

中小企業様向け

ビジネスマッチングサイト  
ジェグテック  
**J-GoodTech** 活用のご案内

---

独立行政法人 中小企業基盤整備機構  
関東本部

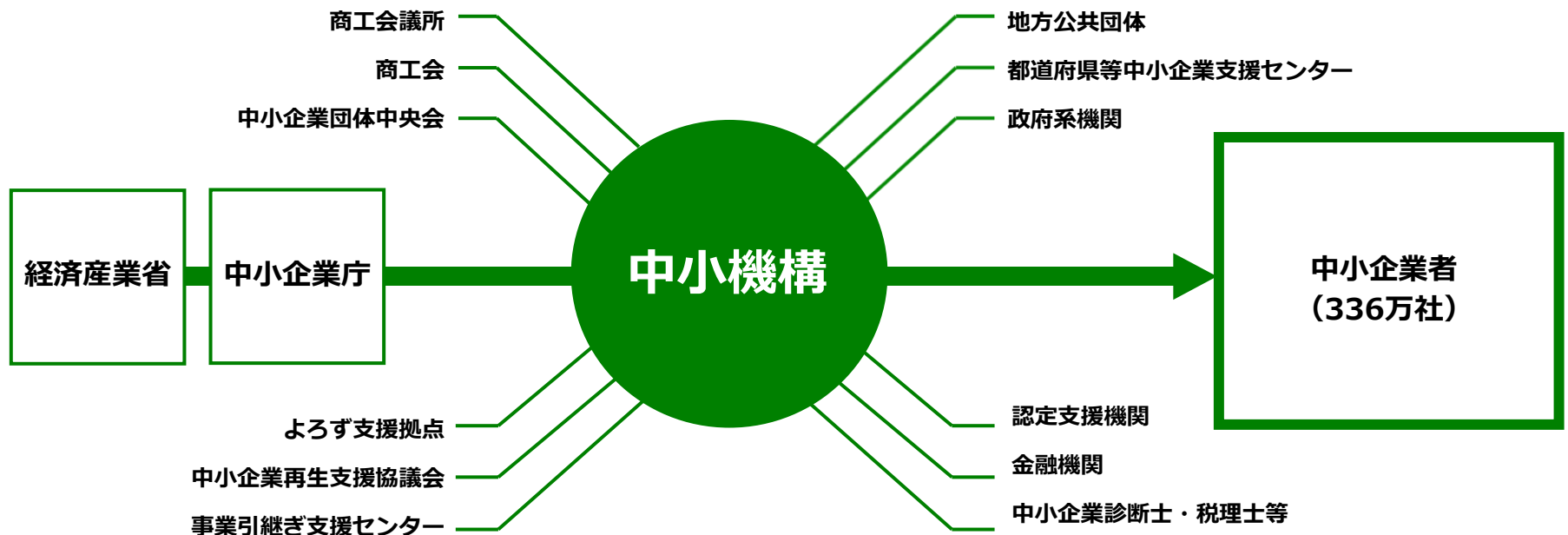
# 1. 中小機構とは

# 中小機構とは

経済産業省所管の独立行政法人 中小企業基盤整備機構（略称：中小機構）です

中小機構は、国の中小企業政策の中核的な実施機関として、幅広い支援メニューを提供。地域の自治体や支援機関、国内外の政府系機関等と連携しながら中小企業・小規模事業者の成長をサポートしています。

## 〈中小機構と支援機関ネットワーク〉



# 中小機構の概要

- 名称：独立行政法人 中小企業基盤整備機構

(略称：中小機構)

Organization for Small & Medium Enterprises and  
Regional Innovation, JAPAN (SME Support, JAPAN)

- 設立：2004年7月1日

- 代表者：理事長 宮川 正

- 役職員数：役員 13名 (2025年4月1日現在)

職員 822名 (2025年4月1日現在)

- 資本金：1兆2116億6908万9963円

(2025年12月16日現在)

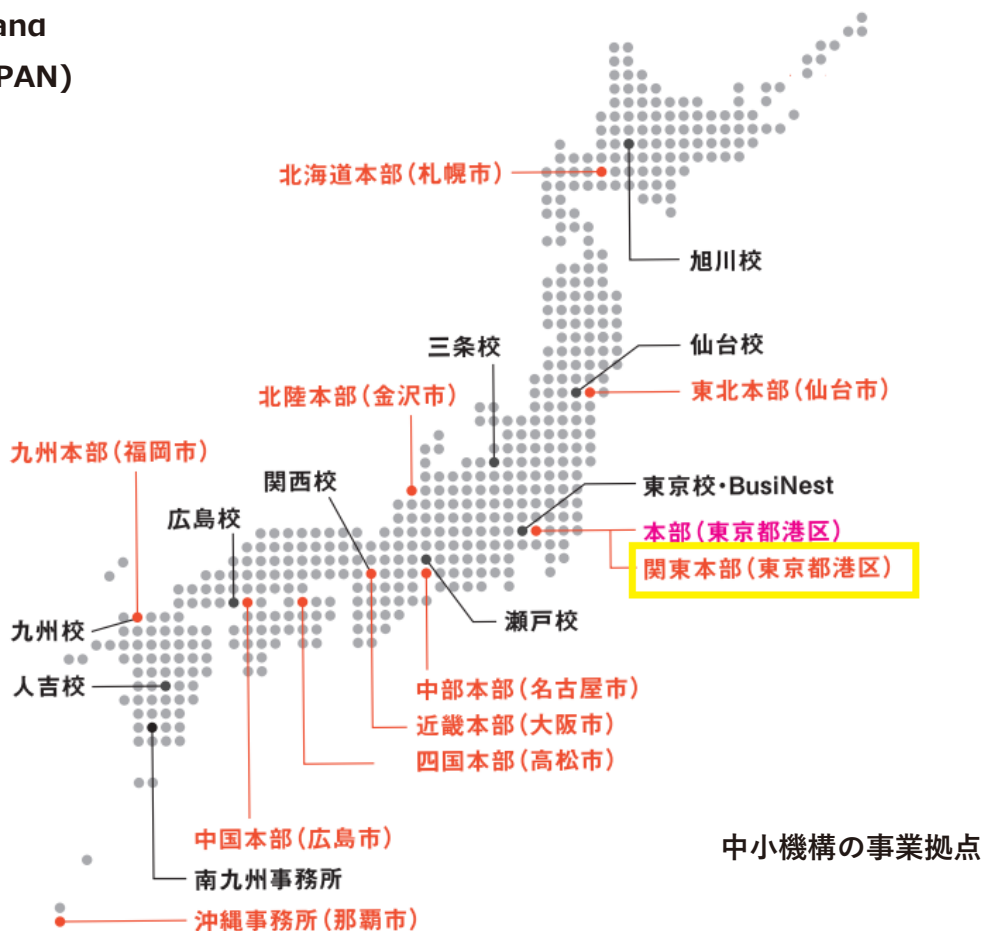
- 本部所在地：〒105-8453

東京都港区虎ノ門3-5-1 虎ノ門37 森ビル

※外部専門家 (コンサルタント、

弁護士、公認会計士、大手企業OB等)

約3,000名登録



# 中小機構の事業紹介



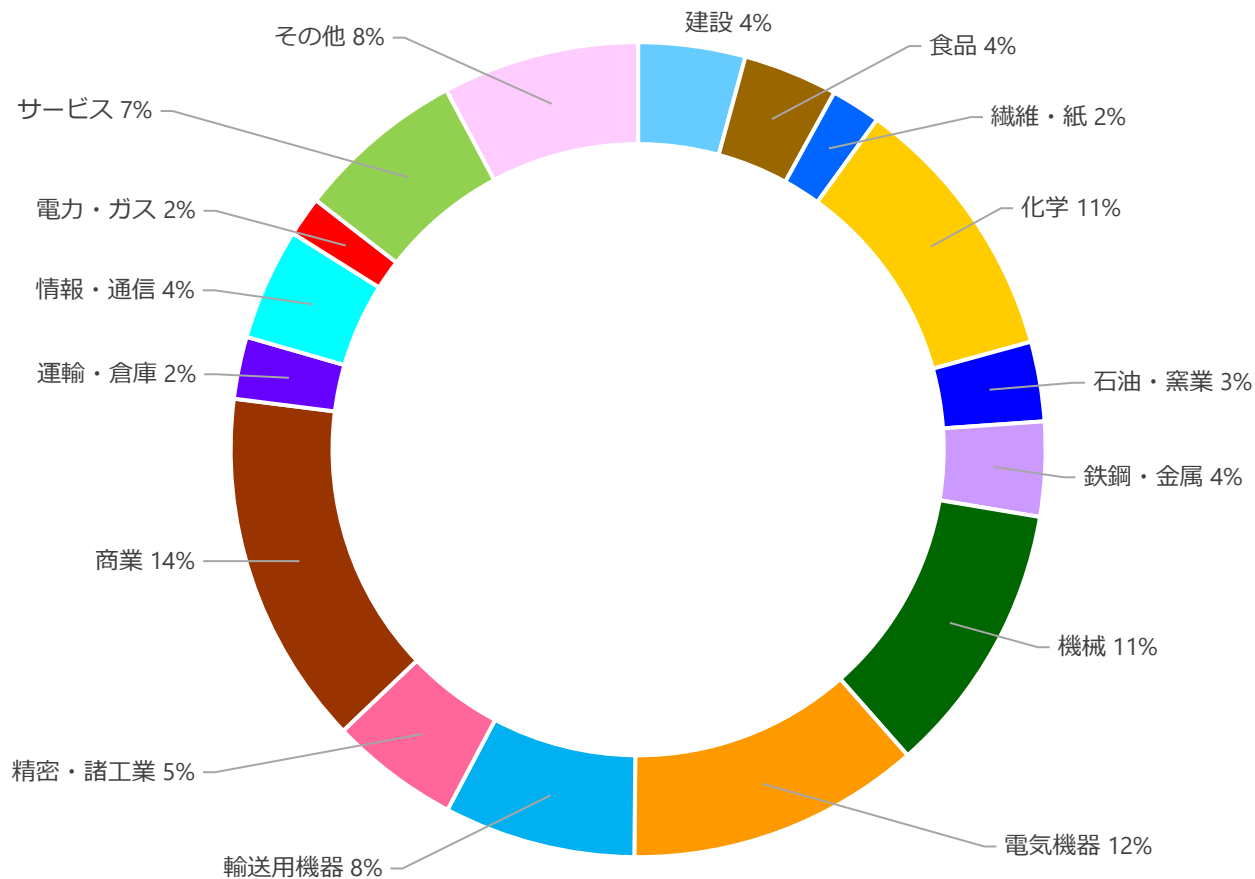
## 2. J-GoodTechとは

日本全国の中小企業、大手企業、海外企業をつなぐビジネスマッチングサイト  
営業コストをかけずに、無料で大手企業とビジネスマッチング



\* 1. 2026.3月現在登録数。 \* 2. 海外支援機関（政府機関）によって推薦された製造業、流通業、サービス業。  
\* 3. 「ニーズ」とは大手企業等からの引き合い案件のことを指します

大手パートナー企業の業種内訳※



※2025年3月時点

# J-GoodTech の大手パートナー企業例

## 輸送用機器



## 機械



## 建設



## 電気機器



## 商業



## サービス



## 化学



## 食品



## 電力・ガス



# J-GoodTech どんなときに使える？



## 売上が伸び悩んでいる

新たな取引先を見つけて  
現在よりも多くの受注を得たいが、  
取引先・販売先探しに  
苦戦している



**新たな取引先、  
顧客の獲得**

→P10



## 自社だけでは事業が 進まない

新しい製品・サービスを生み出す  
ための共同開発パートナーや、  
サプライチェーン強化（発注・調  
達等）のために連携できる企業を  
探したい



**事業連携パートナー  
の探索**

→p15



## 新たな分野に進出したい がきっかけがつかめない

新分野・海外などの新市場に  
踏み出したいが、何から取り組  
めばよいか分からない



**新分野・海外への  
販路開拓**

→p21



# 新たな取引先・顧客の獲得

# 新たな取引先・顧客の獲得：ニーズに提案する

取引先、販売先探しに苦戦・・・



新たな取引先からの引き合いを獲得！



## ジェグテック J-GoodTech ニーズへ提案

### STEP1: おすすめニーズをしてみる

・ジェグテック内の貴社ページの内容に沿ったおすすめの記事がメールで届きます



・ジェグテックにログインいただくと、トップ画面におすすめの記事が表示されます  
・すべての記事を一通りご確認ください



### STEP2: ニーズへ提案する

・「自社の技術やサービスで対応できる！」と思ったらそのニーズにご提案を  
・貴社からご要望があれば、アドバイザーが事前に提案に関するアドバイスをいたします

### STEP3 : 商談にすすむ

・ニーズ発信企業が提案内容を確認します  
・貴社に商談申入れがあった場合、商談に進みます（商談が見送られる場合もあります）



# 新たな取引先・顧客の獲得：ニーズに提案する

## ニーズへの提案方法

**提案方法①**  
メールでお知らせの  
あったニーズを確認  
→URLをクリック

J-GoodTech（ジエグテック）運営事務局です。

本メールは、J-GoodTech内のアピールページなどの情報を基に、  
ニーズに合う可能性がある会員企業様へお送りしております。

以下URLからニーズの詳細内容をご確認いただき、ご対応可能な場合は、  
是非ともご提案をお願いいたします。

<https://jgoodtech.smrj.go.jp/system/needs/detail/NE00000000XXXXX>

**提案方法②**  
ジエグテックに  
ログイン

→気になるニーズを  
クリック

The screenshot shows the J-GoodTech website interface. At the top, there are banners for '海外マッチングスクエア', 'スタートアップ マッチングスクエア', and 'SDG+カーボンニュートラル 展示会・会議会'. Below this is a '新着トピックス' section with a list of news items, each with a date. A 'すべての記事を見る' button is at the bottom of this section. The 'おすすめニーズ情報' section is highlighted with a red dashed box and a black arrow. It contains two cards for needs: 'タイム・プラスチック製品の自動化、配合... 技術開発における技術支援【CT197】' and 'インド通信デバイス、異動、IoT、AI、エネルギー... などのハイテク産業の共同開発【CH02】'. Both cards have a '詳細を見る' button and a 'NE00000000XXXXX' ID.

次ページへ→

# 新たな取引先・顧客の獲得：ニーズに提案する

## ニーズへの提案方法

### 提案方法

ニーズの詳細を確認  
→「ニーズへ提案  
する」をクリック  
→必要事項を記載し  
「提出」

ニーズ内容	
カテゴリ	研究・開発
カテゴリ (中分類)	開発
発注側が重視する機能	新規性, 専門性, 将来性, 実現可能性, 実施体制, 保有ネットワーク
件名	埋設ダクタイル鉄管の劣化診断手法の開発
概要	※中小規模関東本部が、株式会社奥村組様のニーズを代行発注しております。ニーズ元企業への直接のお問い合わせはご遠慮くださいますようお願いいたします。 【案件概要】 都市に埋設されたダクタイル鉄管の劣化診断手法の開発

提案を辞退する

ニーズへ提案する

提案書作成画面

提案するニーズ

提案書作成画面は、一定時間でセッションタイムアウトになるため、ごまめに一時保存することをおすすめします。

件名	埋設ダクタイル鉄管の劣化診断手法の開発
カテゴリ	研究・開発
カテゴリ (中分類)	開発
発注側が重視する機能	新規性, 専門性, 将来性, 実現可能性, 実施体制, 保有ネットワーク

提案書内容

ニーズに対する提案

必要事項記載

必要事項記載

必要事項  
記載

# 新たな取引先・顧客の獲得：事例

【J-GoodTech 活用事例】 中小企業×中小企業（加工・業務受注）

2024年度 中小機構 関東本部・北陸本部

## ケースメタル株式会社（富山県）

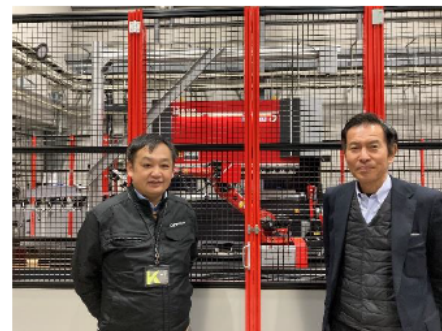
～技術力を生かし幅広い分野に販路開拓中～

資本金 2,300万円 従業員数 45名

事業内容 薄板板金加工、各種機械装置の設計・製作・組立

強み・PR 最新の精密加工板金技術と設備を保有。量産品から小ロット・多品種までどんなご要望にも柔軟にお応えします。

J-GoodTechページ [J-GoodTech \(ジグテック\)](#) [[株式会社ケースメタル](#)]



ケースメタル株式会社（左から）片山代表、梅川部長

### マッチングしたニーズ

#### 【ニーズ発信企業】

株式会社N.Y.TEC(新潟県)

#### 【テーマ】

「板金／塗装に一括対応可能な加工業者」の探索

#### 【ニーズ掲載時期】

2024年6月

#### 【ニーズへの提案のきっかけ】

北陸本部から生産工程スマート化診断やIT導入補助金などの支援を受け中小機構と関わる機会が増えていた。そんな折に「ジグテックにマッチしそうなニーズが出ている」と連絡を受け、中小機構の取り組みなら安心だと思い販路開拓のためにチャレンジした。

### マッチングまでのポイント

#### 1.ジグテック提案時

会社案内を添付するなどして自社のものづくりに対する姿勢を理解いただける様に工夫した。また、ジグテック内の企業紹介ページに取引実績の写真を載せることで自社製品・技術のイメージが伝わるようにした。

#### 2.商談時

Web面談を実施せずメールのやり取りから商談を始めた。お互いに顔を見たことがない状態だったためやり取りのスピード感が出なかったことが反省点。商談が停滞した時期にジグテックアドバイザーからフォローが入りコミュニケーションが再開。その後ニーズ発信企業に自社を訪問いただいたことで一気に取引先登録・発注まで進んだ。Webでも良いので、早い段階で顔を合わせて信頼関係を構築することが商談成功のコツだと感じた。

#### 【今後のジグテック活用方針】

様々なビジネスマッチングサイトがあるが、ジグテックは無料かつ公的機関のサイトということで安心感がある。販路開拓のツールとして積極的に活用していきたいと思う。

### マッチングの成果

- ・2024年7月  
オンラインミーティング  
見積・サンプル依頼
- ・2024年10月  
アドバイザーによるアフターフォロー
- ・2024年12月  
ニーズ発信企業が来社
- ・2025年1月  
取引先登録・発注開始

# 事業連携パートナーの探索

# 事業連携パートナーの探索：ニーズを発信する

## 中小企業から発信されたニーズ（例）

基盤の設計、実装に対応いただける企業を探しています

小型PRGセンサを用いた新製品の開発パートナーの募集

アルミ及び樹脂の切削加工に対応いただける企業を探しています

超高硬度クロムめっきを新たな事業分野へ展開するための共同開発パートナー募集

ボール形状グラノーラ食品の生産委託

日本産備長炭を探しています



- ・ ニーズってどう発信するの？
- ・ 手間がかかりそう

- ニーズ発信に必要な情報
- ・ どのようなことに困っているのか
- ・ どのような企業を探したいのか
- ・ どれくらいの期間で募集したいのか

⇒この情報さえあれば、どなたでも簡単にニーズを発信することが出来ます！

# 事業連携パートナーの探索：ニーズを発信する

## ニーズ発信・商談の流れ

### 貴社

こんな技術があれば、  
我が社の製品はもっと  
品質が上がるのに・・・  
技術をもつパートナーを探  
してみよう！



B社の技術が  
マッチしそうだな！  
商談してみよう！

シェアテック  
J-GoodTech

①ニーズ公開

アドバイザー



ニーズ作成や登録企業への  
情報提供など手厚くサポート

④提案一覧とりまとめ

⑤商談申入れ

当社は〇〇という  
技術を持っており、  
連携が可能です！

②情報提供

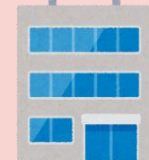
③技術提案

③技術提案

③技術提案

A社

会社



B社

会社



C社



# 事業連携パートナーの探索：企業検索機能を使う

## ジェグテック上での企業検索で、気になる企業にアプローチ

- ・ 発注先や協業先などを、フリーワードで検索することができます。
- ・ メールアドレス等を開示しなくても、システム内のお問い合わせ機能を通じて直接コンタクトでき、商談依頼や見積依頼を行うこともできます

### ■ 企業検索 / 製品検索 (例)

検索項目入力

検索条件設定

検索結果

フリーワード入力

ロボット

検索結果一覧

企業検索 (647件) 製品検索 (218件)

すべてを含む  
いずれかを含む  
1キーワードとして検索

業種指定

業種指定

詳細指定

指定しない

エリア指定

国

地域

地域

従業員数

1~5人  
6~20人  
21~50人  
51~100人  
101~200人  
201~300人  
301以上

海外対応状況

海外展開実績

東京都

J&C流通コンサルティング株式会社

38C流通コンサルティングは、サービスロボット、AI（人工知能）IoTやツールなどを活用した、ただの『合理化』だけでは終わらない『新た...』

名（うち常用雇用者数：3名）A I、人工知能、**ロボット**、IoT、画像解析、サービス**ロボット**、データ分析、自然言語処理、需要予測、検知、小売、在庫管理、接...

東京都

株式会社小野電機製作所

東京でロボット一筋80年！最先端の研究開発をワンストップでお手伝いする会社です。大学・公的機関・大手企業の研究開発部門からの「ロボット...」

2010701002028 株式会社小野電機製作所 〒142-0051 東京都品川区平塚2-4-17 代表取締役 小野 実未彦 http://www.ono-denki.com ...

この企業は、登録機関から検索されています

大阪府

- ・ フリーワード検索
- ・ 業種、エリア、従業員数等項目別の絞り込み
- ・ 気になる企業へは「お問い合わせ」でアプローチ



# 事業連携パートナーの探索：企業検索機能を使う

## ジェグテック上での企業検索で、気になる企業にアプローチ

### ■企業ページ（例）

#### カネパッケージ株式会社

包装技術を通じて、お客様に驚きと感動と安心をご提供いたします。

私たちカネパッケージは“包む”を科学する集団です。お客様の製品の安全を守る為に「空気を綺麗にする夢のパッケージ」の提案をはじめ、包装設計や梱包資材のご提案を行っております。1) 環境設計提案、2) 物流設計提案、3) コスト設計提案を、弊社のコア技術であります「究極の緩衝設計」を駆使し、安全で包み運ぶことはもとより、梱包材のダウンサイジング化、省資源化、積載効率のUP、トータル梱包材物流コストの効率化のご提案を致します。

お問い合わせ

アピール

法人概要

カネパッケージサムライ動画  
待たちの新たな戦いはじまり

最終更新日時:2019/09/06

中小機構公式チャンネル  
オリジナル梱包材・緩衝材の設計・製造・販売

最終更新日時:2019/09/06

#### ｜アピールポイント

精密機器、医療機器、自動車部品等製品を安全に運ぶ緩衝設計をご提案いたします。

##### 緩衝設計のご提案

創業から約40年以上に渡り、お客様の製品の安全を守る為に包装設計や梱包資材のご提案を行っております。長い歴史があるからこそできる、緩衝設計のご提案が可能です。

##### 製品やサービスが何に貢献できるか、どのような課題が解決できるか

再生可能素材やリサイクル可能な素材の使用により、廃棄物削減やCO2排出量の低減に貢献。これにより、企業は環境負荷を減らし、持続可能な製品提供が可能になります。また、軽量化技術により輸送時のエネルギー消費を削減し、コストの削減も実現します。さらに、環境規制への対応が進み、特にプラスチック規制や廃棄物処理の課題にも対応可能です。これらの製品は、社会的責任を果たす手段として有効です。

- ・ 自社アピールのための企業ページを作成できます
- ・ 企業ページの充実により検索にヒットしやすくなります



# 事業連携パートナーの探索：事例

## 【J-GoodTech 活用事例】 中小企業×中小企業（加工・業務発注）

2024年度 中小機構 関東本部

### 株式会社N.Y.TEC（新潟県）

～販路開拓に留まらず、ニーズ発出でサプライチェーン強化を図る～

資本金 1,000万円

従業員数 123名

事業内容 生産用機械器具製造業

強み・PR 自動車、液晶、建築、食品、化粧品など多種多様な自動化ノウハウ。完全オーダーメイドで各種専用機械装置を開発・製造。

J-GoodTechページ [J-GoodTech（ジグテック）](#) [[株式会社N.Y.TEC](#)]



株式会社N.Y.TEC（左から）佐野様、大森様、近様

#### マッチングしたニーズ

##### 【マッチング企業（提案企業）】

国内生産用機械メーカー  
ケーズメタル株式会社（富山県）  
株式会社MBK（石川県）

##### 【テーマ】

「板金／塗装に一括対応可能な加工業者」の探索

##### 【ニーズ掲載時期】

2024年6月

##### 【ニーズ発出の背景】

受注増に伴い納期遅れ等が発生する懸念があった。以前にジグテックで仕事を受注した経験があり、逆にニーズを発信することでサプライチェーンの見直し・強化ができると考えた。

#### マッチングまでのポイント

##### 1. ニーズ発信時

ニーズを書き起こしてみると想像以上に筆が進まず難しかった。どいう書き方をすれば多くの企業に見てもらえるか、アドバイザーに文面や掲載期間などを助言してもらえたのが助かった。結果的に想定を大きく上回る数のご提案をいただけて驚いた。

##### 2. 提案選定時

どの提案も甲乙つけがたく判断に迷った。ジグテック内の企業ページや企業HPも判断材料にすることで何とか選定を進められた。

##### 3. 商談時

相手企業とやり取りが停滞してしまった時期があった。アドバイザーのフォローにより行き違いを解消して取引先登録まで進むことができ、今後も良いパートナーとして連携できそうな企業と出会えた。中小機構は「東京にある出張所」の様な感覚で何でも相談できるので助かった。

##### 【ニーズ発信企業になってわかった重要ポイント】

提案内容だけでなく、ジグテック内の企業ページや自社HPの内容を充実することも重要。また類似案件の対応実績や他社との取引実績は強力なアピールになる。アドバイザーも含めてジグテックの機能をフル活用することが重要。

#### マッチングの成果

- ・2024年7月  
オンラインミーティング  
見積・サンプル依頼
- ・2024年10月  
アドバイザーによるアフターフォロー
- ・2024年12月  
相互に企業訪問
- ・2025年1月  
取引先登録・発注開始

# 新分野・海外への販路開拓

# 新分野・海外の販路開拓：新分野

## 1. 未知の分野への提案で新市場開拓の可能性

これまで参入していなかった分野でも、自社の技術が転用できるかもしれません。異業種・異分野の企業のニーズへ提案することで、新たな分野へ進出する可能性が高まります。



### このようなニーズに提案してみるとしたら？

【大手飲食業】芋類の加工（洗浄、加工、乾燥）の生産性アップが可能が技術を探しています

【食品加工メーカー】無脂乳固形分の利用拡大、新たな価値創造の協力パートナー探索

【建材メーカー】建築廃棄物や建材工場の廃材のサーキュラーエコノミーに関する協力企業募集

【大手小売業】スーパーマーケットの来店促進のための企画（サービス・製品等）提案を募集

これまで関連がなかった分野でも、大きな販路、連携パートナーとなり得ます。

中小機構から「**貴社の技術・サービスに合いそうなニーズ**」もおすすめています。いつもと違う分野でも、試しに一度ご覧ください。

# 新分野・海外の販路開拓：新分野事例

## 【J-GoodTech ジグテック 活用事例】 中小企業×大手企業（研究・開発）

2024年度 中小機構 関東本部

### ナウア株式会社（東京都）

～建設業界向けAI事業をベースに、人流計測・交通量解析・デジタルツインをメインに事業展開～

資本金 1,000,000円 従業員数 15名（うち常勤3名）

事業内容 データサイエンス、アプリケーション開発

強み・PR AIを駆使した様々な機能を開発。世の中にはない特徴ある技術開発を目指し、用途に合わせたカスタマイズや、導入・運用サポートを実施。新分野にも積極的に展開中。

J-GoodTechページ [J-GoodTech（ジグテック）](#) [\[ナウア株式会社\]](#)



ナウア株式会社 代表取締役 藤澤竜治様

#### マッチングしたニーズ

##### 〔ニーズ発信企業〕

旭化成株式会社

##### 〔テーマ名〕

動画データからの動画解析・音声解析プログラムの開発

##### 〔ニーズ掲載時期〕

2023年7月

##### 〔ニーズへの提案のきっかけ〕

中小機構からのニーズ紹介メールが届き検討。自社の得意技術（行動分析）と接点があり、また当社としても新たな事業分野に挑戦したかったこともあり提案することにした。

#### マッチングにつながったポイント

##### 1. ジグテック提案時

ニーズ詳細内容の確認→必要機能の抽出→「要件定義」を行った上で、実現するための技術の概要と、イメージ画像付きプレゼン資料を作成し、ジグテックの提案とした。

##### 2. 商談時

ニーズを実現するために特にハードルが高いと思われる技術とそれをブレイクスルーするために当社が提供できるソリューション、そして実現可能であること困難なことの線引きについて明確にし、強くアピールした。商談が進む中で、提供された動画サンプルに対して、解析画像をスピーディーに作成しフィードバック。先方からの色々な要望に積極的に対応を進めた。

##### 〔ニーズ発信企業からみたポイント〕

“当社としても要件定義しやすい条件を明記することを意識したニーズであり、それを汲み取って具体的な対応策を提案していただいたことが、商談を申し入れる決め手となった。”

#### マッチングの成果

- ・2023年 10月  
初回Web面談にて技術内容説明
- ・2023年12月-2024年1月  
動画サンプルを使った技術評価を経て、受注先として決定（計2回ミーティング）
- ・2024年6月  
業務委託契約締結
- ・2024年7月  
正式な依頼を受け、受注に向け検討協議中（月1回ミーティング）

# 新分野・海外の販路開拓：海外

## 2. 海外ニーズへの提案、海外CEO商談会への参加

### 海外ニーズへの提案

- ・日本製品の購入など、日本企業との取引や事業連携を希望する海外企業がジエグテックにニーズを掲載しています。
- ・ジエグテック上の企業ページ情報を充実させると、無料で英語翻訳サービスを受けることができます。

### 海外CEO商談会への参加

- ・海外の企業経営者（CEO等）と日本の中小企業を結びつける「海外CEO商談会」を年数回開催します。日本国内にいながら海外企業経営者との商談が可能です（対面またはWEB）。



海外CEO商談会の最新情報はこちらから↓

「J-GoodTech 海外CEO商談会特設サイト」

[https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/lp\\_ceo/ceotop/](https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/lp_ceo/ceotop/)



# 新市場・海外の販路開拓：海外事例

## 安達紙器工業株式会社（新潟県）

輸出未経験

資本金 5000万円 従業員数 41名

事業内容 パルプ・紙・紙加工品製造業



### 背景・きっかけ

- 輸出・海外展開は未着手。競争が厳しい業界において成長の為に、新製品導入、新市場開拓を視野に入れていた。
- インドから高級品の包装パッケージ企業が商談に参加。日本から独自性のある新素材の購入や技術提携をする意向を有していた。

### 支援内容

- マッチングに向けた事前支援
- インド企業が、J-Goodtechを活用し、強度、耐久性に優れた素材を利用している点等から、安達紙器工業（株）を指名。
- 中小機構が、海外企業の取引意向を詳細に確認。海外企業との商談が初めての安達紙器工業（株）に対して、商談の進め方、英文での商談資料作成ポイント等をアドバイスした。
- 
- 商談会での商談、成約に向けた支援
- 特殊仕様の素材、各国の物価の違いにより、インド企業に価格がどの程度許容されるか懸念だった為、商談前の書類選考で価格の明記を中小機構が助言した。
- 商談会では、素材の特徴、ターゲット市場と製品ラインアップ、相互の強みを理解し合った。

### 支援の結果

- 合計7種類の商品を輸出。
- インド企業は、中東およびインド市場における安達紙器工業（株）の販売代理店を協議。
- 安達紙器工業（株）は、インドでの販売実績をきっかけに、市場開拓や共同開発など引き続き海外展開を加速させていく方針。

**最後に**

## 利用料無料

公的機関が運営しているサービスのため、利用料は完全無料。  
成果報酬、成約料等は一切いただいておりません。



## 大手パートナー企業からの引き合い案件を日々掲載

大手パートナー企業や海外企業から常時多数の引き合い案件（ニーズ）が掲載されており、これまで出会う機会がなかった大手企業に、商談の申し入れなどを通じてコンタクトすることができます。

## 専門家（アドバイザー）による手厚いサポート

専任のアドバイザーが掲載ニーズに見合った技術・サービスを持った企業とのマッチングサポートを行っています。

# J-GoodTech ご登録までの流れ

## STEP 1

ジェグテック 新規登録

検索

または↓

<https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja/deal/enterprise/>



## STEP 2

中小機構にて審査

## STEP 3

中小機構から完了連絡

利用開始

【本件に関するお問合せ先】

独立行政法人中小企業基盤整備機構

関東本部 支援推進課

ジェグテック担当

電話 : 03-5470-1638

ジェグテックサイト

: <https://jgoodtech.smrj.go.jp/pub/ja>

