

2022年12月14日

メディア関係者 各位

金融機関向けビジネスマッチングシステム 「LFB（Linkers for BANK）」が地域とともに成長発展する 山形銀行へ提供開始

リンカーズ株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役社長 前田 佳宏）は、金融機関向けビジネスマッチングシステム「Linkers for BANK」を、地域とともに成長発展する山形銀行（本社：山形県 山形市、代表取締役頭取 長谷川 吉茂）への提供を開始いたしました。

- 今回の導入にあたって、株式会社山形銀行 代表取締役専務 三浦 新一郎 様より、以下の通りコメントを頂戴しています。

■ 山形銀行の取り組み

当行が担うべき役割は、従前の金融領域にとどまらず、お客さま個々のビジネスにおける複合的な課題解決や地域全体の活性化へと変化しております。金融に付随するコンサルティングおよび将来的な地域課題に対するソリューション提供能力を強化していくため、「産業参画型ハイブリッド・カンパニーになること」を10年ビジョンで掲げており、そうした観点から「挑戦が山形を強くする」を、ブランドメッセージとして展開しています。現長期経営計画においても「Transform」を掲げており、山形成長戦略やTRYパートナーズ、協創パートナーズといった新たな取り組みを通じて、事業領域の拡大に挑戦しております。

■ LFB 導入の背景

リンカーズの「LFB」を採用した一番の思いは、「ビジネスマッチングをシステム化する」ではなく、「ビジネスマッチングを高度化する」ためです。「高度化」は、「人」と「システム」のハイブリッド運営であると考えております。その意味で、ビジネスマッチング専門会社であるリンカーズの伴走型のサポートが非常に魅力的でした。導入前のサポートでも、しっかりと当行の現在の課題や今後の方針などをヒアリングした上で、「当行の色をつけた」LFBを構築してくれました。

■ 今後の思い

山形県には高い技術力を持った企業が多く、故にビジネスマッチング業務においても他とは異なる地域間交流が期待できると考えております。「LFB」を活用した広域連携については、まずは「じゅうだん会*」を中心に連携していきたいと考えておりますが、次のステップでは、「じゅうだん会」以外の金融機関とも「LFB」を介して、相互に連益していくことができると考えております。
*「じゅうだん会」とは、山形銀行、筑波銀行、武蔵野銀行、八十二銀行、阿波銀行、宮崎銀行、琉球銀行がシステム共同化に関し合意した組織です。



右：株式会社山形銀行 代表取締役専務 三浦 新一郎 様
左：株式会社山形銀行 常務取締役 菅 友和 様
中：リンカーズ株式会社 代表取締役社長 前田 佳宏

「Linkers for BANK」は、金融機関向けに「成約率向上に特化」したビジネスマッチングシステムとして、全国で 29 の地域金融機関に導入・稼働（*1）しております。

「Linkers for BANK」を導入した金融機関全体では、直近 6 ヶ月間における商談件数合計は約 32,800 件（*2）にのぼり、また成約件数は同 9,500 件（*3）を創出しており、2018 年 3 月のサービス開始以降、全導入金融機関において累計で約 116,400 件の商談と 35,100 件を超える成約を創出するなど、金融機関による地域活性化に貢献してまいりました。

また、「Linkers for BANK」導入金融機関の中には、コロナ前に比べ成約件数は 7 割増、関連収益も 5 割増に伸張している金融機関もあるなど、導入金融機関の収益機会の拡大にも寄与しております。

さらに、2021 年 8 月より「Linkers for BANK」の機能を活用し、事業会社向けに提供を開始した「LFB（Linkers for Business）」は、「Linkers for BANK」とも連携が可能となることから、金融機関と事業会社の間でもシームレスなビジネスマッチングが可能となり、『あらゆる産業間を繋ぐビジネスマッチング』が展開されることとなります。

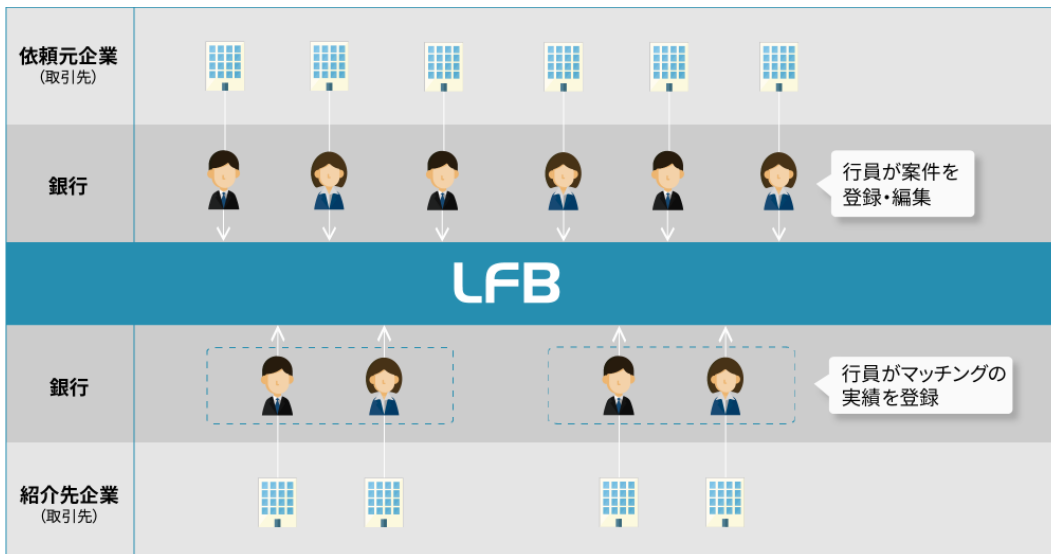
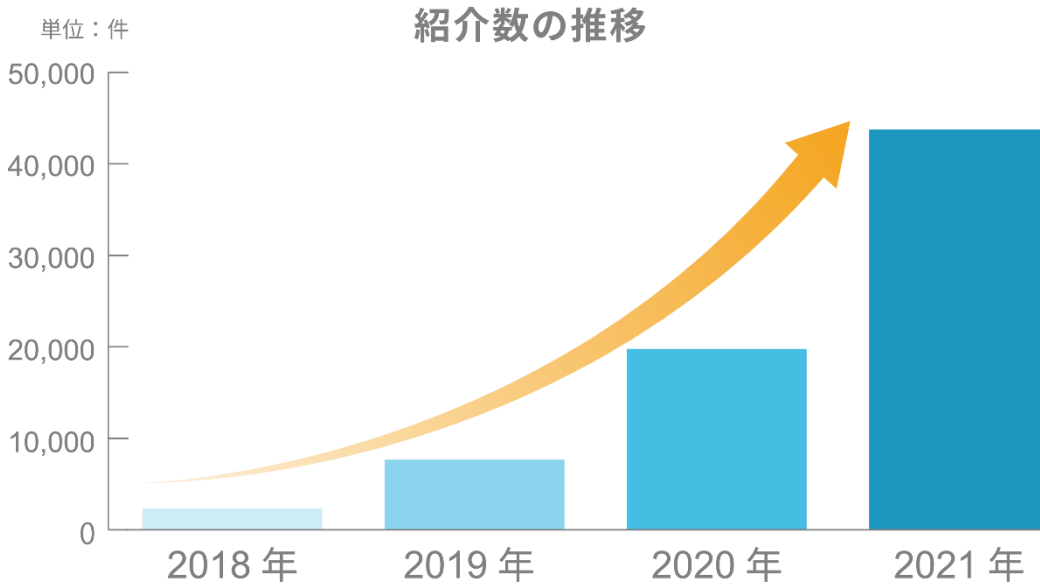
*1 2022 年 11 月時点

*2 2022 年 11 月には、月間 8,492 件を達成

*3 2022 年 9 月には、月間 2,531 件を達成

「LFB」は、以下の特徴を持つ新しいビジネスマッチングシステムです。

- 1 法人顧客への営業活動にて得られるビジネスマッチング案件をシステムに登録
- 2 一つの機関内にある企業・案件情報を網羅的にデータベース化
- 3 組織内のセクションを超えてスムーズかつセキュアに共有することが可能
- 4 多くの取引先に案件を配信することで、より高精度で成約確度の高いビジネスマッチングを実現



【LFB（Linkers for BANK／Linkers for Business）の3つの強み】

1 リンカーズが創業以来構築してきたマッチングノウハウを移転することでゼロからでもビジネスマッチングに取り組むことが可能

リンカーズは、2013年10月の技術探索サービス「Linkers Sourcing」のサービス開始以来、国内大手企業の様々なマッチングニーズに対して、国内の中小企業や大学等のパートナーを探索し、多くのマッチングを実現しております。

常に最新のマッチングノウハウを「LFB」にも実装することによって、「LFB」を導入する機関においても、マッチング成約率の最大化を目指すことが可能となっております。

2 「LFB」に登録された142万社以上の企業及び2.3万人の行員ネットワーク（*4）との連携により、自らのネットワークの垣根を超えて日本全国の企業を対象としたマッチングが可能

「LFB」を導入することで、自らの取引先同士のマッチングのみならず、他の「LFB」導入機関の取引先及び行員（社員）と連携することにより、マッチング成約率を飛躍的に向上させることが期待出来ます。

*4 2022年11月時点

3 取引先の潜在ニーズを引き出すことができる新機能を活用し、スキルに依存しないマッチングが可能

取引先の潜在ニーズをより効率的に引き出すために、予め当社で想定した課題（ニーズ）とその課題解決（ソリューション）が登録された仕組みを活用することにより、個々のスキルに依存することなく、法人営業活動やノウハウを標準化して、マッチング成約件数を伸長させることが期待出来ます。

【リンカーズ株式会社について】

「マッチングで世界を変える」のミッションのもと、ものづくり系マッチングプラットフォームを運営。ものづくりに関わるあらゆるお客様の課題を解決する以下のサービスを展開

- 1) ベストなものづくりパートナーを探索する「Linkers Sourcing」サービス
- 2) 新技術のユーザー開拓をサポートする「Linkers Marketing」サービス
- 3) 世界の最新技術動向を調査する「Linkers Research」サービス
- 4) ビジネスマッチングシステム「LFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）」サービス
- 5) 最適な調達・購買先を探索する「Linkers Trading」サービス
- 6) 技術・サービスのプロモーションイベントをトータルコーディネート「TechMesse Academy」サービス

【LFB の沿革】

2018 年 1 月	: 「 Linkers for BANK 」サービス開始
2019 年 6 月	: 月間マッチング数（紹介数）が 500 件を突破
2019 年 7 月	: 利用機関が 5 機関を突破
2019 年 12 月	: 利用機関が 10 機関を突破
2020 年 6 月	: 月間マッチング数（紹介数）が 1,000 件を突破
2020 年 9 月	: 月間マッチング数（紹介数）が 2,000 件を突破
2020 年 12 月	: 利用機関が 15 機関を突破
2021 年 5 月	: 月間マッチング数（紹介数）が 4,000 件を突破
2021 年 2 月	: 「 Linkers for Business 」サービス開始
2021 年 9 月	: 利用機関が 20 機関を突破
2022 年 5 月	: 月間マッチング数（紹介数）が 5,000 件を突破
2022 年 12 月	: 利用機関が 31 機関を突破

【会社概要】

会社名	: リンカーズ株式会社
所在地	: 〒112-0004 東京都文京区後楽 2-3-21 住友不動産飯田橋ビル 6 階
代表者	: 前田 佳宏
設立	: 2011 年 9 月
上場市場	: 東京証券取引所グロース市場（証券コード 5131）
事業内容	: ビジネスマッチング事業、リサーチ事業、他