

目 次

理事長 世良 正 挨拶	1
-------------	---

TOPICS

1. <u>平成 29 年度地域中核企業創出・支援事業</u>	2
1.1 <u>北海道経産局委託事業</u>	2
1.2 <u>東北経済産業局委託事業</u>	2
1.3 <u>関東経済産業局委託事業</u>	2
1.4 <u>中国経済産業局委託事業</u>	2
2. <u>東京都産業交流展 2017</u>	2

支援実績及び活動状況

1. <u>平成 29 年度地域中核企業創出・支援事業</u>	3
2. <u>東北経済産業局委託事業</u>	4
3. <u>関東経済産業局委託事業</u>	4
4. <u>中国経済産業局委託事業</u>	6
5. <u>東京都産業交流展 2017</u>	7
6. <u>東北地区信用金庫協会</u>	7
7. <u>みやぎ産業振興機構</u>	8
8. <u>いわき産学官連携ネットワーク協会</u>	8
9. <u>金融機関</u> (埼玉縣信用金庫・城北信用金庫・足利銀行)	9
10. <u>茨城県・日立地区産業支援センター</u>	9
11. <u>鹿沼市</u>	10
12. <u>埼玉県</u>	10
13. <u>板橋区産業振興公社</u>	11
14. <u>葛飾区</u>	11
15. <u>台東区</u>	12
16. <u>KBIC (川崎市産業振興財団新産業創造センター)</u>	12
17. <u>静岡県</u>	12
18. <u>浜松商工会議所</u>	13
19. <u>広島県</u>	13

20. <u>四国 STEP(四国経済産業局)</u>	14
21. <u>四国 STEP I</u>	14
22. <u>四国 STEP II</u>	15
23. <u>四国 4 県中小企業団体中央会</u>	15
24. <u>愛媛県</u>	16
25. <u>徳島県</u>	16
26. <u>山口県</u>	17
27. <u>佐賀県</u>	18
28. <u>海外グループ</u>	19
29. <u>関西グループ</u>	19
30. <u>福幸プロジェクト</u>	20
31. <u>講演会チーム</u>	21
【1】 <u>中小企業向け講師派遣</u>	21
【2】 <u>大学等 次世代若人育成支援</u>	21
【3】 <u>サイエンスアゴラ</u>	22
【4】 <u>土曜学習応援団</u>	22
【5】 <u>NPO サロン</u>	23
【6】 <u>モチベーション・ワークショップ</u>	23
32. <u>広報チーム</u>	24
33. <u>ヘルスケア研究会</u>	24
34. <u>IoT 研究会</u>	25

平成 29 年度の活動概要 （事務局報告）

1. <u>公的機関等からの受託契約実績</u>	26
2. <u>平成 29 年 4 月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）</u>	27
3. <u>会員の現況（平成 30 年 4 月末現在）</u>	27

（編集後記）

（注）下線のある項目をクリックすると、当該ページにジャンプします。

理事長 世良 正

ご挨拶

前年度に続き、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、米国トランプ政権の自国産業保護主義がドミノ的に世界に広がり、自由貿易体制が揺るぎかねないとの懸念から、円高、貿易の低迷に依る企業業績低下が危惧され、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有ります。



理事長 世良 正

又、I o T、AI を中心に、所謂第 4 次産業革命が加速する中で、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、大変厳しい局面を迎えて居ります。

今年で NPO 法が成立して 20 年目を迎え、当 NPO クラブも創立 16 年目に入り、会員数も 210 名余となり幅広い活動を通じて社会に貢献して居りますが、此のような状況下、引き続き、支援先企業の要請、環境の変化に適切に対応し、自身の支援能力を磨きながら、新中期活動計画に則り、来期以降も中小企業経営支援を中心とする社会貢献活動に邁進したいと思います。

平成 29 年度の経常収入の報告ですが、前年度を上回る満足できる結果を残すことが出来ました。

これ、ひとえに会員の皆様のご尽力に加え、当 NPO クラブの活動を支えて戴いて居ります、中央官庁並びに地方出先機関、地方自治体、商工会議所、地域金融機関、中小企業団体中央会、其の他関連組織の皆様方のご協力の賜物で有り、改めて深謝申し上げる次第です。

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、今年度に於きましては四国地区を筆頭とする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「平成 29 年度地域中核企業創出支援事業」にて、広域に跨り所期の成果が挙がりました事を特記したいと思います。

このほか、中期経営計画に折り込まれた地域金融機関との取組み、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。

以上

TOPICS

1. 平成 29 年度地域中核企業創出・支援事業

平成 29 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、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、コーディネーター、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)

1. 1 北海道経産局委託事業

平成 29 年度北海道経済産業局地域中核企業創出・支援事業でのネットワーク事業では「東北地域医工連携事業化ネットワーク事業」にコーディネーターとして参加いたしました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 3)

1. 2 東北経済産業局委託事業

平成 29 年度東北経済産業局地域中核企業創出・支援事業でのネットワーク事業では「東北地域医工連携事業化ネットワーク事業」にコーディネーターとして参加いたしました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 4)

1. 3 関東経産局委託事業

平成 29 年度関東経済産業局地域中核企業創出・支援事業でのハンズオン事業では「砂型アルミ鋳物のグループ共同受注・生産体制の確立とアルミ基複合材の市場開拓」及び「超精密打抜き加工ソリューションサービス構築支援事業」の 2 件を受託しました。また「広域関東圏水素・燃料電池ネットワーク形成事業」の一部を再委託事業として受注いたしました。

(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。P. 4)

1. 4 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) の継続事業として平成 29 年度は、一社一貫支援のプロジェクトハンズオン支援事業で岡山市のサポーター専門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. 6)

2. 東京都産業交流展 2017

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. 7)

支援実績及び活動状況

1. 《平成 29 年度地域中核企業創出・支援事業》

平成 29 年度地域中核企業創出・支援事業は平成 29 年 7 月の地域未来投資促進法の施行に伴い、28 年度に比べ、中核企業の範囲が、農林水産・地方商社、第 4 次産業革命（AI、IoT、ビッグデータ活用）関連、観光・スポーツ・文化・まちづくり関連、ヘルスケア・教育サービス関連に拡大されました。また前期、後期の 2 回にわたる公募の結果、採択件数も経済産業省関係で 135 件から 208 件へと大幅に増加しました。

この中で、当 NPO クラブは従来からものづくり企業への支援を事業の主体としてきた関係から平成 29 年度は直接公募案件が 3 件、再委託や専門家として参加した案件が 7 件といずれもものづくり企業を対象とした事業に参加することができました。平成 28 年度に比べ前者が 2 件、後者が 2 件の増となりました。また再委託案件のうち 1 件は直接受託と同等の努力をしたものです。

トータル 10 件の案件に対し延べ 100 人以上の会員が参加し、それぞれの事業の目的を達成しました。

ハンズオン事業については、個別に説明することとし、ネットワーク事業（北海道及び東北経済産業局案件）について、以下に概要を示します。

北海道経済産業局は、従来薬品、機能性食品などバイオインダストリ関係に注力されてきましたが、平成 29 年度から新たに医療機器産業の育成を地域中核企業創出・支援事業で取り組みました。NPO クラブでは年度前から PR 活動を開始し、幸いにも事業に参加することができました。事業では医療関係の開催された展示会（北海道（JOSKAS）や東京（HOSPEX））に出展された道内の IT 関係、ものづくり関係の企業に対し展示支援や企業マッチングを実施しました。また東京で開催された商談会でニーズ企業に対するシーズ提供のお手伝いを行いました。NPO クラブの丁寧な支援に対し参画企業から喜ばれました。また産業局からは NPO クラブの皆の力の結集による支援に対し評価を得ました。

東北経済産業局は本事業 2 年目となりますが、宮城県の中核候補企業に対する支援では、初年度来の企業力強化支援の継続と、新規事業開拓支援を行い、従来からの事業に加え新たな顧客との取引関係を結ぶことができました。この顧客とはさらに共同で新製品開発を行うことになっており、東日本大震災で甚大な被害を被った企業の再興が期待されています。また岩手県の中核候補企業の支援も開始しました。



2. 《東北経済産業局委託事業》

平成29年度事業では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」で コーディネーター・専門家として参加することができました。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. 《関東経済産業局委託事業》

(1) 地域中核企業創出・支援事業

関東経済産業局の平成29年度「地域中核企業創出・支援事業」ではT社を中核企業に据えて「砂型アルミの新規市場開拓による事業領域の拡大方針を定め同社の開発した先進アルミ合金複合材・ダイキャストと同等の薄肉鋳造方案を武器に取り組みました。

併せて、成果をあげる実行性を高めるために、すなわち新市場顧客の採用基準であるQCDトータルの商品力をクリアーするため、生産力・開発力・営業力の課題の解決の方策として生産管理体制強化、企業連携による一貫生産体制の構築、人材補強、トップマネジメントコントロール手法（目標の設定⇒各部門へのフィードバック⇒実行プロセスの管理）をテーマに加えて本事業を取り組みました。

砂型アルミ鋳物は量産向けでなく試作部品や少量生産に向いていること、及び アルミの軽量性、金型レスによる経済性などを武器に、自動車分野を対象に市場探索を行いました。

又、大型医療機器や建機業界には軽量性を武器に市場探索を行いました。

医療機器分野では、大手医療機器メーカー3社、及び、大手建機分野では2社を対象にPRし、具体的な商談に結び付いています。

本年1月24、25日「彩の国ビジネスアリーナ2018」の展示商談会に、中部経済産業局で実施した高マッチング展示商談会のノウハウを活かして、4コマのブースを設営し、上記企業を含め16社が事前検討で開発企画部門者が臨まれたこと、T社が全社一丸で対応し現物を展示して製品プレゼン、技術のプレゼンを行った結果招致企業16社中12社とは、より詳細打合せが決まるという「高マッチング型展示商談会」の好結果を生み出すことができた。事前の新規市場・用途開発・探索活動の活動結果がこの好結果を生み出した要因ともいえます。

今年度は上記展示会での招致企業12社と個別企業訪問の8社の20社とのパイプが出来たが来年度での継続したフォローアップ営業活動を通じ7件以上の成約を見込んでいます。

実際の取引に至るまでには、品質の確認、価格交渉、工場・外注先審査などのステップがあり、次年度も引き続き精力的な活動を展開します。

中国展開に関しては、当初中国企業と合弁契約を締結する計画でしたが、当クラブの専門家か



らの助言、ならびに最終的には 中国企業、地方政府から 5 %の出資では合弁不可との結果になり、技術援助契約に変更となりました。

次年度も継続しての支援を関東経済産業局に申請中であり、従来のグループ企業に加え木型、後加工、鉄鋳物の企業など 5 社を追加し、より大きなグループとして中核企業、グループ企業の発展に貢献できればと願っています。

(2) 地域中核企業創出・支援事業

N 社を地域中核企業とした平成 29 年度関東経済産業局地域中核企業創出・支援事業として「超精密打抜き加工ソリューションサービス構築支援事業」を受注、活動を行いました。

プロジェクトメンバー計 17 名のほか多くの会員の協力を得て、プロジェクトを運営しました。

実行内容は、(1) 精密打抜きソリューションビジネスの市場調査、(2) 潜在顧客の具現化施策の展開（セミナー 3 回実施、精密打抜き加工ニーズの発掘企業面談・大学専門家技術アドバイス等）、(3) ソリューションサービスの拡販施策展開（43 社アプローチ活動、展示会開催・企業招致など）、生産ラインサプライチェーンの構築活動等です。

その結果、受注に結び付いた案件が 3 件、さらに今年度につながる継続案件が 10 数件あり、大きな成果を上げることができました。関東経済産業局からも高い評価を得ることができ、今後の受託拡大に向けての基盤を作ることができました。

(3) 地域中核企業創出・支援事業

D 社の小型水素製造装置は、一般社団法人日本立地センターの「広域関東圏水素・燃料電池ネットワーク形成事業」のサブプロジェクトとして再委託されたものです。

同社の小型水素製造装置は、水素ステーションの大幅なコスト低減を目的に、NEDO の補助金事業で開発された画期的な装置で、本支援事業は広く水素社会構築ネットワーク関係者に知らしめ、その採用を促進させることを意図しました。

本装置の優位性を紹介するセミナーを神奈川、山梨、群馬、東京、福島で開催しました。また大日機械工業(株)は、いわゆるファブレス企業なので本装置の製造にあたって協力できる企業の開拓にもあたりました。さらに小型水素製造装置のニーズ調査のために水素製造・供給企業、水素ステーション運営会社、FCV メーカー、関連する協会等を訪問し、報告書を取りまとめ、関係者の便に供しました。

この支援事業によって地域水素産業クラスター構想の展開に発展する可能性も出てきており、今後の拡販に期待しています。

4. ≪中国経済産業局委託事業≫

中国経済産業局受託地域中核企業創出支援プロジェクトハンズオン支援事業 【プロジェクト概要図】

地域における取組例【医療機器】 QOL向上を目指したヘルスケア製品の育成・強化

ダイヤ工業(株) (岡山県岡山市)	● サポーター・コルセット等の医療用品事業を展開。 ● 独自の縫製技術を基盤に、大学等と連携し医療・介護福祉・健康分野における筋力アシスト装具等を開発。
ポテンシャル (強み)	● 地域に製造協力工場、大学、研究機関を有し、医療・介護福祉等の領域で岡山発ブランドの形成が可能。 ● 縫製加工、樹脂加工、金属加工、ITなど周辺企業への取引拡大による経済波及効果を期待。
取組内容	● 市場拡大、新市場開拓のための、医療機関等との連携によるエビデンス取得、発信スキーム策定。 ● 新規販路開拓、海外市場獲得のための製品開発、ニーズ調査、営業力強化。

健康延伸・自立支援・労働負担軽減・回復期リハビリにおけるQOL向上



平成28年度の実施成果を継続した平成29年度のステップアッププロジェクトは、D社自身の能動的な活動を啓発し、当該事業の目的である新市場開発活動において顕著な実績と成果を生み出すことが出来ました。それは、整骨院市場におけるサポーター等の専門メーカーから脱却し、ヘルスケア産業の中心点である医療・福祉分野、そして新市場である産業労働・農業分野への戦略製品の市場投入活動でした。特に労働負担を軽減するアシスト装具のDARWING SATTは、あらゆる産業分野に於ける健康保持対策製品としての普及性は高く、次々に新たな顧客価値を生むムーブメントを起こしています。こうした、戦略製品であるPAGシリーズ、DARWINGシリーズの新市場開発の成果は、中長期事業計画策定における、「市場ニーズと戦略製品の開発」、に繋がりました。昨年度の評価モニタリングにより誕生した新製品PAG-REは、中長期事業計画の柱であるリハビリテーション分野の先兵製品となり、脳梗塞等の手指麻痺患者等の回復期リハビリから在宅リハビリへの幅広い裾野での需要が見込まれています。今期、横浜市総合リハビリテーションセンターにおける評価試験による臨床有効性等のエビデンス取得を確保したことで、このエビデンスの発信活動が開始されました。一方、DARWING SATTは僅か実質6ヶ月で業績を大きく進捗させるドライバーとなりました。産業労働、医療、介護福祉、農業等に於いて、各々の細分化された市場の適応ニーズを広げており、国内販売の中心製品として、ダイヤブランドをアピールしています。

5. 《東京都産業交流展2017》

11月15日から11月17日まで、東京ビッグサイトにおいて開催された、東京都主催の“産業交流展2017”のマッチング支援活動の一部業務を、昨年に引き続きサンコミュニケーションズ社より受託しました。

活動内容は、昨年同様の、事前の講演会、コンシェルジュ活動、及びブースレビュー活動に加えて、本年は新たに、特別商談会の企業招致活動の一部を請け負いました。

講演会は10月20日に全水道会館において、マッチング支援塾に応募した企業17社のうち、当日出席した14社を対象に「顧客獲得につながる展示会・商談会のツボ」というタイトルで実施しました。

コンシェルジュ活動は、当日の来場者や出展企業を対象に、先方の問い合わせに応える形態で実施し、3日間合計で約132件の問い合わせに対応しました。

ブースレビュー活動は、出展企業の中から予めレビューを希望する企業を募集し、事前にその企業について情報を把握した上で、展示会当日そのブースを訪問して、展示スキルの評価や、事業運営へのアドバイスなどを実施しました。

特別商談会への企業招致は東京都と分担して行ない、NPO クラブは16社を招致し、全体34社のほぼ半数を占める結果となりました。



東京都産業交流展2017、東京ビッグサイト

6. 《東北地区信用金庫協会》

I. 地域活性化支援事業－Ⅱ (TS－Ⅵ)

地域活性化支援事業は、平成28年から東北地区信用金庫協会独自の事業に衣替えとなり支援対象地域も東北4県から6県に広がりました。

平成29年(TS－Ⅵ)は、昨年に引き続き実施され11信金に参加し23社の企業から応募がありました。

書類審査の結果、支援対象企業を17社選定し8月よりBU(ブラッシュアップ)訪問を開始しました。

現在マッチングを実施中であるが、7月までに約50回を予定しています。



II. ビジネスマッチ東北2018

東北最大のビジネス展示・商談会に460の企業・団体が参加しました。

NPO クラブは、

①ものづくり企業6社を招致し、出展企業との個別商談会に参加し約20回のマッチングを実施しました。

商談結果は、見積もり依頼・企業訪問・今後具体的な商談等商談成立に向けた内容が多々あり今後の成果が期待されます。

②展示会場内にNPOクラブブースを設置し、各企業の課題解決を行うべく「相談コーナー」で企業訪問に備えました。相談内容は多岐にわたり3人の会員が対応しました。

7. 《みやぎ産業振興機構》

平成29年度のみやぎ産業振興機構からは、①マーケティング活動支援と②産学官金連携フェアへの相談員派遣の2つの事業を受託しました。

①マーケティング活動支援

新規選定、再支援、展示会への企業招致の3つの形があります。

- ・新規選定は、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を行うもので、前期・後期合わせて9社対象でした。

- ・再支援は、前年度以前に支援した企業を継続的に支援するもので、10社対象でした。

- ・新価値創造展、産業交流展の出展企業5社に対し、ブースへの企業招致を行いました。

合計24社に対し、106回のマッチングを実施しました。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は、114回を数え、マッチング実施と合わせた活動総数は、220回となりました。

②産学官金連携フェア

「産学官金連携フェア」（2018年1月18日、仙台国際センターで開催）の企業の相談会の相談員として、4名を派遣し、19社に対しアドバイスを行いました。

みやぎ産業振興機構は、平成22年度の支援開始以来、取引実績を管理・把握していますが、相応の結果が出ていることから、今後も引き続き、NPOクラブの協力を得たいとしておりますので、その期待に応えるよう支援活動を継続していききたいと思います。



8. 《いわき産学官連携ネットワーク協会》

いわき産学官連携ネットワークはいわき商工会議所の50周年と合わせて平成29年11月24、25日いわき市駅前の“ラトブ”6階で展示商談会を行いました。

当NPOクラブは展示企業への発注側企業招致10社と同時実施のオープンイノベーション発表1件及び招致企業の展示2件を受託しました。

オープンイノベーション発表は同時開催の水素エネルギー展に関連して水素ステーションを開発した企業の快諾を得て実施、展示についても独自の微細配線技術のメーカーと省エネ関連メーカーにて実施しました。

展示商談会への出展企業は風力発電関連、通信計装サービスのソフト開発、環境機器・インテリア素材、精密機械加工、化粧品関連ナノケミカル素材等の15社を現地訪問して企業の状況・希望の調査から支援活動を開始した。招致企業が多方面の業種に及んだことからNPOクラブ内の専門担当グループに協力を依頼して会員の積極的な活動で目的の12社を招致し

活発な商談を行いました。

展示会後に依頼された追加マッチングはいわき地区企業が関東地区のマッチング先を訪問するもので期末ぎりぎり達成して支援活動を成功裏に終了しました。

9. <金融機関>

(1) 埼玉縣信用金庫

平成29年6月7日開催「さいしんビジネスフェア2017」の商談会支援を実施しました。(於：さいたまスーパーアリーナ)

今回は2回目の支援であり、工業系モノ作り企業に加えて食品系企業も合せての支援でした。

支援結果は以下の通りです。

- ・招致企業：18社 マッチング：76回
 - ・見積り、サンプル請求、詳細打合せ等次に繋がる件数：33件(44%)
- 隔年開催の為、次回は平成31年度の予定です。



(2) 城北信用金庫

平成30年2月20～21日開催の「第6回夢をかなえる商談会」にものづくり系企業及び今回より食品系企業も合せて商談会支援実施しました。(於：同庫本店)

支援結果は以下の通りです。

- ・招致企業：21社 マッチング：56回
- ・見積り、サンプル請求、詳細打合せ等次に繋がる件数：25件(45%)

同商談会は6回目ですが当NPOクラブとしては第3回目より4年連続4回目の受託でした。城北信用金庫としては取引先支援の主要策として展示会を全面に出し、今後は新趣向の開催も検討の見込みです。

(3) 足利銀行

同行主催の「モノづくり企業 展示・商談会2018」(平成30年11月21日：宇都宮市)の支援(企業招致・商談支援)を受託しました。

地方銀行からの商談会支援受託は初めてであり、必要情報及び実施内の確認を開始しました。当NPOクラブの具体的な活動は7月より開始します。

10. <茨城県・日立地区産業支援センター>

日立地区産業支援センターからの受託事業

— 魅せる(ひたらしさ)体感事業受注促進業務”委託事業 —

2月28日～3月2日に東京ビッグサイトで「第2回次世代火力EXPO展」が行われましたが、展示に先がけ日立地区6社の出展支援としての企業の販路拡大や企業強化の参考にとNPOクラブ会員2名が講演しました

【1】. 講演会

(1) 平成29年11月7日 吉田 仁 講師

テーマ 「新たに販路を切り開くために何をすべきか」



袋田の滝

(2) 平成30年1月24日 村上 伸一 講師

テーマ 「強靱で躍進する会社づくりの秘訣」

【2】.「第2回次世代火力EXPO展」出展企業とNP0クラブ会員の活動 ・2月28日～3月2日の出展企業は火力、水力、原子力発電及び水処理関連の難削材の機械加工、特殊溶接、制御盤の製造メーカーでいずれも世界トップの製造技術を持つ企業でした。

- ・招致活動は現有の優れた製造技術を適用できる幅広い分野への販路拡大を目指して、NP0クラブの幅広い人脈から大手商社、重電企業、専門電気計装企業等12社を決定しました。

- ・面談は3日間で招致企業から20人、NP0クラブ会員から15人の参加で、活発な説明と応答が行われ見積もり案件の提示や面談相互の会社訪問の合意などの成果が得られました。展示企業の訪問面談、企業招致活動、展示会でのアテンドが好評裏に行われました。

今回の面談の成果から同センターから、2018年5月大田区ピアで開かれる展示商談会にも当NP0クラブの支援を要望されました。

1 1. 《鹿沼市》

昨年に続き「第2回ビジネスマッチ鹿沼 展示商談会支援業務」を受託しました。

2018年2月1日 “第2回ビジネスマッチ鹿沼” 展示商談会が鹿沼市フォレストアリーナで開催され、招致企業：5社、マッチング：16回、商談結果見込みあり：7回（50%）の好成績で終了することが出来ました。来年度も期待されます。

1 2. 《埼玉県》

埼玉県庁より、昨年度に引き続き、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を実施しました。

支援期間は、平成29年9月初旬から平成30年3月末の約7ヶ月間でした。

埼玉県内に事業所を持つ応募企業49社から、当NP0クラブでの書類審査で24社を選定し、24社に対して、原則2名体制で現地調査を目的に企業訪問を実施し、支援可能な企業、支援に値する企業を県と協議の上、支援対象企業を19社に決定しました。これら19社に対しての支援内容としては、販売力強化支援が主体で、「販路開拓」「販売先の紹介」、「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。

19社に対しては、支援企業と協議の上、支援計画を策定し推進した結果、支援回数は合計88回となり昨年度の37回を大幅に超えた支援実績となりました。

支援内容88回の内訳は、現地調査活動24回、販路開拓先紹介35回、PRシート等の販売ツール指導等の販売力強化支援、ICTシステムの構築、当クラブポータルサイト活用等29回です。

今回の支援で 従来にないユニークなケースは、「受発注及び販売管理システムの構築支援、再生医療のコラボ先の紹介、当NP0クラブのポータルサイトの活用支援などです。



又、支援企業の中には、商品力が優れて予定回数を越えて販売先の紹介ができた企業も6社ありますが、逆に、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見られました。埼玉県庁では今年9月を目途に19社に対して、各々フォローアップを行う予定です。今回の支援活動が支援企業にとって、今後の発展の礎になることを期待して止みません。

1 3. 《板橋区産業振興公社》

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」支援事業を受託いたしました。

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」から構成されております。

＊「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20回の支援を実施いたしました。

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。

＊「板橋区ものづくり企業商談会」は、2017年11月9日に東板橋体育館にて開催されました「板橋区ものづくり企業商談会」へ発注側企業10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、41回の商談を実現いたしました。

＊今年度は、期央に「板橋製品技術大賞フォローアップ事業」が追加され、対象5社に初回面談を実施いたしました。

2018年度に具体的な支援が開始される予定です。



1 4. 《葛飾区》

「第4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、2018年2月8日・9日に東京国際フォーラムにて開催されました「第4回町工場見本市」展示商談会の支援業務を昨年度に引き続き、コンベンションリンケージ社より受託いたしました。

活動内容は、多種多彩な出展企業70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。

出展企業の決定が12月4日と大幅に遅れ、年末年始を挟む大変タイトなスケジュールでしたが、契約を上回る31社の発注側企業を招致し、合計123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58回（47.2%）と良好なものでした。今年度は、展示会準備のセミナーと出展社説明会でのセミナーも受託し、支援内容が拡大いたしました。

また、其の後一般支援契約を締結し継続支援につながる企業も出現いたしました。

コンベンションリンケージ社は、来年度までの3年間の継続受注を獲得しているとのことですので、2018年度についても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おります。

15. 《台東区》

「東京くらしのフェスティバル」「台東区産業フェア」

東京都中小企業振興公社主催「東京くらしのフェスティバル」、台東区・台東区産業フェア実行委員会主催「台東区産業フェア」が、2017年10月26日・27日に東京都立産業貿易センター台東館にて同時に開催されましたが、両展示商談会への企業招致と商談実施をN社より受託いたしました。初めての受託でありましたが、多種多彩な出展企業に対しまして、発注側企業を延べ38社招致し128回の商談を実施いたしました。

2018年度につきましても継続開催が予定されておりますので、支援内容を拡大し継続受託を目指しております。

16. 《川崎市 KBIC》

川崎市産業振興財団 新産業創造センター支援の打ち切り。

2010年より足かけ8年続いた（公財）川崎市産業振興財団 新産業創造センター（KBIC）の支援は終了となりました。KBICの研究室に入居した中小企業を、一過性ではなくじっくり取り組んで経営全般の支援を行うユニークなやり方であっただけに大変残念です。同時に弊NPOクラブへの賛助会員からも脱会することになりました。これまでの弊NPOクラブへの厚情を謝と致します。

17. 《静岡県》

平成30年2月2日開催の「静岡おみや首都圏商談会」（秋葉原UDX）へ食品系顧客企業の招致と商談・サポート実施。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活用した新しい食品の開発と首都圏での販路開拓を目指す食品企業です。

昨年の支援が好評であったことから引き続き2回目の支援ですが、今回は商談会に先立ち出展企業に「商談会への心構えと準備事項」を講演（平成29年11月15日：静岡市）、出展目的や準備の重要性の意識づけを行ない、招致企業を増やしてマッチング回数の増加を図りました。

支援結果は以下の通りです。

- ・招致企業：7社 マッチング回数：61回
- ・引合い・見積り・サンプル請求・社内検討等の件数：41件（67%）

主催者である静岡市や静岡県産業振興財団、事務局は今後も新たな企画を加えて展示会の一層の充実を図る考えです。



18. 《浜松商工会議所》

輸送機器に続く次世代産業の育成を狙いとして、ロボット関連及び医療関連企業の販路開拓支援を実施しました。

「ビジネスマッチング in 浜松」展示会ロボット産業ゾーンの出展企業等 15 社と目利き面談を実施、最終的に 3 社の支援企業を選定し、現場訪問して経営者の思いや特徴・強みの確認、マッチング先希望等をヒアリング、またプレゼン資料の内容・整備を指導しました。その上で各社ごとに技術・製品にマッチする顧客候補企業を 2 ～ 3 社個別訪問して紹介し次に繋がる内容のあるマッチングとなりました。

また、浜松を主体に三遠南信地域の企業 28 社が㈱小松製作所小山工場で「新技術・新工法展示商談会」（平成 29 年 11 月 7 日）を開催、当 NPO クラブによる本社調達本部との開催交渉により実現に結び付けました。今まで大手輸送機器関係での展示商談会であったが、今回、建機関係で初めての開催となり輸送機器分野で蓄積した技術を新たな建機分野に PR することが出来ました。



19. 《広島県》

平成 29 年 11 月、中国経産局所管「中国地域先進環境対応車創出促進プロジェクト」の一環として、一般社団法人ひろぎん経済研究所から「ダイハツ九州向け 新技術・新工法展示商談会」支援事業を受託し、中国地方 5 県のモノづくり企業 20 社を対象に、展示商談会出展のための準備事項・訴求内容・訴求方法等に関する①セミナー講演②各社提案内容のブラッシュアップ面談および③アアドバイザーシート作成の支援を行いました。



参加企業からは、斯様な企画に初めて参加し、「来場者・顧客視点からの訴求の在り方「自社の技術・商品の優位性、オリジナリティを如何に訴求するか」など有意義なアドバイス・指導をいただいたと概ね好評でした。また、ダイハツ九州関連来場者も 162 名（製造・調達・管理部門とサプライヤー）を数え、十分な意見交換も行える満足度の高い展示商談会との評価でした。

(公財)ひろしま産業振興機構

第 4 回自動車部品加工 EXPO 広島県ブース（広島県企業 9 社）

広島県内企業 9 社が出展した。いずれの企業も中国地区或いは西日本ではそれなりの実績もあり知名度も高いが、東日本への進出は今一步と言う会社が多い。電気自動車や自動運転を見据えて知名度を上げたいとの思いで、県庁や(公財)ひろしま産業振興機構も力を入れており、その一端の支援を弊 NPO クラブが担いました。その結果、35 社招致、81 回の面談を行い、成功裏に終了しました。また、それを踏まえ 2018 年度には、額は大きくないものの県の予算にての企業支援依頼に繋がりました。



20. <<STEP（四国経済産業局）>>

「次世代燃料電池システム創造支援事業」

本プロジェクトは「地域中核企業創出・支援事業（ネットワーク型）」の提案事業として、（一財）四国産業・技術振興センター（STEP）が実施主体者となり四国経済産業局に申請し採択されたものです。

連携部隊には四国地域イノベーション創出協議会のメンバーに加えてNPOも一員として参加を要請されたものです。

目的は将来市場拡大が見込まれる水素・燃料電池分野に参画する企業の事業化や販路開拓（紹介）支援を行い、ひいては地域中核企業の創出を図る、同時に技術を有する支援人材、即ち収集したニーズ・シーズを取り纏めてフォローができる支援人材を見つけることも目論むものです。

NPOの役割は事業全般において四国の地域中核企業候補の販路開拓支援を主とするが大手企業からの情報収集等その他適宜可能な支援を提供します。

29年度は地域企業が6社、NPOメンバーは12名が参加したが十分な成果を出すだけの貢献は残念ながら出来ていません。

次年度は四国地域における水素社会の実現に向け、域内（外）において企業間や産官学のネットワークを形成し、水素の製造～貯蔵～輸送～利用の各段階における事業化を進めて一連の「水素エネルギーチェーン」構築を図ることを目標にし、新たに地域中核企業の創出を促し、エネルギーの「地産地消」など地域経済の発展に貢献することを目的にして、継続案件と申請中で現在採択待ちです。

21. <<四国STEP I>>

四国産業・技術振興センター（STEP）から平成29年度は「都市圏連携ビジネスマッチング」を受託しました。STEPが選考した24社を、平成29年7月から8月にかけて2人1組の5組が企業訪問しました。工場を見せてもらい、その企業の技術・製品の特長、今抱えている課題があるか、どの分野へ売り出すことを考えているか、マッチングしたい具体的な企業はあるか、などをお聞きしました。

各組がまとめた評価表を基に、「都市圏連携ビジネスマッチング」の支援企業として20社を選

び、支援活動を開始しました。

四国にはユニークな技術・製品を有している企業がかなりあります。

例えば、200MPa もの高圧で微細隙間から噴出させ、微細化（CNF 製造可）・乳化させる装置や、犬猫の癌細胞を焼灼して治療する技術・装置や、超微細精密加工を可能とするレーザー加工装置、などなどマッチング先の企業からも高い評価を得ました。

合計46回のマッチングを実施して、客先からサンプル提供を受けて試験・評価に進展させたり、見積もり依頼を受けたりという有望案件が21件、継続案件が25件という結果でした。」STEP からも我々の活動に対し高く評価されました。

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 NP0 クラブもその一つとして参加の機会を得ました。NP0 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のコーディネーター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、引き続いての平成29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ー/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。

2 3. 《四国4県中小企業団体中央会》

四国4県中央会共催の展示商談会には多大なご協力を頂いた結果、下記の様な規模の商談会となり、中央会、出展企業の方達にも好評裏に終了しました。

商談会：

日時：平成29年11月1日 午後、2日 午前

場所：三井生命ホール、大手町野村証券ビル17階

出展企業：30社（内1社は急遽不参加）

来場者数：102人（来客の中に中小企業庁2名、四国経産局2名、全国中央会7名）

NP0クラブ会員：80余人

招致企業：53社

商談回数：合計94回（但し一部に重複有り）



上記の通り好評だった展示商談会を2018年にも開催することが四国4県中央会の2月21日の会議で決まりました。

内容は、①昨年度と同じ11月1日、2日に、②同じ会場・三井生命大手町会議室で、③再度、弊NP0クラブへ委託することです。

昨年度に比較し、企業募集を3、4ヶ月早く開始することも決まり、展示商談会へのより充実した企業招致が期待されます。

24. 《愛媛県》

東予産業創造センター

1. プラントメンテナンスショー（第41回）

会期：2018年7月19日（水）～7月21日（金） 場所：東京ビッグサイト展示会
参加企業は4社、1社あたり3社若しくは延べで12社・回のミニマムとする招致企業目標に対し、20社を招致し、各企業ブースに立ち会い延べ51回の商談マッチングを実施しました。

また当NPOクラブ会員が各ブースを訪問し専門的な見地から延べ19回の助言をしました。更に、営業的アプローチなどフォローアップに向けた助言もおこないました。

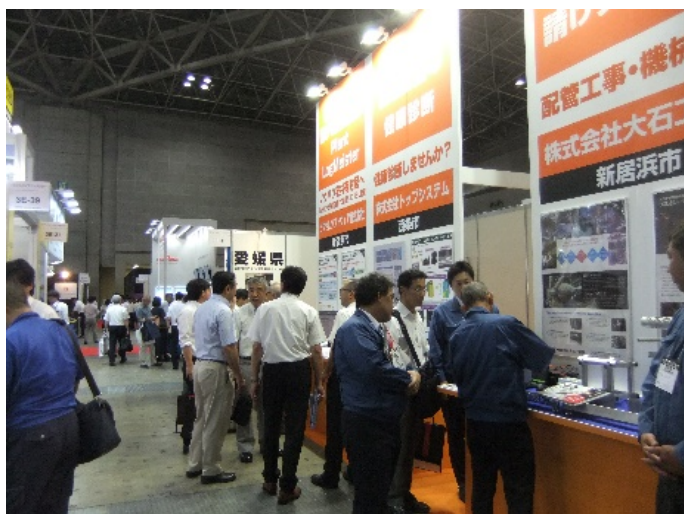
2. 第47回 ネプコンジャパン2018

会期 平成30年1月17日～1月19日（会場 東京ビッグサイト）

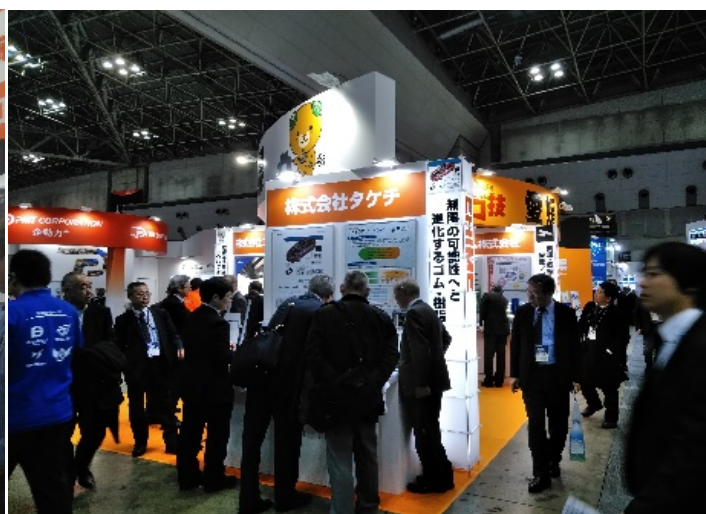
展示会出展企業8社への招致企業目標、延べ24社・回の商談に対し、30社を招致し、各企業ブースに立ち会い延べ65社・回の商談マッチングの他、NPOクラブ会員が各ブース訪問し専門的な見地からコメントや助言を行いました。

今回の出展で気が付いたことを、記憶が新しいうちに次の展示会に備え改善点の抽出と対策など具体的に助言をおこないました。

こうした事前事後が繋がる一貫性ある支援で、共に高いご評価を頂きました。



プラントメンテナンスショー（第41回）
えひめ東予ブースマッチング風景



第47回 ネプコンジャパン2018
えひめ東予ブースマッチング風景

25. 《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15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。展示会には26社を外部より招致しました。上記の15社とは別に徳島チャレンジメッセ等で13



社に対して現地指導・技術提案書の改善指導・を行い、同時並行で、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（マッチング回数44回）。

本支援事業は平成30年度も継続が予定されています。

26. 《山口県》

平成29年度やまぐち産業振興財団首都圏販路開拓事業について厚生労働省の「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2期（3ケ年）ものづくり企業の事業計画第3年目が平成29年度でした。その具体的施策の一つが「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やまぐち産業振興財団より当NPOクラブに対してなされ実施したのが以下の活動です。

既に平成28年度から継続して支援活動している企業が3社ありましたが、平成29年度は2回の事業展開相談会（目利き相談会）を開催することで新たに支援企業を加えることとなりました。

先ず第1回の事業展開相談会は6月5日～6日に日本橋プラザビル会議室で開催し、山口県から4社の企業が参加した。NPOクラブは延べ19名の目利きコーディネーターを会員から選定して対応しましたが、夫々参加企業毎に企業概要及び支援候補製品の説明を聞き質疑応答、意見交換等を行いました。同様に第2回の事業展開相談会を11月6～7日の同じ場所で開催し5社の企業の参加がありました。この時は延べ26名のNPOクラブ会員がコーディネーターとして対応しました。

2回の相談会を通して新たに4社の企業を支援対象として選定したので継続支援企業3社と合わせ7社に対して支援活動を行った。その結果1年を通して総支援回数（マッチングと面談）は27回でしたが、過去と比較して相対的にマッチング回数が少なかったのは反省しなければならないと感じました。

色々な問題が考えられますが、①最初の企業募集と相談会への選出に係わる産業振興財団の問題②相談会での目利き選定とその支援製品に対する担当者を決めるNPOクラブの問題③マッチングに臨む支援企業の準備や体制の問題と言ったマッチング支援等活動に係わる三者に内在する問題点を究明し、その改善策を検討・実施することで支援の質向上を図っていくことが今後の課題と考えます。



27. 《佐賀県》

佐賀県からは二つの事業を受託していて NP0 クラブでは便宜上佐賀-1 と佐賀-2 として区分しています。

佐賀-1 の「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」は 29 年度で 5 年目の継続応札受託案件で、事業内容は佐賀県企業単独による首都圏におけるミニ展示・商談会の開催とその前後で企業へのアドバイ



スや販路開拓マッチングを NP0 クラブが支援するものです。今期の商談会は平成 29 年 10 月 4 日(水)に千代田区平河町の都道府県会館で開催しましたが、出展企業 7 社は NP0 クラブが招致した企業 25 社との商談の機会を持ち、加えて自由参加の NP0 クラブ会員 36 名による展示品の評価や質疑応答を通して第三者視点からのアドバイスや Q & A、新たなマッチング先の紹介等の応援を得ました。

商品は、・耐震用の特殊ドアヒンジ、・白いきくらげ成分で保湿性を高めた洗顔石鹸、・段ボール製の仮設用多種の家具類、・自転車用の弱握力者向けのパームブレーキ、・病院の床頭台用等の暗証番号式電子施錠装置、・茶実を搾油した TEA OIL をスキンケア化粧品、・ガラス廃材を利用した多孔質の養殖水浄化ろ過材、とユニークなものが登場し夫々に支援の成果はありと思われま

す。次年度も本事業は継続して受託出来ることが決まりました。

佐賀-2 の「取引拡大支援事業」は県が県下の中小企業が首都圏における大型の展示会に出展して取引拡大の機会を持つこと後押しするために関東の「機械要素技術展」を選んで支援することを 3 年前にスタートしました。成果をより高める為に支援団体を公募し、NP0 クラブは都度応募して今期で 3 年連続の受託となりました。

支援内容は、企業への出展準備のアドバイス、展示会への顧客招致と其のあとのフォローアップに至る一連の活動です。

平成 29 年 6 月 21 日～23 日のビッグサイトの機械要素技術展では 9 社に対して総数 48 社を招致、ブース面談回数としては延べで 186 回を数えましたが、その後のフォローアップ段階も含めて企業間でマッチング回数等には残念ながら大きな差異がでました。元々展示品が機械要素技術展にマッチするかどうか、商品力そのもの、や顧客領域があまりにもニッチであること、又企業担当者の時間の割き方やコミュニケーションや熱意の不足にも拠るものです。紹介先から好評を得た商品としては、納入実績が豊富な「緩まないネジ(ボルトのねじ山にスリットを付けそのスプリングバックによるゆるみ止め)」、・ファインバブル発生装置(工業品洗浄・農業・水産業、食品業界等広い領域で採用が期待される)、・連続式超音波洗浄装置(溶剤を使用しない水だけで超音波によるキャビテーションで精密機器や電子部品の基盤の洗浄)、が挙げられます。

次年度も公募に参加し受託は決まり、現在支援先企業との面談も始まっています。

28. 《海外グループ》

海外ポータルサイト事業は28年度の新規顧客獲得数は3社に留まりました。ポータルサイトへのアクセス数はほぼ横ばいとなっていますが、際立った特徴のある掲載企業には海外からの具体的な引き合いが寄せられています。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を、29年度末までの2年間、W社の製品輸出支援活動を多面的に行いました。国内外ともサンプル出荷が出来て、今後の本格注文を期待したいと思います。



韓国技術ベンチャー財団の依頼を受け、韓国中小企業のマッチング支援をトライアルとして行いました。

29. 《関西グループ》

平成29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。4年経過した平成30年3月末には、関係各機関のお陰で、関東在住4名、近畿在住14名の計18名のグループになり、会員の出身企業は、商社、鉄鋼、電機、農機、建機、機械、検査機器等多岐に亘っています。

平成29年9月、大阪商工会議所会員登録を完了し、同会議所と連携し大阪地域企業の支援活動強化を目指しています。

具体的な活動として、平成28年、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、平成29年4月で一旦終了しましたが、マッチング19回、面談19回の実績は、近畿経済産業局及び大阪府立大学から高い信頼を得ました。

平成29年度の特徴は、四国・中国地域企業への活発な支援活動でした。四国地域のSTEP&徳島案件では、マッチング17回、面談25回を実施し、四国企業18社の近畿地区進出支援を推進しました。中国地区では岡山県中小企業団体中央会と連携し、中小企業と近畿地区の大手企業とのマッチングが評価され、中国地域にも活動範囲が拡大しています。

一方、関西グループは、近畿地区を中心に31の企業・団体に対して活動を展開し、特に2社とは特定支援会員契約を締結し、緊密な支援活動を展開しています。金融関係では、昨年に続き南都銀行のフェアに、ブース出展し同行との信頼関係を深めています。

発足4年を経過した関西グループは、メンバーも増え、本年第2ステージに向けてスタートしました。平成29年度、当NP0クラブが関東経済産業局から委託された地域中核企業創出・支援事業の近畿地区にて、セミナー開催1回、マッチング2社、面談20回の活動を実施しました。その実績を礎に、近畿経済産業局に、地域中核企業創出・支援事業として、「中小製造業における切削加工プロセスのIoTソリューション”構築支援事業”（ヤマキン）」を、自ら企画・申請しました。認可になれば、関西グループの更なる活動強化に繋がると期待しています。

30. 《福幸プロジェクト》

風評被害対策活動から地域創生活動へ ～福幸プロジェクト2017年の活動～

国、福島県の福島復興に関する重点施策が「災害復興」視点から「新しいふくしま新生」視点へと転換されつつあります。平成29年度に常磐道が全線開通、常磐線も富岡まで再開通、そして避難指示区域の制限も大幅に緩和されました。

福幸プロジェクトもこの動きに連動して、今までの「風評被害対策活動」から「地域再生・創生活動」へと重点を移してきております。まだ検討段階の事項が多いのですが、今年度には具体的な活動項目に落とし込んでいくことを計画しています。多くの方の参画を期待しています。

2017年の主な活動について順にご紹介します。

1) 福島第一原発サイト視察

人数制限の関係で2班に分けて、福島第一原発サイトを視察しました。月1回20人までの制約がありましたがNPOクラブからは7名が視察参加しました。建屋内を除き構内は防護装着なしで歩けるレベルになっていました。



福島第一原発構内

2) 石川町チームの活動

地域再生活動としてこれまでも付き合いのあった福島県石川町（町長と三島さんが懇意）に着目。旅館日本一の八幡屋、新しい農業を目指すクールアグリの代表大野農園等を訪問しました（4月、11名参加）。

併せ東京都荒川区との連携（戦時中の疎開の縁）支援を検討している。今後はこれらの活動を統合して地域全体の活性化に結び付けることが今年度の課題であります。



石川町町役場 加納町長と

3) 避難指定解除地区訪問

避難地区の指定解除がされた市町村の中から、飯館村、葛尾村、川内村を訪問、現地視察を行うとともに地区自治体の方々に状況をお聞きしました。最大の課題は、避難指定地区解除がなされても実際の帰村率が10%程度しかないことです。

すなわち1000人いた村でも100人程度しか戻ってこないということだ。このため、「過疎化」「高齢化」「人手不足」の問題を抱え、現実には復興は進まない。ここに焦点を当てた支援活動が必要であることを痛切に認識した。荻田さんを中心にICT農業の導入検討を行うことを計画しています。

4) 農業生産団体との連携深化

福島県中通りの東和地区にある農業生産団体とは福幸プロジェクト発足当初からの付き合いであり、当プロジェクトのいわば原点です。

この地区にある二つの組織「NPOクラブ法人ゆうきの里東和ふるさとづくり協議会」および「オーガニックふくしま安達」との連携はさらに深まりつつあります。

「ゆうきの里東和」は、以前盛んであった桑栽培を復活



石川町大野農園で

させて地域再生を図る施策に着手、経営支援 NPO クラブに「桑茶など加工物の販路開拓」協力依頼があった。門間さんがリーダーとなって首都圏を中心にした顧客紹介活動と商品の改善提案活動をおこなっています（桑プロジェクト）。

「オーガニックふくしま安達」についてはこれまでの支援活動によって震災前の生産規模に復活したことを踏まえ、プロジェクトとしての支援は終了しました。しかし、これまでの交流をベースに自主的な連携は今後も継続する。平成 29 年度も野菜パックの販売数は、37 セット、お米の一坪地主参加数 12 を数えました。

また同地区の「農家の夢ワイン」も、震災後に着手したブドウ栽培が順調に進み、平成 29 年度にワインの一般売りができる量まで成長した。資金集めにクラウドファンディングを採用し NPO 会員からも多数応募がありました。このように NPO プロジェクトとしての活動だけではなく、会員の自主的な活動機運が生まれてきたことも福幸 PJ の大きな成果であり、感謝する次第です。



農家の夢ワイン

3 1. 《講演会チーム》

【1】＜地域産業振興センター等中小企業向け講師派遣＞

2017 年度講師派遣回数は、会員が 22 回で、内次世代人材育成支援（小中高大）は 8 回、会員の紹介者による会員以外の講師によるものが 10 回で、合計 28 回となっています。

内 1 件は HP 掲載の既存演題で、その他はご要望に応じた演題での対応でした。但しこの 1 件はロングランで、今後中小企業の根強い実践的メニューで活動を広げてまいります。

なお、要望内容をみると、展示会・商談会・販路開拓系は 4 回、ものづくり・改善活動系 4 回、その他 6 回で、要望の多様化傾向が強まっていますので、会員皆様のご協力を得つつご要望対応力を高めてまいります。

【2】＜大学等関係～次世代若人育成支援＞

（1）「高大コラボゼミ」

高崎経済大学学経済学部 3 年生と高崎市立高崎経済大学附属高校 3 年の生徒達の「日本企業の海外戦略」をテーマに約半年間にわたる研究活動で、同高校は文部科学省のスーパーグローバルハイスクール（SGH）の指定校でその事業の 1 つです。今年は、商船三井、東レ、デンカ、富士ゼロックス、ニチレイ、日本工営 6 社の企業訪問・研究を支援した。受入各社から「ゼミ」生の質問レベル等研究レベルが高いと評価されましたが、活動過程での会員の助言も大きく貢献しています。

高経大+高経附「高大コラボゼミ」成果発表会 <http://www.tcue.ac.jp/chiikirenkei/news/002929.html>

（2）大学等への講師派遣

高崎経済大学グローバル講話 2 回、大妻女子短大キャリア講座 1 回、上記コラボゼミ関連講話 2 回実施し、高く評価を頂きました。2018 年度は、3 年ぶりにまた高崎経済大学リレー講座への会員派遣の依頼がありました。

また、昨年に引き続き大妻女子短期大学部学生インターンシップ学生 2 名を受け入れま

した。(9/5~7、11/25~26)。

職業意識を高める当 NPO クラブにおける事業運営の理解を深めること、さらに学生が将来的な社会活動に向けての経験を積むことを目的に学び、後半(11月)には、「サイエンスアゴラ2018」で会員とともに活動しスタッフとして経験を積んでいた参加学生・大学指導教官より高い評価を頂きました。既に、2018 年度も継続してご依頼があります。

【3】＜サイエンスアゴラ＞



サイエンスアゴラ 2017～次世代人材育成支援

11月25日～26日の2日間、お台場のテレコムセンターにて行われました。今年で参加も4年目になりますが、アゴラ運営事務局の発表では全体の入場者は3日間で約5,000人超(昨年は約9,300人)とのことでしたが、当 NPO クラブのブースの来訪者は昨年の2日間で101人から151人と約1.5倍の来訪者で賑わいました。

これは達人17人の皆さんの勧誘や対話の巧みさによるものです。来訪者アンケートでは、大学生・社会人が大半で、テーマも専門的で役に立ったとか、実務経験の豊富な方の興味深い話しを聞けて、将来の進路の参考になりました、との意見が多数寄せられました。今後も次世代若者育成支援の一つとして、土曜学習応援団などにも反映されていく手ごたえを感じました。



サイエンスアゴラ 2017 ブースでの対話風景

【4】＜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年に入団しています。



土曜学習応援団

土曜学習応援団～次世代人材育成支援活動

文部科学省は2017年3月の社会教育法の改正により、地域全体で未来を担う子供たちの成長を支え地域を創生する「地域学校協働活動」を推進しています。土曜学習応援団はその活動の一つで、本年度は以下の活動を行いました。柏市松葉中学校(理科教室)

- ① 同省主催の地域学校協働活動推進員、自治体職員等との活動交流会情報交換、
- ② 千代田区における地域学校協働活動（千代田区教育委員会主事）（区立神田一橋中学校校長）ヒアリングを行いました。

この施策はスタートしたばかりですが、今後、当 NPO クラブでできることは様々あると考えられます。

学校側に当 NPO クラブ法人を知ってもらい学校側の具体的ニーズを引き出してまずは実績を作っていくことで活動領域を広げてまいります。

【5】＜NPO サロン＞

NPO サロンは会員の知識を高め、社会貢献に役立てることを目的に、講演会事業グループの中に組織されています。

定期的に、NPO クラブの部内者または部外の有識者をお招きし講演会や討論会を行い、会員相互の交流に役立てています。2017年度は講演会を6回、講演会より時間の短いトークサロンを2回、会員による討論会を2回実施し、合計309名(平均約31名/回)の参加がありました。当サロンは会員の方だけでなく、友人・知人等部外の方の参加も歓迎致しますので、お誘い合わせの上、お越し下さい。(開催日時等詳細はNPO クラブ会員にお尋ねください)

【6】＜モチベーション・ワークショップ＞

モチベーション研究会から当NPOクラブが、西堀流モチベーション研修の継承を受けていましたが、当NPOクラブで研修内容についてのブラッシュアップ行ない、リニューアル研修テキストを完成いたしました。

この研修テキストによる外部への普及促進活動に積極的に取り組み、第1回（埼玉県の中小企業の若手経営幹部の会での開催（2017/9/30））に引き続き、第2回として、2月22日に、千葉県工業団地での協議会の研修会にご採用を頂き、ご参加を頂いた16社28名の方から高い評価を頂くことができました。

来年度の同協議会の研修会でもご採用を頂ける見通しを得ることもできました。

外部への有償での研修会を開催することにより、初めて、本研修を収益につなげることができるようになったことが、この一年間の大きな成果と言えます。

さらなる外部への普及促進をはかるために、「3時間での研修体験会（特別短縮版）」を企画し、3月14日に開催し、内外15名の方にご参加を頂き、好評を得ることができました。

その後、ここにご参加頂いた千葉県にある中堅企業の主任研修にご採用を頂けることになり、6月22日と29日に開催が決まりました。研修会を重ねるごとに改善をすべき課題が次々と見つかってきており、そのひとつひとつにしっかりと対応をすることにより、研修内容のさらなる充実をはかり、多くの中小企業の皆様のお役に立てるように、引き続き、本研修の普及促進に努めてまいります。



モチベーションワークショップ研修会

3 2. 《広報チーム》

広報活動について、3つの取組みを行いました。

第一に、ホームページについて、トップページに動画を取り入れて、当 NPO クラブの活動概要を分かり易く説明することを心掛けました。また、会員および関係先に対するタイムリーな情報提供を目指し、最新情報欄の充実に努めています。

第二に、2月に1回の頻度で、メルマガの発信を行うこととしました。当 NPO クラブから、関係者に積極的に情報発信を行い、HP の閲覧度を高めることを目的としています。

第三に、新しくリーフレットの作成を行いました。当 NPO クラブの幅広い活動をアピールするため、販路開拓支援事業を中心に概要をまとめたリーフレットに加え、非収益活動を取りまとめたリーフレットを作成しました。

今後とも、いろいろなツールを使い、当 NPO クラブの活動のアピールに努めたいと思います。

3 3. 《ヘルスケア研究会》

ヘルスケア研究会は①最新情報を収集し、活動の場を広げる。②ヘルスケア分野の人材を増強する。③マッチング活動等に積極的に貢献する。を掲げて活動を続けてきました。

2017 年度の成果として、①情報収集に関しては昨年同様、セミナーや展示会からの情報収集に積極的に努めました。又、活動の場の拡大に関しては：昨年 6 月に北海道経産局の委託を受けたことを契機として関東経産局や東北経産局、中部経産局などと強い結びつきができ、行政からの情報も大幅に増加しました。NPO クラブ全体への情報の共有化については：チーム内部の富長、山崎両氏による「ヘルスケア産業の現状について」の報告会の他、関東経産局北原氏に「ヘルスケア分野に関する経済産業省の取り組みについて」講演をお願いしました。

②人材増強に関しては：本年度新たに、石井、松下、高尾の3氏が加わり、スタート時の7名が倍増し、将来に期待をもてる布陣となりました。③のマッチング等に関しては：ヘルスケア分野に関する展示会や商談会は昨年以上に増えているが、新人も含めてメンバー全員がマッチング活動や展示会支援活動等に積極的に貢献しました。

2018 年 4 月には医療と介護の一体改革が実施されたが、それに伴い、医療や介護の現場や産業構造なども、今後、大きく変動することが予想される。ヘルスケア研究会ではサブリーダーを新たに設置し、体制の整備をしました。来年度も上述の3つの活動目標を達成することを目指します。



3 4. 《IoT 研究会》

IoT 研究会は 2017 年 5 月にメンバー 8 名により下記の目的で発足しました。

- ① 当研究会メンバーとして、自らの知識レベルを引き上げる。
- ② 中小企業の I o T 導入事例、事例に関する情報を入手する。
- ③ NPO クラブ会員に対し、情報を発信・啓蒙する。
- ④ 支援企業から I o T に関する支援要請に積極的に対応する。

上記に対し合計 20 回の展示会・セミナー等へ参加し、関東経産局公表データ(54 社)を基に IoT の導入事例等を調査・分析を行いました。

また情報発信については業務推進委員会・各グループ定例会等において活動中間報告や IoT アンケート報告等をおこないました。

特に、2018 年 2 月に実施しました中小企業に対する IoT アンケートは 70 社の方より回答を頂きました。概要は

- (1) I o T については、多くの方(87%)が関心を持たれています。
- (2) I o T の導入については、①自社ですでに導入を始めている企業はまだまだ少ない(11%)が、②今後、導入を検討したいという企業はかなり多数をしめます(74%)。
- (3) I o T を導入する場合の目的は、①工程管理、②現場作業改善、③事務作業効率化がトップ 3 に挙がっています。

今後の中小企業の IoT 支援の方向を見定めることができました。これを指針として次年度には積極的に具体的事例の発掘を行う予定です。

また、実際に IoT の支援をご希望される中小企業の皆様はお知り合いの NPO 会員を通じるか、また下記のメールアドレス宛に直接ご連絡頂いても結構です。ご相談は無料でお受け致します。

経営支援 NPO クラブ IoT 研究会 iot@ka-npom.com



平成 2 9 年度の活動概要 《事務局報告》

■ 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
公益財団法人とくしま産業振興機構	「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	平成 29. 04. 01
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	平成 29. 04. 01
公益財団法人板橋区産業振興公社	「平成 2 9 年度ビジネスチャンス開拓支援事業」の業務受託	平成 29. 04. 10
佐賀県産業労働部	「取引拡大支援業務」の業務受託	平成 29. 04. 12
佐賀県産業労働部	「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」の業務受託	平成 29. 04. 12
公益財団法人えひめ東予産業創造センター	「展示会における商談マッチングアレンジ業務」の請負	平成 29. 05. 01
関東経済産業局	「平成 2 9 年度地域中核企業創出・支援事業」に関する委託業務の受託	平成 29. 06. 01
関東経済産業局	「平成 2 9 年度地域中核企業創出・支援事業」に関する委託業務の受託	平成 29. 06. 01
一般財団法人日本立地センター	「平成 2 9 年度地域中核企業創出・支援事業」に関する委託業務の受託	平成 29. 06. 07
中国経済産業局	「平成 2 9 年度地域中核事業創出・支援事業」に係る委託業務の受託	平成 29. 06. 19
株式会社ドゥリサーチ	「東北経済産業局／平成 2 9 年度地域中核企業創出・支援事業」に係るコーディネーター業務の受託	平成 29. 06. 20
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Ⅱ（販路開拓支援）」の支援業務受託	平成 29. 07. 23
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	平成 29. 07. 18
ビジネスマッチ鹿沼実行委員会	「第 2 回ビジネスマッチ鹿沼 展示商談会支援業務」の業務受託	平成 29. 09. 01
徳島県中小企業団体中央会	「商談会へのニーズ企業招致事業に係るニーズ企業招致委託」の業務受託	平成 29. 09. 01
愛媛県中小企業団体中央会	「商談会へのニーズ企業招致事業に係るニーズ企業招致委託」の業務受託	平成 29. 09. 01
香川県中小企業団体中央会	「商談会へのニーズ企業招致事業に係るニーズ企業招致委託」の業務受託	平成 29. 09. 01

契 約 先	内 容	契約日
高知県中小企業団体中央会	「商談会へのニーズ企業招致事業に係るニーズ企業招致委託」の業務受託	平成 29. 09. 01
ダイヤ工業株式会社&社会福祉法人横浜市リハビリテーション事業団	「パワーアシストグローブ RE」の共同開発契約	平成 29. 09. 11
公益財団法人ひろしま産業振興機構	「平成29年度自動車関連サプライヤー支援事業 「個別マッチング支援」業務」の業務受託	平成 29. 11. 20
株式会社地域計画建築研究所 ／四国経産局	「地域中核企業創出・支援事業「抗アレルギー技術 N プラス事業」へのコーディネーター派遣業務受託	平成 29. 11. 28
日立地区産業支援センター	「魅せる「ひたちらしさ」体感事業受注促進業務」の業務受託	平成 29. 12. 15

■ 29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	☆NP0 クラブのメルマガ発信について（吉田理事）
5月	☆IoT研究会設立と予算の承認（多賀理事）
7月	☆平成29年度地域中核企業創出・支援事業実施要領について（柴田理事） ☆有料職業紹介事業について（萩原理事） ☆ハンズオン型ベトナム宮城県産品販路開拓支援事業の応募について（吉田理事）
9月	☆韓国技術ベンチャー財団からの支援協力依頼について（宮崎理事） ☆台東区・東京くらしのフェスティバルについて（林理事）
10月	☆仙台市案件について（萩原理事）
11月	☆中小企業中央会（四国4県）の展示商談会報告（長理事）
12月	☆四国経産局からの地域中核企業創出・支援事業「抗アレルギー技術・N プラス事業」への参画要請について（助川理事）
2月	☆中部経済新聞の「中経論壇」の継続について（吉田理事）
3月	☆新素材研究会立ち上げについて（関口理事） ☆「起業家支援チーム設立」（（特別支援制度を活用）について（関口理事）

■ 会員の現況 （平成30年4月末現在）

正会員	213名
賛助会員	12社
特定支援会員	44社

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（編集担当）、萩原 一夫、西尾 耕一、佐藤 秀治、井料 敏和、
松下 隆、齊藤 久美子

（編集後記）

経営支援 NPO クラブも 16 年目を迎え、広報チームの役割も一段と増えました、
ホームページ、内部向けのポータルサイトの充実と第 5 号までを発信したメールマガジン、NPO
クラブで最も活用頻度の高い 2 種類のリーフレットの発行等タイミングを逃さず事実をお伝え
することに努力していますので、皆様のご協力をお願い致します。（谷記）

2018 年 5 月 31 日