

【IKK】「事業化交流マッチング」 お 申 込 書

「自社の経営資源を提供したい」【シーズ】・「他社の経営資源を求めている」【ニーズ】

■ 申込企業の概要と連絡先

所属団体名				
企業名		連絡担当者	氏名	
TEL			役職	
URL		E-mail		
所在地				

■ 主な狙い（主とする方にチェックを記入）

<input type="checkbox"/>	自社の経営資源（基本技術・商品・ノウハウ等）を提供したい→連携して、事業展開したい【シーズ型】
<input type="checkbox"/>	他社の経営資源（生産技術力・開発力・販売力等）を求めたい→連携して、事業展開したい【ニーズ型】

※ 秘密保持・有償の両契約締結は無料です。但し、開発費の有償金額を当初のヒアリングにて決定してからスタートします。

■ 下記の項目に○、×印を記入して下さい。

（他社の連携先を発掘するのにグループにて商談会を開催します。これを「事業化交流マッチング」と呼びます。）

○/×	事業化交流マッチングについて
	マッチングが開催されたら参加する。
	マッチングでは自社のプレゼンテーションを行いたい。
	マッチングの参加費は正会員 ¥5,000 会員外 ¥8,000 の有料です。 ×を付けられた理由 []
	マッチングの結果、事業化のフォローアップの為に料金は【IKK】経営戦略支援室に、1人のコーディネーターの支援が半日 ¥15,000 程度の有償料金です。但し、2ヶ月単位で見直します。 ×を付けられた理由 []

■ 下記の経営資源に自社の課題の優先順位①、②、③で記入して下さい。

順番	経営資源
	売る方法・売り方が弱いので強化したい。
	下請から抜け出たい。
	具体的な自社の特技（強み）が不明確である。
	自社の販路を活用出来る他社の商品を探している。
	技術協力や研究開発を連携出来る企業を探している。
	新事業資金を補助金の申請で検討している。
	知財・PAT を事業化したい。
	M&A（合併・買収）の情報を集めている。
	その他 []

※ 申込書受理後、面談して聞き取り調査を行います。

※ 上記提出内容は今回の【IKK】「事業化交流マッチング」の資料としてのみ使用します。