

2012年4月



(No. 16)

【ご挨拶】

理事長 荻田 浩

昨年は、2011年3月11日の東日本大震災、福島原発事故、ギリシャ問題とヨーロッパの金融不安、急激な円高と敗戦後最大の危機に遭遇しました。なかでも大震災は今後の日本人の生き方に影響を与える衝撃的な出来事であったと言えます。

昨年中小企業を巡る経済環境は一段と厳しい状況でしたが、会員皆様の努力により当NPOの販路開拓支援活動は北海道から沖縄まで全国に広がり活況を呈しました。しかし今円高は小康状態を保っているものの、製造企業の生産拠点移転の流れは止まる方向ではなく産業の空洞化にどう対処して行くか、また日本は得意芸の物づくりなしで生きてゆけるかという課題に今も直面していると言えます。

当NPOの販路支援活動も販路が縮小して行く中、従来通りの展開は難しくなりつつあり中小企業同士が連携して新しい産業分野、新エネルギー、省エネ、電気自動車・スマートコミュニティ関連、環境、医療介護福祉分野、・地方の活性化等への取り組みにも注力してまいりたいと考えます。中小企業の海外進出も単にコスト削減だけでなく、海外に拠点を置きアジア等発展する市場を見据えた進出にあり、我々も中小企業の海外進出を支援するため近々「中小企業海外展開支援チーム」を結成の予定です。

依然中小企業の後継者問題は深刻であり、中小企業同士が連携を超え合併に進む流れも出てくると思われ、今までの大企業の系列下の中小企業でなく、自立した新しい中小企業を中心とした産業群が生まれる事に我々も期待し支援してまいりたいと考えます。我々の講演会活動も、次世代を担う若い世代に企業OBの知恵と経験を伝え人材の育成に焦点を絞り運営して行く方針です。昨年度の北海道、都下武蔵野エリア、大阪等新しい取り組みに加え、本年創設10周年と言う節目の年を迎える当NPOクラブは、東北経済産業局関連「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」を東北地区信用金庫協会から再委託を受け、宮城、岩手、青森県の首都圏での中小企業販路開拓に取り組みます。本件は東北の復興につながるものであり、NPOの総力をあげ成果生むべく、皆様の格別のご協力を得て10周年目を意義ある年にしたいと考えます。

今年10周年を迎えます

- ・おかげさまで、平成23年度は、初めて経常収入が4千万円を越え、2002年設立以来、最高を記録しました。新しい取組み先として、大阪市から初めて受託しました。いまや、取組み先は、北は北海道から、南は、沖縄まで、大きく広がってまいりました。新しい仲間も年々加わり、3月末段階で、160名を超えました。平成24年度は、設立10周年を迎え、さらなる飛躍を目指してまいります。

【トピックス・その1】

本年も、当クラブは、会員挙げて、東北4県の中小企業支援活動を行います！！

当クラブは、東北経済産業局が主宰する「ビジネスマッチング東北ハンズオン支援事業」を平成23年度、24年度継続事業として東北地区信用金庫協会より受託し、今回の大震災で被災した東北4県にまたがる、各地の中小企業の首都圏における販路開拓支援を行います。

支援は、青森、岩手、宮城、福島県の4県にまたがる、中小企業に対し、経営支援NPOクラブの会員の支援スキルと幅広い人脈を駆使し、首都圏市場向けの販路開拓支援を行います。その第一弾として、3月13日、仙台市のサンフェスタにおいて、**応募企業92社の中小企業との面談会**を実施しました。当日、当クラブより、25名の専門家を派遣し、午前11時～午後4時まで、25のブースに分かれて、熱のこもった面談会を実施しました。今後のスケジュールは、4月中旬より、面談会を通して絞り込まれた**30社**に対し、**各社5回の首都圏における販路開拓支援**を実施します。期間は、**9月末まで**をめどにしています。当クラブは、災害復興支援の趣旨を十分に受け止め、NPOの全機能を動員して本事業に取り組む所存です。

(3月13日の面談会風景)



【トピックス・その2】

本年、当クラブは、「スマートコミュニティ研究会」を立ち上げ、会員の皆様方に研究の成果を発信していきます。どうぞご期待ください。

発信する資料とは

1. 基本資料（スマートコミュニティ、およびその要素に関する基本的知識、技術に関するもの）
2. 調査資料（新聞や文献、及び展示会調査結果などの速報的資料）
3. 研究成果（調査研究分析した結果の資料）

これらをベースにした講演会・セミナーへの講師派遣、見学会アレンジ、ビジネス展開支援（事業開発、技術開発、販路開拓など）を行っていきます。

第34回NPOサロンのご案内

演題：「スマートコミュニティにおける中小企業のビジネスチャンスについて」

実施日：平成24年4月24日（火）午後3時～5時

場所：千代田区立スポーツセンター8階第3集会室

講師：森本五百樹氏（スマートコミュニティ研究会リーダー）

会費：1,000円

【トピックス・その3】

- ・当クラブでは、4月下旬より、中小企業に対する海外展開支援事業の支援メニューを提案します。どうぞ、ご期待ください。

お知らせ 4月10日から経営支援NPOクラブのホームページを一新します

- ・当クラブの組織、活動実績（成功事例を含む）、会員の出身企業など、詳細データを掲載してあります。是非、ご覧下さい。（「経営支援NPOクラブ」で検索願います）

平成23年度の活動実績から

☆ 大阪市から初めて支援事業を受託！！

11月末に 大阪市の（財）大阪市都市型産業振興センターに入札し、大阪産業創造館「新機能性材料展 2012」での合同出展企業に対する個別マッチング事業」業務の委託が決定した。大阪市からの委託は初めてである。

委託事業概容は、H24年 2月15－17日に開催された「新機能性材料展2012」に、大阪市からの出展・展示企業 9社に対して、需要・ニーズにあったマッチング先の探索 及び、企業招致であった。出展企業は、50年以上の歴史を持つ中堅企業が多かったが、招致企業数 23社、面談回数 39回、三日間 延べ27名のメンバーで対応した。9社と、39回の面談の結果、具体的な商談、今後に結びつく商談が、60%以上になり、出展企業の複数社からも、当クラブと 民—民契約の要請が有り、初回にしては、効果的な展示商談会であった。

(会場風景写真)



☆ビジネス語録第2弾、2月末発行！

「若い君たちに贈るビジネス処世訓と心得～諦めない心、張れ日本のものづくり～」

(小冊子、73ページ)

長野県テクノ財団浅間テクノ地域センターから制作を受託、当クラブの会員30名からそれぞれの永年にわたるビジネス経験をもとにした若い企業人達に贈るメッセージをビジ

ネス語録として収録編集。各企業の皆様の若い社員、この春入社される新入社員の方々向の教材として是非ご活用下さい。(1部300円にてお分けします)

☆ 展示会、商談会の支援が増えています。展示会・商談会の開催前には、事前準備として、是非、この講演会をお勧めします！！

平成23年度、つくば研究支援センターと鹿沼商工会議所の2か所で講演を行い、好評を博しました。

演題「顧客獲得につながる展示会、商談会のツボを伝授します」

ポイント：展示会、商談会でどう効果的なブースづくりをし、どう見込み客を呼び込むか、経験豊富な講師が、パワーポイントを使ってビジュアルに具体的な事例を示し、的確なアドバイスをさせていただきます。

☆つくば支援関係

平成23年度つくば関連の支援は「茨城県圏央道沿線地域・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」の支援依頼を受けた。内容は①平成23年10月に開催されたCEATECH・JAPAN 2011と②平成24年2月に開催された2012国際ナノテクノロジー総合展の支援である。

CEATECH2011、2012国際ナノテクノロジー総合展共に東京ビックサイトで開催され、各々6社が、上記のブースに出展した。NPOは両展示会の出展企業に対し各々3社以上の発注側企業を会場にお呼びし熱心な展示商談を行った。その結果CEATECでは取引成立を含め展示企業の技術の採用が検討され、ナノテクノロジー総合展でも発注企業から出展企業に対し詳細検討の申し込みが来ている。

又つくば研究支援センターの依頼で、NPO講師による下記講演会が2日に分かれて実施され好評を博した。演題&講師は下記を参照。

- | | |
|--------------------------------|--------|
| 1) 「モノを売るから顧客を作るマーケティングへ」 | 友常政春氏 |
| 2) 「顧客獲得に繋がる展示会・商談会のつぼを伝授」 | 小泉護氏 |
| 3) 「いいものを安く、早く作る、もの作りのつぼとは」 | 長谷川憲一氏 |
| 4) 「医療機器産業を取り巻く課題と医療機器産業の参入方法」 | 柴田勝氏 |



☆埼玉県

<航空機関連産業研究会の開催>

埼玉県産業振興公社では、県内で、航空機産業に新規参入を目指す中小企業を対象に、

「航空機関連産業研究会」を主催し、当クラブは、セミナー講師招聘、及び航空機整備、部品製造現場の視察先の選定を受け持つことになった。

H23年 11月、12月には、4回のセミナーが開催され、応募の結果、県内24社が参加した。セミナー講師には、(株)航空機経営研究所 首席研究員 稲垣 秀夫 氏、(株)JALエアロ・コンサルティング 専務取締役 小林 哲也 氏、(株)塩野製作所 代表取締役塩野 万博 氏 (アマテラス代表) が、招聘された。航空設計、航空法、品質管理、参入の課題等に関して、具体的で生々しいセミナーで、参加者からも好評であった。又、H24年 1月及び2月には、航空機整備現場 ((株)JALエンジニアリング 成田市) の視察、及び 航空機部品製造企業 (日本飛行機 (株) 横浜市金沢区) の視察が行われた。各セミナー、視察とも 参加者からは、大いに参考になったとの評価で、参入の難しさと同時に TOPの情熱の重要性を感じた参加者が多かった。

☆栃木県 (栃木県産業振興センター)

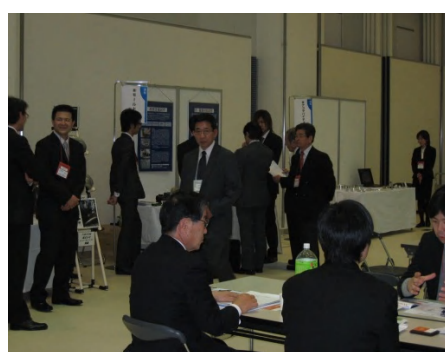
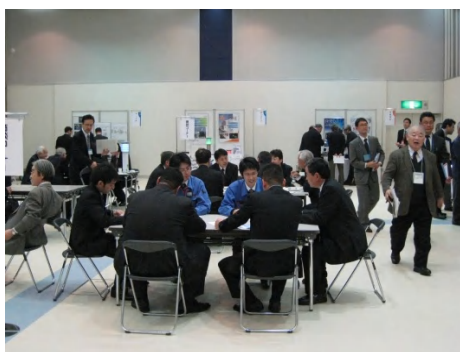
9年目を迎えた市場展開(販路拡大)支援事業は、一昨年度より適用された経費50%の企業負担は、センターや当NPOの努力に関わらず、やはり中小企業に取り重荷であった。今年度、支援応募企業の掘り起こしの為、2回の無料支援事前相談会を宇都宮で開催し、9企業の面談を行なったが、支援応募企業は昨年よりの支援継続企業を含め8企業に止まった。支援回数も昨年度よりの継続支援企業が多く、8回の販売先紹介と昨年の14回にも大きく届かなかった。支援した各企業が継続している販売活動を側面支援し、24年度の支援に繋がりたい。過去3年間の企業展示会出展企業の目利きは国の地域力連携事業停止により打ち切られたが、24年2月8日とちぎ産業振興セットワーク推進事業の一環として当クラブ・世良理事が「効果的な販路開拓支援について」と題して講演を行ない県内公的関係機関、足利、栃木銀行など出席者との交流を通じて高い評価を得た。

☆栃木県 (鹿沼商工会議所)

今年度、鹿沼商工会議所は東日本大震災対応に追われ、傘下企業を対象とした独自の支援事業を縮小し、企業展示会出展支援を行なうに止まった。当NPOよりは鹿沼木工業の活性化を目的に23年9~10月開催の「世界建築会議UIA2011」や「日本橋・京橋祭り」への彫

刻屋台出展、組子実演を提案したが、鹿沼市・商工会議所の予算不足より実現に至らなかった。当 NPO 発足以来継続してきた支援の途絶が心配されたが、同商工会議所が今年度の傘下企業支援策の柱とした企業展示会のフォローアップの重要性を認識して、24 年 3 月 5 日「企業展示会の活用とフォローアップ」と題したセミナーを開催し、当 NPO の小泉理事が講演と出席企業との質疑応答を行い好評であった。

☆静岡県（浜松商工会議所）



（熱気溢れるマッチング交流会・当日の会場風景）

平成 23 年度は**販路開拓、首都圏での販路マッチング交流会（展示商談会）、企業訪問商談会、医療関係に絞った販路開拓支援**と 4 つの支援活動を実施した。

（販路開拓支援）

販路開拓支援は 6 社に対して既存事業が伸び悩む中で主に新市場開拓や新規事業に向けた**開発商品のマーケティング支援、海外市場へのチャネル開拓**など 6 社それぞれの事情に合わせての支援を実施した。夫々が「新しい分野を開拓する」ための取り組みで一筋縄ではない内容であるが、新しい用途開発に NDA を結んで活動を開始したり、新分野の開発商品にユーザー企業の視点から見た改善を取り込むなど具体的な活動を展開した。

（マッチング交流会）

「第 5 回販路マッチング交流会 2012」【3/9（金）大田区産業プラザ】は三遠南信クラスター推進会議主催のもと豊橋地区 1 社、浜松地 5 社、飯田地区 5 社の 11 社が出展、これに対して**経営支援 NPO クラブは 23 社の顧客企業を招致**、また、交流会当日は 27 名の NPO 会員を動員してマッチングをフォローした。開催が午後 1 時～5 時という短い時間ではあったが**マッチング回数は 83 回**を数え、事前にどの企業が自社ブースにくるか分っていることから、図面を囲んでの商談や展示ブースでサンプルを見ながらの議論等中身の濃い商談会であった。

（企業訪問商談会、医療機関に絞った販路開拓支援）

なお、今回の特徴としては出展企業から医療関係企業との**マッチング要請が多く**、医療機

器メーカー等5社を招致した。企業が数社まとまって顧客企業を訪問し商談会を実施した。

☆岡山県

本年度は、(財)岡山県産業振興財団から、昨年度に引き続いて事業を委託頂きました。昨年度の事業は「事業化支援プロジェクト」でしたが、23年度は同事業に加え、第1次、第2次の「**事業成長性サポート事業**」と財団内部のタスクフォースの「**アドバイス委員会への参加**」を追加で受託しました。

それなりの貢献が出来たと自負しています。平成24年度も、23年度の実績を踏まえ事業の委託を受ける予定で、財団の事業と、それを通じて該当する企業に更なる貢献が出来るよう努める所存です。

A. 事業の概要

- 1) 「事業化支援プロジェクト」:
 - a. 市場調査
- 2) 「事業成長性サポート事業」:
 - a. 企業・製品の成長性の審査
 - b. 販路開拓支援と、優遇条件の資金支援
- 3) 「アドバイス委員会」:
 - a. 上記2事業に今後応募する予定の企業・製品のブラッシュアップを含む助言

B. NPOの役割

- 1) 「事業化支援プロジェクト」:

必要に応じ企業と共に市場調査を行い、報告書を作成
- 2) 「事業成長性サポート事業」:

応募企業の目利き面談、審査会に参加、支援決定企業の首都圏での販路開拓・マッチング
- 3) 「アドバイス委員会」:

アドバイス委員会に参加し、企業・製品の今後の戦略・戦術に関するアドバイス

☆山口県

財団法人やまぐち産業振興財団より、やまぐち発新製品販路拡大支援事業の一環として、「**山口県公共工事地産地消モデル事業検証製品**」の販路拡大の可能性を検討するうえで**必要な市場調査**を委託された。

調査対象検証製品は、大別すると従来製品より機能が優る新製品4品目(4社)、及び、従来製品と同等機能を有する新製品14品目(7社)、合計18品目(11社)であり、検証製品

それぞれについて、1) 製品力（競争力）の評価・検討、2) 市場性（市場の現状と動向、競合製品、ユーザー動向）の調査・検討、3) 検証製品の既存・潜在販路と販売方法の考察、等の調査および検討を出来得る限り広範に行ったものである。

《事務局》

■ 4月下旬より、中小企業に対する海外展開支援事業の支援メニューを提案します

長期化する円高を背景とする大手、中堅企業のグローバル展開の加速、縮小する国内市場を背景に、いままで、海外展開を躊躇されてこられた中小企業の皆さまも、海外展開を考慮せざるを得なくなりつつあります。このような現状に鑑み、現役時代、海外で豊富な実務経験を積んだ会員を多数擁している当NPOとしても、そうした中小企業の方々のニーズにお応えするため、中小企業の海外展開支援事業を本格的に展開することといたし、本年4月下旬より、各地方自治体、商工会議所、金融機関などの皆様に当クラブが貴地の中小企業の方々に提供できる具体的な支援メニューをご案内いたします。ぜひ、ご期待戴きたいと思えます。

■ 地方銀行等との取組み：

金融機関との取組みについては、既に八千代銀行のビジネス交流会への大手企業招致での実績あるが、当NPOの各地での販路拡大支援や展示会支援の活動が評価され、マッチング商談会への顧客招致、ビジネス交流会運営アドバイス、展示アドバイスなどの協力要請が数多く寄せられて居る。

■ 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企業である。

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。

当PO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り、昨年7月よりIRに通じた国際的大企業21社のIR責任者との面談を斡旋出来た。その内2月末迄に2社と成約が出来、来期以降更に成約が見込まれている。

■ 23年10月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）

10月	☆新入会員のリクルート強化（世良理事） ☆中小企業の海外展開支援事業実施（世良理事）
11月	☆スマートコミュニティ研究会立ち上げ（森本理事） ☆福島原発風評被害対策復興（福幸プロジェクト）再スタート（森本理事） ☆大阪市産業創造館訪問（荻田理事長）
12月	☆つくば研究支援センターよりの新規案件（柳リーダー） ☆大阪市産業創造館「新機能材料展2012」委託について（荻田理事長） ☆大和ハウス工業来訪について（荻田理事長） ☆三重県「第3回量産試作加工技術展－エネテックジャパン2012」受注（飯島副理事長） ☆山口県より土木関連企業の調査委託（高橋監事）
1月	内部関係案件のみ
2月	☆「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」受注（飯島副理事長） ☆平成23年度講演会事業について（河島理事） ☆土木学会「(仮称)建設系NPO連絡協議会」への参加（世良理事）
3月	☆高崎経済大学附属高校生の企業訪問支援（嶋津リーダー代理で世良理事） ☆九州産業技術センター主催研修会参加（山口副理事長） ☆スマートコミュニティ研究会資料の特定支援会員・賛助会員への配布（森本理事） ☆板橋区「24年度中小企業支援事業」への応札 Invitation 入手（小泉理事代理で世良理事）

■会員の現況（2012年2月末現在）

正会員	161名
賛助会員	17社
特定支援会員	38社

* 10月以降入会された特定支援会員リスト

(株)クライム・ワークス (株)レイテック

平成23年度の新入会員の出身企業リスト

入会年月	出身会社	入会年月	出身会社
h23. 4月	日本飛行機	h23. 11月	三井鉱山
4月	日本自動車	11月	日本IBM
4月	NEC	11月	ヨコオ
7月	三井物産	11月	高崎商科大学
7月	日本航空	11月	住友金属
8月	川崎重工業	h24. 1月	藤倉電線
8月	ダウケミカル、三井物産	2月	伊藤忠商事
9月	エスビー食品	2月	住友ベークライト
9月	三井造船	2月	東芝
11月	カヤバ工業	2月	味の素

中小企業の経営支援活動と一緒に汗を流してみませんか

現役時代に培ったビジネス経験を中小企業の経営支援活動に活かしてみたいというお気持ちがあり、当NPOクラブの活動理念にご賛同戴ける方は、どなたでも参加できます。年齢に制限はありません。

以上