

2013年4月

 **経営支援NPOクラブ**  
NPO CLUB **ニュースレター** 

(No. 18)

ごあいさつ

理事長 荻田浩

経営支援 NPO クラブは昨年創立十周年を迎え、現在会員数 170 名を超え活動範囲も北海道から沖縄に至るまで全国に展開していますが、本年から次の 10 年のさらなる飛躍、発展を目指し活動したいととを考えます。

今までの活動は、自動車、家電関連を中心とした中小企業の製品の販路開拓が主でしたが、この 10 年で一層のグローバル化進展により国内の経済状況は様変わりし、今までの大企業あつての中小企業でなく中小企業自身が独力あるいは互いに連携しながら内外マーケットを開発し生き延びて行く時代に直面しつつあります。もちろん従来から日本が得意とした製造業分野も技術革新を背景に維持継続されるでしょうが、アジア諸国の追い上げもあり、日本は新成長分野と目される医療介護分野、環境・エネルギー分野等に特化してゆかねばならないと考えます。また昨年東北地区信用協会の委託を受けて東北復興支援目的に首都圏で東北の中小企業を支援いたしました。今まで以上に東北支援にも注力し、TPP 問題に関連し農業の再生、地方経済の活性化にも活動範囲を広げて行く必要があります。

その場合当 NPO に課せられる課題は、単なる販路開拓支援だけでなく中小企業と共に NPO 活動の従来の範疇を超え、中小企業が保有する微細加工技術、小ロット生産の対応、きめ細かなサービス等生かしながら、新規開発分野に参入する中小企業の生産体制、販売体制、従業員の教育等に至るまで幅広く支援することが肝要と考えます。近年医工連携が叫ばれ、中小企業の技術を医療機器分野での活用を言われても、これは至難のことであり、当 NPO は、この具現化にどのように具体的に貢献できるかが問われていると言えます。

当 NPO のもう一つの課題は、我々の会員が保有する知見を如何に次世代に伝えてゆくかであり、今まで以上講演会、講師派遣事業に注力してまいりたいと考えます。現在までは中小企業でのセミナーや大学への講師派遣が中心でしたが、小中高と言った若い世代に企業 OB の実社会での経験に裏付けされた授業の提供、また大学、高校のインターンシップにも力を入れてゆきたいと考えます。

本年も昨年以上に当クラブの活動は活発化し活動範囲も広がると思われまますので、会員の皆様の一層のご活躍、ご協力に期待申し上げます。

## 2013～2023 新たな10年に向かって

昨年10周年、この実績を土台に、新たな10年に向かって、  
経営支援NPOクラブは、  
日本のモノづくりを根底から支える中小企業の皆さまにとって価値ある  
存在となるべく、さらなる基盤強化を目指します

### 1. 販路開拓支援事業、10年間の蓄積を土台に、さらなる飛躍へ

過去10年間に亘って、中小企業の販路開拓支援事業に於いて豊富な経験と実績を  
積み重ねてまいりました。

平成24年度は、全国20の公的機関等から、販路開拓事業を受託、組織を挙げて  
案件の対応に邁進しました。支援実績は、以下の通りです。年間の支援件数は、  
2,000件を超え、支援企業数は、650社となりました。支援業務のボリューム  
は、年々拡大してきております。

#### 平成24年度支援実績

支援実績：2,199件	(H23:1,992件、H22:1,037)
支援企業数：650社	(H23:497社、H22:543社)
企業招致数：273社	(H23:202社、H22:140社)

(注) 支援回数：マッチング+面談

(注) 面談の内訳：目利き、企業診断、BU、マッチング候補企業との事前折衝、  
商談会訪問

(注) BU：ブラッシュアップの意味。販路開拓に備え資料作成やプレゼン指導等  
を行う。

平成25年度については、現時点で、新たな地域から、既に、10案件の新規案件  
の依頼が持ち込まれています。

平成 24 年度・全国公的機関等からの受託案件リスト

No	受託機関	受託概要	受託内容
1	札幌市	札幌市首都圏 ビジネスマッチング	支援企業 10～11 社に対し其々5 回のマッチング
2	東北信用金庫協会	ビジネスマッチ東北 2012 秋	工業系 8 社、食品系 5 社の企業招致
3	みやぎ産業振興 機構	被災中小企業商品 販売力等育成支援	みやぎ優れもの商品、ビジネスマーケット発表 商品、販路ナビ事業、其々5 社に 5 回のマッチ ング
4	つくば研究支援 センター	第 16 回機械要素技術展	支援出展企業 8 社に対し、招致企業 29 社
		C E A T E C J A P A N2012	支援出展企 5 社に対し、招致企業 24 社
		産業交流展 2012	支援出展企業 9 社に対し招致企業 15 社
		彩の国ビジネスアリーナ 2013	支援出展企業 9 社に対し、招致企業 18 社
		第 3 回国際スマートグリ ッド EXPO	支援出展企業 4 社に対し、招致企業 14 社
5	ひたちなか商工会 議所	ひたちなか圏企業販路拡 大支援	販路拡大セミナー・講演会実施” 参加企業 1 4 社、「自社 P R エンジニアリングシートへのコメ ント」、別途、“販路開拓個別相談会・上記エン ジニアリングシートの個別相談” 参加企業 1 9 社
6	板橋区（中小企業 振興公社）	販路支援	区内企業応募 9 社に対し、4 2 回の支援
		顧客招致	「機械要素技術展」の出展企業 1 3 社に対し、 1 2 社を会場に招致、2 5 回の商談を実施
		企業情報交流商談会	発注側企業 1 8 社を招致、8 0 かいの商談を実 施（中身の濃い商談会となった）
		ハイテクツアーの実施	日産追浜工場（電気自動車）
		ビジネスフォーラム開催	2 回実施
7	足立区	足立ブランド	産業交流展出展企業 10 社以上選定 企業招致 20～25 社、フォローあり
8	武蔵野市・三鷹 市・小金井市	武蔵野エリア産業 フェスタ	9 月 10 日 22 社と事前面談、展示企業約 40 社に 対し企業招致 20 社
9	川崎市産業振興 財団	ベンチャー企業支援	ベンチャー企業 2 社に対し濃密な経営支援を 実施

10	栃木県産業振興センター	市場開拓支援委託事業	新製品の目利き、顧客紹介、新規事業、立ち上げアドバイス等
11	藤岡商工会議所 (群馬県)	藤岡地域活性化	市街地活性化特別委員会にて支援継続中
12	埼玉県庁	経営革新企業販売力強化 応援事業	支援企業12社に対し3~10回の支援、支援合計回数79回。(現地調査21回、マッチング32回、面談指導26回)
13	諏訪圏ものづくり 推進機構	長野諏訪工業 メッセ	医療機器メーカーを中心に6社を招聘、19社の受注企業と延べ22回の商談を実施
14	浜松商工会議所	販路開拓支援塾 企業訪問商談会	10社出展し成果を实践、企業招致15~20社、浜松&飯田企業数社単位で企業訪問し商談会
15	静岡産業振興財団	首都圏販路開拓コーディネートプログラム	支援企業5社選定・支援) BU/現地訪問、マッチング5回、1社納入決定、見積もり依頼2社
		ふじのくに販路開拓展	出展企業の内約40社と面談、支援企業約6社決定後、マッチング6回実施。
		地域活性化事業	地域活性化事業助成企業10社の成果発表会に審査員として10名会員派遣、一次審査8社選定、二次審査にて5社採択後25年度にBU&5回のマッチング実施予定
		インキュベーター 派遣事業	1社に3回のマッチングを実施
16	富山県 (TONIO)	販路開拓Step up 事業	支援企業10社に対し、43回のマッチングを実施
17	大阪市	「表面技術要素展」支援	ビッグサイトで開催、出展企業の中から10社程度選定し支援予定
18	岡山県産業振興財団	事業成長性サポート事業	11企業を訪問面談結果、第2次審査で6社の支援を決定、内5社の「首都圏における販路支援」で各2回のマッチングを支援。
19	一般財団 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	・支援企業10社選定(7月末) ・東京にてヒアリング会実施(9月) ・マッチング4回/社(9月~3月上旬)
20	やまぐち産業 振興財団	目利き相談会 マッチング支援事業	相談支援対象企業12社選出し合計60回のマッチングを行った

## 2. 活動を支える組織、人員は、年々強化

販路開拓支援は、**専門的知見を有し、かつ実務にも精通し、幅広い人脈を有する、会員の専門家集団が、業態別の5グループに分かれ、案件ごとに適切に、かつ迅速に、対応してまいります。**

### 販路開拓事業を支える「案件担当グループ」

(注) 会員の出身企業及び本人の希望に基づいてメンバー編成(複数希望可)計270名

グループ名	リーダー&サブ	メンバー
<b>Aグループ</b> (B toC 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	L : 1名 S : 3名	51名
<b>Bグループ</b> (サービス市場が主対象) 福祉、医療、介護、健康、安全衛生、環境・廃棄物処理、流通(小売、卸)、印刷、等サービス業に分類される業種及びプラスチック・化学品	L : 1名 S : 3名	61名
<b>Cグループ</b> (工業ものづくり - 1市場が主対象) 金属、非鉄金属製品製造、一般機械機器製造、大型電気機械製造、輸送機器製造、等	L : 1名 S : 2名	53名
<b>Dグループ</b> (工業ものづくり - 2市場が主対象) 電気機器製造、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、ファームウェアソフト、その他先進技術分野	L : 1名 S : 2名	51名
<b>Eグループ</b> (IT&ソフト全般他 A~D に属さないテーマが主対象) ITソフト全般、教育産業、広告、金融、保険、財務、経理、法務、他	L : 1名 S : 3名	42名

H24年度、新たに、豊富な知見と実践経験をもった、19人の会員が加入、平成25年3月末現在の**正会員数は、175名**となりました。支援戦力は、年々充実してまいりました。

### 平成24年度・新入会員の略歴

N o.	氏名	出身会社	得意分野
1	土屋 章司	三井物産	グローバル人事、給与制度分野の設計、企画、立案

2	泉 素博	高千穂交易	ソフトウェア開発全般
3	間瀬 雅晴	三井物産、東日本旅客鉄道	新規事業、市場開発等、講演会企画立案
4	大堀 英明	(株)間組	建設業界関連営業及びマネジメント(戦略及び人材育成)
5	多羅 秀之	三菱レイヨン(株)研究所	品質保証、製造管理他
6	溝田 順一	三井建設	建設、国際契約、他
7	森田 祐治	富士写真フィルム、JR東日本	販促、PR広報
8	上峯 紘紀	三井物産	建材、建設関係
9	城地 真人	日立製作所	海外調達、業務改善他
10	高谷 定道	三井物産	機械電子・販売管理他
11	金川 誠	三洋電機	医療情報システム、組込み系システム他
12	斉藤 伸二	東芝	産業系情報システムのセールスエンジニアリング他
13	新谷 治	ADEKA	設備化(エンジニアリング、建築プラント、緑化等)
14	加山 隆美	三井物産	経理・財務等管理部門他
15	後久 建二	日清物流	食糧関係営業及び物流
16	大久保 正克	モービル石油	営業業務、マネージメント
17	長 和雄	トヨタ自動車	トヨタ方式をベースとした業務改善改革と組織人材育成
18	若山 洋太郎	三井物産	鉄鋼部品全般、海外投資等

(注) 1名は、都合により氏名等、割愛。

### 3. “顧客招致” ニーズへずばり対応

中小企業の皆さまの販路開拓支援のニーズは、いまや、首都圏・東京での商談会・展示会で、大手企業とのビジネスマッチングの場を設定してほしいとの一点に集中して来ています。当クラブは、こうしたニーズにお応えするために、クラブ会員が、これまで培ってきた幅広い人脈を総動員し、中小企業と大手企業との橋渡しのための顧客招致にあたります。「販路開拓事業は、経営支援NPOクラブがいい」、おかげさまで、いまや、口コミで支援先は、全国に拡大しています。

(参考) 支援先の評価の一例： 「東北地区信用金庫協会」・情報誌より抜粋

「一般的には、金融機関には特に工業系のものづくりにかんする知識の蓄積が少なく、支援活動には限界がある。ハンズオン支援事業では、これまで必ずしも十分ではなかったモノづくり企業に対する支援を行うにあたり、マッチング部分については、専門性を有する外部機関に委託することで、より実効性のある支援をめざし、首都圏での販路開拓支援を委託したのは、経営支援NPOクラブ。

**成果・課題：**首都圏販路開拓支援の対象企業は、30社。良好な雰囲気でのマッチングが

終了した企業が多く、今後の営業活動次第では、成約に至ることが期待される。たとえば、参考見積もりの提出を求められたり、来年度の予算策定期の再打合せ、工場視察など、成約に向けて次のステップを要求されることが多々あった。一方で、今回のハンズオン支援事業で明確になった課題としては、一部企業では、販路開拓に臨む際の企業・製品説明資料、企業紹介ホームページの準備が十分に出来ていない点や、短時間で企業アピールに不慣れな点などが挙げられる。」

#### 4. 次なる成長に向けて財政基盤をさらに強化

賛助会員並びに特定支援会員各社様、全国各地の公的機関、金融機、団体等のご支援により、おかげさまで、昨年度も極めて好成績を収め、8年連続、増収・増益を達成することが出来ました。

#### 5. 昨年より、海外展開支援グループを立ち上げ、海外案件の支援活動を始動

会員の半数以上が、曾て世界各地で活躍。その豊富な実践経験と知見、人脈を駆使して多様な案件に取り組んでまいります。

(この1年間の取組み内容)

- ・外部組織との関係構築等、10件の案件に取り組んだ(例:メコン地区に強いF社との協力補完関係づくり、企業より人材支援要請、M&A専門会社R社との協力関係づくり、T社タイ法人の日本人工場長採用に伴う各種アドバイスの実施等)
- ・海外マッチング実績、4件(埼玉県のK社:大手自動車メーカーのタイ法人の開発・購買部門を紹介、富山県のN社:タイの大手部品メーカーを紹介、その他、シンガポール、オーストラリア向け案件等)
- ・中小企業の海外進出向け講演会の実施(演題:「中小企業の海外展開」「海外販売拠点設立の流れ」等)

#### 6. 第二の柱の講師派遣事業も、受託先が、全国に広がっています。

中小企業のビジネス拡大にヒントを与えられる演題を用意致します。講師は、現役時代に幅広い実務経験を培った20数名の会員講師が、情熱をこめて熱く語ります。

平成25年度は、組織、人員を強化し、この分野での事業拡大を目指します。

\* H24年度受託先件数(16件、69コマ)昨年度、最も依頼の多かった演題と依頼先。

ベスト1:「再生可能エネルギーは、中小企業にとって、大きなビジネスチャンスだ。」

6か所(浅間テクノ、藤岡商工会議所、福島産業振興センター、やまぐち産業振興財団、商工中金・東京支店、鹿児島県・商工水産部)

ベスト2:「展示会・商談会のツボを伝授します。」

4か所(上田市商工会、山口銀行、ひたちなか商工会議所、三遠南信クラスター)

**7. 平成25年度より、当クラブの定款に「次世代を担う若人の育成支援を掲げ、これら活動を通じて社会に貢献」を加えます**

現在、2つの大学において、曾て、世界各地で市場開拓に邁進した企業戦士達が、その豊富な実践経験を、これからの日本を背負う若い世代に語っています。その一つが、高崎経済大学のリレー講座・統一テーマ「明日の日本を考える~グローバル化への挑戦」(14人の講師が担当、期間：4月~7月) もう一つが、多摩大学の講座の「これからの海外進出の課題」(7人の講師が担当、期間：4月~7月)です。

また、昨年は新たに沖縄県の依頼で企業研究制度の活動支援を行いました。これは、県下の学生に、社会人になる前に、出来るだけ多くの企業を訪問させ、企業活動の実態を見聞して就職活動の一助になる**企業研究型制度**への支援です。対象学生は大学1年生と2年生で、学生自らがアポ取りした訪問企業に行き、企業研究をします。NPOは39社を紹介、企業研究を終えた学生から、一日の報告を聞き、活動への意見・学生生活へのアドバイス・社会人の心構え・仕事への取組み姿勢等経験談を交えて支援しました。今後、こうした分野への積極的な支援を行ってまいります。

**「沖縄からの企業研究学生への支援」**

当クラブは、企業研究を終えた学生から、一日の報告を聞き、活動への意見・学生生活へのアドバイス・社会人の心構え・仕事への取組み姿勢等経験談を交えて支援。そして、最終金曜日は一週間を振り返り2時間程度の総括ミーティング支援を実施。支援した学生数：5チーム、22名。NPO支援者数：累計40名。学生達が訪問した企業は、首都圏内の39社。

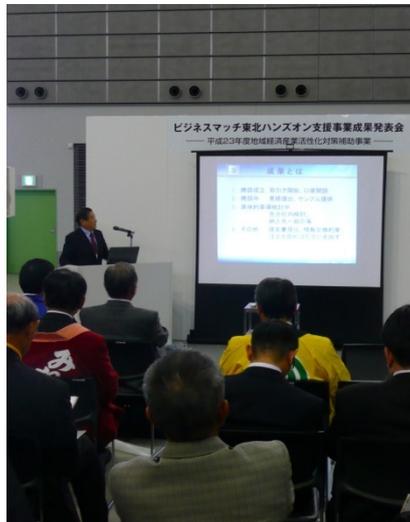


## 全国各地域の取り組みの概要

### ビジネスマッチ東北ハズオン支援事業

NPO は東北地区信用金庫協会より青森、岩手、宮城、福島の 4 県の中小企業製品の首都圏への販路開拓支援業務を受託した。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、一昨年の大震災で被災した東北地方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 はこの重大な社会的意義を踏まえ、NPO の全機能を投入して支援に臨んだ。本事業への応募企業は 91 社でこの中から 30 社を選出し、平成 24 年 6 月から 9 月末までの間に主に首都圏に於いて 159 回（1 社当たり平均 5.3 回）の支援を実施した。この支援により 25 件の取引が成立し、更に成果に向けての商談中案件が 30 件ある。又東北地区信用金庫協会が実施した支援企業に対するアンケートでは NPO 支援に対して満足しているとの多数の回答を戴いた。NPO としても本事業に課せられた社会的責任と本事業で期待された支援責務が果たせたものと支援に対する手ごたえを感じている。又本年 11 月 8 日には仙台市「夢メッセみやぎ」で開催された「ビジネスマッチ東北 2012 秋」の展示商談会において本事業の成果発表を行った。又同時に本商談会に NPO が発注側企業 13 社に首都圏から来場願ひ地



元出展企業と商談を行った。更に会場に NPO のブースを設置し出展企業からの相談の応じ 7 件の企業と面談、相談を行った。NPO は今回の

支援を通して直接ご支援している企業は勿論、東北地区が 1 日も早く復興を遂げられる事を強く祈念している。同様の事業が平成 25 年も実施されるのであれば喜んでお役に立ちたい。

### つくば支援関係

平成 24 年度はつくば研究支援センターより次の展示会支援の要請を戴いた。

(1) 機械要素技術展（平成 24 年 6 月、8 社支援）

- (2) CEATECH JAPAN 2012 (平成 24 年 10 月、5 社支援)
- (3) 産業交流展 (平成 24 年 11 月、9 社支援)
- (4) 彩の国ビジネスアリーナ 2013 (平成 25 年 2 月、9 社支援)
- (5) 第 3 回国際スマートグリッド EXPO (平成 25 年 2~3 月、4 社支援)

**成果：**全支援を通して支援した企業は 35 社、招致企業数は 100 社、マッチング回数は 150 回であった。この中(4)彩の国ビジネスアリーナ 2013 ではマッチング直後に招致企業から発注を得た出展企業が複数件あった。又 TCI が出展企業に実施したアンケートでは NPO に対する評価は非常に好評であった。

### ひたちなか商工会議所      ひたちなか圏企業販路拡大支援

茨城県ひたちなか市商工会議所とひたちなかテクノセンター主催の“ひたちなか圏企業販路拡大”支援を行いました。この事業は今年度から 3 年間継続予定で H 2 4 年度を準備期間として次年度以降、発注企業訪問や展示会への出展・企業招致等を行います。

「H 2 4 年度の活動」

- 1 .      1 2 / 2 6 “販路拡大セミナー・講演会実施”参加企業 1 4 社  
       \* 題目「モノを売るから顧客をつくるマーケティングへ」「販路開拓支援事例集」「自社 PR エンジニアリングシートへのコメント」
- 2 . H 2 5 / 3 / 2 1 , 2 2 “販路開拓個別相談会・上記エンジニアリングシートの個別相談”参加企業 1 9 社
- 3 . 今後の計画：エンジニアリングシートの更なる深掘り、発注企業の紹介、展示会への参加等

### 東京都・板橋区：大型案件を受託

久しぶりに大型事業支援を落札した。支援項目は、以下の 5 つの事業。

**区内企業応募 9 社に対する販路支援**で、その業種は食品、印刷、精密機械、電気部品、樹脂加工品、高機能部品と多岐に亘る。その支援内容は販路開拓、製品戦略構築、新分野チャレンジ支援等である。9 社に対し合計 42 回の支援を行なった。既に受注に繋がる可能性のある企業も出ている。

**機械要素技術展の板橋ブースへの顧客招致**である。出展企業 13 社に対し 12 社を会場に招致した。25 回の商談をブースで行った。

**板橋企業情報交流商談会**が本年も実施され、発注側企業 18 社を招致し、合計 80 回の商談を行った。その内 18 件の見積依頼及び再度の顧客工場でのプレゼンを要請された。ミスマッチもあったが比較的中身の濃い商談会であった。

**ビジネスフォーラム・セミナーを 2 回実施**した。商品の海外展開、即ち輸出販路開拓について基礎知識からその方法をレクチャーした。更に、トヨタ自動車に学ぶモノづくりの考察とビジネスチャンスへと発展させる方策をレクチャーした。

区内企業役 20 社をハイテクツアーと題し、日産自動車追浜工場を見学、特に話題の電気自動車組み立てラインを詳細な説明つきで見学した。

以上大変盛りだくさんな支援であったが、参加された企業からは有意義であったとのコメントを頂いた。

#### **神奈川県・川崎市：川崎市産業振興財団**

かわさき新産業創造センター(KBIC)よりベンチャー企業 2 社の定期的経営支援を行い、成果を上げた！ 5 月に企業面接を行い、支援会社を決定した。昨年度は 4 社であったが、今年度は支援に相応しい企業が少なく、その分濃密なる支援活動を行った(ベルカ(株)、メディサイエンスエスポア(株)の 2 社)。 当 NPO クラブの中では、珍しく 2 年間に亘っての継続的且つ広い視野からの経営支援で、真の意味の中小企業支援に相応しい活動である。上記 2 社は来年度も継続支援の予定である。

#### **埼玉県 経営革新企業販売力強化応援事業**

埼玉県庁より、昨年度に引き続き、経営革新企業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 24 年 9 月中旬から平成 25 年 3 月末の約 7 ヶ月間である。支援内容としては販路開拓「販売先に紹介」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、総合的に支援を実施した。埼玉県内の応募企業 79 社から、書類審査で 21 社を選定し、その 21 社に対し現地調査並びに面談を実施し、最終的に 12 社を選定した。これら 12 社に対して県と協議の上、各社別の支援回数目標を 3 回から 10 回設定し、合計の支援目標回数を 60 回に設定した。約 7 ヶ月の活動で、支援回数は、現地調査 21 回、マッチング 32 回、及び 面談、指導 26 回で、合計 79 回の支援実績となった。

**成果：**今回の支援活動を通じて、ネイル製品を海外との輸出手続きを指導し、海外でのプレゼンテーションに結びついたこと。家具製造販売会社が紹介先とコラボレーションによる受注・販売を達成したこと。試作製品製造会社・自動車関連部品メーカーが見積もり提出にこぎつけ、サンプルも納入した。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。

#### **静岡県産業振興財団**

1. 静岡県産業振興財団から次の 4 件を受託し支援活動を行った。  
首都圏販路開拓コーディネータープログラム  
ふじの国 2012 販路開拓  
地域活性化支援事業

#### インキュベートドクター派遣

2. 4つの案件での支援回数及びNPOの関与のべ人数は次の通り。

支援企業数：16社、マッチング回数：36回、面談回数：89回、のべ人数：76名

3. 支援期間中の成約状況は次の通り。

成約：1件、見積もり提出：6件

4. 各案件の概況：

首都圏販路開拓コーディネータープログラム：

・平成23年度に引き続いて本案件を受託。

・財団から要請のあった企業からNPOが5社を選定し支援を行った。2回のBUと5回のマッチングを通年に亘り実施した。

・5社の中の食品関係の支援企業1社で首都圏スーパーに納品が決定した。

・工場の屋根の修復関連の企業で見積もり依頼が2件出た。引き続きフォローして行きたい。

ふじの国2012販路開拓：

・平成23年度に引き続いて本案件を受託。

・10月の‘しずおかグランシップ’の企業面談会にNPOより12名派遣、40社と面談し支援する6社を選定した。

・この6社に対し6回のマッチング支援を行った。

・支援期間中の成約はなかった。見積もり依頼が2件あった。引き続きフォローして行きたい。

地域活性化事業：

・本年度初めて受託した事業。

・1月に静岡市で開催された10社の成果発表会に参加。

・この発表会にNPOより10名を審査員として派遣、評価の結果8社を選定した。

・更に、この8社に対し、NPOより各社2名体制で企業訪問を実施。次年度支援する5社を選定した。

・次年度にこの5社に対し、それぞれ2回のBU、5回のマッチングを実施の予定。

インキュベートドクター派遣事業：

・平成23年度に引き続いて受託。

・支援企業は印刷関連の1社のみ。成約実績はなし。

・3回のマッチングを実施した。次年度も継続の予定。

#### **浜松商工会議所：インターネットコンジャパンへの出展商談会**

『自社の強み・弱み分析から展示会ノウハウまで一貫して伝授』の狙いで『販路開拓支援塾』を7月より10月まで4回シリーズでの開講をしたが、この販路開拓支援塾で学んだことの実践の場として展示会（インターネットコンジャパン：1/16～1/18 東京ビッグサイト）

に受講企業のうち6社が出展し、展示方法・プレゼン・来場者への対応を通して顧客開拓の実際を経験した。

**成果：**出展企業の中には展示会は初めてという企業もあった、改めて顧客開拓の大変さを実感し次への取組みを考える機会にもなった。当 NPO は出展企業6社に対応した18社の企業招致をおこない、招致企業来場者と招致した NPO 会員がペアで各出展企業ブースを訪問しマッチングのサポートを実施した。来場18社によるマッチングは32回となり出展企業別では3回～9回となった。内容的に商談及び次回に繋がるマッチングは50%以上であった。

一方、展示方法・来場者対応・プレゼン等について、販路開拓支援塾で講師を務めた NPO 会員2名がチェック・評価し改善点をまとめて次回への取組み課題として出展企業にフィードバックした。3月には出展企業を交えた反省会が浜松地区で開催され、意見交換や次に向けての課題が確認された。7月からの販路開拓支援塾に始まり、1月のインターネットまで長丁場での支援活動を通じて成果も出てはいるが、『顧客開拓の自立化』という重要なテーマは、継続した取組みが不可欠との思いを新たにした。

浜松商工会議所では翌年度も同様な支援事業に取りくむことを考えている。

#### **諏訪圏工業メッセの成約型商談会**

昨年11月15日、16日2日間に亘り円高、グローバル化の影響がなく成長市場である医療機器メーカーを中心に6社を招聘して19社の受注企業と延べ22回の商談を実施した。今年新規に招聘した医療機器のS社では15日に技術者7名で臨まれ5回の商談会と併行して9社のブース訪問による探索を実施し、更に16日に若手技術者に巡回視察も実施されたが、同社からは過去の商談会では得られなかった成果が得られたとの好評を頂いた。諏訪の商談方式は招聘企業が、大会本部が展示会向けに作成した出展企業200社の技術・製品得意技シートを纏めた冊子を利用して相手商談先を4社選考指名する方式であり、発注企業は自社商品や開発品が抱えている商品改良や技術課題に役立つ商談先を絞って臨むという他には類のない新しい商談会方式に特徴がある。

#### **富山県：（財）富山県新世紀産業機構**

「販路開拓ステップアップ事業」の支援を受注し、ほぼ順調に活動した！6月初め4組織の競争入札による支援事業選考評価会議が開催された。その結果、昨年、一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ひとつとして選考された。既に、今期10社、40回支援の予定に対し、43回のマッチングを行った。

**成果：**近年ベンチャーの支援が多くなる傾向にあり、マッチングが難しくなる中、当NPOクラブの寄与が認められてきた。

## 大阪市

昨年11月初旬に「ASTEC2013」合同出展企業へのマッチング・コーディネート業務委託の公募があり、応募の上、11月22日 昨年度に引き続き落札した。実行計画の策定、実施体制の構築をし、12月中旬 出展企業の10社と事前面談し、展示品の理解を深め、招致企業の要望事項のヒアリング等を行った。東京ビッグサイトで1月30日 2月1日に開催される「ASTEC2013」第8回先端表面技術展・会議で、出展企業10社に対して2社以上の企業招致を行い、合計20回以上のマッチング・コーディネートすることを目標とした。10社の出展企業は、金属のイオン化技術、真空蒸着、鍍金技術、金属表面改質処理、水性ゴム塗料、バレル加工等の多岐に亘る新規技術、独自の技術公益財団法人大阪市都市型産業振興センター 大阪産業創造館 ものづくり支援プロジェクトが製品等を展示した。当クラブでは24社の企業を招致し、合計53回のマッチング・コーディネートを行った。

## 岡山県産業振興財団

主催24年度第2回事業成長性サポート事業を受注した。財団の第1次審査に合格した11企業を訪問面談結果、第2次審査で6社の支援が決定し、内5社の「首都圏における販路支援」を弊NPOが担当、各2回のマッチングを支援した。

これとは別に、財団が「岡山ビジネスサポーターズミーティング」を昨年11月と本年2月に東京で開催したので、岡山ビジネスのサポーターとして参加した。

## 四国産業・技術振興センター（略称：STEP）

「一般財団法人 四国産業・技術振興センター：略称STEP」殿より、平成24年度JK A補助事業「戦略的販路開拓ネットワークの構築支援事業における「都市圏連携ビジネスマッチング」支援を受託(H24年8月)し、本事業の目的に沿って四国地域の中小企業10社が保有する、自身で開発し技術、を首都圏の大手企業等のニーズへのマッチングをはかった。シーズ技術としては、フッ素ガスによる基材表面の改質、超音波による霧化分離装置、フッ化炭素ガス供給下でのEIP技術、自然免疫細胞活性化素材等、商品としては、汚染土壌対策の吸着剤、カスタマイズド凝集剤、画像処理用LED投光器、等々ユニークなシーズ技術や商品をポテンシャルユーザー向けに紹介し1社平均4社、合計40回のマッチングを3月までの7ヶ月間に実施した。

**成果：**マッチングの結果はサンプルテストの依頼などから始まり次の段階に進む可能性を示唆するものが60%強になった。紹介先の対象をNPOが得意とする複眼的に広げた効果が発揮されたようだ。

## 事務局

### 10周年記念行事について：

2012年10月10日、大手町・サンケイプラザにおいて、JAXAの川口教授を講師に招き講演会を、その後会場を移し、懇親会を開催、招待客227名、及び会員87名、合計314名の参加者を得て、盛会裡に終了することが出来た。

### 定款変更について：

NPO法改正及び仮認定申請に伴い、来年度より定款変更を検討中。

変更のポイントは

目的にこれまでの中小企業への経営支援に加え、**次世代を担う若人の育成支援**を掲げ、これら活動を通じて社会に貢献することを目的とする。

特定非営利活動に係る事業として、中小企業等の販路開拓、経営戦略の構築や、海外展開及び地域活性化に関する経営支援と、中小企業向け講演会・研修会・工場見学会及び教育機関への講師派遣等の2つの事業とする。

正会員の年会費をこれまでの10,000円から5,000円とし、各正会員に寄付金5,000円を呼び掛ける事とする（5月総会承認後）

### 新講演会事業グループ、広報チームの発足：

- 講演会事業について一層強化していくの方針より、組織として講演会事業グループと広報担当チームを明確に分離する。
  - 講演会事業グループの中に下記担当を置く。
    - 企業及び地方自治体との講演会事業取組み担当
    - 教育機関向け（大学含む）リレー講座の新規取組み担当
    - NPOサロン担当
- 広報チームの中に下記担当を置く
  - HP及びニュースレター担当
  - マスコミ担当

### 24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	全国イノベーション推進機関ネットワークへの正会員加盟（永井理事） 医療関係案件の増加に対応した人材の公募（柴田理事）
11月	10周年記念行事総括
12月	大阪市よりの案件受注報告（富田理事）
1月	やまぐち案件での自然環境復元協会とのセミナー共催（高橋TL） 東北ハンズオン支援事業の継続支援について（永井理事） 広島県庁関連報告（富長理事）

2月	NPOサロンの新たな運営について（永井理事） 福幸プロジェクト「あだたらの空太陽光発電所計画」の進捗状況（森本理事） タイでの支援について（関口理事） 東北経済連合会（東経連ビジネスセンター）のビジネスプラットフォーム （eEXPO）について（世良理事）
3月	次年度新規案件候補7案件について（富田理事） 当NPOの英文名称を 「Management Support NPO」とする事を決定。

**会員の現況**                      **（2013年3月末現在）**

正会員                      175名  
 賛助会員                    17社  
 特定支援会員              38社

以上