

目 次

理事長 山口 浩利 挨拶	1
--------------	---

TOPICS

1. <u>平成 30 年度地域中核企業創出・支援事業</u>	3
1.1 北海道経済産業局委託事業	3
1.2 東北経済産業局委託事業	4
1.3 関東経済産業局委託事業	4
1.4 中部経済産業局委託事業	4
1.5 近畿経済産業局委託事業	4
1.6 中国経済産業局委託事業	4
1.7 四国経済産業局委託事業	4

支援実績及び活動状況

1. <u>平成 30 年度地域中核企業創出・支援事業</u>	3
2. <u>北海道経済産業局委託事業</u>	4
3. <u>東北経済産業局委託事業</u>	5
4. <u>関東経済産業局委託事業</u>	6
5. <u>近畿経済産業局委託事業</u>	7
6. <u>中国経済産業局委託事業</u>	7
7. <u>東北地区信用金庫協会</u>	8
8. <u>みやぎ産業振興機構</u>	8
9. <u>仙台市</u>	9
10. <u>気仙沼水産加工相談会</u>	10
11. <u>いわき産学官連携ネットワーク協会</u>	11
12. <u>金融機関（足利銀行・城北信用金庫・栃木信用金庫）</u>	12
13. <u>茨城県・日立地区産業支援センター</u>	13
14. <u>鹿沼市</u>	13
15. <u>埼玉県</u>	14
16. <u>東京都産業交流展 2018</u>	14
17. <u>板橋区産業振興公社</u>	15
18. <u>台東区</u>	16
19. <u>モクコレ 2019(東京都)</u>	17
20. <u>川崎市</u>	17
21. <u>静岡県（おみや首都圏商談会）</u>	18

22.	<u>静岡県(公財)浜松地域イノベーション推進機構</u>	18
23.	<u>岡山県中小企業団体中央会</u>	19
24.	<u>広島県</u>	19
25.	<u>STEP(四国経済産業局)</u>	19
26.	<u>四国STEP1</u>	20
27.	<u>(株)リベルタスコンサルティング(四国経済産業局1)</u>	20
28.	<u>(株)成研(四国経済産業局2)</u>	20
29.	<u>四国4県中小企業団体中央会</u>	21
30.	<u>愛媛県中小企業団体中央会</u>	21
31.	<u>徳島県</u>	22
32.	<u>山口県</u>	22
33.	<u>佐賀県</u>	24
34.	<u>佐賀県取引拡大支援</u>	24
35.	<u>(株)成研(中国経済産業局&九州経済産業局)</u>	25
36.	<u>海外グループ</u>	25
37.	<u>関西グループ</u>	26
38.	<u>講演会チーム</u>	27
	【1】大学等 次世代若人育成支援	27
	【2】サイエンスアゴラ	28
	【3】土曜学習応援団	28
	【4】NPOサロン	29
	【5】モチベーション・ワークショップ	29
39.	<u>広報チーム</u>	30
40.	<u>ヘスケア研究会</u>	30
41.	<u>エネルギー産業研究会</u>	32
42.	<u>IoT研究会</u>	33
43.	<u>新素材研究会</u>	34
44.	<u>起業家支援チーム</u>	34
45.	<u>事業継承チーム</u>	34

平成30年度の活動概要 (事務局報告)

1.	公的機関等からの受託契約実績	36
2.	平成30年4月以降の理事会での主な討議事項 (対外事項のみ)	38
3.	会員の現況 (平成31年4月末現在)	38

(編集後記)	38
--------	----

(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。

ご挨拶

30年4ヶ月に及ぶ平成時代が終り5月1日に新たな令和元年を迎えました。

10連休の真ただ中からいきなり新元号の第1日が始まるという異例のスタートになりましたが、あまり違和感を覚えないのは嘗て高度成長期に企業戦士と呼ばれた日本人も世代替わりで欧米並みに長めの休日を取ることには抵抗感がない社会に変わりつつある証しとして喜ぶべきでしょうか。

他方、インフラ関連の保守サービス事業は別として、この間休日なしで各種サービス業に携わる多くの人達への感謝の気持ちを忘れず期間中の多少のサービス低下には目をつぶる寛大さでありたいと思う次第です。



理事長 山口 浩利

1. 平成31年3月末（NPOクラブの第17期）の活動の実績はお陰様で内容的にも規模的にも期初の計画をやや上回るペースで順調に推移致しました。

1-1 省庁、自治体、県中央会、商工会、金融機関、企画企業等の皆様からの委託（直接又は間接の契約）を中心とした収益事業は主として中小・小規模企業の販路開拓支援であり、企業の事前訪問ヒアリングによるプラッシュアップのプロセスを経て展示会若しくは直接訪問してバイヤー企業とのマッチングをはかる仕組みですが、今期の支援対象企業の総数としては前期の25%増の970社となり、又受託総額としては前期の約15%増で1億円の大台を初めて超えました。

大変多忙な一年となりましたが、関西地区在の会員（発足5年目の4月10日に関西グループ事務所を開設）と今年度新入の会員20名余の加勢も得て受託事業は滞りなく完了することが出来ました。御支援戴いた皆様に感謝し改めて御礼を申し上げます。各案件の内容や推移につきましては後出の案件毎のチーム報告集をご参照下されれば幸甚です。なお、販路開拓支援活動に於いても面談ヒアリング時には企業が抱える経営課題についての相談にも預かる機会がありますが、案件の目的として販路開拓に先立ちその前に具体的な課題の解決

をはかるとか経営計画や営業戦略のアドバイスを優先させる案件も逐次増えております。

1-2. 私共NPOクラブが非営利事業と位置付ける活動として、大自然災害の被災地復興支援、事例としまして、見舞金の寄付、農水産品の販路紹介や地区振興への応援等、また、次世代育成支援の事例としては、NPOクラブの講師を学校や企業に派遣するセミナーやワークショップで会話の機会を拡げてきています。なお、NPOクラブ自身のポテンシャルの維持や向上のための勉強も継続していきまして、ヘルスケア、エネルギー産業、新素材、IoT/AI、等が進行中研究会です。新しくは農産物/加工食品の輸出や中手企業経営強化の研究会もスタートします。

2. 企業を取り巻く環境としては世界経済の先行きの不透明さや不安を助長させている米中の先端技術覇権をめぐる果てしなき様相の貿易戦争の影響が製造業にも徐々に顕在化してきているなか、企業経営のかじ取りをどうすべきか中小・小規模企業の経営者にとっても事業の見通しが非常に困難な局面にあります。 関連市場の情報やその分析評価を注視しながら機会を捉えて軌道修正を実行する勘と決断力が要求されるのだらうと思いますが、その為には日常に自社のSWOT分析の変化を診ながら、強みを活かすチャンスは逃さず実行とか、弱みを補完して体質を替えていく工夫等が肝要かと思えます。 また、例えば、直ぐに役立つ簡易なITソフトの導入や、業務プロセス（工程）の再評価、事業計画は柔軟性を以て見直す等々の自助努力が要求されます。 企業毎に事情は千差万別でしょうが、若しご要望であれば、私共の経験と新たな学習の成果も加えて、得意とする複眼のチームワークで可能な範疇でお手伝いが出来れば有り難いと考えております。

以上

TOPICS

1. 平成30年度地域中核企業創出・支援事業

- 1.1 北海道経済産業局委託事業
- 1.2 東北経済産業局委託事業
- 1.3 関東経済産業局委託事業
- 1.4 中部経済産業局委託事業
- 1.5 近畿経済産業局委託事業
- 1.6 中国経済産業局委託事業
- 1.7 四国経済産業局委託事業

支援実績及び活動状況

1. 《平成30年度地域中核企業創出・支援事業》

平成30年度地域中核企業創出・支援事業として、当NPOクラブは直接公募案件が3件、再委託や専門家として参加した案件が7件と、昨年並みの件数を確保することができました。事業は当NPOクラブが得意とするいずれもものづくり企業を対象としたもので、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。

ハンズオン事業において関東経済産業局、中国経済産業局からそれぞれ1件継続して受託しました。また本年は新たに近畿経済産業局からIoT関連で直接受託しました。

一方、北海道、東北、中部、中国および四国の各経済産業局のネットワーク事業において、当NPOクラブは各プロジェクトの事業管理機関から委託または外注として業務を受託し、それぞれコーディネーター、専門家として参加しました。

特に平成30年度は近畿経済産業局からハンズオン事業で直接受託できたこと、および中部経済産業局の事業に参画することができたことは大きな動きと考えています。

以下に「平成30年度経済産業省 地域中核企業創出支・支援事業」に関する当NPOクラブの受託、参画状況を簡単に記します。

1.1 北海道経済産業局委託事業

同局でのネットワーク事業では、(公財)北海道科学技術総合振興センターから「北海道医療機器関連産業ネットワーク事業」にコーディネーターとして受託し、展示会での販路開拓や、マッチング、また病院での現場ニーズについて、参加企業に対し助言支援をしました。(内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。)

1.2 東北経済産業局委託事業

同局のネットワーク事業ではドゥリサーチ研究所より「東北 地域医工連携事業化ネットワーク事業」においてコーディネーターまたは専門家として、事業計画立案、販路開拓などの支援をしました。又株式会社帝国データバンクから「東北・北海道・関東地域連携による航空機産業分野ネットワーク基盤の形成・促進事業」に専門家として展示会での企業支援をしました。（内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。）

1.3 関東経済産業局委託事業

同局のハンズオン事業では「アルミ・鉄鋳物の新規市場開拓とグループ連携による一貫生産体制の構築」を受託し、展示会支援、マッチング支援をしました。（内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。）

1.4 中部経済産業局委託事業

同局のネットワーク事業では公益財団法人三重県産業支援センターより「平成30年度ヘルスケア産業広域的支援プロジェクト」においてマッチング支援業務を受託いたしました。同局関係では2013年、14年のサポイン事業以来の受託で、9月12～14日でのメディカルジャパン(幕張メッセ)展示会における支援対象企業へのマッチング支援を4名のヘルスケア研究会メンバーが行いました。

1.5 近畿経済産業局委託事業

同局のハンズオン事業では「”中小製造業における切削加工プロセスのIoTソリューションビジネス”構築支援事業」を受託し、展示会支援、販路開拓支援を実施しました。（内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。）

1.6 中国経済産業局委託事業

同局のハンズオン事業として第3年目の平成30度も「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」を受託しました。ここでは産業分野別の製品展開に目途をつけるとともに、福祉・医療分野における製品についても目途をつけることができました。（内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載。）

また、ネットワーク事業では一般財団法人ニューメディア開発協会から「IoT・AI活用による「渦電流式非接触振動計（コア技術）」を活用したソリューションの強化&新市場開拓支援」事業に関し、販路開拓の委託を受けました。

1.7 四国経済産業局委託事業

同局のネットワーク事業では一般財団法人四国産業・技術振興センターより2件の事業に関し市場調査、事業計画、販路開拓などの支援を受託しました。

「高機能素材（セルロースナノファイバー（CNF）、炭素繊維等）活用産業創出・支援事業」及び「次世代燃料・電池システム創出支援事業」です。

2. ≪北海道経済産業局委託事業≫

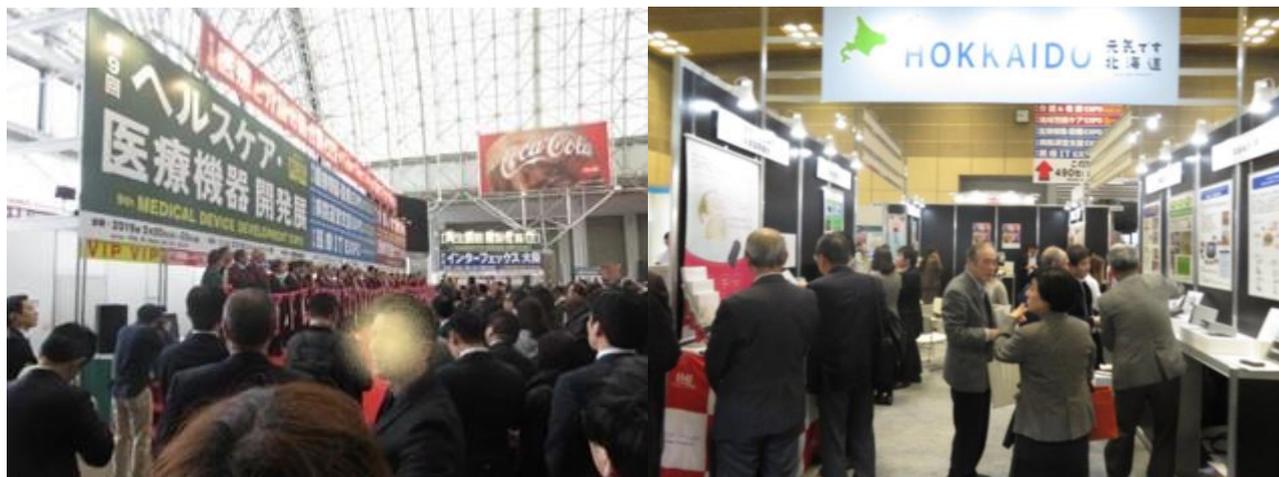
北海道経済産業局とは昨年度、初めて本格的な事業である北海道の企業様の医療分野への

参入のお手伝いが始まりましたが、JOSKAS 及び HOSPEX の 2 つの展示会でブース評価及び企業招致活動などの支援を行いました。NPOクラブの丁寧な支援に対して、参加企業からたいへん、喜んでいただきました。

今年度は HCR 展示会（2018 年 10 月）、本郷展示会（2018 年 12 月）、MEDIX 関西（2019 年 2 月）の 3 つの展示会におけるブース評価や企業誘致活動の他、北大病院のニーズ発表会における医工連携支援（2019 年 1 月）や T 社の医療現場訓練施設見学会（2018 年 12 月）などの支援も期中に追加で要請されました。北海道経済産業局や道庁、札幌市からの支援要請は大幅に拡大し、当 NPOクラブとの関係は更に強固なものとなりました。

特に、MEDIX 関西への展示会参加は初めての試みであり、展示する多くの企業にとっても、経済産業局や道庁など主催者側にとっても、北海道から遠い大阪の展示会で企業誘致がどの程度、実現できるのか、不安を抱える中でのスタートでしたが、結果的には展示会参加企業 11 社に対して招致企業 21 社、マッチング面談の総計は 61 回に上り、後日、N社が実施した展示会参加企業に対するアンケートではいずれの社からも、高い満足度評価をいただきました。

又、この支援活動を通じて、関西系の企業に対しても新しい結びつきができ、また、当 NPOクラブの存在感を高めることが出来たことは今後のためにもたいへん、良かったと思います。



3. 《東北経済産業局委託事業》

地域中核企業創出・支援事業

NPOクラブでは本事業に関し支援管理機関の委託または外注の形で数件の事業支援に参画いたしました。

平成 28 年度から継続している「東北地域医工連携事業化ネットワーク事業」では、当 NPOクラブは支援管理機関のコーディネーターとしてヘルスケア研究会メンバーが中心になり複数の中核候補企業に対し、生産性向上に関する支援、事業計画の立案と PDCA の実際、薬事承認申請に係る支援および販路開拓支援などの業務を行いました。ここでは具体的に新規事業の開始や新たな顧客開拓に成功し、販売実績を上げることができた企業が現出し、喜ばれました。

また本年初めて「東北・北海道・関東地域連携による航空機産業分野ネットワーク基盤の形成・促進事業」において、12 月に開催された国際航空宇宙展に出展された当地区企業に対

し、展示会での顧客対応などについてアドバイスをし、適切なアドバイスに感謝されました。

4. 《関東経済産業局委託事業》

事業名：地域中核企業創出・支援事業 アルミ・鉄鋳物の新規市場開拓とグループ連携による一貫生産体制の構築)

関東経済産業局から委託の「地域中核企業創出支援事業」の一環として12月4～6日幕張メッセでの高機能金属展に 地域中核企業の T社（アルミ鋳物）連携企業のC社（アルミ鋳物）、H社（鋳鉄鋳物）及び 当NPOクラブが共同出展し、新規顧客開拓のための マッチング型展示商談会を開催しました。

NPOクラブでは、地域中核企業、連携企業、主催者のリードジャパンとも数次にわたり、展示ブースのレイアウト、展示品等の検討、又、事前調査をベースに新規顧客の見込みが高い企業に対して招致活動を行い 17社招致しマッチング面談を行いました。招致企業は、自動車・建機・工作機械・医療機器・食品生産設備企業等多岐に亘るが、事前の活動で受注確度が高い企業を選定し招致した結果、一億円／年以上の受注が見込まれるなどの成果があり、今後の展示商談会開催のモデルとしていきたいと思えます。



5. 《近畿経済産業局委託事業》

平成 30 年度は、発足以降初めて関西グループ独自で近畿経済産業局に申請した地域中核企業創出・支援事業の下記業務を受託する事に成功しました。そして、展示会への出展支援及び企業招致活動、セミナーの開催やマッチング活動などの諸支援策の活動を実施した結果、近畿経済産業局や支援先企業等から高い評価を受けました。

事業名；“中小製造業における切削加工プロセスの IoT ソリューションビジネス” 構築支援事業
 支援企業；(株) Y 製作所（本社；大阪市平野区）



展示会ブース

更に、同年、経済産業省が募集した地域未来牽引企業選定に、これまでの関西地区支援先企業の中から特に関係の深い2社を推薦し、両社共に地域未来牽引企業の認定を受ける事に成功し、この両社からも大いに感謝を受けました。

6. 《中国経済産業局委託事業》

平成 30 年度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事業」

地域中核企業：D 工業株式会社（岡山県認定地域未来牽引企業）

【プロジェクト概要図】



平成 28 年度、29 年度、30 年度の 3 事業年度にわたる本支援事業は平成 30 年 3 月を以って終了しました。岡山県の地域未来牽引企業として、また中国地域ヘルスケア領域の専門ものづくり企業として、ダイヤ工業への期待は大きい。主力の接骨院関連市場に続く第二の柱となるヘルスケア等の新市場開拓への道のりは厳しいものの、中長期の事業成長を目指す事業化戦略活動は、3 年に及ぶ活動を積み上げて来た結果、個々の製品領域において、それぞれに将来成果を予見できるところまで来た。時には医療にかかわる専門機関や専門家との対話を重ね、時には多分野にわたる連携企業および職域団体の製品化ニーズの声に耳を傾け、時には海外には精通した事業家等からの厳しい助言と提言を受け止めながら、各処において有意な連携が進み、ダイヤ工業の製品価値が評価されました。

主役のダイヤ工業チームは、当該支援事業に関わった多くの NPO クラブ会員の協力により、海外事業、リハビリテーション事業、産業労働市場、農業市場等、それぞれの領域の新市場顧客の創出と事業拡大活動を完遂した。新たな市場創出への事業化戦略視点を共有し、推進・啓発・蓄積した成果は、彼等自身の実践成果として令和元年に受け継がれた。今後は、当クラブから発信された期待・提言を梃子に、事業化計画の策定から実施計画の構築・推進を事業部門リーダー自らが率先垂範する活力溢れる組織を育むことを期待します。

最後に経営支援 NPO クラブ会員各位のご協力、ご支援に感謝します、有難う御座いました。

7. 《東北地区信用金庫協会》

1) 地域活性化支援事業－Ⅱ (TS－Ⅵ) は、平成 29 年 8 月から引き続き実施し、11 信金が参加し 23 社の企業応募から書類審査の結果、支援対象企業を 16 社選定し 41 回のマッチングを実施しました。震災後の平成 24 年から本年までの 6 回に渡り、支援企業 145 社に対し、584 回のマッチング支援を実施し、トータルの成約額は約 11 億円に達しました。

しかし、本年度は協会の財政事情、近年の成約件数の減少等により、支援中止となりました。

2) ビジネスマッチ東北 2018 (東北最大のビジネス展示・商談会であり、460 の企業・団体が参加) の商談会に NPO クラブは、①ものづくり企業 4 社を招致し、出展企業との個別商談会に参加し約 15 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・企業訪問等具体的な商談等商談成立に向けた内容があり、今後の成果が期待されます。

また、NPO クラブは本年度の展示・商談会へは引き続き参加する予定です。

8. 《みやぎ産業振興機構》

平成 30 年度のみやぎ産業振興機構からは、①販路開拓支援事業 (コネクション型)、②マーケティング型支援事業、③現場改善支援事業の 3 つを受託し、さらに産学官金連携フェアへの相談員派遣も行いました。

① 販路開拓支援事業

内容としては、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。

1社につき、5回のマッチングを基本にしています。

- ・ 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。1社につき、3回のマッチングを基本にしています。
- ・ FOOD EX JAPAN 展の出展企業4社に対し、ブースへの企業招致を行いました。1社に対し、5社の招致が基本でした。

合計23社に対し、109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、139回を数え、マッチング実施と合わせた活動総数は、248回となりました。

② マーケティング型支援事業

選定した支援先企業の製品に対し、

- ・ 現状把握と課題の抽出
- ・ 企業訪問や展示会視察による市場ニーズの調査
- ・ それに基づいた販路開拓

を一貫して行う事業です。

ゼラチンの製造会社であるゼライス(株)のコラーゲンペプチド製品を対象として外部コンサルタントの協力も得ながら支援を行い、マッチングにつなげました。

③ 現場改善支援事業

生産現場において生産工程を分析し、問題点や課題を抽出し、最適な生産体制の構築を図ることを目的とするもので、2社の支援を行いました。

各社に対し、NPOクラブメンバーが専門家として工場に出張し、具体的なアドバイスをを行いました。

- ・ I工機(株)：「組立ラインにおける品質不具合件数の低減」、「ユニット組立ラインの少人化」の目標を設定し、目標に沿った成果をあげました。
- ・ (株)M：設計力の向上として、「設計出図の期限厳守」、「ミスの50%削減」を掲げ、体制の構築をはかる支援を行いました。

④ 産学官金連携フェア

「産学官金連携フェア」(2019年1月22日、仙台国際センターで開催)の企業の相談会の面談員として、5名を派遣し、9社に対しアドバイスをを行いました。

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、相応の結果が出ていることから、今後も引き続き、NPOクラブに事業の委託を行いたいと考えておりますので、その期待に応えるよう努力したいと思っております。

9. <<仙台市>>

「仙台市・ものづくり実現可能性調査事業の独自システム・手法による支援」

1) はじめに

経営支援NPOクラブの活動は大きく区分すると①実務的な経営相談、②販路開拓のお手伝い、③実践的なテーマで講師派遣の3つです。近年増大傾向にあるのが「実務的な経営相談」で平成30年度は全活動規模の約40%弱を占めるまでになっています。

2) ものづくり実現可能性調査(MFS)事業の目的と成果評価

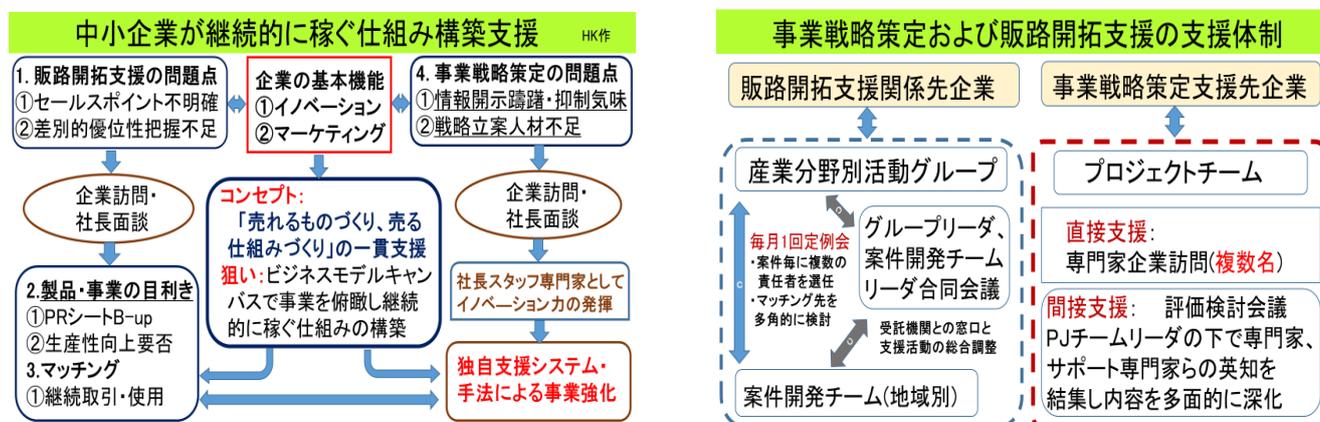
優れた技術を持つものづくり系の中小企業者における開発計画検討中の製品・技術に対し、その分析を行い、収益向上が達成される可能性が高い分野を助言し、その方向に向けた事業展開を促すことにより、中小企業者の収益向上へとつなげることを目的とします。

平成30年度は、中小企業4社に対して事業戦略策定支援をしました。
その結果、企業側の成果評価は次のような内容でありました。①事業の全体像が掴めた。②当社の弱点が分かった。③漫然とした事業課題が整理できました。④事業を拡大していくシナリオを市場データに基づき作ることが出来た。⑤開発・組織の進め方を決めて実行計画が立案できた。⑥詳細なSWOT分析で自社の事業強化計画の実現の可能性があると判断できました。

令和元年度は、MFS事業に加えてHSO事業(ハンズオン型支援事業=事業戦略策定支援+販路開拓支援)を受託し、MFS事業：4社、HSO事業：2社を公募中(5/10~6/10)です。

3) 経営支援NPOクラブ独自の支援システム・手法の特長

プロジェクト体制を取り企業訪問専門家2名による直接支援とプロジェクトリーダーの下で担当及び他専門家が参加する評価検討会議(間接支援)によるイノベーションの相乗化を図る独自システムが特長です。その実施時の手法は、全経営項目のSWOT分析、課題抽出・課題編集、事業強化のコンセプトの明確化、方向性の絞込み、ビジネスモデルの見える化、実行計画の作成やPDCAを回すことにより中小企業の経営、事業強化を支援します。



4) シニア人材を社長スタッフ専門家として活用下さい

支援対象は、開発計画検討中、開発品の上市前、現有製品の付加価値向上や生産性向上等で、「売れるものづくり、売る仕組みづくり」の一貫支援をすると共にPDCAを回すことで人づくりにも寄与します。経営支援NPOクラブのシニア人材は、イノベーション力を発揮し、戦略立案を支援して組織のパフォーマンス最大化を図るのに貢献いたします。これまでも経済産業省や地域経済産業局等の委託事業を受託して高い評価を得ています。

10. 《気仙沼水産加工相談会》

「気仙沼水産加工販路開拓相談会」は、宮城県気仙沼地方振興事務所の主催で首都圏企業とのマッチングを目的に2015年度に開始され、4回目の今回は、2019年1月24~25日に、気仙沼で開催されました。

応募各社との面談及び、翌日の本社・工場を訪問しての質疑応答を行った結果、1社を支援企業として選定し、3月迄に合計8社とマッチングを実施しました。

同社の製品は、面談先から高い評価が得られたので今後の成約が期待されます。

1 1. ≪いわき産学官連携ネットワーク協会≫

【1】事業の名称 ” いわき地域産業イノベーション展”

イベントは2019年1月31日開催の展示商談会で主点9社に10社以上の発注側企業招致の事前面談当日の面談アテンド、その後のフォローアップでした。

＜イベントのチラシ＞

The poster features a green and white color scheme. At the top, it reads '第2回 IWAKI Regional Industry Innovation Exhibition · Business matching Expo 2018' and '伴走型小規模事業者支援推進事業'. The main title is 'いわき地域産業イノベーション展・ビジネスマッチングEXPO 2018'. Below the title, there is a paragraph of text in Japanese. At the bottom left, it specifies the date and time: '日時 2019年 1月31日 木 10:00-16:00' and the location: '場所 いわき産業創造館企画展示ホール いわき市平宇田町120 ラトブ6F'. On the right side, there is a photograph of several people sitting around a table, engaged in a meeting or discussion.

【2】支援依頼内容詳細は

- (1) 出展企業の内容 ①再生可能エネルギー 4社、②医療・福祉・環境・リサイクル関係 5社 ③ロボット・ICT関係7社 ④その他 5社 合計21社
- (2) 上記の企業に対していわき側商談希望企業 8社にたいして2~3社の商談を行う。東京地区企業8社以上の招致と商談の実施。
- (3) テーマ”水素関連の最近の状況”講演会に講師派遣。

【3】支援活動の状況と成果

- ・ 商談希望企業の状況調査のためにNPOクラブ会員延べ24人が12回にわたって現地訪問を行い支援企業の技術内容の把握と希望の商談先を調査して招致企業8社といたしました。
- ・ 展示商談会当日は会場に7つの商談ブースでいわき側1社につき2~3社の商談を行い商談19件、NPOクラブ会員による相談5件の合計24件の面談を行いました。
- ・ 今回のイベントの成果として次につながる案件10件今後の検討継続3件が得られました。
- ・ 特にM社は前年度商談会以後、累計4,000万円の受注を得ることができ今後の受注拡大を検討しています。またS社は前年度からの継続支援受注活動で1000万円/年の受注が見通せることができている。その他今後のコンタクトルートが構築できたとの前向きな評価をいただきました。

12. <<金融機関>>

金融機関の支援状況

(1) 足利銀行

足利銀行主催「ものづくり企業 展示・商談会 2018」（11月21日）が開催され、NPOクラブはものづくり系発注側企業の招致および招致企業の商談立会・バックアップ等、商談内容の向上を狙いに支援活動を実施しました。

この展示・商談会は、宇都宮市内の展示会場（マロニエプラザ）に足利銀行及び栃木県下金融機関のものづくり系企業200社以上が出展する地方中核都市開催としては大規模なものです。

NPOクラブとしては今回初めて商談会支援受託でしたが、出展企業の事業内容を評価したうえで、モノ作り系の発注側企業14社を招致し51回の商談を実施しました。

商談会結果は「見積り依頼」、「具体的テーマ別途打合せ」、「図面提示・検討依頼」、「テーマを示し提案依頼」、「社内で検討評価しフィードバック」等次に繋がる可能性の高い商談が29件と全51商談の56%を占めました。

この56%は商談時の要請や確認事項に確実に対応し、継続したコンタクトをすることにより取引に繋がる可能性の高い商談で事後のフォローが重要です。

NPOクラブより商談立会記録を足利銀行に提供し、商談した企業の事後フォロー実施状況の確認と必要に応じたサポートをお願いしました。

(2) 城北信用金庫

城北信用金庫主催の「第7回 城北 夢をかなえる商談会」（2月21日）が本店講堂にて開催され、NPOクラブはものづくり系取引先企業を対象に発注側企業の招致及び商談支援を実施しました。

商談会支援はNPOクラブとして5回目となり、新たな施策として商談会に取引先を推薦する全支店担当者に対し、NPOクラブの多くの支援経験からみた「実りある商談会へのポイント」を説明しました（事前説明会9月6日）。

支店から推薦されたモノ作り系取引先企業をNPOクラブは事業内容等を評価したうえで、発注側企業12社を招致し、推薦された企業22社と30回の商談を実施しました。

30商談のうち次に繋がる商談（基準は足利銀行と同じ）14件と全30商談の47%を占めており、これをビジネスに結び付けていくため商談企業の事後フォローの実施確認を城北信用金庫にお願いしその資料としてNPOクラブ会員による招致企業立会い商談記録を提供しました。

(3) 栃木信用金庫

首都圏での販路開拓支援「とちしんどリームマッチング2018」として、22社の栃木信用金庫取引先企業から5社を評価選定し首都圏を主体とした販路開拓を実施しました（食品関係2社、モノ作り系関係3社）。

支援内容は、5社に対してNPOクラブ会員による現地訪問によるブラッシュアップB-up1回、2回の顧客企業への同行訪問紹介を実施、受注実績（食品関係）が上がるなど支援企業から高い評価を得ております。

13. <<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

事業の名称 魅せる”ひたち”らしさ体感事業”

目的：5/11に大田区のP i oで行われる展示商談会への発注側企業の招致10社とその後の販路開拓のフォローアップ（9/20まで）

経過と成果

今回の支援は通常行う事前の支援企業訪問で企業の技術内容の把握と招致企業の希望を把握する事などの事前活動なしでの商談会というものでした。

前回訪問実績のある企業はその情報を活用と今回初参加企業はWebサイト情報を頼りに当日のマッチング企業を招致するのは難しく5/11のP i o商談会でNPO会員による面談を初回面談として支援企業の技術内容や希望商談企業を聞き出してマッチング先企業を探索しました。

事前企業招致活動及び5/11商談会でのNPOクラブ参加延べ16人、支援活動先企業延べ22社となりました。商談会以後のフォローアップ支援ではNPOクラブ会員延べ22人、支援活動先企業延べ25社でした。いずれも契約以上の活動内容でした。

成果として①試作受注決定1社、②オープンイノベーション決定1社、③今後の工場訪問4社、④今後の相互の折衝ルートの構築が出来た7社となっております。

* 今回の成果を受けて次年度も同様内容で受託見込みとなっております。



14. <<鹿沼市>>

鹿沼市案件：彩の国ビジネスアリーナ 2018 展示商談会支援

- 1) 2018年10月30日（水）～31日（木）さいたまスーパーアリーナで開催された、彩の国ビジネスアリーナ 2018 ビジネスマッチイベントに鹿沼市より出展しました。
3社（OH 鐵工所、KB 製作所、MW 精機）に対し、商談可能な発注側企業を1社あたり1社の合計3社の招致依頼を鹿沼市より受け、本事業をスタートしました。
- 2) 結果として、弊NPOクラブは8社+1大学（目標：3社）の発注側企業・大学を招致し、展示商談会会場で24回の商談を行いました。
各商談には、弊NPOより9名の会員が同席し支援しました。
- 3) 商談結果、今後のビジネスにつながる商談は全体の42%でした。

15. <<埼玉県>>

埼玉チームの今年度の実績

埼玉チームの今年度の実績埼玉チームの役割は、右図の埼玉県が力を入れている埼玉県内中小企業に対する「経営革新計画」承認後の実施支援です。

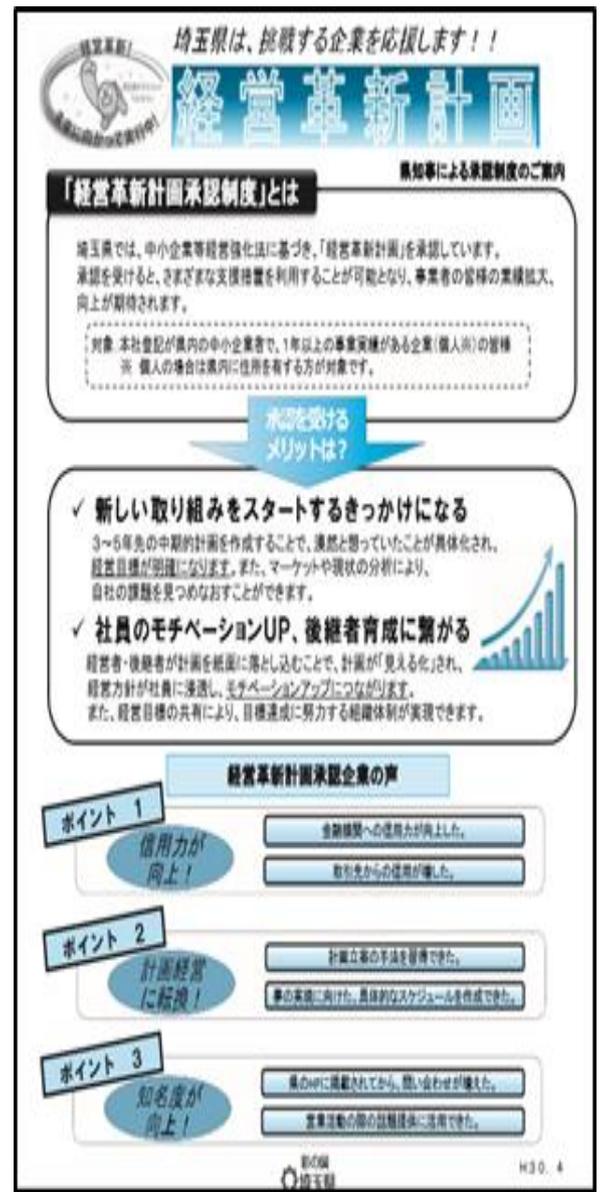
経営革新計画の承認を受けたが、具体的にどのようなアクションプランを立てて、どこに、どのようにしてアプローチしていけば良いかということをおアドバイスし、その上で、ターゲットになるような企業を紹介し、さらに、その後のフォローを行います。

今年度は、8月から2月までの7か月間にわたり12社の企業を支援しました。

NPOクラブの担当アドバイザーは約30人で、1社に対し、3~4回の具体的支援を行いました。

【本事業の実施プロセス】

- ① 埼玉県が、経営革新計画承認済みの企業に対し、「経営革新事業販売力強化支援事業のご案内」を送付
- ② 各企業からの申込みを受領
- ③ 支援対象企業の選定
- ④ 支援対象企業の実地調査
- ⑤ 本支援実施



16. <<東京都産業交流展2018>>

昨年に引き続き、本年も産業交流展のマッチング支援業務の一部を、日広通信社経由で、東京都より受託しました。業務内容としては、コンシェルジュ業務、マッチング支援塾プログラムに基づく特別セミナーとブース診断業務、特別商談会への企業招致及びマッチング事務局にて準備された商談スケジュールに基づく商談アテンド業務、また今年度は新たに設けられた事業承継コーナーに専門家を3日間派遣し相談業務を遂行しました。

コンシェルジュ業務については、ブースの場所に対する問い合わせが多いことに備えて、出展企業の検索システムに加えて、昨年よりも改善点として展示ブースの場所を検索するソフトが導入され、来場者に対して迅速な対応が可能となり高評価を得ました。

マッチング支援塾は、13社の応募を得て開催されました。前半の講演は“顧客獲得に繋がる展示会・商談会のつぼ”と題して実施しました。講演終了後は個別に質疑応答がなされ活気ある講演会となりました。



17. ≪板橋区産業振興公社≫

「ビジネスチャンス開拓」支援事業

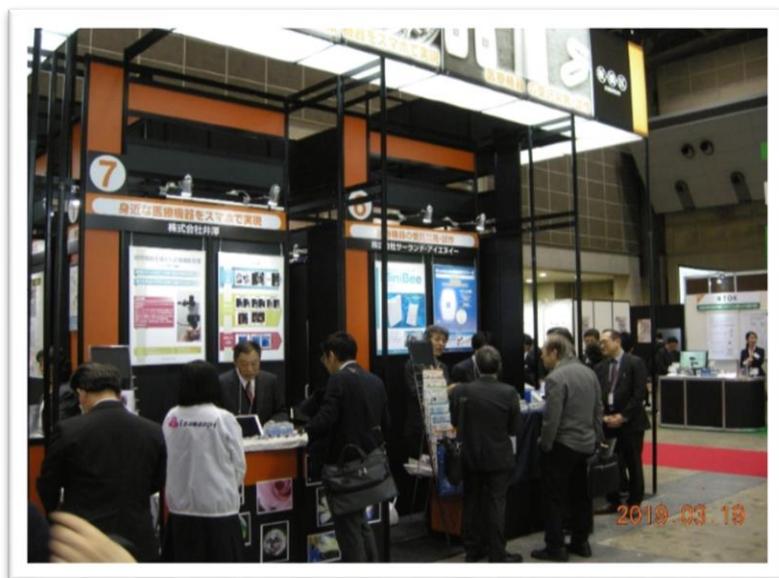
2018年度は、3分野における支援業務を実施しました。

第1分野「課題解決型個別支援」においては、6社に対し17回の支援を行い、支援企業からは概ね好評価をいただきました。

第2分野「板橋区ものづくり企業商談会」は、「5区合同受発注企業商談会」として11月8日東板橋体育館で開催され、応募企業40社に対し17社の企業招致をし、72回の商談を行いました。優良商談も多数あり今後の進捗に期待しております。

第3分野「2017年度板橋製品技術大賞フォローアップ事業」につきましては、支援対象の5社に対し8回の支援を実施し、好評価を得ました。また、2018年度板橋製品技術大賞フォローアップ事業の対象企業4社に対し初回面談を実施し2019年度の販路開拓支援に繋がりました。

更に、年度の後半には、新たに「MEDTEC2019 板橋区ブース」への企業招致を受託し、ヘルスケア分野での企業支援に貢献しました。板橋区産業振興公社からのNPOクラブへの信頼も年々高まっており受託案件も益々増加する傾向にあります。信頼にお応えできるように支援内容の充実を図ってゆきたいと思っております。



18. 《台東区》

「台東区産業フェア」「東京くらしのフェスティバル」

2018年11月1日、2日に、東京都立産業貿易センター台東館で、「台東区産業フェア」と「東京くらしのフェスティバル」が同時開催されました。NPOクラブは、昨年に引き続き、企画・開催を担当されているNT社より、出展企業販路開拓支援業務を受託し、バイヤー企業を招致して会場での商談に立ち会う支援を行ないました。

「台東区産業フェア」

台東区で活動する企業や団体が自社の製品・サービスを出展する展示商談会で、台東区・台東区産業フェア実行委員会の主催で、台東館6階と7階の展示室で開催されました。NPOクラブは、バイヤー企業27社を招致し、展示商談会場で80回の商談を行なう支援ができました。今年度は、新たに、このバイヤー企業の中の6社について、マッチング商談会への参加を実施し、商談成立が期待できる優良商談を生み出すことができました。

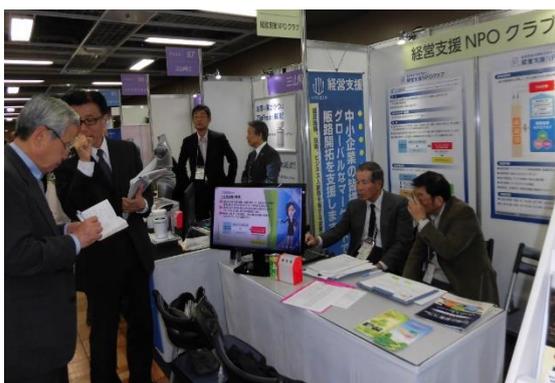
この成果により、次回（2019年10月31日、11月1日開催予定）の同展示会でも、NPOクラブが、引き続き支援をさせていただくことが決定いたしました。

「東京くらしのフェスティバル」

公益財団法人東京都中小企業振興公社が主催する生活関連商品をテーマとした展示商談会で、東京生まれのくらしを彩る商品が浅草に大集合となる形で、台東館5階展示室で開催されました。

NPOクラブは、昨年度を大きく上回る、バイヤー企業29社を招致し、展示会場で、91回のブース商談を行なう支援ができました。

また、商談成立が大いに期待できる優良商談を、数多く生み出すことができました。



19. 《モクコレ2019(東京都)》

WOODコレクション(モクコレ)2019のマッチング支援業務の一部を、(株)日経イベント・プロより受託しました。業務内容としては、コンシェルジュ業務、特別商談会への企業招致及び商談アテンド業務を遂行しました。コンシェルジュ業務については、日経イベント・プロと協力して、業務の効率化を図り実施しました。ブースの場所に対する問い合わせが多いことに備えて、出展企業の検索システムを利用して、来場者に対して迅速な対応が可能となり高評価を得ました。

特別商談会への企業招致数は11社、商談数は41商談を実施しました。商談には招致を担当したNPOクラブメンバーが同席し、実のある商談になるようにサポートをしました。

今回のNPOクラブ活動は非常に好評を得ており、信頼も益々高まっております。引き続き充実した支援活動を実施する所存です。



会場風景



コンシェルジュ

20. 《川崎市》

「川崎国際環境技術展」、「川崎イノベーション展」

環境先端都市川崎における様々な環境技術を広く国内外に発信するとともに、イノベーションシティ川崎として、市内の多様なイノベーションやものづくり技術を、地域や市民に広くPRし、市内企業の成長・発展につなげる「川崎国際環境技術展」、同時開催「川崎イノベーション展」が、2019年2月7日、8日に、川崎市のカルッツかわさきで開催されました。

NPOクラブは、本展示会の企画・開催を川崎市から委託を受けているCL社より、ビジネスマッチング販路拡大支援業務について、初めて受託をいたしました。出展企業からのビジネスマッチング希望内容に応じて、22社のバイヤー企業を招致し、展示会場での96回の商談を行なうことができ、数多くの優良商談が生まれました。

この成果により、次年度になる次回(2019年11月13日、14日に開催予定)の「川崎国際環境技術展」での支援業務についても、既に、NPOクラブの受託が決まり、展示会後の出展企業に対する商談前進に向けてのフォローアップ支援も追加されて、支援範囲がさらに拡大されていく見通しです。



会場風景



ビジネスマッチングコーナー

2 1. ≪静岡県≫

「静岡茶いろいろ見本市」

2018年6月13日～15日に東京ビックサイトで開催の「第2回国際ナショナルティーショー」に出展した静岡のお茶企業16社のブースを訪問し、そのブース評価を行いました。



見本市開催後7月18日には、静岡県庁での事後相談会に参加しました。出展企業から、商品開発の事・輸出の相談窓口・大手卸との付き合い方・大手メーカーへのアプローチ方法等多方面に渡る相談が有り、其々にアドバイスしました。又、同席している県担当者への要望も有り、今後に繋がる成果が期待出来る相談会でした。



「静岡おみや首都圏商談会」

2019年2月25日秋葉原UDXで開催の「静岡おみや首都圏商談会」へ食品系顧客企業7社の招致と商談・サポートを実施しました。主催は静岡市・(公財)静岡県産業振興財団・焼津市・磐田市・島田市で出展企業は40社でした。この商談会自体は今回で9回目ですが、NPOクラブが関わりますのは一昨年からで、3回目の協力です。

昨年に引き続き静岡市での事前説明会にも参加し、商談会への心構えや準備事項等の講演も行い当日に備えました。事前に決めた招致企業以外にも当日会員同行の企業も4社有り、合計で105回の商談が実施出来ました。引合・見積依頼やサンプル請求等が84件(68%)有り、引続きの商談に繋がる入口に立ったと言えます。



2 2. ≪静岡県(公財)浜松地域イノベーション推進機構≫

(公財)浜松地域イノベーション推進機構(2018年度新規受託)

浜松地域の中小企業に対して、従来からの輸送機器関連製造業主体の事業構造から新た

な事業育成に向け

- ① 新規事業展開（環境・エネルギー、ヘルスケア、光・電子等）に向けた販路開拓の強化。
- ② 請負型の事業体制から、特徴ある開発技術の育成と積極的なPRによる提案型企業への転換を目指す。

を狙いとして2018年度から取り組んでいます。

支援活動の狙いからも、対象となる企業の選定には慎重に取り組み、まずは2社の支援からスタートしました（ヘルスケア関係他）。

支援内容は開発技術・製品の完成度向上に向けた顧客候補企業紹介や開発素材の用途を探る企業紹介で、各々に課題の確認や新たな取り組みに対する情報が得られ、次のステップに向けて進めていくことになりました。

23. <<岡山県中小企業団体中央会>>

昨年につき、岡山県中小企業団体中央会からの要請を受け、11月14日～16日に東京ビッグサイトで開催される「新価値創造展」に出展する企業6社のビジネス拡大強化の支援を行う事を目的に活動しました。事前に各社を訪問・面談して効果的な出展および訴求内容等について協議し出展準備の充実を図るとともに、展示会への期待顧客企業の招致活動を行い、展示会後のフォローUPを含め18社の顧客企業と28回のマッチング面談を行う事ができました。

24. <<広島県>>

2018年度も引き続き（公財）ひろしま産業振興機構より、ソリューション型営業支援事業「大都市圏営業支援事業」の支援を受注し、3社について延べ20回の活動を実施しました。中国地区ではそれなりの実績のある企業ばかりで、関東地方への進出を果たしたいとの要望でありました。既取引のある企業が多く、マッチングは必ずしも容易ではありませんでした。

25. <<STEP（四国経済産業局）>>

「水素ネットとCNF」

（1）「次世代燃料電池システム創造支援事業」

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四国の候補企業複数社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り同時に技術を保有する支援人材を見つけることも目論むものです。NPOのコーディネーター12名が参加し、四国の地域中核企業候補の販路開拓等の支援を主とし且つ大手企業からの情報収集やその他適宜可能な支援を提供し四国水素エネルギー連携体の構築活動及び水素利用候補企業訪問活動をしました。

四国水素エネルギー連携体が構築できたので、引き続いて四国全体のテーマ/課題として四国らしさ、例えば、豊富な太陽光や森林資源、海や島、農業、南海地震対策、山間部の過疎化対策等々を折りこんだプロジェクトを推進することを目指すこととなります。

(2) 高機能素材（CNFを主体）を活用する産業の創出・支援事業

NPOクラブのコーディネーター3名は以下の内容等を調査・検討して報告書に纏め提言しました。

- ・ CNFの製法や種類それぞれの特徴、製品開発
- ・ CNF & CNF複合品の用途展開について大手各関連企業の動向の把握
- ・ 関係中小企業の取り組み意思と技術ポテンシャルの確認
- ・ 関係中小企業(二次加工)の取り組み意思と技術ポテンシャルの確認

上記(1)・(2)は共に次年度の申請を予定されていますので、継続されることを期待しています。

26. ≪四国 STEP I≫

「四国 STEP 都市圏マッチング」

昨年に引き続き、四国STEP案件の都市圏マッチングとして、四国企業10社の支援を行いました。まず、9月に支援企業訪問を行い、企業ニーズを確認し、マッチングの準備を行いました。マッチングの実施においては、ビジネスフェスタ、インターネプコン、オートモーティブなどの展示会も活用し、マッチング回数も47件、そのうち商談の継続及び将来有望な案件が8割を超えました。今年は関西グループによる関西地区企業とのマッチングの活動が5割超となりました。やはり四国企業にとっては距離的にも優位にある関西地区でのマッチングを今後はさらなる期待をしています。

27. ≪(株)リベルタスコンサルティング(四国経済産業局1)≫

四国経済産業局からの再委託案件として、四国企業17社について8月に企業を訪問して保有技術や支援対象製品・サービスのヒアリングを行い、企業カルテを作成、PR資料や営業方針のブラッシュアップを行いました(NPO専門家6名)。

また、各企業を一堂に会して、9月の3日間、プレゼンテーション会を開催し、評価およびアドバイスをを行いました(NPO専門家6名)

28. ≪(株)成研(四国経済産業局2)≫

四国経産局からの再委託案件として、前27項の技術ブラッシュアップおよび企業プレゼンテーション会に引き続き、17社の中で16社について、11月末、マイドームおおさか「ビジネスチャンス発掘フェア」展示会への企業招致とマッチング、および展示会場でブースに立ち合って各種のアドバイスをを行いました。招致企業数は37社、総面談回数は100回となり、商談継続の可能性も約4割と効果的な面談となりました。(NPOクラブ参加者21名)



29. 《四国4県中小企業団体中央会》

四国ブロック中小企業団体中央会共催の展示商談会には多大な協力を頂いた結果、下記の様な規模の商談会となり、前年度同様、中央会、出展企業の方達にも好評裡に終了しました。

商談会は前年同様、平成30年11月1日、2日の二日間 三井生命ホール（大手町野村証券ビル17階）で出展企業：41社（内1社は急遽不参加）、招致企業：98社、来場者数：110人（受付の記録、来客の中に中小企業庁、四国経済産業局、全国中央会、他にNPOクラブ会員：70余人）、商談回数：合計248回（但し一部に重複有り）の規模で開催され、好評裡に終了することができました。

本2019年度も同展示商談会を開催することが、四国4県の中小企業団体中央会の4月4日の会議で決まりました。内容は、日程だけが昨年度と変わり11月21日、22日になりました。会場は同じ（但し名称は“大樹生命ホール”に変更）で、NPOクラブが企業招致を受託することも決まりました。

昨年度、一昨年度同様会員をはじめ、関係の皆様のご協力をお願い致します。



30. 《愛媛県中小企業団体中央会》

平成28年に経済産業省がスタートさせた「スマートものづくり応援隊」事業に呼応して、平成30年から愛媛県中小企業団体中央会もこの取り組みを行う事を決定、「IoT・カイゼンスクール（8月開講12月閉講）」の名のもとに、県内中小企業が身の丈に合ったIoTを活用したものづくり改善や諸業務改善を指導できるリーダーの育成を目的とした講座が開催さ

れることになりました。

当NPOは、5か月間延べ9日間にわたるスクールの全体31講座のうち21講座を担当、多分野・異業種にわたる県内企業からの受講者22名を対象に、トヨタ式をベースとした「ものづくりの基礎概念」「多角的なモノの見方・考え方」「実践的な改善の進め方」「全体最適と企業基盤強化」という座学の講師と会員企業の現場をお借りしての「現場実習、改善提案書作成」の指導・支援を行いました。

併せて「AI・IoT活用」分野の関連10講座が開催され、企画者愛媛県中小企業団体中央会はもとより、受講者からも「ものづくり、改善取組の基本」と「現実的なIoT導入の視点」を融合させた格好の講座であったとの高い評価を得ることが出来ました。

今後は、当該スクール受講者による県内中小企業支援が円滑に進み、県内企業の人手不足への対応と人材育成に資するとともに、このような事業がより広くなされる事を期待しているところです。



3.1. <徳島県>

とくしま産業振興機構より「平成30年度新市場開拓マッチング支援事業」の委託を受け、「新明和工業での展示会」を中心とした支援活動を徳島県内の20社に対して行いました。1日のみの展示会ではありましたが、NPOクラブ会員29名参加し、34社を外部より招致し、来場者数368名に上り、具体的な見積もり依頼、商談継続が多くあり、成功裡に終了することができました。

また、徳島アスティで開催した徳島チャレンジメッセ等で10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ました。一方、機械要素技術展等の展示商談会への企業等招聘することによるマッチング、アドバイスを含めた技術支援、年間を通したマッチング件数は50回行い、見積もり依頼、商談継続も多くありました。

本支援事業は平成31年度も規模は縮小しますが、継続することが決定致しました。

3 2. 《山口県》

「やまぐち産業振興財団への支援」の2018年度活動実績

2018年度、やまぐち産業振興財団への支援活動は、次の特長を有しています。

① 『やまぐち東京相談会』を JR 東京駅からすぐの、日本橋プラザにて、年に2回実施します。

この相談会は：

- i) 山口県の優良中小企業を対象に「業務改善」「販路拡大」「商品開発」「新分野進出」支援希望（候補）企業の責任者に集まっていただき、自社の特長、対象商品・技術の優位性をプレゼンテーションいただきます。NPOクラブが支援するに相応しいかを審議するためです。
- ii) NPOクラブからは、それぞれの分野・技術・商品に詳しい会員が各社毎3-4名で出席し、企業からの説明・プレゼンテーションを頂いた後、Q&Aという形を取ります。各社約80分の持ち時間の審議は、熱気に溢れ、辛口コメントや激励の言葉が出るなど、まさに真剣勝負の場となります。該当商品の開発動機、短中期の売上計画、輸出計画の有無、開発・製造・販売体制、首都圏への販売意欲、課題などを率直に発表頂くことで、各社の社内では得られなかった新鮮な広い視野（これこそがNPOクラブの真骨頂）からの、NPOクラブ会員の生の声をお伝えします。
いずれの企業からも大変良かったと評価をいただいています。

② この相談会で支援が決定した企業・商品への支援活動が始動します。大手企業へのマッチング面談アレンジや展示会へ出展する際、有力企業（発注候補）招致が主です。

2018年度は東京相談会に10社参加いただきました。支援が決定した企業は、前年度からの継続を含め、17社で、合計51回の面談およびマッチングを実施しました。優良大手企業を精力的に紹介するNPOクラブの活動はやまぐち産業振興財団からも高く評価頂いています。

また、やまぐち産業振興財団が推薦する企業は山口県としても重要視しており、まさに関係者一丸となった長州魂を垣間見る思いがしました。

支援企業・商品・所在地の例です。

- 1) Y社、三次元計測カメラ（ロボットアーム装着用）、山口市
- 2) J社、微細な高強度CLADワイヤー製造販売、山陽小野田市
- 3) N建設、土木工事用汚濁水浄化装置、宇部市
- 4) A興産、ロボット自動ピッキング装置、岩国市
- 5) U社、ソーラー発電防犯灯、宇部市 等

秋芳洞入り口



元乃隅神社



33. <<佐賀県>>

佐賀県からは二つの事業を受託していて、NPO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業務」は30年度で6年目の継続応札受託案件です。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NPOクラブが支援するものです。



今期の商談会は平成30年10月3日に千代田区平河町の都道府県会館で開催されました。

出展企業7社はNPOクラブが招致した21社との商談の機会を持ち、加えて自由参加のNPOクラブ会員45名による展示品の評価や質疑応答を通じて第三者の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支援を得ました。

尚、同展示・商談会当日に日程・所在地の関係で来場頂けなかった企業と、その後別日程で20社と21回のマッチングを行いました。

商品は

- ・ イノシシの脂を精製・脱臭し“ぼたん油”（化粧品）
- ・ 冷陰極蛍光管（CCFL）を用いた特殊ランプの提案
- ・ 倉敷帆布を使用した新生児、乳幼児用持ち運び可能なベビーベッド
- ・ 佐賀をPRしたオリジナルタオルと缶バッジ
- ・ 白美茸の松浦漬
- ・ 多用途建設資材“RTテコラ（焼き瓦再生チップ）”
- ・ 業務熟練者の暗黙知をマスター化し、熟練者と同等に作業を行えるコンピューターソフトとユニークな商品が登場し其々に支援の成果はあったと思われま

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。

34. <<佐賀県取引拡大支援>>

例年に続き、佐賀県より首都圏で開催される「機械要素技術展」に出展される31企業の支援活動を実施いたしましたが、今年度は東京オリンピックの準備のための会場の都合で変則的に2回、前期として6月：第22回機械要素技術展・出展9社、後期として31年2月：第23回機械要素技術展・出展8社の2回となりました。それぞれ展示会前に、出展企業向けのセミナー、企業を訪問してのアドバイスなどを実施、準備を行いました。

前期第22回展示会では、招致企業数は37社、面談総数は107回、商談継続可能性は約6割に達しました。NPOクラブ参加者は61名でした。

後期第23回展示会では、招致企業数は37社、面談数は74回、商談継続可能性は約8割に達しました。

なお、NPOクラブの佐賀県ブースへの訪問者は前期61名、後期34名でした。

35. ≪(株)成研(中国経済産業局&九州経済産業局)≫

中国・九州経産局案件で、成研より再委託を受けて、1月16日～18日 東京ビッグサイトにて、インターネットコンジャパン&オートモーティブワールド展示会に出展する中国地区企業7社、九州地区企業5社に対して、展示会場へ企業招致の支援を行いました。招致活動に先立ち担当者をペアで選任して企業訪問を行い、出展商品の目利きと実績や招致希望の企業名等のヒアリングを実施した。

NPOクラブが招致した企業は50社、面談回数は84回、その結果、商談継続可能性ありは、50%に達しました。

また、支援企業のブースには、NPOクラブの会員延べ37名が訪問し、Q&Aを通して長所や短所の指摘をして企業の参考に供しました。



36. ≪海外グループ≫

海外展開支援グループの2018年の活動をご紹介します。

1) 海外向け英文ポータルサイトの運営

海外展開支援グループは中小企業の海外販路開拓を応援するために、中小企業の英文のHP作成とポータルサイトへの掲載を破格の低価格で実現できるようにNPOクラブ自身のポータルサイトを運営しています。



pixta.jp - 13846077

(サイト名称：“Exporting Made-in-Japan “、URL：<https://japanexporting.biz/en/>)

2019年3月現在の同ポータルサイト状況は、掲載会社数：19社 掲載商品数：30種類 累計アクセス数：83,203回、1カ月当たり2～3千回 1商品 1カ月当たりアクセス数：20回～800回になっており、掲載企業には大変満足頂いております。(掲載方法、料金等はNPOクラブポータルサイトに掲載しておりますので参照願います。)

2) 各種展示会への企業招致、マッチング活動

川崎市国際環境技術展に出展する海外展開希望企業のブースに、そのパートナーとなる候補企業数社の招致活動を行ないました。

3) 海外企業の日本企業とのマッチング支援活動

韓国ベンチャー企業財団が主催する日本での商談会に日本企業を招致し、マッチングする活動を支援しています。インドの社会インフラ建設のコンサルタントが主催するインド企業の日本企業とのマッチングツアーの企画に協力しており開催が待たれます。

4) 公的機関から要請を受けた海外進出希望企業への支援

関東経済産業局から受託した地域中核企業創出支援事業の対象企業が、中国市場進出準備の過程で、市場開拓支援、生産拠点構築の契約支援などのために海外進出支援グループメンバー2名がNPOクラブ内のプロジェクトチームに参画し活動しています。

5) 東京オリンピック・都市ボランティアへのメンバー応募活動

海外展開支援グループのメンバー4名が応募し登録しました。海外での多くの経験を生かして訪問者に喜んでいただきたいとの思いで、率先して参加することになりました。

37. 「関西グループ」

関西グループは、関西以西地域のNPOクラブの活動強化を目的に、平成26年5月、関西在住会員3名プラス関東在住会員3名の合計6名で発足して以来、着実にその活動を活発化してきています。又、会員数も順調に増加し、5年が経過した平成31年3月末には、関西在住者21名、関東在住者3名の計24名（内、女子会員3名）の所帯となりました。

関西グループ所属会員の出身企業分野は、商社、鉄鋼、電機、農機、建機、機械、検査機器、繊維、製薬等多岐に亘っており、毎月最低1回の定例連絡会議を開催し、会員活動の報告、支援活動の進捗状況のチェックを図り、関西地域中小企業への更なる支援活動強化を目指しています。

これ等活動の他、関西地区中堅企業の新分野進出に関する支援活動や、四国、岡山等他地域企業の関西市場への進出支援等においても、着実に実績を上げています。

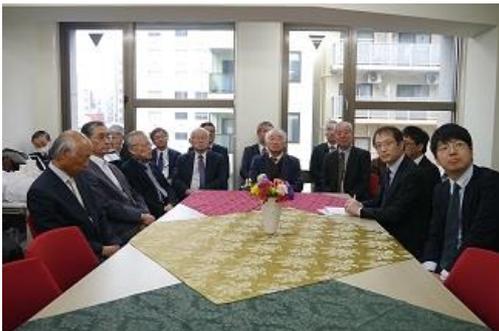
又、関西グループは、関西地区を中心に50以上の企業・団体に対する支援活動を展開しており、これ等の活動を通じNPOクラブの活動にご理解頂いた企業様5社とは特定支援会員契約を締結し、更なる緊密な支援活動を展開しています。

一方、まだまだ、関西における当NPOクラブの認知度は低いため、各メンバーが手分けし、大阪、兵庫、京都、奈良の四府県並びに中国・四国の政府出先機関、地方自治体、金融機関等様々な中小企業支援組織等に接触を図り、当NPOクラブの紹介、関西圏での活動実績等を紹介し、関西以西圏におけるNPOクラブの広報を行っています。

関西グループ事務所開設

2019年4月10日より、大阪市内に関西グループ事務所を開設し、新たなスタートを切りました。同日開催した新事務所開所式には、外部から、近畿経済産業局、大阪府立大学及び特定支援会員企業の関係者、山口理事長にも参加願い、盛大に開催しました。

これを機会に、所属会員一致協力して関西地区での支援活動の更なる強化を図るべく邁進する所存ですので、今後共、宜しくご支援お願いします。



2019年4月10日開催開所式



山口理事長を囲み関西Gメンバー全員写真

38. <<講演会チーム>>

(活動概括)

平成30年度の活動は、講師派遣は公的機関展示会・大学向け21回25名、カイゼンスクール(地元指導者育成)、大学講座、大学院リーダシップ・ゼミ等への講師陣派遣は企業・公的機関・大学向け9回延べ37名です。更に、モノづくり企業の生産性向上改善や、売れるモノづくり・売れる仕組みづくり支援専門家チーム派遣、インターンシップ受け入れ実施支援、モチベーション研修(知識を行動に変えるマネジメントを習得する)など、その質・内容とも大きく変化しています。

NPOクラブの特徴は、実務経験豊富な人材と情報収集力、豊富な知識と人脈、実務の達人の集合体ですが、まさに「実業界の人財の図書館」と言えます。

新年度からは、新たに「人材育成支援活動」として、二本柱で(企業の経営支援セミナー、次代を担う人材育成支援)、分野や世代を超え、講演・セミナー、対話や助言などを通じ、未踏で多様な社会の変化への理解や、気づき、可能性を発見し、触発し世界を広げ、お役に立つお手伝いができるよう継続的改善をすすめてまいります。

【1】<大学等関係～次世代若人育成支援>

1)「高崎経済大学附属高校コラボゼミ」

2010年より開始されたゼミナール形式の学習で、

- ① 「専門的研究能力」「プレゼンテーション」「コミュニケーション」の能力向上
 - ② キャリア意識の涵養と社会人基礎力の育成
 - ③ ローカルな目を持ち合わせたグローバル人材の育成
- を目指しています。

当NPOクラブは2012年より支援を継続しており、2014年度より高大附属高校は文科省のSGH(スーパーグローバルハイスクール)に指定され、群馬県でベスト10に入る市立高校となっています。

ゼミ活動の主体となるのが大学経済学部3年生と附属高校3年の生徒達のコラボゼミによる「企業訪問・成果発表会」で、「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をしています。

当NPOクラブは「訪問を受け入れてくれる企業の紹介」でこのコラボゼミを支援しており、今年は、IHI、JAL、明治製菓、キューピー、三菱商事、テルモの6社の企業訪問・研究発表を支援しました。受入各社からはゼミ生の企業研究内容や質問レベルの高さを評価され、特にIHIは高崎市まで成果発表会を聞きに来て頂きました。加えてIHIを企業訪問した学生の一人はこの訪問でIHIに強い関心を持ち入社試験を受け見事内定をもらえたとの事で、企業訪問が就活につながった事を大学側から大いに感謝されました。

【2】＜サイエンスアゴラ＞



サイエンスアゴラ

「サイエンスアゴラ 2018」 今年もお台場で学生・若者と熱く語りました！

11月10日～11日の2日間お台場のテレコムセンターで行われました。

当NPOクラブは今年で5年目の参加となりますので、会員にも浸透してきたことにより、実務の達人も予想を上回る22人になりました。

経営支援NPOクラブの出展テーマは

「実務経験豊富な達人と、企業と学校のつながりについて語ろう！」

今年は、会場の2ブースを広く使えたので皆さんにも好評でした。ブースに訪れた学生・若者も約200名近く（去年は150名）となり、特に今年は東工大の大学院生（留学生2名を含む）や東京商工会議所の千代田支部ともコラボするなど、新しい試みも行われました。



サイエンスアゴラ 2018 ブースでの対話風景

また、今年はビデオ撮影をして記録に残すことも出来ました。

・サイエンスアゴラ動画 <https://youtu.be/04X9qJytzZY>

さらに、当日取材をされたシニア向けWEB情報誌「エルダースタイル」にも掲載されました。

・エルダースタイル <http://officenakaoka.jp/blog-entry-18.html>

実務経験豊かな当NPOクラブ会員が、次世代若者育成支援の一環として始めたものが、来場する青少年と一対一で経験談をもとに対話をしながら、疑問や相談を楽しい対話で即時的に会話し、将来の進路相談の一助になればと考えたものが、段々実を結びつつあります。

【3】＜土曜学習応援団＞

【土曜学習応援団とは】

文部科学省は2015年度より、未来を担う子供たちの成長を支えるため、地域と学校が連携・協働し社会総がかりで教育を行う事が必要との観点から、幅広い地域住民や企業・団体等の参画によって「地域学校協働活動」を推進している。



その活動の一環として「外部人材を活用した土曜日の教育支援活動」として始まったのが「土曜学習応援団」で、同省との連携で出前授業や展示会など多様な教育プログラムを推進しており、当NPOクラブは2015年から登録し活動しています。

土曜学習応援団～次世代人材育成支援活動

本年度は「まず当NPOクラブの地元である千代田区の小中学校の支援から始めよう」との方針のもとに活動を行いました。

- 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参加及び情報交換
- 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)(神田一橋中学校校長)について前年のヒアリングのフォローアップを行いました。

今年度より新しい校長が赴任されたので再度今後の方針等をヒアリングしました。この施策はスタートしたばかりであり、責任者の校長も代わったため再度学校側に当NPOクラブ法人を知ってもらふ事を優先しました。今後は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。

- ③ 都及び千代田区の商工会議所、葛飾区の都立葛飾総合高等学校を訪問し我々の活動を説明し理解をいただいたが、それぞれに年間行事計画がすでに決まっている事もあり具体的活動まではいきませんでした。

来年度は具合的成果が出る年度にしていきたいと思えます。

【4】<NPOサロン>

NPO サロンは日々変化進歩している社会に対応すべく、会員各位の知識を高め、相互啓発を促進する場として講演会チームが管理運営を担当している活動です。活動は大別すると講演会とトークサロンがあります。講演会は2か月に1回程度定期的に、外部から有識者をお招きし時節に合ったテーマで講演をしていただき、講演会後には講師を交えての本音で話せる懇談会になっており大変好評です。トークサロンは原則会員からの開催申し入れがある時にグループの定例会議の時間を利用して1時間半程度で提言と質疑応答を行う勉強会です。いずれも年々会員の参加が増えてきていますが、特に講演会は内容が充実した講演が多く会員の方だけではもったいないので是非とも友人・知人等部外の方々にも聞いていただけたらというのが我々の思いです。講演に関心のある方ならどなたでも大いに歓迎致しますのでお誘い合わせの上、是非お越し下さい。

(開催日時等詳細はNPOクラブ会員にお尋ねください)

【5】<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継承を受けた西堀流モチベーション研修を、NPOクラブがブラッシュアップをした研修方式が完成し、支援企業への普及促進活動に積極的に取り組みました。

6月に中堅企業2社での主任研修、2月に異業種が集う協議会でのご採用を頂き、23社から88名の方にご参加を頂くことができました。

参加者からは、実務に役立つたくさんの「気づき」が得られ、これからの仕事に大いに活かしていきたいというご意見が多数寄せられました。

研修会後のフォローアップも、アンケート方式で実施いたしましたが、研修会から半年を経過しても、多くの方が研修の効果が持続できていることを確認することができました。

本研修は1日コースを基本としておりますが、お忙しい方々のために、10月に、3時間での特別短縮版の研修体験会を開催いたしましたが、3時間では、本研修の良さを知って頂くことが難しいことがわかりました。

この結果を踏まえて、次年度は、1日コースでの研修体験会の開催を計画しております。



モチベーション・ワークショップ研修会

39. 《広報チーム》

2018年度は5月に理事長が交代したこともあり、ホームページやリーフレット類について、大幅に改定しました。それに伴いHPトップページの「経営支援NPOクラブとは」と「平成30年度通常総会」の動画も編集し直し、また「サイエンスアゴラの活動」などについてもビデオ動画に記録することに取り組みました。

サイエンスアゴラビデオ <https://youtu.be/04X9qJytzZY>

HPについては、「最新情報」欄をはじめ今後も写真・動画を多用しながらタイムリーにリニューアルしていきたいと思っております。

メルマガ通信についても2年目となり、2ヶ月に1回の頻度で、継続して配信しましたが、お客様より投稿もいただくようになりました。

その中で、三井物産広報部より紹介いただいたシニア向けWEB情報誌を発行している「エルダースタイル」様より取材があり、数回にわたり掲載していただきました。

- ・ 経営支援NPOクラブの紹介 <http://officenakaoka.jp/blog-entry-8.html>
- ・ 笑顔で向き合う光輝高齢者 <http://officenakaoka.jp/blog-entry-15.html>
- ・ シニアの知力・活力を社会に活かす <http://officenakaoka.jp/blog-entry-18.html>

また、経営支援NPOクラブのFacebookでも、最新の活動をレポートしています。

今期活動も広がってきましたので、広報チームに新たらしく3人の会員が加わり、さらに充実した情報発信に努めてまいります。

40. 《ヘルスケア研究会》

ヘルスケア研究会は発足以来、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。

2018年度の成果

【1】情報収集に関しては：

- ① 行政関連情報及びセミナーや展示会からの情報収集を積極的に努めてきました。又、活動の場の拡大に関しては：昨年スタートした北海道経済産業局の委託案件はHCR展

示会、本郷展示会、北大病院のニーズ発表会、MEDIX 展示会の支援など、大幅に拡大し、北海道経済産業局や道庁との信頼関係は更に強固になりました。

- ② 本年度は新たにM金属工業に対する支援委託（メデカルジャパン展示会）もあり、中部経済産業局との連携も始まりました。
- ③ みやぎ産業振興機構からの委託による介護関連事業の支援活動を通じて、民介協（全国介護事業者協議会）及び西介協（関西支部）との協力関係が出来ました。
- ④ 民介協佐藤理事長によるNPO講演会が実現できました。

【2】人材増強に関しては：

- ① 本年度新たに8名が加わったことで、総勢22名となり将来に期待をもてる布陣となりました。
- ② 3名の関西Gの新人メンバーは大阪で開催されたMEDIX展示会で大活躍をいたしました。
- ③ メンバーのレベルアップを図る為、毎月、例会ではテーマを決めて勉強会を開催しています。

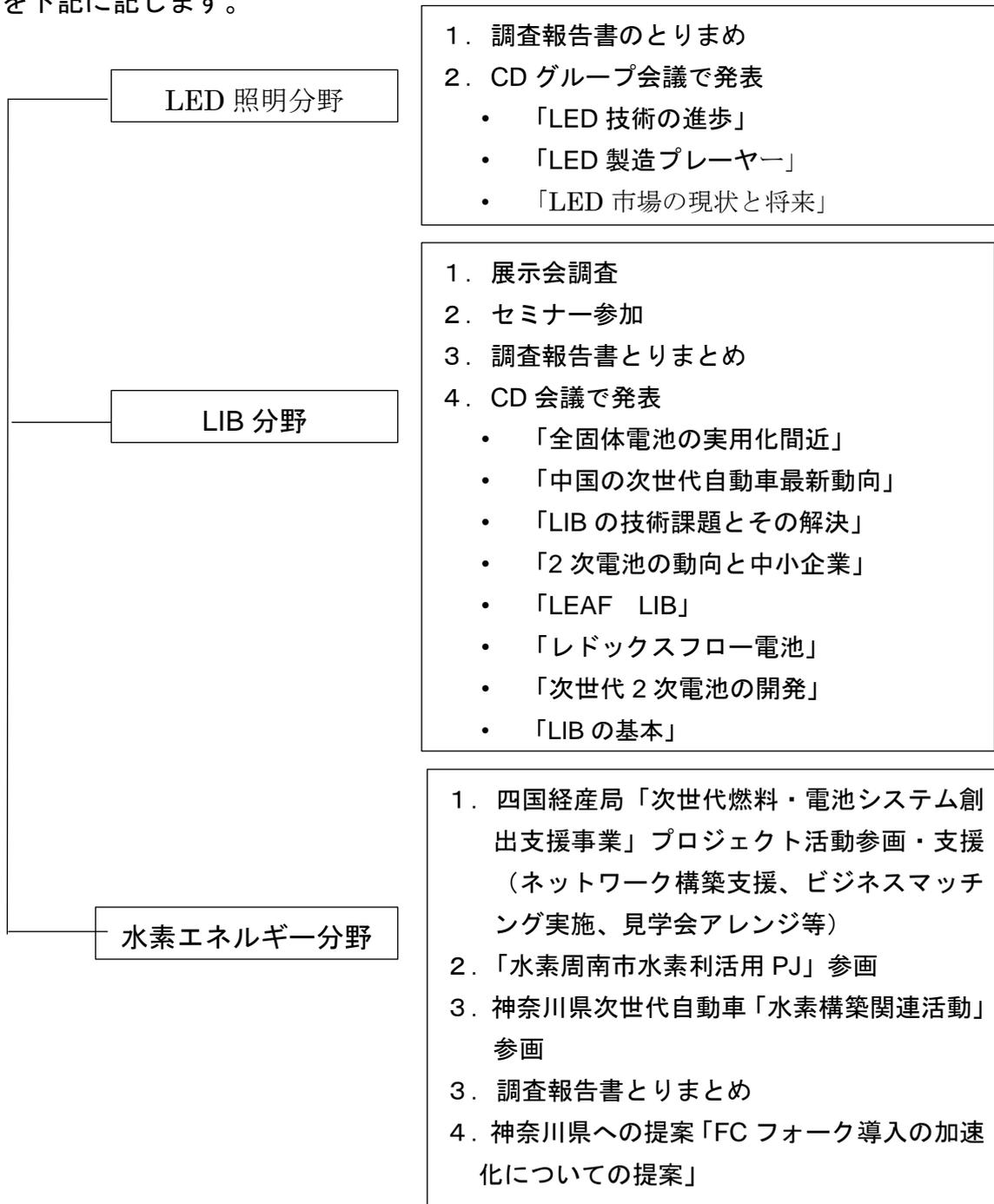
【3】のマッチング等に関しては：

- ① ヘルスケア研究会独自で委託を受けた北海道経済産業局及び中部経済産業局案件は内部だけで完結しました。
- ② 他の地域案件等に対しても、新人も含めてメンバーほぼ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。

4 1. 《エネルギー産業研究会》

2018 年度活動実績

2018 年度エネルギー産業研究会は、3 つの活動領域に関して計 9 回の研究会、7 回の展示会調査、ならびに地域水素社会構築 PJ 支援活動を行いました。これらの実施内容とそのアウトカムを下記に記します。



水素関連 PJ メンバーによる
水素製造装置メーカー見学会
(2018/9/3 T 社)

4 2. <IoT 研究会>

IoT 研究会は 2017 年 5 月にメンバー 8 名で、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 IoT 導入事例、実例に関する情報を入手する。
- ③ NPO 会員に対し、情報を発信・啓蒙する。
- ④ 支援企業から IoT に関する支援要請に積極的に対応する。

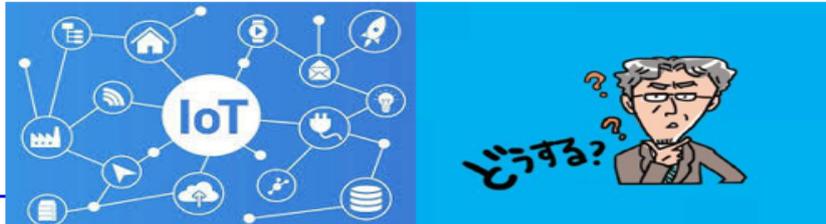
上記に対し、2018 年度はこれらに加えて、IoT 支援希望企業に対して、補助金制度等を活用した有支援の可能性についての検討を行ない、2019 年度での実現を目指すこととしました。

支援の企業の発掘のために、9 月に支援ツールとして IoT 研究会の PR シートを作成しました。(下記参照)

また、同月に D 社の設備保全予防の IoT システムの導入の支援を行いました。

2019 年度も引き続き、中小企業の皆様の IoT システムの導入の実現を目指し活動します。

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。

認定特定非営利活動法人 経営支援NPOクラブ	
IoT(IT)関連システムの中企業への支援	
推進グループ	<p>認定特定非営利活動法人 経営支援NPOクラブ IoT研究会</p>
支援分野	<p>■IoT(IT)分野でお困りのことのご相談受付 ■IoTを活用するための各種コンサルティング ■IoTサプライヤーの紹介 ■IoT導入に関わる公的資金援助の申請手続き支援</p>
所在地	<p>〒101-0047 東京都千代田区内神田1-5-13神田TKビル TEL : 03-5577-6785 FAX : 03-5577-6786</p>
URL	<p>https://www.kor-npo.org/</p>
URL	<p>■複数の豊富な実務経験者からの多角的で的確な業務支援 ■長年に亘る企業の販路開拓等のマッチングや事業戦略策定支援 ■培われた豊富な経験と知見で支援</p>
<p>コネクテッド・インダストリーズを目指し、データとITを活用した製造業の革新</p>	
<p>■県・市等の公共団体のIoT(IT)投資に対する内容調査支援・情報提供 ■IoTの公的支援を活用する場合は、支援企業の課題を抽出し課題解決策にIoTを組み込み事業戦略策定支援 ■アドバイザーとしての申請支援</p>	
<p>支援手順</p>	<p>中小企業のIoTの現状調査</p>
<p style="text-align: center;">目標共有</p> <p>■お客様のニーズ確認、現場訪問</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ステップ1: お客様の支援の要望を確認しNPOクラブ事務所にて ・ステップ2: 企業の現場を訪問し、実情の調査実施、ヒヤリング <p>■プロジェクトを立ち上げ、支援の実施への提案・提言</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生産性向上や顧客関係で付加価値創出の事業戦略策定支援 ・公的新制度の調査と獲得の可能性検討 <p>■お客様との支援内容の確認・合意</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支援内容、スケジュール等 	<p>当クラブで独自に行ったIoTアンケート調査結果 (70社回答 (2018年2月実施))</p> <ul style="list-style-type: none"> ■IoTについては、多くの方(87%)が関心を持たれています。 ■IoTの導入については <ul style="list-style-type: none"> 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%) ②今後、導入を検討したいという企業はかなり多数を占めます。(7) ③IoTの最新動向については、多くの方(78%)が関心を持って良く調べられています。 ■IoTを導入する場合の目的は <ul style="list-style-type: none"> 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。 ■IoTを導入する場合の支援に対するご要望 <ul style="list-style-type: none"> ①活用事例の紹介、②安価で簡単な仕組みの紹介、③IoTを学ぶ機会を提供の3つが上位に挙がっています。
	

4 3. <新素材研究会>

新素材研究会の2018年活動は素材を以下の7分類にしてこれらの特徴、利用分野、メーカー等を研究・調査し、外部講演会での資料に活用、さらにはNPOクラブ組織内展開を行い、啓蒙活動に努めました。

- ① エレクトロニクス材料（炭化ケイ素、窒化ガリウム、酸化ガリウム）
- ② エネルギー関連材料（電池材料）
- ③ プラスチック材料（各種プラスチック、GFRP,）
- ④ 新金属材料（マグネシウム、磁性材料、希少金属）
- ⑤ 生体材料
- ⑥ 無機材料（CNF, CNT 等）
- ⑦ 接着剤、接着技術

岐阜県商工労働部主催「サプライヤー企業向け次世代自動車産業講演会」に参加NPOクラブは2月14日「新素材・新技術から見えてくるビジネスチャンス」のテーマにて岐阜市にて岐阜県商工労働部主催の基に講演を実施した。サプライヤー企業を中心に公設試、大学関係者約60名が聴講し好評でした。

講演後意見交換会も開催され、活発な意見交換がなされました。これを契機に今後岐阜県とNPOクラブの関係は深まると予想されます。

4 4. <起業家支援チーム>

2018年度からスタートした起業家支援事業については女性起業家エメラルドクラブの中から、C社を支援対象として決定しました。

会社PRシートの作成、新規顧客開拓の可能性、開閉式養生シート（C社開発製品）の拡販の可能性、高所撮影機材の紹介等の紹介、指導、支援を実行中です。

4 5. <事業継承チーム>

事業承継支援チームは6人のメンバーで2019年1月に発足しました。

チームのタスクは、後継者問題を抱えている高齢な中小企業経営者に対し、事業承継には5年から10年かかることを理解した上で、会社の技術、販路、信用力、財政状況等々を棚卸しして中長期の事業計画を策定するなど、事業承継に向けた準備をいかに進めていくかをチームメンバーの豊富な経験・知識をもとにアドバイス・アシストすることです。

場合によっては、中小企業庁他支援組織や会計士・弁護士等専門家への橋渡しも行います。

高齢な中小企業経営者に対し、悩んでいるだけでなく事業承継へ一歩踏み出すよう後押しすることがチームの役割でもあります。

2018年度は、NPOクラブが年間契約で支援している「特定支援会員企業」約40社に対して、事業承継に関するアンケートを実施し、事業継続の意志・時期、後継者の有無、準備の程度、相談できる専門家の有無、支援の要否、事業譲渡先検討等々の内容にしました。

アンケートは現在回収中ですが、各社での問題への気付きになっていると思われます。

2019年度は、「特定支援会員企業」のみならず販路開拓支援中の多くの企業の後継者問題にもアンテナを張り、要請あれば承継手順の具体的なアドバイス、後継者や承継企業とのマッチング、アドバイス専門組織への橋渡しなどを実施していきます。

平成30年度の活動概要 《事務局報告》

1. 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30年度新市場開拓チャレンジ・国内販路拡大支援事業」に係るマッチング支援業務受託	平成 30.04.01
公益財団法人ひろしま産業振興機構	「平成30年度ソリューション型営業支援事業「大都市圏営業支援事業」」に係る業務受託	平成 30.04.02
仙台市	「ものづくり企業に対するF/S調査事業」の業務受託	平成 30.04.02
公益財団法人板橋区産業振興公社	「平成30年度ビジネスチャンス開拓支援事業」の業務受託	平成 30.04.10
佐賀県	「取引拡大支援業務」に係る業務受託	平成 30.04.13
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	平成 29.04.13
公益財団法人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 29.04.20
公益財団法人えひめ東予産業創造センター	「展示会マッチングアレンジ業務」の業務受託	平成 30.06.01
中国経済産業局	「平成30年度地域中核企業創出・支援事業（健康保持・福祉・医療分野向け筋力アシスト装具事業の育成・強化）」に係る業務受託	平成 30.06.05
近畿経済産業局	「平成30年度地域中核企業創出・支援事業（中小製造業における切削加工プロセスのIoTソリューションビジネス構築支援事業）」に係る業務受託	平成 30.06.14
株式会社ドゥリサーチ	「東北経済産業局平成30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 30.06.14
関東経済産業局	「平成30年度地域中核企業創出・支援事業（アルミ・鉄鋳物の新規市場開拓とグループ連携による一貫生産体制の構築）」に係る業務受託	平成 30.06.26
公益財団法人みやぎ産業振興機構	「ゼライス株式会社のマーケティング支援」に係る業務受託	平成 30.06.26
徳島県中小企業団体中央会	「展示商談会参加企業へのニーズ企業招致事業」支援業務受託	平成 30.06.27

契 約 先	内 容	契約日
愛媛県中小企業団体中央会	「展示商談会参加企業へのニーズ企業招致事業」支援業務受託	平成 30.06.27
公益財団法人浜松イノベーション推進機構	「販路開拓支援事業」の業務受託	平成 30.07.01
一般財団法人ニューメディア開発協会	「平成30年度地域中核企業創出・支援事業」に係る業務受託	平成 30.07.02
高知県中小企業団体中央会	「四国ブロック中小企業団体中央会展示商談会等における販路開拓マッチング」支援事業に関する業務受託	平成 30.07.02
公益財団法人みやぎ産業振興機構	「イケダ工機株式会社角田工場の生産現場改善強化支援事業専門家派遣型」に関する業務受託	平成 30.07.10
公益財団法人みやぎ産業振興機構公益財団法人	「株式会社マトロの生産現場改善強化支援事業専門家派遣型」に関する業務受託	平成 30.07.10
一般財団法人四国産業・技術振興センター	「平成30年度都市圏連携ビジネスマッチング事業」に係る業務受託	平成 30.07.20
北海道中小企業団体中央会	「ものづくり補助金交付事業者が試作開発した商品・製品等の販路開拓」に係る業務受託	平成 30.10.09
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業務受託	平成 30.10.12
関東経済産業局	「戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）」事業化支援業務受託	平成 30.10.19
いわき商工会議所	「いわき地域産業イノベーション展・ビジネスマッチング EXPO2018」に係る業務受託	平成 30.11.01
ビジネスマッチ鹿沼実行委員会	「彩の国ビジネスアリーナ展示会出展事業」支援業務受託	平成 30.11.15
公益財団法人板橋区産業振興公社	「平成30年度ビジネスチャンス開拓支援事業」に係る業務受託	平成 31.01.07
仙台市	「ものづくり企業に対するF/S調査事業」業務受託	平成 31.03.27

2. 平成 30 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	☆大妻女子短期大学インターンシップ受け入れの件（多田理事） ☆「エネルギー産業研究会」設立について（森本リーダー）
6 月	☆女性起業家支援の進展状況報告（関口監事）
7 月	☆ヘルスケア研究会報告（昨年度成果と本年度方針について）（山本理事） ☆東商・千代田支部ビジネスフェア出展について（多田理事） ☆近畿経済産業局（山本金属）案件について（中谷理事）
9 月	☆西日本豪雨被害 寄付金募集について（萩原理事） ☆「地域未来牽引企業」NPO推薦について（助川理事） ☆女性起業家支援プロジェクト 支援先決定について（関口監事）
10 月	☆日経イベント・プロ（ウッドコレクション2019）からの受託について（関口監事） ☆栃木県農政部「海外販路開拓チャレンジ支援事業」について（吉田理事） ☆JT NPO支援事業について（助川理事）
11 月	☆IoT 研究会上期活動報告（谷理事）
1 月	☆事業承継支援チームの設立について（荒井会員）
2 月	☆中小企業経営強化研究会の設置について（金子顧問）
3 月	☆東京オリンピックボランティア活動について（助川理事） ☆みやぎ生産現場改善強化支援活動について（手塚理事） ☆関東経済産業局・農政局の農産物輸出促進取組みについて（多田理事） ☆平成31年度 地域中核企業創出・支援事業への対応について（助川理事）

3. 会員の現況 （平成 31 年 4 月末現在）

正会員	221名
賛助会員	11社
特定支援会員	41社

ニューズレター編集責任 広報チーム

吉田 仁（リーダー）、井料 敏和（サブリーダー）、萩原 一夫、西尾 耕一、佐藤 秀治、
中野 豊治朗、松下 隆、大磯 明人（編集担当）、齊藤 久美子（編集担当）、谷 文彦（編集担当）、

（編集後記）

令和元年発行の記念のニューズレター26号ですが、令和の話は遠慮させていただきます。

地球温暖化については、大国の大統領の意向で後退気味ですが、マイクロプラスチックについては、大統領の反対も出ていない様で、米国・欧州を中心にプラスチック・ストローの削減等運動が進んでいるようです。我が日本はプラスチック生産量で世界第3位、特に容器包装プラスチックゴミの1人当たりの発生量は世界第2位で、国際的にも責任を持たねばならない立場にあります。

経産省も補助金を出して取り組んでいます。プラスチック包装資材等を使用する我々一人ひとりがマイクロプラスチックの発生による海洋汚染の防止につとめ、日本人の蛋白資源である水産資源に影響が及ばないように取り組んでいくべきでしょう。（谷）