



## 産業間の壁を取り払うソリューション② ＜Linkersマーケティング＞

# 産業間の壁を取り払うソリューション②

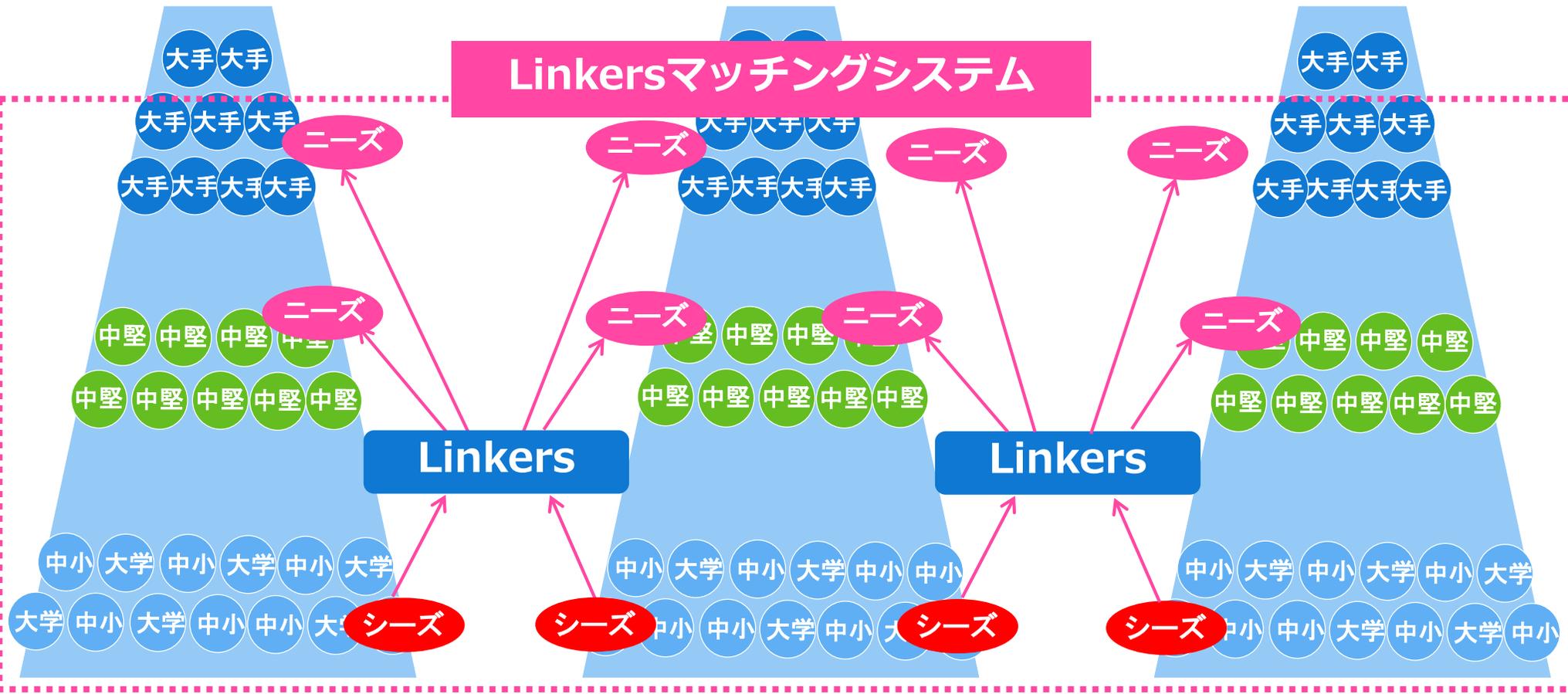
リンカーズが過去の知見をベースに用途開拓を行う

## 自動車

## 電機

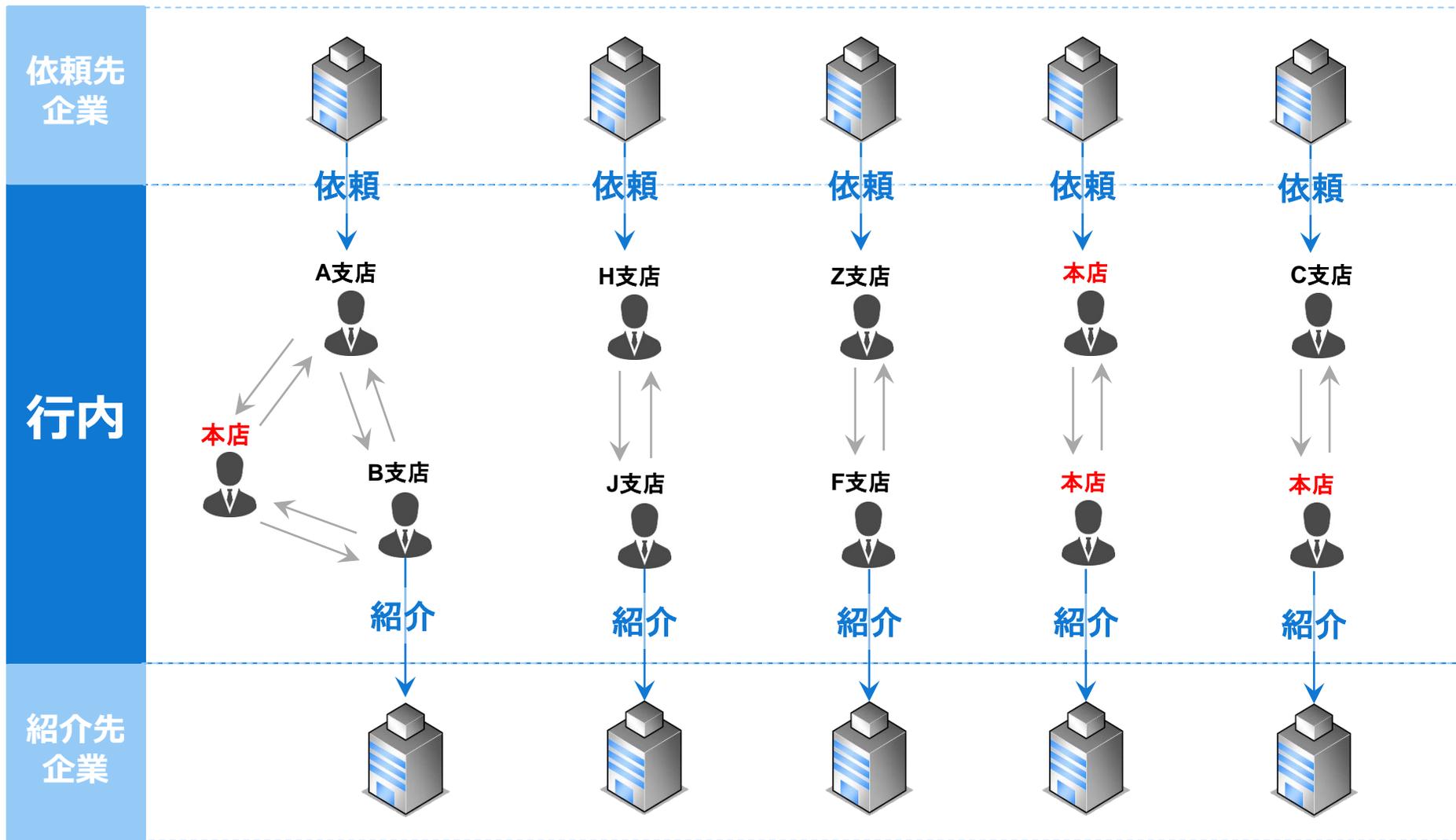
## 医療機器

Linkersマッチングシステム



# 地域間の壁を取り払うソリューション ＜Linkers for BANK＞

# 仲の良い行員どうしが顧客間のマッチングを行っているため、情報が一元化されていない

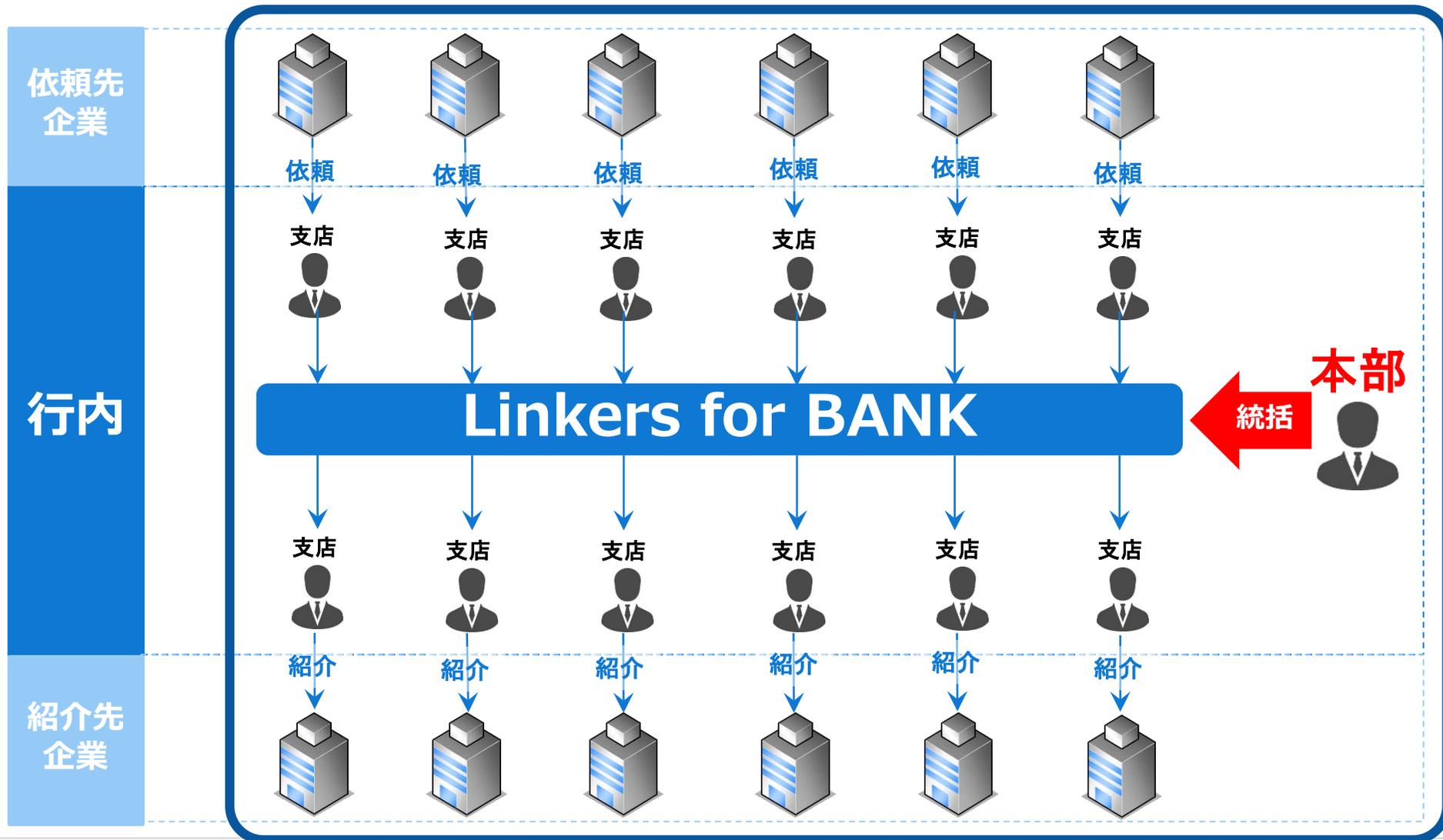


地域金融機関は地域企業との **強固な信頼関係** を構築

それをいかにして **有効活用** できるかが今後の発展のカギ

# 全行員、全顧客を巻き込んだマッチングプラットフォームで マッチングの効率化を図る

## 全行員、全顧客を巻き込んだマッチングプラットフォーム



# 広域連携で繋ぐことにより、**地域間の壁を取り払う**

## A銀行



## B銀行



## C銀行



## D銀行



他行連携

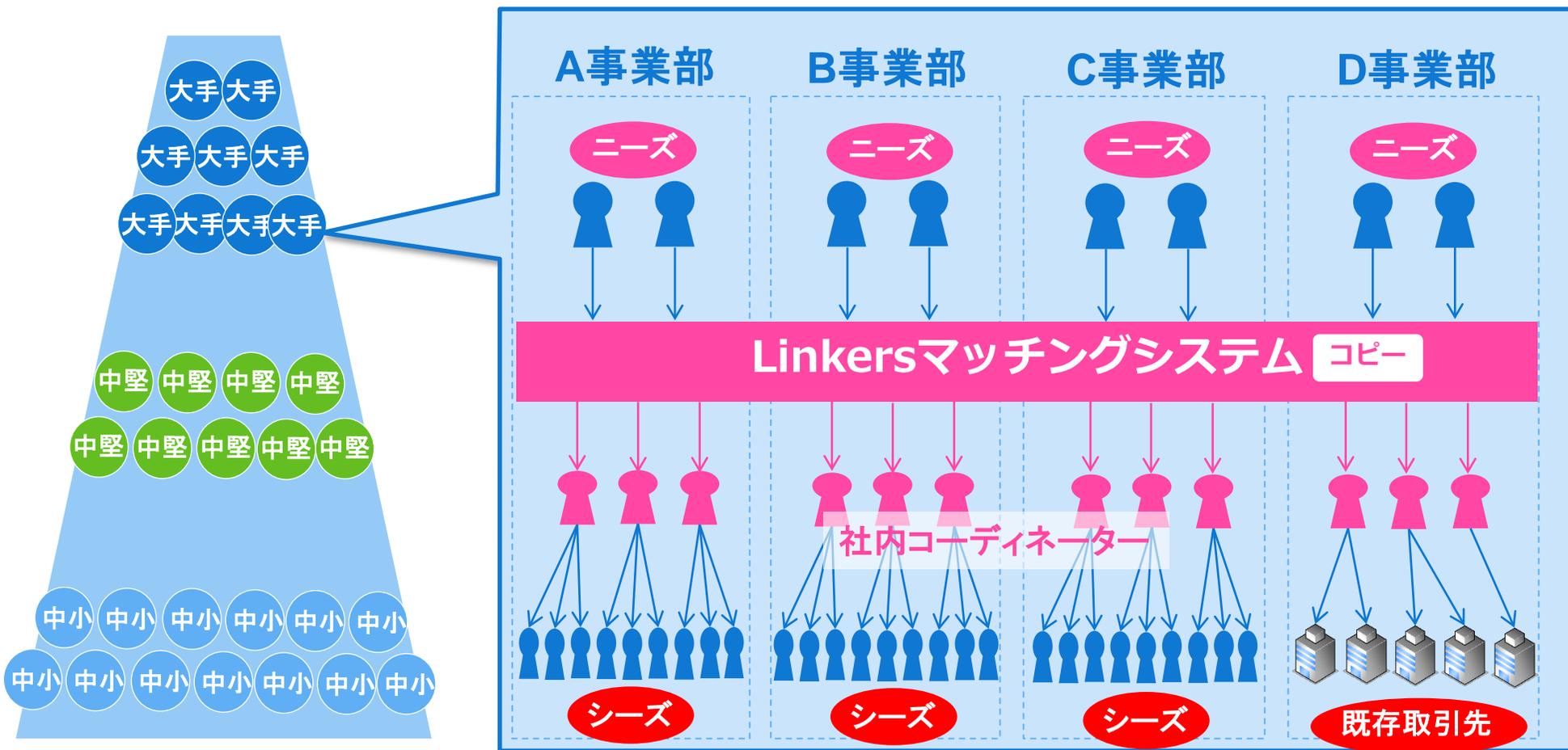
他行連携

他行連携

# 企業内の壁を取り払うソリューション <Linkers for Makers>

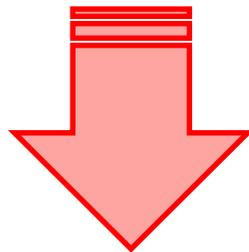
# 企業内の壁を取り払うソリューション

## Linkersマッチングシステムが企業内の壁を取り払う



## オープンイノベーションに対する誤解②

オープンイノベーション = 社外連携  
という誤解



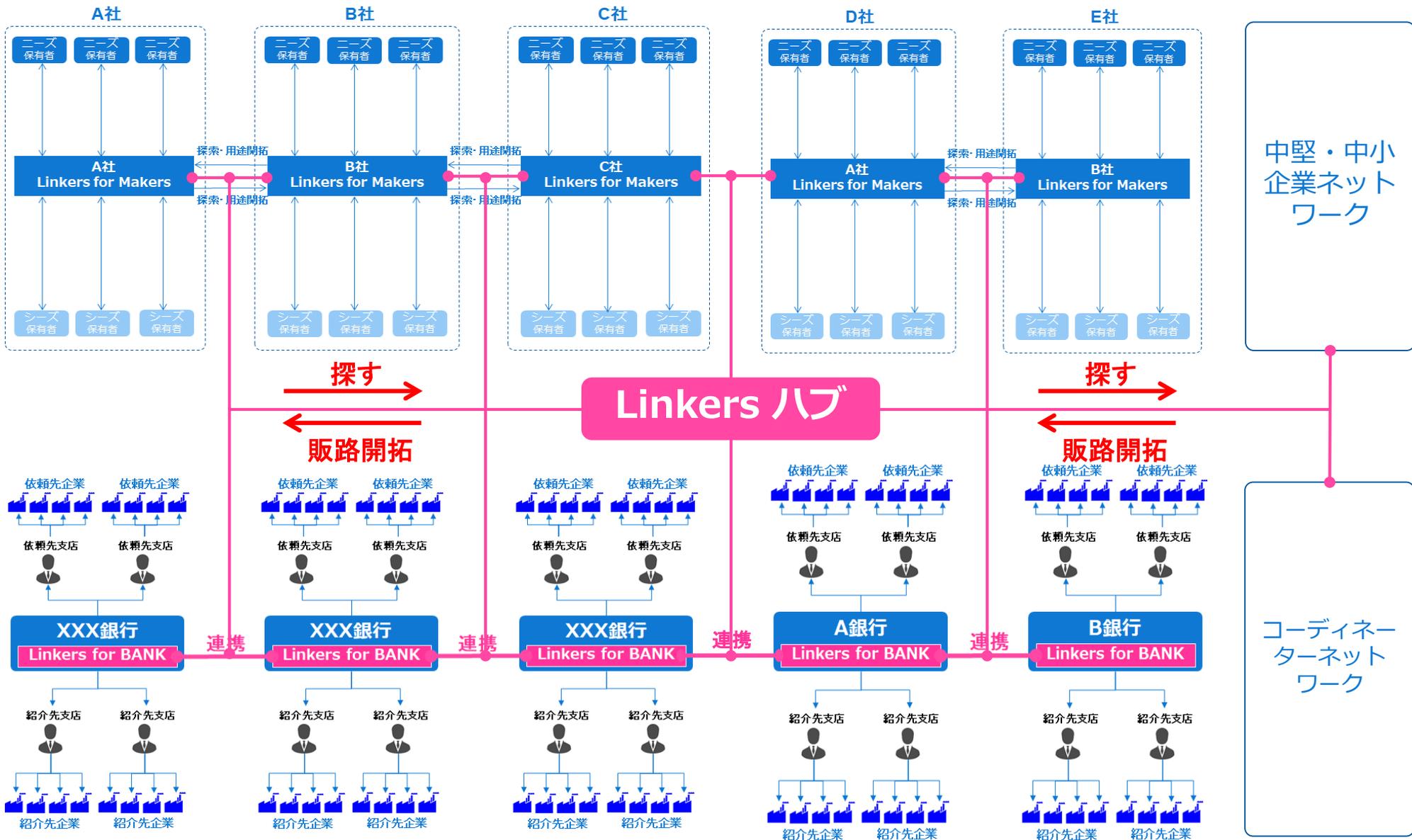
まずは 社内 や 既存取引先 などの 周辺 から  
探索するのが本質

# Linkers for MAKERSにより探索する対象と探索先及びマッチング成約率の関係 簡単な知見は社内で探せる。難しいノウハウ・技術は社外探索が必要

社外	新規 (全国) リンカーズNW			成約率60%以上			結構見つかる
	既存取引先・ OB			成約率10~30%程度			あまり見つからない
社内		成約率50%以上		成約率数%未満			殆ど見つからない
	メール・立ち話等 (5~10分で共有)	レクチャー等 (数時間で共有)	コンサル等 (数か月で共有)	人の獲得	装置の獲得	製品の調達	
	知見		ノウハウ・技術			製品	



# 3年後の構想 : Linkers Innovation Platform



# 3年後の構想 : Linkers Innovation Platform

