

■KaTaRiBa(カタリバ)とは？

現在、産学官連携につなげる相談窓口として、商工会・商工会議所、大学コンソーシアムなど様々なマッチング機会を提供する公的・準公的機関があります。

また、民間企業においても、コンサルティング業を中心とした相談業務を行っている企業もあります。

ですが、コンサルティング料が高い、予約しなければならない、しっかりとした事業計画がないと気軽に相談できないetc・・・

相談窓口として**ハードルが高い**と感じることはないですか？

相談内容は明確か？

契約内容に問題ないか？

得られる成果は？

事業計画書はあるか？

知的財産権の所在は？

費用面の負担割合は？

しっかり計画を立てなければ相談するにも恥ずかしい・・・



コンサルティング料に見合った成果が得られるのか疑問・・・

■KaTaRiBa(カタリバ)が目指すもの

■ **信頼関係を築くこと。** そのためには、何気ない会話を通して、意思疎通を図ることが先決ではないでしょうか？

どんなに優れたアイデアであったり、技術があっても、お互いを知らない関係性のままでは、一緒に手を組もうとは思いません。ちょっとしたボタンの掛け違いで関係性が崩れる原因は、相手を知らない所から生まれるのではないのでしょうか？

■ **相手を良く知ること。** 普段からすぐにでも相談できるような関係性が大切だと考えます。

- **些細なこと**でも相談に乗ってほしい
- みんなで**ワイワイ**語りたい
- 相手との**距離を縮めて**信頼関係を築きたい
- 相手との**相性を確かめたい**
- 肩の力を抜いて、**自由に**意見交換がしたい



例えるなら、1対1のお見合いの場よりも、交流パーティー、気の合う仲間を見つける場を提供したい。

そんな想いを叶える「**語り場(カタリバ)**」をつくりました。



既存の相談・マッチングサイトの特徴

産学官連携につなげる公的機関や民間企業の多くは、相談業務に比重を置いています。
なぜでしょうか？



- ◆公的・準公的機関としては、出会いの場を創出することよりも、
相談業務こそが、**本来業務**といえるから。
- ◆民間企業としては、コンサルティング業務こそが、
指名料や相談料、成功報酬を得るビジネスモデルとなり得るから。

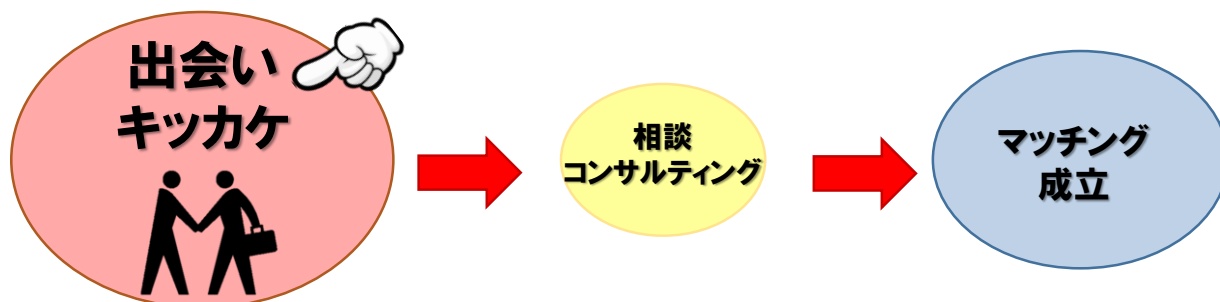


KaTaRiBa(カタリバ)の特徴

本サイトは、類似のマッチング機関と違い、出会いに比重を置いています。
なぜでしょうか？



- ◆出会いの場を創出することこそが、
マッチング成立の入り口になり得るから。
- ◆ビジネスのタネや課題に対して、
誰でも気軽に提案したり、相談できる場所が必要だから。



※相談・コンサルティングについては、本サイト内に設置した**相談窓口機関**を活用