

報道関係者各位

2009年6月24日

株式会社ネクスゲート

**ネクスゲート、BizMARE ユーザーに
ビジネスマッチングを利用したコスト削減を提案**
～NTT データとタイアップし、中小企業の経営支援に本格着手～

中小・ベンチャー企業の受発注の円滑化を図るビジネスマッチングプラットフォーム「Nexgate（ネクスゲート：<http://www.nexgate.jp>）」を運営する株式会社ネクスゲート（本社：東京都渋谷区 代表者：初倉宏哉 以下、ネクスゲート）は、6月24日、株式会社 NTT データ（本社：東京都江東区 代表者：山下徹 以下、NTT データ）が運営する中小企業の経営を応援するサイト「BizMARE（ビズマーレ：<http://bizmare.bizplat.net/>）」とのコンテンツ提携を開始します。

■背景

世界的な金融危機の影響により世界経済ならびに日本経済の情勢が悪化している中、日本企業は売上や受注の減少に直面するなど厳しい局面に立たされています。特に中小企業について、2008年後半からの倒産件数の急激な悪化や売上減少によるキャッシュフロー悪化に起因する設備投資額の減少など、依然として厳しい経営環境が続いています。

このような状況の中、いかにコストをかけずに受注を増やすか、また利益を創出するかが中小企業の最大の課題であり、その課題解決のための手段として「コスト削減」が重要な位置づけであることは明白です。

そこで、ネクスゲートはこれまで積み重ねてきた受発注支援のノウハウをベースに、中小企業の経営支援に本格的に参入する NTT データとタイアップし、ビジネスマッチングを利用した見込み顧客開拓およびコスト削減を促進することで、中小企業の受発注支援を通し日本経済の活性化を目指します。

■コンテンツ提携の内容

ネクスゲートは、「BizMARE（ビズマーレ：<http://bizmare.bizplat.net/>）」の「経営ノウハウガイド」内にて以下コンテンツを提供することにより、BizMARE ユーザーに対して、ビジネスマッチングが実現する低コストでの見込み顧客開拓と発注コスト削減への理解を深めます。また、各ページに資料請求または見積依頼の特設ページへのリンクを設置し、BizMARE ユーザーによるネクスゲートの利用を促進します。

一方、NTT データはネクスゲートトップページに e ラーニング特設ページへのリンクを設置することで、ネクスゲートユーザーによる e ラーニング商品の購入および経営ノウハウの提供を促進します。

【提供コンテンツ】

-新規顧客開拓の新トレンド、ビジネスマッチング

- 1 ビジネスマッチングとは
- 2 ビジネスマッチングの種類
- 3 ビジネスマッチングの醍醐味
- 4 ビジネスマッチングサービスの費用対効果
- 5 ビジネスマッチングの活用方法

-発注コスト削減という考え方

- 1 企業が成長するために必要なコスト
- 2 発注コスト削減の方法
- 3 発注コスト削減を実現するビジネスマッチング
- 4 ビジネスマッチングサイトを選ぶ

【ビジネスモデルについて】

ネクスゲートは、BizMARE ユーザが上記コンテンツの各ページに設置するネクスゲートへのリンクを介して出展申し込みおよび見積依頼を行った際、NTT データに対してフィーを支払います。また NTT データは、ネクスゲートユーザーが e ラーニングの申込みを行った際、ネクスゲートに対してフィーを支払います。

■会社概要

【ネクスゲート】

会社名 : 株式会社ネクスゲート

代表者 : 初倉宏哉

設立 : 2007年5月1日

資本金 : 35,930千円

株主構成 : 初倉宏哉

株式会社プロジェクトニッポン

株式会社 Nexyz. VP

本社所在地 : 東京都渋谷区桜丘町 20-4 ネットシーズスクエアビル

T E L : 03-6415-1414

U R L : <http://www.nexgate.jp>