

 **経営支援NPOクラブ**
NPO CLUB **ニュースレター** 

(No. 22 26年度下期版)

理事長 世良 正

ご挨拶

安倍政権の重点施策である、規制緩和、地方創生がいよいよ実施されつつありますが、一刻も早い中小企業への波及効果を期待しております。

当NPOと致しましても、引続き中小企業の経営基盤を少しでも改善すべく皆様の英知を結集し支援活動に邁進致したく存じます。

此の様な状況下、特に今26年度に於きましては、支援企業数(628社)、支援実施件数(2,086回)共に、昨年度比、大幅に増加致しました事ご同慶です。

此れ、偏にご一緒に活動させて戴いて居ります、中央官庁、地方自治体、商工会議所、各種金融機関、その他関連組織の皆様方のご協力並びに正会員の皆様のご尽力の賜物で有り、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、後述の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っておりますが、今26年度後期に於ける経営支援の内容も、以前より当NPOが強みとして居ります販路開拓支援に加えて、中小企業の経営そのものへの総合的な支援、医療介護・福祉関連事業、地域金融機関との取組、講演会事業、海外展開支援、関西での活動の強化、東北大震災支援活動等々、多岐に亘る支援活動が、力強く拡充しております。

最後になりましたが、今期中に、40名弱の多くの新入会員を迎え入れる事が出来ました。

来期以降も、全ての会員が多彩なNPO活動を通じて生き生きとした生活を送られる事を念願しております。

以上



TOPICS

1. 《IK会》

我国では、社会保険制度の向上化施策が進展する中、医療及び福祉事業の充実化、健康長寿への地域社会それぞれの取り組みも活発に進んでいるようです。成長産業の一つ、ヘルスケアビジネスへの期待感市場実態の中で次第に顕著となり、中小企業事業者にとっても様々な事業成長のチャンスを窺う今日でもあります。

平成 26 年度、IK 会として取り組んだ支援案件は 29 件、面談及びマッチングは 110 回を越えましたが、支援需要はまだまだ増えます。平成 27 年度から IK 会は二つの会合を以って推進されています。11 名のヘルスケア企業出身者で構成する IK 会推進チーム月例会議と IK 会定例会議（隔月）です。今後、医療・介護福祉・健康分野の更なる支援需要の増加を見込み、この領域でのリーダーシップと支援力を高める為、案件支援の実践活動と研究学習活動の両面から実行ノウハウのレベルアップに取り組んでいます。IK 会活動の究極のミッションは「中小事業者の事業成長に少なからず貢献し、国民的 QOL (Quality Of Life) レベルの向上を支える」ことにあります。

2. 《福幸プロジェクト》

〈活発な動きを見せた福幸プロジェクト〉

「福幸プロジェクト」の活動が、福島東和地区有機農業団体や土湯温泉・岳温泉とタイアップして、地元民との交流も交え、活発になってきました。その活動の一端をご紹介します。

- (1). 有機農業団体「オーガニック福島安達(OFA)の有機野菜セットを会員に販売
OFA の栽培した新鮮な有機野菜セットを 3,000 円で販売する試みを行いました。NPO クラブも初めて、OFA も初めての試みで、不安がありましたが、結果は双方とも好評。
会員には、宇野会員が命名した通り「有機野菜お楽しみパック」を楽しんでいたきました。
また、OFA からは、FB (フェイスブック) でこのような感謝の言葉がきました。
～経営支援NPOクラブの皆さま、ありがとうございます！
課題は色々ありますが、まずは「出来た」ということを大切にしたいと思えます。



2015 年度も引き続き、販売しますので、より多くの方に有機野菜の味と土の香りを楽しんでいただきたいと思います。

(2)．現地訪問ツアーを 2 回実施

第 1 回目は「まずは行ってみよう！」と、クマガイソウの開花にあわせ、農家民宿を利用した 1 泊 2 日の現地訪問ツアーでした。(5 月 22 日、23 日)

2 回目は、「再生可能エネルギーにかけるふくしまの復興」をみることに重点を置いたツアーを実施しました(11 月 10 日、11 日)



土湯温泉が復興の柱としている「土湯温泉バイナリー発電所」工事現場と「土湯温泉東鴨川水力発電所」取水口

2015 年度は、3 回のツアーを計画しています。その第 1 回目は 6 月 29～30 日、第 2 回は 7 月 20～21 日実施の予定です。

すでに募集を開始していますので、大勢の方の参加を期待しています。

(3)．首都圏販売会に参加

東京などで開催された「アースデイ 2014」、「銀座ファームエイド」、「二本松フェア新宿」、「オーガニック EXPO2014」、「オーガニックフェスタ 2014 農業生産者交流会」などに積極的に参加しました。

現地で知り合った方たちとまた東京で出会い、話し合いを持つのも楽しいものです。

(4)．カヌーで結ぶイベントの開催

復興に力を入れている二つの都市を佐藤(秀)会員が企画、実行したイベント「貞山運河でつながる北上川と阿武隈川ーカヌーで結ぶ地域の力」が地元新聞にも大きく

取り上げられました。

北上川河口の石巻市と阿武隈川中流の二本松市は、実は伊達政宗公が築いたといわれる「貞山運河」で、つながっています。これを発見した石巻市出身の佐藤会員が、その双方に若い人たちを集めて、カヌーをこぎ、そのあと通信で会話を楽しむ心のこもった企画を実施しました。福幸PJでは、いろいろな人の復興支援アイデアを実行出来る場でもあります。



(5). その他

福島6次化商品登録にOFA商品を推薦、またJC寄付金を仲介、様々な活動を行っています。引き続き2015年度の活動をより一層実りあるものにしていく所存です。

3. 《関西チーム》

関東圏に次ぐ経済圏の関西圏への進出は、かねてからの、当クラブの懸案でしたが、昨年、関西在住新会員の入会により、漸く、平成26年10月に関西チームが新設され、関西市場への本格的な進出が実現する事となりました。

現在、関西チームには、関西在住会員7名と関東圏在住で関西圏にかつて勤務した、或は、関西圏の大学を卒業した等の事情で、関西圏に人脈、ネットワークを持っている会員からなる合計10名のメンバーで構成されています。

関西チームは、現在、各メンバーが手分けし、大阪、兵庫、京都、奈良の四府県の政府出先機関、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、関西圏での活動強化等紹介し、関西圏に於ける中小企業支援の広報活動を行っています。

まだまだ、関西に於ける当NPOクラブの認知度は低く、本年3月末現在未だ成約に至っていないのが現状ですが、お蔭さまで有望案件も数件抱えており、関西圏に於ける当NPOクラブの活動が徐々に認知されると同時に関西圏でのポテンシャルは大きいと確信しております。関西チームの関西在住メンバーは、大阪、神戸に本社を置く大手鉄鋼メーカー、化学会社、世界的規模の建設機械メーカー、大手総合商社、在阪の中堅優良企業等の企業OBにて構成されており、本部からのメンバーも参加して毎月一回、活動状況の報告、検討を目的に月例会議を開催しています。

関西での今後の活動の推移を見て、大阪に事務所開設も検討していますが、現在の処は、各会員の自宅を事務所代わりとして活動しています。

関西地区での 支援を要望される企業様、また当クラブにご入会をご希望される方（個人）は、下記メールアドレスに遠慮なく、ご照会下さい。

特定非営利活動法人「経営支援NPOクラブ」

E-Mail : ka-npo01@muse.ocn.ne.jp

関西チーム窓口/澤村 文雄 E-Mail: fs@osa.att.ne.jp

4. <<講演会事業>>

講演会事業のご案内

当クラブでは、企業、地方自治体、学校等教育機関を対象とした講演会事業を展開しています。

具体的には、①営業活動支援のための企業・地方自治体向け講演会や業務研修会への講師派遣②次世代を担う小学校から大学までに対する教育支援としての出前講座の実施、③当クラブ個人会員や法人会員を対象とした講演会「NPOサロン」です。

当クラブが派遣する講師は、お客様のご希望を良くお聞きしたうえで、様々な業態・業種の第一線で活躍した190余名の会員の中から当クラブが選抜する適任者で、実務を通じて経験したことや肌で感じた実体験を基に行う講演・講義は、机上の空論とは一味違うと好評を博し、平成26年度実績は講師派遣26回、NPOサロン開催9回となりました。最近の傾向として、当クラブの講師陣が行った講演会を聞いた方々からの口コミで新しいお客様をご紹介いただくケースが増えてきていることはいずれの限りです。

現在御提供可能な80にのぼる演題のリストは、当クラブのホームページ(<http://www.ka-npo.com>)の「演題リスト」からご覧いただけます。また同リストのテーマ番号をクリックすれば、各テーマの概要説明が表示されますので、是非一度ご覧ください。

トピックス：

(1) 「サイエンス・アゴラ」(科学の広場) への参加：

昨年11月に東京お台場で開催された独立行政法人科学技術振興機構主催の「サイエンス・アゴラ」に「実務の達人～企業OB/OGと話そう～」をテーマに参加しました。

3日間の会期中に、小・中・高の青少年をはじめ、大学生や若手企業人80名以上の幅広い方々が当クラブのブースを訪問され、会員たちが自身の経験した仕事の体験談を話したり、就職相談や人生相談に至るまで、まるで自宅でお爺さんやお婆さんが孫たちと話すように親しく対応し、よろこんで戴きました。

(2) 文部科学省「土曜学習応援団」への参加：

上記「サイエンス・アゴラ」で当クラブの活動をご覧になった文部科学省から、同省が全国規模で進めている小・中・高の青少年を対象とした「土曜学習応援団」

への参加要請を戴きましたので、参加することと致しました。

この「土曜学習応援団」とは、文部科学省が厚生労働省と連携して、子供たちが社会で活躍する多くの大人たちに出会い、将来の夢や希望を持って学ぶ機会を充実するためのものです。多様な企業・団体に「土曜学習応援団」として各学校が行う土曜日・放課後の教育活動の出前授業の講師として参加する賛同者を求めているもので、当クラブが目指す次世代青少年への教育支援にまさしく合致するものです。今後、全国の小・中・高の学校から要請があった際は講師を派遣することにより「土曜学習応援団」活動に積極的に協力してまいります。

5. 《地域発イノベーションチーム》

「真の企業実力評価と事業強化策提案」

企業業績のバランスシートに現れない真の企業実力を適切に評価することが求められており、「企業技術・事業評価手法」の標準化を目指し、モデル実証事業が平成26年度に初めて実施されました(経済産業省補助金事業)。当NPOはその評価機関として参画する機会がありました。企業得意の技術・ノウハウを駆使しての事業特性・市場性・ビジネスフロー・経済的価値等の定性面の見える化のために事実の定量的把握・分析をします。それで企業訪問して、社長面談、工場視察、事業計画聴取を1日半に亘り調査した上で課題を抽出して、その課題を解決するための方策を提案し、技術・事業評価報告書として纏めました。

北海道、関東甲信越、中部地域、九州地域の10社について企業技術・事業評価しました。企業の業容は、食品加工、福祉用具、海洋土木、工作機械、構造物製作、検査機器、金型製作、金属製品加工、医療機器、エッチング加工と様々です。当NPOには全産業分野のOB人材・会員約200名が在籍していますので、最適な人材2名のペアで夫々の企業を担当しました。

企業側からは、専門的な技術面の対応の仕方のみならず、販路開拓についての助言など事業全体の取組みのアイディアを頂いた。金融機関側からは、外部機関である評価担当者のヒアリング内容・聞き方など観点が金融機関と異なり同行した担当行員の参考になった。などの評価を頂きました。

当NPOは、販路開拓支援は得意分野で実績も多いが、経営力強化・事業強化の支援機会は少なかった。平成21年に軽金属鋳物会社のモノづくりを中心にした事業強化支援機会を得て、大きな成果報告が出来ました。この会社に対しては別途販路開拓支援していましたがモノづくりの段階から販路開拓まで一貫した支援と言えます。

従前から、品質管理、ISO、5Sやコストダウンなど特定課題について専門家による支援制度はあるけれども、本格的な事業強化・経営力強化として中小企業を支援するケースは少なかった。今回の経済産業省補助金事業は、モノづくりの段階のみであるが積極的に応募して評価機関として機会を得ました。次は、「売れるモノづくり・売る仕組みづくりの一貫支援」に進化させたいと考えています。

全国各地域の取り組みの概要

I. 平成26年度の販路開拓支援案件リスト

	委託機関	受託内容	備考
1	東北信金協会	T S - III ビジネスマッチ 東北 2014	支援企業 21 社、支援回数 98 回 招致企業 (5 社 27 回の商談) 成果発表会、NPO ブース出展 (29 社面談)
2	日本能率協会コンサルテ ィング	東北電力子会社販路開拓 支援	支援企業 3 社に対し面談 5 回 + 2 社に対しマッ チング 26 回の支援を行った。
3	青森県 (21 あおもり産 業総合支援センター)	販路開拓ディレクター、ビ ジネスマッチング	支援企業 53 社 (第 1 期 (30 社)、第 2 期 (23 社)) に対して支援実績 131 回。
4	みやぎ産業振興機構	被災中小企業商品販売力 等育成支援	販路ナビ事業選定商品 (NPO 参加の年 2 回の審 査会で決定) とみやぎ選定商品を対象に第 1 期 6 社、第 2 期 7 社、計 13 社を支援、マッチン グ 72 回
5	長野県 1) 長野テクノ財団 ①浅間テクノポリス地域 センター ②中小企業振興支援セン ター 2) 上伊那産業振興会	講演会&交流会&見学会 支援事業 “よろず支援” (ミラボ、シ ア人材を活用) ビジネスフェア	講演会 5 回、産学交流会 1 回、見学会 2 回 支援企業 8 社、面談 14 回・支援 16 回 講演会 2 回 「中央アルプス・ビジネス・フェア 2015」 に出展
6	諏訪圏ものづくり推進機 構	長野県諏訪メッセ	支援企業 11 社、招致企業 3 社 支援回数 19 回、面談 4 回、マッチング 15 回
7	埼玉県産業労働部産業支 援課	経営革新企業販売力強化 支援事業	支援企業 15 社 マッチング 20 回、面談 24 回
8	(公) 板橋区産業振興公 社	ビジネスチャンス開拓支 援事業	支援企業 16 社、招致企業 31 社 支援実績マッチング 60 回、面談 53 回、講演 会 1 回
9	北区地域産業振興部産業 振興課	商談会へ発注側企業招致 及びアテンド	ビジネスネット交流商談、板橋区、北区、文京 区、豊島区、練馬区の 5 区合同 (80 社に対 して 17 社招致、102 回の商談)

10-1	<金融機関チーム> 東京都信用金庫協会	「信金発！地域発見フェア」への招致	地域発見フェアへの招致企業19社 支援企業68社、マッチング106回
10-2	城北信用金庫	「夢をかなえる商談会」への招致	商談会への顧客企業招致10社 支援企業15社、マッチング39回
1 1	KBIC	経営全般の支援	支援企業アースクリーン社、テレメディカ社他3社に対して支援実績29回
12-1	中部経済産業局製造産業課（サポイン）	サポイン事業実用化支援事業	10/22-24に開催された「TECH Biz EXPO」29社の支援企業に対し27社の企業招致、マッチング実績72回
12-2	中部経済産業局（サポイン-Ⅱ）	26年度新産業集積基盤構築支援事業	GNTを目指す14社を選定し、各社の課題を抽出し、全業務領域に亘り支援・指導活動を実施した。 （支企実績：課題抽出・処方箋面談指導80回指導。及び市場調査2、アンケート・ヒアリング2）
1 3	中小企業基盤機構中部本部	26年度サポイン事業化支援事業の企業招致	サポイン事業者の個別展示会出展支援9社の参加する展示会に9社の企業招致を行い、17件のマッチング商談支援を実施した。
1 4	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6社に対し支援実績51回（マッチング26回、面談25回）
1 5	広島県産業推進機構（HIWAVE）	ものづくり企業販路拡大促進事業	支援企業7社、支援回数63回
1 6	やまぐち産業振興財団	戦略産業雇用創造プロジェクト	第一次、第二次選定の支援企業8社に対して31回のマッチングを実施した。
1 7	四国産業・技術振興センター（STEP）	都市圏連携ビジネスマッチング	販路開拓及び技術のニーズ先への紹介マッチング、支援先企業6社に対して支援回数49回
1 8	全国イノベーション推進機構	地域新成長産業創出事業	北海道、関東甲信越、中部地域、九州地域の10社について企業技術・事業評価を実施した。
1 9	徳島県商工労働部/とくしま産業振興機構	徳島ビジネスメッセ参加及びヒアリングに基づくマッチング	ビジネスメッセでの企業ヒアリング26社に対して首都圏・県外企業とのマッチング商談を実施した。（マッチング30回）
2 0	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及び販路開拓フォローアップ	展示商談会（10月2日、於：都道府県会館）及びフォローアップマッチング、支援企業6社、支援回数56回 （面談42回、マッチング15回）

地 域 案 件

1. 《ビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業-Ⅲ》

平成 26 年度のビジネスマッチ東北ハンズオン支援事業Ⅲ（以下 T S -Ⅲ）は支援企業 21 社に対し、首都圏販路開拓を主体に 103 回支援を実施し予定通り 11 月末に完了した。又これとは別に 11 月に仙台市夢メッセで開催された展示商談会「ビジメスマッチ東北 2014」に N P O ブースを設置し、訪問した 29 社との相談に応じた。更に工業系発注側企業 5 社に来場願い、27 社と商談を行いそれぞれ一定の成果を挙げた。

平成 27 年度については T S -Ⅳとして平成 26 年度同様、東北地区信用金庫協会が落札し、前年度同様当 N P O クラブに委託された。事業内容は前年同様、首都圏における販路開拓支援が中心である。

現在信金協会が支援企業を募集中であり、7 月中旬に支援企業を決定し直ちに支援活動に入る予定である。

N P O は平成 24 年度から連続 4 年間、東北地区地域経済産業活性化対策補助金事業を受託したこととなり、4 年目の当事業にも、東北地区の中小企業の経営支援実施と共に東北大震災復興支援に資するべく万全を期する所存である。

2. 《青森》

平成 26 年度の青森案件としてのビジネスマッチング支援は、平成 27 年 3 月 13 日をもって、契約に基づく全業務を終了いたしました。

1 年間にわたる活動状況の概要は以下のとおりです。

(I) マッチング事業

A. 実績

支援対象企業数	53 社	工業系 22 社、食品系 31 社
支援実施企業数	39 社	工業系 15 社、食品系 24 社
マッチング回数	54 回	工業系 30 回、食品系 24 回
マッチングに準ずる対応	44 回	工業系 18 回、食品系 26 回
マッチング未実施	14 社	アドバイスシート 8 社、辞退 6 社
企業訪問回数	59 回	N P O アドバイザーまたはディレクターが原則 1 回実施。 工業系 5 社については複数回実施

(注 1) マッチングに準ずる対応：東急ハンズ・リンベル社との面談、マッチング先企業訪問、個別アドバイス、セミナー、代理営業活動などの支援を指す

(注 2) 中ペン塗装店、村口産業、二唐刃物鍛造所、炭工房アップルスタジオ、清藤木工は、便宜上食品系扱いとした。

B. 青森県企業の課題と対応策

青森県の中小企業にとって、首都圏でのマッチングは、距離的・時間的・経費的に制約があり、マッチングの成果を上げるためには、企業の状況に対応した支援策を講じることが必要であった。

(1) 工業系について

支援対象企業の責任者と複数の技術系出身者とが、当該技術や営業体制について、事前に十分すり合わせを行うことが重要である。そのため、マッチングの回数ではなく、企業のレベルアップをはかるような支援を心掛けた。

今年度のマッチングの内容：

- ①製品の販売のケースは少ない。（ソフト2件、車椅子システム1件、化粧品1件、貝殻粉末1件）
- ②技術については、特殊のものがないと、遠距離の不利を跳ね返せない。
- ③下請けの仕事から脱する意欲がないと横展開は難しい。
- ④技術内容の確認、活用先の検討から始める必要がある。
- ⑤技術内容はよいが、本社や親会社との意思疎通がうまくできていないため、有効なマッチングに至らなかった。
- ⑥遠距離を考慮し、マッチング候補先に、NPOメンバーがまず訪問し、技術説明を行った上で、引合せを行った。

(2) 食品系について

販売先として、どこをねらうか、企業としてターゲットを明確にすることが重要。具体的企業名を絞れば効率的に支援が可能になる。

今年度のマッチングの内容

- ①食品系の場合は、見本品があり、マッチング先を検討しやすい。
- ②展示会への出展時のマッチングは、買う側・売る側のニーズが合いやすく、企業の負担も少ないため、有効なマッチングがなされる。（スーパーマーケットトレードショー出展企業）
- ③小規模企業の加工品は、ギフトを対象とするのがよい。スーパーなどは、価格競争が激しいため、大量生産体制が整っていないと参入しても利益に結びつかない。
- ④地域特産品は、高級品市場、通販市場での販売をめざすのがよい。
- ⑤専門知識を有する人を活用して、商品の改革、デザインの見直し、PR戦略づくりなどに取り組むことが効果的である。
- ⑥NPOメンバーが、企業に代わって商品紹介を行い、取引が開始された。

(II) ディレクター派遣業務

主な活動実績

A. 東急ハンズによる面談会

2014年10月8日（水）～11日（土）12社との面談実施

B. リンベルとの商談会

2015年1月19日（月）～20日（火）13社との面談実施

C. ビジネスマナーセミナー

1月26日（月） 参加者16名

D. 青森ヒバ製品の販路開拓セミナー

2月6日（金） 参加企業10社

3. 《みやぎ》

公益財団法人みやぎ産業振興機構から支援委託を受けている「販路 NaVi 事業」（正式名：被災中小企業商品販売力等育成支援事業）の支援活動は5年目を終了しました。支援企業13社に対して72回の販路開拓支援（マッチング）を行い、支援企業からの評価も「満足のいく引合せであった」との報告をみやぎ産業振興機構から頂いております。また、26年度に支援を行った企業の中には今後大きな販売実績に繋がる可能性が見込める企業も幾つかあります。

26年度は直接的な販路開拓支援以外の支援として、11月7日に宮城県商工振興センターで開催された「販路 NaVi 事業 商談スキルアップセミナー」において NPO クラブメンバー3名が講師役を務めました。本セミナーは販路開拓において新規取引成約を上げていくためにはどのような準備や対応が必要かについて新旧支援対象企業からの参加者を迎えて行われた初めての試みのセミナーです。基調講演で「販路拡大の成功例、失敗例」、トークセッションで食品系、工業系商品商談の「事前準備」、「商談時」、「商談後」の3つの場面での大切なポイントについてお話させて頂きました。みやぎチームとしては今後も引き続き販路拡大に繋がる広範囲な支援活動を行っていく所存です。

4. 《栃木県》

11月25日に「公益財団法人栃木県産業振興センター」による「販路開拓無料相談会」が実施され、6社が参加した。内2社（超抗菌まな板・シャークレザー財布）につきミラサポを活用して支援することとした。また別の1社の商品であるゴルフパターを当 NPO 会員に特別価格で斡旋した。

5. 《長野県》

長野県チーム活動状況

昨年度は、長野テクノ財団を中心とした各財団を訪問、御用聞き活動を主体としたお役立ち活動を行ってまいりました。訪問先一覧をご覧戴ければと思います。

〈活動事項〉

(1). 平成26年度（公財）長野県テクノ財団 浅間テクノポリス地域センター事業

本事業は、これまで5年以上に亘って継続して活動してきた事業で、長野県内中

小企業経営者の方々にお役に立てた事業とっております。

① 事業一覧、 ②事業概要 をご覧戴ければと思います。

(2). 中小企業振興支援センター 新規開拓事業

“よろず支援”（ミラサポ、シニア人材を活用）、“講演会”等で16回以上の支援活動を実施して参りました。

(3). (公財) 上伊那産業振興会 新規開拓事業

上伊那産業振興会様主体で開催されました『中央アルプス ビジネスフェア 2015』に出展させて戴き、多くの企業様から支援要請を戴きました。

また、これらを機として、上伊那産業振興会様のHP上に、経営支援NPO枠を設けて戴けることになり、掲載される状況にまでして戴くことになりました。

以上、概要ですが、これも偏に皆様の暖かい励ましによるものと思っております。今年度も積極的な御用聞き的活動を行って参りたいと思っております。

平成26年度 (公財) 長野県テクノ財団 浅間テクノポリス地域センター事業

〈1〉 “お出掛け産学交流会”

①産総研 次世代ロボット関連研究室 見学会

〈2〉 “浅テク・ハイテクセミナー&ツアー” シリーズ

①「日産自動車における燃料電池自動車の開発」

講師：日産自動車(株)総合研究所 エキスパートリーダ 飯山明裕様

②「介護ロボットの現状と課題」

講師：大和ハウス工業(株) ロボット事業推進室 新倉 昭人様

③「超小型電気自動車の可能性について」

講師：東京大学：草加 浩平教授

④「スマートビル」見学会 清水建設

〈3〉 “トップに聞くシリーズ”

①「下町・町工場奮闘記」 講師：(株)浜野製作所 社長 浜野 慶一様

②「“これからの”新事業創出 ～「社会価値の創出」と「融合」がもたらす事業の広がり～」 旭化成 副会長

(4). (公財) 上伊那産業振興会 事業

『中央アルプス ビジネスフェア 2015』に出展

経営支援NPOクラブは、3月5～6日に伊那市で開催された「中央アルプス ビジネスフェア 2015」に、初めて出展しました。

お蔭様で、会期中、多数の企業、関係団体と交流ができました。

上伊那地区の特色のあるハイレベルの企業様、また地に足のついた地域活動についてその実際を見せていただきました。

また、上伊那産業振興会・元気ビジネス応援隊様には共同の相談コーナーを設置させていただき、大いに連携効果を発揮することができました。

これを機に、全国的なネットワークで中小企業様の販路開拓支援を続けています。当NPO法人のご活用をいただけますよう、あらためましてお願い申し上げます。



中央アルプス ビジネスフェア 2015

6. <<板橋区>>

平成26年度の事業支援は、

- ①機械要素技術展への顧客招致では17社を招致し、合計48回のマッチング面談を行った。その内容は、見積依頼5件、工場再訪9件、検討会20件とブース商談としては成果があった。
- ②年間個別支援では
支援対象企業2社に対し、合計9回のマッチング・助言支援を行った。
支援中1社が顧客2社への受注が確定し、1社が試作品納入の段階となった。
- ③交流商談会では、発注側企業13社を招致し、合計64回の商談を実施した。
その内容は、見積依頼7件、検討可能22件となった。
- ④海外展開セミナーでは、当NPOによる海外ポータルサイトの講演を行い、1社の入会希望があった。
- ⑤5区合同（板橋区、北区、文京区、豊島区、練馬区）商談会は本年度北区が当番区となり開催した。17社の発注側企業招致に対し、合計118回の商談を行った。
その内容は、取引開始の可能性大は20件、検討可能は14件であった。

7. <<金融機関チーム>>

地域金融機関との取組に依る事業展開

地域金融機関（地銀・信金）が取引先の経営支援に専門家を活用する動きが平成26年度から高まって来ている。

各地域金融機関は取引先経営支援の一環として、従来から食品、物流部門を中心としての物産展等を開催していたが、新たに工業系モノづくり分野の取引先支援を実施しようと試みても、此の分野での支援の経験や発注側企業を招致するパイプが無く、其れに応え得る専門家集団を擁する当NPOへ協力要請が来ている。

其れに応え、当NPOとして、得意とする販路開拓支援の実績・ノウハウを活かして以下の支援を実施した。

- ・東京都信用金庫協会：「信金発！地域発見フェア」東京ドーム（2014年11月）
顧客候補企業の招致19社、商談回数106回
- ・城北信用金庫：「夢をかなえる商談会」城北信金本店（2015年3月）
顧客候補企業の招致10社、商談回数39回

いずれも、顧客候補企業を招致した当NPO会員が商談に同席し商談をサポートした。結果として、見積り依頼、具体的テーマで企業間訪問等次に繋がるものが50%近くあり、商談会後のフォローを徹底してビジネスに結びつけるよう各金融機関に情報を提供して確認を依頼している。

2015年度も、埼玉縣信用金庫（2015年6月）、仙台銀行（2015年第4四半期）への支援が確定、城北信金も再度、次回の支援を要請が来ており、実績をしっかりと積上げ、次へ繋がる信頼作り、基盤づくりを進めていく。

8. <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の定期的経営支援を依頼され、実施しました！

今年度も引き続き、支援活動を行いました（メディサイエンスエスポア（株）、（株）アースクリーン）。今までは長期に亘っての継続的且つ広い視野からの経営支援でしたが、今年度に限ってはスポット的支援に終始しました。

9. <中部経済産業局> 本年度新規受託

（1）中部経済産業局の「中部地区サポイン事業の事業化支援事業」

中部経済産業局の「平成26年度のサポイン事業の事業化支援事業」はその事業規模も前年比倍増させた大型事業であるが当クラブは平成25年度に引き続き受託した。この事業の概要は「サポイン事業終了事業者29社の研究開発成果をより事業実績に結びつけるための事業化支援事業」であり、10月22日～24日「ポートメッセなごや」で開催した「TECH Biz EXPO 2015」の特設展示コーナー（上記29社が出展する専用コーナー）に商談室も設け、企業17社を招致して延べ72回の「マッチング型商談会」を行なった。また本事業は単なる商談会企画運営に止まらずサポイン研究成果の事業化を図るため以下の通り多面的な施策を行なった。

- ① 展示会セミナーによる効果的出展・来場者アテンド法の指導
- ② ブラッシュアップ訪問で希望商談先の聴取、見込み商談先の紹介による顧客ニーズに焦点を当てたプレゼンテーションの指導
展示パネル、冊子掲載用PRシート作成指導
- ③ 29社の売り込み商品は何れも「ものづくり基盤技術の研究成果」という次世代技術シーズゆえ、それを求めている川下企業の選定並びに技術シーズの自社応用評価の目利きが出来た商談者の参加依頼訪問の実施
- ④ 一体性、誘客性のあるサポインコーナーの配置設計とコーナーサイン等ディスプレイ

レイの作成

- ⑤ 一般来場者アンケート調査とその分析結果のフィードバック等
- ⑥ マッチング商談会結果の進展状況フォロー、アドバイス

<実施した72回の商談会の成果について>

- イ) 上記諸施策の効果から成果率は全体で51%と高く、所期の目標を達成した。
一方下表に示すとおり出展製品の開発段階毎の成果率には大きな格差があった。
- ロ) このことから今後の事業化支援事業においては特に開発途上の製品（試作段階、実験段階）で参加する企業に対しては、必要に応じ市場が求める商品性（品質・コスト・納期・生産力・開発力）に適合する商品化開発を促す手厚いブラッシュアップ支援を重点施策として加えるべきであると判断する。
(商品化完了、開発完了の企業の中で同じ課題を抱える企業も対象とする)

	商談回数	成果回数 (成果率)
商品化完了の出展品 14社計	35回	22回 (63%)
開発完了の出展品 6社計	23回	12回 (52%)
試作・実験段階での出展品 9社計	14回	3回 (21%)
29社の総計	72回	37回 (51%)

注) 商談会成果とは工場訪問等の継続商談、試作依頼、見積り提示等をいう。

(2) 中部経済産業局からの 新規案件受託

中部経済産業局からは、昨年も含めて2年連続してサポイン事業者支援活動を落札・受託している。

この概要は、中部地区における戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)として、認定を受けた中小企業が研究開発を行い、事業化に取り組み、完成した製品・技術を、TECH Biz EXPOでの出展に当たり、当クラブでは当該事業者のシーズと大手企業ニーズを把握し、企業招致により販路開拓を含めた事業化支援を実施し成果を上げることが目的とした支援活動である。

今回、新たに「H26年度新産業集積基盤構築支援事業（企業OB人材等を活用した中部地域のサポイン企業・GNT（グローバルニッチトップ）企業等支援事業）」に応募し、10月に受託が決定した。

本支援事業開始に当たり、中部地域におけるサポイン事業を完了した事業者、グローバルニッチトップ100選認定事業者、新連携認可事業者等から、グローバルニッチトップ企業を目指しうる企業を200社に対するアンケート調査を行い76社（回収率38%）から回答を得た。その中から、グローバルニッチトップを目指す14社を選定の上、各社の課題を抽出し、

- (i) 事業運営力・経営力基盤強化
- (ii) ニッチトップ型商品開発

- (iii) 販路拡大・マーケティング
- (iv) 生産管理・工程管理・コスト
- (v) 海外進出
- (vi) 人材育成・特許取得 等

全業務領域に亘り、実施期間は約4か月弱で計80回の支援活動を行い、グローバルニッチトップ企業への成長を目指した。

それぞれの課題に対して、実務経験や専門的スキルを持つ人材が当該企業に赴き支援・指導活動を実践した。

対象の14事業者に対して、終了時点の3月末に支援活動に関するアンケート調査を実施した結果は以下の通りであった。

- (1) 大いに役立った 8社 (57.1%)
- (2) 多少参考になった 5社 (37.5%)
- (3) あまり参考にならなかった 1社 (7.1%)

また具体的に役立った点については以下の通りであった。

具体的に役立った点	件数
自社の課題が明らかになり、方向性が明確になった	3
業界におけるトップ企業を紹介され、市場動向が明確になり、PR戦略の可能性につながった	2
紹介されたビジネスパートナーとの出会いが今後のビジネスのヒントになった	2
輸出業務の指導をいただき、海外取引の留意点が明確になった	1
特殊固有技術の応用・展開・付加価値追求・知的財産権の利用等の方法について認識を新たにした	1
当社製品の説明会を開催できることになった	1
大手販売先の首脳と面談でき、技術者同士が直接面談できる素地ができた	1
製品ごとに国内や海外への期待値などをまとめることができた	1
新製品の市場投入戦略を詳細に組み立てられるようになった	1
自社で計画中の活動内容が支援内容とマッチした	1
事業化計画の立て方、コスト試算の方法で自社以外のやり方について大変参考になった	1
技術系従業員の育成に関して、指導できる技術者がいる人材派遣会社を紹介してもらえることになった	1
実務メインのマネージャークラスに新しい考え方を学ばせることができた	1
会社方針と社業展開において、方向性を決定づけることの重要性を認識できた	1
課題が明らかになっていても、実践できていないことが問題であることが再認識できた	1
医学的な観点からの指導により、内容を精査することができた	1

10. 《中小企業基盤整備機構》

独立行政法人中小企業基盤整備機構中部本部からの新規案件受託

当クラブは26年9月、中小企業基盤整備機構中部本部が実施する「サポイン事業者の個別展示会出展支援」事業の支援業務を、随意契約として受託した。

受託した支援業務内容は、「平成 26 年度サポイン事業化支援事業採択企業 9 社」が参加する各地展示会出展に際してのマッチング商談を支援することであり、5 箇所の展示会に 9 社の企業招致を行い、合計 17 件のマッチング商談支援活動を行った。

- ・活動期間 平成 26 年 9 月 17 日～平成 27 年 1 月 16 日
- ・支援企業 高精度金型・精密切削加工・LTCC 基板・3D 動画処理
組込みソフトウェアなどの製造業 9 社

- ・対象展示会

下記 5 展示会

- ①□ 平成 26 年 9 月 フルードパワー国際見本市（於；東京ビッグサイト）
- ②□ 平成 26 年 9 月 関西機械要素技術展 2014（於；インテックス大阪）
- ③ 平成 26 年 10 月 シーテックジャパン 2014（於；幕張メッセ）
- ④ 平成 26 年 10 月 日本国際工作機械見本市 JIMTOF2014
（於；東京ビッグサイト）
- ⑤ 平成 27 年 1 月 オートモーティブワールド 2015
（於；東京ビッグサイト）

*なお、上記の他に予定していた下記展示会については、招致予定企業の都合や、出展者の準備対応ができなかったため、マッチング商談未実施となった。

- ・平成 26 年 11 月 E T 2 0 1 4（組み込み開発技術展）（於；パシフィコ横浜）
- ・平成 27 年 2 月 モノづくり企業ビジネスマッチングフェア
（於；東京ビッグサイト）

- ・支援目標と実績

長期間かつ展示会が多岐にわたる活動であったが、
マッチング目標 18 件（必達目標 10 件）をほぼ達成することができた。

1 1. 《富山県》

「公益財団法人富山県新世紀産業機構 取引設備支援課」が、特徴ある商品等（商品・技術・サービス）を持ちながら、なかなか販路が広がらない県内中小企業を支援する目的で「中小企業首都圏開拓支援事業」を実施。当 NPO が大都市圏のマッチングコーディネーターとして販路開拓支援に参画した。

3 3 社（新規 2 8 社、継続 5 社）が応募し、富山県の審査会にて当 NPO 支援対象企業 1 9 社が割り振られ、面談審査の結果で 6 社の支援を決定した。

食品（薬膳料理）1 社、生活用品（酒器・高級プランター・キッチンウェア）3 社、土木・建設関係（工事用ロープ）1 社、学校・企業関係（ホワイトボードペイント）1 社の計 6 社で、企業訪問含めて 3 2 回の支援を実施した。

1 2. 《広島県》

2014 年度から（公財）ひろしま産業振興機構より

「ものづくり企業販路拡大促進事業」の支援を受注し、極めて順調に活動しました」

約3年前から小規模な支援を行って居りましたが、2014年度からは、纏まった形での受託にこぎ着けました。この支援活動は単なるマッチングだけではなく、最終的には企業の体力アップを行い、従業員の“処遇改善”に繋げる活動であり、6社約50回に亘る活動を行いました。

2015年度も継続支援が決まり、更なる企業力アップへの支援を行います。当NPOクラブの寄与と実力が試されることになりそうです。

毎年行われているオートモーティブワールド展示会の一環として、第1回自動車部品EXPOが開催され、そこに出展した企業4社に企業招致とマッチングを行いました。



広島県庁並びに(公財)ひろしま産業振興機構担当者

13. 《やまぐち》

平成26年やまぐち産業振興財団の首都圏販路拡大支援事業のまとめ

経緯：厚生労働省の「戦略産業雇用創造プロジェクト」を活用して山口県内のものづくり企業の事業拡大と地域雇用の創出拡大を目的とする「首都圏市場に対する新製品売込支援」の要請が当NPOに対してやまぐち産業振興財団よりあった。

支援活動

1) 第1次支援企業選定

5月やまぐち産業振興財団より第一次として5社の支援要請があり、NPOとして個別に目利き選考をした結果4社（新立電機(株)、徳機(株)、(株)ジオパワーシステム、山陽精機(株)）に対して販路拡大支援を実施することとなる。

2) 山口県庁商政課長よりNPOに対して要望

時期を同じくしてやまぐち財団の上部機関である山口県庁の商工労働部商政課長の訪問があり、支援企業は支援対象製品以外にも多様な製品群を持っており、その中にも有望な製品があれば発掘をしてもらいたい。

そのために秋に予定している支援企業対象の相談会開催に際してNPOから複数の目利きコーディネーターを派遣してもらい、結果が良ければチームとして支援してもらいたい旨の要請があった。

3) 目利き相談会開催で第2次支援企業選定

11月17日、18日日本橋の日本橋プラザビルで首都圏に販路を希望するやまぐち中小企業7社に対して相談会を開催した。NPOからは延べ31名がコーディネーターとして参加。1社1時間の時間配分で企業毎に企業概要や製品説明の後に多角的視点から議論した。議論に基づく評価を総合して1社毎にNPOとしての対応方針として財団を通じて参加企業に示した。その結果第2次販路開拓支援企業として5社6製品を選定した（ニシエフ(株)、新光産業(株)、(株)木原製作所、日進工業(株)、新立電機(株)）

4) NPOとしては既にマッチング支援活動を実施していた第1次支援企業に加え第2次選定の支援企業に対して必要に応じてその企業の本社、工場訪問を含めたマッチング活動等の販路開拓支援を実施した。

成果

1) 第1次、第2次選定の支援企業8社10製品に対して31回のマッチングを実施した。第2次選定企業の場合は選定が年度末に迫っていたせいもあり十分なマッチングは実施できなかった。そのため支援不十分な企業については27年度に繰越して実施することとなった。ただ平成26年度の収入実績は相談会へのコーディネーター派遣と言う企画があったので年初目標は達成できた。

2) 11月実施の相談会は当初の狙い通り多くのNPO会員が過去の実務経験や多様な視点で支援企業経営者と議論したことによってより深みのある目利きとなった。それは県、財団それに参加企業に対して目利きの結果（評価）を了解し納得してもらうのに有効であったと考える。

14. 《四国STEP》

一般財団法人 四国産業・技術振興センター：略称STEP

継続3年目の案件として受託の「都市圏連携ビジネスマッチング」は、四国の中小企業6社が保有する技術・商品を首都圏の大手企業等のニーズへと繋ぐマッチング事業も期末で無事終了した。

今年度選考された6社の商品・技術は、①回転式部品供給装置、②電波吸収体、

③超音波による霧化分離装置、④食品産廃処理メタン発酵装置、⑤合成繊維湿式不織布の応用、⑥剥離フィルム・撥水撥油紙・転写印刷フィルム、それぞれ紹介マッチング活動を展開したが順調に推移したものと苦戦を強いられたものと二分される結果となった。前者はやはり紹介先に対して訴求力がある商品で且つまた紹介先企業候補が明示出来るものであるが、後者のケースを工夫してマッチング機会をつくりその効果を生むことが今後の課題と認識して今年度は取り組みたい。

15. 《徳島県》 本年度新規受託

徳島県商工労働部からの再委託として、公益財団法人とくしま産業振興機構から委託契約された事業であり、「徳島ビジネスチャレンジメッセ2014」の3日間に亘る展示会の見学と、同時に展示企業の中で事前申し込みをされたの「ものづくり関連企業26社」との個別面談ヒアリング会をスタートに、首都圏/県外企業とのマッチング面談を3社/企業を目標にして3月まで実施した。

26社の内訳は、電子・電気・機械関連企業が17社、木工・木材・とくしま藍・ソフト関連企業等が9社であったが解決が難しい課題も有ったりして残念ながらすべてが順調とはいかなかった。企業が有する技術・商品・サービスが遠隔地である首都圏への販路開拓に必ずしも適していない場合などは関西地区メンバーの応援を得て関西・中部・中国地区等へマッチング先領域を拡げる工夫も一部なされたが、今年度(現在事業内容を拡げた提案を受けて検討交渉中)に継続する場合はNPOの更なる知恵出しと検討工夫、チームワークを要する。

16. 《佐賀県》

佐賀県農林水産商工本部(新産業基礎科学課)主催の佐賀県トライアル倶楽部首都圏展示・商談会は昨年に引き続き平成26年10月2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。

佐賀県の「トライアル発注制度」により選定された企業及び経営革新事業の中から選ばれた計6社の展示とNPOが招致した企業との商談会には、30名余のNPO会員も参加、展示品の評価をして追加の紹介先とのマッチングも実施し、継続商談も延べ20回を数えた。

小規模で且つミックスした商品群の展示商談会としては、好評を得て終了した事業と云える。

平成27年度は類似内容の継続支援に加えて、首都圏における大型の展示会、例えば機械要素技術展等、に出展される佐賀県企業に対してNPOの経験を活かしたアドバイス支援事業が追加委託されることになった。

事務局

■ 26年10月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）

10月	<ul style="list-style-type: none"> ☆特定支援会員契約書改訂について（柴田理事） ☆プロジェクト外の9月中間報告 <ul style="list-style-type: none"> ・福幸PJ・スマートコミュニティー・特別支援制度（森本理事） ・IK（医療・介護）会（柴田理事）
11月	<ul style="list-style-type: none"> ☆中部経産局案件Ⅱ「運営内規」（萩原理事）
12月	<ul style="list-style-type: none"> ☆ホームページ改訂版リリース&デモ（吉田理事及びともクリ玉川さん） ☆シニア人材の支援方法について（柴田理事） ☆関西チームについて（富田リーダー） ☆有料職業紹介事業許可申請について（萩原理事）
1月	<ul style="list-style-type: none"> ☆有料職業紹介事業許可申請・業務運営に関する規程&個人情報適正管理規程並びに運営内規の改訂（萩原理事） ☆講演会事業及び小中高出前授業等のビジョンについて（間瀬理事）
2月	<ul style="list-style-type: none"> ☆職業紹介事業申請受理について（萩原理事） ☆中期活動方針について（永井理事）
3月	<ul style="list-style-type: none"> ☆大型プロジェクト受託に伴う組織体制について（永井理事）
4月	<ul style="list-style-type: none"> ☆IK会 15年度方針等について（山崎説明） ☆経産省案件（戦略産業支援のための基盤整備事業）について（永井理事） ☆金融機関からの要請への対応体制について（田島監事）

■ 「有料職業紹介事業」許可について

平成26年5月の総会にて承認された「有料職業紹介事業」について、平成27年4月1日付で厚生労働大臣より「有料職業紹介事業許可証」の交付を受けた。

■ 会員の現況（2015年3月末現在）

正会員	193名
賛助会員	14社
特定支援会員	30社

以上

ニュースレター編集責任 広報担当チーム

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

（編集後記）

NPOに入り『助六』日本酒有馬になってしまった私。でも嫌いじゃないからいいかも（笑）
そして、「大先輩の素敵なお方々と一緒にテーブルにつけるなんて、なんて幸せな事でしょう!!!」
と本気で思っています。

皆さん、これからも未熟な私ですが宜しくお願いします。（有馬）

今年度より、広報担当チームのお手伝いをさせていただくことになりました。

西尾さんはじめ、事務局の方々は手がまわらないくらい忙しくなっていますので、少しでも、
お役に立てればと思っています。

よろしく、お願いいたします。（井料）

本年も早や半年を過ぎようとしています。

朝の目覚めは早く、横浜の日の出は4時20分台、日没は18時50分台と1年で最も昼間の
時間が長い季節です。早起きをし、身体の体操・頭の体操が出来ると良いのですが。（谷）

2015年6月4日