

2013年10月



(No. 19)

ごあいさつ

理事長 荻田浩

経営支援 NPO クラブは、本年創立後 11 年目を迎えましたが、本年 6 月に東京都から寄付認定団体の資格の仮認定を取得、2 年後に正式な認定を得る予定で今後我々の中小企業支援活動が評価され、その結果として寄付金収入の増加に反映するという方向をめざし努力したいと考えます。

今年も昨年に引き続き東北地区信用協会からの委託を受け復興支援を目的に東北地区信金と取引のある中小企業の首都圏での販路開拓を支援いたします。我々の活動は、東北地区での成果もあり口コミで支援先が拡大しつつありますが、新たに中部経済産業局の「ものづくり中小企業の事業化支援事業」の入札に当クラブが参加し 7 月 24 日に落札致しました。中部地区での本格的支援は当 NPO にとって初めてであり、ぜひとも成果を上げるべく関係者一同取り組み中ではありますが、一方従前から支援している各地方の中小企業支援機関に加え新規の支援依頼が目白押しで、支援を実施する NPO 会員のマンパワーが不足しつつあり、この点会員の皆様が何らかの形で更に前向きに支援活動に参画していただくよう格別のご協力をお願いいたします。

支援活動の内容も従来の自動車、家電関連産業中心から脱し日本の成長戦略を反映し医療介護分野、環境・エネルギー分野等での支援が拡大し、今後は農業関連、少子高齢化の影響を最も受ける地方の活性化といった分野まで我々の支援活動を広げてゆきたいと考えます。

本年 5 月の総会で NPO 活動の第一の目的である中小企業支援に加え講演会事業を二本目の柱とするべく定款を変更し、今年前半に講演会事業グループの組織、陣容を大幅に強化しました。日本の次世代を担う若い世代に我々企業 OB も実社会での経験に裏付けされたセミナーや授業を提供していますが、今年から新しい試みとして小学校、中学校への出前授業を開始し、この経験を踏まえ学校側の要望を把握し来年度以降どのようなカリキュラムを提供出来るか具体策を構築したいと考えております。

本年異常ともいえる猛暑で体調を崩された方もいると思いますが、我々はボランティア精神に基づく支援活動を通じ「いきいき高齢化社会」を実現することも目指していますので、皆様が健康維持に留意され一層活動されること期待申し上げます。

前期（平成24年度）を振り返って

・昨年度、以下の通り、圧倒的な販路開拓支援実績を達成しました！！

平成24年度の支援実績

支援実績：	2,199回、
支援企業数：	650社、
企業招致数：	273社

・全国20の公的機関から販路開拓支援事業を受託しました

詳細HPに掲載

・東北被災中小企業支援で高い評価を戴きました

（その1）

「この種の事業では驚異的な数字だ、と評価！」

8月7日東京新聞・朝刊、掲載記事抜粋

商機つなぐOB力 半年で30社に3億円の取引

昨年東北地区信用協会から青森、岩手、宮城、福島4県の製品の販路開拓支援のための「ビジネスマッチ東北支援事業」を受託。実質半年間の活動で4県の30社に対し159回（1社平均5.3回）の商談の機会を設け、計3億円の取引をまとめた。同協会ビジネスマッチ専門部会長を務める花巻信用金庫の漆沢常務理事は「この種の事業では驚異的な数字だ。クラブは適切な相手企業を選び商談にも同席するから成果が出る」と評価する。

（その2）

「驚くべき、バイヤー紹介パワー！」

（8月16日・関東経済産業局電子広報誌「いっとじゅっけん」、掲載記事抜粋）

「・・・一際目立つ活動を行っている団体が「NPO法人経営支援NPOクラブ」です。

平成24年実施された「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」、この支援事業に参加希望の東北4県中小製造業90社の中から、基準に照らし合わせて更に絞り込んだ30社に対して、合計160という数の都市部優良企業とのマッチングを提供しました。驚くべ

きは、特定の企業に成果が偏ること無く、支援対象の1社に対し5社以上のバイヤーを紹介したことです。

・・・支援分野は、一次産業、福祉・医療・流通などのサービス、工業・食品、ITの他、商店街の活性化支援、これらに関連した各種講演など、本当に幅広く対応しています。...支援先との信頼関係構築を重要事項とし、まずは時間をかけて意向や考え方を理解する。100%支援先の立場に立って、事をすすめるなど、きめ細かいサービスを提供しています。」

(その3)

「中小企業は新しい取引先を開拓しようと思っても面会すら・・・幅広い人脈を持つNPOクラブの力を借りて突破口を開きたい ~青森県商工部」

9月27日読売新聞 青森版・掲載記事

「青森県は今年度、NPO法人と連携し、東日本大震災で被災した中小企業を対象に、大手企業OBらを活用した支援策に乗り出す。売り上げが震災前と比較し、回復しない企業も多いためだ。県は、大手企業OBの経験や人脈を生かし、新たな取引先を開拓してもらいたい考えだ。県は、県議会9月定例会に提出した今年度一般会計補正予算案に、関連事業費として約270万円を盛り込んだ。公益財団法人「21あおもり産業総合支援センター」(青森市)に業務を委託し、大手の商社や食品メーカーなど幅広い業界出身のOBで構成するNPO法人「経営支援NPOクラブ」(東京都)と提携する。

計画では、年内に支援を求める中小企業を公募し、技術力や商品開発力などを踏まえて数社を選定する。選ばれた企業にはプレゼンテーション(説明)の方法などを助言したうえで、関心を持つ企業を紹介し、商談成立に向けて支援を行う。同様の取り組みはすでに行われている。

東北地区信用金庫協会(仙台市)が12年度、経済産業省からの補助金を活用して経営支援NPOクラブと連携し、宮城、岩手、福島、青森の4県の企業30社を支援した。延べ30件(計3億6800万円)の取引が成立したという。県がこうした支援を行うのは、被災した中小企業への聞き取り調査で要望が多かったためだ。

県商工労働部は「中小企業は新しい取引先を開拓しようと思っても面会すらなかなかしてもらえない。幅広い人脈を持つNPOクラブの力を借りて突破口を開きたいとしている」

今期（平成25年度）上半期の販路開拓支援活動の概況

販路開拓支援活動・トピックス

“販路開拓支援活動は、いまや組織の総合力を挙げて支援するステージへ変化”

- ・ 中部経済産業局が公募した「ものづくり中小企業の事業化支援事業」（サポイン事業）の入札に応募し、当クラブが落札しました。中部経済産業局からは、初めての受託です。目下、総力挙げて活動を展開中です。
サポイン事業受託の意味するもの：その命題が多岐に亘るプロジェクト案件型で、販路開拓支援活動は、いまや組織の総合力を挙げて支援するステージへ変化して来たとの思いを強く感じさせてくれます。
- ・ 本事業は、サポイン事業の一貫として「中小ものづくり高度化法」の認定事業者の研究成果の事業化の促進支援を行うもので、16社の支援を実施しますがその中身は、以下のように多岐に及んでいます。

「TECH Biz EXPO2013」(10/9～11開催 会場：ポートメッセなごや)に於いて中部経済産業局が特設します展示コーナーの誘客効果のあるレイアウト・ディスプレイ企画と、小間出展の10社並びにパネル展示の6社の効果的出展法の実践的支援を行う。

同時に支援事業者出展品のシーズにマッチするニーズを持つ発注企業を招致した「マッチング型商談会」の企画運営。

上記商談会の結果の評価・分析・フォローを行う。

併せて出展者・来場者のアンケート調査を実施し出展効果の追跡フォローを行う。

- ・ 当クラブでは、上記のような多岐に亘る支援事業で確実に成果を挙げるために現在会員が保有する豊富な実践経験、人脈、知見等まさに総合力を駆使し取り組んでいます。
- ・ 支援企業は高い商品力技術力を有しているレベルの高い企業です。今回中部経済産業局のサポイン事業に取り組みはいわゆる販路開拓支援活動が、いまや組織の総合力の高さを試されるステージへ変化してきていることを実感させてくれます。

・被災地の中小企業の支援活動：昨年に続いて「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」に総力を挙げて取り組んでいます。

・平成25年度も続いて「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」を東北地区信用金庫協会から受託することとなり、この度下記記事が信金業界紙 ニッキン に掲載されました。本年度は支援企業27社に対し、首都圏において135回の販路開拓支援を実施するもので、既にマッチングを開始しています。東北信用金庫協会からは昨年同様の成果が挙がることを期待されており、そのことに加えて震災復興支援と言う社会的意義も考慮し、昨年同様NPOは威信をかけ、全機能を挙げて本事業に取り組んでいます。

信金業界紙 ニッキン掲載記事

首都圏への販路を拡大

○…東北地区信金協会(小野蔭会長・青い森信金会長)が震災の被災地域(福島県は全域)の中小製造業復興を狙い、首都圏向け販路拡大支援を強化している。経済産業省の支援事業を活用し行うもので7月から動き出す。2年目になる。12年度は28件・約3億円の商談が成約。今回は50件・約5億円を目指しており、「信金の連携力、ネットワークを生かす」(小野会長)活動として他業界でも注目。

東北

首都圏の販路は、三井物産のOBが中心に設立した経営支援NPOクラブ(本社・東京)と連携。同クラブメンバーと一緒に大手企業へ商品を売り込む。今回は、信金職員もプレゼンテーションや商談の場に同席し、大手企業が何を求めているかを直接学ぶことで他の取引先に最新情報を提供する。また、「職員のレベルアップにつながる」(協会)と人材育成に期待。

・展示会での事前準備に大変役に立つと評判です

- ・この道10年の経験豊富なベテランの講師が、これまで蓄積してきた展示会の映像を見て戴きながら、展示会活用と成功するためのポイントを懇切にご説明します。
- ・“なるほど、納得!!!”、是非、本講演会を活用されることをお勧めします。

演題：「顧客との交流を深め顧客創造をする

～展示会活用と成功するためのポイント～」

講師：小泉護会員

1. 「顧客獲得に繋がる展示会・商談会のツボ」

販路開拓展示会の重要性 購買活動の大きな動き 来場者の視点
展示会出展に際しての企画&基本計画 展示会準備/情報発信/会場ブース制作 展示会/フォロー

2. 映像による「上手・下手」の実例説明：良い事例、悪い事例とその理由
3. 展示会実行におけるQ & A

・医療機器分野への参入中小企業からの支援が年々増えています

- ・政府の重点政策である医療機器産業の育成に関連し、当クラブでは、こうした変化に対応するため、一昨年来、医療機器分野において豊富な知見をもつ会員からなる研究会（「I K会」：医療・介護）を立ち上げ、医療機器へ参入している中小企業の調査データをデータベース化するなど、この分野における調査・研究を積み重ねております。そして、増加しつつあるこの分野の支援活動で、マッチングばかりでなく、中小企業の医療機器製造業取得方法や参入方法のアドバイスなどまで取り組んでいます。

講演会事業

- ・講演会事業を一段と強化すべく、新年度より、講演会事業グループの組織、陣容、を大幅に強化しました。会員講師陣及び演題も一段と充実いたしました。

講師 & 演題、詳細はHPに掲載

・平成25年度の定時総会にて、定款の変更を行い、新たに「次世代を担う若人の育成支援を掲げ」、これらの活動を通じて社会に貢献することを旨とするにしました。この考えのもと、既に行っている、大学関係 1の講師派遣事業や、高校生のインターシップ 2等への支援をより積極的に行っていきます。

1. 高崎経済大学のリレー講座、多摩大学の講座を担当、高崎経済大学のリレー講座では、14人の講師が、毎回400～500人の受講生を前に、講座名「世界に通用するグローバル人材を目指して」に沿って、講師が思い思いの切り口から、熱く語り、大変好評を得ております。講演終了後、講師と学生との活発な質疑が行われ、学生達よりいろいろな意見が出され、講師たちにも大きな刺激を与えてくれました。

2 昨年に引き続き、高崎経済大学リレー講座/高校&大学のコラボゼミ生がNPO紹介の6社訪問、学生からは大変好評でした。発表会には、当クラブからも参加し、講評をおこないます。

全国各地域の取り組みの概要

平成25年度・現在取組中の販路開拓支援案件リスト

	委託機関	受託内容	備考
1	札幌市東京事務所	首都圏ビジネス マッチング事業	支援企業13社に対し其々5回のマッ チング支援期間3月末まで。
2	みやぎ産業振興機構	販路ナビ事業	支援企業15社に対し其々5回の支援、 本年度より決定審査会に参加。支援期間 は3月中旬まで。
3	東北信金協会	ビジネスマッチ 東北ハズオン 支援事業	支援企業27社、首都圏で支援回数5回 /1社、135回の支援を予定
4	ひたちなか商工会議 所テクノセンター	ひたちなか圏企 業販路拡大	応募企業28社のES作成支援&受注 候補企業紹介。
5	つくば研究支援セン ター	産業交流展出展 企業支援事業	出展6社に対し支援
	同上	国際ロボット展 出展企業支援	出展企業4社に対し支援
	同上	彩の国ビジネス アリーナ出展企 業支援事業	出展企業8社に対し、各2回の支援
6	板橋区産業振興財団	ビジネスチャン ス販路開拓支援 事業	9社超に対し、合計60回のマッチング 及び助言指導
6	同上	機械要素技術展	35社を顧客招致、ブースで商談
	同上	ビジネスネット 企業情報交流会	応募企業39社に対し、18社の顧客招 致を予定
	同上	セミナー	26年1月予定
7	三鷹商工会	武蔵野エリア産 業フェスタ支援 事業	面談後支援企業17社を決定。フェスタ への企業招致は支援企業1社に対し 其々1社以上
8	城南信用金庫	フェア出展	城南信用金庫主催「2013 よい仕事おこ しフェア」に出展
	川崎市産業振興財団 かわさき新産業創造	定期的経営支援	ベンチャー企業2社の定期的経営支援 を実行中！昨年度に引き続き、2社の支

9	センター（KBIC）		援活動を3年間に亘っての継続的且つ広い視野からの経営支援で、真の意味の中小企業支援に相応しい活動である。更に、今年度中に2社程度追加支援の予定
10	静岡県産業振興財団	地域活性化事業	支援企業5社に対し、其々2回のBU & 5回のマッチング。支援期間は1月末まで
	同上	販路開拓コーディネートプログラム	公募企業19社に対し一時審査及び第二次面談審査にて5社の支援企業を決定。BU2回&マッチング5回、2月末まで。
	同上	静岡テクノフェア出展企業サポート事業	25～26年度にまたがる支援。本年2月開催のフェア出展企業約80社から、5社を選定。来年9月までに其々3回のマッチング
11	浜松商工会議所	販路開拓支援塾 2年目も開講	販路開拓自立化の支援。講義&演習3回・展示会出展への企業招致とマッチング、出展ブースと顧客対応の評価
12	諏訪圏工業メッセ	顧客招致	本年も医療機器メーカーを中心に6～7社を商談会に招聘し25回以上の商談を計画
13	富山県新世紀産業機構	販路開拓ステップアップ事業	支援企業に対し其々5回支援、計35回が目標
14	中部経済産業局製造産業課	サポイン事業実用化支援事業	前述の通り
15	岡山県産業振興財団	事業成長性サポート事業	支援決定企業の首都圏での販路開拓・マッチングを行うため、事前に応募企業と面談
16	四国産業・技術振興センター (略称・STEP)	戦略的販路開拓ネットワークの構築 支援事業における都市圏連携ビジネスマッチング	支援企業5社其々に対しマッチング8回、フォローアップ10回
17	佐賀県農林水産商工本部新産業・基礎科学課	トライアル倶楽部首都圏展示商談会事業	応募企業から7社選定、其々の企業に対し10社の企業招致。商談会後フォローアップ

・各地域の受託内容

ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業

平成 24 年度に続き NPO は掲題事業を東北地区信用金庫協会より受託した。本事業も昨年同様、青森、岩手、宮城、福島 の 4 県の中小企業商品の首都圏への販路開拓支援を行うものである。本事業は東北経済産業局の助成によるもので、背景としては、一昨年の大震災で被災した東北地方の復興支援と言う大きな社会的意義を内在している事業である。本年度も当事業を NPO が受注出来たのは、平成 24 年度に NPO が支援した成果として約 3.5 億円の商談が成立したことによるものである。昨年度の事業成果について、東北経済産業局からは、当事業は数ある国の支援事業の中でも日本に誇れる事業の一つであると言う評価を得た。本年度は支援企業 27 社に対し、首都圏において 135 回の販路開拓支援を実施するもので、既にマッチングを開始している。東北信用金庫協会からは昨年同様の成果が挙がることを期待されており、そのことに加えて震災復興支援と言う社会的意義も考慮し、昨年同様 NPO は威信をかけ、全機能を挙げて本事業に取り組んでいる。

みやぎ産業振興機構

本年度も（公財）みやぎ産業振興機構より「販路 NaVi 事業」の支援を受託し、ほぼ順調に活動中！平成 22 年度からスタートし、本年度で 4 年目になる受託事業で、過去に支援を行った支援先企業の販売実績に着実に繋がっているとの評価を得ている。本年度も昨年同様の 15 商品の販路開拓の支援が要請されているが、本年度から支援対象商品の選定段階で NPO も関わるようになり、従来にも増してみやぎ産業振興機構との関係も強化されている。正式な支援事業名は「被災中小企業商品販売力等育成支援事業」であり、支援回数は各 5 回、計 75 回を予定している。

つくば研究支援センター

・平成 25 年度はつくば研究支援センターより次の 3 つの展示会支援の要請を戴いた。

第 16 回産業交流展 2013（10/30～11/1 東京ビックサイト、出展 6 社）、2013 国際ロボット展（11/6～11/9 東京ビックサイト、出展 4 社）、彩の国ビジネスアリーナ（1/30～1/31 さいたまスーパーアリーナ、出展 8 社）。これ等はいずれも発注側企業を展示会場に案内して会場にてマッチングを行うものである。

又筑波銀行主催で開催される、「2013 ビジネス交流展 in つくば」（10/23 つくば国際会議場）においては筑波銀行の要請により NPO ブースを設置し、出展企業等からの相談に応じることとなっている

板橋区

平成25年度は「ビジネスチャンス販路支援事業」「機械要素技術展顧客招致」

11月14日開催の5区合同（板橋区、北区、豊島区、練馬区、文京区）の{ビジネスネット企業情報交流会}(個別商談会)発注側企業招致及びセミナーを受託している。

機械要素技術展には延べ35社を招致しブースでの商談を行った。

BC 販路支援は支援期限が26年3月までの事業である。本年度より近隣区との合同となったが、応募企業数は9社であった。

現在なお募集中である。活動状況は、9月末現在20回のマッチング及び助言指導を行った。目標は合計60回である。

ビジネスネット企業情報交流会が11月14日に開催される。応募企業数(受注側)は39社に対し18社の発注側企業の招致がNPOのミッションである。

セミナーは26年1月に開催予定であるが、テーマはまだ決まっていない。

城南信用金庫

・城南信用金庫主催「2013 よい仕事おこしフェア」に出展 !!

城南信用金庫様のご厚意で2013年8月6日~7日に開催されたフェアにNPOのブースを始めて出展した。フェアの趣旨はビジネス展示・商談会に加え東北復興支援(MORE 東北もっともっと応援)を含めた社会貢献フェア。出展者数は400(受注企業260、バイヤー35、公的機関等40、東北物産品70)と大変盛大なものであった。(協賛:東北・大阪・京都等の35の信金等、後援:関東経産局・東北経産局・中小企業基盤整備機構関東本部・信金中金等)尚、本年度は11月1日に東京ドームにて同様のフェアを開催予定との事。NPOブースには多くの出展企業や来場者の訪問があった、同時に各会員が東北の出展企業をはじめ多くの企業ブースを訪問し支援等につき意見交換を実施した。

武蔵野エリア

武蔵野エリア/事前面談会に会員24名が参加し24社と面談後支援企業17社を決定した。尚、選外の7社でも状況変化により招致可能となれば再考する。11月7日~8日に開催するフェスタへの企業招致は支援企業1社に対し其々1社以上。

神奈川県(川崎市)

本年度も（公財）川崎市産業振興財団かわさき新産業創造センター（KBIC）よりベンチャー企業2社の定期的経営支援を依頼され、実行中！昨年度に引き続き、2社の支援活動を行っている（ベルカ（株）、メディサイエンスエスポア（株）の2社）。当NPOクラブの中では、珍しく3年間に亘っての継続的且つ広い視野からの経営支援で、真の意味の中小企業支援に相応しい活動である。更に、今年度中に2社程度追加支援の予定である。

浜松商工会議所

『販路開拓支援塾』二年目を開講

「販路開拓の自立化をサポート」 自社の強み・弱み分析から展示会ノウハウまで一貫して伝授 の狙いで昨年に続き支援塾の二年目がスタートした。

これは企業が自社の強み・特徴（他社との違い、お客様への貢献ポイント）を分析・把握し、それをPRシートに纏め、展示会や顧客訪問、プレゼン等でお客様に効果的にPRし顧客開拓の力を付けていこうとするもの。1回に4時間半を掛け、講義と演習・事例発表等を通じて、単なる座学ではない販路開拓の肝を勉強し、その成果を展示会（インターネット：H26年1月）で実際に経験してもらう理論と実践のセットになっている。

第1回は「自社分析・意識改革編」で8月28日に実施。

第2回は「自社PRシート作成編」で9月25日に開講された。今年度は浜松地区から8社が参加（内4社はトップが参加）し、講師（当NPO会員）による自らの経験を踏まえた実践事例講義、また、自社の分析やPRシート作製、講師による個別指導、発表・Q&A等で理解を深めた。

第3回は「展示会編」で、顧客獲得につながる展示会商談会のツボを勉強してもらう（10月16日に開講予定）

諏訪圏工業メッセ

本年の10月17日から19日まで諏訪圏工業メッセが開催されます。当クラブは主催者に協力し、本年も医療機器メーカーを中心に6~7社を商談会に招聘し25回以上の商談を計画しております。昨年度の商談会では6社を招聘し成功裏に修了いたしました。

本年度も10社以上の展示企業から医療機器へ新しい提案がある見込みで期待が持てる展示会になると思います。

富山県

本年度も（公財）富山県新世紀産業機構より「販路開拓ステップアップ事業」の支援を

受注し、ほぼ順調に活動している！6月初め4組織の競争入札による支援事業選考評価会議が開催された。その結果、引き続き本年度も（4年連続）支援先として、当NPOクラブがそのうちのひとつとして選考された。既に、今期は8社、約35回支援の予定である。近年ベンチャーの支援が多くなる傾向にあり、マッチングが難しくなる中、当NPOクラブの寄与が益々認められている。

岡山県

25年度は、(公財)岡山県産業振興財団から、昨年度に引き続いて「事業成長性サポート事業」を受託しています。本年度も財団の事業と、それを通じて該当する企業に更なる貢献が出来るよう努める所存です。

A．今年度事業「事業成長性サポート事業」の概要

- a．企業・製品の成長性の審査
- b．販路開拓支援と、優遇条件の資金支援

B．NPOの役割

第2次審査会に審査員として参加

支援決定企業の首都圏での販路開拓・マッチングを行う為、事前に応募企業と面談

C．現状

- a．企業11社が事業に応募、全社が財団実施の第1次審査を通過し、第2次審査会にかけられた。但し1社が欠席した。
- b．財団の審査結果通知待ち

この他、9月25日に市町村会館で開催される「岡山ビジネスサポーターズミーティング」に参加します。昨年度は、第1次、第2次の「事業成長性サポート事業」と、「国際福祉機器展 HCR2012」出展企業への招致事業を受託し、それなりの貢献が出来たと自負しています。

四国

「一般財団法人 四国産業・技術振興センター：略称STEP」殿より昨年度に継続して平成25年度「戦略的販路開拓ネットワークの構築支援事業における都市圏連携ビジネスマッチング」支援を受託した（H25年7月）

四国地域の中小企業5社が保有する自身で開発した技術・商品を首都圏の大手企業等のニーズへのマッチングをはかるものである。シーズ技術・商品としては、超音波による霧化分離装置（継続）電波吸収体、炭素複合シート、部品供給装置、マイクロ波センサー等で、期末に向けて活動中である。

佐賀県

佐賀県農林水産商工本部（新産業基礎科学課）殿主催の佐賀県トライアル倶楽部首都圏展示・商談会が平成25年9月5日(木)に千代田区平河町の都道府県会館に於いて開催された。佐賀県からは二次の面談審査会を経て選定された7社の企業が上京、NPOは都下からは延べ20社の企業を招致し、且つ自身も35名の会員が参加して展示品の評価と今後の紹介先の検討を行った。佐賀県では、平成15年度から県内の中小企業が開発した優良商品やサービスを県の機関が試験的（トライアル）に発注し実績をつくることによって販路開拓を支援する「トライアル発注制度」を導入している。10年を経て、採用数は150品目を超えている。今回の展示商談会にも同制度で採用実績を持つ企業の応募から選定された7社で、有田焼製品（3社）、ガラスリサイクル製品、照明用高効率反射傘、授業用(双方向参加)ツール、鳩害対策（忌避剤）などユニークな製品群は好評を得て今後のマッチングフォローアップに繋がるものとなった。

事務局

仮認定特定非営利活動法人として仮認定取得

6月21日、東京都庁より仮認定した旨の通知書を受領しました。これにより、当NPOへの寄付金は税制優遇措置が受けられるようになりました。

仮認定の期間は取敢えず3年間であるが、今後更に必要条件を完全に満たし2年後の正式認定法人取得を目指していきます。

関東経済産業局電子広報誌「いっとじゅっけん」に当クラブの紹介記事が掲載

平成25年8月16日、関東経済産業局電子広報誌「いっとじゅっけん」に”企業OBの豊富な経験と人脈で幅広い中小企業支援”と題し、平成24年度の「ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業」に対する、当クラブが行った支援活動への高い評価をもとに当クラブの概要について詳細な紹介記事が掲載されました。

25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	新規案件として佐賀県と契約、城南信用金庫主催「2013“よい仕事おこし”フェア」に出展を決定（富田理事） IK会（医療・介護）の活動報告（富長理事）
5月	定時総会后、学士会館にて開催
6月	中部経済産業局サポイン事業への応札方針報告（菊地理事） 佐賀県案件受託報告（富田理事）

7月	都庁より仮認定特定非営利活動法人としての仮認定取得（荻田理事長） 小中高生への教育支援の取組みについて中間報告（田島理事）
8月	休会
9月	「福島復興プロジェクト」に関する第二フェーズ承認（森本理事） 中部経済産業局サポイン事業落札並びに事業展開中間報告（菊地理事） 筑波銀行主催「2013ビジネス交流会 in つくば」への出展承認（富田理事）

会員の現況

（2013年9月末現在）

正会員	171名	
賛助会員	14社	
特定支援会員	37社	以上