2014年5月

経営支援NPOクラブ ニューズレター

（No.20 平成25年度下期版）

ごあいさつ

理事長　荻田浩

経営支援NPOクラブは、本年創立後12年目を迎えましたが、中小企業を取り巻く経済環境も創立当初と現在では大きく変化しつつあり、当NPOクラブの活動内容も時代の変化に呼応し対応してゆく必要があると考えます。経済産業省の公的な支援も、近年中小企業のものづくり基盤技術の高度化を目指したサポイン認定事業に軸足が移りつつあり、当NPOは昨年初めて中部経済産業局よりサポイン事業者支援事業を落札し、昨年10月に名古屋における商談会での支援を実施しました。

しかしながら、我々の支援活動は依然として販路開拓支援が中心であり、昨年度も東北信用協会よりの委託で東北四県の信金傘下の取引先支援を実施するなど、北は札幌から南は沖縄まで、販路開拓を中心に幅広く活動いたしました。中小企業は従来家電、自動車を中心とした下請け企業が大半でしたが、これまた時代の流れを反映し、日本成長戦略路線でもある医療介護、環境・新エネルギー関連など、新しい分野での支援に広がりつつあります。我々も内部の勉強会・医療介護関連のIK会、新エネルギー関連のスマートコミュニティ研究会など、一層活発にしてゆきたいと思いますし、TPPとも関連し農業課題への取り組み、少子高齢化の影響が大きい地方の活性化、中小企業の海外での展開等、当NPOの活動分野を一層広げる努力が必要と考えます。

昨年定款を変更し、日本の中小企業や次世代を担う若い世代に、企業OBの実社会での経験に裏付けされたセミナーや授業を提供する講演会事業を、当NPOの事業の第二柱とすることに致しましたが、昨年度実験的に開始した小中高への出前授業を拡充し、今年から本格的に内容を充実してまいりたいと考えます。昨年まで講師派遣していた高崎経済大学付属高校が、グローバル・リーダー養成を目標とする文科省新事業のスーパーグローバルハイスクールに指定された全国56校の1校に選ばれ、当NPOもお手伝いの予定です。

我々NPO活動はボランティア精神に基づく支援活動を通じ、「いきいき高齢化社会」を実現することにあります。従来より、ともすれば支援活動だけに集中しがちですが、会員同士が余暇を楽しめる場の拡充も図りたいと考えますので、アイデア提供をお願いしたいと思います。

皆様が健康維持に留意され、一層活動されること期待申し上げます。

（平成 25 年度）を振り返って

Ⅰ．昨年度　販路開拓ご支援の実績

支援回数	1,801 回
支援企業数	522 社
展示会への招致企業数	196 社

（講師派遣回数　95 回）

Ⅱ．全国２０以上の公的機関から販路開拓支援事業を受託しました

当 NPO の地域・中小企業経営支援活動は、きめ細かい活動をご評価頂き前記のとおり、北海道から沖縄まで全国 20 有余の都道府県の公的機関等からご依頼を頂き、新たに青森県、広島県、佐賀県が加わり各地域で活発化しております。

その中から活動の概況をいくつかご紹介します。

前期（平成 25 年度）下半期の販路開拓支援と新たな活動の概況

Ⅲ．　販路開拓支援活動

前回（第 19 号）でもお伝えしましたが、“販路開拓支援活動は、いまや総合力を挙げて支援するステージへ変化”しており、その色合いが一層濃くなっております。内容は以下の通りです。

１．　平成 25 年度下期に、あおもりチームが発足！

これまでの当 NPO クラブの販路開拓支援活動が評価され、他の地域に口コミで広がった例として、あおもりチームは発足しました。

あおもりチームは、青森県と Distty 社を担当していますが、青森県は、宮城県の実績をみて当方にアプローチしてこられたものであり、Distty 社は東北経産局からの紹介により当方にコンタクトしてこられたものです。

あおもりチームの活動概要は以下のとおりです。

＜２１あおもり産業総合支援センター＞

（公財）２１あおもり産業総合支援センターは、みやぎ産業振興機構から当 NPO クラ

ブの活動を聞き、販路開拓支援事業について業務を委託したい、と申し出られ、26 年度からの本格的事業委託の前に、トライアル事業として、25 年度下期に実施することになったものです。

支援企業の公募は 11 月であり、実質 3 か月あまりでしたが、5 社に対し各２回、計 10 回のマッチングを行いました。概要は以下のとおりです。

応募企業：

10 社（復興促進事業として、震災前より 5%以上売上げが減少していることが条件）

支援対象企業：

5 社（食品系企業）　当 NPO クラブによる書類審査により選定。なお、選定外の会社に対しては、アドバイスシートにより助言。

支援企業訪問：

会社・工場を訪問し、商品の確認、期待する支援内容の聴取を実施。

マッチング：

１月末～３月中旬にかけ、支援各社に対し２回、計 10 回実施。各回には、原則として、青森県および２１あおもり産業総合支援センターの担当者が同行。

成果：

見積書の提出や取引先紹介など相手先企業とのつながりができたこと。

＜Distty 社＞

東北経産局の復興支援事業として、Distty 社が請け負った 2 社に対し、当 NPO クラブが手伝うことになったもので、「あおもりチーム」が窓口となりました。

・１社は、素材の新規開発品について、活用できる企業を探して欲しいというもので、専門的目利きと知識が求められました。
企業・工場訪問により、責任者との面談、商品の確認を行った後、金型メーカーなど５社とのマッチングを行い、試作品を作るなどの成果を得ました。

・他の１社は、日本の産業構造の変化により、主要製品の売上げが落ち込んだため、医療分野など他の分野への展開を目指し、該当する企業の紹介を当 NPO クラブに求めてこられたもの。IK 会（医療機器分野に造詣の深い会員で構成する。会の名は医療介護の頭文字から名付けた。後記トピック「IK 会」参照）が、工場視察を行い、2 社の医療機器メーカーとの引合せを行いました。

成果として、医療機器の製造について詳細な説明を受け、新規参入する上で参考になった事が挙げられます。さらに、5 月に、大手電機メーカーとマッチング予定。

Distty 社：2012 年 4 月に設立（資本金２億 5,798 万円主要株主：ジャフコ、日本政策投資銀行の子会社のベンチャーキャピタル・DBJ キャピタル)。事業内容はウエブ展示会場「ｅＥＸＰＯ」，工業系クラウドソーシングの「Ｌｉｎｋｅｒｓ」の運営。提携先は東経連ビジネスセンター（東北経済連合会下部組織)、中部経済連合会、ＴＡＭＡ協会等、ｅＥＸＰＯ後援団体として経産省東北経済産業局、同中部経済産業局。当ＮＰＯとは、東北経産局販路開拓プロジェクトで既に取組実績が有る。

２．　昨年度も、東北被災中小企業支援で高い評価を戴きました

（その１）
○ 被災地の中小企業支援活動　ＴＳ－Ⅱ完了

昨年に引き続き平成 25 年 7 月より「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業：TS-Ⅱ」に取り組み平成 26 年 2 月にすべての活動を完了した。支援した企業は 27 社、首都圏において 140 回のマッチングを実施した。支援企業の業態は食品等生活関連企業 15 社、工業系企業 12 社であった。支援成果としては、140 回のマッチング中、商談成立案件 8%、商談継続中案件 21%、発注検討案件 11%（いずれも平成 26 年 2 月末時点調査）であり、相応の成果を挙げました。

又 11 月 7 日に仙台で開催され「ビジネスマッチ東北 2013」に参加、NPO のブースを設置し、出展企業からの相談に応じた。同時にハンズオン支援の成果発表を行った。

又この商談会に首都圏の発注企業(バイヤー)5 社に来場願い､25 件の商談を行った。この内過半数の 14 件が有望な商談でした。

（その２）
○　（公財）みやぎ産業振興機構

「販路 NaVi 事業」(正式名:「被災中小企業商品販売力等育成支援事業」)の支援活動は、6 月の支援商品選定委員会への委員としての出席から始まり､3 月末までに 15 商品につ

いて計 76 回の販路開拓支援を実施した。特に最後の 2 月、3 月における NPO 会員の精力的な活動が功を奏して目標の 75 回を超えた支援を達成することができた。本支援活動は平成 22 年度の開始から 4 年継続しており、みやぎ産業振興機構の調査によると今までの支援先企業の販売実績は着実に年々増加しているので、本年度の支援活動も今後の販売実績に繋がるものと期待しています。

（その３）

○ 第 2 フェーズに入った「福島復興支援プロジェクト（福幸 PJ）」

本プロジェクトは当 NPO 会員有志がチームを編成し、2011 年 6 月にスタートしました。NPO は提案審査により本年度も継続して組織としても支援するものです。
会員独自の発意による活動の一例としてご紹介します。

（1）プロジェクトの目的

福島第 1 原子力発電所事故に起因する風評被害に苦しむ県中通り県北地区（二本松市を中心として）の復興支援をする。特にその重点活動として、次の３点を展開します。

① 農業復興を目指して、「オーガニックふくしま安達（会員 22 名）」を支援。
② 温泉観　光復興を目指して「土湯温泉観光協会」「岳温泉観光協会」を支援。
③ 再生可能エネルギー導入による新しい町づくり（福島復興基本計画)」を支援。

二本松市役所などと、これらの可能性を模索することを柱に活動します。

当面は、①に最注力したいと考えています。具体的には、「オーガニックふくしま安達」とタイアップして「農業の 6 次産業化を目指すグリーンツーリズム」、「生鮮野菜の宅配便」などのプログラムを計画していますので、ぜひ皆さん方のさらなるご協力をお願いします。

（写真　オーガニックふくしま安達の方々と）

「オーガニックふくしま安達」とは

有機農業の普及や販路開拓に取り組むだけでなく、単なる食料生産としての農業から、新しいライフスタイルを提案できる農業となるべく、有機綿花の栽培や農業の 6 次産業化等々、様々な取り組みを始めている、ふくしま安達地域の生産者の方々のことです。

その中心的な方々のうち、関元弘さん、奈央子さんご夫妻は、二本松市で『ななくさ農園』を営んでいます。地元農家の協力で、耕作放棄された桑園を畑に再生し、所在地の行政区が七区であることから、地域の一員でありたい、また春、秋の七草が畑で見つけられるような、自然あふれる農園にしたいという願いも込め「ななくさ（七区さ）農園」と命名したそうです。ご夫妻ともに農水省出身。夫の元弘さんが官僚時代に人事交流で勤務した旧東和町に土

地を借り、ともに農園を起業。奥様は農水省時代、イギリスに留学した経験がある。留学中、農家の手伝いをしながら宿泊させてもらいながら〝ウーフ（WWOOF）〟という仕組みを利用していろいろな有機農家を訪ね歩いたとのこと。地域の子供たちを対象にした英語教室も営んでいます。

３．各地域の販路開拓支援事業

（その1.）

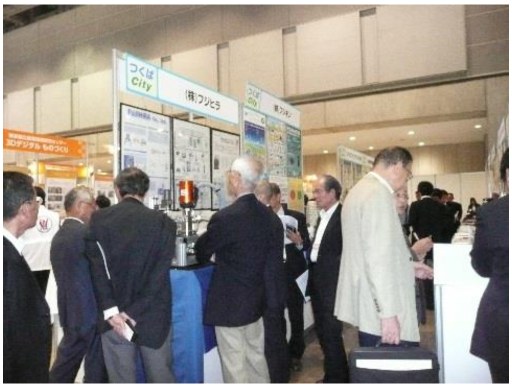
○ つくば研究支援センター

平成25年度は産業交流展、ロボット展、彩の国ビジネスアリーナの3展示会支援を受託し、発注側企業に会場に来場願い活発な商談が実施された。3展示会への出展企業数は18社、NPOが招致した企業は44社、総マッチング回数は70回でした。

この中で、ロボット展は出展テーマが介護用ロボットであったため、NPO も IK 会が主体となりB,C,Dグループ等の関連するグループが協力する形をとった。この支援形態はNPOにとって新しい取組みであり、時代ニーズに対応した支援体制と言えます。

（ロボット展会場風景）

（産業交流展会場風景）



（その２）

○ 板橋区

平成２５年度は「ビジネスチャンス販路支援事業」を展開してきました。

すでに上期に「機械要素技術展」への顧客招致を終え、下期は年度を通じて販路開拓個別支援の継続に加えて１１月に５区合同（板橋区、北区、文京区、豊島区、練馬区）の交流商談会を実施しました。

１社当たり年間平均５．８回の支援となる。　内１社が受注に結びついた。

１１月に開催された交流商談会は１７社の発注側企業を招致し、６４回の商談を実施した。招致企業の内訳は、大企業６社、中堅企業５社、中小型企業２社、専門商社４社とバラエティに富んだ対象企業の業態にマッチした構成とした。

商談結果は、見積り依頼８件、検討可能２１件、と成果が上がりました。

（その３）

○ 群馬県藤岡中心市街地活性化の支援

群馬県藤岡市の現藤岡地区商店街において江戸時代は大規模な絹市が年 12 回開かれ、明治大正期は近代養蚕法の教育機関があり賑わったものの、それに代わるものは何も残されていない。最近は高齢者の増大、核家族化や大型店舗の進出等により中心市街地は空洞化している。

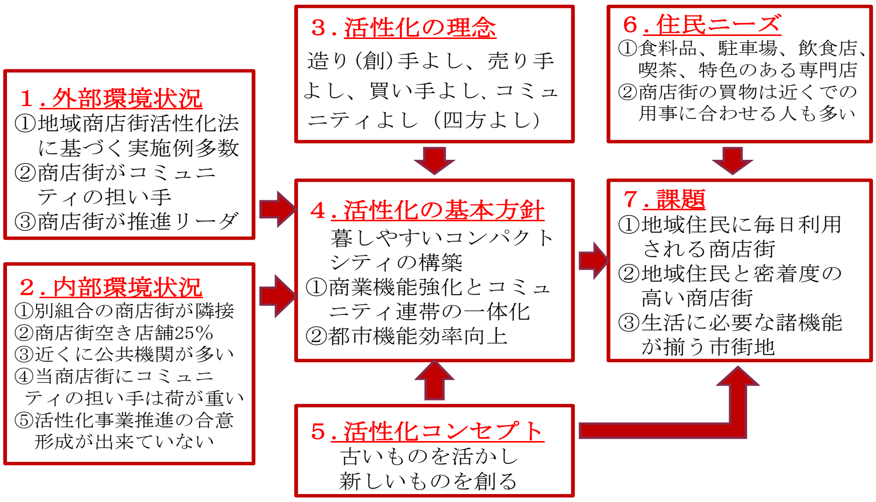
藤岡地区商店街は、江戸から大正までの間の主な顧客は来街者に支えられていたが、その後は地域周辺住民が主な顧客と替わってきており、商店街のあり方が大転換されている。藤岡商工会議所が中心になって推進する「T字型に隣接する 2 つの別組織商店街の活性化」を、当 NPO 会員である金子、戸谷、小林は支援協力した。支援期間は 2011 年 4 月～2013 年 6 月で、金子らは委員会会議で毎回必ず情報提供や提案事項を準備しました。

活性化理念は、地域の関係性に重点を置き、商店街商人、ものづくりする人、日常買物する人、および地域コミュニティへの関わりを強化して、関係する四方全てのメリットを配慮する「造り手よし・売り手よし・買い手よし・コミュニティよし（四方よし)」を提言しました

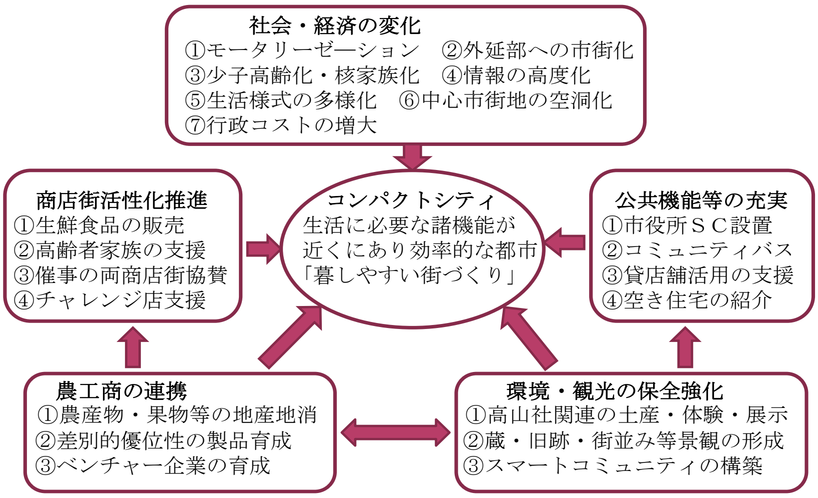
基本方針は「暮しやすいコンパクトシティの構築」で、商業機能強化とコミュニティ連帯の一体化および都市機能効率向上を図る。商工会議所・地元商店との討議で中心市街地活性化が進展しつつある。高崎経済大学の教授から藤岡地域の商店街活性化支援のことを題材に寄稿をお薦め頂き、「産業研究」誌に発表する機会を得ました。

寄稿：金子ら、産業研究（高崎経済大学産業研究所紀要）第 49 巻第 1 号 44～51 頁（2013）

第１図　藤岡地域活性化の理念・基本方針・課題



第２図　暮しやすいコンパクトシティの構築



（その４）

○　浜松商工会議所

『販路開拓支援塾』二年目を開講、学んだ成果をインターネプコンで実践！

これは企業が自社の強み・特徴（他社との違い、お客様への貢献ポイント）を分析・把握し、それを PR シートに纏め、展示会や顧客訪問、プレゼン等でお客様に効果的にＰＲし顧客開拓の力を付けて「販路開拓の自立化をサポート」することが狙いです。内容は以下の三部構成。平成２５年度は浜松地区より８社、内４社はトップが参加しました。

第１回は「自社分析・意識改革編」（8 月 28 日）、

第２回は「自社ＰＲシート作成編」（9 月 25 日）、

第３回は「展示会編」（10 月 16 日）
１回に４時間半を掛け、当 NPO 会員の実経験に基づく講義、参加企業が自社を題材にして演習・事例発表実施等、単なる座学ではない販路開拓の肝を勉強した。

１月 15 ―17 日のインターネプコンジャパン（東京ビッグサイト）に６社が出展、各社は支援塾で学んだことの実践を通して顧客開拓の重要性と難しさを学んだ。
当ＮＰＯは、出展６社の特徴に合わせて、２０社の顧客対象企業を招致し、出展１社当たり３～５社とのマッチングを実施、招致した会員が同席しマッチングをフォローした。
また、各企業ブースに対し、展示の仕方、パネルの内容や文字の大きさ、来場者への対応姿勢、資料の渡し方等を評価し、良い点や改善点を纏めて次へのレベルアップにつながるようにフィードバックしました

（その５）
○ 中部経済産業局が公募した「ものづくり中小企業の事業化支援事業」
サポイン事業受託の意味するもの：前回 NO19 号のニューズレターでご紹介したとおり、その命題が多岐に亘るプロジェクト案件型で、販路開拓支援活動は、いまや組織の総合力を挙げての支援が実り、高いご評価を頂くことが出来ました。

・本事業は、サポイン事業の一貫として「中小ものづくり高度化法」の認定事業者の研究成果の事業化の促進支援を行うものです。

昨年８月から本年２月の７ヶ月に亘り実施した表記支援事業は「サポイン事業終了事業者１６社の研究開発成果をより事業実績に結びつけるための支援事業」であり、その中核的事業が昨年１０月９日～１１日「ポートメッセなごや」で開催した「TECH Biz XEPO2013」。
中部経済産業局の特設展示コーナー(サポインコーナー)を設け上記１６社の技術・商品シーズとのマッチング性を有する川下企業１７社を招致し行なったマッチング型商談会を通じて１６社の研究開発成果の事業化促進に繋げたことにある。(成果内容のポイントは後述のとおり)
加えて今回実施した事業で特筆できることは、展示商談会の高いマッチング率の実現に向け商談会運営に止まらず、出展事業者への出展準備段階からの多面的支援業務や実施結果評価までの一貫性ある業務も(後述◆参照)実施したことにある。

① 専用ブース出展事業者１０社の選定評価合同面談会の実施。(残り６社はパネル展示)
② 展示会セミナーによる効果的出展・来場者アテンド法の指導

③ ブラッシュアップ訪問指導で展示パネルにも使用する訴求性のある「技術・製品ＰＲシート」の作成指導（１６社のＰＲシートは冊子にまとめ６００部を一般来場者にも配布）や希望商談先の聴取、見込み商談先の紹介による顧客ニーズに焦点を当てたプレゼンテーションの指導。

④ 高いマッチング成果に繋がる商談先川下企業の選定と招致依頼訪問。技術・製品ＰＲシートによる推薦商談先の紹介。　　１７社の招致を実現。

⑤ 一体性、誘客性のあるサポインコーナーの配置設計とコーナーサイン等ディスプレイの作成

（成果内容のポイント）

実施した個別マッチング型商談会事業の実績評価:専用商談室５室で延べ５１回の商談を実施（商談時間１時間）したがその成果は所期の目標を上回る高い成果であった。

	商談件数	継続商談等成果件数
個別ブース展示事業者（10 社）	計 40 件（１社あたり４件）	計 24 件 継続件数比率：60％
パネル展示事業者（６社のうち４社）	計１１件（１社あたり３件弱）	計３件 継続比率：２７％）

＜成果事例のご紹介＞

①　A 社は高機能・軽量化材の開発品（コスト２０％減、重量５０％減）につきその商品シーズ･材料加工特性とのマッチング性からハイブリット自動車等の高電流電子制御システム部品メーカーとターゲットと定めて招致した企業との商談をセットした。

この商談から、商談先 B 社には１月中にサンプルを提出、また他の商談先 C 社とはテスト品提供中で先方での評価完了段階となっていて夫々事業実績の可能性が高まっている。

②D 社は多業種で使用している標準部品メーカーであるが、コスト５０％減、性能劣化防止方案等の多機能を付与した差別化新商品につき新たな市場エンドユーザーとの商談を設定した。その結果、商談先 E 社へは昨年末に見積り提出し交渉中、F 社へも見積りを提出済みで夫々で事業実績に向け進捗している。

◆アンケート調査の実施

サポインコーナー来場者５００名へのアンケート調査を実施３１５名の回答を得る。同時に出展者アンケートも実施。なおアンケート分析結果は出展事業者に配布し併

せて今後の展示コーナー企画・運営にも活用される。

◆また商談会成果のフォローアップの実施

１０月～１月で参加１６社に対し進捗管理表（見積もり提出、サンプル提示、試験評価等）で報告を徴収した。

◆なお実施した事業結果の反省も踏まえ今後の当該事業企画立案に向けた改善施策提言を結果報告書に付記し実施事業の｛Ｐ－Ｄ－Ｃ－Ａ｝を完結させた。

（その６）

○「中部ものづくり基盤技術展」事業支援

中部経済産業局の受託を請けた上述の、2013 年度実施の「ものづくり中小企業の事業化支援事業」(展示商談会は「TECH Biz ＥXPO2013」として 10/9～11 ポートメッセなごやで開催）が好評であったこともあり、「(独）中小企業基盤整備機構中部本部」からの要請を受け、2 月 18・19 日名古屋市吹上ホールで開催された「中部ものづくり基盤技術展」事業の支援（主として販路開拓）を行いました。

全出展企業 200 社の中から、サポイン事業認可を受けた 21 社を対象に、当 NPO 会員が招致した 7 社との間で 27 件のマッチング商談を行いました。

支援対象中小企業からは「日頃接することの少ない大手企業との面談の機会を得られじっくりと自社製品の訴求を行えた」事に感謝され、一方、招致企業からも「自分たちの知り得なかった新技術・新商品に出会えた」と好評でした。

後日、中小企業基盤整備機構中部本部に報告した「商談レポート」に関しても、商談のポイントと今後の対応が的確に記載されたものとして好評でした。

商談面談・お引き合わせマッチング事例ご紹介（抜粋）

支援企業と役職(商談・マッチング内容)	招致企業と役職（当クラブ会員同席）
H 社（金型）事業部長	A 社　開発本部開発部　部長
I 社（切削加工・金型）社長、専務取締役	A 社　開発本部開発部　部長
J 社（金型・部材締結他）代表取締役、営業部長	B 社　製造顧問、加工グループリーダー
L 社（部材締結）代表取締役	C 社　管理室長、生技関係者
U 社（鋳造）開発室　主任研究員、係長	D 社　技術係長
W 社（組み込みソフト）代表取締役、総務課長	E 社　資材課長、開発部
R 社（金型）　事業開発部インキュベーション課長	E 社　資材課長、開発部
Z 社（熱処理）営業部長	F 社　技術部主管　他８名
QR 社（ﾌﾟﾗｽﾁｯｸ成型加工）取締役副社長、R&D 統括	G 社　商品開発センター室長
他　商談引き合わせマッチング合計　27 件	商談招致企業合計７　社

商談に同席した NPO 会員が、レポート作成とその後の進展をフォローしていますが、H社出展品「ヒートシンクタイプ放熱材」に関する、低温やけど防止が可能で低コストの「スマホ用部材開発のためのサンプル品」納入商談他今後の進展が期待されます。

また、㈱ディレクターズ社からの委託を請けて設置した「当クラブのブース」にも 14 社の訪問があり、中小企業支援育成の考え方や海外進出対応など説明と意見交換を行いました。

（その７）

○ **佐賀県**

佐賀県農林水産商工本部（新産業基礎科学課）殿主催の佐賀県トライアル倶楽部首都圏展示・商談会は 平成 ２５年９月５日(木) に千代田区平河町の都道府県会館に於いて開催されました。

佐賀県が平成 15 年度から導入している「トライアル発注制度」により選定された企業の中から選ばれた７社が展示し延べ２０社の招致企業と３５名のＮＰＯ会員が参加して展示品の評価と今後の紹介先の検討を行いました。

展示商品は有田焼３社の製品（「万華鏡や万年筆」,「料理鍋等のアイデア商品」,「仏具、骨壷」）、ガラスリサイクル製品（水質改善,脱臭用等）,照明用高効率反射傘、講義セミナー用(双方向参加型)のツール、鳩害対策（植物性忌避剤）などユニークな製品群は好評を得ました。

商談及びその後のフォローアップにより成約まで至った商品、商談継続中の商品、また将来の商談の可能性を残すもの等､短期でのミックス商品群の展示商談会としては成功の部類に入るでしょう。

平成２６年度の同企画への公募にも参加するが受託した場合は､県による出展希望候補企業の公募の段階から NPO の紹介セミナー等の機会を持ち企業とのコミュニケーションをより密接に図ることで遠隔地企業の支援の成果を挙げることを図りたい。

（その８）

○ **四国**

「一般財団法人　四国産業・技術振興センター：略称ＳＴＥＰ」様より２４年度に継続して平成２５年度も「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」支援を受託し四国地域の中小企業５社が保有する技術・商品を首都圏の大手企業等のニーズへのマッチングを実施しました。

結果としては、紹介先の顧客筋に生産性向上に寄与するツールとして認知されて次期設備計画時の採用が大いに期待されるもの（回転式部品供給装置）やニッチの分野で新規顧客との成約に至ったもの（電波吸収体）、また研究開発用のシーズ技術として採用検討がなされるようになった技術（超音波による霧化分離装置）等々の成功組もあった。

他方、残念ながら顧客筋へのセールスポイント（訴求力）の不足もしくは欠如するが故に紹介のみに終った商品（炭素複合シート、マイクロ波センサー等）もあり。平成２６年度も同企画の公募に参加を予定しているが、初期の企業選別段階においてその方法についての NPO の要望を推奨したいと考えています。

（その９）

○ 岡山県産業振興財団

平成２５年度は第５回＆６回の「事業成長性サポート事業」を受託し、審査員として各々第２回審査会に参加、企業・製品の審査をすると同時に、支援対象企業２社につき販路開拓支援を実施した。

前述の「事業成長性サポート事業」は、平成２３年度から実施され、NPO は１３社の販路開拓支援を実施しました。支援企業の NPO に対する評価は良好で、１社は特定支援会員、４社が一般契約で支援を継続しています。

平成２６年度はプロジェクト的な案件はないが、財団との連携を密にし、個別支援契約企業を増加させて行きたい。

Ⅳ　トピックス

新しい動きの中から三つをご紹介します

１．関東財務局主催の説明・相談会で講演し、各金融機関との個別相談を実施。

地域金融機関が中小企業の経営支援に際して、マンパワー不足、コスト負担等の理由に依り、充分な支援が出来ていない。現状を打破する為の手段として、NPO 法人等の外部組織の支援の実状を知り、有効利用の可能性を検討する事を目的として本年３月２７日に関東財務局主催にて「専門家派遣事業等に係わる説明・相談会」が開催されました。

本講演会に、当 NPO の世良事務局長が講師として招かれ、「経営支援 NPO クラブのご紹介～金融機関の皆様へ～」と題して、当 NPO の中小企業の皆様に対する販路拡大支援

活動の実態を、「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業Ⅱ」を中心に、約１５０名の関東１都９県の地域金融機関の皆様に対し講演致しました。

当 NPO の具体的な成約に繋がった支援活動実績に、多くの地域金融機関の方々が興味を持たれ、講演後の個別相談会にも計１８社の方々が相談にお見えになられました。此れを機に、金融機関各社と協力しての中小企業販路開拓支援事業の更なる拡充を図りたいと思います。

平成２６年４月４日　ニッキン（２面・総合）

専門家派遣事業の説明・相談会開く

関東財務局

関東財務局は3月27日、第2回の専門家派遣事業などの説明・相談会をさいたま新都心合同庁舎で開催し、金融機関から約150人が参加した。また、経済産業省の関東経済産業局も合同参加し「シニア人材による中小企業支援等について」紹介した。

1月16日の第1回会合では中小企業基盤整備機構などの派遣制度を紹介し、盛況だったため、今回は別機関の人材派遣制度を紹介した。

経営支援NPOクラブのメンバーは様々な業種の大手企業OB175人で構成され、中小企業の国内外の販路拡大に強みを持つ。「我々の部下が役員をしていたり、関連会社にも人脈がある」（世良正副理事長）。最近では東北地区信用金庫協会が受託したビジネスマッチング事業の首都圏販路開拓コーディネート事業を受託。中小企業27社に大手企業各5社を紹介した。

同局では、金融庁作成の「専門人材の活用に係る参考事例集」の利用も勧めた。

説明・相談会には約150人が参加した（3月27日、さいたま新都心合同庁舎1号館）

２．　IK 会の活動がいよいよ活発に！

〜医療機器分野への参入　中小企業からの支援が一層増えています〜

（IK 会：医療機器分野に造詣の深い会員で構成。医療介護の頭文字から名付けた）

医薬品・医療機器・福祉介護機器・医療ソフト関連の出身者もしくは現役のメンバーが 10 人を超え、支援の効率が向上しつつあります。具体的には、医療機器製造業や製造販売業取得や承認・認証に関するサポートもできるようになりました。

医療・福祉介護関係の行政・官・産・学の動きをデータベース化し、NPO はじめ支援先に情報提供するとともに、NPO マッチングのサポート活動を行ってきました。医療福祉関係の支援企業は2013年度約50社でした。具体的な成約（１０百万以上）はじめ、開発が進んでいる案件が 10 件近くあります。

３．ベトナム人技能実習生派遣の支援活動が始まりました

最近の日本経済の上向き傾向に伴い、各業種で技能作業員の不足が顕在化しつつあり、その解消が求められております。そこで、当 NPO でも、この問題解決にささやかながらでも貢献したいと考え、ベトナム人技能実習生を各企業に派遣する業務に協力することと致しました。

現在、国で定めた外国人技能実習制度があり、JITCO（公益財団法人　国際研修協力機構、法務、外務、厚生労働、経済産業、国土交通 5 省の共管）の指導、監督のもとに、この制度が運営されております。2010 年に法規制が改正され、以前の研修制度に比べて、受入れ企業、技能実習生双方にとって便利となり、なかなかの好評を博しており、この制度下で既に多数の外国人実習生が来日し作業に従事しております。

当 NPO は、ベトナムで日本語を教育し種々の訓練を施した後、日本に技能実習生を派遣している E 社を支援するために､受入れ企業の紹介をすることに致しております。この業務は単に作業員不足で困っている日本企業を支援するだけではなく､長い目でみてベトナム経済発展の礎となり、さらには日本･ベトナム両国間の友好関係強化にも繋がることを願っている次第です。

V　NPO 会員による出前講演活動のご紹介

（その１）

○ 講演・研修支援活動が活発です

当経営支援ＮＰＯクラブの会員は多様な業種・分野の経営・事業・技術の実務経験者によって構成されていますが､こうした様々な実業分野で活躍した企業 OB.OG たちが自身の豊富な実務経験に基づいた講演の出前講座のご依頼が急増しております。

こうしたご要望に積極的に対応するために昨年講演会グループが編成されました。

講師派遣費用は実費程度で世間相場より安く設定させて戴いております。

現在可能な演題は 70 を超えています｡会員講師陣及び演題が一段と充実されました。詳細はＨＰ「講師＆演題」をご覧ください。http://ka-npo.com/?page_id=1632

また社員実践力向上、組織活性化、経営幹部育成、後継者育成等のやり方は組織によって異なりますのでご要望の内容で作りこみます。お気軽にお問い合わせください。

（出前講演・研修支援活動の概要）

１．中小企業や地方自治体向け講演会の企画・講師派遣：
各企業様や地方自治体様のニーズをしっかり御聞きした上で､実務経験豊富な当クラブ会員の中から適任者を選び、派遣します。講演テーマは「経営全般｣､「マーケ

ティング分野」、「製造・技術分野」、「海外事業・海外進出支援に関する分野」など ほとんどの業種・業界を幅広くカバーしています。

２．中小企業向けの社内研修の企画・講師派遣：
各企業様が必要とする社員向けの社内研修プランを貴社のご希望に沿って作成し、実務経験豊富な講師を当クラブ会員の中から選んで派遣します。

３．大学向け出前講座の企画・講師派遣：
学部の特別講義として、統一テーマをご相談の上で設定し、半年間に１５人程度の当クラブ会員講師がリレー講座方式で統一テーマに沿った講義を行います。
また、特定のテーマについて単発での出前講義も承ります。

４．小中高生向けの出前講座の企画・講師派遣：
次世代を担う小中高生を対象として、当クラブの会員が実務経験に基づき貴校のご希望に沿ったテーマで出前講座を実施いたします。
当クラブでは、この出前講座は特に社会貢献事業と位置付けており、貴校の予算の範囲で承っております。

（その２）

○ 次世代を担う若人の育成に貢献しようと、活動が広がっています

平成２５年度の定時総会にて、定款の変更を行い、新たに「次世代を担う若人の育成支援を掲げ」、これらの活動を通じて社会に貢献する ことを目指すことにしました。

特に小中高校への支援についての要望を調査した結果、子供達は普段実業経験豊富な人たちから体系だった話を聞く機会が少なく、先生方や学校自体としても社会総合教育の観点から、以下の切り口に大変関心が高いことが分かりました。

そこで新年度より小中高生教育支援班を編成しNPOとして組織的に取り組みます。

１．「実業経験を活かした出前講座」、「なるほど！と体験する理科教室実験の講座」

２．リーダーシップや働く事の実際など、学校で学んでいる事と、実社会との結びつきが、腑に落ちて理解できる講座。

（全国中学校理科教育研究会で活動紹介）

（会員が小学校でサイエンススクール講師）

平成２５年度　全国各地域での販路開拓支援案件一覧表
支援活動概要

（ご説明）ブラッシュアップ・BU～支援企業様が販路開拓に磨きをかけるための面談で支援する会議。

	委託機関	事業の名称	概要
1	札幌市東京事務所	首都圏ビジネスマッチング	支援企業１３社に対し其々５回の商談先紹介マッチング支援。
2	みやぎ産業振興機構	販路ナビ	支援候補企業の目利き審査により決定された支援企業１５社に対し其々５回の商談先紹介マッチング支援。
3	東北信金協会	ビジネスマッチ東北ハンズオン	支援企業２７社。首都圏で支援回数５回/１社。BU 及び商談マッチング 140 回支援。
4	ひたちなか商工会議所テクノセンター	ひたちなか圏企業販路拡大	応募企業２８社に対し、応募シート作成支援と受注候補企業紹介。
5	つくば研究支援センター	産業交流展出展企業支援	出展６社に対し出展企画実施を支援
		国際ロボット展出展企業支援	出展企業４社に対し同上の支援
		彩の国ビジネスアリーナ出展企業支援	出展企業８社に対し、各２回の同上の支援
6	栃木産業振興センター		「販路開拓無料相談会」をとちぎ産業交流センターにて６月１日、11 月 27 日の二回開催合計 10 社参加。
7	板橋区産業振興財団	ビジネスチャンス販路開拓支援	９社超に対し、合計６０回のマッチング及び助言指導
		機械要素技術展支援	３５社を顧客招致、ブースで商談会をセット支援。
		ビジネスネット企業情報交流会	応募企業３９社に対し、１８社の顧客招致。
		実践セミナー	講演テーマ「顧客獲得に繋がる展示会・商談会のツボを伝授」

8	三鷹商工会	武蔵野エリア産業フェスタ支援	支援候補企業を面談して目利きをし、17 社を決定。フェスタへの企業招致は支援企業1社に対し其々1社以上の商談先を紹介。
9	城南信用金庫	NPO ブース出展	城南信用金庫主催「2013 よい仕事おこしフェア (8 月 6 日-7 日)」に出展。販路開拓無料相談会を実施。
10	静岡県産業振興財団	地域活性化	支援企業５社に対し、其々２回の BU と５回のマッチング支援。
		販路開拓コーディネートプログラム	公募企業１９社に対し一次審査及び第二次面談審査にて５社の支援企業を決定。ＢＵ２回・マッチング５回。
		静岡テクノフェア出展企業サポート	2014 年～15 年度にまたがる支援。本年２月開催のフェア出展企業約 80 社から､5社を選定｡来年9月までに其々３回のマッチング支援予定。
11	浜松商工会議所	販路開拓支援塾 （２年目）	販路開拓自立化のための一貫支援。自社の独自能力・強みを分析整理し訴求力を上げるため講義と＆演習３回実施するなど一連の課程を支援。
12	諏訪圏工業メッセ	顧客招致（昨年より継続支援）	本年も医療機器メーカーを中心に 6～7 社を商談会に招聘し 24 回商談。
13	富山県新世紀産業機構	販路開拓ステップアップ	支援企業に対し其々5 回支援。 計 110 回実施。
14	中部経済産業局製造産業課	サポイン事業実用化支援事業	前述の通り
15	岡山県産業振興財団	事業成長性サポート	支援決定企業の首都圏での販路開拓・マッチングを行うため、事前に応募企業と目利き面談。
16	四国産業・技術振興 センター（略称・ＳＴＥＰ）	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	支援企業５社其々に対しマッチング 8 回フォローアップ 10 回。計 77 回。

17	佐賀県農林水産商工本部新産業・基礎科学課	トライアル倶楽部首都圏展示商談会事業	応募企業から７社選定、其々の企業に対し延べ20社の企業招致。商談会後フォローアップ。
18	２１あおもり産業総合支援センター	創造的復興促進ビジネスマッチング事業	2014年１月に契約。応募企業10社の中から５社を支援対象として選定し、各社２回のマッチング支援を計画。各社につき１回のブラッシュアップと２社のマッチングを実施。(マッチング回数は10回)
19	Distty	東北経産局受託事業	東北経産局支援２社に対し、製品・技術を新たな分野で展開することを支援。新開発製品を５社に紹介、特殊技術を４社に紹介、合計９回のマッチングを実施。
他に埼玉県・長野県・KBIC（川崎市産業振興財団）・広島県、沖縄産業支援公社様のご依頼で実施しました。			

≪事務局≫

■平成 25 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	☆ひろしま産業振興財団より「ものづくりパートナーシップ運用スキーム」事業への当ＮＰＯ参画の検討（富長理事） ☆中小企業庁の新しい支援制度「ミラサポ」について（富長理事） ☆東北経済産業局「平成２５年度販路開拓支援調査事業」受託のＤｉｓｔｔｙ社より販路開拓再受託のこと（世良理事）
11 月	☆仮認定取得に伴う「役員報酬（支給せず）規程」の制定（萩原理事） ☆「ミラサポ」に関する調査報告（世良理事） ☆中部経済産業局より受託した「中小企業ものづくり高度化法の認定事業者（サポイン認定事業者）の事業化支援事業」の実績報告（菊池理事）
12 月	☆全国イノベーション推進機構ネットワークからの提案について（富田理事） ☆「ミラサポ」のひろしま産業振興機構との取組について（富長理事）
1 月	☆イノベーション基盤強化事業の「事業モデルアイテム提案」への応募について （金子監事）
2 月	☆イノベーションネット・事業モデル提案報告（金子監事） ☆小中高生向け教育支援事業について（田島理事）
3 月	☆青森県からの販路開拓ディレクター業務引受（世良理事） ☆関西拠点設置の事前活動について（富田理事） ☆関東財務局主催の「専門家の紹介・相談会」参加（世良理事） ☆城南信用金庫主催のフェアへの出展（永井理事）

■会員の現況　　　　　（2014 年 3 月末現在）

正会員　171 名　　賛助会員　14 社　特定支援会員　35 社

（編集後記～全国各地でのご支援活動を通じて）

日本のものづくりの戦略的担い手として中小企業を位置付けようと、「中小企業がグローバル・ニッチ・トップ（グローバルな市場で、ニッチでトップをとる・略称GNT）」という事を旗印にした支援が打ち出されています。

国際競争の激化、国内市場縮小方向の中で、国内販路維持・開拓、輸出増進、農林水産業再生や地域活性化は全国各地の共通的な課題といえます。

一例として、ある県では従来の中小企業支援事業の再構築に取り組み中です。具体的には、地域の販路開拓コーデイネーターと当 NPO が組んで、地元支援中小企業発掘、目利き、販路開拓の企画・実施・フォローと一貫して支援し地域ぐるみで販路開拓力のあるモデル企業を創り横展開するものです。

当 NPO の支援活動に、地域内のみならず、遠隔地や異業種など地域を跨いだマッチングで橋渡しをする等、よりパワフルなハブ的機能が期待されているように思われます。

こうした問題意識から、例えば成果が見込める中小企業に対する継続的支援や有望中小企業発掘、地銀、信金との連携等、地域の皆様にとって頼りがいのあるパートナーとしてお役にたてるような取組を目指したいと思います。

また、「売れるモノづくり・売る仕組みづくりの一貫支援」を目標に、中小企業が優位性のあるモノづくりをして差別化をはかり、地域を跨いで、その製品が売れるまで一貫した仕組みづくりを丸ごと支援するといったものなど、各会員から様々な提案がなされています。

どうぞご期待ください

ニューズレター　編集責任　広報グループ
吉田　仁（リーダー）、世良　正、鈴木　東剛　萩原　一夫　佐藤　秀治（編集担当）

【お問い合わせ先】
〒101-0047　東京都千代田区内神田 1-5-13　内神田ＴＫビル６階
特定非営利活動法人　経営支援 NPO クラブ（2002 年 10 月 25 日認証・番号 14 生都協市特第 1104 号）
電話 03-5577-6785　Fax03-5577-6786　Email　ka-npo01@muse.ocn.ne.jp
URL　http://ka-npo.com//