

2011年9月



(No. 15)

【ご挨拶】

理事長 荻田 浩

2011年3月11日の東日本大震災、アメリカの財政難、ヨーロッパの金融不安、急激な円高の定着、福島原発事故から惹起された電力不足懸念等日本を巡る経済環境は一層厳しさを増しています。円高傾向は、大企業製造企業の生産拠点移転に拍車がかかり、**産業の空洞化にどう対処して行くかが喫緊の課題**と言えます。大手企業は海外移転と言う解決策がありますが、これが日本の製造業の売上高、付加価値額の約半分を占める中小企業は、そう簡単に海外移転が出来ない、また中小企業の大半が海外移転出来たとしても日本は何で生きて行くかという深刻な問題にも直面します。

もちろん中小企業も世界市場相手に海外進出を加速する必要性もあり、特に自動車関連部品の製造に携わる中小企業は海外に進出しない限り将来の展望が見えないと言う状況にあり、我々も海外経験の多い会員の知見を活用し、この点では一層お役に立ちたいと考えます。一方で日本に残る中小企業は大手企業の下請けを脱し、中小企業が自立し国内、海外市場で活躍する支援をすることが重要と考えます。9年前のNPO創設時我々が支援してきた分野は、圧倒的に自動車、電機産業関連が多かったのが今や医療機器とかITソフト分野等の支援依頼が急拡大しているのに象徴されるようにわが国の産業構造も徐々に変化の兆しが出てきます。本年も北海道、都下武蔵野エリア等新しい取り組みあり、支援依頼も順調に増加していますが、今後の日本の成長戦略に沿った新エネルギー開発、省エネ、環境、電気自動車関連、医療介護健康福祉、地方の活性化等の分野で中小企業が活躍できるよう努力してまいりたいと考えます。今後中小企業同士の連携・連合、海外企業との提携、人材教育等でも我々NPO自身何が貢献できるかが問われていると言えます。東日本大震災の復興関連でも、同地区で今後日本の目指す中小企業の新しい産業分野構築につき提言出来たらと思いますので、皆様の一層のご協力ご支援をお願い申し上げます。

「注」**「超円高の環境下、我々中小企業はどのような対策をとるべきか」**について
経営支援NPOクラブとして、目下、見解を纏め中です。

東日本大震災関係

☆ 当クラブは、微力ながら、以下の3つの支援活動を続けています

A. 義援金

東日本大震災へ、以下の義援金を拠出しました

☆日本赤十字社へ100万円義援金拠出（4月5日）

☆NPO独自の義援金活動

宮城県食品関連企業支援	186万円
福島県青年会議所活動支援	93万円
茨城県被災企業支援	10万円
合計	289万円

（収入：会員よりの寄付：78万円、中東の実業家等からの寄付：211万円）

B. 福幸プロジェクトの実施

☆放射能に関する知識啓蒙のセミナーを実施

☆福島県産物品即売会の実施

C. 被災地域の中小企業の支援

☆中小企業庁主催の「下請け中小企業震災復興特別商談会」（工業製品製造業対象）を支援（被災地域の中小企業183社が参加）

・開催日時・場所

日時：平成23年8月31日（水）13：00～17：30

会場：仙台サンプラザホール（宮城県仙台市宮城野区）

参加企業：受注企業（被災地域の中小企業）：183社、発注企業：54社



（参加企業の事後のアンケート調査結果）

・今回の商談会は非常に満足した。次回開催時も声をかけてほしい（受注企業）。事前マッチングのため、無駄を省けてよかった（受注企業）。今後も開催してほしい（受注企業）。普段はなかなか大手とコンタクトを取れないのでよかった（受注企業）。マッチングするメーカー以外でも今後相互協力ができるメー

カーがあり、非常に有意義だった。(発注企業)。新技術を持ったメーカーがあり今後に期待するものがあった(発注企業)

☆当クラブは、16社を招致し、併せて、会員を派遣し、支援サポートを行いました。
☆第二回は、東京都(浜松町)で11月29日に開催されます。第一回に引き続き、
帝国データバンクから招致企業勧誘の助成を依頼されているので支援を予定。

当クラブの支援活動は全国に広がっています

【トピックス】

1. 新しい支援先との取組みが始まりました

「札幌市との取組み」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P 3

「三鷹市、武蔵野市、小金井市の3市による広域連携事業との取組み」・・・・P 4

「都の5区のTASKプロジェクトを支援」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P 4

「埼玉県庁との取組み」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P 6

「財・しずおか産業創造機構から新規販路開拓支援業務を受託」・・・・P 6

2. 「諏訪圏」：10/13開催の諏訪工業メッセのミニ商談会、マッチングの大幅な向上を
目指して新方式を採用！！ ～招致企業が商談先を全て選定～・・・・P 9

3. 上伊那産業振興センター：国の補助金のカットにより、本年、初の有料講演会を開催、
これまで、目標を上回る集客に成功・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・P 8～9

【札幌地区】

New!!

☆当クラブは、札幌市と連携し、ビジネスマッチングを開始しました

・9/21北海道新聞朝刊掲載の記事から

「首都圏拡販、NPOが指南」

札幌市は、経営支援NPOクラブと連携し、中小企業の首都圏での販路拡大を後押しする“ビジネスマッチング”を9月よりスタート。当クラブの会員がコーディネーターを務め、販売戦略の助言の他、売り込み先を紹介する。札幌市が初めて取り組む事業で、高い技術や優れた商品を持っているが、知名度が低い地元企業の手助けになればと期待している。

【東京都】

New!!

☆ 三鷹市、武蔵野市、小金井市の3市の「武蔵野エリア産業フェスタ」で、当クラブは、発注者側の大手企業と中小企業のマッチングを担当します。

- ・6月24日の日刊工業新聞の記事から
「東京、三鷹市、小金井市、武蔵野市、3市による広域連携事業がスタート、経営支援NPOクラブが支援」
- ・東京都の三鷹市、武蔵野市、小金井市の3市は、中小製造業やIT関連企業の支援事業で“タッグ”を組む。11月18、19の両日、三鷹産業プラザ7階で「武蔵野エリア産業フェスタ」を開く。3市の中小製造業の製品・技術を集中展示するほか、大手製造業と中小企業の取引を引き合わせる個別商談会を実施する。中小企業の取引先の開拓や受注確保など新たなビジネス機会を創出し、地域の産業振興につなげる。

3市による広域連携事業は初めて。具体的には三鷹商工会（三鷹市）、小金井市商工会（小金井市）、武蔵野商工会議所（武蔵野市）が中心となり、専門家らの協力を得て武蔵野エリア産業フェスタの準備委員会を立ち上げ、企画・運営する。

発注者側の大手製造業と中小企業を引き合わせる仲介役は、NPO法人経営支援NPOクラブ（東京都千代田区）が担当する。中小企業の支援団体として東京都中小企業振興公社、地元の信用金庫にも協力を求める。

（現在の進行状況）

- ・現在の応募企業は49社。9月22日、事前面談会を開催して20社の発注企業を招致する予定。本活動は今後3年計画で取り組むことを目標。

New!!

☆東京都の5区（足立区、台東区、荒川区、墨田区、葛飾区）が連携して地域産業の活性化を目指したTASKプロジェクトに当クラブは、産業交流展に合わせ、支援を開始

- ・当プロジェクトは、5区が連携して、地域資源を活用して、新商品の開発や情報発信等を行っていくプロジェクトである。当クラブは、都が主催する国内最大級の産業見本市の「産業交流展」（10/26～28、於：ビッグサイト）に5区が出展するのに合わせ支援をすることが決定した。

【つくば】

☆平成 23 年度つくば研究支援センター（以下TCI）より、「茨城県圏中央道沿線地域・千葉県東葛地域・千葉県千葉市地域成長産業振興・発展対策活動事業」の支援依頼を受託しました

- ・本事業は具体的には①平成 23 年 10 月に開催されるCEATEC・JAPAN 2011 及び②平成 24 年 2 月に開催される 2012 国際ナノテクノロジー総合展に、TCI の支援のより出展する企業に対し発注側企業を招致し、展示会場でマッチングを行うと言う内容の事業である。本事業はTCI の産学官連携コーディネーター登録方式（専門家登録方式）で実施される。出展企業は各展示会につき 6 社、その出展企業に 1 社に対し 3 社の発注側企業を招致することになっており現在はCEATECについての企業招致に注力中である。

【八千代銀行】

☆八千代銀行主催の商談会で大手企業を招致

- ・八千代銀行主催の商談会が 9 月 6 日、八千代銀行本店（新宿）にて開催された。東日本大震災の被害を配慮し、前回とは異なり、交流会、講演会は取りやめ、商談会のみに変更、又、時期も 2 ヶ月延ばし、場所も本店に変更された。当 NPO クラブは、八千代銀行の要請で、(株) 東武ストア、全国農協食品 (株)、緑屋テクノ (株)、日立ハイテクマテリアルズ (株)、物林 (株) の 5 社を招致した。当日の参加中小企業は、28 社で 合計 44 回の商談会を実施した。商談会の結果は、44 回の商談件数で 24 件 (55%) が「見込み有り」であった。今後引き続きフォローし、支援に結びつくように尽力したい。又、11 月 22 日、都民銀行と共催で、東京国際フォーラムで「環境機器展示・商談会」を開催予定であるが、当クラブも 企業招致の要請を受けている。更に、八千代銀行が普通銀行となって今年で 20 周年になり、来年 2 月 (予定) には、記念行事として、第 7 回ビジネス交流会 (講演、交流会、商談会) を盛大に開催する予定である。



【埼玉県】

New！！

☆埼玉県庁より初めて、「経営革新企業販売力強化応援事業」を受託

埼玉県庁より、経営革新を目指す企業にとって、「販路開拓」は、最も大きなテーマであり、販売活動に豊富な経験のある企業OBを「販路開拓パイロット」として、埼玉県の支援により派遣する事業が企画され、その支援のため当「経営支援NPOクラブ」が選定された。

埼玉県に事業所の有る経営革新計画承認企業に対し、販売支援を中心に、市場分析・販売戦略の策定・新製品の開発及び販売実務の実践的な指導、助言を行うことを目的に、募集し、200社を超える応募があり、その内容は、建設・食品・福祉・医療・精密化学品・金属加工・精密機器・電子、通信機器・情報通信等幅広い分野の応募があった。

当クラブとしても、具体的には、販売支援にいたる製品のブラッシュアップ、マーケティング、販売ツール指導、新規事業計画、製品開発、改良、生産性向上活動、経営計画改善の可能性があり当NPOクラブの各グループに亘る広範囲の支援が必要である。

支援企業を決定するため、書類審査を経て現地調査を16社について行い、10回の支援企業を10社、又3～5回程度の支援をする5社 計15社を選定し、現在支援を開始し支援希望内容の確認と支援計画の策定を行っている。

当NPOクラブとしても、埼玉県からのこの種の依頼は初めてであり、来年2月を目標に成功裏に終わらせるため最善を尽くす。

【静岡県】

☆(財)しずおか産業創造機構から新規販路開拓支援業務を受託

- ・同機構とは静岡県内の沼津及び新富士インキュベーションセンターに入居している開発型ベンチャー企業の支援を平成20年度より実施している。今年度は新たに「首都圏販路開拓コーディネートプログラム」及び「ふじのくに販路開拓支援展2011」を受託し支援は既に開始し始めた。「首都圏販路開拓コーディネートプログラム」は応募した経営革新承認企業等から書類審査で8社を採択し、その後第一次審査（面接）及び第二次審査（生産現場訪問）を経て最終5社の支援を決定する。その後NPOは首都圏への販売に備え被支援企業5社と現状分析・課題抽出・販売戦略等をテーマとしたブラッシュアップ会議（戦略会議）を2回実施する。更にその結果を基に同社製品に相応しい首都圏の販路可能な企業複数社の開拓を案件グループに依頼し、販路開拓企業決定後被支援企業を同行訪問しプレゼンを実施、取引実現に向けフォローする。NPOによる支援期間は約9ヶ月に及ぶものである。

☆「ふじのくに販路開拓支援展 2011」は同機構が主催し経営支援 NPO クラブも共催する製品展示・商談会（11月2日開催）

・主旨としては、厳しい経済環境下で積極的に事業展開を図る静岡県内企業に対し「首都圏における販路開拓・販路拡大」等の支援が目的である。募集企業は経営革新承認企業・地域活性化助成企業約 80 社である。NPO は全ての企業と約一時間に亘り面接を実施、首都圏で販路開拓をするに当たり製品評価・アドバイスを行うと共にアドバイス表を作成しフィードバック。展示会終了後首都圏で販売の可能性のある企業を採択し、同行販売等のフォローアップを実施する。

☆浜松商工会議所受託事業 計画&進捗概要

（販路開拓支援事業）

- ・ 7 月末に浜松商工会議所において応募企業の評価面談実施し、支援企業 6 社を選定。選定企業の内訳は検査・計測機器、加飾加工、水転写技術、介護用機器、機能的食品など。選定企業ごとに NPO 内支援担当者を決めて 9 月度から販路開拓支援活動を開始した。

（健康医療産業クラスタープロジェクト支援）

- ・ 浜松地区の医療関係企業また医療分野参入を目指す企業を対象に専門家を派遣、支援企業【5社】の技術評価、市場調査、販路開拓支援（顧客紹介）を実施中。

【長野県】

☆長野県テクノ財団・浅間テクノ地域センター

a. 産学官交流事業（お出掛け産学交流会）

早稲田大学・大学院・環境エネルギー研究科（本庄キャンパス）

紙屋教授研究室、講演、試乗・見学

8月31日

講演：「ヒトと地球にやさしい先進電動マイクロバスの概要について」

試乗&見学：WEB-2 試乗、説明（IPS 充電ステーション、太陽光発電システム、電気自動車など）

b. 新産業創出支援事業（製品企画マーケティング塾）3 テーマ

第 1 回：「新興市場における東芝の液晶 TV 戦略」

10月4日

講師：（株）東芝・デジタルプロダクツ&サービス、デジタルプロダクツ&サービス第三事業部・事業部長 伊藤正之氏

- 第2回：「**医工連携の現状の課題について**」 12月14日
 講師：柴田 勝氏
- 第3回：「スマートシティ」関係、交渉中
- c. 人材育成事業（先端技術・経営戦略研究会）
- ・トップに聞く：「**オコゼ流経営学**」8月3日
 講師：加賀電子(株) 会長、塚本 勲 氏
 - ・種探しシリーズ：2テーマ（中小企業にとってビジネスチャンスに繋がるヒントを得られる講演を実施）
- 第1回：「**CIGS太陽電池開発の最前線**」 11月16日
 講師：青山学院大学工学部・教授 中田時夫 氏
- 第2回：「航空機関係」 佐藤 敏夫 氏
- ・未来技術を語る：2テーマ
- 第1回：「**富士フィルムの内視鏡システムについて**」 10月19日
 講師：富士フィルム(株) メディカルシステム事業部 内視鏡システム部
 菊池 克也 氏
- 第2回：「**ニッケル水素電池つき太陽光発電システム**」12月7日
 講師：日本大学工学部 教授 西川 省吾氏
- d. ハイテクツアー（2カ所）
- 第1回：「**日産自動車・追浜工場**」（電気自動車） 9月7日
 - 第2回：「**日本精工(株)・藤沢工場&藤沢技術開発センター**」
- e. 広報等
- 「**ビジネス語録パートII**」の企画・制作・印刷

☆長野県テクノ財団・善光寺バレー地域センター

- a. 新規センサー応用技術・製品研究会 1テーマで実施予定
- 「**高機能MEMSセンサ及び革新的次世代デバイスの最新動向～ネットワークMEMSセンサと大面積MEMSデバイス～**」 12月6日
 講師：産業技術総合研究所・副研究センター長 伊藤 寿浩 氏
- b. 善バレーグリーン製造業研究会
- 第一回：「**環境調和型エネルギー社会の実現を目指して**」 8月31日
 講師：筑波大学大学院 教授 石田 政義 氏
 - 第二回：「**キーテクノロジー蓄電池の最新動向**」 11月8日
 講師：早稲田大学 先進理工学部応用化学科 教授 逢坂哲弥氏

☆上伊那産業振興センター

「人材育成研修 企業体質強化対策コース」（注）初めての有料研修会

- a. 「ISO9001内部監査員養成」(富長氏) : 7月25日、26日、16時間
- b. 「ISO14001内部監査員養成」(富長氏) : 10月3日、4日、16時間
- c. 「安全な食品商品開発」(渡邊氏) : 8月29日、6時間
- d. 「企業品質アップ研修会」(宮木氏) : 11月7日、8日、12時間

☆伊那テクノバレー地域センター(信州機能性食品研修会)

「機能性食品・研修会」6月29日、元東大教授 荒井先生

【諏訪圏】

☆10/13開催の諏訪工業メッセのミニ商談会、マッチングの大幅な向上を目指して新方式を採用!! ~招致企業が商談先を全て選定~

- ・ 諏訪圏ものづくり推進機構と当クラブが共同企画で実施している諏訪圏工業メッセ・ミニ商談会を10月13日に実施する。
- ・ 今年は、昨年まで部分的に実施していた受注側企業の公募を取り止め、**全て招致企業が商談先を選定する方式に改めた。**(機構と当クラブの候補選定会議を経て推奨企業を提案、併せてメッセ出展企業リストやカタログ等による招致企業での最終選考)この方式により招致企業の担当部門では、自社・自部門が求める技術・商品ニーズ情報に基づきマッチする商談先を選考選別が出来るので、マッチングの確率の大幅な向上と、商談先中小企業に対しても、高い成約に繋がるビジネスチャンスの場の提供が出来ることから「自治体が企画する中小企業の販路開拓支援商談会でも成果を高める一手段」としての部分的には活用が考えられると思う。
- ・ 招致する発注企業の選定は、諏訪圏の精密加工集積地にマッチし、且つ昨今の円高対応海外シフトや世界最適調達が加速する中で、その影響が少ない内需中心の医療機器メーカーから4社を選定した他、電子機器商社から2社とFA機械商社、自動車電装系メーカーの8社を招致して実施する。
- ・ 商談会は4社の商談(各50分)とフリーなブース訪問(1H)で実施する。
(解説) 諏訪圏工業メッセは「見せる展示会から成約する展示会」にその狙いをシフトさせ、その一環でミニ商談会とジェトロが行う海外バイヤー商談会を特設し、そのマッチング成果は工業メッセ商談会成果としてHPに掲載するので、今年も更に高い成果が求められている。因みに昨年は7社28回の商談で工場訪問等の再商談に繋がった件数は約6割である。
- ・ そもそも商談会への顧客招致業務は当クラブの中核的事業であるが、多くの自治体が
- ・ 企画し当クラブが発注側を招致する商談会の目的は一度に数がこなせる中小企業の

- ・ 販路開拓支援であり、公募で参加する受注企業に、多くの発注企業を招致して行うため、商談会を活用する招致企業の立場から見ると、自社が求めている新商品や商品改良に
- ・ 役立つ技術や部品単位のニーズにマッチする商談先が少ない事は否めず、結果として
- ・ 当クラブの企業招致で求められる「売り手シーズと買手ニーズのマッチング度」に課題を残すケースも散見される。幸い諏訪のミニ商談会は多くの自治体が企画する所謂「公募で参加する中小企業の販路開拓支援商談会」と云う制約が課されていないので、今年受注側の公募を取り止め、招致企業がメッセ出展企業から商談先をフリーハンドで選定する方式の採用で上述商談会マッチング率課題の解消に努める。

【富山県】

☆本年度も（財）富山県新世紀産業機構より、販路開拓マッチングコーディネート事業を受注

- ・ 6月初め、競争入札による支援事業選考評価会議が開催され、25社から選ばれた15社のプレゼンテーションが2日間に亘って行われた。その結果、一昨年、昨年に続き、本年度も支援先として、当NPOクラブがそのうちの1つとして選考された。既に、8月のお盆前までに10社との初回現地訪問を終え、具体的支援活動を開始した。9月半ば現在、40回の支援の中、18回を消化し、順調な推移である。

【岡山県】

☆ 本年度は、（財）岡山県産業振興財団から「事業成長性サポート事業」への参加を受託

1) 事業の目的

企業が実施している新事業の成長性を審査し、財団の判断でその事業をサポートする。

2) サポート内容

- 融資：無担保、優遇金利（地場3銀行が担当）
- 販路支援：首都圏における販路支援（当NPOが担当）

3) NPOの役割

- 第一次審査会（財団独自）の選出企業の業種に合った専門家を企業訪問させ成長性をチェックする。
- 第二次審査会で、他の審査委員と共に支援可否の判断に参加する。
- 販路支援の結論が出れば、販路拡大の支援をする。

4) 現状

- 財団の公募結果、22社が応募（2011年7月）

- b. 財団の一次審査会で選出された 10 社の企業訪問、評価を実施（2011 年 8, 9 月）
 - c. 二次審査会で支援企業を決定（2011 年 9, 10 月予定）
 - d. 支援企業の東京でのプレゼンテーションと、販売先紹介（2011 年 10, 11 月予定）
- 5) その他
- a. 本事業は、本年度中にもう一度実施の予定
 - b. 次回の本事業に参加企業を推薦する「アドバイス委員会」にも NPO は参加の予定。

講演会活動

(大学関係)

☆高崎経済大学

リレー講座・13人の講師が担当（4/13～7/20）

統一テーマ「世界に通用する人材を目指せ」

- ・ 7月20日終了。当クラブの12人の講師が、13回の講演を行い、熱弁をふるい学生たちに多くの感動を与えました。同講座は、4月13日にスタート、12人の講師達が毎回150人～400人の学生達に対し、かつて海外市場で活躍した経験をもとに、“これからの日本を背負う、若いみなさんが、世界に羽ばたいて、活躍してほしい”との思いを熱く語り、学生たちの多くの感動を与えました。今回のリレー講座が学生たちに大変評判がよかったことから、大学側から、来年も是非講座を担当してほしいとの依頼を受けております。併せて、来年は、講義だけでなく、講義が終わったら、希望する学生達と講師との1時間程度のダイバートの時間を設けてほしいとの依頼も加わりました。

講師&演題は添付の通りです。また、毎回学生より講師のもとにレポートが提出されますが、（単位取得のため）これらを読む限り、学生たちは、毎回熱心に講師の話聞いて、啓発されたことが伺われます。講師を代表して、戸谷講師のレポートから、講師の感想部分をご紹介します。

「学生のレポートの要点」講師名：戸谷憲一会員

レポート数：452、出席者：教室の約7割（約300名か）。400余通のレポートを読んで驚いたことは、自己意識を表現してまとめられていたこと。

その内容は、事前に準備したレジюмеに記載が無く、講義を聴講しなければ理解できないことも含めて出来上がっていることである。

1. 講義を聴いて、今まで自分が思っていた人生方向を変えようと決心した。
2. この講義を聴くか聞かなかったが、世界に向ける目の方向視点に差が

生じる、すごい講義だった。

3. 社員のモチベーション上げることが企業にとって今後方向性が変わることがよくわかった。
4. QCDD, 4P, 3Mの本当の意味が良く解かった。
5. 自分は文系だが、理系が社会に尽くすカッコよさが見えた。これが本物の社会人だ。
6. 環境変化の現場即応力の重要性を認識した。
7. 「知識は前人から学ぶこと。重要なことは、新たな挑戦への知恵である。その知恵は数多の自己体験から生まれる」、戸谷語録を座右の銘とします。

など等

「いま、なぜ世界に通用する人材が求められているのか」(13回シリーズ)

H23. 4～7月、高崎経済大学リレー講座の担当講師名&演題

	演題	講師名	略歴
1	総論～いま、なぜ世界に通用する人材が求められているか	駒田和民	元東芝事業部長、英国現地法人社長、東芝シンガポール社長、などを歴任
2	英国における経験	駒田和民	同上
3	中国市場の諸問題をどう克服するか	久佐賀義光	元三井物産・中国総代表、高井法律事務所(中国担当、顧問)、現在、弁護士法人ブリッジルーツ(海外担当顧問)、中国事情に精通
4	米国及び欧州におけるマーケティング戦略の展開	井上修	元富士フィルム(株)代表取締役専務、米国会社社長、欧州会社社長歴任(米国駐在17年、ドイツ駐在10年間)
5	世界一を目指す韓国企業の教育の実情	長谷川堅一	元日立化成(電子部品事業部品質保証部長)、和田電子社長、アケボノテクノス社長を経て、コンサル活動、日本、韓国、中国、各国の企業の技術顧問
6	中国を中心としたアジア地域からの国際調達	滝沢昭	元富士フィルム、フジマグネティックドイツ法人副社長、香港富士写真フィルム物流有限公司社長を歴任、国際調達、アジア地域の経験豊富
7	国際社会の変化の背景	松島宏	元住友商事、営業企画本部長、イタリア住友商事社長、住商化学品(株)

			長、住友商事プラスチック(株)社長などを歴任
8	国際企業で必要なしたたかさと誠実さ	森本五百樹	元東芝・重電生産管理部長、GE東芝タービンメキシコ社・副社長、北芝電気(取)等を歴任
9	東南アジアビジネス展開の課題と秘訣	戸谷憲一	元(株)明電舎、役員、インドネシア現地法人社長、東南アジア市場の経験豊富、現在、三井物産インドネシア奨学基金事務局・事務局長
10	日本の自動車会社に見る国際調達の推移	田邊恵三	元ペルー日産、欧州日産、日産トレーディング常務、同社米国、中国社長兼務
11	経営はコミュニケーション	佐藤達夫	元東芝情報機器英国社社長、東芝アメリカ情報システム(副事業部長)東芝アメリカ
12	外国企業との協同技術開発の体験から	大沢与一	元東芝・液晶事業部、電子管事業部を経て、米国、英国、ベルギーなどのVB各社の有機EL、液晶、など電子部品のコンサルタント
13	後進国における建設工事での～多様な価値観と正体を見抜く力をどう身につけるか	嶋津洋二	元三井住友建設代表取締役副社長、イラク、ザイール(現コンゴ民主共和国)マレーシア駐在

☆多摩大学より昨年に引き続き、講座を受託しました

講座名「これからの海外進出の課題」(4月～7月)、6人の講師が30コマを担当。講義は、すべて、英語でおこなっています。(多摩大学・グローバルスタディ科の方針)

【NPOサロン】会員向け講演会

	実施日	演題	講師
1	6/2	第29回NPOサロン 「中小企業の海外進出のすすめ～BRICS諸国の最新事情」	徳久日出一氏
2	7/14	第30回NPOサロン	田中電気研究所

		「狡兎三屈経営～下請け体質脱却へ、ダスト濃度計の開発と展望」	田中社長
3	9/13	第31回NPOサロン 「環境調和型エネルギー社会の実現を目指して」	つくば大学 石田政義教授

その他の講演会

7/21	りそな銀行「経友会」	「放射能の勘どころ」	森本氏 柴田氏
10/28	東商江東支部 於：江東区産業会館	「卸売り業の生き残り戦略」	中島保氏
11	藤岡商工会議所	「円高環境下における、中小企業対策はいかに」	戸谷氏

【事務局】

■ 東日本大震災への義援金報告

(1) 日本赤十字社へ100万円義援金拠出（4月5日）

(2) NPO独自の義援金活動

①収入：会員よりの寄付	78万円		
中東の実業家等からの寄付	211万円	合計	289万円
②支援：宮城県食品関連企業支援	186万円		
福島県青年会議所活動支援	93万円		
茨城県被災企業支援	10万円	合計	289万円

■ 組織再編成について：

昨年12月より9回に亘り「当NPOの明日を考える会」を開催し、組織再編について答申を行い、6月理事会にて承認された。実施時期は10月1日より。

I) 組織再編の主旨

- ①現案件グループは各種変遷を経てグループ間区分が不明確になり、その結果、グループ間メンバーのダブリが多く、且つグループ会議の肥大化を招いている。
- ②当NPOを取り巻く事業環境も大きく変わり、今後の環境の変化に対応した組織の見直しが求められている。

③事業内容の多様化に伴い、既存の案件グループ単独では対応しきれない業務が増えてきている。

④今後NPO活動の新規業務領域を広げ、より多くの会員の活性化を実現したい。

⑤NPO内の世代交代を段階的に推進する為の運営を容易にする。

⑥効率の良い組織再編を行う事により、結果として固定費削減に期待したい。

II) 組織の全体像

地域担当チーム及び案件担当グループ、プロジェクトグループ、研究会

上記3つの組織が有機的、効率的に連携し更なる活性化を図る。

III) 詳細

1) 案件担当グループを対象市場別に4グループに再編

Aグループ：B to C市場が主対象

農業、漁業、林業、建設、繊維、紙、食品、飲料、生活用品等

Bグループ：サービス市場が対象

福祉、医療、介護、健康、安全衛生、環境、廃棄物処理、流通、
広告、化学品・医薬・香料・バイオ商品のサービス市場対象品、
等サービス業に分類される業種

Cグループ：工業ものづくりー1 下記市場が主対象

Dグループ扱い業種を除いた工業用ものづくり製品が対象となる。
金属、非鉄金属製品製造、一般機械機器製造、大型電気機器製造、
輸送用機器製造、等の業種が対象

Dグループ：工業ものづくりー2 下記市場が主対象

電子機器製造、情報通信機器製造、電子部品・デバイス製造、
医療機器・部品製造、半導体全般、精密機器製造、自然エネルギー
機器、太陽電池関連、ファームソフトウェア、センサー、理化学機
機、検査機器、自然エネルギーの再生・回収・供給、その他先進
技術分野

Eグループ：ITソフト全般他A～Dグループに属さないテーマが主対象

ITソフト全般、教育産業、金融、保険、財務、経理、他

2) プロジェクトグループ

①市場から上記案件グループに跨る様な支援要請があった場合、都度チームを編成して対処する。

②具体的には下記が対象となる。(A、B以外は適宜設立)

A)講演会事業活動

C)公的機関の入札案件活動

B)藤岡地域活性化推進支援活動

D)調査案件活動 等

3) 研究会

①具体的にはKE会、IK会が候補としてあるが、IK会は申請・承認された。

- ②NPO活動を進化させる為に必要な研究・調査を行う、特に中小企業との関連を重視する。
- ③研究会リーダーは研究内容、予算枠を記載した計画書を作成し、理事会の承認を得る。
- ④研究会は少数精鋭で構成し、深掘りの研究をする。
- ⑤案件G、プロジェクトチームから支援の協力を要請された場合は積極的に活動に参加する。

■ 各地の地方自治体並びに関連団体との新規取組み状況：

事務局を窓口に昨年の宮城県、岡山県との活動を開始したのに引き続き、本年は、三鷹商工会、葛飾区及びTASK（台東区、足立区、荒川区、墨田区、葛飾区の共同プロジェクト）に取り組むと共に更に札幌市、北海道からアプローチがあり、新規に首都圏における販路開拓や企業誘致調査活動を開始した。

■ IR（インベスター・リレーションズ）専門会社のインベスチャー社顧客紹介支援：

インベスチャー社は2006年に川崎市長ベンチャー起業家大賞を受賞した株主政策、IR政策に関する調査・コンサルティングの専門会社にて、小規模ながら、既に大手商社を始め相当数の大企業が契約している会社です。

豊富なデータベースと独自の手法による海外機関投資家を含めた株主の特性分析等を通じての「株価形成分析サービス」で市場をほぼ独占している。

今般、当NPOが大企業OBを擁して大企業との広い人脈を有することから、顧客紹介支援の要請あったもの。

既に国際的な大企業の15社のIR責任者との面談を斡旋出来た。

■ 23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	☆当NPOの明日を考える会討議結果報告と組織再編の承認（世良理事） ☆東日本大震災義援金と支援実績報告（事務局 萩原）
5月	☆総会開催
6月	☆つくば研究支援センター展示会支援について（柳リーダー） ☆本年度講演会事業について（河島理事） ☆福島原発風評被害対策復興プロジェクト活動について（森本理事）
7月	☆IK（医療・介護・健康関連）会設立承認（富長理事） ☆やまぐち産業振興財団「環境製品・技術の首都圏販路開拓」承認（高橋監事） ☆三井物産への助成金申請について（世良理事） ☆八千代銀行商談会について（富田理事） ☆フジサンケイ・ビジネスアイに支援機関として登録（河島理事）

8月	☆休会
9月	☆福幸プロジェクト（放射能に対する啓蒙活動及び福島県産青果の即売会支援） 継続承認（世良理事） ☆日本財団への東日本大震災被災地域支援助成金申請（㈱TESSの「足漕ぎ 車椅子」について（世良理事） ☆本格的な中小企業への海外展開支援事業の実行の可能性を検討する研究会 設立の提案（世良理事） ☆新入会員リクルート強化策について（世良理事）

■会員の現況 (2011年8月末現在)

正会員 155名

賛助会員 17社

特定支援会員 40社

* 4月以降入会された特定支援会員リスト：

イー・ジー・システム株式会社

富士工業株式会社

株式会社リネス

有限会社 港メッキ工業所

高橋屋根工業株式会社

アシザワ・ファインテック株式会社

株式会社西野精器製作所

以上