



経済産業省
近畿経済産業局

関西企業フロンティアNEXT Vol.16

新しいつながりが仕事を生みだす
～中小企業「コネクター」の機能～

令和元年11月20日

近畿経済産業局

総務企画部中小企業政策調査課
2025NEXT関西企画室



第二章

関西における新しいつながりの創出と課題解決型 ビジネスの事例

第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

株式会社光響（京都府）：光が照らす新たな未来

事業概要

研究者・技術者に向けた最適なレーザー等の技術を届ける、レーザープラットフォームビジネスを展開

研究者・技術者とメーカー・商社をつなぐ全く新しいプラットフォーム



光響は、研究者・技術者を応援します

光響のワンストップサービス



研究者・技術者



最適な製品

事業の背景

・レーザー関連市場規模は1兆円程度と発展途上であるが、創業以前から業界の将来性に確信を持っていた。特に、研究者や技術者の中には、フルスペック型の高価なレーザーではなく、目的に応じた低価格のレーザーを求めるニーズが一定数あることに着目し、同業他社が手掛けていなかったレーザーのプラットフォームビジネスを展開。

事業モデル

- ・工学博士を4名擁しており、レーザーに関するニーズに、研究者や技術者と同じレベルでの相談や提案ができる等、メーカー側ではなく研究者や技術者の目線に寄り添った支援を強みに営業を展開。
- ・ニーズに合うレーザー技術を提供するために製品から企業・人材マッチングまで幅広く対応している。
- ・既製品で対応できない場合は新規開発し提供。
- ・研究者や技術者の誘因や新規顧客開拓のツールとして、光学・レーザー関連に特化したデータベースサイト「Optipedia(オプティペディア)」の運営や、レーザー装置のサブスクリプションサービスも展開。

第三章 コネクタの働き

第三章 コネクターの働き

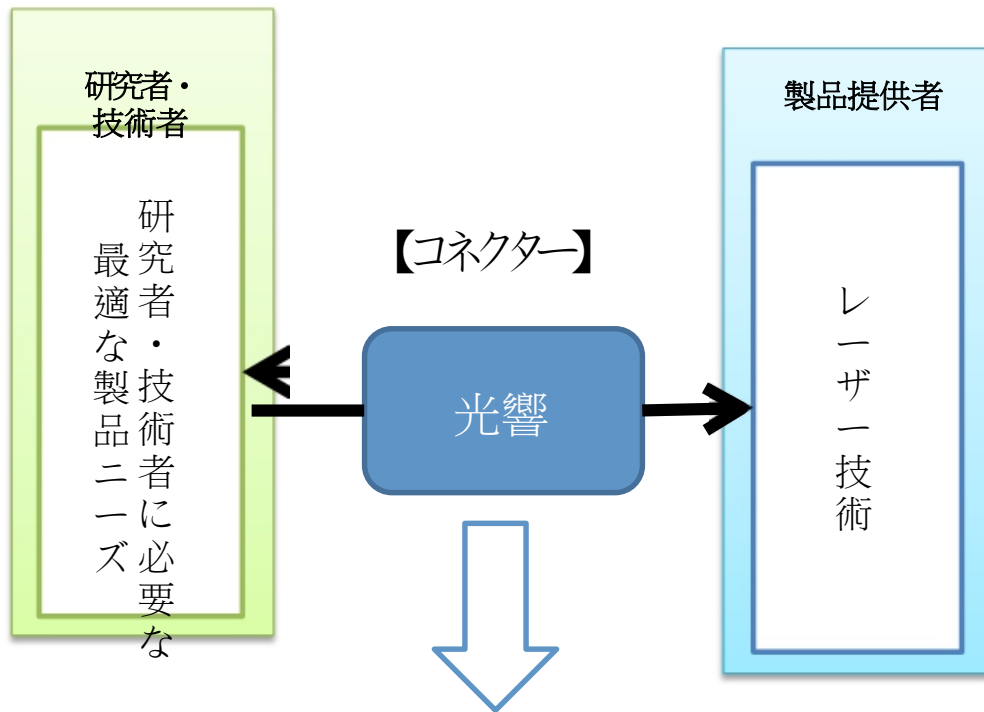
研究者や技術者と 最適な製品をつな

コネクターがつないだもの

研究者・技術者



最適な製品



コネクターの働き

- ・レーザーの技術がもたらす市場拡大の将来性に研究者や技術者の共感を生み出す仕組み。
- ・新製品の開発や注文を呼び込むために、業界における知名度の高いデータベースの運営。
- ・裾野拡大のために、サブスクリプションサービスによる新規ユーザーの発掘。
- ・工学博士4名をかかえ、研究者や技術者と同じレベルで相談やニーズに対応し、提案することができる。
- ・研究者や技術者のニーズに合う既製品がない場合は、カスタマイズして製品を提供。

つながることで生まれる付加価値

- ・最適な商品を提供することで売上増加
- ・研究者や技術者のニーズ情報収集により研究開発力UP

令和元年11月
近畿経済産業局 総務企画部 中小企業政策調査課
Tel. 06-6966-6057