

平成20年度 川上・川下ネットワーク構築事業
成 果 報 告 書

委託法人名 (代表者名)	財団法人 日本システム開発研究所 理事長 相沢 英之	所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町 16-5
契約名 (テーマ名)	首都圏北部産学連携型川上・川中・川下ネットワーク構築事業		

1. 委託業務の概要

経済産業省産業クラスター計画の一角を担う首都圏北部地域は、従前より同一地域にて川上企業と川下企業が活動しており、自動車や航空機等の輸送用機械を始めとする重工業分野の厳しいニーズに対応することで、川上側はその技術を高度化してきた。近年、意欲ある地域中小ものづくり企業は、技術の高度化によって、単純な下請加工業からオンリーワン技術による加工ソリューション提供や研究開発型への事業転進を目指した取り組みを目指している。

そのような中、首都圏北部地域では平成18年度より、地域の基盤技術系ものづくり企業による大手川下企業への販路開拓や新事業創出を目指したネットワーク作りを始めている。特に、新事業創出に意欲ある川下とより多くのマッチングを目指し、地域性や川下分野にこだわらず、東京等に所在する我が国を代表する大手川下との交流を進めている。

本事業では、従前から進めてきたネットワーク構築をさらに効果的・効率的に推し進めるため、新たに工学系大学・学部を「川中」と位置づけて、産学連携実践者をキーマンとした取り入れたフォーラムの設置、交流会の開催などを行う。

首都圏北部地域におけるネットワーク活動の経緯

平成18年度 「首都圏北部・南西部・近畿地域広域川上川下ネットワーク構築事業」
((独) 中小企業基盤整備機構)

平成19年度 「首都圏北部川上川ネットワーク構築事業」
(首都圏北部地域産業活性化推進ネットワーク)

<主な特徴>

川下企業ネットワークを持つ民間企業との連携。地域に縛られない多様な川下の参加。
産業クラスター活動との連携
地域の支援機関及び川上企業側コーディネータの介在・フォロー。2～5社に一人の川上側コーディネータが配置される。「不慣れな」川上企業をきめ細かにバックアップ。
従来の取引関係に縛られない多様なマッチング。
川下は調達部門よりも、研究開発部門・企画部門・戦略部門の参加。
短期よりも中長期的な関係構築を目指す。

今までの流れを踏まえて継続発展を目指す。

【首都圏北部産学連携型川上・川中・川下ネットワーク構築事業 特色】

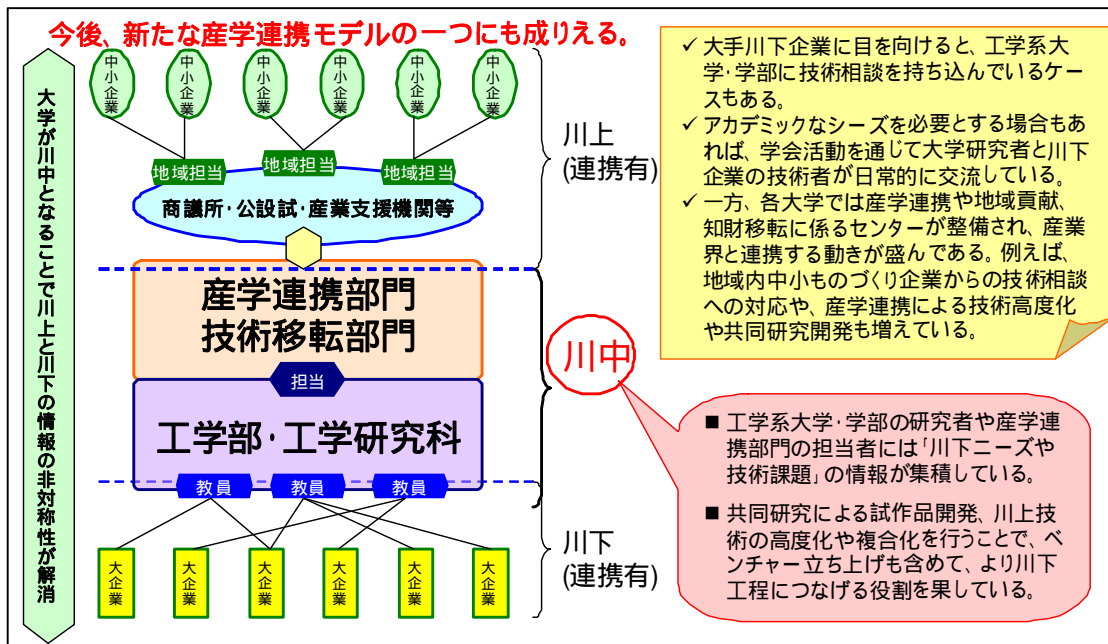
メインのマッチング交流会では、前半の「川上企業ショートプレゼンテーション」と後半の「個別マッチング面談会」を実施。

川上側をきめ細かく支援するため、約2社に一人の川上側コーディネータを配置する。川上側のコーディネータとして、産業クラスター「首都圏北部ネットワーク支援活動」に所属する支援機関や自治体のスタッフ、コーディネータと連携を取る。

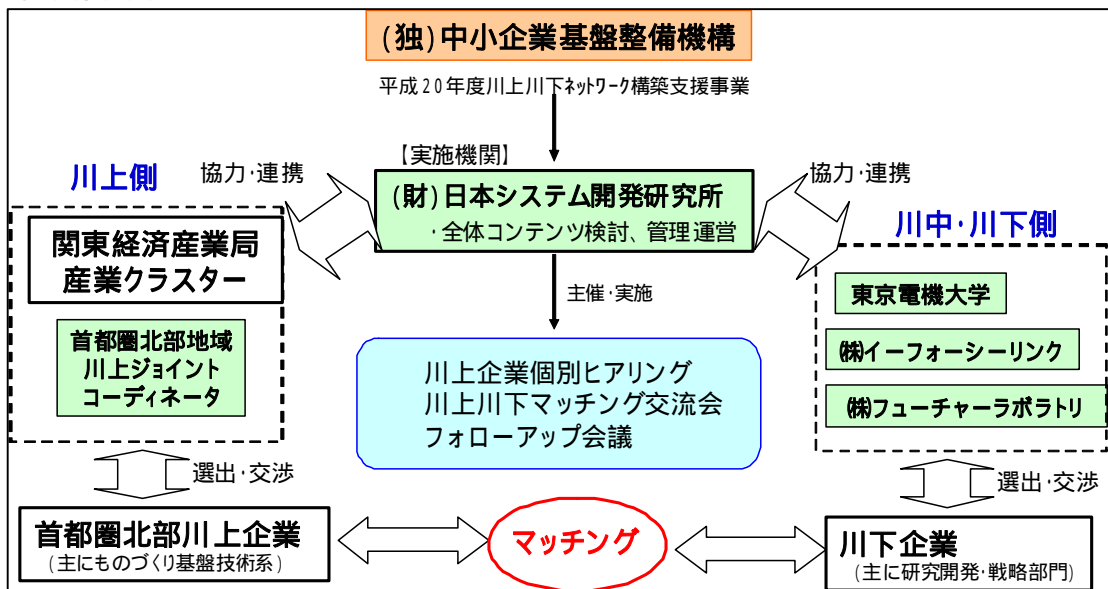
新たなプレイヤー「川中」として、産学連携への意識が強い工学系大学が参加。

マッチング交流会の前に、参加川上企業の「個別事前ヒアリング」を実施。川下代表や川中担当者が川上企業の「強み・特徴」を目利き。

参考：川中としての大学への期待

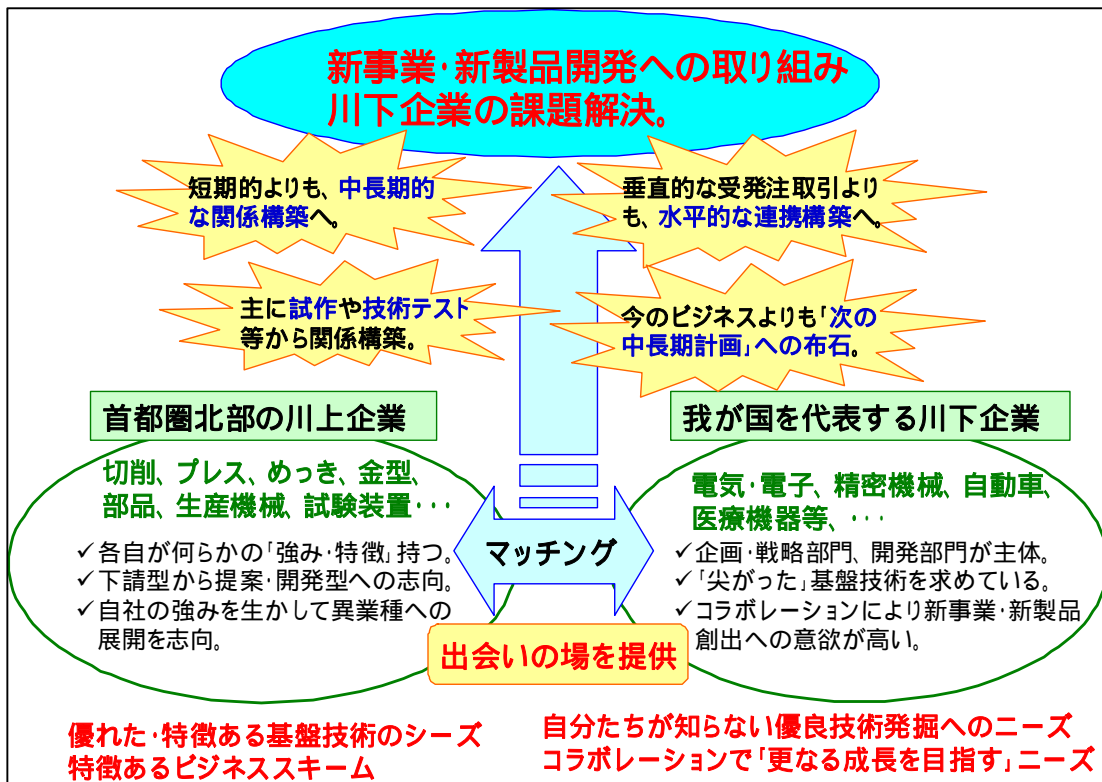


< 事業体制図 >



本事業を進めるにあたり、川中として東京電機大学産官学交流センターと連携を組んだ。東京電機大学は、東京の中心部に位置しており、大きな規模を有する工学系大学である。豊富な産学連携事例や、都心部という立地条件により、大手川下からのアクセスも良好であるため、川下側ネットワークを有してニーズ情報等も期待できる。同時に、首都圏北部地域の中小企業との産学連携実績を持つ。また、川下側取りまとめ役として、大手川下企業や研究機関とのネットワーク構築活動を手がけている外部リソースとの連携を図った。

<本事業によるマッチング概念図>



本事業におけるマッチングの性質を表現すると、大まかに上記の図のようになる。川上側として、首都圏北部の産業クラスター活動に携わるコーディネータの協力により、地域にて、自社の強みを生かして異業種への展開を希望する企業や開発型・提案型への志向がある企業、従前に無い取引関係を求める企業が選出された。そのような企業は概して特色ある・強みを持つ・優れた技術やビジネススキームを所有している。一方で、川下側として、電気・電子、精密機械、自動車等の多様な分野から、中小企業とのコラボレーションに意欲あり、自分たちの知らない優良企業発掘へのニーズが強い企業が選出された。部署としては、主に、企画戦略部門や開発部門を主なものとする。本事業では、これらの川上企業・川下企業にとっての「出会いの場」を提供するものであり、マッチングのタイプとしては、どちらかということ中長期的・水平的な連携・試作や技術テストから入る関係構築が主なものになる。

1 フォーラム構成企業者数及び企業者名（川上）

川上中小企業者	川上中小企業者数	川上中小企業者・団体名
	23社	<p><群馬県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)東興【工作機械】 ・(有)西内製作所【射出成型加工】 ・仁テック(有)【精密機械部品】 ・三立応用化工(株)【モールド技術、射出成型】 ・市川絞工業(株)【金属プレス加工、レーザー加工】 ・(株)林製作所【金属プレス加工】 ・(株)小林製作所【プラスチック成型加工】 ・(有)山崎製作所【金属プレス加工】 ・(株)シュウエンジニアリング【製罐加工、機械・治具設計製作】 ・(株)山岸製作所【切削加工、精密部品加工】 ・石関プレジジョン(株)【精密プレス部品、金型、自動装置】 ・(株)町田ギヤー製作所【歯車】 ・荻野製作所(株)【旋削加工】 ・(株)アタゴ製作所【熱交換器、溶接技術】 ・(株)ヤゲタ精器【微細穴加工、省力・測定機械】 <p><栃木県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・東都工業(株)【航空宇宙部品、生産設備・試験装置・省力化機械】 ・トーアテック(株)【工業用素材（ゴム）】 ・(株)エイム【樹脂・金属部品の成形・プレス、自動車部品】 ・シグマサイバーテック(株)【レーザー加工、光学システム・部品】 ・(株)ダイサン【プラスチック製品（フィルター、金型）】 ・(株)スズキプレシオン【切削加工、精密部品加工】 ・(株)サンテクノロジー【航空宇宙部品、チタン・ステンレス加工】 ・(株)共伸【医療用機器、金属プレス加工】

2 フォーラム構成企業者数及び企業者名（川下）

川下企業者	川下企業者数	川下企業者・団体名・有識者名
	23社	<p><群馬県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・富士重工業(株) <p><栃木県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日立レフテクノ(株) ・ホンダエンジニアリング(株) ・東芝メディカルシステムズ(株) <p><茨城県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(株)東海テック <p><埼玉県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラリオン(株) ・本田技研工業(株)

	<p><千葉県・東京・神奈川県></p> <ul style="list-style-type: none"> ・日立コンピュータ機器(株) ・芝浦メカトロニクス(株) ・(株)サイメックス ・カシオ計算機(株) ・日清オイリオグループ(株) ・新日本製鐵(株) ・(社)日本自動車部品工業会 ・東洋鋼鈑(株) ・(株)リコー (2部署参加 = 2社扱い) ・ソニー ・セイコーインスツル(株) ・(株)明電舎 ・寺田倉庫(株) ・伊藤忠メカトロニクス(株) ・(株)日立製作所
--	--

1社あたりで2部署の参加もある。部署が異なると対応技術も異なるため、ケースによって1部署 = 1企業とした。

2. 事業実績

(1) フォーラム(シンポジウム・交流会等)開催実績

フォーラム名等	参加企業		参加数	開催日	開催内容
	川上企業	川下企業			
首都圏北部産学連携型川上・川中・川下ネットワーク構築事業マッチング交流会	<ul style="list-style-type: none"> ・東興 ・西内製作所 ・仁テック ・三立応用化工 ・市川絞工業 ・林製作所 ・小林製作所 ・山崎製作所 ・ユウエンジニアリング ・山岸製作所 ・石関プレジジョン ・町田ギヤ製作所 ・荻野製作所 ・アタゴ製作所 ・ヤゲタ精器 ・東都工業 ・トーアテック ・エイム ・シグマハイテック ・ダイサン ・スプリング ・サンテクノジ- ・共伸 	<ul style="list-style-type: none"> ・日立コンピュータ機器 ・東芝メカシステムズ ・サイメックス ・ソニー ・セイコーインスツル ・リコー(2部署) ・カシオ計算機 ・明電舎 ・日清オイリオグループ ・芝浦メカトロニクス ・日立レテクノ ・ケリオン ・東海テック ・寺田倉庫 ・新日本製鐵 ・伊藤忠メカトロニクス ・富士重工業 ・本田技研工業 ・日本自動車部品工業会 ・ユウエンジニアリング ・日立製作所 ・東洋鋼鈑 	95名	2008年 12月 10日	<p>東京電機大学 産官学交流センター 講演(阿高センター長)</p> <p>川上企業ショートプレゼンテーション(23社×5分)</p> <p>講演1(土橋 光廣氏【エプソン創業者】)</p> <p>講演2(三菱商事 株式会社)</p> <p>個別マッチング面談会(1面談あたり15分)</p>

当日プログラム等

<p>平成20年12月10日(水) 10:00~17:30</p> <p>東京電機大学 神田キャンパス 7号館1階 ・企業プレゼンテーション、講演 7102会場(丹羽ホール) ・個別マッチング面談会 7101会場</p>
--

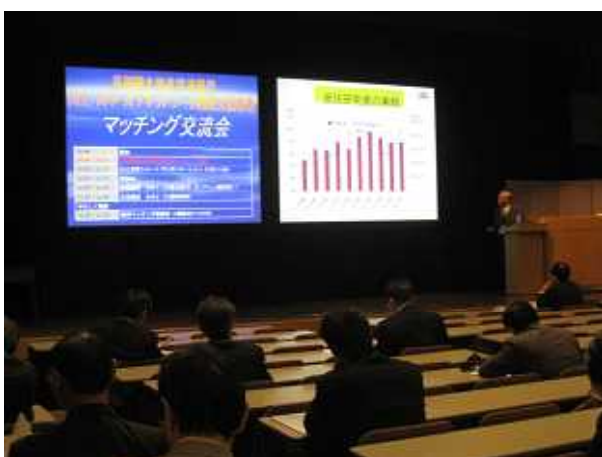
10:00	開会
10:00 - 10:20	東京電機大学 産官学交流センター 講演
10:20 - 12:25	川上企業ショートプレゼンテーション(23社×5分)
12:25 - 13:25	昼休み
13:25 - 13:40	講演 その1 (土橋 光廣氏【エプソン創業者】)
13:40 - 14:00	講演 その2 (三菱商事 株式会社)
平行して開催	
13:25 - 17:30	個別マッチング面談会(1面談あたり15分)

マッチング交流会 当日写真等

<入口・受付等>



<東京電機大学産官学交流センター講演> 題目：東京電機大学の産官学連携



<講演その1 土橋 光廣氏【IPV6創業者】> 題目：技術とレトリックが導くイノベーション物語



<講演その2 三菱電機株式会社 原 岳広氏> 題目：サポーターイングインダストリー



<ショートプレゼンテーション 風景その1>



<ショートプレゼンテーション 風景その2 >



<個別マッチング面談 風景その1 >



<個別マッチング面談 風景その2 >



参加者数及び面談実施数

	組織数	人数
川上企業	23	35
川下企業	23	26
川上コーディネータ	10	13
川下代表、川中等	3	6
関係者・その他	8	15
合計	67	95

(事務局スタッフを除く)

事前登録面談数	74
当日登録面談数	13
合計	87

(ロビー等での名刺交換・情報交換は省く)

(2) セミナー・勉強会開催実績

セミナー名等	実施日	検討課題(テーマ名)	参加企業	
			川上企業	川下企業
コーディネータ会議	2008年 9月19日	本事業概要・スケジュール 中小川上企業におけるプレゼンのポイント 昨年度首都圏北部川上川下ネットワーク事業におけるマッチング成功例・感想 質疑応答・ディスカッション	-	-
参加川上企業 事前個別ヒアリング	2008年 11月5日、 7日	参加川上企業とコーディネータが、川中・川下代表と面談。事前提出の紹介資料等をもとに、企業の持つ技術の強みや特徴、希望する売り込み先等を掘り起こした。	マッチング交流会参加の全川上企業が参加	-
フォローアップ会議	2009年 2月17日	マッチング交流会実施報告 当日感想、マッチング経過報告 意見交換	-	-

首都圏北部地域の中小ものづくり企業は、その技術や事業に特徴・強みをもっているも、大手川下企業に PR する機会が少なく、プレゼンや紹介資料作成において、「上手く相手に

伝えることができているのではなかろうか」という指摘が平成19年度事業からあった。コーディネータ会議や事前ヒアリングで注目した川上企業のプレゼン・PRのポイントや課題はおおよそ、以下のように整理される。

- 1) 各事業の万遍無い・平たく薄い紹介で終わっている。
- 各事業・取り扱い商品の紹介で終わっている。
 本当に「売り込みたい箇所」の説明が目立たない/少ない。
 社歴や企業理念、ISO取得状況はこの段階では不要である。
 所有設備の単なる紹介だけでは「特徴」はわからない。
- 直接面談等で話を聞いて、初めて「この部分がすごいのではないか」「これを売り込みたかったのか」と判明するケースあり。
- 2) 自社が売り込みたい技術・製品の「強さ」、「特徴」がわからない。
- 従来技術と比較して新手法なのか。
 コスト面や納期で優れているのか。
 特殊な材料を加工・処理できるのか。
 特殊な形状・大きさの部品を造れるのか(形状やスペックなど)。
- 技術レベルの高さを示す“数値”や他技術との“比較表・比較図”があると判りやすい。
 限られた分量・時間でPRするために「判りやすい」表現で、ポイントの強調など。
 動画(ビデオファイル)の活用も効果的なケースあり。
- 3) 企業のポジショニングがわからない(世界/日本/地域/業界で)。
- オンリーワン or ナンバーワン or ファーストワン

(3) シーズ・ニーズ調査実績

特になし

(4) 販路開拓実績

展示会名等	参加企業		開催日	開催場所	開催内容・検討課題等
	川上企業	川下企業			
特になし					

(5) ジョイント・コーディネータの配置及び果たした役割について

氏名	所属	専門分野	川上・川下間のシーズとニーズのマッチング及び連携コーディネータの内容等
石原 智貴	桐生市 経済部 産学官推進室 主査	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
尾池 孝平	桐生市 経済部 産学官推進室 主任	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
木澤 恒文	NPO 法人 北関東産官学研究会 クラスターコーディネータ	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
八木 正博	NPO 法人 北関東産官学研究会 クラスターコーディネータ	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。

堀内 紀昭	(財)群馬県産業支援機構 販路・人材グループ 主幹	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
米本 正	(財)群馬県産業支援機構 産学連携グループ コーディネータ	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
黒岩 泰久	高崎市 商工観光部 工業課 工業振興担当	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
小見 一秀	高崎市 商工観光部 工業課 産業創造会館	中小企業 サポート	群馬県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
稲村 健一	足利商工会議所 指導一課 課長	中小企業 サポート	栃木県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
大垣 博行	宇都宮商工会議所 産業環境課 課長	中小企業 サポート	栃木県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
大関 幸秀	小山商工会議所 指導相談課 課長	中小企業 サポート	栃木県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
入江 史朗	鹿沼商工会議所 振興課 課長	中小企業 サポート	栃木県地域担当。参加川上企業選出、参加交渉、 マッチング交流会事前準備(資料作成フォロー 等)、マッチング交流会当日川上企業アテンドと 各種フォロー、面談フォロー等の全般を担当。
阿高 松男	東京電機大学 工学部機械工学科 教授 兼 産官学交流センター センター長	産学連 携、ビジ ネス支援	川中担当。面談による川上企業の技術目利き、川 下企業選出、参加交渉等。
松村 隆	東京電機大学 工学部機械工学科 教授	産学連 携、ビジ ネス支援	川中担当。面談による川上企業の技術目利き、川 下企業選出、参加交渉等。
横野 滋	(株)イーフォーシーリンク 代表取締役社長	ビジネス コーディネータ	川下代表。面談による川上企業の技術目利き、川 下企業選出、参加交渉等。
重松 和男	(株)イーフォーシーリンク 常務取締役	ビジネス コーディネータ	川下代表。面談による川上企業の技術目利き、川 下企業選出、参加交渉等。
伴野 洋二	(株)イーフォーシーリンク 取締役	ビジネス コーディネータ	川下代表。面談による川上企業の技術目利き、川 下企業選出、参加交渉等。
橋本 昌隆	(株)フューチャラボラトリ 代表取締役社長	ビジネス コーディネータ	川中補助及び川下コーディネータ。川上企業の技術目利 きとそれに伴う川下企業選出、参加交渉等。
京極 政宏	(株)フューチャラボラトリ	ビジネス コーディネータ	川中補助及び川下コーディネータ。川上企業の技術目利 きとそれに伴う川下企業選出、参加交渉等。
吉村 歩	(株)フューチャラボラトリ	ビジネス コーディネータ	川中補助及び川下コーディネータ。川上企業の技術目利 きとそれに伴う川下企業選出、参加交渉等。

3. 本事業の実施結果(成果)及び評価

(1) 成果

本事業の目的は、首都圏北部地域の中小川上企業と、当該地域内はもちろんのこと、東京・神奈川等に位置する川下企業とのマッチングを実施して、「従来に無い新たな企業間の関係構築」を目指すものである。川下側の多くは企画・戦略部位門・開発部門であり、マ

マッチングの特徴として、短期的な取引よりも中長期的な関係構築となる（ただし、実際には調達・資材部門の参加もあり、短期的な受発注関係構築を拒むものではない）。本事業におけるマッチング交流会は「両者の出会いのきっかけ」作りであり、可能な限り多くの面談が約半日の時間帯で実施された。事務局が把握していない、ロビー等での名刺交換も含めれば、実際の面談数以上に企業間の出会いが実施されたものである。参加川上企業においても、即ビジネスの取引ではなく、川下企業との何度かのやり取り（再度の訪問等）を経て、試作やテスト等で入っていくケースが想定される。平成21年2月上旬時点でのマッチング経過報告として、大部分が連絡待ちやフォロー活動を進める予定の段階であるが、一部すでに面談相手への再訪問実現、サンプル出荷や試作依頼等の可能性も出ている【サンプル出荷4件、見積もり依頼・見積もり発行1件、共同研究・共同開発・技術提携の可能性3件、試作品開発の可能性3件、面談相手への訪問4件、別の部署や関連企業への訪問4件】。今後、マッチングが成立して期待される取引額については、サンプル出荷による約100万円/月から、装置導入による約1千万/件まで様々である。

（２）評価

企業同士が「新たな関係」を構築するには比較的長い期間を要するといわれる（3年程度）。平成18年度から首都圏北部地域ではマッチング事業を続けているが、面談後、1年間を経て具体的な話に繋がったケースもある。このような中長期的な関係構築は、トータルで見た効果は計り知れない。優秀な技術を持ちながら、地域内での受発注取引にとどまっていた中小川上企業が、従前の取引産業分野と地域の枠を飛び越え、我が国を代表する大手川下と接点を持つには現実的に機会が無く、自力では膨大な労力を要する。そのような中、直接担当者同士が顔を突き合わせ面談を行う本事業は、その壁を打破するよいきっかけとなっている。参加したコーディネータからも、このような「場」のセッティングを評価する声は大きい。川上企業側からの声として、新規の販路開拓・新分野進出（脱自動車を目指したかったとの声もあった）のみならず、「川下動向情報収集」や「自社技術の客観的評価」実現に資することができた、「PR・プレゼン能力向上のきっかけになった」との声もある。一方、大手川下企業にとっても、すでに1社で新しい取り組み・開発を開始することは難しい時代を迎えており、常に「光る技術」「飛びぬけた技術」を探している。面談後の川下出席者の話からも、「こんな技術があったのか」と驚きの発見を評価する声があり、直ぐに受発注に繋がるわけではないが、彼らの「引き出し」に入れていくことで、新たなイノベーションを起こす材料となることが期待される。

本事業におけるマッチングの形式は、どちらかと言うと、川上企業の技術をプッシュする「シーズプッシュ型」に近いものがあり、それゆえに、川下企業が「興味を引くよう」、相手に届くPRやプレゼンがポイントになる。本事業でも注目したプレゼンにおける各ポイントが、各コーディネータの日々の支援活動にプラスになれば幸いである。また、一度情報をやり取りする関係が構築されれば、そこから短期的な受発注取引、直近の技術的課題ニーズの情報を得ることも可能であり、「特徴ある技術で相手を引き付けた」後にニーズを

得て、「ボリュームゾーンへ進出する」パターンもありえる。

一方、本マッチングでは昨今の不況の影響で足踏み感が出ているのも否めない。このような場合でも、長い目で見たコンタクト等が川上側にとって重要となると考えられる。また、本事業を進めるうえで、川上側コーディネータによるきめ細かな川上企業フォローの効果も大きく、事前の資料作りから当日面談の同席・フォローが非常に助けになったと評価する川上側の声は多い。面談以降のフォローもまた期待されるものである。

その他課題として、本事業のマッチングのスタイルは一斉に企業を集めてのイベント形式であるが、多様な川下・川上が集まる「広く薄い」ものになりがちである。多様な川上・川下が一斉に集まる形式固有のメリットもあるが、一方でハンズオンによる深いピンポイント形式のマッチングもあり、「プレゼン+面談」という現プログラムとともに、どのようなスタイルが望ましいか検討を加える必要性もある。

今回、新たに参加川上企業の「事前ヒアリング」が実施され、川上・川中・川下からもこの取り組みが入ることで紙ベースの資料からはなかなか見えにくい、川上企業の「強み・特徴」が掘り起こされたと評価する声は多い。一方で、ヒアリング実施以降に、情報を整理しつつ、十分な時間をとって（2～3ヶ月）川下企業選出ができればとの声もあった。

交流会当日の個別マッチング面談でも、参加川下によって関連部署・関連企業に「つなぐ」役割を担っている担当者もいる。そのような担当者は、交流会ではむしろ「可能な限り広く数の多い」名刺交換等のスタイルが望ましいとの声もあり、面談のスタイルも、担当者の「機能」によってパターン分けされるべきと考えられる。また、本事業では「川中」として大学が参加したが、マッチングにおける川中としての大学の関与のあり方等も、その目的を効果的・効率的に達成するため、今後とも議論を深化させていく必要がある。

4. 連携プロジェクトへのアプローチについて

連携プロジェクト名	対象分野	今後のアプローチ	参加企業数	
			川上企業	川下企業
特になし				

（その他アプローチについて）

対象分野	今後のアプローチ	参加企業数	
		川上企業	川下企業
特になし			

5. その他

相談内容	回答実績
基本的にコーディネータによる個別対応となっていく。また、今後ともこのような川下企業とのマッチングの場設定に関する要望は多い。	今後、各位と情報を交換しながら、クラスターの企業支援活動等に反映していければと考える。

6. 今後の取組み方針

本事業で構築された企業間ネットワーク、産業クラスター活動、コーディネータや川中・川下代表等の専門家・支援者のネットワークとリソースを基盤として、企業間マッチングの進展、ネットワーク拡大に資する取組みの検討を続けていく。