

目 次

理事長 助川 英治 挨拶	3
(支援実績及び活動状況)	
1. 《東北経済産業局》	5
2. 《関東・東北経済産業局(サポイン)》	5
3. 《中国経済産業局委託事業》	5
4. 《中小企業団体中央会(徳島県)》	6
5. 《金融機関(足利銀行・栃木信用金庫)》	6
6. 《みやぎ産業振興機構》	7
7. 《宮城県気仙沼地方振興事務所》	8
8. 《いわき産学官連携ネットワーク協会》	8
9. 《栃木県》	9
10. 《鹿沼市》	9
11. 《埼玉県》	10
12. 《川口市》	11
13. 《板橋区》	12
14. 《東京都産業交流展2020》	13
15. 《組合まつり2020》	13
16. 《川崎国際環境技術展(川崎市)》	14
17. 《テクニカルショウヨコハマ2021(神奈川県)》	15
18. 《公益財団法人 長野県テクノ財団》	15
19. 《岐阜県》	16
20. 《三重県》	16
(1) 三重県医療保健部ライフイノベーション課	
(2) 三重県雇用経済部 ものづくり産業振興課	
21. 《鳥取県》	17
22. 《かがわ産業支援財団》	18
23. 《徳島県》	19
24. 《STEP-四国都市圏ビジネス連携マッチング事業》	19
25. 《STEP-高機能材(四国経済産業局)》	20
26. 《STEP-機能性食品(四国経済産業局)》	20
27. 《佐賀県トライアル》	21
28. 《佐賀県(取引拡大支援)》	22

29. 《大分県》	23
(経営支援NPOクラブ内のグループおよび研究会の活動報告)	
30. 《関西グループ》	24
31. 《海外展開支援グループ》	25
32. 《講演会事業グループ》	25
33. 《ヘルスケア研究会》	26
34. 《新素材研究会》	27
35. 《エネルギー産業研究会》	27
36. 《中小企業経営強化研究会》	28
37. 《補助金制度活用支援研究会》	29
38. 《国内ポータルサイト》	29
39. 《デジタル・イノベーション支援チーム(旧IoT研究会)》	31
40. 《事業承継支援チーム》	31
41. 《農産物・食品輸出研究会》	32
42. 《自然大災害復興支援事業》	32
43. 《起業家支援チーム》	33
44. 《特定支援会員連携チーム》	33
45. 《広報チーム》	34
2020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	35
2. 2020年度支援実績	36
3. 2020年度4月以降の理事会での主な討議事項 (対外事項のみ)	36
4. 会員の現況 (2021年4月末現在)	36
(編集後記)	37

(NO. の付いている見出しを、クリックすると所定のページに飛びます)

1. ご挨拶



理事長 助川 英治

2020年度は新型コロナウイルスの世界的な感染拡大により、世界中の経済活動は未曾有の大停滞に陥り、普段の生活においても生活様式・行動変容が余儀なくされる状況が続いて参りました。さらに最近はやり感染力が強く重症化し易い変異ウイルスの登場によりコロナ感染の収束時期は全く読めずにより、最強の予防手段であるワクチン接種の早期広範な実施に期待するだけです。

中小企業の皆様におかれましても、様々な影響を受けているかと存じますが、謹んでお見舞い申し上げますと共に影響が軽微であることを祈念いたしております。

NPOクラブの活動においてもコロナ禍の影響は大きく、様々な支援活動において制約を受けましたが、委託元と支援先のご理解とご協力を頂きながら中期活動方針に則り何とか諸活動を続けることが出来ました。現在、このような状況下における効果的な支援方法の模索を行っていますが、本来の支援活動が出来る日に早く戻ることを願っております。

以下、NPOクラブの第19期（2020年度：2020年4月～2021年3月）の活動についてご報告いたします。

なお、支援の内容の詳細に関しては、後出の案件毎の報告をご参照ください。

第19期はコロナ禍の影響を受けて、省庁、自治体、県中央会、商工会、金融機関、企業等の皆様からの受託案件数は前年に比べて大きく減少したスタートとなりました。さらに、期途中での案件規模の縮小等もありましたが、終盤に入って皆様のご協力で幾つかの新規案件が受託でき、会員の一致団結した案件対応力の発揮によって期途中での減少はカバーすることができました。

事業収益に直結する支援企業数は754社、支援回数は1,941回となり、いずれも前年比で70%に留まりました。支援内容としては、販路開拓やパートナー探しのためのマッチング支援、総合的な経営相談が中心ですが、幾つかの新しい試みも行っております。

マッチング支援については、人との直接の接触リスクを避けるためにリアルからWEB利用のオンラインでのマッチング活動が主体となり、内部・外部会議や事務所運営においても極力接触を避けるための制限を講じ、WEB利用を優先した活動を行っております。

新たな支援活動として、NPOクラブの内部研究会の活動成果を中小企業支援活動に活かすためにNPOクラブとのお付き合いがある企業様を対象に、補助金制度の活用支援、お気軽な経営相談支援、国内市場向けポータルサイトによる販路開拓支援、事業承継支援の必要性を「企業意向調査」として問い合わせた上で希望する支援への対応を行いました。また、特定支援会員企業様を対象に研究会・チームの各リーダーによるWEBセミナーを定期的に開催し、各研究会分野の専門家情報の提供を行っております。

NPOクラブの非収益活動としての社会貢献活動である講演会・セミナーを主体とする次世代育成支援事業はコロナ禍の影響で活動は大きく制限される中でしたが、中学生を対象に企業経験を基にした職業講話をリアルとオンラインで実施いたしました。企業・自治体・団体向けオンラインセミナーでの講師派遣、女子短大生を対象にしたインターンシップでは自ら受け入れ先となり、他の受け入れ先企業の紹介などを行いました。自然大災害復興支援活動についてはコロナ禍の影響で残念ながら計画の縮小を余儀なくされましたが、土湯温泉町の復興支援フォローや農産物の販路開拓支援を行いました。

2021年度については、10年後のNPOクラブの在り方、SDGsも踏まえて策定した2023年度までの中期活動方針に則り新たなスタートを切ったところです。NPOクラブの更なる発展のためには、皆様のご支援・ご協力の下、会員の自己研鑽と相互協力で中小企業支援、次世代育成支援、災害復興支援の諸活動においてより実効性を高めた支援活動に邁進することが必要です。引き続き、皆様のご支援・ご協力をお願い申し上げます。

以上

支援実績及び活動状況

1. 《東北経済産業局》

同局の「地域企業イノベーション支援事業では（株）ドゥリサーチ研究所が受託した「東北地区の医工連携環境の整備と企業課題の解決」において、コーディネータまたは専門家として事業計画の立案、生産性向上課題、販路開拓などの支援をしました。

2. 《関東・東北経済産業局（サポイン）》

＜関東経済産業局委託事業＞

同局の「戦略的基盤技術高度化支援事業評価事業」に関して、再委託先として事業に参画いたしました。

＜東北経済産業局委託事業＞

同局の「令和2年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業」では、再委託先として事業化状況等の調査のほか、販路開拓、資料作成の助言などの支援活動を行いました。

3. 《中国経済産業局委託事業》

中国経産局（アルパック社経由）受託案件：「オートモーティブワールド」出展事業支援中国経産局を幹事局として「第13回オートモーティブワールド」（於：東京ビッグサイト、2021年1月開催）に出展予定であった全国のサポイン事業認定14社（東北：2社、関東：1社、中部3社、関西：3社、中国：4社、九州：1社）を対象に、その新技術・新商品の効果的訴求の指導及び顧客企業を招致してのマッチング活動全般の支援を行いました。

しかしながら、新年のコロナ禍緊急事態宣言が発令された事あって、リアル面談重視からWEB面談に全面的に方針変更して取り組みました。

WEB面談には不慣れな面もありましたが、リアル面談ならではの利点をカバーするための工夫を試行錯誤しながら、WEBでの利便性を活かして相応に効果的なマッチングを実施する事が出来ました。2月末までに、リアル面談とWEB面談合わせて52件のマッチングを行う事が出来ました。

オートモーティブワールド <https://www.automotiveworld.jp/ja-jp.html>



4. ≪中小企業団体中央会（徳島県）≫

2020年度は過去3年間に実施された四国4県中央会展示商談会が実施されませんでした。徳島県中央会が単独で2019年度に続いて、2020年度も模擬商談会と講演会（「実践的営業力向上」）を実施し、NPOクラブに支援を依頼され、11月18日に模擬商談会、12月15日に講演会が、共に徳島市でリアル形式により実施されました。2021年度も、同じ事業が実施されることを期待しています。



5. ≪金融機関（足利銀行・栃木信用金庫）≫

（1）足利銀行

足利銀行主催「ものづくり企業 展示・商談会2020」はコロナ禍の第2波（夏場）の状況を睨みながら、11月12日に例年通りのリアルでの開催となりました。このような環境下、NPOクラブとしまして、発注側企業の招致および商談立会・バックアップを行ない商談内容の向上を目指した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取引先である工業系ものづくり系企業160社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クラブとしては一昨年、昨年に続き3回目の商談会支援で、招致企業9社で出展企業29社に対し44回の商談ができました。商談結果は「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」、「社内で検討評価深耕」等、次に繋がる可能性の高い商談が16件と全商談の36%を占めました。一方でコロナ禍でのリアル展示・商談会には参加を辞退された招致企業もあり、今後はWEB活用商談会との組み合わせ等ビジネス機会の提供拡大に向けた取り組み課題も把握できました。

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サポートをお願いしました。

ものづくり企業展示商談会 <https://www.ashigin-shoudankai.jp/monodukuri/>

（2）栃木信用金庫

顧客企業個別訪問の販路開拓支援「とちしんどリームマッチング2020」として、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対象にした販路開拓支援を実施しました（食品関係2社、モノ作り系関係3社）。

NPOクラブ会員の支援企業現地訪問によるブラッシュアップ（技術・商品の特徴・強み確認、マッチング先要望確認等）、続いて顧客企業への同行訪問紹介（マッチング）を各社に2回を目標に進めました。栃木信金から出来るだけ企業訪問マッチング（リアル）実施の要請もありコロナ禍状況を見ながら栃木信金と協議の上、支援期間を6月末まで延期して推進しています。

6. 《みやぎ産業振興機構》

2020年度のみやぎ産業振興機構からは、①引合せ支援事業（企業マッチング型）、②ステージアップ支援事業（総合型）、③現場改善支援事業の3つを受託しました。

① 引合せ支援事業（企業マッチング型）

内容としては、今年度新規支援、昨年度からの再支援、展示会への企業招致の3つの形があります。コロナ禍の中で、マッチングは、大半がオンラインで行いましたが、効果的なプレゼンができたという支援先企業から評価を得ています。

- ・新規支援は、NPOクラブも委員になっている商品評価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、10社対象でした。1社につき6回のマッチングを基本にしています。
- ・再支援は、前年度に支援した企業を継続的に支援するもので、2社対象でした。1社のマッチング回数は、新規支援と同じ6回です。
- ・展示会への企業招致としては、FOODEX JAPAN 展の出展企業2社に対し、ブースへの企業招致を行うもので、1社につき10回の面談を行う目標でした。

結果として、11社（1社は引合せと展示会重複）に対し、76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、190回となりました。

② ステージアップ支援事業

新規に医療機器分野に進出を目指す機械加工の支援先企業に対し、

- ・薬事法についての教育
- ・マーケティング活動支援
- ・保険点数申請のアドバイス
- ・ディーラー選定アドバイス

などを、要請に基づき支援する事業です。

医療機器に詳しい会員2名が中心になり、専門家として活動しました。

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、前年度に引き続き1社の支援を行いました。

その他、引合せ支援事業の一環として、販売戦略のための講師派遣を行いました。

みやぎ産業振興機構からは、平成22年度以降、販路開拓支援の委託を受け、令和3年度で丸12年になります。同機構は、令和4年度からNPOクラブとも相談の上、企業支援の新しい形を定めたいとしています。

7. 《宮城県気仙沼地方振興事務所》

宮城県気仙沼地方振興事務所が主催する「水産加工販路相談会」は、2015年度（平成27年度）案件として開始されました。

6回目となる2020年度は、新型コロナ禍により例年開催される気仙沼での相談会は実施出来ないため、WEBによるリモート相談会を2月22日に実施し、応募企業数社と面談し、その後到着したサンプルを試食した結果、



2社を支援する事になりました。

マッチングは、引合せ企業の担当者にNPOクラブの事務所に来所して頂き、また首都圏に支援企業の出先がある場合はその担当者も来所して戴く等の方法で、気仙沼の支援企業とWEBマッチングを行いました。

新型コロナの影響及び時間的制約から各々1社ずつのマッチングをするに留まりましたが、いずれの場合も今後は相互に連絡を取り合うことになり、成果に繋がる事を期待しています。

8. 《いわき産学官連携ネットワーク協会》

いわき商工会議所からの受託事業

(1) 事業名称 “2020年度ものづくり企業個別支援プロジェクト”

(2) 目的：コロナ禍で感染防止を目的とした従来型のビジネスマッチングを断念してWEB会議なども活用した市内企業数社を対象とする個別アドバイス型の支援を行う。

(3) 経過と成果：いわき市の支援希望企業5社に対してリアルでのヒアリングを行い、ヒアリングに基づいてWEBマッチングの利点を生かして契約以上の招致企業12社と30回の支援企業との個別のアドバイス・商談会を行いました。

* これらの支援で下記の成果が得られ次年度も同様な支援プログラムの受託の予定です。

- ①会社案内の改善 ②具体的な製品品質の向上 ③サンプルによる特性評価実施
- ④新たな受注ルートの獲得 ⑤新たなサプライチェーン構築



9. 《栃木県》

栃木県からの受託事業

(1) 事業名称 “2020年度栃木県企業事業計画及び各補助金申請内容評価活動”

(2) 目的：栃木県募集補助金プロジェクトへの申請事業者評価

(3) 活動結果：活動会合は全7回栃木県庁で実施され対象項目及び評価件数以下ですが、

①は申請書評価で企業認定 ②～⑦は申請書内容及び面談での企業プレゼンによる質疑応答で評価実施

活動対象項目は以下（対応件数は総計１０６件）

- ① 新商品等調達・販路開拓支援
- ② ものづくり技術強化補助金
- ③ 戦略産業牽引企業支援補助金
- ④ ＩｏＴ等導入調査支援補助金
- ⑤ スマートサプライチェーン構築支援補助金
- ⑥ サプライチェーン再構築支援補助金
- ⑦ マスク・医療関連製品等生産設備導入支援補助金

本年度はコロナ対応での新規補助金である⑦マスク・医療関連製品等生産設備導入支援補助金申請が多数の企業から出されました。

以上の活動ですが次年度も同様な事業可能性評価支援依頼があります。

１０．《鹿沼市》

鹿沼市は、新型コロナ禍のために、今年度はオンラインによる展示商談会の支援と、講演会の開催を決定し、ＮＰＯクラブは鹿沼市からの業務委託を受けて以下の支援を行いました。



１．彩の国ビジネスアリーナ出展・商談事業支援業務

鹿沼市は埼玉県産業振興公社が主催するオンライン展示商談会（期間：２０２１年１月８日から２月８日）に地元の金属加工業者６社を選定して参加の支援をしました。

ＮＰＯクラブは、ビジネスマッチ鹿沼実行員会との業務委託契約により、下記を行いました。

- （１）出展企業事前訪問・指導
- （２）バイヤー招致活動各種、商談の確定
- （３）バイヤーアテンドと商談会立ち合い
- （４）総括報告書の作成

（１）の出展企業の事前訪問・指導は緊急事態宣言が出る前に、６社をリアルで訪問し、出展目的、商談希望先、展示方法等を確認するとともに、初めてのオンラインでの展示・商談会であるため、ＮＰＯクラブでの先行経験を生かしてアドバイスに努めました。

（２）のバイヤーの招致活動各種商談の確定は、期間がリアルの場合と異なって１か月あり招致活動は開催期間中も続行出来ました。オンラインでの商談会のため、面談時間の確定や事前準備に時間を要しました。しかし、リアルとは異なり、個々に時間が十分とれ、事前準備も商談先に応じてその内容を工夫するなりして実のある商談会となりました。またリアルでの確認、面談希望が多くWEBだけでなく、再度相互に工場訪問、リアル面談会の運びとなった案件が多く出て関係の親密化に寄与する結果になりました。

ＮＰＯクラブは上記業務に加えフォローアップのために、次の業務委託契約を締結し実行しました。

- (1) 彩の国ビジネスアリーナ企業招致商談後、商談促進の支援
- (2) 展示内容及び商談方法等の販路開拓手法に対する評価及び指導
- (3) 総括報告書の作成

その結果、計画では出展企業6社に対して30回の商談予定でしたが、結局は44回のオンライン商談会開催となり、見積依頼、見積提出と商談が進む案件が多数で、さらに相互にリアルでの工場訪問、商談が多数実行され、実のある成果をみました。

2. オンライン講演会

鹿沼の伝統技術である 木工・家具製品を対象に、今後の一層の発展のための講演会を企画しました。当初リアルでの開催予定でしたが、コロナ禍の影響で急遽オンラインセミナーとなりました。講演会の概要は以下の通りです。

開催日時 2021年2月15日 15時～17時40分

主催 ビジネスマッチ鹿沼実行委員会

共催 経営支援NPOクラブ、(株)NCネットワーク

演題及び講師

- ・ 伝統工芸の意識改革 水野弘敏 ((株)水野染工場 代表取締役)
- ・ 販路開拓手段 e-コマース 岩田浩一 (経営支援NPOクラブ)
- ・ 木工製品の販路開拓具体例・実績 小田原 健 (ARTISAN日本 前理事長)

当日は 鹿沼市木工関連企業、鹿沼市役所、鹿沼商工会議所及び経営支援NPOクラブ会員他51名が参加し、アンケート結果では90%以上の参加者から 参考になったとの評価でした。

1 1. 《埼玉県》

経営革新企業販売力強化応援事業のご案内

埼玉県産業労働部産業支援課

アドバイザーを無料派遣します

企業の皆様にとって「取引拡大」は最も大きなテーマのひとつです。

県では、経営革新計画を実行中の企業様を対象に、商談等の経験が豊富な企業OB等をアドバイザーとして無料で派遣し、販売力の強化を支援する事業を実施します。

■事業のご案内

- 1 対象者 埼玉県知事から承認を受けた経営革新計画承認企業のうち令和2年6月1日現在、計画を実行中の企業者。(過去に「販売アドバイザー事業」を活用したことのない企業者を優先します。)
- 2 支援内容 商談等の経験が豊富な企業OB等をアドバイザーとして派遣し、販売力の現状分析、顧客層の設定、販売戦略の見直し、販売先とのお引き合わせ等、販売力強化に関する個々の企業の御相談に応じます。

当事業で派遣する販売アドバイザーは、NPO法人「経営支援NPOクラブ」に登録する企業OB等です。販売アドバイザーの出身分野は商社、機械、金属、住宅、建設、化学、繊維、食品、流通、医療ほか多種多様です。

- 3 支援期間 令和2年9月～令和3年2月
- 4 支援回数 1社当たり最大5回程度(支援対象企業:10社)
- 5 費用 無料(ただし、支援現場が埼玉県内又は東京都内以外となる場合は、専門家の交通費を御負担いただく場合があります。)

埼玉チームの役割は、上図（前頁）のように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」承認後の販売力強化の具体的支援です。

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、その後のフォローも行います。

今年度は、9月から3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クラブの販売力強化アドバイザーは約20人で、1社に対し3～4回の具体的支援を行いました。

12. 《川口市》

今年も川口市市産品フェアが11月13日、14日の両日で開催されました。今回の市産品フェアはコロナ禍の影響が大きく従来とはかなり違った活動になりましたので下記に報告します。

1. 今回の「川口市市産品フェア」の特徴

- ・コロナ対策の徹底；・開催期間縮小　・全スタッフ・来場者の感染予防対策　・コロナ対策グッズ展示コーナー特設　・マッチング希望企業のための支援　・リアル＋WEBマッチング

2. NPOクラブとしての対応

（1）初めてとなるWEBマッチングを前提としたPRシートの作成指導の徹底

- ・企業招致活動の円滑化・マッチング希望企業とNPOクラブのコミュニケーションの円滑化

（2）企業招致フォローアップ情報の共有化

- ・最新の企業招致情報を川口市、支援希望企業、NPOクラブで共有
- ・開催期間中の実績フォローアップの効率化

3. 実績

	予定	実績
出展企業数；	130社	121社
招致企業　；	20社	22社
面談企業　；	30社	60社
WEBマッチング；開催期間中	5社	
開催期間外	3社	計8社

4. 全体を通しての感想

（1）川口市が通常の一般市民重視から企業招致を通しての企業間コラボの機会提供に重点を置いた方針で本展示会を開催した事もあり、全体としてのブース訪問者は少なかったですが、マッチング目的の訪問者が主体の為多くのブースで本音のコラボトークが熱心に行われていました。

（2）実際に我々のマッチングでもお互いに本音で気軽に前向きな話が出来たので、前回に比べ商談につながるケースが増えるのではないかと期待しています。

（3）コロナ禍でもありもう少しWEBマッチングを希望するのではと思っていたが意外と少なかったです。コロナ禍だからWEBというのではなく、「ビジネスはやはりコロナ対策をしっかりと

りやった上で現場に出かけ相手と顔を合わせてする」事の大切さを川口市の企業の皆さんが実践されているのが大変参考になりました。

川口市市産品フェア <http://kawaguchi-shisanhinfair2020.jp/>

5. 展示会場の写真

NPOクラブのブース



13. 《板橋区》

2020年度の支援活動は新型コロナ感染の流行により例年通りの支援業務の遂行に懸念がありましたが、板橋区産業振興公社にてオンライン会議でのマッチングや支援活動のリモートワーク対応の実施に理解を賜り、リアル開催の商談会に於いても参加者の検温チェック、商談スペースのソーシャルディスタンス順守、飛沫感染予防のパーティション設置など、感染予防対策の準備を徹底していただき、例年通りの以下の活動を完了することが出来ました。

「課題解決型個別支援」においては、コロナ感染予防自粛期間でもあり予定マッチングも難しい面もありましたが4社に対し計11回の支援を行い、支援対象企業からはおおむね好評をいただきました。

「板橋区ものづくり企業商談会」は事務局の努力でコロナ感染予防対策を十分に行い、参加企業、招致企業ともに不安の無い状態で実施されました。応募企業29社に対し11社の企業を招致し、計42回の商談を行い、優良商談が多数ありました。今後の進捗に期待します。

「2019年板橋製品技術大賞フォローアップ事業」の支援対象が5社ありましたが、2社は都合で支援中止となりました。3社に対し計9回の支援を実施しました。

2021年度もこの経験を活かして更に充実した支援の実施を計りたく思います。



板橋区ものづくり企業商談会2020の模様

14. 《東京都産業交流展2020》

バーチャル産業交流展2020



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、(株)日広通信社経由で、東京都より受託しました。2020年度の支援活動は新型コロナウイルス感染の流行により例年通りの支援業務の遂行に懸念がありましたが、すべての期間がバーチャル開催となり、内容としては、マッチング支援塾出展者オンライン相談会、特別オンライン商談会、アフターマッチング相談会を遂行しました。

マッチング支援塾出展者オンライン相談会は、13社の応募を得て開催され、産業交流展開会前の2週間先行して実施しました。バーチャル産業交流展の期間中のブース展示や、経営上の課題などについての相談を受け、適宜アドバイスを行いました。開催期間中もブース訪問し改善点などの追加アドバイスを行いました。

特別商談会へのバイヤー企業招致数は40社に及び、計119回のオンライン商談を行いました。商談には当該企業の招致を担当したNPOクラブメンバーがオンライン参加し、実のある商談になるように進行役としてサポートしました。

今年新たに設けられた出展企業へのアフターマッチング相談会を遂行し、出展者の今後の商談の進め方、経営相談等個々の経営上の問題への相談となり非常に好評を得ました。

産業交流展 <https://www.sangyo-koryuten.tokyo/>

15. 《組合まつり2020》

組合まつり2020展示会の企業招致と商談会への支援業務を、(株)日広通信社から(株)サンコミュニケーションズ経由で受託しました。

新型コロナウイルス感染予防の対策期間をもろに受け支援業務が遂行できるかが不安材料となりました。関係者が一団となり、参加者の検温チェック、商談スペースのソーシャルディスタンス順守等の感染予防対策を実施していただいたこと、バーチャル会場では会議ソフト利用のオンラインでのマッチング実施等、種々事前準備をしていただき期間中は活動しやすい環境となったことに大変感謝致しております。

リアルとバーチャルの融合展示会への企業招致と商談会とのことで、コア期間1月26日～27日に東京フォーラムのリアル商品展示会場に食品関連会社2社を招致しNPOクラブ担当員とともに各出展ブースを訪問しました。又、オンライン開催期間中のバーチャル会



組合まつり <https://kumiai-matsuri.jp/>

場には7社（食品関連6社、化学品関連1社）を招致しNPOクラブ担当員とともに組合ブースをオンライン訪問し、各ブースのWEB会議機能を利用したの商談を実施しました。

コロナ感染禍でもあり活動期間中は残念ながら、バーチャルブースでは商品展示無し、出展者の不在が多く、訪問者がその場でのオンライン訪問での商談とはならずメッセージを残し後日可能であれば対応するケースが多くありました。こういった反省点も踏まえ今後の同展示会への工夫などもアドバイスできました。

16. 《川崎国際環境技術展（川崎市）》

環境分野における優れた技術やノウハウを国内外へ発信する「第13回川崎国際環境技術展」は、アフターコロナにおける新しい生活様式に即した、初めてのオンラインによる展示会として、2021年1月21日～2月5日に開催されました。

NPOクラブは、川崎市が運営委託をしたコンベンションリンケージ社から委託を受けて、3つの商談会（企業招致商談会、コンシェルジュ商談会、フォローアップ商談会）を通じて、販路開拓のためのビジネスマッチングの支援を行ないました。

企業招致商談会では、出展企業136社の中から希望があった50社に対して、目標（20社/50回）を大きく上回る、27社の企業招致をして、62回のオンラインでの商談立会い支援を行なうことができました。オンラインによる商談では、事前の準備に手間取るなどの問題が出てまいりましたが、支援出展企業と招致企業の間で、面談前に、事前の情報交換ができたことで、商談はきわめて充実し、内容が濃いものになりました。

その結果、今後、取引成立につながる可能性がある優良商談が、数多く生まれました。

コンシェルジュ商談会では、会期中の毎日、3名のコンシェルジュが会場に詰めて、事務局とともに、展示会への来場者のご要望を伺い、ふさわしい出展企業をご紹介します、オンラインでの商談をしていただく支援を行ないました。

その結果、来場企業10社と出展企業11社との、14回の商談立会いをすることができ数多くの優良商談を生み出すことができました。

会期後には、会期中の2つの商談会で商談内容が良かった出展企業10社（川崎市内企業5社、川崎市外企業5社）を選び、展示会時の商談内容を深掘りして、さらに取引成立へと近づけるための、17回のフォローアップ支援商談会を行ないました。



川崎国際環境技術展 <https://www.kawasaki-eco-tech.jp/>

17. 《テクニカルショウヨコハマ2021（神奈川県）》

毎年2月に開催している首都圏最大級の工業技術・製品に関する展示会「テクニカルショウヨコハマ」は、今年は、2021年2月15日～2月26日にオンライン上にステージを移して開催されました。

NPOクラブは、今回初めて、神奈川産業振興センターから、マッチングサービス支援についての委託を受け、2月15日～3月26日の間に、神奈川県の出展企業39社に対して、56社のパートナー候補企業を招致して、106回のオンラインでの商談立会い支援を行ないました。

オンラインによる商談は、面談の準備に手間取る、接続が上手くいかない、対面での会話とは異なる戸惑い、現物が目の前にないことによる説明の難しさなどの問題がありましたが、これら乗り越え、オンラインならではのメリットを引き出すことができました。

最大のメリットは、遠方にいる参加者同士が、移動をしないで、自分の居場所から、オンラインで、直接、複数の参加者と商談ができることでした。また、前もって商談予定が決まっていたことで、双方で情報のやり取りをしておくことができ、面談時は、焦点を絞った会話に集中することができ、商談内容は大変充実したものになりました。

テクニカルショウ ヨコハマ 2021 <https://www.tech-yokohama.jp/>

18. 《公益財団法人 長野県テクノ財団》

同財団の地域センター（善光寺バレー、浅間テクノポリス、アルプスハイランド、諏訪テクノレイクサイド、伊那テクノバレー）のご依頼で、毎年、先端技術や経営戦略をテーマとした研修、産学交流見学会、ハイテクツアー（企業等研究所先端工場見学会）の企画・実施をお手伝いしています。

本年度は、下記のテーマで浅間テクノポリス地域センターと、NPOクラブヘルスケアグループ（HC）と共同企画でリモートで講演と対談を実施しました。



参加者は同センターの所在地域（長野県上田市）で、この分野に関連するか参入を考えている企業で、大変ご好評を頂きました。（11月収録、2021年1月15日～1ヶ月 配信）

テーマ：介護市場の現場ニーズに見る、これから求められる技術へのヒント

講演1 「新たな介護のための研究・開発の現状と課題」

講師：SOMPOホールディングス株式会社 Future Care Lab in Japan (FCLJ)

技術責任者 高橋 健司 氏

内容：①介護業界の抱える課題、②業務分析の結果、③現場のニーズ、④求められる技術、⑤事例紹介

講演2 講師・高橋健司氏とNPOクラブヘルスケアグループメンバー質疑対談

対談者：ヘルスケア研究会 山本理事、松本理事、講演会グループ内田会員、戸谷会員、佐藤(秀)リーダー

【SOMPOホールディングス株式会社 FCLJ 概要：介護福祉に関する新たなテクノロジー

を国内 外問わず積極的に導入し、実証実験を進めている未来の介護プロジェクトです。】

FCLJ・URL <https://futurecarelab.com/>

19. 《岐阜県》

岐阜県が公募した「次世代自動車関連産業参入支援業務」に前年に引き続きOKB総研と応募し、受注しました。これにより以下の2点の業務を実施しました。

1. 岐阜県下中小企業8社への訪問とアドバイスの実施
2. 講演会・ワークショップの実施

「激変する自動車産業の動向（CASE、EV化、軽量化）とその対応」をテーマに講演会・ワークショップを3回（一回3時間）実施し、参加企業の課題、質問にも対応しました。



20. 《三重県》

（1）三重県医療保健部ライフイノベーション課

2020年度NPOクラブは三重県医療保健部ライフイノベーション課の「医療・福祉機器等の製品化に係るマッチング促進事業」の委託事業に応募し、受託することが出来ました。この事業では医療機器を中心とした製造販売業者等と三重県とのネットワーク構築事業及び展示会に出展する三重県内企業に対し企業招致によるマッチング支援と展示支援の2つの事業より構成されていましたが、折からのコロナ禍で展示会出展が中止され、事業はWEB面談を中心に実施されました。

ネットワーク事業では20社の大手や特徴ある中堅製造販売業者等と県との面談をWEB面談を中心に設定し、今後とも継続的な関係構築を期待できる友好な会議を持つことが出来ました。またマッチング支援では7社の県内企業に対し12回のWEBマッチングを行い、5社で見積りや、試作依頼など具体的な実績を上げることが出来ました。さらにネットワーク構築で製販業者から新しい引き合いを得ることが出来ました。今回の業務では、これらのWEB面談の実施の前に2回のセミナーを開催し、医療機器参入での課題、製販業者のニーズやリアル面談が困難なウィズ&アフターコロナでのPR戦術に係わる講演、さらにPRシート作成研修などを行いました。

（2）三重県雇用経済部 ものづくり産業振興課

三重県雇用経済部 ものづくり産業振興課のご依頼で、自動車産業(CASE等)のみならず、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い社会全体が激変する中で、県内自動車関連産業を中心とするものづくり企業が、それぞれが有する固有の技術や製品の強み、試作から検査までの各工程の管理技術等を棚卸し磨き上げ、次世代自動車分野をはじめとした新たな事業展開等について支援するために専門家を派遣しました。



内容

- (1)対象:県内自動車関連産業を中心とした県内ものづくり中小企業応募12社の内5社
- (2)期間:2020年11月24日(月)~2021年3月31日(水)
- (3)専門家チームの編成:三重県2名と経営支援 NPO クラブ 2 名及び支援会議(8名)
- (4)支援範囲とステップ
 - ステップ1 現状把握・分析(企業の強み)
 - ステップ2 企業の強みを活かす案創出
 - ステップ3. 企業の強みを活かす計画づくり
- (5)方法:オンラインによるリモート支援。

結果:専門家らは、各社の強みを競争力強化に活かす余地が十分あるとの結論でした。

但し双方の現場感覚が十分得られず、継続支援による具体的な成果を期待したいとのことでした。

はじめてのリモート支援で、例えば、スマホ録画による工場現場の状況(レイアウトや図表・データ)の確認など、現状及びデータのなど、支援の前提となる「見える化」は、リモートであれ、リアルであれ、支援手段に関わらず、必須事項であることを実感しました。

2 1. 《鳥取県》

鳥取県産業振興機構から2020年度「海外展開外部専門家派遣事業」として、鳥取県下の2社の海外での販売網構築を支援する活動を受託しました。

本年度の支援対象企業は2社共に医療関連機器・用品の製造販売企業で、1社はアセアン諸国での展開を計画しており、もう1社は広くEU、USA、アセアン諸国への販売を計画しています。いずれも大学医学部との共同開発製品であり、そのターゲット市場は、海外の大学附属病院、公立・私立病院です。

1. 受託事業の展開方法

NPOクラブが2社に対して、それぞれ医療機器関係に詳しいメンバーの中から各1名を「外部専門家」として、鳥取県産業振興機構に登録しました。

各外部専門家は担当する企業の事業計画に沿って、支援先企業の必要とする情報を提供しました。

2. 支援先企業との面談方法

本年に入って全世界的に猛威を振るっている新型コロナ禍にあって、委託先機構からは、出張面談は許可されず、すべてWEB面談で実施し、使用するツールはZOOMとしました。

3. 支援の具体的な進め方

医療分野においては、すでに約10年前から産学官が一体となって、オールジャパンでアセアン地域各国の医療関係機関を支援する活動を行ってきており、その過程でヨーロッパ大手企業の医療技術・医療機器と競合しつつ、MADE IN JAPANの医療機器の普及に努めてきている。今回支援企業が必要とする海外の医療情報は日本国内でかなりの部分収集することができました。

4. 支援活動における課題

海外で販売したい製品の情報が英文化されていない、もしくは必要な資料が日本語でもまだ完成していないケースもありました。

- (1)ターゲット市場にある大学で開催予定のセミナーをPRの場と考えて、準備を進めていた

ケースでは、コロナ禍のために、現地との交流ができず、活動停止状態になっていました。膠着状態を打破するためには日本側とターゲット国の間でインターネットセミナーを開催して、当該の医療機器を使用した実技を行うよう提案しましたが、まだ実施できていません。

(2) 今回の活動期間が3カ月と短期間であったが、NPOクラブが派遣する専門家の多量の調査結果から具体的な行動計画を作るまでに漕ぎ着けました。この行動計画を実施に移すには、来期の継続受託が必要です。

この活動の最終目標は支援先企業2社共に、ターゲット地域における代理店の発掘・契約・技術指導・PR/受注活動の支援・物流の標準化などターゲット市場に一連のレールを敷くことです。

2.2. 《かがわ産業支援財団》

2020年度も昨年度に続き香川県の公益財団法人である「かがわ産業支援財団」（以下「財団」）から支援業務を受託しました。本業務は「香川県内企業と県外大手企業との商談機会の創出を効果的に行うことにより、県内企業の持続的な発展と成長を支援すること」を目的としており、受託内容は大きく分けて次の3業務です。

(1) 県外大手企業の具体的な発注案件の探索及び紹介

香川県の加工、特に金属加工を得意とする企業に県外大手企業からの発注につながるニーズを紹介するもので、NPOクラブの会員の人脈を活用して具体的な見積り案件を探索・紹介しました。

(2) 県内企業への発注につながる県外大手企業窓口の紹介や商談機会の創出

香川県企業ガイドブック（180社）を参考にしながら、県外大手企業で外注先として興味を持ってもらえそうな所管部門に声をかけ、香川県企業とのマッチングを行いました。また、インテックス大阪で開催された関西二次電池展や関西機械要素技術展、東京ビッグサイトで開催されたHOSP EX（医療福祉設備関係展示会）に出展した香川県企業を支援するため、県外大手企業を展示会に招へいしました。なお、令和2年度は新型コロナの影響により、WEBマッチングも活用しました。



関西機械要素技術展香川県ブース
(2020.10.7 インテックス大阪)

(3) 県外大手企業で開催する展示商談会の支援

県外大手企業の事業所内で香川県企業の技術を紹介する展示・商談会を開催するために、NPOクラブが数社の関係部署と財団との交渉をアレンジしました。ただ、新型コロナのため実際の展示会開催は延期されています。

これら3業務を合わせて52件の目標に対し、54件の成果を出すことができ、かがわ産業支援財団からは高い評価をいただきました。

2.3. 《徳島県》

NPOクラブは徳島県内の中小企業を対象に販路開拓を中心にした支援活動を続けており今

年で7年目になります。令和2年度はとくしま産業振興機構より「令和2年度LED関連産業マッチング支援事業」と「新市場開拓オンラインマッチング支援事業」の2件を受託し実施しました。

(1)「令和2年度LED関連産業マッチング支援事業」では、それぞれLEDをキー部品として採用した3企業の製品を紹介しました。中国地方から北関東地区に至る広範囲な地域の企業に合せて15回の訪問面談を実施し、その場での見積依頼を含めその後の商談も順調に進んでいます。

(2)「新市場開拓オンラインマッチング支援事業」では食品関係、工業製品、医療薬品関係と幅広い分野の企業9社の支援となりましたが、初めてのオンラインによる商談にもかかわらず延べ30回以上の商談機会を提供することが来ました。コロナ下でのオンライン商談は意外とメリットもあることが分かり、今後活用していける支援手段の一つになりそうです。

今回の商談では特色のある新技術にもかかわらず応用先の見つかっていなかったアイテムが数件ありましたが、これにも商品化の可能性の検討をする企業を紹介することが出来、NPOクラブの力を知っていただける良いチャンスになりました。



24. 《STEP－四国都市圏ビジネス連携マッチング事業》

四国都市圏ビジネスマッチング事業は、(一般社団法人)四国産業・技術振興センター(STEP)より委託を受け、2020年度は9社の支援を行ないました。

今年度はコロナ禍の影響で企業訪問は実施できず、すべてWEB会議を活用したヒアリングを実施し、WEBヒアリングでは、NPOクラブの10数名のメンバーが参加し、多面的なアドバイスを実施することができました。

さらに企業のプレゼン技術の向上を目的に模擬面談を行ないました。

また2社においては、販路拡大にとどまらず、経営課題相談を含む戦略策定から支援を実施したのが今回支援の大きな特徴です。

販路拡大を中心とした大企業等とのマッチングは、予定していた展示会が中止となり、WEB面談に切り替え、リアル面談とあわせて実施しました。

面談数は40数社に上り、そのうち9割以上が今後も継続したいという好結果となりました。

手探り状態で試行錯誤しながらのWEB面談でしたが、支援企業も後半の方では一層プレゼン力の向上が見られ、今後の販促活動につながることを期待できます。

25. 《STEP－高機能材（四国経済産業局）》

令和2年度「地域企業イノベーション支援事業」（マッチング事業の企画・活動）

【目的】

新機能性材料展（2019年12月9日～11日於：東京ビックサイト）に出展する四国内の高機能素材関連の中小企業が有する特徴的な技術・製品を、都市圏を中心とする大手企業等のニーズにマッチングさせることにより、四国内中小企業の販路開拓や業容拡大につなげ、地域経済

の活性化を図ります。

【事業内容と結果】

①マッチング事業の企画

新機能性材料展に出展した四国内企業5社に対し、ヒアリングを実施。対象企業が作成したPRシートの事前のレビューと質疑応答を経て、紹介先候補についてのコンセンサスを得ました。

②マッチング活動業務

支援企業は当初6社でしたが、1社が辞退して5社となり、また2社はコロナ感染のため、展示会でのアテンドがなく、展示会では3社に対して支援を行い、残り2社はオンライン面談でマッチングを行いました。

また、新機能性材料展終了後に追加の1社に対しマッチング支援の依頼があり、オンラインでのヒアリングとマッチング支援を行い、最終的に支援企業6社に対し14件のマッチングを行い、当初の目標を達成しました。

26. ≪STEP機能性食品（四国経済産業局）≫

2020年度STEP（機能性食品市場への参入支援）

経済産業省の2020年度地域企業イノベーション支援事業にSTEP（四国産業・技術振興センター）が応募し選定されたのが「四国食品素材メーカーの機能性食品分野への参入支援プロジェクト」です。そのプロジェクトの中の「首都圏販路開拓活動の支援」をSTEPから要請されNPOクラブが実施することになりました。

1. プロジェクトの狙い

超高齢化社会における市場拡大を背景にして食品・素材メーカーの機能性食品市場への参入を支援することで四国地域の産業の振興に寄与すること

2. プロジェクトの推進経緯

（1）首都圏の健康市場や健康ニーズ情報の調査と（6月～9月）その情報の周知（10月）

STEPは首都圏のフィットネス、コメディカル市場における健康ニーズを把握するためアンケート調査を調査会社に委託しました。その情報を四国の中小食品企業に周知するためにセミナー開催やTouTubeを活用しました。同時に首都圏販路開拓活動に参加を希望する企業や1月末実施予定の健康博覧会（於：東京ビッグサイト）への参加企業を募集しました。

（2）支援企業の選定（10月30日）と初回面談の実施（12月初旬～中旬）

四国経産局、STEP、NPOクラブ合同のプロジェクト会議を開催し首都圏販路開拓支援企業7社（展示会出展企業含む）を選定しました。

NPOクラブは初回面談担当者を選定し四国各県に所在する支援企業を訪問しました。その後、機能性食品に必須のPRシートの作成指導等を行いつつ、マッチングの事前準備や博覧会への企業招致活動の実施を開始しました。

（3）健康博覧会開催（1月27日～29日）

首都圏では2021年々初から新型コロナウイルス感染者急増の影響で健康博覧会への出展企業数は前年比40%減、来場者数は前年比70%減でありました。その中でSTEP機能性食品関連

の出展企業も5社の中の4社は社員の上京が困難となり、止む無く取り止めとなりました。更に招致企業の来場も困難となり4社に留まりました。その結果博覧会会場と四国各企業とを繋いだリモート商談の実施を余儀なくされました。

(4) 首都圏マッチング活動の実施(2月～3月中旬)

健康博覧会で低調だった商談会を挽回すべくNPOクラブ会員コーディネータの努力でマッチングに注力した結果7社に対して延べ最終17回のマッチングをリモートで実施することが出来ました。

3. 成果と課題

- (1) 結果として商談(マッチング)回数としては十分とは言えませんが、内容的には80%が継続商談の可能性の高いものでありました。NPOクラブ担当者の選択したマッチング先と支援企業との適合性が高かった証左であると考えます。
- (2) リモート商談は概ねSTEP主宰のZOOMを利用しましたが他にGoogle MeetやTeamsも活用しました。リモート商談は双方移動しないで面談できるメリットもある反面、支援企業の販売意欲が十分伝わらなかったり、面談が安易に流れると言うデメリットもあると思われました。

27. 《佐賀県トライアル》

令和2年度「トライアル・経営革新事業等県外商談会及び販路開拓フォローアップ等業務」は今年度で8年目の継続受託案件で、事業内容は

- 1) 佐賀県企業単独による首都圏におけるミニ展示・商談会の開催と企業招致、その前後で企業へのアドバイスや販路開拓マッチング



- 2) 九州・山口ベンチャーマーケットに登壇する企業への企業招致
- 3) 販路開拓支援セミナーの開催

をNPOクラブが支援するものです。

- 1) 首都圏商談会出展商品は

- ①国産初の繰り返し使用できる月経カップ。
- ②天然植物性の肥料、清らかな地下水を使った有機栽培。有機JAS認定も取得済。完全無農薬な野菜。
- ③人の肌の脂肪酸組成に似ている猪油に愛媛・伊予柑、石垣島月桃をブレンドした無添加保湿効果あるバーム。
- ④自家消費型太陽光発電制御用の逆流防止装置(特許取得済)
- ⑤大風量・高馬力のスポットエアコン等でありました。

商談会は令和3年1月28日に千代田区平河町の都道府県会館で開催する予定でありましたがコロナ感染拡大・緊急事態宣言発出等を受け開催見送りとなりました。

しかしながら、NPOクラブ会員各位のご協力により5社に対し15回のマッチングをする事が

出来ました。

2) 九州・山口ベンチャーマーケット

令和2年11月4日JR九州ホールにて開催され、登壇企業2社（遠隔臨場検査装置、カラス撃退発報装置）に対し企業招致7社イベント終了後8社の計15回のマッチングを実施。中でも遠隔臨場検査装置はマッチング先と立会簿の音声入力の共同システム開発の予定です。

3) 販路開拓支援セミナー

ニューノーマルの時代において増加するオンラインでの営業活動・商談会に資するものと考え、マナー、PCの基本操作習得を目的とする模擬WEB商談会を企画しましたが、コロナ感染拡大に鑑み中止となりました。

28. 《佐賀県(取引拡大支援)》

従来、佐賀県では東京での機械要素技術展に出展していましたが、2020年度は初めてインテックス大阪にて関西機械要素技術展に出展する企業4社支援となりました。さらに出展はしないがマッチング面談を2社が希望し支援を行いました。

支援方法として従来は企業訪問を実施して、企業情報及びニーズの確認を行ってスタートしていましたが、コロナ禍の影響で企業訪問は実施できず、すべてWEB会議を活用したヒアリングを行いました。

また企業とのマッチング面談においては、展示会面談20面談、WEB面談10面談、リアル面談を含め合計30数面談を実施しました。

展示会への参加者が制約を受ける中で、WEB面談を積極的に活用して成果を上げたのが今回の特徴であり、得たノウハウを今後活かしていきたいです。



29. 《大分県》

大分県の中小企業活性化に向けての初めての支援活動の依頼が、2019年末に大分県産業創造機構からあり、以下の様に支援活動を進めてきました。

・当NPOクラブとして支援していきたい事；大分県の中小企業の方々に具体的にお役に立ち企業活力が向上して喜ばれる支援活動を進めて行きたい。
従って企業紹介に留まらず当NPOクラブの総合力を生かした企業招致、現場改善、経営支援等幅広く支援したい。

・産業創造機構として期待する事；大分県として中小企業活性化で力を入れていきたい分野は今後の成長が期待できる医療、福祉介護分野、薬品製造分野、エネルギー分野及び海外展開も検討していきたい。以上の分野に対して重点的に総合的な支援をしてほしい。

従って結論として、支援活動の対象は大分県側の要望に沿った広い分野を対象としていく事を前提としますが、その実施に当たっては具体的かつ身近な事から一步步進めて行く事とします。

まずは具体的支援活動として「令和2年度第2回おんせん県おおいた商談会」での企業招致について支援する事から始める事、という事になりました。

「第2回おんせん県おおいた商談会」の支援について

1) 支援業務内容；

- ・経営支援NPOクラブの全国ネットワークを活用して、本商談会に県外からの新規に参加する企業の開拓を支援する。
- ・本商談会は原則WEB方式での商談会だが、招致企業が希望すれば現地商談も可能。
- ・委託元が希望する招致企業数は5社から10社程度。

2) 支援期間； 2020年12月1日より2021年3月12日まで

3) 県外の面談希望企業の招致活動とWEB面談の実施

「大分県のWEB面談希望企業20社リスト」をベースに、グループ毎の対応と個人別対応に分かれ企業招致活動実施しました。その後のWEB面談は当初2月8日から19日の間で予定され開始しました。全てのWEB面談で非常に積極的な意見交換が行われ大変有意義なミーティングとなりました。WEB面談期間はそれぞれの企業の都合もあり結果的には3月19日まで延長しての実施となりました。

4) 支援活動の結果

項目	目標	実績
県外招致企業	5社～10社	8社
面談件数	5件～10件	11件



日本一のおんせん県おおいた  味力も満載

まとめ

思いがけないコロナ禍の影響で当初の支援活動方針を急きょ変更して開始した企業招致支援活動であった為、本来の企業招致活動に必要な事前準備が充分でなかった事もあり、当初は支援を委託された大分県側も委託を受けたNPOクラブ側も少し戸惑いがありましたが、活動を継続する中でしっかりと協力体制を作る事ができました。その結果として日本全国の1都6県から企業を招致する事ができ、当初の活動目標を達成することができました。面談評価についても今後の商談成立につながる内容が5件あり大分県側から高い評価をいただきました。

一つ反省点としては面談に向けての事前準備不足が挙げられます。まず県側の面談希望企業を募りその企業のPRシートをしっかりと作成する事が大切で、それによりもっと効果的な企業招致活動になると実感しました。

今回の活動を通して「大分県」という名前がNPOクラブに定着し、大分県支援に向けての専任チームも結成できましたので、今回の実績をベースに是非とも大分県を支援していく機会を広げていければと思います。

(経営支援NPOクラブ内のグループおよび研究会の活動報告)

30. 《関西グループ》

2020年度関西グループの活動状況について

関西グループは近畿以西地域の活動強化を目的に、2014年5月、関西在住3名と関東在住3名のメンバーで発足しました。7年経過した2021年3月末には、関東在住4名、近畿在住24名の計28名（内女子会員3名）の組織となり、近畿及び四国を中心に活発な活動を展開しています。特に2019年4月、関西グループ事務所を開設した事がNPOクラブ関西グループの信頼度アップに繋がっています。

関西グループは、商社、製薬、鉄鋼、電機、農機、建機、機械、自動車機器、検査機器、金融等のOB及び現役2名のメンバー等にて、毎月最低1回の定例連絡会議を開催し、会員活動の報告、支援活動進捗状況の確認等により関西以西地域中小企業への支援活動を推進しています。

また、毎月の定例連絡会議の冒頭に中小企業経営者のプレゼンテーションをお願いし、生の声を聴きメンバーの啓蒙と支援活動の情報収集を図っています。

2020年度はコロナ禍の影響でWEB併用の会議となった結果、関東在住の会員の参加を得ることができ、より広範囲の活動が可能になりました。

関西グループが主導的に活動展開している対象企業は、特定支援会員企業6社、一般支援対象企業10社あり、各対象企業の信頼と満足度の向上を重点的に取り組んでいます。企業単位に正副の担当を決め、個別面談等により具体的な支援内容を話し合い、実現に向けて活動しています。

自治体・公共的団体等の11団体と、継続的な交流を図り情報収集活動を展開しています。特に一昨年に続き2020年度も受託したかがわ産業支援財団の香川県中小企業支援活動は、同財団より高い信頼を得ています。その評価を認識されたわかやま産業振興財団より、2021年度和歌山県中小企業支援事業を受託の見込みです。又、2020年度初めて、兵庫県の近畿高エネルギー加工研究所、並びに（公財）尼崎地域産業活性化機構から尼崎市中小企業の支援活動を委託され、2021年度も受託の予定です。

関西グループは、6年にして、ようやく兵庫県、和歌山県でNPOクラブの取組みが認知されるに至りました。



アクセス：

- ・地下鉄御堂筋線 西中島南方駅「北改札口(出口1)」より徒歩2分
- ・阪急京都本線 南方駅「きた西改札口」より徒歩3分
- ・JR新大阪駅西口より徒歩11分

3 1. 《海外展開支援グループ》



海外展開支援グループの活動

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、中小企業の英文のホームページ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クラブ自身の海外ポータルサイトを運営しています。

サイト名称：“Exporting Made-in-Japan “ 掲載のお申し込みは下記の URL から可能です。

URL：<https://japanexporting.biz/en/>

掲載企業の負担額は初年度49,000円（含む英文翻訳料金、掲載費用）次年度以降24,000円/年 市場価格に比較して破格の低価格で、商品および会社を海外へ紹介できます。

海外進出計画、拡大企業の支援活動も行います。

海外に向けた活動の支援のために、海外展開支援グループのメンバーが要請を受けて活動することが可能です。

各種展示会への企業招致、マッチング活動

2020年度も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貿易商社等の企業を招致いたしました。

2020年度川崎市海外ビジネスサポート事業に参加し、川崎市企業とその企業の商品に応じた国内輸出商社との商談会支援を行い販路開拓を目指しました。

公的機関からの支援委託事業への参画

国内各地の公的機関が計画中的、中小企業海外進出支援事業で販路開拓支援、生産拠点構築での支援などのために、海外進出支援グループメンバーがNPOクラブ内のプロジェクトチームを立ち上げて、活動しています。2020年度は鳥取県産業振興機構 とっとり国際ビジネスセンターより海外展開を希望する県内の中小企業に外部専門家を派遣して支援する事業を請け負いました。



川崎市 国内輸出商社との輸出商談会の模様

3 2. 《講演会事業グループ》

当NPOクラブには多種多様な業界の企業出身者が揃っています。実務経験も、経営、戦略企画、販売、購買、技術、生産管理、研究、ICT、IOT、人事、財務経理など幅広く、また各国・地域の海外駐在経験者もそろっており、「実業界の人財図書館」を標榜し、企業や学校向けに、必要な時に、必要な知識と経験を持った会員が多様な場面で活動しました。

企業・自治体・団体向け及び、学校・教育機関向け活動の講師派遣は、合計で40組織に対し56回73名を派遣しました。

後者の高崎経済大学附属高校コラボゼミ企業研究で企業訪問を6社、大妻女子短期大学部インターンシップでは弊NPOを含む5社で受け入れました。文京区内中学校の依頼でキャリア教育「職業講話」1年生3クラス100名に講師3名と会員3名で、また、愛知県豊明市の中学校「職

業人の話を聞く会」1年生3クラス90名に、講師3名と会員4名で授業の実施を支援しました。文京区内中学校以外はWEBで行いました。



大妻女子短期大学部リモートインターンシップ



高崎経済高校コラボゼミ長野県みやま(株)訪問

今コロナ禍の新常態のなかで、NPOクラブとしてあるべき「10年後の次世代人材育成支援」の姿を展望しこれまでの活動を棚卸して、今後の方向と具体的内容を検討しています。

今年度は、学校教育機関向け：次世代を担う人材育成、企業向け：人材育成を通じた中小企業支援、地域コミュニティ向け：主体性ある人材育成支援、及びお客様の声を聞き、活かし、会員交流を活発化し、広報ツールの積極的活用をはかる、**4チーム**で全員参加の活動をおこなっています。

3.3. 《ヘルスケア研究会》

1. 新型コロナ禍による対応

新型コロナウイルスの感染症拡大による支援活動や啓発の取り組みを行いました。

- (1) 関東経済産業局からの依頼を受けてコロナ対策に係る医療物資・機器の調達先の探索を支援
- (2) (一社)環境ビジネス交流協会から提供いただいたマスクを支援先でマスク需要の優先度が高い医療機関や介護事業者等へ寄贈
- (3) 新型コロナウイルスに対する次亜塩素酸の有効性評価報告(NITE:製品評価技術基盤機構)を受け、勉強会を実施して支援先企業へ啓発

2. NPOクラブ重点テーマへの取り組み

「10年後のNPOクラブ(ヘルスケア分野)」と「ヘルスケア研究会のSDGs対応」について、タスクチームを結成しとりまとめを行いました。

3. マッチング等の支援活動

委託事業によるマッチング等の支援活動と商談会に積極的に参画して、研究会メンバーによる人脈を活用して企業招致しました。

- (1) 三重県「2020年度医療・福祉機器等の製品化に係るマッチング促進事業」支援

三重県より受託した同事業のセミナー、個別相談会、医療機器メーカー等とのネットワーク構築に向けた面談、マッチング活動で目標を達成することができました。



(2) 展示会やオンライン商談等の支援

20件に及ぶ展示会やオンライン商談に、ヘルスケア関連企業を招致しました。

(3) セミナー支援

講演会グループと連携して、委託事業の介護セミナーの講師（介護分野のハイテク推進の専門家）の招聘とセミナーコーディネーターとして参画いたしました。

4. 情報収集と研鑽

行政関連情報、展示会情報、業界団体等からの情報収集を積極的に努めました。

メンバーの研鑽とレベルアップを図る為の毎月の例会での勉強会は、コロナ禍の影響で8月から再開し8回実施しました。

5. 人材増強に関して

本年度新たに5名のメンバーが加わり、総勢29名となりました。幅広い産業やヘルスケア専門分野からの参加により多面的な経営相談や販路拡大の支援対応が強化された布陣となりました。

34. 《新素材研究会》

ものづくりにおいては技術と共に使用する素材が重要です。

最近注目されている新素材対象分野を7種類に分け、それらの中の重要素材を抽出し、その特長、利用状況、素材メーカー、加工業者、部品メーカー、製品メーカー等を調査し中小企業支援活動に結び付ける活動を実施しています。

日本のものづくりの最終関係先は自動車産業が半分以上を占めます。そしてこの自動車産業はCASE、EV化、軽量化の荒波に直面していることから、この産業全体の流れと対応のあり方を研究し、新素材利用を含めての講演、ワークショップ資料も作成しました。

新素材の利用には接着技術、接着剤（プラスチックと金属の接合、異種金属どうしの結合等）が重要で、新素材の利用拡大に必須である。このため接着技術も研究の対象としました。

これらの成果はNPOクラブ内部に展開するとともに、岐阜県、三重県、福島県、NPOクラブ特定支援会員向け講演会にも利用しました。

35. 《エネルギー産業研究会》

1. 2020年度のエネルギーをめぐる情勢

2020年は、エネルギーに関する国際情勢、国内情勢が大きく変化した年となりました。国際的には、気候変動問題への危機感が高まり、各国とも「パリ協定」の順守が強く求められ、米国もこの国際的枠組みに復帰しました。

一方日本は、電力源構成でLNG、石炭等の化石燃料電力の比率が極めて高く、諸外国から批判の対象となりました。このため、長年開発を進めてきた世界最新鋭の石炭火力であってもフェードアウトせざるを得ない状況に追い込まれ、そして2020年10月には、「2050年カーボンニュートラル実現を目指す」という首相所信表明が宣言されたことは、皆さんご承知の通りです。

2. 活動概要

上記の状況を踏まえて、エネルギー産業研究会では、「水素社会の構築」「再生エネルギーの技術動向」「省エネルギー技術動向」などの調査、研究を主体に行い、その結果を支援依頼された企業様の販路開拓、技術開発に生かすことができました。エネルギー関連機器や技術は、専門的な知識が要求されることが多く、これらの活動に対して有効的なバックアップができたことは、ほかの企業支援活動を行っている他の組織、団体に比して大きな優位性を発揮しています。

一方当年度においては、これまで実施してきた「外部組織や団体との連携活動」あるいは「エネルギー関連研究機関や企業の見学会アレンジ」などの外部サービス活動を自粛せざるを得ず、残念な結果となりました。

3. 来年度の方針

来年度は「カーボンニュートラル実現に向けての官・民の取り組み」が活発化してきます。また第6次エネルギー基本計画が策定される年でもあります。このように日本のエネルギー政策に関する非常に重要な年になりますので、この研究会もその動きに呼応した活動を行い、支援先企業様にお役に立てますような価値を提供していく所存です。

3 6. 《中小企業経営強化研究会》

1. 経緯

社会事業環境変化が大きく且つ迅速です。私達の従前認知資源が陳腐化するので研鑽すると共に総合的な対応力強化をするために、「中小企業経営強化研究会」を発足(2019年2月1日)させました。正会員自由参加で討議する「NPOクラブ討論会」は2018年度に1回、2019年度に5回、2020年度に2回開催しました。

また、コロナ禍、SDGs等の社会事業環境変化への「お困りごとの相談」の一環として、特定支援企業向けに「お気軽な経営相談支援」を実施いたしました。

2. NPOクラブ討論会の活動実績

(1) 第7回目：メインテーマ「SDGsを中小企業の経営への取り込み」

＜開催日；2020年6月29日、参加者；50名以上

- ・最近話題のSDGsは、特別な慈善事業ではなくて、企業の事業戦略と社会的責任の橋渡しとなるもので、「利益の追求(経済利益活動)」と「社会的価値創出」を両立させるものです。自社の強みを活かし自社・社会に最大限の価値を及ぼすものを対象に取り組みます。今後の中小企業の取り組み方について討議しました。
- ・講演1：「企業経営は本業とSDGsを一体化した取り組み」：講師1名
- ・講演2：「Bグループ環境チームにおけるSDGsの取り組み」：講師1名

(2) 第8回目：メインテーマ「モノづくり・コトづくりの一体化強化」

＜開催日；2021年3月1日、参加者；52名＞

- ・モノを造って売って終わりではなく、生産から消費後まで責任をもち、アフターサービス等で付加価値を高めるためにモノづくり・コトづくり一体化してビジネスモデルを強化・創出します。

第1部：顧客情報活用・サービス化によるコトづくり強化：講師3名

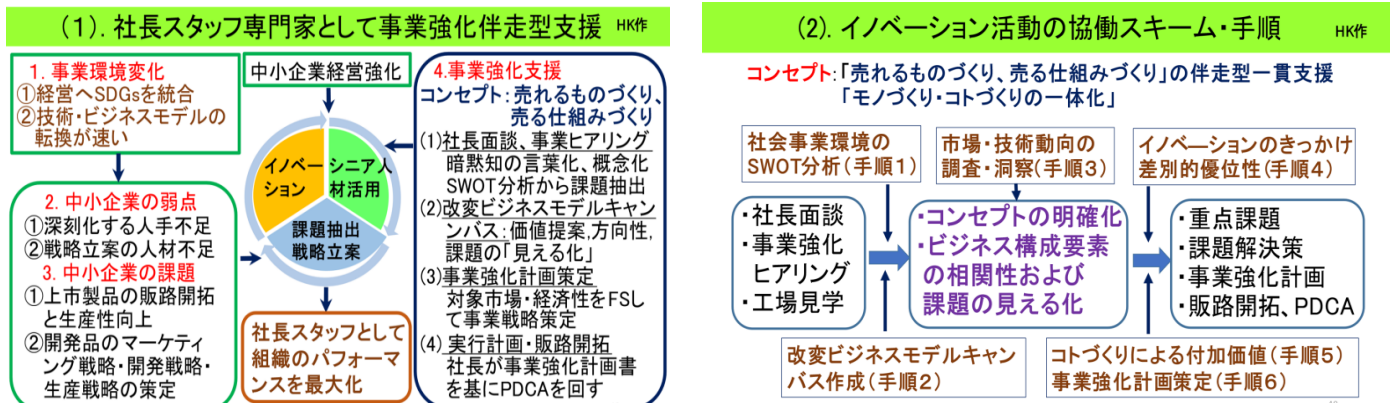
第2部：デジタル化によるコトづくり強化：講師2名

3. お気軽な経営相談支援

- ・出前セミナーによる「ウィズコロナ、SDGsに対応したビジネスモデル再構築」の講演お

よび事業方向性、SDGsの自社ならではの取り組み提案、マーケティング戦略見直し等について7社に各3回無償支援し、更に3社は有償支援を継続しました。

- ・NPOクラブで確立し2018年度から活用している実践的価値創造方式（社会事業環境SWOT分析⇒改変ビジネスモデルキャンバス⇒事業強化計画の方式）を駆使して経営支援しました。本方式はイノベーション・マネジメントシステムISO 56002（2019年7月発行）の目的に合致する実践的なイノベーション活動です。



37. 《補助金制度活用支援研究会》

当研究会は2020年4月の理事会で発足が承認され、8月以降企業の意向調査で興味をもって戴いた19社21件のアイテムに付いて相談や、提携認定支援機関への紹介等、都合12社14件の支援を実施しました。企業様からはものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業[もの補助]、IT導入補助金、戦略的基盤技術高度化・連携支援事業[サポイン]に関する相談が中心で、加点事項、減点事項についての関心が高く提案内容のチェックなどの支援を実施しました。中でもモノ補助では従来の生産性向上以外の要件、ソフト技術への補助など従来のモノ補助に要件が加わっていることなどの情報提供が喜ばれました。

特に提携認定支援機関のNPOビジネスサポート社とは密接な関係を持つことが出来、企業の相談(無償相談)の実施や、第4次以降の委託申請(有償)の例が増え、成功例がでるようになってきました。

またIT補助金に関しても関心が深く、デジタル・イノベーションチームとの連携も進む様になってきました。

ただ実質6ヶ月の支援ですが、補助金のことをよくご存じで活用されている企業と、殆ど活用されていない企業があることが分かり、今後とも活用いただけるように努力したいと考えています。

38. 《国内ポータルサイト》

経営支援NPOクラブは、2020年8月に、新型コロナ禍での販売促進活動のご支援策の一つとして、国内市場向けポータルサイトを運用開始いたしました。

2021年3月末現在で、25社27製品をこのポータルサイトに掲載させていただきました。

URL: <https://japanexporting.biz/ja/kokunai.html>

企業様の会社紹介・製品紹介をWEB上に掲載することによって、今まさに拡がりつつあります電子商取引（e-コマース）の最初の窓口を開くことができます。

このポータルサイトは企業様の営業窓口として、次のような場面で活用していただいております。

- 1) インターネットの閲覧者が、キーワードで商品を検索して、企業様のページを探し当て閲覧してくれるチャンスを作る。
- 2) 商談の際に、顧客様にパソコンやスマホで企業のポータルサイトページをお見せして、最新情報を鮮明な動画、写真、イラストなどで、判りやすい説明ができる。
特に最近増加の一途にあるWEB商談では、この方式が最も頼りになるPR手段です。
- 3) 自社のホームページをお持ちでない企業様にお勧めですが、さらに既に自社のホームページをお持ちの企業様や、大手ポータルサイトに加入済の企業様でも、めまぐるしく変わる経営情勢の中で、最新の会社・商品情報と差し替えるメンテナンスは、労力、費用の面でも辛いものです。NPOクラブのポータルサイトはこれにお応えできます。
- 4) NPOクラブのポータルサイトの製品紹介ページは、企業様が最も売り込みたい製品・サービスに絞って、判りやすくまとめた記事を掲載していますので、企業様がタイムリーに、容易に最新情報と差し替えることが可能です。

さらに次の特長があります。

- 1) 企業様毎にNPOクラブの担当者を決めて、適切なサポート・フォローアップをしています。
- 2) 検索されやすいサイトページの作成、掲載企業へのページ訪問者の適切な対応を支援とタイムリーなアドバイスをしています。
- 3) 本ポータルサイトは会社紹介ページと製品紹介ページで構成されています。
ページ作成費は会社紹介1ページにつき3,000円、製品紹介1ページにつき3,000円です。
年間維持費は12,000円です（小規模の改造費を含む）。
- 4) 新型コロナ禍のために、営業活動の難しい中、中小企業様を支援するために2020年度には、上記のページ作成費と年間維持費は掲載後1年間に限って無料とさせて頂いております。

国内企業支援ポータル

国内企業支援製品紹介会社紹介良く聞かれる質問お問い合わせ先サイトマップ検索



国内企業支援

製品紹介

会社紹介

良く聞かれる質問

お問い合わせ先

サイトマップ

検索

フィルタ

タイトルフィルタ

フィルタ

タイトル	参照数
(株) 今井鉄工所 (ホイストクレーン設計・製作・保守・点検)	参照数: 48
株式会社アイディーインベル (ベッドからの転落・徘徊を事前に知らせる医療・介護向けシステム)	参照数: 182
日本省力機械株式会社 (樹脂成形ラインの自動化・無人化設備・システムの開発・設計)	参照数: 232
浜松ヒートテック株式会社 (アルミ工業炉の設計・製作、熱制御技術の各種サービ	参照数: 195

tps://japanexporting.biz/ja/faqs.html

↑

39. 《デジタル・イノベーション支援チーム(旧 IoT 研究会)》

デジタル・イノベーション支援チームは2020年5月に旧IoT研究会を組織変更発足しました。従来はIoT技術に特化した研究会として活動を進めてきましたが、世の中はより速い変革を遂げており、IoTに限らずICT、AI、ロボット、5G等のDX（デジタル・トランスフォーメーション）を対象として、活動していきます。

活動内容は以下の通りです。

①各種のデジタル技術を活用し、中小企業様の業務改革をコンサルタントとして支援する。

例：業務システムのIT化（販売管理、生産管理、物流管理、経理管理、人事管理等）、IoT、AI等による業務改革等、WEB会議、WEBプレゼン等のテレワーク関連システム立上げ助言

②IoT・AI・ロボット・次世代通信技術等、幅広く、デジタル技術・情報システムに関わる最新技術動向等の調査研究を行い、知識レベルの向上を図る。

③NPOクラブ会員に対し、適宜情報を発信・啓蒙する。

④その為の支援体制作り（外部パートナー(協力企業)との連携）に努める。

現在は組織変更に合わせてメンバー11名で内部の組織固めを行っており、新年度より特定支援会員様を中心とした意向調査に参加し、積極的にDXによる生産性や付加価値の向上など経営改善支援のお手伝いに取り組んで参ります。

ご要望やご相談がございましたら、遠慮なく下記にメールをお願い致します、お待ちしております。

メールアドレス：dx@ka-npom.com



40. 《事業承継支援チーム》

後継者不在などで事業承継問題を抱えながら、承継に向け具体的にどう動くか、どこに相談するのが良いか等、悩んでいる中小企業経営者を支援するチームです。

チームの2020年度

- ・今年度はNPOクラブで実施した関係先企業に対する「企業意向調査」の結果を受け、事業承継に興味ありと回答した企業の中から、比較的急ぐと判断した6社を選出し、6社をそれぞれ担当するNPOクラブ会員経由で各社の事業承継の現況を確認しました。
- ・現況確認した中で、事業拡大のための買収を検討中の会社、後継者不在で会社の譲渡を考えて

いる会社などがあり検討しましたが、事業承継をそれほど急いでいない会社であったり、或いは良いマッチング相手が見つからないなどで支援実績につながりませんでした。

- ・事業承継は個々の会社にとって非常にタッチで、出来れば内々に事を進めていきたい問題である。NPOクラブから相談に乗るよとアプローチしても、なかなか相談してくることは無いと感じました。NPOクラブのスタンスはあくまで支援でありビジネスではないので、セミナー講師の引受けやマッチング等の経営支援の際に、NPOクラブに事業承継支援の体制があることを周知し、今後も支援できる体制を維持し、支援を継続していきます。

また、事業再生、M&Aなどについてのアドバイス及び関連する専門家の紹介等も行っています。

4 1. 《農産物・食品輸出研究会》

今年度は「コロナ禍」の影響もあり、全体的に活動が制約されましたが、新たな動きもありました。

昨年末に、日頃協力いただいているP社から在日中国系の輸出業者への紹介の可能性を提案されました。これは国内取引と同様、「国内渡し」「国内決済」でありリスクは少なく、また今年3月に「台湾貿易センター」と面談し協力の約束を得ました。

4 2. 《自然大災害復興支援事業》

2020年度は「コロナ禍」の影響もあり、活動が全体的に制約されましたが、下記の活動が進んでいます。

1. 地域復興について

NPOクラブとしては「3・11」発生以来地域社会の復興支援の観点で福島原発のある沿岸地域、いわゆる「浜通り」について、復興庁をはじめ各行政機関と接触・交渉を重ねてきましたが、相手の立場もあり実効性があげられませんでした。

しかし、今後原子炉廃炉計画に関して、「廃炉」の残渣を収納する容器の調達に関して、NPOクラブとして、支援活動を行うことで提案することがスタートしました。

「地元企業」優先の立場であり、今後NPOクラブとして、地元との連携が試されることになります。

地域復興支援事業の「原発廃炉」については、本年度から新たなチームを発足し対応します。

2. 元気アップつちゆについて

福島県の、土湯温泉町の復興支援は当初「山根屋」旅館から始まりましたが、これを含めた土湯温泉町を挙げての「元気アップつちゆ」に支援の対象が広がりました。すでに地域発電としての地熱を利用した「バイナリー発電」や小川を活用して「小水力発電」は軌道に乗っていますが、その後、地熱を利用した「手長エビの養殖」も生産尾数も増加しています。

また、「醸造所開所式」が行われ、既に「どぶろく」と「シードル」の製造・販売が開始されました。

3. 農産物販路開拓について

販路開拓は、既に実績のある「大野農園」や「ゆうきの里東和」の他、現在は郡山市の「ふるや農園」を実施し、三元豚の放牧豚肉について支援しています。

また、従来福島そして農産物・食品関係が中心であったが、宮城県の石巻市の水産業界は、新聞やマスコミでも報じられているように復興が遅れている地区であり、支援を検討しています。



43. 《起業家支援チーム》

一般社団法人「日本起業アイディア実現プロジェクト」の、第6回女性起業チャレンジ制度のビジネスコンテストに応募された170名の中より、最終審査に選出された10社の中から、「町工場の魅力発信」をテーマに準グランプリを7月に受賞したNANASE(株)を、今年当NPOクラブが選んだ支援対象先として支援しました。

- ①NANASE(株)の社長である石田七瀬さんはプレス加工・機械関連・内装業など数々の製造業で購買を経験し、それを町工場で活かしていきたいと考え3年前に夫婦で起業しました。
- ②技術力のある作りたい町工場と欲しい企業とマッチングなど、当NPOクラブのミニ版のようなことをやっているが、何社もの工場と取引してきた経験の中で、発注側と製作側の町工場両方の気持ちが分かっています。
- ③町工場のブランディングとして、今まで接することの無かった人たちと交流し、自社の強みや特色を再発見してもらうために、「町工場ツアー」や「町工場魅力発信の交流会」などを実施しています。

「おせっかいマルシェ」というサイトを立ち上げ、地域の方へ情報提供したり、ワークショップやオンライン販売を実施しています。

<https://www.kigyopro.or.jp/winner-list/index6.html>

川口市市産品フェア（10月2日）の展示商談会やテクニカルショウヨコハマ（2月25日、3月15日）のオンライン商談会に参加し、招致企業としても、今後も参加してもらえそうな企業でした。

今年度は、こちらが支援するというよりは、招致企業としても、今後も参加してもらえそうな企業でした。

44. 《特定支援会員連携チーム》

1. NPOクラブの会員制度の一つであります「特定支援会員」42社（2021年3月現在）へのサービス向上と連携強化を目指して、2020年12月に設置いたしました。
2. 特定支援会員契約による支援活動とは別に、無償で下記のサービスを開始しております。
(1) 特定支援会員向けWEBセミナー 毎月1回開催

1) 第1回 1月26日

①理事長挨拶

②特定支援会員連携チーム活動開始の紹介

③研究会活動成果報告 5チーム

2) 第2回 2月24日

「SDGsの自社ならではの取り組みによる事業強化」

中小企業経営強化研究会 リーダー 金子壽光

3) 第3回 3月24日

「激変する自動車産業の動向（CASE、EV化、軽量化）とその対応」

新素材研究会 リーダー 関口清

4) 第4回 4月21日

「中小企業にとってのDXとは」

デジタル・イノベーション支援チーム サブリーダー 甲斐実

5) 第5回 5月25日予定

「ヘルスケア産業と中小企業」

ヘルスケアグループ リーダー 松本民男

(2) 特定支援会員専用バナーの設置による情報提供

NPOクラブホームページのトップページに「特定支援会員専用」バナーを設置し、特定支援会員向けに経営改善にお役に立つ情報を提供することに致しました。

設置したばかりで情報量はまだ少ないですが、順次掲載内容の充実を図って参ります。

ご覧いただくにはIDとパスワードが必要となります。

3. 更なるサービス向上と連携強化に向けまして、新たな施策の検討を行っております。

4 5. 《広報チーム》

2020年度は、ホームページの大幅な改定を目標に実施しました。

2019年「講演会事業グループ」のページを大幅にリニューアルしましたので、本年度は「中小企業支援」のページについて、2020年2月あたりからのコロナ禍での活発な内容が反映されていないので、支援先の中小企業の皆様へ実施した、経営相談・補助金制度活用・国内ポータルサイト・事業承継などの支援強化活動に合わせ、他の研究会など最近の活動の状況を紹介しました。

また、7月の理事長交代に合わせ、写真撮影とインタビューを実施し、合わせてトップページの動画も編集し直し、リーフレットなども改定しました。

ホームページの「お客様の声」、「新入会員の声」も会員の皆様のご協力により定期的に更新することが出来ました。

そして、新たな活動としてNPOクラブの「寄付金募集推進プロジェクト」を、広報チームメンバーを中心に編成し、2021年3月末にはホームページに寄付金募集のバナーを立ち上げることが出来ました。

広報チームに、関西グループの会員も参画し、新しい会員も加わり、さらに充実した情報発信に努めてまいります。

2020（令和2）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
公益財団法人かがわ産業振興財団	令和2年度発注開拓支援事業に係る商談機会創出等」業務委託	令和 2.04.01
公益財団法人板橋区産業振興公社	2020年度ビジネスチャンス開拓支援事業」業務委託	令和 2.04.01
三重県	「医療・福祉機器等の製品化に係るマッチング促進事業」業務委託	令和 2.04.01
佐賀県	「取引拡大支援」業務委託	令和 2.05.22
一般財団法人四国産業・技術振興センター	「令和2年度地域企業イノベーション支援事業」業務委託	令和 2.05.28
(株)ドゥリサーチ研究所	「令和2年度地域イノベーション支援事業」コーディネータ業務	令和 2.06.01
公益財団法人岡山県産業振興機構	「有料職業紹介事業」業務委託	令和 2.06.28
公益財団法人みやぎ産業振興機構	「(株)大善製作所の生産現場改善強化支援事業専門家派遣型」業務委託	令和 2.06.30
公益財団法人とくしま産業振興機構	「令和2年度地域イノベーション支援事業の内マッチング支援」業務委託	令和 2.07.01
一般財団法人岡山産業・技術振興センター	「令和2年度都市圏連携ビジネスマッチング事業」業務委託	令和 2.07.20
日本テピア株式会社	「第12回川崎国際環境技術展出展企業へのフォローアップ支援」業務委託	令和 2.08.04
公益財団法人川崎市産業振興財団	「令和2年度川崎市内企業と国内商社とのマッチング支援実施」業務委託	令和 2.09.01
(株)地域計画建築研究所	「中国経済産業局令和2年度中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業における第13回オートモーティブワールド共同出展に係る事前ヒアリング等」業務一式	令和 2.09.18
いわき商工会議所	「ものづくり企業個別支援プロジェクト（工業系）」業務委託	令和 2.10.01
公益財団法人とくしま産業振興機構	「国内外新市場開拓支援事業のうち国内支援」業務委託	令和 2.10.07
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出展・商談事業支援」業務委託	令和 2.10.19
公益財団法人尼崎地域産業活性化機構	「AmaLinks マッチング事業」業務委託	令和 2.12.01
公益財団法人大分県産業創造機構	「令和2年度第2回おんせん県モノづくり商談会発注企業招聘」業務委託	令和 2.12.01
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出展企業フォローアップ支援」業務委託	令和 2.12.03

契約先	内容	契約日
公益財団法人神奈川産業振興センター	「令和2年度工業技術見本市事業（テクニカルショウヨコハマ2021）出展者とパートナー候補企業とのマッチングサービス」業務委託	令和 2.12.21
株式会社サンコミュニケーションズ	「バーチャル産業交流展2020支援」業務委託	令和 2.12.22
ビジネスマッチ鹿沼実行委員会	「ビジネスマッチセミナー開催」業務委託	令和 3.01.25

2. 2020年度支援実績（件数）

マッチング①	面談②	支援企業数	企業招致数	講演・研修	市場調査	①+②計	2019年度実績
1,038	903	754	509	86	2	1,941	2,750

2019年度比 △809

3. 2020年度4月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）

5月	☆三重県「医療・福祉機器の製品化に係るマッチング促進事業」に係る活動に関する内規（案）の承認（柴田監事）
6月	☆中小企業経営相談活動について（金子リーダー） ☆海外ポータルサイトを利用した国内企業支援のポータルサイトの運用について（宮崎理事） ☆「現環境下での中小企業支援（企業調査活動）」について（林理事）
7月	☆IoT研究会の名称変更について→デジタル・イノベーション支援チーム（谷理事） ☆中小企業支援案件説明資料の確認について（林理事） ☆介護施設等へのマスクの寄付について（山本理事）
7月新	☆令和2年7月豪雨災害へのお見舞いについて（宇野リーダー）
10月	☆賛助会員の維持・拡大及び正会員の維持について（林理事）
11月	☆寄付金募集推進について（井料理事） ☆特定支援会員支援チームの設置について（林理事） ☆東京学校支援機構への加盟について（井料理事）
12月	☆「特定支援会員連携チーム」の発足、予算、当面の活動内容について（林理事） ☆オリックス社との契約について（中谷理事） ☆女性起業家支援について（井料理事）
1月	☆日本M&Aセンターとの契約締結について（富田顧問）
2月	☆寄付金推進プロジェクト シンカブル登録内容の承認（井料理事） ☆日本M&Aセンターとの契約を締結しないことについて（荒井リーダー） ☆「北海道医療・福祉機器等関連産業ネットワーク」参加について（山本理事） ☆研究会等活動報告①ヘルスケア研究会（松本理事）、②新素材研究会（関口リーダー）、③デジタル・イノベーション支援チーム（谷理事）、④中小企業研究会（金子リーダー）、⑤エネルギー産業研究会（森本リーダー） ☆（株）テクノプランとの覚書について（中谷理事）

会員の現況 （2021年4月末現在）

正会員	227名
賛助会員	12社
特定支援会員	41社

広報チーム ニュースレター編集担当

井料 敏和（リーダー）、谷 文彦（サブリーダー）、松下 隆、橋田 てつ子、宇川 晶子

（編集後記）

このコロナ禍で、展示商談会が中止になったり、遠隔地への出張が出来なかったりと、NPOクラブの活動も制約が多かった割に、正直これだけの活動が出来たんだと、このニュースレターの編集をしながらあらためて感心しました。

来年の20周年に向けて、さらに発展していけるように頑張りたいと思います。（井料）

コロナ騒動が始まる前に、AIの普及により職を奪われる人々のために、行政による BASIC INCOME が話題になりました。これとは直接関係はありませんが、コロナ禍でアルバイトが減り、3度の食事にもことを欠く学生さんや飲食サービス業等で職を失われた多くの人々の話を聞く度に、年金暮らしとは言え、定額の年金でそれなりの生活が出来ることに、若干後ろめたさを感じるこの頃です。（谷）

ニュースレターの編集を担当し、毎回思うことであるが、皆様からのニュースレターを熟読すると、NPOクラブの殆どの活動内容が分かり、また今回はコロナ禍でリアルとオンラインのマッチング併用の中、大変な驚き、戸惑い、ご苦労、努力、工夫、多くの反省点、そしてオンラインのメリットなどが伝わってきます。

時間が許せば是非とも一読されることをお勧め致します。（松下）

2020年はコロナ禍で予想とは大きく違う一年でした。オンライン化が進み、NPOクラブにおいても、活動の制約を受ける中で、WEB等の活用は欠かせないものとなっています。一方で、対面での会話の大切さ、自身では何気ない日常会話で癒しや楽しみを得ていたことを痛感、コロナによるダメージは計り知れませんが、敢えて良い変化を挙げるなら、考える機会と時間を与えてくれたことでしょうか。（橋田）

入会して間もない私ですが、NPOクラブの活動を知る素晴らしい機会をいただきました。

幅広い活動内容に驚くとともに、パートナーに対する親身で丁寧な活動をされていたことが伝わってきました。（宇川）