

 **経営支援NPOクラブ**
ニュースレター 

(No.23 27年度版)

理事長 世良 正

ご挨拶

中国を始めとするアジア経済の減速、欧州経済の不調等に依る世界経済の停滞、其れに伴う資源価格の急落、F R B追加金利引き下げの先送り観測に影響されての円高、株安と日本経済にも減速感が広がりつつ有り、日本の中小企業にとり、厳しい状況が続くものと思われます。

此の様な状況を踏まえ、支援先企業の要請の変化に対応し、自身の支援能力を高めながら、英知を結集して、引続き中小企業経営支援活動に邁進したいと思ひます。

今 27 年度の経常収入の報告ですが、過去最大の約 96 百万円（昨年度比+29%）と大幅に増加し、過去最高を記録致しました。

此れ、偏に業務の委託をされて居ります、中央官庁並びに地方出先機関、地方自治体、商工会議所、地域金融機関、三井生命様、其の他関連組織の皆様方のご協力並びに会員の皆様のご努力の結果で有り、深謝申し上げる次第です。

支援の内容の詳細に関しましては、案件担当チームからのレポートをご参照戴きたいと思ひますが、今年度に於ける経営支援の内、特筆すべきは、以前より当NPOが強みとして居ります多くの新規販路開拓支援事業に加えて、経済産業省委託事業である、「介護・福祉機器に関わる中堅・中小企業の育成・強化事業」が所期の成果を上げ成功裡に終了出来た事で有ります。

このほか、中期活動重点方針である地域金融機関との取組、講演会事業、海外展開支援、関西での活動の強化、東日本大震災支援活動等々、多岐に亘り、活動を展開できました。

なお、今期中に 30 名弱の多彩な会員を新たに迎え入れる事が出来、今後の活躍を期待して居ります。

今後共、全ての会員が当NPO活動を通じて、楽しく生き生きとした生活を送られる事を念願しております。

以上



経営支援NPOクラブ ニュースレター



TOPICS

1. 経済産業省委託事業

経済産業省委託事業 平成 27 年度「戦略産業支援のための基盤整備事業（戦略分野
コーディネータ事業）介護・福祉機器に関わる中堅・中小企業の育成・強化事業」

当NPOは経済産業省が実施した「戦略産業支援のための基盤整備事業（戦略分野
コーディネータ事業）6分野のうち医療機器分野を受託し、掲題の中堅・中小企業の
育成・強化事業に取り組みました。

この事業は、支援する中小企業を我々自身の手で選択し、一方マッチング先の大企業
等も我々の手で選択すると云う、従来実施してきたNPOの支援事業とは大きく異なる
支援方式です。既に一部で実施してきた支援企業を十分に事前事業評価し、かつ企
業力を強化した上でマッチングを行うという方法をもう一步進め、本当に可能性の高
い中小企業の企業力をさらに強化するという事業です。

具体的には当NPOが蓄積したデータベースや、支援機関から推薦を得た中小企業か
ら全国633社を選択し、各社が有するシーズ技術・製品に関するアンケート調査と
共に、PRシートの募集をしました。その結果133社からアンケートの返事を得る
と共に99社からPRシートを入手しました。

この中から中核企業になる可能性のある19社の重点支援企業を決定し、さらにPR
シートに示す製品の製品力と事業計画（または事業化計画）について協議・助言して
次のマッチングに結びました。一方マッチング先としての大企業等は79社にニーズ
に関するアンケート調査を実施しました。回答を得た大企業を中心に具体的なニーズ
調査を行い、最終22社を選択、先の重点支援企業との間で都合49回のマッチング
を行いました。

結果は、既に販売実績（試作品）や共同開発契約などに進んでいます。この事業では、
PRシート集、アンケート結果や日本立地センターに委託した公設試シーズ集など5
種の配布資料の編纂をし、この事業に協力戴いた企業および関係機関に送付しました。
また、仙台、名古屋、岡山の三か所でセミナーを行い、大企業等のニーズと中小企業
へ求めている事、中小企業の有るべき姿等に関する講演と大企業等に対するPR方法
などについてワークショップ、さらにはラボツアーを実施し、参加者から喜んで戴き
ました。

この事業は当初3年間続くとのも事でしたが残念ながら1年で終了となりました。

この事業を引き継いだ形で、28年度からは「地域中核企業創出・支援事業」が始ま

りました。当NPOでは27年度に支援した中小企業をさらに支援すべく各地方経産局が推進する事業への参加を進めました。国は「独自性のある革新的な製品・事業を支援する」という戦略に大きく変更してきております。NPOもこの変化をとらえ、対応していく必要があると考えます。

2. 《土湯フォーラム》

「再生可能エネルギーフォーラム・土湯温泉 2015」の共催実施 ～地域パワーで、まちづくり～

土湯温泉も2011年の東日本大震災で甚大な被害を受けました。同年11月に「土湯温泉町復興再生協議会」を立ち上げ、地域資源を活かし小水力発電、バイナリー発電事業による「まちづくり」にとり組んでいます。言わば再生エネルギーの地産地消による地方創生最前線地域です。そこで地域ぐるみの復興再生の実践を、日本の各地の関係者や市民が集い考えるフォーラムを、(株)元気アップつちゆ、NPO法人土湯温泉観光まちづくり協議会、当NPO(企画・実施担当)の共催で開催致しました。

開催日・場所：2015年11月5日～6日（福島テルサ、土湯温泉発電所現場）

参加者 314名（内パネル展示 22社参加、発電所見学 160名）

（参加者のプロフィール：電力・再生エネ事業者、福島県内の市民、行政・地方自治体関係者）

パネル展示・フォーラム模様（2015年11月5日午前 福島テルサ・ホワイエ）



2015年11月6日午前 土湯バイナリー発電と小水力発電所現地視察の様様



3. ≪OA 管理チーム≫

「Google Apps for Nonprofit の利用開始」

当 NPO では会員数が 200 人近くとなり、活動期間も 10 年以上が経過し、会員が作成した貴重な資料も膨大になっています。しかし、資料（電子データ）は事務局に設置のパソコンで閲覧できるだけであり、それらを有効活用することは容易でなく、情報の共有化が大きな問題になっていました。

そこで、いろいろな情報共有化システムの検討を行った結果、「Google Apps for Nonprofit」を利用させて頂くことにしました。このシステムを導入することにより、自宅からでも各会員が作成した資料を検索・閲覧できる環境を整備することが出来ました。

また、今までの活動では個人メール・アドレスを使用していましたが、「Google Apps for Nonprofit」を導入することにより、NPO ドメインのメール・アドレスが利用できるようになり、対外的にも統一の取れたシステム環境での活動を開始することが出来るようになりました。

更に、今までは資料をメールに添付して多くの会員に配付することによって情報の共有化を行ってきていましたが、情報の拡散という情報セキュリティ上の大きな問題がありました。

これを今回 Google ドライブにデータを保存して共有化することにより、NPO 会員間でのメールによる資料配付が少なくなり、情報セキュリティの観点から、情報の漏洩不安を軽減することが出来るようになりました。

Google サイトの機能を利用して「会員ポータルサイト」なども構築して、会員間の情報共有化を行っていますが、「Google Apps for Nonprofit」には、カレンダー機能やドキュメント作成機能など、他にも様々な利用できる機能があるため、今後更に活用を進めていく予定にしています。



公的機関等からの受託契約実績(平成27年度)

1. 公益財団法人 ひろしま産業振興機構
「平成27年度ものづくり企業販路拡大促進事業(販路開拓ハンズオン支援事業)」の業務受託
2. 公益財団法人 栃木県産業振興センター
「市場展開支援委託事業」の受託業務
3. 佐賀県
「トライアル倶楽部首都圏商談会及び販路開拓フォローアップ業務」の業務受託
4. 佐賀県
「取引拡大支援業務」の業務受託
5. 公益財団法人 21あおもり産業総合支援センター
「平成27年度ビジネスマッチング委託業務」の業務受託
6. 公益財団法人 にいがた産業創造機構
「販路開拓に関する“にいがた産業創造機構”への助言指導業務」の業務受託
7. 一般社団法人 東北地区信用金庫協会
「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業IV」の業務受託
8. 公益財団法人 とくしま産業振興機構
「平成27年度中小企業販路拡大・人材確保支援業務」の業務受託
9. 一般財団法人 四国産業・技術振興センター
「都市圏連携ビジネスマッチング事業」の業務受託
10. 公益財団法人 川崎市産業振興財団
「かわさき新産業創造センター支援連携アドバイザー業務」の業務受託
11. 経済産業省
「平成27年度戦略産業支援のための基盤整備事業(戦略分野コーディネーター事業(医療機器分野))」の業務受託
12. 公益財団法人とくしま産業振興機構
「平成27年度中小企業販路拡大・人材確保支援事業」の業務受託

1 3. 近畿経済産業局・大阪府立大学

「平成27年度新分野進出支援事業・地域イノベーション創出促進事業」
の業務受託

1 4. 公益財団法人 みやぎ産業振興機構

「平成27年度宮城県ものづくり企業販売力等育成支援事業（販路N a V i 事業）」の業務受託

地域案件

1. 《ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業-IV》

NPOは東北地区信用金庫協会より平成24年度に本事業を受託し、爾来4年間に亘り継続して本支援事業を実施した。本事業は東北経済産業局の助成によるもので、背景としては平成23年3月に発生した大震災で被災した東北4県（青森、岩手、宮城、福島各県）の中小企業製品の首都圏への販路開拓を支援する事業であったが、これに加え東北地区の復興支援と言う大きな社会的意義を内在している事業であった。NPOはこの事業の社会的意義を十分に踏まえ、NPOの全機能を投入して本事業に取り組みました。

この4年間にNPOが支援した企業は93社、マッチング回数は446回で、支援成果としては平成28年4月現在、商談成約件数182件と高い成果を挙げています。本事業は平成27年度をもって5年間の国の時限立法期間の終了と共に終了となったが、この4年間にNPOは本業務を通して、東北地区の各関係機関、とりわけ東北地区信用金庫協会との間に深い信頼関係を構築することが出来ました。

NPOクラブはこの信頼関係を大切に、今後とも東北地区の中小企業支援と震災復興に貢献したいと考えおりその機会を探索しましたが、その一環としてこのたび、東北地区信用金庫協会と間で新たな取組みがはじまることになりました。

2. 《青森》

平成27年度の青森案件としてのビジネスマッチングは、平成28年3月10日をもって、契約に基づく全業務を終了いたしました。

今年度の特徴は、前年度からの継続が大半で新規応募企業が少なかったこと、確実な成果が見込めないとマッチング提案を辞退するケースが目立ったことが挙げられます。辞退の要因としては、マッチング費用の負担や出張コストの大きさが挙げられます。マッチングの設定も、支援先企業が上京する時期に合わせて行うなど、難しい局面がありました。遠隔地区の対応として、課題が浮き彫りになりました。

1年間にわたる活動状況の概要は以下のとおりです。

マッチングできた企業とできない企業が半々であり、できた企業の内でも、複数回のマッチングは1社だけで、他は各社1回ずつでした。

支援対象企業数	14社	工業系2社、食品系12社
支援実施企業数	7社	工業系2社、食品系5社
マッチング回数	10回	工業系2回、食品系8回
マッチングに準ずる対応	17回	工業系7回、食品系10回
マッチング未実施	4社	アドバイスシート1社、辞退1社、不可2社
BU(ブラッシュアップ)企業訪問	4社	新規応募企業3社、継続企業1社

(注) マッチングに準ずる対応とは、マッチング準備としての相手先企業訪問、個別アドバイス、代理営業的活動などの支援を指す。

3. 《みやぎ》

公益財団法人みやぎ産業振興機構からの委託事業「宮城県ものづくり企業販売力等育成支援事業」(販路N a V i 事業)は6年目を終了いたしました。

平成27年度は宮城県内のものづくり中小企業10社に対して首都圏等において40回の販路開拓支援(マッチング)を行い、支援企業様からは「満足のいく引合せ(企業)である。」との評価であったとの報告をみやぎ産業振興から頂いております。しかし、いずれも工業製品ゆえ「新規取引成約までは時間がかかりそうである。」との見方も併せて頂いております。販路N a V i 事業の累計販売実績は年々着実に増えており、本年度の支援製品の中にも今後大きな販売実績に繋がる可能性が見込める製品がありましたので今後に期待できそうです。

また、平成27年度は販路開拓支援以外の支援活動として、みやぎ産業振興機構が実施する「実践経営塾」(中小企業者等が目指す事業計画等に対して専門分野からの問題点の指摘やその解決策等の助言を行うアドバイス業務)における相談対応アドバイザー役をスポット的ながら勤めさせて頂きました。

みやぎチームとしては今後も引き続き販路開拓を中心とした幅広い支援活動を行い、中小企業の育成支援に貢献していく所存です。

4. 《栃木県》

平成27年6月5日に「公益財団法人栃木県産業振興センター」による「販路開拓支援に関する無料相談会」が開催され、応募企業7社。内3社を選考・支援しました。又同年11月26日にも第2回無料相談会が開催され、応募企業5社。内1社を選考・支援。平成28年3月までに計8回のマッチングを実施しました。

その他「栃木県産業労働観光部」による「栃木県フロンティア企業認証審査委員会」、「事業可能性評価委員会」(3回)に参画しました。

5. <埼玉県>

埼玉県 経営革新計画承認企業に対する販売力強化応援事業

埼玉県庁より、昨年度に引き続き、経営革新計画承認企業に対する販売力強化応援事業を受託し、経営革新に取り組む中小企業に対し、主として販売力強化のための支援を実施した。支援期間は、平成27年8月初旬から平成28年3月末の約8ヶ月間である。支援内容としては「販路開拓」「販売先の紹介」を主体に、マーケティング、販売ツールの指導、製品のブラッシュアップ、新規事業計画、既存事業強化等、総合的な支援を実施した。

埼玉県内の応募企業23社から、書類審査で県と協議の上13社を選定し、これら13社に対して、現地訪問の上、工場視察なども含めて現地調査・現地での初回面談を行った。その結果13社のうち9社に対して支援活動を展開した。

約8ヶ月の活動で、支援回数は、現地調査・現地指導13回、販売力強化のための支援・指導10回、販売先紹介のマッチング16回を含めて合計39回の支援実績であった。

応募企業並びに選定企業の商品が差別化されていないことや、市場での強みが欠けることで、この改善・改良には時間も要し、販路開拓までに至らなかったケースも一部見られた。

今回の活動を通じて、支援企業にとって、今後の発展の礎になることを期待して止まない。

6. <金融機関チーム>

地域金融機関支援は実質2年目に入り、初年度の「信金発！地域発見フェア」（東京都信金協会主催：東京ドーム）への工業系モノづくり企業の招致・商談支援の影響もあって、首都圏主要信用金庫からの支援委託が広がり以下の様な支援を実施しました。

○埼玉縣信用金庫：「さいしんビジネスフェア2015」

さいたまスーパーアリーナ（2015年6月10日）

支援内容：展示商談会への大手・中堅工業系モノ作り企業の招致及び商談会への招致者同席とバックアップ。

招致企業数 14社、商談回数 35回

○城南信用金庫：「2015 “よい仕事おこし” フェア」

東京国際フォーラム（2015年9月8～9日）

支援内容：（上記と同じ）

招致企業数 16社、商談回数 65回

○城北信用金庫：「第4回夢をかなえる商談会」

城北信用金庫 本部会館（2016年2月24日）

支援内容：（上記と同じ）

招致企業数 17社、商談回数 36回

☆上記3信金の支援結果として、見積り依頼、サンプル評価、具体的テーマで企業間訪問、社内関連部門との詳細検討確認等、次に繋がるものが50%近くあります。商談会後のフォローを徹底してビジネスに結びつけるよう各金融機関に必要情報を提供し取引先への確認を依頼しています。

○栃木信用金庫：「とちしんどリームマッチング」（2016年1月～5月）

支援内容：栃木信金取引先企業（食品含む）に対する顧客訪問紹介型の販路開拓支援（食品3社、工業系モノ作り2社）

いずれも、金融機関が新たな取引先支援策を模索する中で、当NPOが持つ顧客企業に繋げる強みを評価し、取引先支援の内容充実や新たな施策手段として協力を要請してきているもの。当NPOとして、目標を超える企業招致と次に繋がる商談結果を出すことでこの要請に応じています。

一方で、金融機関個々の事情（予算や実施ロードから隔年実施、支援方法の変更、その他）もあり、広く情報を集めコンタクトを取りながら平成28年度支援を進めていきます。

7. <板橋区>

平成27年度は「ビジネスチャンス販路支援事業」を展開してきた。その内容は、①年間通期個別販路支援、②交流商談会顧客招致の2事業を委託された。

個別支援は応募3社に対し、3回の初回面談・支援計画策定と3回のブラッシュアップを行いマッチングは7回行った。

交流商談会では6社の発注側企業招致を行い、計32回の商談を行った。

28年度は27年度と同様の内容で委託される予定です。

8. <長野県>

長野県チーム活動状況

昨年度は、長野テクノ財団を中心とした各財団を訪問、御用聞き活動を主体としたお役立ち活動を行ってまいりました。

<活動事項>

①平成27年度（公財）長野県テクノ財団 浅間テクノポリス地域センター事業

本事業は、これまで6年以上に亘って継続して活動してきた事業で、長野県内中小企業経営者の方々にお役に立てた事業と思っています。

・講演会：5回、・お出掛け産学交流会1回、・ハイテクツアー1回

②中小企業振興支援センター（新規開拓事業）

“よろず支援”（ミラボ、シニア人材を活用）、“講演会”等で、23回の支援

活動を実施して参りました。

③善光寺バレー：講演会2回、見学会1回の支援を実施しました。

④(公財) 上伊那産業振興会（新規開拓事業）

下記2事業の支援を実施してきました。

1) 上伊那産業振興会様主体で開催されました『中央アルプス ビジネス フェア 2015』に出展させて戴き、多くの企業様から支援要請を戴きましました。

2) パシフコ横浜展示会：テクニカルヨコハマ2016に長野県伊那地区から11社出展支援実施

*特記事項、これらを機として、上伊那産業振興会様のHP上に、経営支援NPO 枠を設けて戴けることになり、掲載される状況にまでして戴くことになりました。

⑤伊那 テクノバレー：講演会1回

以上、概要ですが、これも偏に皆様の暖かい励ましと長野県チーム員の果敢な活動によるものと思っております。

今年度も積極的な御用聞き活動を推進し、さらなるお役立ち活動をして参ります。

9. <<富山県>>

「公益財団法人富山県新世紀産業機構 取引設備支援課」が、特長ある商品等（商品・技術・サービス）を持ちながら、中々販路が広がらない県内中小企業を支援する目的で「中小企業首都圏販路開拓支援事業」を実施。当NPOが大都市圏のマッチングコーディネーターとして販路開拓支援に参画しました。

18社が応募（新規：15社、継続：3社）し、富山県の審査会にて同企業のプレゼンを受け、当NPO支援対象企業10社を選考しました。

食品・雑貨：6社、医療関係：1社、土木・建設関係：2社、教育関係：1社計10社に対し平成28年3月末までに計33回のマッチングを実施しました。

10. <<浜松商工会議所>>

「シーズ・ニーズ擦り合せによる個別マッチング型展示商談会を開催」

輸送機器関連分野及び医療機器分野を対象として、浜松地区支援企業（川上企業）のシーズを目利き評価し顧客企業（川下企業）のニーズを探り、可能な限り事前に評価擦り合せを行なう個別マッチング型商談会を実施しました。

この支援事業は商談会への企業招致だけでなく、川上企業経営層への顧客開拓に向けての意識づけ、出展川上企業訪問によるシーズ評価とPRポイントのブラッシュアップ、シーズに合わせた商談会への川下企業招致とマッチングサポートという一連の流れで、支援企業の販路開拓力育成の狙いも含めて実施しました。

(i) 川上企業経営者層に対する経営改革の意識づけ（講演）【2016/2】

『刻々と進化する市場環境への適応化をどう舵取りするか』

講師：元(株)本田技術研究所 和光研究所長 菊地省三氏
(現経営支援 NPO クラブ顧問)

【狙い】技術進化の状況とニーズを知り、それに対して自社のシーズを磨き新たな変革への事業経営をしていくか

(ii) 川下ニーズと自社の強み(シーズ)の擦り合せ・磨き込みによる
顧客開拓力強化 【2016.3-4】

出展川上企業にNPO会員が訪問、技術・商品の特徴・強みを評価、一方、招致が見込まれる川下企業の技術・製品・ニーズを紹介し、シーズとの適合性・マッチング性の評価・確認。商談会に向けてのPRポイントの絞込や展示・プレゼン資料のブラッシュアップをおこないました。

(iii) 展示商談会での川下企業招致とマッチングによる顧客開拓の実践

☆浜松地域「新技術・新工法展示商談会 in 大田」の開催

2016年5月17日-18日、大田区産業プラザ Plo (東京)

浜松地区出展企業15社(輸送機器及び医療機器分野)に対し、事前に可能な限りシーズ・ニーズを擦り合せた川下企業(輸送機器関連Tier1, Tier2クラス、建機及び医療機器関連中心)31社を招致し、85回のマッチングを実施した。シーズ・ニーズの擦り合せ結果、および川下企業からのマッチング希望を合せて組合せリストを作成し、個々のマッチングに川下企業を招致したNPO会員が同席、商談が次に繋がるようにバックアップしました。

この結果、多くのマッチングで試作・見積り依頼、後日の企業訪問打合せ、サンプル評価依頼等の次に繋がるような成果を出す事が出来ました。

(詳細は分析中)

展示商談会に至るまでの準備には多くのロードを掛けたが事前にシーズ・ニーズを擦り合わせすることで的を絞った商談ができ、川上・川下企業双方の満足度を上げる事が出来た。一方で、僅かであるがマッチング先招致に苦勞したケースもあり、狙いに対する企業選定段階からのやり方を再検討し、今後の取り組みに反映させていきたいと思えます。

11. 《四国STEP》

一般財団法人四国産業・技術振興センター略称STEP

継続4年目の案件として受託の「都市圏連携ビジネスマッチング」は、四国の中小企業が保有する技術・商品を首都圏の大手企業等のニーズに繋ぐマッチングをして、大手企業の事業展開や開発の方向を知るチャンスや自社の強みをPRする機会を提供して、新たな販路を開拓していくことを狙いとしている。ひいては新たな産業分野への参入や新たなビジネスを創出することによりその成果として地域の雇用の創出や地域経済の活力向上を目指すものである。本年はSTEPにより一次選抜された14社からSTEPとNPOの共同審査により6社(昨年度より継続の企業3社と新規選考の3社)が選考されました。

6社の商品は、パーツフィーダー、印刷用和紙、転写印刷フィルム、静電気除去織

維ロープ、小型不織布製造試験機、金属と樹脂の複合化技術、で、企業の要望や説明を充分聴取の上、延べ37回のマッチングを実施した。結果は、成約が2件、有望継続が16件、継続の機会ありが10件とマッチングの成果は良好であった。今後の具体的なフォローアップの実施要領は各社各様であり、成約に向けての各企業の努力を期待する所です。)

12. <徳島県>

平成27年度中小企業販路拡大・人材確保支援事業における商談会開催等の支援業務として徳島県商工労働部からの再委託として、公益財団法人とくしま産業振興機構から委託契約された2年目の事業である。委託側の本事業の主旨は、県内中小企業者の販路拡大等に係る取組みを支援することにより、在職者の賃金引上げ等の処遇改善を図るものである。NPOが担当した業務は以下A～Cの内容であります。

A. 地元とくしまの「ビジネスチャレンジメッセ2015商談会」に参加する企業で、首都圏又は県外の大手企業等のニーズとのマッチングを希望する企業を対象に、書類審査と面談評価に拠り6社を選考した。首都圏, 中部, 関西, 四国地域で6社に対して、4回の相談会と21回のマッチングを実施して、うち「成約+有望商談継続」が16件=76%と好結果を得ました

B. 「第19回機械要素技術展」に出展する企業の顧客招致支援は1社に対して10社の招致をしたが、残念ながら企業が期待したピンポイントの製品はニーズにマッチしませんでした。

C. 「ものづくり新技術展示商談会 in NISSAN テクニカルセンター」にとくしま県内企業28社が出展した。ニッサンの系列Tier1～3企業の展示会への来場をより多くするためにNPOはニッサン出身の会員4名の招致活動に加えてポータルサイト(マークラインズ社)を利用して出展企業のPRシートを配信しました。

2日間の展示会にはNPO会員19名が参加して企業のブースの訪問目利きをして適切な紹介先の探索をし、展示会以降のフォローアップとして日産系列以外の企業へのマッチングを43回実施したがその中で37件、即ち、85%が「成約+有望継続件数」に該当し県から評価されました。

13. <佐賀県>

案件-1; 「トライアル倶楽部首都圏商談会及び販路開拓フォローアップ業務」

本事業の支援は3年目になる。佐賀県の「トライアル発注制度」により選定された企業及び経営革新事業の中から選ばれた計7社による展示と事前活動で招致した企業18社との商談会を10月29日(木)に恒例の千代田区平河町の都道府

県会館に於いて開催した。

展示会には30名余のNPO会員も参加し、展示品の目利きをして新たな紹介先とのマッチングを期末にかけて実施した。7社の商品の中味は、避雷器、Vカットの紙箱、マルチコプター空撮とデータ解析、がん患者向けのウィッグ、鶏の生ハム、画像書庫化ソフト、ICTを活用した地盤改良、とバライティに富んだ商品群であったが、マッチングは延べ53回を数え、うち成約が5件、有望継続案件が27件あり、短期で遠隔地からの企業支援としては上々の結果といえます。

案件-2 ; 「取引拡大支援業務」

今年が初回となる本件は、機械要素技術展に出展する企業への事前のアドバイス、顧客の招致と展示会以降のフォローアップをする支援業務である。

県は地元の優良企業が首都圏の企業展に積極的には参加していないことがひいては県内企業が後れを取り競争力を低下することを危惧して「機械要素技術展」に県のブースを開き県内企業の出展を後押しして、新しい顧客を開拓し、顧客のニーズを把握し、また競合他社と対比が出来る成果やメリットを実感してもらうことを目論んだ。

更に、より効果を挙げるためにNPOを起用して出展企業に対してNPOの経験を活かした支援が期待された。NPOは出展を成功させるためのセミナーを事前に実施し、展示場には20社を招致し、招致を担当したNPO会員は、企業と招致企業との面談に立ち合いその面談の成果や商談継続の可能性等について面談メモを作成した。メモは企業毎に集約して、優先度の推奨や、顧客対応策等、各出展企業がその後の活動のためにアドバイスをしました。

14. 《やまぐち》

まぐち産業振興財団の首都圏販路拡大支援事業

厚生労働省の「戦略産業雇用創造プロジェクト」を活用して地域雇用の創出増大を目的とするものづくり企業の拡大事業は平成27年度が3年間の最終年度であったが、その事業を遂行するための「首都圏市場への新製品売り込み」に対する支援要請がやまぐち産業振興財団より昨年と同様にありました。

平成26年度の支援企業の内6社7製品は平成27年度も継続して支援することになり、それに5月26日～27日及び9月15日にそれぞれ開催した東京相談会（目利き会）の場で選定した3社3製品を合計した計9社10製品の販路開拓支援を実施しました。

実施した2回の相談会では当NPOから延べ33人の会員がコーディネーター（主として製品の目利き要員）として参加した。その結果平成27年度末（3月）迄にトータルで36回に亘る販路紹介や戦略検討や販売指導の実施を行う事が出来ました。

ただ、個別支援企業毎に見れば1社当たり8回の販路紹介した企業もあれば、1回の戦略検討会の実施だけで終わった企業もあり支援内容や頻度に大きなバラツキがあったことは今後の課題と考えます。

販路開拓支援もさることながら全般的に「もの(製品)が出来たから販路紹介を」と言った product out 型企業が多く「市場のニーズにマッチしたもの(製品)づくり」を志向する market in 型の企業が少ない中で、1社でも多く market in 型企業にシフトさせて行くための支援や、販売戦略の策定や製品差別性の説明等を記載した販売ツール (PR シート等) の充実にもっと重点を置いた支援が必要と考えます。

15. 《海外》

海外ポータルサイト開設より1年半経過しました

海外市場に売り出せる商品を持ちながら、その機会を得られていない中小企業が数多くあると思われます。その背景には自社製品が海外市場で売れることに気づいていない、売りたいと思うが市場調査や、海外へ展示会に出展する費用に充てる資金がない、ホームページがないし、ホームページはあるが日本語のみである等があると思われます。

英語でのコミュニケーションの問題や貿易実務に通じていないといった問題もあります。

こういった問題を一挙に解決し、中小企業に受け入れて頂きやすい海外ポータルサイトのサービスを一昨年9月に開始して1年半が経過しました。

以下にその現状を報告致します。

本サイトに現在掲載中の企業数が14社、製品数が25(工業製品から一般消費者向け製品まで多種多様な製品群となっている)、新規作成中が1社1製品となっている。サイトへの新規アクセス・ユーザー数は月間300件を超えていて、世界中からのアクセス訪問国数も常時、月毎に50か国を超えている。具体的な問い合わせ数も増えてきています。*本サイトへのアクセス方法を以下にご紹介します。

是非一度ご参照ください。

サイトのURLは英語版が <http://www.japanexporting.biz> で、英語版には掲載企業と製品を写真と英語で紹介している。Googleの検索で例えば”Supplier Made in Japan”と入れると、このURLを見つけられます。

日本語版のサイトは”海外商品紹介 japanexporting.biz”と入れて、検索すればこのサイトを容易に見つけられる。日本語版のトップページを開くと、”海外への商品紹介支援サービス”と云うタイトルが目に入る。このサイトは中小企業の方々へのポータルサイトの有効性や内容の説明、ポータルサイト掲載に要する費用、オプション・サービス等が記載されており、申し込み手続きが出来るようになっています。

このポータルサイトはスマートフォンやタブレットでも検索し、読めることが特徴の一つとなっています。

付随するオプション・サービスとして海外からの英語での問合せを日本語に、日本語の回答を英語にする翻訳に加え、貿易手続き支援があり、社員に英語の出来るスタッフがいないという企業にはうってつけのサービスもあります。

まだ出来立ての小さなサイトですが、まずはサイトを見て頂き、海外に売りたい商品、売れる商品を持っている企業をご紹介頂ければ大変有難いです。

16. 《関西チーム本格活動》

関西グループは、現在関西在住会員12名、関東在住会員3名の合計15名で、2014年10月の発足以来、メンバーの増員、強化に伴い、活動範囲も拡大しつつあります。

H27年度の主な活動としては、南都銀行主催の展示・商談会参加、近畿経済産業局・大阪府立大学から委託の植物工場支援事業、東京本部との連携で、四国ステップ、山口県、岡山県企業の販路開拓支援、経産省からの介護・福祉関連の川下企業の調査、京都リサーチパーク、村田製作所とのオープンイノベーションでの企業紹介と参加、講演会・セミナーへの講師派遣（京都高度技術研究所、長野県）金融機関からの女性起業家支援2社（LED）等々が主な内容です。

H28年度は 関西グループメンバーの増員並びに関西拠点の設置を行い 活動の一層の拡大・強化により関西地区の基盤の確立を目指します。

17. 《広報・講演会チーム》

広報活動について

H26年度に、ホームページを全面的に改訂し、当NPOクラブの概要をより適切に伝達できるようにしました。H27年度は、情報発信をタイムリーに行う体制を整え、トップページの「最新情報」欄の充実をはかりましたので、それぞれの活動の告知の場としてご活用ください。

また、会員相互の交流の場として設定した会員コーナーは、ポータルサイトに移行し、会員への情報提供と手続き事項を一元的に掲載し、機能の統一をはかりました。

講演会活動について

講演会関連では、三井生命保険(株)および全国中小企業団体中央会が、当NPOクラブの活動を評価し、それぞれの広報誌に紹介記事を掲載し、対外的に大いにPRを図ってかって頂きました。また、三井生命保険(株)は、10月に、講演事業の概要や演題・講師陣をまとめた、22ページにおよぶ本格的な「セミナーガイド」を作成し、同社の全国支社網に配布しました。これによる地方からの講演依頼があり、成果がで

ています。H28年度には、さらに依頼回数が増えることを期待しています。

社会貢献の観点から、幅広い分野での活動のニーズが会員内にありますが、これに応えるため、若い世代への教育支援として、小中学校からの要請により出前授業を行うとともに、文部科学省主催「土曜学習応援団」活動に参加することにしました。大学への講師派遣については、積極的に働きかけを行ってききましたので、H28年度の実現が期待できます。

会員間のコミュニケーションをはかるとともに、マッチングのための知識の向上と知的好奇心を満たす場としてのNPOサロンは、7回開催しましたが、今年度も継続したいと思います。

サイエンス・アゴラ（科学の広場）への参加

昨年11月に東京お台場で開催された独立行政法人科学技術振興機構主催の「サイエンス・アゴラ」に、H26年度同様参加しました。

3日間の会期中に、小・中・高の青少年をはじめ、大学生や若手企業人など90名におよぶ方々と、会員たちの体験談を語ったり、就職相談や人生相談に至るまで、幅広い内容について親しく対応し、喜んで戴きました。



サイエンスアゴラ (Science agora) とは「科学と社会をつなぐ」広場 (アゴラ) となることを標榜し、2006年より毎年行なわれているイベントで、科学技術振興機構が主催しています。昨年度の当NPOの活動のご評価を頂き採択され今年度も参加し活動致しました。

活動日時：11月14日(土)～15日(日) 10:00～17:00

主催：国立研究開発法人科学技術振興機構（会場 東京お台場地域）

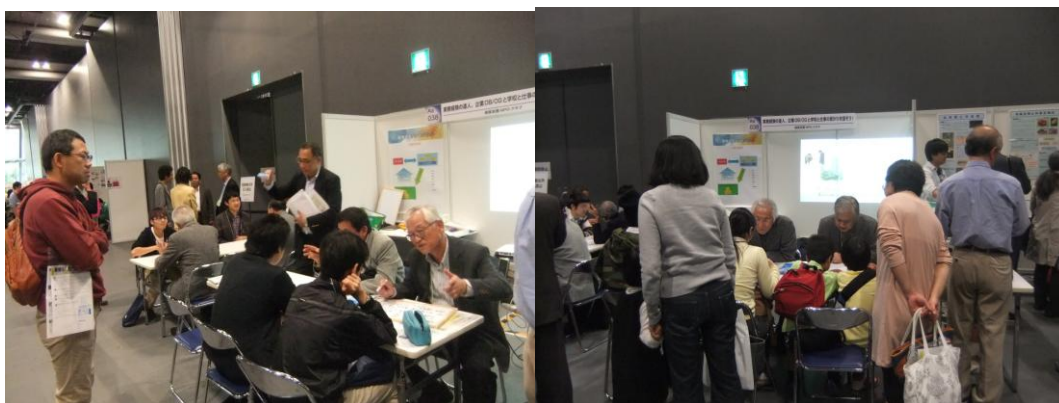
共催：日本学術会議、国立研究開発法人産業技術総合研究所、他

後援：内閣府、外務省、文部科学省、独立行政法人国立科学博物館等（24団体）

活動テーマ：「実務経験の達人、企業OB/OGと学校と仕事の繋がりを話そう！」

（活動概要）

ほぼ全業種・業態の企業や行政、大学等の実務経験者が会員である当NPOの特色を活かし、会員を「実務の達人」として、例えば、達人は将来の仕事を考えたのはいつか、そのためにどんな勉強をしたのか、それが社会でどのように役に立つのかなど、18名の会員が青少年一人一人の関心に応じ即興的に話し合いました。アンケートをみると大変新鮮味があり、訪問してくれた子供や若者達にとって目と心を開くヒントが得られたことが伺えました。



平成 27 年度の活動概要

《事務局》

■■ 27年4月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）

4月 臨時	☆経済産業省案件（戦略産業支援のための基盤整備事業）応募について 介護福祉プロジェクトチーム（柴田理事）
5月	☆平成27年度中部地域ものづくり中小企業の事業化支援事業の応募について （長リーダー）
6月	☆介護福祉機器プロジェクト（KFIP）について（柴田理事） 5月26日に経済産業省よりの採用決定通知あり、6月契約調印。
7月	☆日本政策金融公庫よりの借入について（萩原理事） ☆三井生命㈱との新規取引検討状況について（田邊理事）
11月	☆「再生可能エネルギーフォーラム・土湯温泉2015」報告（萩田特別顧問）
12月	☆「地方創生！！ニッポンの輝きプロジェクト」について（有馬会員） ☆近畿経産局案件「中核企業創出・支援事業」について（森本理事） ☆いがた産業創造機構よりの「プロフェッショナル人材事業」について （永井理事）
2月	☆経済産業省及び各経産局との今後の取り組みについて 1）関東経産局訪問について（関口理事） 2）中部経産局、東北経産局、近畿経産局との折衝状況報告（柴田理事） ☆中部経済新聞へのNPO寄稿について（吉田理事）
3月	☆農林水産省「新たな産学連携協議会準備会」への加入について（柴田理事） ☆日本財団について（吉田理事）

■会員の現況（2016年4月末現在）

正会員	201名
賛助会員	15社
特定支援会員	33社

以上

ニュースレター編集責任 広報チーム

吉田 仁（リーダー）、萩原 一夫、西尾 耕一、佐藤 秀治、井料 敏和、谷 文彦（サブ・リーダー、編集担当）

（編集後記）

ニュースレターの発行は5月下旬の総会前を目指していましたが、諸般の事情で遅れ皆様には大変ご迷惑をお掛けしました。

関東地方では6月5日に梅雨入りというのに、水不足で10%の取水制限が実施されています。春の暖かさで例年に比べ雪解けが速く進んだことと、エルニーニョの影響で春の低気圧が本州の南を通り、前線が関東北部の水かめに雨を降らさなかったことが原因と言われています。地震の予測もそうですが、世の中にはまだまだ人智の及ばぬことがたくさんあるようです。

（谷）

2016年6月19日