

目 次

理事長 世良 正 挨拶	1
-------------	---

TOPICS

1. 経済産業省委託事業	2
2. 東北経済産業局委託事業	2
3. 中国経済産業局委託事業	2
4. 東京都産業交流展 2016	2
5. 福幸プロジェクト	2

支援実績及び活動状況

1. 経済産業省委託事業	3
2. 東北経済産業局委託事業	4
3. 中国経済産業局委託事業	4
4. 東京都産業交流展 2016	5
5. 福幸プロジェクト	6
6. ドウリサーチ研究所よりの再委託事業	7
7. 東北地区信用金庫協会	7
8. みやぎ産業振興機構	8
9. いわき産学官連携ネットワーク協会	8
10. 金融機関	9
11. 栃木県産業振興センター	10
12. 埼玉県	10
13. 三井生命	11
14. 板橋区産業振興公社	11
15. 葛飾区	12
16. 五区（文京区・練馬区・板橋区・北区・豊島区）	12
17. 長野県	12
18. 静岡おみや	14
19. 浜松商工会議所	14
20. 岡山	15
21. 四国 STEP I	16
22. 四国 STEP II	16

23. 徳島県	17
24. やまぐち	17
25. 佐賀県	18
26. 長崎県	18
27. 海外グループ	19
28. 関西グループ	19
29. 講演会チーム（サイエンスアゴラ、土曜学習応援団）	20

平成28年度の活動概要（事務局報告）

1. 認定特定非営利活動法人資格取得のこと	23
2. 公的機関等からの受託契約実績	23
3. 28年4月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）	24
4. 会員の現況（平成29年4月末現在）	25

（編集後記）

理事長 世良 正

ご挨拶

平成28年度を通じて、世界経済は米国を中心に緩やかな回復基調が続いて居りますが、シリア、北朝鮮等の地政学リスクの懸念拡大、28年11月の米国トランプ新大統領の就任以降の米国の通商政策の反グローバル化が危惧される事もあり、日本経済にも、特に主力の自動車関連を始めとする輸出関連企業を中心に、先行き不透明感が広がりつつあります。



又、IoT、AIを中心に、所謂第4次産業革命が進行する中で、日本の中小企業にとり、このような環境の激変に如何に対応するか、大変難しい局面を迎えて居ります。此のような状況を踏まえ、支援先企業の要請、環境の変化に対応し、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います。

平成28年度の事業ですが、期首予算を大きく上回ると大幅な増加を記録致しました。此れ、偏に会員の皆様のご尽力に加え、関係各位のご協力の賜物で有り、改めて感謝申し上げます。

支援の内容の詳細に関しましては、各案件担当チームからのレポートをご参照戴きたいと思いますが、今年度に於ける経営支援の内、特筆すべきは、当NPOクラブが強みとして居ります多くの販路開拓支援事業に加えて、経済産業省委託事業であります「28年度地域中核企業創出・支援事業」にて、所期の成果が挙がりました事、又、「同事業の29年度に於ける事業の展開準備」が順調に進んで居る事で有ります。

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、介護・福祉事業、関西での活動の強化、東日本大震災支援活動、各種新規事業等々、多岐に亘り、活発な活動が展開出来ました。

最後に、会員各位が、中小企業支援活動等の社会貢献活動と共に様々なサークル活動等を通じて、楽しく生き生きと過ごされる事を期待しております。

以上

TOPICS

1. 経済産業省委託事業

平成 28 年度より新たに始まった「地域中核企業創出・支援事業」では中国経済産業局から医療分野でのハンズオン事業で直接受託しました。

その他、東北、近畿、中国の各経済産業局での事業で NPO クラブ会員がプロジェクトマネージャ、コーディネータ、専門家として参加しました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 3)

2. 東北経済産業局委託事業

「平成 28 年度東北経済産業局戦略的基盤技術高度化支援事業に係わる展示会出展支援事業」に応募し、事業を委託されました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 4)

3. 中国経済産業局委託事業

平成 27 年度の経済産業省介護福祉機器創出支援事業 (KFIP) の継続事業として取り組んだ、一社一貫支援のプロジェクトハンズオン支援事業。

岡山市のサポーター專業メーカーのダイヤ工業を支援しました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 4)

4. 東京都産業交流展 2016

東京都主催による産業交流展のマッチング支援業務の一部を、産業交流展全体の運営を統括する日広通信社グループより再受託したもの。受託した内容は、コンシェルジュ業務とブースレビュー業務でした。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 5)

5. 福幸プロジェクト

本プロジェクトは、2011 年 6 月に発足し、7 年目に入りました。

2017 年 2 月「福島復興再生 5 周年記念セミナー」を東京都道府県会館にて開催しました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 6)

支援実績及び活動状況

1. 《経済産業省委託事業》

経産省 地域中核企業創出・支援事業の状況

平成 27 年度経済産業省事業「戦略分野コーディネータ事業」の後継事業として、平成 28 年度より新たに始まった「地域中核企業創出・支援事業」では、経済産業省の各地方局が事業推進しています。当 NPO クラブは 28 年度に以下に示す 4 事業に参画することができ、販路開拓だけでなく市場調査、企業育成支援に至る広い支援を行いました。

中国経済産業局では、当クラブは平成 27 年度事業での重点支援企業を中核企業として支援する事業「健康保持・福祉・医療分野向け筋力アシスト装具事業の育成・強化事業」を応募し採択されました。この事業はハンズオン事業として、中核企業の企業支援を行うもので、岡山県産業振興機構の協力を得て支援企業製品のモニタリングなど技術面の支援を行うとともに、可能性のある企業とのマッチングを行ない、事業化の方向性にめどを得ました。

また東北経済産業局ではドウ・リサーチ研究所が受託した「東北地域医工連携事業化展開ネットワーク事業」に参画し、同様に平成 26 年度の重点支援企業を中核企業候補として支援を行いました。そして生産性向上支援と製品開発方向のターゲットを定めることができました。

さらに本ネットワーク事業の中で新たに数件の支援を行いました。

ネットワーク事業は中核企業としての候補企業を育成しハンズオン事業につなげていくことに主眼があります。

さらに近畿経済産業局、中国経済産業局に対してニューメディア開発協会が受託したネットワーク事業「エレクトロニクス・IoT 分野における地域中核企業創出・支援事業」に対しコーディネータとして NPO クラブ会員が参画し具体的な成果が出始めています。

近畿経済産業局関係では、さらに大阪府立大学が受託した事業に NPO クラブの関西支部が中心になり参画し調査、販路開拓支援を行いました。

当 NPO クラブの事業の中心は販路開拓であるが、本事業では調査、企画、製品研究開発、マーケティング、生産管理、品質保証など広い支援により中核企業を育て上げることが求められています。幸い当 NPO クラブでは広い事業範囲、広い業務経験者が多く、みんなの力を結集することができます。

平成 29 年度は継続案件を受託し企業の育成に注力するとともに、以前より支援してきた有望な企業を、中核企業、グローバル企業へと伸ばしてもらうべく新規に応募する予定です。

2. 《東北経済産業局委託事業》

「平成 28 年度東北経済産業局戦略的基盤技術高度化支援事業に係わる展示会出展支援事業」に応募し落札しました。当局との契約は初めての実績となりました。

各経産局はサポイン企業の研究開発成果を如何に事業化に繋げるか苦心しており、同局はその打開策の一環として、展示会に出展した場合に成果が出る方策を模索し今回の応募案件となりました。

支援内容は、対象企業（サポイン企業）5 社を其々2 回訪問し、展示会出展時の「パネル等の展示物の構成」「展示ブース内の配置」「プレゼンの仕方（顧客対応）」等のスキルアップを目的としたものです。

支援企業の業種は、画像処理メーカー3 社、特殊金属加工メーカー、特殊防塵ドリルメーカーであり 11 月から支援を実施し 3 月末で無事終了しました

3. 《中国経済産業局委託事業》

◎事業名

【地域中核企業創出支援プロジェクトハンズオン事業「健康保持・介護福祉・医療分野における筋力アシスト装具事業の育成・強化」】

◎支援企業

【ダイヤ工業株式会社 <https://www.daiyak.co.jp/>】

本事業は、平成 27 年度の経済産業省介護福祉機器創出支援事業（KFIP）の継続事業として取り組んだ、一社一貫支援のプロジェクトハンズオン支援事業です。

岡山市のサポーター専門メーカーのダイヤ工業の既存市場は全国展開の整骨院市場です。中長期事業の視点は、この既存市場に拘らず、グローバルの成長戦略市場としての健康保持・介護福祉・医療の各分野に於ける新たな市場作りを進め、中長期の事業基盤を確かなものにすることにあります。「売れるものづくりと売るための仕組みづくり」、このコンセプトに基づく行動体系は、事業フェーズ前段においては、事業化戦略の立案、優位性検証、研究開発・産学連携の推進を行い、後段フェーズでは国内市場の販売チャネル拡大と海外事業の強化に取り組みました。（公財）岡山県産業振興財団連携の医療分野専門家の技術知見を集約した評価モニタリングを実施し、市場ニーズに応える新商品の開発推進を支援しました。

国内市場においては、当 NPO クラブ支援人材のご尽力により、当初計画を超えるビジネスマッチングと研究連携機関とのヒアリングを確保することが出来ました。一方、海外事業は、国際認証等の適応性を検証することで地域別の対応基盤の強化を図り、販路開拓・市場拡大の道筋を再構築しました。そして本事業成果は、平成 29 年度ダイヤ工業事業計画に確実に受け継がれました。平成 29 年度も引き続き当該支援事業に参画し、ダイヤ工業の中長期の事業成長を支えて行く予定です。

4. 《東京都産業交流展2016》

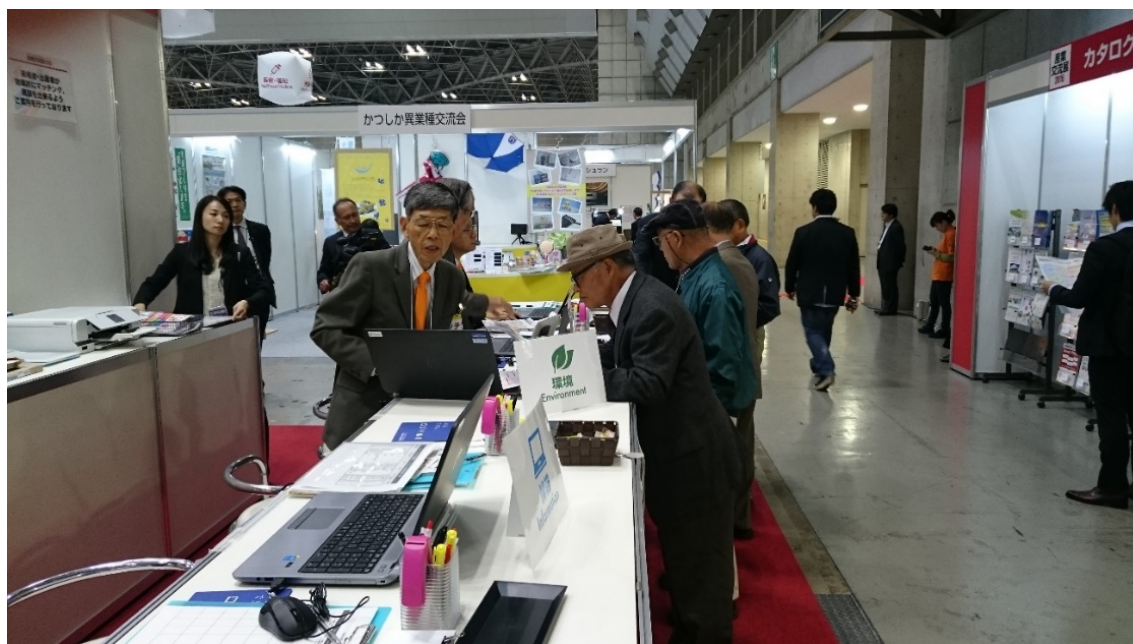
「どのような企業をお探しでしょうか。」「それでしたら、このような会社が出展しています。」昨年10月、東京ビッグサイトにおいて開催された産業交流展2016の会場において、当NPOクラブのメンバーが、来場者のブースへの案内や、出展者の展示方法の改善提案にと活躍しました。

これは、東京都の主催による産業交流展のマッチング支援業務の一部を、産業交流展全体の運営を統括する日広通信社グループより再受託したことにより、実現したものです。受託した内容は、主にコンシェルジュ業務とブースレビュー業務に大別されます。

コンシェルジュ業務は来場されたお客様からの、様々な問い合わせに対応し、出展者とのマッチング業務をサポートする業務です。お客様のニーズをお伺いし、それに該当する出展企業を紹介することを念頭におき準備を進めてきました。

もちろん、期待通りの質問をしていただける方もおりましたが、中には、隣接する他の展示会の内容を聞かれたり、自分のビジネスの悩みを相談されたりと想定外の問い合わせも多数寄せられました。しかし、NPOクラブのメンバーが、予測していなかった問い合わせにも、一つ一つ丁寧に応対している姿勢が印象的でした。

ブースレビュー業務は、出展社のブースの展示方法についてアドバイスをを行う業務です。そのため出展者のブースを訪問し、ブースの担当者と話をしながら、展示がより効果的になるようにコメントし、提案を行いました。しかし、話しているうちに業内容に話が及び、経営者と意気投合して予定時間を大きく超えて話し込むケースも少なからずありました。後で出展社のアンケートの結果を見ると、よく話を聞いてもらえたという印象を持たれたためか、好意的な評価が多数を占めました。



5. 《福幸プロジェクト》

福幸プロジェクトは、2011年6月に発足し、今年6月から7年目に入ります。

これだけの長期間、多くの方々に支えられて、活動が続けることができましたこと、感謝申し上げます。

一方福島復興は、確実に進んできてはいるものの、まだまだ解決しなければならないことが沢山残っています。

また、新たな課題も出てきています。福幸プロジェクトは、これからもぶれることなく、微々たる力ですが、復興に向けて貢献していきたいと考えています。NPOクラブだからこそできる、と考えると大変うれしいことです。

福島の復興は、「農」と「観光」と「エネルギー」をターゲットに進めてきました。

そして、「風評被害対策」と「新たなエネルギー社会の構築」を課題に据えてきました。

昨年の活動から主な成果について、ご報告いたします。

当初から支援してきた有機農業生産者団体「オーガニックふくしま安達」は、震災の後、売上0になるというピンチでしたが、昨年度には地元スーパーとの契約が進み、危機を脱しつつあります。

我々も昨年は、従来の有機野菜パック購入のほか、「一坪地主」制度によるお米の購入も行い、収穫を農家民宿で祝うことができました。

「ゆうきの里東和ふるさとづくり協議会」には、農業ツアーを中心に里山づくりの実情を勉強させて頂いています。

昨年は新たに福島県石川郡石川町の「大野農園・クールアグリ」と新しい関係を結ぶことができました。H29年度は、これら3団体との絆を一層強くしていきたいと考えています。

「再生可能エネルギーフォーラムつちゆ 2015」を共同で開催した土湯温泉「株元気アップつちゆ」は、二つの再生可能エネルギー事業（バイナリー発電と小水力発電）が好調で、昨年度の見学者が2600名に達したとのことです。温泉熱バイナリー発電の廃水熱を利用して手長エビの養殖事業にもトライ

しています。これらを梃にして温泉町おこしに取り組んでおり、今年度、我々も一層の支援を行っていききたいと考えています。

福幸プロジェクト活動が6年目に入ったことを機に、2017年2月「福島復興再生



一坪地主



農家民宿での懇親会



福幸プロジェクト5周年記念セミナー開催風景

5周年記念セミナー」を東京都道府県会館にて開催しました。約120名の参加者を前に、これまで連携してきた団体から、ご講演をいただきました。多くの方から、経営支援 NPO クラブの活動に対して多大なるお褒めの言葉をいただき、この場をお借りして御礼申し上げます。このセミナーは「新しい東北官民連携協議会」・復興庁のご支援のもと開催することができました。併せて御礼申し上げます。

少しずつではありますが、福島復興のポイントは変化してきています。我々の活動もそれに合わせて、対応したく、皆様方の一層のご支援をよろしくお願い申し上げます。

6. 《ドウリサーチ研究所よりの再委託事業》

東北経済産業局平成28年度地域中核企業創出・支援事業「東北地域医工連携事業化展開ネットワーク事業」を受託しましたドウリサーチ研究所より中核企業候補の企業の育成・支援を主業務とする事業を受託しました。当 NPO クラブが担当する

中核企業候補の企業は、当 NPO クラブが受託した平成27年度経済産業省の「戦略分野コーディネータ事業」で重点支援企業として支援を行った企業です。

同社は医療機器分野では優れた技術を有しているものの、3.11 震災での大きな被害を受け、術を生かしきれない状況にありましたが、平成28年度は企業力の強化・育成として生産効率の向上、価格競争力向上支援を重点的に行い、さらに市場調査、マッチングなどマーケティング支援を行い事業戦略の策定段階まで来しました。

本事業は平成29年度も継続する込みですが、あくまで単年度契約の公募案件であり、継続が決まれば平成30年にはハンズオン事業への発展を目指す予定です。

7. 《東北地区信用金庫協会》

- (1) 平成24年度から開始された事業は、震災復興予算が27年度で終了した結果、28年度より同協会資金による地域活性化支援事業に変更となりました。

その為、支援対象地域は東北6県となり従来から2県（秋田・山形）増えたが、最終的に支援企業数は41社に留まりました。

支援活動は、9月から開始し企業訪問後12月からマッチング（3回/社）を実施しており6月中に終了する見込みであります。従い支援期間は従来と異なり年度を跨るものとなっています。

- (2) ビジネスマッチ東北2016

東北地区最大級のビジネス展示・商談会。第11回の今年は478の出展企業・470ブースと過去最大でありました。

当 NPO クラブとして、下記取り組みを行いました。

- ① 個別商談会では、ものづくり企業7社を招致し30回以上のマッチングを実施しました。商談の結果、見積もり依頼・商談継続等前向きな内容があり今後の成果を期待しています。
- ② 展示会場内に「相談コーナー」を設置し、出展企業等から多くの相談等が寄

せられ会員 3 名が対応しました。

8. 《みやぎ産業振興機構》 2017 年 2 月に経済産業大臣賞を受賞しました！

公益財団法人みやぎ産業振興機構からの委託事業「販路 NaVi 事業」は支援活動の枠組みを新しく拡大して 7 年目を終了しました。

支援活動内容は宮城県内中小企業の商品の首都圏等での販路開拓支援(マッチング) ですが、平成 28 年度は支援事業の正式名称を「みやぎの中小企業マーケティング活動支援事業「コネクション型」」に変更し、従来型支援に加えて新たな枠組みでの支援が追加されました。



具体的には、①従来型支援(工業系製品を中心にした支援商品選定委員会において選定された商品の販路開拓支援)に加えて、②再支援(過去に支援した企業からの要請に基いて新たな視点からの販路開拓再支援)、③提案会型支援(食品系商品を対象にしたマーケティング、営業活動手法の助言を含む販路開拓支援)、④展示会型支援(県内中小企業を募って展示会に共同出展した際の展示会への商談企業招致活動及びその後の販路開拓支援)と幅広い型での支援活動となりました。

その結果、全体の実績としては支援対象企業 24 社に対して 106 回のマッチング、支援対象企業との面談やマッチング先候補企業への事前訪問等の活動を 66 回実施いたしました。

今後も引き続き、NPO クラブの総合力を発揮し、出来るだけ多くの新規取引成約に結び付けられるような期待に応える支援活動を継続していく所存です。

9. 《いわき産学官連携ネットワーク協会》

“いわき地域ものづくり技術連携・販路開拓支援事業”

この事業はいわき地区ものづくり企業 7 社及びエネルギー関連 6 研究会が 11 月 18 日に行われる“ものづくり技術連携交流会”ブースに企業を調査の上、招致すると共にものづくり企業にはその後の販路拡大支援のマッチング等合計 30 回の支援活動です。

ものづくり 7 社は

1. 会川鉄工(風力発電タワー)
2. エコハイテクコーポレーション(自然素材の吸着消臭剤とその応用塗料)
3. シンテック(めっき用不溶性電極)
4. 東北ネジ製造(建築土木用の熱間鍛造ボルト)
5. マイナーズジャパン(精密コネクタ組立装置)
6. アルプス電気(自立型非常用通信装置)
7. エコエネルギーシステムズ(農業向け環境制御システム)

でエネルギー関連の 6 研究会は“H28 年度いわき市環境・エネルギー関連産業創出支援事業補助金”採択団体です。

支援企業が多分野だったために当 NP0 クラブの各分野の専門家が製造会社、エンジニアリング会社、大学の産学連携部門、サービス企業等とコンタクトを取って11月18日の交流会には事前の調査15社から9社の招致・マッチングを行い、その後支援企業同行マッチングを合わせて会員のべ20人が30回の支援活動を行い再度のマッチング見積もり・受注案件7件の実績を得ました。

平成28年 11月18日(金曜日) 11:00 ~ 18:00
いわき産業創造館 企画展示ホール
 いわき市平字田町120番地 LATOV6F

国内ものづくり技術連携交流会

第一部 11:00~12:00
 展示ブース閲覧
 企業個別プレゼンテーション
 特別講演
 講演テーマ：再生可能エネルギー関連分野にて
 講演・デモ演習中

お昼休憩 12:00~13:00
 展示ブース閲覧
 企業個別プレゼンテーション
 13:00~14:00

第二部 14:00~16:30
 個別商談会
 いわき～首都圏企業等との個別商談
 30分/面談 × 5~6面談

第三部 17:00~18:00
 交流会
 ※交流会は参加費1,000円必要となります。
 詳細は開催中の部分もございますので、変更となる場合がございます。予めご了承ください。

参加のメリット
 ◆再生可能エネルギー関連の今後の市場動向や
 市場参入、販路開拓と今後の発展についての
 ヒントが得られる！
 ◆いわき地域ものづくり企業、研究団体と知り
 合えるチャンス

10. 《金融機関》

① 城北信用金庫

「第5回夢をかなえる商談会」(本店で1月22日開催)に18社の工業系モノづくり企業を招致(後日訪問2社含む)、44回のマッチングを実施しました。

当 NP0 クラブの支援は今回で3回目を迎え、城北信金のモノづくり系取引先企業に対しての主要支援施策として定着してきています。

特に今回は、事前に現場訪問して特徴確認やマッチング先の要望確認、商談準備を指導したこともあって次に繋がる商談内容比率を大幅に高めることができました。



② 栃木信用金庫

新たに取引先支援を受託し、H27年1月から5月に首都圏での販路開拓支援(評価選定した5社に対して現地訪問によるブラッシュアップ(B-up 以下同じ)1回、顧客企業訪問紹介2回)、11月には「創業者特別相談会」として創業準備中、また創業間もない企業9社に対してニーズの把握の仕方、ビジネスプランの作り方、販路開拓のヒント等の相談に乗り企業立上げのサポートを実施しました。

首都圏での販路開拓はH29年度も継続受託し、支援5社の選定を終了し、B-up、顧客紹介活動を開始しました。

③ 埼玉縣信用金庫

2年ぶりに、さいたまスーパーアリーナで開催される「さいしんビジネスフェア2017」（2017年6月7日）の商談会支援を受託しました。

今回は工業系モノ作り企業、食品系企業合せての支援となり、出展企業（250社）に対する評価と企業招致の活動を開始しております。

1 1. 《栃木県産業振興センター》

28年6月 無料相談会に参画、5社の面談・目利きを実施しました。今回は当NPOクラブとして支援出来る企業はありませんでした。通例では下期にも同相談会開催されていましたが今年度は対象応募企業なく開催されませんでした。

28年7月以降、栃木県産業労働観光部産業政策課主催下記委員会に委員として参画し、目利き・評価・審査を実施しました。

- ・フロンティア企業審査委員会
- ・事業可能性評価委員会 2回
- ・レッツバイとちぎ評価委員会



1 2. 《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、平成23年度から継続して 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、販売力強化のための支援活動を実施しました。

支援期間は、平成28年8月初旬から平成29年3月末の約8ヶ月間でした。支援内容としては、販売力強化支援が主体で、「販路開拓」「販売先の紹介」、「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ました。埼玉県内の応募企業28社から、当クラブでの書類審査で15社を選定し、県と協議の上、当クラブでの支援先企業は10社に決定しました。これら10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いました。

その結果10社に対して支援活動を展開しました。約8ヶ月の活動で、支援回数は、現地調査・現地指導10回、販売力強化のための支援・指導12回、販売先紹介のマッチング15回を含めて合計37回の支援実績でした。

支援企業の中には、商品力が優れて予定回数（4回）を越えて販売先の紹介ができた企業もありましたが、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で見られました。



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みません。

1 3. 《三井生命》

三井生命は、将来の同社の取引先の中小企業を育成する為に「ビジネスキューピッド」と名付けて種々の支援策を講じている中、一昨年から弊 NPO クラブの企業支援活動の利用を図っています。

同社の事業として行っている異業種交流会への NPO クラブの参加は原則として取り止めとなりました。三井生命独自の事業の他に、全国に組織されている「中小企業団体中央会」や、全国規模で女性起業家を育成している「エメラルド倶楽部」とも緊密な関係を築いているのを利用して、弊 NPO クラブを「中央会」や「エメラルド倶楽部」に紹介して頂いており、「エメラルド倶楽部」の LED 関西案件では引き続き 2 社の女性起業家支援案件を実施しています。

又、中央会への紹介を頂いた結果、岡山県中央会は昨年度に続いて今年度も独自の支援プロジェクトを当 NPO クラブへ発注予定となりました。そのほか愛媛県、高知県が主体となつての四国 4 県の支援プロジェクトが動き始めました。

新年度の計画については今後打合せを行い、具体化の予定です。

1 4. 《板橋区産業振興公社》

「ビジネスチャンス開拓」支援事業

例年の通り、板橋区産業振興公社より「ビジネスチャンス開拓」支援事業を受託しました。活動内容は、「課題解決型個別支援」と「板橋区ものづくり企業商談会」から構成されています。

- ① 「課題解決型個別支援」は、区内に事業所を有する中小企業を対象とし、課題解決支援や相談・助言を個別に実施し、対象企業の意欲ある事業展開をサポートすることですが、ほとんどの場合販路開拓支援となります。

今年度は、5 社の企業を対象に合計 18 回のマッチングを実施しました。

中には、早期に受注獲得につながりそうなものもあり大変喜ばれております。

- ② 「板橋区ものづくり企業商談会」は、2016 年 11 月 10 日に東板橋体育館で開催されました「板橋区ものづくり企業商談会」へ発注側企業 5 社を招致し、相互に希望を出し合って決められた組み合わせにより商談を行うものであり、20 回の商談を実現しました。

2017 年度につきましても、例年通りの内容で支援要請が来ており受託をする予定です。

15. 《葛飾区》

「第3回町工場見本市」展示商談会支援事業

葛飾区・東京商工会議所葛飾支部主催にて、2017年2月14日・15日に東京国際フォーラムにて開催されました「第3回町工場見本市」展示商談会の支援業務をコンベンションリンケージ社より受託しました。

活動内容は、多種多彩な出展企業66社に対し発注側企業15社を招致し展示会場で商談を行うものです。

受託決定が12月15日で、年末年始を挟む大変タイトなスケジュールでしたが、契約を大幅に上回る28社の発注側企業を招致し、合計118回の商談を実現しました。商談結果の評価も、「継続折衝後可能性有」以上の評価が54回(45.8%)と良好なものでした。葛飾区長との面談時、当NPOクラブの活動に期待しているとの発言もあり、葛飾区産業観光部商工振興課とのパイプも作られました。

コンベンションリンケージ社は、今後2年間の継続受注を獲得しているとのことですので、2017年度については早期に取り組みを開始し継続受託を目指すことはもとより、より幅広い支援業務の受託を目標にしています。



16. 《五区（文京区・練馬区・板橋区・北区・豊島区）》

五区（文京区・練馬区・板橋区・北区・豊島区）主催にて、2016年10月21日に文京シビックホールにて開催されました「五区合同ビジネスネット」受発注企業商談会支援業務を、今年度幹事区の文京区より受託しました。

活動内容は、五区及び近隣地域の「もの作り系企業」を対象とした商談会へ発注側企業20社を招致し、あらかじめ相互に希望を出し合い設定されたスケジュールによる商談を行うものです。結果は、発注側企業22社を招致し、106回の商談を実現いたしました。

また、フォローアップマッチングといたしまして、文京区内企業1社に対しまして1回のマッチングを実施いたしました。

2017年度につきましては、練馬区産業振興公社が幹事となり、11月16日(木)に西武池袋線「練馬駅」直結の「ココネリホール」にて開催が決まっています。

17. 《長野県》

平成28年度 長野県チームの活動状況について

A. 浅間テクノポリスセンター様からのご要請案件について

浅間テクノポリスセンター様には、これまで7年間に亘り、ご支援させて戴いており、今年度は※長野県テクノハイランド開発機構設立から30年記念事業の実施特別講演会(浅テク・ハイテクセミナーの一部として実施)を地域のものづくり産業の今後の展開方向を探るための講演会と位置付け、浅テ



ク・ハイテクセミナーの一部として実施されました。「健康・医療」、「環境・エネルギー」、「次世代交通」等の分野の先端技術の動向や経営戦略をテーマとしたセミナーを計画するが、その中で記念事業に一番ふさわしいものを特別講演会と位置付け、実施されました。

※重点分野としては、下記が掲げられ推進しました。

- ① グリーンイノベーション（省・新エネルギー、地熱・水力、バイオマス等）
- ② 次世代ビークル、航空宇宙産業
- ③ ライフイノベーション（メディカル、福祉などのライフサイエンス）

※事業内容としては、下記です。

- ① 人材育成事業は、「お出掛け産学交流会」の名称で「ハイテクセミナー」と「ハイテクツアー」を実施しました。
- ② 産学官交流事業は、「お出掛け産学交流会」の名称で「大学の研究室訪問とセミナー」を実施しました。

以下にその内容を記載させて戴きます。

1) 「ハイテクセミナー」

- ① 特別セミナー：「インダストリー4.0の挑戦と我が国へのインパクト」
講師：政策研究大学院大学 前教授 / OECDグローバルサイエンスフォーラム
議長 永野 博 先生
- ② 特別セミナー：「ICTの現状と今後」
講師：コマツ ICTソリューション本部 KOMTRAX推進部長 武藤 文雄氏
- ③ セミナー：「身近な宇宙利用ビジネス」
講師：（一財）宇宙システム開発利用推進機構
・宇宙システムアドバイザー 伊地智 幸一 氏
・宇宙ビジネスコーディネーター 高山 久信 氏
- ④ 「自動車ヒューマンファクター研究」
講師：産総研 自動車ヒューマンファクター研究センター 研究センター長 北崎 智之 氏
- ⑤ 「手術用ロボットの現状と今後の展望」
講師：東京大学大学院工学系研究科 副研究科長 / 医療福祉工学開発評価研究センター センター長 / 教授 佐久間 一郎 氏

2) 「ハイテクツアー」

- 「スバル 矢島工場 見学会」
- ・工場の概要説明：スバル製造本部 群馬製作所 副所長 澤村 治氏
 - ・ミニ講演「富士重工業（株）群馬製作所のTPM活動について」
講師：製造原価管理部 次長 兼 主幹（TPM推進） 菊池健一郎氏

B. 善光寺バレー地域センター様からのご要請案件について

- ・「自動運転実現に向けた世界の動向」

講師：特定非営利活動法人 ITS Japan 内村孝彦氏

皆様のお蔭で、浅間テクノポリスセンター様、及び善光寺バレー地域センター様からの要請受けた事項を全う出来ましたことに対しまして深く御礼申し上げる次第です。

18. 《静岡おみや》

静岡おみや首都圏商談会

「静岡おみや首都圏商談会」(2017. 01. 27) への食品系顧客企業の招致及び個別商談を行い、商談成果の向上を目指した支援を実施しました。



出展企業は静岡市、焼津市等を中心に地元ならではの素材を使用した新しい食品の開発・首都圏での販路開拓を目指す食品企業でした。

今まで 200 人以上のバイヤーを招致していたが、なかなか成果に結び付きませんでした。当 NPO クラブの強みを生かした「狙いを定めた商談会を導入し、成果追及へとトレンドを変える目玉にする」ことを提案し、NPO クラブ食品関連グループの迅速な対応により実施にこぎつけました。

結果として 6 社を招致し 38 回の商談を実施、このうち 50%は引合いや見積り依頼が出て、サンプル請求や後日打合せ等次に繋がるものを含めると 80%が期待の持てる結果となりました。

主催者である静岡市や静岡県産業振興財団、事務局の㈱Teable はこの結果を高く評価し、新年度も NPO クラブへの委託継続の方針が出ています。

19. 《浜松商工会議所》

平成 28 年度は上期に浜松地域企業による「新技術・新工法展示商談会」

5 月 17 日～18 日大田区産業プラザを開催、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、展示ブースでの出展内容の確認や説明の後、商談コーナーで机を挟んでの突っ込んだ面談を行い 103 回のマッチングを実施しました。

各マッチングには川下企業を招致した NPO クラブ会員が同席、商談をバックアップし、次に繋がるような成果を数多く出す事が出来ました。

下期には販路開拓支援を受託し、浜松地区 8 社の企業に対してまず NPO クラブ支援担当者が現地訪問により、現場確認と特徴の把握、また経営トップ層へのヒアリン

グや紹介先要望の確認をし、首都圏を主体として 2 社の顧客訪問紹介による販路開拓活動を実施しました。今回は商品開発したがどのような市場で受入られるか等のニーズ探索の支援事例もあり、幅広い支援となりました。

また、支援企業の中には 5 月の大田区商談会に出展し技術レベルが把握できている企業も含まれ、この中には大手ベアリング企業への複数事業部門や関連会社への横展開等大変有効な紹介が出来た企業もありました。

20. 《岡山》

岡山県中小企業団体中央会からの新規受託の件

1、受託に至った経緯・背景

三井生命殿の仲介・昨年 2 月の「岡山テクノロジー-展」でのプレ面談の効果もあり、岡山県中小企業団体中央会から「ものづくり補助金採択企業フォローアップ支援事業に係るビジネスマッチング事業」を受託しました。

本件、契約交渉から活動まで岡山チームが中心となり対応しました。

2、受託内容：2 段階方式にて受託しました。

(1) ステップ 1

岡山県中央会が選定したビジネスマッチング（以下 BM）希望 19 社との個別面談による目利きの実施と報告書作成しました。

昨年 6 月 9～10 日の集合個別面談には 7 名派遣（C&D グループ計 3 人、B&E グループ各々 1 名、関西チーム 2 名）しました。

同時期は、三菱自燃費不正問題が表面化、同社水島工場で生産されている軽自動車が生産停止に追い込まれ、周辺の関連企業への影響が懸念されている状況下、タイムリーな企画と評価され地元マスコミでも取り上げられました。

(2) ステップ 2

ステップ 1 の結果に基づく対象企業の絞り込み、ブラッシュアップ（以下 BU）とビジネスマッチング（以下 BM）の実践を提案、以下の通り合意を得ました。

① 対象企業：グリーンツール、瀬戸内エンジニアリング、ケイテクノ、渡辺ビニール化成、渡辺化成の 5 社でした。

② 支援内容：BU と BM 各々 1 回、追加 BM は支援企業の合意が必要でした。

③ 実績：BM 8 回、結果は A ランク 3 件、B ランク 2 件と充実したものでした。

BU でも的確なアドバイスと概ね好評でした。

3、2017 年度の見通し

岡山県中央会殿は昨年度の当クラブの活動を高く評価、今年度も同等の活動を委託したいとの意向表明ありました。

又、プロジェクトチームが平成 28 年度中国経産局プロジェクトハンズオン支援事業を受託し、岡山県のダイヤ工業支援活動を実施しましたことは、同地域に於ける当クラブの知名度向上に繋がりました。

2 1. 《四国 STEP I》

四国産業・技術振興センター（略称 STEP）から受託した「都市圏連携ビジネスマッチング事業」で当 NPO クラブは 5 社を支援しました。

いずれも平成 27 年度からの継続支援企業でありましたが、改めて現地訪問して各企業の経営者と、昨年度の活動の評価・反省、今年度の活動方針を確認して支援活動を開始しました。

日本の伝統工芸品の手漉き和紙は、その独特の風合いがマッチング先でも高く評価され、クールジャパンの風に乗って海外への展開も期待されます。

金属と樹脂の接合技術や、種々の樹脂を素材とした不織布製造装置は客先の関心を呼びましたが、技術的にはやや未完成の部分があり、今後の研究開発、コストの造りこみなど、やるべき課題が明確になったと思います。

中小企業が大手企業とマッチングすることは、大手企業の期待している技術・製品の方向性やレベルを直接聞き、ややもするとプロダクトアウト的発想に陥りがちな考え方を反省し、新たな挑戦目標を立てるきっかけになったと思います。



2 2. 《四国 STEP II》

STEPは四国経産局の中小企業支援事業のひとつとして「企業及び支援コーディネーター人材の育成事業」を幹事法人として受託し補助事業者として複数の団体を起用し、当 NPO クラブもその一つとして参加の機会を得ました。NPO クラブの役割は、四国企業による近畿圏商談会への側面支援であり、準備段階でSTEPのコーディネータの指導の下準備された四国四地区で開催される交流会における企業プレゼンのリハーサルの評価アドバイスの提供及び展示商談会出展の要点についての講演、引き続いてのH29年1月31日に開催される近畿圏商談会への顧客招致でした。講演会は共通のマスター講演資料を作成、同一資料で講師4人がそれぞれ四地区で担当し、ヒアリング会には関東から四人と関西グループから2人が参加しました。四国企業に加えて四国の支援組織のコーディネータ/アドバイザーの方々との交流も有益でした。四国企業の大阪における初回の展示商談会としては来場者数や商談会の活発さから四国経産局から成功との評価がなされSTEPからも感謝されました。

23. 《徳島県》

とくしま産業機構より「新市場開拓チャレンジ支援事業」の委託を受け、「デンソーでの展示会」を中心とした支援活動を徳島県内の 37 社に対して行いました。

展示会の出展会社向けの事前説明会から参加し、経営支援 NPO クラブの活動内容等についての説明をしました。出展会社に対しては現地指導・技術提案書の改善指導・プレゼンテーションのリハーサル指導を行いました。展示会には 39 社を外部より招致しました。展示会後には希望会社に対してフォローアップ面談を行い、大手企業等とのマッチングを中心とした活動を行いました。本支援事業は 29 年度も継続が予定されています。



24. 《やまぐち》

平成 28 年度やまぐち産業振興財団首都圏販路開拓支援事業について

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第Ⅱ期（3 ケ年）モノづくり企業の事業計画の第 1 年目が平成 28 年度でありました。

その具体化施策の一つが「首都圏市場への新製品売り込み」であり、それへの支援要請が財団より当 NPO クラブに対してなされました。

平成 28 年度の支援企業は 7 社でした。（当初 9 社でしたが、その後 2 社については支援保留となりました）

それぞれ 5 月 22 日及び 11 月 1 日～2 日に実施されました。何れも東京相談会（目利き会）で選定したものです。

実施した 2 回の相談会では NPO クラブから延べ 33 人の会員がコーディネータとして参加しました。その後平成 29 年 3 月までにトータルで 25 回に亘る販路マッチング活動や戦略検討、販売指導等の実施を行うことができました。

ただ、個別企業ごとに見れば 1 社当たり 8 回の販路紹介をした企業もあれば、1 回の販路紹介に留まった企業、支援回数 5 回の内 4 回は PR シート等の販促ツール作成に費やした企業もありと支援内容は頻度、内容において多様でした。

今年度に限った事ではありませんが、企業の販売戦略立案や販促ツールの作成といったマッチング以前の段階の企業が多くあり、その段階をクリアする支援を更に充実させていく必要があります。それと支援途上で当 NPO クラブに対する支援要請の熱意が余り感じられない企業がたまにあると思いますが、これは財団の企業募集の段階に若干問題あるとも考えられ今後の課題であります。



pr04p - 201702

25. 《佐賀県》

佐賀-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事業」

佐賀県企業の首都圏展示・商談会開催を挟んで前後で出展商品の販路開拓支援をする事業も5年目になります。今年は、応募企業11社から県と当NPOクラブによるヒヤリング審査会を経て選ばれた6社による展示商談会は平成28年10月4日(木)に都道府県会館で開催しました。出展6社に対して17社を招致しましたが、類似の商品や類似の技術が少ないので重複が少なくて延べ商談数で23回、1社に対して平均で約4社弱の個別商談に留まりました。他方、NPOクラブ会員33名が目利き役として参加したので、企業は時間一杯を説明や質疑対応に追われ充実した機会を得たと思います。

NPOクラブ会員による補完目利きで新たなマッチング先を探す成果にも繋がり企業一つの支援パターンとして今後ともミニ商談会で企業と当NPOクラブ会員間のより緊密なコミュニケーションを通してより、適切なマッチング先の紹介を図りたい。

佐賀-2 取引拡大支援業務

中小企業が首都圏における大型の展示会に積極的に出展することを後押しすることを目的として県は昨年度より試みに機械要素技術展を選択して出展企業を募集し、出展による販路拡大の成果をより高める為に、企業の出展前準備へのアドバイス、展示会への顧客企業招致とその後のフォローアップに至る一連の企業支援を当NPOクラブが委託されて今年は2年目となります。

平成28年6月の展示会では10社の出展に対して50社を招致、ブース面談数としては93回を数えたが、展示品が機械要素技術展にマッチするかどうかにより企業間差が出るのは止むを得ないことでもあります。NPOクラブは招致した顧客の展示品への評価については、今後のフォローアップに優先順位をつけることをアドバイスしたが、企業により、ポジティブな対応から、時間がないとか専任スタッフ不足とか、また報告等の処理能力に欠ける等々の理由で残念ながら結果としては企業間の差が出ました。全体として期末段階で「継続中件数：24件、成約件数：3件」であり、商談中の24件の中で30%くらいは期待出来そうです。

26. 《長崎県》

長崎県産業振興財団との経営支援・販路拡大支援活動

今年度、初めての試みとして、長崎県産業振興財団と契約を結び、県内3社を支援いたしました。これら3社への支援の特徴は、「長崎県産業振興財団担当者と共に行動」「支援企業が日頃得難い、業界動向、競合動向、首都圏情報の収集と提供」「優良大手企業の紹介と交流・マッチング」「中長期的視点からの経営や事業へのアドバイス」です。これら



活動を通し、対象企業の幹部の方と交流を深めました。

体質強化、事業拡大のお手伝いが出来たと考えます。同時に、紹介先企業からは、地方にもこんな良い企業があったのか、探していたので助かった、有難う・・・と言われることもあり、活動の効果を感じました。対象3社とは：『工場建屋全体或いは局所の効果的給排気の装置を設計製造会社』『バイオマスを利用した乾燥機・燃焼炉・蒸気発生装置のシステム設計と装置製造関連会社(2社)』です。

バイオマス利用と応用は今後とも化石燃料に頼らないエネルギー調達、リサイクルの促進と相俟って技術イノベーションと共に進化が見込まれます。

現在、大手企業へ技術提案および見積書提出あるいは技術協議が続いており、H29年度以降も今年度のような地方の優良中小企業支援活動が、一層活発になることが期待されます。

27. 《海外グループ》

海外ポータルサイト事業が徐々に軌道に乗ってきています。28年度の新規顧客獲得数は4社に留まりましたが、ポータルサイトへのアクセス数は暦年ベースで前年の2.4倍となりました。海外からの具体的な引き合い数も大幅に伸びていて、成約に至ったケースも出てきています。引き続き各地域開発案件チームの協力も得て、顧客数の増加に努めていきたいと考えています。

鳥取県の海外展開外部派遣事業に応募し採択されました。W社の製品輸出支援活動を多面的に行いました。

本事業は29年度も継続が予定されています。

英文・中分の翻訳・通訳の仕事を3社に対して4件行いました。これらの仕事は今後とも積極的に引き受けていきたいと考えています。

28. 《関西グループ》

平成28年度関西グループの活動状況について

関西グループは、平成26年5月、近畿以西地域の活動強化を目的に5名のメンバーで発足しました。3年経過した平成29年3月末には、関東在住3名、和歌山県を除く近畿4府県在住15名の計18名のグループになりました。会員の出身企業は、商社、鉄鋼、電機、農機、建機、機械、医療機器等多岐に亘っています。

平成28年6月、念願であった関西グループ事務所を、大阪駅前第4ビル10Fに開設し、支援先企業及び団体等から信頼を得ることができました。

平成28年度の具体的な活動として、近畿経済産業局が大阪府立大学に委託した「シリコンスラッジの機能性新素材への有効活用事業化」に参加支援しマッチング19回、面談17回の実績は、関係各所から高い評価を得ています。

経営支援NP0クラブの重要課題である金融機関支援関連では、三井生命及び南都銀行への支援活動で多くの実績を残しています。三井生命の女性起業家支援事業に対して、関西グループの女性メンバーが、同性感覚で支援を進め、大変好評を得る

ことができました。その支援実績はマッチング3回、面談7回でした。また、前年度に続き南都銀行が開催するフェアにブース出展し、企業招致及び面談実績から南都銀行の信頼を得ています。

近畿内企業、四国産業・技術振興センター（STEP）、及び岡山中小企業団体中央会、その他契約団体の傘下企業に対して、マッチング9回、面談12回の支援活動を推進しました。

今後、関西グループの活動実績に基づき、特定支援会員企業契約の拡大、及び「地域中核企業創出・支援事業」等の申請認可を推進し、関西グループの存在をアピールして行きたいと考えています。

新規開設した関西グループの事務所は下記の通りです。

住所：〒530-0001 大阪市北区梅田1-11-4-1000 大阪駅前第4ビル10F

TEL：06-6136-5867、FAX：06-6136-6199

29. 《講演会チーム》

講演会事業について（若人育成支援含む）

平成28年度の講演会事業の活動では公的機関並びに大学関係も含め、前年実績24回を大きく上回り37回の講師派遣を実施することが出来ました。特筆することは三井生命様や連携されている各県の中央会、文科省や今までお付き合いの無い団体からの講演依頼が増えたことです。これは、当NPOクラブの知名度が想像以上にアップしていることによるものと考えられます。

講演会事業としましては、講演の質的レベルアップを図るとともに、各グループや各チームと連携し、各種のご要望に応じていきたいと考えます。

小中高班では3年連続のサイエンスアゴラに取組み、「仕事の達人と話そう」をテーマに新たなブース対応者を増やし16名で対応しました。今年度は慶大生を含め、3名のボランティアの応援を頂き、新鮮さを加味したことで来場者も増加しました。主催者の科学技術振興機構や文科省からも好評を博し、当NPOクラブの若人に対する社会貢献をアピールできました。

NPOサロンは講演会を6回実施し、参加者は合計159名(1回平均26名)でした。

講演会チームの中でもNPOサロンの見直しの声があり、再検討の時期にあるかと考えます。

新しい取り組みとして、大妻女子大学短大部の学生さん2名をインターシップとしてNPOクラブが受入れました。同大学よりも好評価を頂きました。

また、講演会活動の中で1昨年より外部のモチベーション研究会より活動を継承しましたモチベーション・ワークショップP/Jは、今年ワークショップ体験会を2回実施し外部の方を交え25名の参加を得ました。現在はこの体験会の研修を踏まえ研修内容のブラッシュアップに着手し、新年度から外部に対する積極的な普及活動に取り組みます。

<サイエンスアゴラ>



ほぼ全業種・業態の企業等の実務経験者が会員である当 NPO クラブの特色を活かして 16 名の会員が「達人」として「サイエンス・アゴラ（科学の広場）2016※」で、生徒・学生や若手企業人、教師の方々と、実務経験をもとに対話をする場を提供しました。訪問者数は 101 名で進路人生相談など具体的に考える面白い企画だと大変喜んで戴きました。

実施期間：11 月 5 日（土）～6 日（日） 10:00～17:00

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！」

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・日本科学技術未来館他）

※2016 ビジョン～つくろう、科学とともにある社会～

来場者総数 9303 名、企画総数 214

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

アンケート結果：今までこういう達人さんと話したことが有りますか？（初めてです・79%）、達人さんと話してとても面白かった、面白かった（100%）、何かヒントがありましたか？（はい 97%）



【慶大学生さん（写真上段左）、会員知人の OL さん（写真下段右）も、本運営スタッフとしてご協力頂きました】

<土曜学習応援団>

【土曜学習応援団とは】

子供たちの豊かな教育環境づくりに向け、文部科学省の音頭で企業や団体等で組織し、同省との連携で出前授業などや多様な教育プログラムの促進を図るための「応援団」で、当 NPO クラブは 2015 年度に入団しています。



「地域学校協働活動推進フォーラム in つくば」参加報告

当 NPO クラブのサイエンスアゴラの企画活動がきっかけとなり「土曜学習応援団・事務局」よりご依頼があり参加しました。

- ① 会場：つくば市立谷田部中学校
(全体の参加者：つくば市内の児童・生徒約 450 名)
- ② 趣旨：文科省が地域ぐるみで生徒達の学ぶ力をつけることを応援する学校支援活動を推進しているが、その全国展開するにあたりモデル事業として全国四か所で実施されることになっており、その一回目として開催されました。
- ③ 日時：2017 年 2 月 4 日（土）9:00～16:00
- ④ 協力企業：三菱電機、日立製作所、デュポン、第一生命、キッコーマン、内田洋行、NTT の CSR 部門、日本証券業協会、日本赤十字社、当 NPO クラブ等 19 社。
- ⑤ 当 NPO クラブ担当テーマ：
実務経験の達人と、学校と仕事の繋がりを話そう！
「日本の創エネ・省エネを考える」
(当 NPO クラブ担当授業の参加者)
1 回目・中学二年生生徒 19 人、2 回目・同 14 人、各 50 分授業二回、計 33 名。
- ⑥ 実施概要：講義とグループ討議の構成で実施。生徒自らがこのテーマを選び参加しました。

実務実体験に基づく視点や広い視野で、対話形式の全員参加で大変盛り上がりしました。

当 NPO クラブの会員による授業の風景



平成 28 年度の活動概要 《事務局報告》

■ 認定特定非営利活動法人資格取得のこと

昨年 1 月 27 日付で、東京都より念願の認定特定非営利活動法人としての認可（28 生都管第 1187 号）を取得することができました。

■ 公的機関等からの受託契約実績（契約日順）

契 約 先	内 容	契約日
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	H28. 04. 01
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	H28. 04. 11
佐賀県	「取引拡大支援業務」の業務受託	H28. 04. 11
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」の業務受託	H28. 04. 12
公益財団法人 板橋区産業振興公社	「平成 28 年度ビジネスチャンス開拓支援事業業務委託」の業務受託	H28. 05. 09
公益財団法人 鳥取県産業振興機構	「首都圏ビジネスマッチング商談会実施に対する支援業務」の業務受託	H28. 05. 09
公益財団法人 長崎県産業振興財団	「新事業展開集中支援に係る業務協力」の業務受託	H28. 05. 23
岡山県中小企業団体中央会	「ものづくり補助金採択企業フォローアップ支援事業に係るビジネスマッチング」の業務受託	H28. 06. 01
ドゥリサーチ研究所 （東北経済産業局委託事業）	「東北経済産業局採択の平成 28 年度地域中核企業創出・支援事業に係るコーディネータ業務」の業務受託	H28. 06. 13
東北地区しんきん経営者協議会	「地域活性化支援事業（販路開拓支援）業務」の業務受託	H28. 06. 23
一般社団法人 東北地区信用金庫協会	「地域活性化支援事業（販路開拓支援）業務」の業務受託	H28. 06. 23
広島県中国経済産業局	「地域中核企業創出・支援事業（健康保持・福祉・医療分野向け筋力アシスト履 具事業の育成・強化）」のみ施に係る業務受託	H28. 06. 24
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	H28. 06. 28
公益財団法人 鳥取県産業振興機構	「海外展開外部専門家派遣事業に係る外部専門家の選定・派遣」の業務受託	H28. 06. 30

契 約 先	内 容	契約日
公益財団法人 とくしま産業振興機構	「平成 2 8 年度新市場開拓チャレンジ支援等事業に係るマッチング支援業務」の業務受託	H28. 07. 01
浜松商工会議所	「販路開拓支援事業」の業務受託	H28. 07. 25
公益財団法人 岡山県産業振興財団	「地域中核企業創出・支援事業(健康保持・福祉・医療分野における筋力アシスト装具事業の育成・強化)における製品の評価・モニタリング業務」の業務受託	H28. 08. 01
文京区	「5 区合同ビジネスネット発注企業招致等委託」の業務受託	H28. 09. 05
岡山県中小企業団体中央会	「ものづくり補助金採択企業フォローアップ支援事業ビジネスマッチング業務」の業務受託	H28. 09.
東北経済産業局	「平成 2 8 年度東北経済産業局戦略的基盤技術高度化支援事業に係る展示会出 展支援」の業務受託	H28. 09. 17
ビジネスマッチ鹿沼実行委員会	「第 1 回ビジネスマッチ鹿沼展示商談会の支援業務」の業務受託	H29. 02. 01

■ 2 8 年 4 月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）

6 月	☆地域創生ワーキングチーム（仮称）の活動について（柴田理事） ☆ヘルスケア研究会について（柴田理事より説明―山本章博リーダーの代理）
7 月	☆鳥取県海外案件受注について（宮崎理事） 熊本県地震寄付金報告（萩原理事）
9 月	☆三井生命及び中小企業団体中央会案件に対する今後の対応等について（實生リーダー）
1 0 月	☆「新しい東北」官民連携協議会との関係強化について（吉田理事） ☆地域中核企業創出・支援事業 提案企業について（柴田理事）
1 2 月	☆日本政策金融公庫よりの借入(昨年度に続き 2 度目)について（萩原理事） ☆「新生福島創生支援セミナー～福幸 P J 5 周年」について（森本理事）
2 月	☆ヘルスケア研究会報告（山本リーダー）
3 月	☆葛飾区案件報告（林理事）

■ 会員の現況 (平成29年4月末現在)

正会員 212名

賛助会員 14社

特定支援会員 43社

以上

ニューズレター編集責任 広報チーム

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

(編集後記)

経営支援 NPO クラブも 15 周年を迎え、NPO クラブの広報を担ってきたニューズレターの役割を再検討する時期にあると思います。外部向けホームページ、内部向けポータルサイトの充実と近日発行するメールマガジン等を考慮し、次年度の発刊の折には皆様のご意見を頂く機会を設けたく思っています。(広報チーム)

巷では JR 東日本の豪華列車「トランスイート四季島」のことが話題になっていますが、3泊4日で100万円近い料金に拘わらず、来年の3月まで予約が一杯とのことで、商機というもの創造されるということが分かります。売りの1つであるヒノキ風呂の開発に手間取ったということですが、列車に乗ってまで風呂が必要か疑問ですが。

風呂と言えば、昔練習船で航海実習のおり航海中は海水風呂で、湯を上がるときに手桶1杯の清水を使うことが許されていました。入港すると「入湯上陸」というのがあり、港近くの銭湯にタオルと石鹸箱を持ち、入浴に行きました。風呂は早々に上がり、近くの酒屋でビールの立ち飲みをして、帰船するのが楽しみでした。(谷)

2017年5月31日