

目 次

理事長 山口 浩利 挨拶	1
支援実績及び活動状況	
1. 令和元年度地域中核企業創出・支援事業	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	3
1.3 中部経済産業局委託事業	3
1.4 中国経済産業局委託事業	4
1.5 四国経済産業局委託事業	4
2. 北海道経済産業局委託事業	4
3. 東北経済産業局委託事業	5
4. 中部経済産業局委託事業	5
5. 四国経済産業局委託事業	6
6. 北海道中小企業団体中央会	6
7. 南東北 3 県中小企業団体中央会	7
8. 岡山県中小企業団体中央会	8
9. 四国 4 県中小企業団体中央会	8
10. 東北地区信用金庫協会	9
11. 金融機関（埼玉縣信用金庫・足利銀行・栃木信用金庫・城北信用金庫）	9
12. みやぎ産業振興機構	10
13. 仙台 PJ ハンズオン型支援事業	11
14. 福島県石川町農泊推進事業	13
15. いわき産学官連携ネットワーク協会	14
16. 茨城県・日立地区産業支援センター	15
17. 鹿沼市	15
18. 埼玉県	16
19. リンカーズ	17
20. 川口市	17
21. 東京都産業交流展 2019	18
22. 板橋区産業振興公社	19
23. 台東区	20
24. 5 区合同ビジネスネット	21

25. モクコレ 2019(東京都)	21
26. 川崎市	22
27. 静岡県(食の商談会)	22
28. 長野県テクノ財団	23
29. 岐阜県	23
30. 三重県産業支援センター	24
31. 岡山県産業振興財団	24
32. STEP(四国経済産業局)	24
33. 四国 STEP—CNF	24
34. 徳島県	25
35. かがわ産業支援財団	26
36. 佐賀県トライアル	27
37. 佐賀県取引拡大支援	28

(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)

38. 海外展開支援グループ	28
39. 関西グループ	30
40. 講演会(次世代人材育成支援)グループ	30
41. 広報チーム	32
42. ヘルスケア研究会	32
43. エネルギー産業研究会	33
44. IoT 研究会	34
45. 中小企業経営強化研究会	35
46. 事業承継支援チーム	36
47. 農産物・食品輸出研究会	37
48. 自然大災害復興支援	38
49. 補助金制度活用支援研究会	39

平成31・令和元年度の活動概要(事務局報告)	40
1. 公的機関等からの受託契約実績	40
2. 令和元年度支援実績	41
3. 令和元年度4月以降の理事会での主な討議事項(対外事項のみ)	42
4. 会員の現況(令和2年4月末現在)	42

(編集後記)	42
--------	----

(注) 目次の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

理事長 山口 浩利

今や戦後最大の国難(背景は世界難)となったコロナ禍の収束時期の見通しが全く見えない中、足下の資金繰りや雇用の継続、事業の存続等々の緊急課題の対応で大わらわの中小企業・小規模企業の皆様のご心労ご苦労に心よりお見舞い申し上げます。

同時に中小企業・小規模企業様の経営支援を標榜するNPO組織でありながら何ら組織的にご支援のお手伝いが出来ていないことの心苦しさをもどかしさと無力さを深く感じております。

感染収束の目処が立ち経済の復活再開活動に向けて事業の再構築を策定される機会に少しでも私共でお手伝いが出来る出番が回ってくることを会員一同心待ちに致しております。

以下、私共NPOクラブの第18期の活動についてご報告致します。



1. この18期は第三四半期までの活動はお陰様で規模的には期初の計画を上回りほぼ昨季ベースに近く、また内容領域的にはやや拡がりを見せながら順調に推移してまいりましたが、最終の四半期で12月に武漢で発生した新型コロナウイルスの感染が諸外国へ急速な拡がりを見せて、2月には日本でも企業活動の自粛が始まり展示会等のイベントへの参加が急速に落ち込みはじめ3月には展示会の中止が相次ぎ4月に入り政府、続いて主要自治体から不要不急の外出の自粛要請が発令されるに至りました。

幸いにして私共が委託された期末締め契約の履行は何とか完了にこぎつけることが出来ましたことをご報告し、あらためて皆様方のご支援ご協力に御礼を申し上げる次第です。

1-1：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約50余件の受託(直接又は二次契約)案件を中心とした収益事業は従来通り、中小・小規模企業の販路開拓やパートナー探しのマッチング支援、及び経営相談の範疇である生産性向上策や開発中の技術評価、企業内研修等でした。

1-2；今期の支援先の中小・小規模企業数は総数としては前期比の約10%増の1,070社となりなりましたが、紹介先企業の訪問マッチングと展示会場での招致企業との面談の回数としては、第4四半期の落ち込みが響いて、前期の数3,150回には届かず、約13%の減の2,800回となりました。受託総額としては前期にわずかに及びませんでした。2年連続1億円の大台に乗りました。

1-3；特筆事項としては関西地区在の会員発足5年目の昨4月10日に関西グループ事務所を開設し、関西地区に安定した活動の足跡を残して次年度以降の更なる発展と会員の増加や関西圏特有の案件増を期待しています。

1-4 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、例えば、農水産品の販路紹介や地区振興施策への応援、見舞金の寄付、等、また、次世代育成支援の事例としては、講師を学校に派遣する出前授業やセミナーやワークショップ、イベントでのブース開設等で機会を拡げています。

1-5 ; NPOクラブ自身のポテンシャルの向上のため内部勉強会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、今期は中小企業経営(質の向上)や農産物/加工食品の輸出振興等の研究会も立ち上げました。

* * <上記の各案件につきましては後出の案件毎の報告をご参照下さい>

2. 10年後のNPOクラブ

昨年6月、「10年後の当NPOクラブの活動内容は如何にあるべきか」と自問し、10年後の社会が、AIの利活用等による、車のEV化や自動化の結果による、又働き方改革による、功罪・効果等またその影響による社会環境や産業界、技術動向、商流等の変革を来すかを推定してNPOクラブの活動域や役割像を考えてみようという試みです。

対象とする課題としてはAIの利活用による影響度の考察からSDGs運動の取り組みまでと幅は広く次の例などが挙がっています。①農業の自動化・法人化 ②食の自給率UP ③農水産と工の連携 ④加工食品の輸出振興 ⑤環境CO₂問題 ⑥ヘルスケア ⑦中小モノづくりの将来像、 ⑧車産業の将来、 ⑨日本のエネルギー政策、 ⑩防災インフラの見直し、⑪DXの動向、等々、加えて⑫次世代若者支援の展望等、10年間の大きな変革を推論する楽しさと、社会のニーズに役立つNPOクラブの支援の質の向上のために実現可能な推奨事項などがタスクチームからレポートされることを期待しています。

(ところが、これらの課題の中に不要不急なものがないか、優先すべきことが他にあるのではと、内部で議論になっています)

3. 国難ならぬ世界難の新型コロナウイルスの沈静化は果たして

今や世界中に拡がり、更に新たな国に拡がりつつある新型コロナウイルスのグローバルな沈静化・終息化の時期は全く予測が立っていません。国別/地域別に医療の設備や体制には大きな差異がある現実、未だ治療法(薬)やワクチンの開発時期が確約されていない実態からみると、分断して地域的に強権で閉じ込めても戸は立たぬはず、各国協力してコロナとの統一戦線を張らないとグローバルな世界の経済再開となる沈静化へと収斂する由もなく、一定の条件下で段階的な経済再活動は当然必要になるでしょうが此れも統一性がないままだとトライアンドエラーの愚を重ねるように思います。今の米中の自己中心勝手流の強権リーダーには一歩下がってもらい、WHOがリーダーシップをとって専門家のオープンな世界会議が開けないか、これは夢想でしょうか。

それとも最終集団免疫率が70%に達するか、治療薬やワクチンの開発の、いずれか早い方を待つことになるのでしょうか。

以上

支援実績及び活動状況

1. ≪令和元年度地域中核企業創出・支援事業≫

令和元年度地域中核企業ローカルイノベーション事業では、前年度までであったハンズオン事業がなくなりネットワーク事業一本になりました。

当クラブでは得意とするハンズオン事業がなくなったため直接公募案件はなくなりました。

ネットワーク事業では北海道、東北、中部、中国および四国の各経済産業局の事業で、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。

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「北海道発健康関連産業支援プラットフォームの構築と販路開拓支援」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、また企業訪問による支援等、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(株)ドウリサーチ研究所より「東北地域の医工連携環境の整備と企業課題」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。

また(株)帝国データバンクから「東北航空機支援機関ネットワーク強化事業」に専門家として企業支援をしました。

1.3 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「地域中核ヘルスケア企業群成長加速化事業」において、三重県の企業が開発した製品の医療現場における妥当性評価に関する支援業務を受託、六病院での看護師に評価を依頼し、製品のニーズなどが明らかになりました。

1.4 中国経済産業局委託事業

同局のハンズオン事業は昨平成 30 年度の「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」で終了しました。

本年度は公益財団法人中国地域創造研究センターの「医療機器・ヘルスケア分野事業化支援ネットワーク（医の芽ネット）構築支援事業」に参画する中国 5 県のコーディネーターを対象とする研修会（令和 2 年 2 月 25 日開催）に参加し、事業化戦略支援の推進策、コーディネーターの役割推進等について講演しました。

また、事業評価に関わるワークショップを通して、事業者実態の見える化による支援方策の強化策等の有意な活動視点を共有しました。

（内容詳細は、支援実績及び活動状況の項に掲載）



しまなみ海道

1.5 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「高機能素材（セルロースナノファイバー（CNF）、炭素繊維、高機能紙等）活用産業創出・支援事業」に関し、前年に引き続き 3 名がコーディネーターに委嘱され、CNF に関しては市場調査、製品開発、新機能性素材に関しては販路開拓などを担当しました。

2. ≪北海道経済産業局委託事業≫

（北海道発健康関連産業支援プラットフォームの構築と販路開拓支援）

北海道経済産業局（北海道庁、札幌市、北海道科学技術総合振興センター）とは 3 年前から、お付き合いが始まりました。2019 年度は 2 つの展示会及び別件として、C 精工の開発した医療機器の薬事申請事業を支援しました。展示会における主たる支援は出展企業に対する企業招致活動と展示ブースの評価及びアドバイスです。

第 46 回国際福祉機器展（2019 年 9 月東京ビッグサイト）では北海道の出展企業 10 社に対して NPO クラブが招致した企業数は 16 社、マッチング面談件数は 47 件でした。

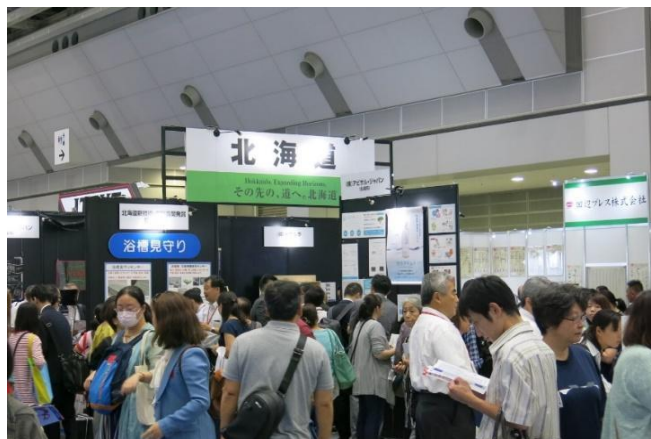
第 5 回ヘルスケア IT 展（2020 年 1 月東京ビッグサイト）では出展企業 9 社に対して招致企業数は 13 社、マッチング面談件数は 54 件でした。

いずれの展示会も期待された目標以上の招致企業数と面談数が確保されました。

また、展示会の後に出展企業と招致企業の間で商談成立による新規契約の動きが出ていると報告を聞いています。

更に、今年度は初の試みとして、希望する出展企業に対して、展示会終了後に NPO クラブのメンバーが現地訪問し、マッチング面談や展示ブースなどについて個別に協議するフォローアップ面談を企画しました。国際福祉機器展については 4 社（二人が 2 社ずつ）を訪問し、成果が得られたため、ヘルスケア IT 展後についても実施を予定されていましたが、新型コロナウイルス感染防止のため、訪問は中止となりました。また、同時期に参加予定していた北海道大学病院におけるニーズ発表会と北海道企業の開発支援プロジェクトも中止のやむなきに至りました。

一方、C精工の薬事申請支援については、途中から、NPOクラブ推薦の専門家も加わり、順調に推移しています。



3. 《東北経済産業局委託事業》

当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加いたしました。

平成 28 年度から継続している(株)ドウリサーチ研究所からの「東北地域の医工連携環境の整備と企業課題」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ました。

また(株)帝国データバンクの「東北航空機支援機関ネットワーク強化事業」では昨年の展示会

支援の実績を基に、具体的なJISQ9100に準拠生産体制整備に向けた企業支援を数度にわたり現地へ赴き支援を行い、新規受注の準備をすることができました。



4. 《中部経済産業局委託事業》

NPOクラブでは公益財団法人三重県産業支援センターからの外注で三重県の企業が開発した製品の医療現場における評価に関する支援業務を受託しました。看護師教育に使用される製品をはじめとした2製品を、東京を中心とする6病院で看護師に評価して頂きました。

そこでは評価とともに実際に使用される現場からの製品に対する具体的な感想やアドバイス、また製品の必要性とその実現についての強い想いを戴き、開発する企業には非常に貴重な情報であると確信しました。 _

5. ≪四国経済産業局≫

★四国経済産業局事業（四国産業・技術振興センターより受託）

「四国地域知財マッチング推進事業」

四国経済産業局四国地域知財マッチング推進事業として、四国企業8社について9月～11月に企業訪問を行い、保有技術のライバル企業との長短の比較評価や紹介先についての修正などを行い、PR資料の作成支援を行いました。また、11月に、マッチング検討会議を行い、その確認に基づき、都市圏大手企業との個別マッチング活動を推進いたしました。個別マッチングの面談企業数は33社で、目標の32社以上を達成しました。その中で、面談企業との「継続可能性あり」は21社、「有望」が10社、不調が2社との結果であり、ミスマッチの割合は1割以下でした。



6. ≪北海道中小企業団体中央会≫

北海道中小企業団体中央会 「ビジネスマッチング」

北海道中小企業団体中央会が「2019年度ものづくり補助金交付事業者フォローアップ支援事業」として公募され、それに応募した企業に対してNPOクラブが、販路開拓等の支援を昨年度に引き続き実施しました。

具体的には、ものづくり補助金の交付を受けた事業者に対する販路開拓に向けた製品等のブラッシュアップや販売戦略等のアドバイスを行う「個別相談事業」と応募企業の中から選抜した企業に対する首都圏を中心としたマッチングを実施する「取引先開拓支援事業」です。

「個別相談事業」は応募した16社に対し、北海道中小企業団体中央会の会議室において、NPOクラブの専門家によるヒアリングを実施した結果、商談に持ち込める製品等を提供できる10社を選択しました。残る6社に対してはアドバイスシートを作成し、製品等ブラッシュアップのヒント等を助言致しました。

「開拓先支援事業」はNPOクラブ専門家が選択された10社の本社に出張し、社長面談、工場見学等を行い、顧客目線等から提案製品等の強みを端的に表現する「PRシート」の作成アドバイスや販路開拓先などの協議をする「ブラッシュアップ会議」を実施し、マッチングの準備を行いました。その後、NPOクラブ全会員に対し、適切なマッチング先の紹介を図りマッチングを実施しました。本年に入り猛威をふるっている新型コロナウイルスの影響もあり、本原稿脱稿までのマッチング実績は10社に対し延べ25回に留まっています。しかし、マッチング後NPOクラブが現時点で把握している範囲で、成約に至った案件、顧客ショールームに展示用の製品見本を提供した案件及び製品見本を納入した案件などの成果が早くも出ており、その他支援企業とNPOクラブ会員の間の個人的繋がり等から、新しい芽がいくつか出始めています。

7. ≪南東北3県中央会≫

掲題展示商談会へのニーズ企業を招致する事業を受託、実施した結果を纏めたので下記報告致します。

関係頂いた皆様のご協力、ご尽力に心から御礼申し上げます。

(1) 展示商談会：

- ① 日時：2019年12月12日 午前10時 ～ 午後5時
2019年12月13日 午前10時 ～ 午後3時
- ② 場所：大樹生命ホール 大手町野村ビル17階

(2) 実施内容：

- ① 応募企業数：33社（3県合計、福島県10社、宮城県12社、山形県11社）
応募企業とNPOクラブ会員とのブラッシュアップ面談により、展示企業を選出。
- ② 展示企業数：30社（3県合計、福島県9社、宮城県11社、山形県10社）
- ③ 来場招致、フォローアップ商談企業数：62社
- ④ 商談回数：163回
- ⑤ 来場者（但し、受付で名刺受領分のみ）
人数：60名
団体数：46社（官庁＝1、産業振興機構等＝4を含む、他は来場企業）

(3) 同上商談報告書（NPOクラブ会員作成）：65通

県別 実績（注：招致企業数は重複記載。フォローアップは商談回数に含む）

南東北3県	応募企業数	出展企業数	招致企業数	商談回数
福島県	10	9	37	60
宮城県	12	11	31	49
山形県	11	10	39	54

(4) グループ別実績（注：招致企業数は重複記載。フォローアップは商談回数に含む）

NPOクラブ 内グループ	応募企業数	出展企業数 (1社はA、Eで 重複支援)	招致企業数	商談回数
A	8	7	20	46
CD	16	16	34	86
E	9	8	22	35

8. ≪岡山県中小企業団体中央会≫

従来のような展示商談会に向けた企業マッチング支援事業は正式には受託できませんでした。従来が受託していた岡山県中小企業団体中央会単独事業から中国5県中小企業団体中央会合同の展示商談会支援事業に変更されましたが、岡山県内企業の参加はありませんでした。

なお、令和2年2月幕張メッセで開催の「機械要素技術展」中国5県合同出展ブースを訪問し、関係者との親交を深める事に努めました。

9. ≪四国4県中小企業団体中央会≫

掲題展示商談会へのニーズ企業を招致する事業を受託、実施した結果を纏めましたのでご報告致します。

関係頂いた皆様のご協力、ご尽力に心から御礼申し上げます。有難うございました。

尚、商談状況マトリックスと面談報告書は会員ポータルサイトにアップロードしています。

1). 展示商談会：

- ①日時：2019年11月21日 午前11時 ～ 午後5時
2019年11月22日 午前9時 ～ 午後2時
- ②場所：大樹生命ホール 大手町野村ビル17階

2). 展示商談会：

- ①応募企業数：41社（4県合計、愛媛県12社、香川県11社、高知県10社、徳島県8社）
- ②応募企業から展示企業を選出：
- ③応募企業とNPOクラブ会員とのブラッシュアップ面談評価表
- ④展示企業数：37社（4県合計、愛媛県11社、香川県11社、高知県8社、徳島県7社）
- ⑤来場招致企業数：85社
- ⑥商談回数：202回（同上）
- ⑦来場者（但し、受付で名刺受領分のみ）人数：143名
団体数：103社（自治体＝7、全国中央会＝1、学校＝7校を含む、他は来場企業）

3). 同上商談報告書（NPOクラブ会員作成）：113通

NPOクラブ会員来訪者のブース訪問報告書：30通（同上）

4). 県別 実績（注：招致企業数は重複記載。フォローアップを含む）

四国4県	応募企業数	出展企業数	招致企業数	商談回数
愛媛県	12	11	38	54
香川県	11	11	44	66
高知県	10	8	38	46

徳島県	8	7	25	36
-----	---	---	----	----

5). グループ別 実績 (注: 招致企業数は重複記載。フォローアップを含む)

NPO グループ	応募企業数	出展企業数	招致企業数	商談回数
A	6	4	13	22
B	11	11	38	68
CD	14	13	43	78
E	10	9	33	50

10. 《東北地区信用金庫協会》

今年で14回目を迎えるビジネスマッチ東北2019（東北最大のビジネス展示・商談会であり、503の企業・団体が参加）が2019年11月7日に仙台市の夢メッセみやぎで開催されました。

その期間に出展社・バイヤー間の個別商談会が同時開催され、首都圏バイヤー招聘した個別商談会にNPOクラブはものづくり企業4社を招聘し、出展社との20回の熱の入ったマッチングが行われました。

商談結果は、見積もり依頼・企業訪問等具体的な商談成立に向けた内容が豊富にあり、今後の成果が期待されます。

また、2020年度の展示・商談会はコロナウィルスの影響で開催時期が大幅に遅れる等予定がはっきりしませんが、開催されれば引き続き支援する予定です。



11. 《金融機関（埼玉縣信用金庫・足利銀行・栃木信用金庫・城北信用金庫）》

【金融機関の支援活動】

(1) 埼玉縣信用金庫

埼玉縣信用金庫主催「さいしんビジネスフェア2019」（6月12日）がさいたまスーパーアリーナにて開催され、埼玉縣信金取引先を主体に埼玉県内外の260社が出展しました（隔年開催）。

NPOクラブは出展した工業系ものづくり企業を対象に大手・中堅の顧客企業（発注側企業）20社を招致し67回の個別商談を実施、商談には顧客企業を承知したNPOクラブ会員が立ち会い、商談のサポートおよびフォローアップを実施しました

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件と全商談の43%を占めました。

この43%は商談時の要請や確認事項に確実に対応し、継続してコンタクトすることにより取引に繋がる可能性の高い商談です。NPOクラブより商談立ち合い記録を埼玉縣信用金庫に提供し、商談企業の事後フォローの実施をお願いしました。

(2) 足利銀行

足利銀行主催「ものづくり企業 展示・商談会 2019」(11月12日)が開催され、NPOクラブは出展した工業系ものづくり企業に対して顧客企業の招致および招致企業の商談立会・バックアップ等、商談内容の向上を目指した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取引先である工業系ものづくり系企業200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クラブとしては昨年に続き2回目の商談会支援でしたが、出展企業の事業内容を評価のうち大手・中堅の顧客企業16社を招致し76回の商談を実施しました。

商談会結果は図面提示・見積依頼等次に繋がる可能性の高い商談が48回と全商談の63%を占めました。

この63%は商談時の要請や確認事項に確実に対応し、継続してコンタクトすることにより取引に繋がる可能性の高い商談です。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サポートをお願いしました。

(3) 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2019」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。但し1社は自社都合から途中辞退)。

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(2回)を実施しました。食品関係では荷姿・ロット・L/T・詳細見積等、モノづくり系では図面・詳細見積、治具関係検討等具体的な内容で、支援企業から高い評価を得ております。

(4) 城北信用金庫

城北信用金庫主催の「第8回 城北夢をかなえる商談会」(2月18日)での顧客企業招致・商談会支援の準備をすすめ開催を待つばかりにありました。

一方、新型コロナウイルス感染の急激な拡大により、会場で一堂に会しての商談会はウイルス感染のリスクが大きく危惧され、開催直前(2日前)に城北信用金庫が開催中止を決定しました。

残念ですが状況からやむを得ないもので、その後の急激な感染拡大からも正しい判断でありました。次回に向けて取り組んでいきます。

12. <<みやぎ産業振興機構>>

2019年度のみやぎ産業振興機構からは、前年度に引き続き、3つの事業を受託しました。

1. 引合せ支援事業(企業マッチング型)
2. 市場投入支援事業(マーケティング型)、
3. 現場改善支援事業

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。

- ①新規支援は、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7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。
- ②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、5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。
- ③展示会への企業招致としては、FOODEX JAPAN 展の出展企業4社に対し、ブースへの企業招致を行う予定で、商品の聞き取り調査を行いました。が、新型コロナウイルスの影響で展示会が中止になりました。

結果として、合計12社に対し、67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82回を数え、マッチング実施と合わせた活動総数は149回となりました。

2. 市場投入支援事業（マーケティング型）

選定した支援先企業の製品に対し、

- ①製品の特性の把握
- ②企業訪問による市場ニーズの調査
- ③製品が市場ニーズに合致するかの評価・検証を一貫して行う事業です。

「ソリューションズ社の熱感知検査システムに対して、日本ダイカスト協会などのヒアリングを通して、メーカーのニーズを探り、販売につなげました。

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。

その他、引合せ支援事業の一環としての研修の講師派遣や「みやぎ地域連携マッチングデイ」の相談員の派遣などを行いました。

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、取引の実績も上がっていることから、今後も引き続き、NPOクラブに事業の委託を行いたいとしておりますので、その期待に応えるよう努力したいと思っております。

1.3. 《仙台PJハンズオン型支援事業》

「仙台市・平成31年度ものづくり実現可能性調査(MFS)・ハンズオン型支援事業(HS0)」

1. はじめに

NPOクラブの主な活動は、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。入り口から出口まで一貫支援等の実務的な経営相談は、近年増大傾向にあり、2019年度全活動規模の33%を占めるまでに至っています。

2. 開発計画検討中の製品・技術に関する支援

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。

対象事業は電子部品・デバイス製造電業、気機械器具製造業等です。

2019年度の支援企業数と回数は、MFS事業2社×4回/社及びHS0事業2社×9回/社で合計26回支援しました。その結果、企業側より次のような評価を頂きました。

- (1) 課題が明確になり今後のスケジュールが設定できました。
- (2) 課題の整理（開発、生産、人材）、マーケティング戦略立案できました。
- (3) ビジネスが可視化でき、協業推進、販路開拓のシナリオが見えてきました。
- (4) 実用化プロセスにおける技術面の検討事項が絞り込めました。

3. NPOクラブ独自の支援システム・手法

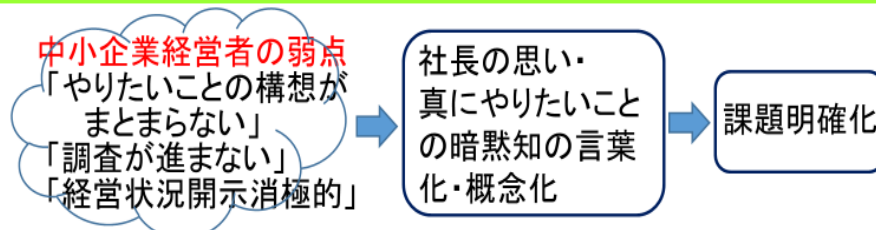
プロジェクト体制を採り、4社を直接及び間接的に支援する重層システムにしています。

直接支援は、企業訪問専門家2名が事業の入り口から出口まで一貫したビジネス構成要素の相関性、特に製品の価値提案と顧客セグメント(方向性)を重視してヒアリング・協議に始まり、販路開拓まで伴走型支援をします。

間接支援は、プロジェクトリーダーの下で企業訪問担当者及び他専門家が参加する支援企業2社合同の評価検討会議によるイノベーションの相乗化を図ります。その実施時の手法は、全経営要素の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、方向性の絞り込み、ビジネスモデルの見える化、専門家の洞察力・発想力で課題解決策を提案して事業強化計画書を作成します。さらに実行計画を推進し(PDCAを回す)、企業内での討議のみでなく、開発関連先への同行や顧客先マッチング設定等により中小企業の経営、事業強化を支援しました。

社長面談・ヒアリングによる情報入手の重要性

HK作



提供価値・顧客セグメントが最重要(4PからCT4Pへ)

(1)マーケティングの要素

以前の4P(プロダクト、プライス、プレイス、プロモーション)に、
コンセプト(C)、タイミング(T)を加えたCT4Pを従前より活用中

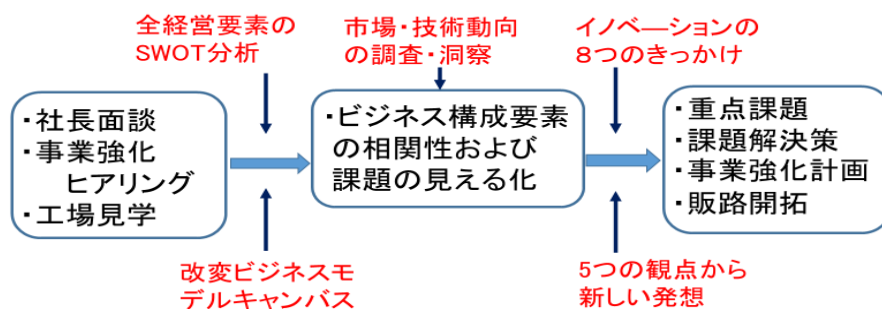
(2)新製品開発当初にコンセプトの明確化

コンセプト(*)を明確にし、且つ意思決定のタイミング(T)が重要

* 顧客セグメント(方向性)+提供価値(特長+顧客便益)

分析・洞察・発想によるイノベーション支援

HK作



14. ≪福島県石川町農泊推進事業≫



当NPOクラブは福島県石川町農泊推進協議会から、令和元年度農村漁村振興交付金事業（農泊推進対策）の一部を受託（農水省補助金事業）。

約5ヶ月の短期間でしたが、当NPOクラブ会員11名が参加し、現地訪問調査等により「農泊で楽しもう」というコンセプトの『農泊パンフレット』を作成しました。これを基に旅行会社等関係者へ販売促進訪問活動を実施しました。

委託業務実施計画書に基づき、以下の通り実施した内容を『業務報告書』としてまとめ、『販売促進訪問報告書』共に石川町農泊推進協議会に提出しました。

実施した委託業務の実績内容

(1) 地域資源調査

- ① 現地訪問調査と並行して文献等の既存資料による地域資源調査を実施しました。農泊推進協議会地域の地域資源を紹介した「里山を楽しむ」はもとより、石川町観光資源を紹介した「石川町観光ガイド」等各種資料を収集・内容調査しました。また、2019年3月策定した「石川町歴史文化基本構想」の内容調査も実施しました。
- ② 10月と11月に石川町現地訪問による地域資源調査を実施しました。石川町ので地域資源候補について山橋地区と山橋地区以外に分けて調査結果をまとめた。多くの地域資源候補は、「農業体験」「自然散策」「温泉」「その他（石、城跡など）」に大別されると総括しました。
- ③ 農泊推進事業の事業目的は、地域資源を観光コンテンツにすることである。当初計画の「地域資源MAP」は地域資源を地理的に案内したようなものと想定されたので、従来からあるような石川町観光パンフレットの焼き直し、類似的なものとなるので、当初計画の基本コンセプトを見直しました。観光客にとって魅力的な体験プログラムとなるかという視点に立って、農泊地および石川町ので地域資源について考察し、『農泊パンフレット』を作成することにしました。
「農泊パンフレット」は石川町農泊協議会と協議して、ファミリー層を仮想顧客ターゲットとして、農業体験を中心とした農泊地の観光コンテンツを連載したものにしました。

(2) 標的市場の設定

- ① 観光地域づくりに必要なマーケティング手法を学ぶために標的市場セミナーに参加しました。標的市場の設定は蓄積したデータなく定性的な仮説ターゲットとなることや販売促進は仮説ターゲットの団体訪問活動が主体となること等の貴重な話がありました。
- ② 12月に福島県の観光市場実態調査するために、福島空港と福島県を訪問しました。福島空港訪問ではインバウンド状況を把握しました。福島県（観光物産交流協会）訪問では、福島県の観光市場状況を認識するとともに、調査資料を紹介入手しました。
 - ・平成30年分 「福島県観光客入込状況」
 - ・平成30年度 観光地域づくり総合推進事業「福島県観光地実態調査」
- ③ 調査資料等より、石川町ので農泊推進事業の標的市場を考察しました。
 - ・石川町は春の桜と母田・石川温泉以外の観光地点種目、道の駅はもとより、石川町ので「自然」や「歴史・文化」を生かしたものを造成することが期待されています。

- ・福島県は「温泉」と「自然や風景」を目的に、「1泊以上」の「家族旅行」（30～40代）「夫婦旅行」（60代）で交通手段は「自家用車」が多いというデータがでています。
- ・石川町農泊推進事業の農泊地は「温泉」と「自然や風景」もあります。
- ・「自家用車」を使用して「1泊以上」で「温泉」もあるところで「農業体験」や「自然体験」を楽しむ「家族旅行」するファミリー層を顧客ターゲットに仮設定することを提言しました。

（3）販売促進

- ① 石川町農泊推進協議会農泊地の地域資源、観光コンテンツについて、農業体験、自然体験、温泉と考えて、集客の販売促進活動先として旅行会社、農業体験との関連で全農、自然体験との関連で自然環境団体等候補選定した。農泊パンフレットおよび石川町観光ガイド等を持参して販売促進に向けたヒヤリングを実施し、18社の活動訪問となりました。訪問結果については、『石川町農泊推進事業販売促進訪問報告書』としてまとめました。なお、訪問依頼したJA全農の「元気な地域づくり」担当参事が石川町農泊推進地域の視察を実現しました。
- ② 石川町農泊推進事業の広報宣伝活動は農泊パンフレット作成だけでは不十分である。むしろHP、SNS、ブログ等を活用した継続的な運用活動が重要である。そのため、今後協議会の運用活動の中心と期待される人材に来訪依頼し、必要な運用に関する教育的なトレーニングを実施しました。



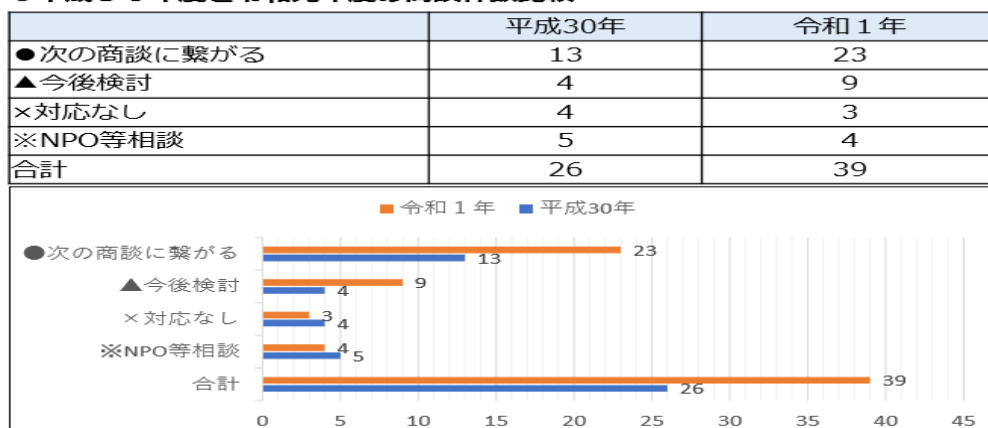
15. 《いわき産学官連携ネットワーク協会》

いわき商工会議所からの受託事業

- （1）事業名称：第3回いわき地区ビジネスマッチングEXPO2019
（令和元年12月17日マッチング会実施）
- （2）目的：いわき市で進めている水素を中核とする次世代エネルギーを活用した新産業の創出風力発電による再生エネルギー活用、いわきバッテリーバレー構想の推進のために今回の事業での新規取引先や共同製品開発等の販路拡大支援を行う。
- （3）経過と成果：いわき側商談希望企業10社に対してヒヤリングを実施しました。ヒヤリングに基づいて招致企業との折衝を行い15社の招致が出来ました。招致企業との商談会は延べ39回行われ商談会の結果として下記グラフの成果を得ました。

今回の成果から次回の支援を要請されております。

◎平成30年度と令和元年度の商談件数比較



16. 《茨城県・日立地区産業支援センター》

・事業名称:首都圏受注促進業務委託

1. 事業の目的:大田区Pioでの試作市場、パシフィコ横浜での高精度難加工技術展、幕張メッセでの機械加工技術展において日立地区産業支援センターが指定した中小企業に対して、取引につながる可能性が高いと思われる企業との商談実施を通じ首都圏からの仕事の流れを作り受注につなげます。

2. 経過と成果

- ①企業招致活動:指定支援企業12社に対して各社への訪問による技術及び希望マッチング先の調査を行い各展示会で商談会を行うための企業招致活動を12回行いました。
- ②展示会でのマッチング:支援企業12社に対して延べ21回のマッチングを行いました。
- ③新規受注実績:支援企業3社に対して4社からの新規受注実績を得ました。
今後の拡大が期待されております。
- ④K社茨城工場の見学会を実施して参加16社が今後の販売ルートを構築できるチャンスを得ることができました。

17. 《鹿沼市》

鹿沼市案件：彩の国ビジネスアリーナ 2020 展示商談会支援



1) 鹿沼市は彩の国ビジネスアリーナ 2020 開催(2020年1月29日、30日)に当たり、展示ブース4カ所を確保して市の金属加工業を対象に展示商談への参加募集を行なって3社を選定しました。一箇所は鹿沼市用です。

この3社に対して鹿沼市中小企業支援協議会は販路開拓支援業務を、ビジネスマッチ鹿沼実行委員会は出展・商談事業支援業務をそれぞれNPOクラブと業務契約を締結しました。

2) 販路開拓支援業務に於いては、NPOクラブの3名は展示会への招致企業募集に先立ち2019年11月に3社を事前に訪問し、各社の業態、特徴、実績等を調査の為に訪問して評価報告書を作成しました。

また2020年1月には再び3社を訪問して、PRシートの作成パンフレッド、展示品等、展示方法の指導と共に、招致企業の選定協議を行ないました。

一部企業においては、有望招致予定企業と展示会前に個別面談・確認を行うなど積極的に働きかけました。

展示会の後に於いては、有望商談の機会が多く、フォローアップ業務として追加支援業務の締結を行い、3社に対して招致企業のみならず、展示会に於いて有望商談に結び付くと思わ

れる企業を積極的に発掘し、4社に対して商談への紹介を行いました。

その結果2月、3月にそれぞれ2件、合計4件の商談会を開催。更に2件の商談会が予定されていますが、コロナウィルスの影響で順延となっています。

3) 出展・商談事業支援業務は、

1月29日、30日に17社の企業を招致し、展示企業3社に対して合計29回の商談会を行いました。その結果、その場で見積依頼、再度の商談会希望等有望商談が10件に達し、鹿沼市並びに出展企業からも高い評価を得る結果となりました。

また、NPOクラブから多数の会員が当日に各ブースを訪問し講評・評価の報告17書を提出して次回の展示会への参考としました。

18. 《埼玉県》

埼玉チームの2019年度活動報告

埼玉チームの主な昨年度活動実績は以下に表示する「経営革新企業販売力強化応援事業」です。埼玉県知事により経営革新計画を認定された中小企業に対して、計画を実現させるための具体的支援を行うものです。

支援の流れとしましては、まず、以下のような案内状（抜粋です）が認定された企業に埼玉県庁から送付されます。

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。

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。

案内状を見て、支援を希望する企業が県庁に申込を行い、その上で、NPOクラブが支援先を決定します。支援活動は、昨年8月から今年3月まで行いました。

2019年度の支援実績は

支援の申し込み	⇒	25社
NPOクラブが支援を決めた企業	⇒	9社
現地調査	⇒	9回
本支援	⇒	24回

本支援の内容は、販売力強化のためのコンサルティングと実際に企業を紹介して受注への方向付けを行うことです。

このような活動を通して、企業の販売力を強化することがNPOクラブの役割です。

支援活動が終了した段階で企業経営者に言われたことは以下のようなことです（抜粋）。

- ・すぐ見積りをしてくださいと言われました
- ・ホームページまで作ってくれたので今後は楽しみです

・資金繰りの相談まで対応してくれてありがとうございました

このようなことを言われるとそれまでの苦勞が吹き飛びます。

最近の特徴は、既存の業種の範囲に入らない企業（事業）が増えてきたことです。
ITを活用したプラットフォームビジネスや世代交代により、B to Bビジネスに加えて
B to Cモデルへの進出等が典型です。
中小企業が生き抜くために、今までにないような業際事業を考えている結果だと思えます。

19. 《リンカーズ》

公財) さいたま市産業創造財団では昨年に引き続き産業交流展「BIZSAITAMA 2019」を2019年11月13日・14日の両日にわたりソニックシティにおいて開催されました。

主な内容は、技術商談会、展示会、ビジネス交流会でした。

当NPOクラブは オープンイノベーションのプラットフォーム企業であるリンカーズ(株)様と提携し、

- ① 全国の中堅企業、中小企業からの技術ニーズの探索及び提供
- ② ニーズ提案企業を招致し、さいたま市企業との技術商談会の開催
- ③ 商談結果のフォローアップの委託を受けました。

さいたま市の重点産業分野である「医療・ヘルスケア」「環境・新エネルギー」「防災」を中心に幅広くニーズを公開し、展示商談会が開催されましたが、当NPOクラブも中堅・中小企業のニーズの達成を目指して、この展示商談会に積極的に参画しました。

当NPOクラブに対して35件のニーズ提供要請でありましたが、企業訪問する等の探索活動で68件のニーズ提供となりました。

提案ニーズに対して、一部には対応企業がないケースも散見されましたが、多数の企業から面談希望があり、80件の商談件数となりました。

商談結果は提案ニーズに対して継続検討81%、新たな用途での継続検討11%、商談後検討中止、ミスマッチなど8%でしたが、総じて効率よい、マッチング率が高い商談会であったと、判断しております。

又、具体的な商談成果として 発注、見積依頼、試作依頼、サンプル依頼などに至ったケースが36%、相互に企業訪問すると回答した企業も36%でありました。

ニーズの探索・提供 対応企業の探索による商談会は、事前に具体的なターゲットなども明確なため、効率的なマッチングの実現につながったと評価しています。

20. 《川口市》

1. はじめに

2019年10月25日(金)~27日(日)の3日間川口市のSKIPシティで「川口市市産品フェア2019」が開催されました。

開催目的の1つである「市内企業の販路拡大と発展を図る」という主旨に沿って、NPOクラブとしても60万の大都市である川口市が取り組んでいる活動の主旨に賛同し支援依頼を受託しました。

マッチングを希望する企業（18社）が選抜され、これらの企業に対して少なくとも18社の企業招致を達成する事を目標に支援活動が開始される事となりました。

2. 支援活動について

- ・ホームページを参考に出展企業全ての企業概要を調査整理（127社）。その資料を基に当NPOクラブ会員への川口市市産品フェアの説明と参加依頼。
- ・マッチングフォローアップリストを作成し、それを基に招致活動を実施。招致活動に参加したNPOクラブ会員は約25名、対象企業は約30社でした。

3. 支援活動の結果まとめ

- 1) ブース訪問結果；66ブース/15名NPOクラブ会員
- 2) 10月25日当日の実績

- ・商談件数 24件
- ・招致企業数 14社（内商談出来たのは12社）

10月25日当日の活動実績がこのように半減した原因は、当日昼前から記録的豪雨に見舞われ招致活動も中断した為、計画した商談活動の一部が実施出来ませんでした。

4. まとめ

川口市案件での支援は当NPOクラブにとっては初めての試みであった事に加え、市産品フェアの当日には想定外の大雨が降り屋外展示場が中断するというハプニングがあり、招致企業の中には会場まで参加出来ない企業や会場には来たが商談出来なかったケースもあり、中々上手くいかない事がありました。

- ・当NPOクラブにとっては従来のものでづくり展とは少し違う生活展に近い展示会であり企業招致がどこまで出来るか不安がありました。川口市の担当の皆様及びDSSの皆様のご理解と熱意に支えられて多くの会員の協力を得る事が出来、結果として目標は達成する事が出来ました。
- ・招致活動を通して経営支援NPOクラブの会員全体に「川口市の中小企業活性化への積極的な取り組み」が理解浸透したことは今後の川口市と当NPOクラブの絆を強くする上で大きな成果となりました。
- ・最終報告書を川口市に提出した際に川口市より「おかげで展示会での各企業ブースへの訪問者が大幅に増えました。

「是非来年度もよろしくお願ひします」との評価をいただきました。

今回のビジネスマッチング支援活動を通して、我々の身近にある60万大都市川口市の優れた技術を持つ中小企業のさらなる活性化に向けて、我々経営支援NPOクラブは今後も色々な面でお役に立てる機会がある事を強く実感しました。

21. <<東京都産業交流展2019>>

昨年に引き続き、本年も11月13日～15日に開催された産業交流展のマッチング支援業務を、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及び経営革新力向上のテーマによる会場カンファレンスステージでの講演とブース診断業務、特別商談会への企業招致及び商談アテンド業務、また、今年は新たに設けられた経営革新力向上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、N 通信社と協力して、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に加えて、展示ブースの場所を検索するソフトも導入され、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、11社の応募を得て開催されました。前半の特別セミナーは、産業交流展の実施におよそ2ヶ月先行して、“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セミナーとなりました。後半のブース診断は産業交流展の期間中に、レビュワーが出展社のブースを訪れ、展示のスキルや、経営上の課題などについて意見交換を行い改善点などのアドバイスを行いました。又、結果に伴いフォローアップとしてブースレビュワーが産業交流展後も対象企業に対し個別にコンタクトを行い引き続き必要なアドバイスなどを行うこととしました。

特別商談会への企業招致数は20社に及び、商談数は85商談を実施しました。招致した企業の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しました。

新たに設置し経営革新力向上コーナーではNPOクラブとしては事前に中小企業診断士等の専門家を選定し業務にあたり、期間中に8件の相談があり好評でした。

NPOクラブの活動の信頼は益々高まっており、益々充実した支援を実施してゆく所存です。



マッチング・コンシェルジュ



経営革新力向上コーナー

2.2. 《板橋区産業振興公社》

板橋区産業振興公社「ビジネスチャンス開拓」支援事業

2019年度は、NPOクラブの各グループの専門集団が下記の3分野の支援を実施しました。第1分野「課題解決型個別支援」においては、5社に対し11回の支援を行い、支援企業からはおおむね好評を頂きました。

第2分野「板橋区ものづくり企業商談会」は応募企業36社に対し10社の企業招致をし、46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たいものです。

第3分野「2018年板橋製品技術大賞フォローアップ事業」は支援対象の4社に対し9回の支援を実施し、「2019年板橋製品技術大賞フォローアップ事業」は企業5社に対し5回の初回面談を実施し今後の販路開拓支援に繋げました。

板橋区産業振興公社からのNPOクラブへの期待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。期待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。



23. 《台東区》

2019年10月31日、11月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、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4・5階展示室で開催されました。

NPOクラブは、バイヤー企業23社を招致し、展示商談会場で70回の商談を行なう支援ができました。

今年度は、このバイヤー企業の中の11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。

「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6階展示室で開催されました。

NPOクラブは、バイヤー企業18社を招致し、展示会場で、33回のブース商談を行なう支援ができました。

24. 《5区合同ビジネスネット受発注企業商談会》

昨年度に続き2019年度「五区合同ビジネスネット受発注企業商談会」を本年度幹事となった東京都北区地域振興部産業振興課より受託しました。

NPOクラブは同商談会への企業招致及商談スケジュールに基づく商談アテンド業務を遂行しました。

11月28日の商談会では企業招致数19社、商談数は56商談（商談会全体では85商談）を実施しました。結果として41商談で今後も商談を継続すべく、相互に企業を訪問するなどの具体的なアクションが確認され大成功の商談会となりました。

又、招致した企業の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し、好評を得ました。

NPOクラブへの期待も年々高まっており、期待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。

25. 《モクコレ2019(東京都)》

京都主催「WOODコレクション(モクコレ)令和元年」をH社より受託し、事前セミナーへの講師派遣及び、商談会への企業招致及び商談スケジュールに基づく商談アテンド業務を遂行しました。

事前に行われたスキルアップセミナーは、10月9日に新宿NSビルスカイカンファレンス東ルームにて、“顧客獲得に繋がる展示・商談のつぼ”と題して実施しました。

12月10日-12日の特別展示商談会への企業招致数は12社、商談数は87回実施しました。

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て好評を得ました。

NPOクラブ活動への信頼は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。



26. 《川崎市》

「川崎国際環境技術展」

環境分野における優れた技術やノウハウを川崎から国内外へ発信し、出展企業・団体と国内外とのビジネスマッチングの場となる「第12回川崎国際環境技術展」が、2019年11月13日、14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、販路拡大支援業務について、前回に引き続き受託をいたしました。

出展企業からの希望内容に応じて、28社のバイヤー企業を招致し、展示会場での91回の商談を行なうことにより、数多くの優良商談が生まれました。

今年度は新たに、川崎グリーンイノベーション事業の業務委託を受けているNT社より、本技術展において優良商談が多かった出展企業に対するフォローアップ支援の委託を受け、商談成立に向けてのバックアップをする支援を行ない、高い評価をいただきました。



27. 《静岡県》

《静岡食の商談会》

2020年1月29日大井町アワーズイン阪急で開催の「静岡食の商談会 in 東京」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・島田市で出展企業は昨年より減り31社でした。

この商談会にNPOクラブが関わりますのは4年目です。静岡市での事前説明会も例年通り参加し、業界動向や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7社以外にも当日会員同行の企業も4社有り、合計で約80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多く（82%）有り、出展社からも商談数372件、内継続商談数149件（商談数の40%）との報告を頂いた程の盛況でした。

今回の初企画として、全ブースの評価を行った事と事後相談会を開催した事です。

事後相談会には8社が参加し、其々の問題解決方法等アドバイス出来ました。



28. <<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。

本年度は以下の演題で実施し、各事業とも大変ご好評を頂きました。

特に7/19の講演を聴いた参加企業様より、後日講師に開発中の「センサー」の販路開拓のご相談があり、首都圏の企業とマッチングを行い喜んで頂きました。

実施日	地域センター名	演題	講師
7/19	浅間テクノポリス	自社技術を活かした異業種への挑戦	戸谷憲一 会員
9/24	浅間テクノポリス	自動車産業の動向	関口清 会員 (新素材研究会)
11/21	浅間テクノポリス	ソフトバンクの描く5G社会	講師幹旋
12/13	伊那テクノバレー	「激変する自動車産業の動向とその対応」	関口清 会員 (新素材研究会)



29. <<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社への訪問相談とアドバイスの実施

自動車関連産業メーカーを中心にEV化、軽量化等激変する環境下、今後のあり方に関し、訪問相談を行い、各種アドバイスを実施しました。

2. 講演会・ワークショップの実施

以下の2つのコースにつき一回3時間、計3回(一か月に一度)の講演・ワークショップを実施し、参加企業の課題、質問にも対応しました。

参加者は10~14名(原則各企業一名)

- ① コースA: 激変する自動車産業の動向(CASE, EV化、軽量化)とその対応
- ② コースB: 多様化する樹脂部品、CFRP使用動向と接着技術

参加者からはアンケート結果の回収で参考になった、良い勉強になったとの意見を多くいただきました。

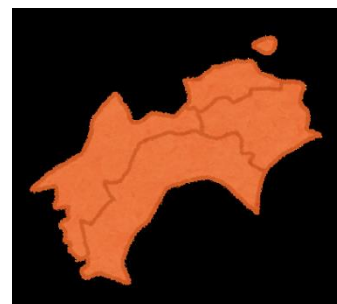
30. 《三重県産業支援センター》

同センターからは、医療機器関連で中部経産局案件を受託したほか、展示会出展企業に対する企業招致とマッチングを行いました。

三重県の医療機器参入企業5社のヘルスケア・医療機器 開発展MEDIX東京展示会(10月)への出展当たり、7月に5社を訪問、出展物の確認のあと、企業招致希望及び、そのPRシート作成支援を行いました。展示会では企業招致・ブースでの面談とブース評価を実施しました。招致企業数は15社でブース面談25件を実施し、各企業1件以上の見積、または商談継続が出来、5社全体では9件の成果を得ることが出来ました。今回の面談では海外メーカーの日本法人や、ECの医療機器団体との商談継続が特記されます。

31. 《岡山県産業振興財団》

令和元年6月、岡山県産業振興財団から、自動車関連中心県下中小企業の事業計画策定の指導・アドバイスを行える「コーディネーター」の斡旋紹介の依頼があり、NPOクラブ会員の出身大学同窓生のS氏(M自動車出身、M製造所勤務経験あり)を紹介し、同機構の非常勤コーディネーターとして7月以降就業されました。



32. 《STEP (四国経済産業局)》

「都市圏連携ビジネスマッチング事業」

昨年に引き続き、四国産業・技術振興センターより委託を受け、都市圏連携ビジネスマッチング事業として、四国企業8社の支援を行いました。まず、8～9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、マイドームおおさか(ビジネスチャンス発掘フェア)の展示会(出展企業4社)の活用および関西、関東都市圏企業との精力的なマッチング活動を行い、総マッチング回数も41件、そのうち継続が25件、有望が12件であわせて9割を超えました。

33. 《STEP-CNF (四国経済産業局)》

平成31年度・「高機能素材(セルロースナノファイバー(CNF)、炭素繊維、高機能紙等)活用産業創出・支援事業」(略称:STEP-CNF、新機能性素材)

1. 事業概要と経緯

高機能素材(セルロースナノファイバー(CNF)、炭素繊維、高機能紙等)を取り入れた新(既)製品開発を進める「ものづくり企業群」を創出し、地域経済の活性化を図るため、専門家などの支援人材のノウハウや人脈等を活用しながら、「支援機関ネットワークの強化」や「事業段

階に応じた地域の有望企業群に対する支援」を行うものです。

依頼元は四国経済産業局、事業管理機関は(一財)四国産業・技術振興センター(STEP)です。プロジェクトマネージャー1名、コーディネーター5名体制のコーディネーターにNPOクラブ会員3名が委嘱されました。STEP側でコーディネーター業務分担が決められ、NPOクラブは次の2つを担当しました。

- (1) CNF活用に関する開発支援(2019年6月依頼説明)
- (2) 新機能性素材展示会への企業招致(2019年10月依頼説明)

2. CNF活用活動内容と成果

(1) CNF活用に関する開発支援

支援対象となる地域の有望企業群は10社ありその内2社を担当することになり、パルプ・紙・紙加工品製造業(KA社)と生産用機械器具製造業(KS社)です。

KA社に対しては、CNFの用途開発および羽毛粉末及び羽毛粉末加工紙の用途開発を重点に支援をし、KS社にたいしては、ホモゲナイザーのCNF用途開発への適用を支援しました。回数の取り決めはなく支援先企業の要請に基づきSTEPと調整しました。

(2) 成果

特に、CNF活用に関して、M化学およびSベークライトにて基礎的な検討をして応用開発に寄与しました。

支援回数等は次の通りです。事業強化支援企業訪問等5回、市場調査2回、マッチング3回(内1回は展示会での企業招致)。

3. 新機能性素材展示会(1/29~31)の成果

STEPルールでマッチング活動のために新たに9名のコーディネーター委嘱を致しました。東京ビッグサイトでの展示会企業招致の成果は次の通りです。

支援企業数7社、マッチング12回(内4回は展示会期間中に顧客企業へ同行案内)、企業面談2回実施しました。

3.4. <<徳島県>>

NPOクラブとして徳島県内中小企業の発展を目指した販路開拓を中心とする支援活動を6年間継続して実施しております。2019年度もとくしま産業振興機構より「令和元年度新市場開拓マッチング支援事業」の委託を受け支援を実施しました。

10月2~4日開催の機械要素技術展(インテックス大阪)に出展する徳島県の企業に対して、関西企業を招致して会場ブース内で意義のある商談活動ができました。また、10月10日~12日に徳島市のアスティとくしまで今年20回目の開催となる徳島チャレンジメッセ2019のイベント会場にて、出展企業4社及びNPOクラブへの支援希望会社2社の合計6社に対して、現地指導並びにヒアリング等を通じた製品・技術の向上に関するアドバイスを行いました。



更に首都圏企業とのマッチングによる販路開拓を目指す企業に対しての首都圏にての商談を行い、有望なマッチング結果を得ることができました。

今年度の最大のイベントとして2020年2月27日に「ダイハツ工業での徳島県ものづくり新技術展示商談会」が予定され、徳島県内の出展予定22社に対して特に関西グループによるNPOクラブの総力を上げた33社の企業招致等準備を進めて来ました。しかしながら、コロナウィルスの発生により、今回の展示商談会自体が残念ながら中止となってしまいました。

2020年2月26～28日開催の機械要素技術展（幕張）に出展する徳島県内企業3社に対して、マッチング、ブース面談による技術的アドバイスを行いました。

年間では16回のマッチング、10回のブラッシュアップ面談と例年より大幅減の商談回数とはなりましたが、商談継続となるマッチングが60%以上あり、今後につながるマッチング支援ができました。

35. 《かがわ産業支援財団》

2019年度は香川県の公益財団法人である「かがわ産業支援財団」から初めて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4つになります。

(1) ものづくり加工企業に対する支援

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情報や窓口を提供するもので、NPOクラブの会員の人脈を活用して大手企業のニーズや関係部署の紹介を行いました。

(2) コア技術系企業に対する支援

県内企業で開発された新技術や新製品を県外大手企業に紹介し、用途開拓や受注を目指すもので、NPOクラブの会員の人脈を活用して県外大手企業の関係部門にそのコア技術を紹介し、大都市圏で開催される展示会（二次電池展、機械要素技術展、HOSPEX（医療福祉設備展））で香川県ブースに関係者を招聘しました。

(3) 県外大手企業で開催する展示商談会支援

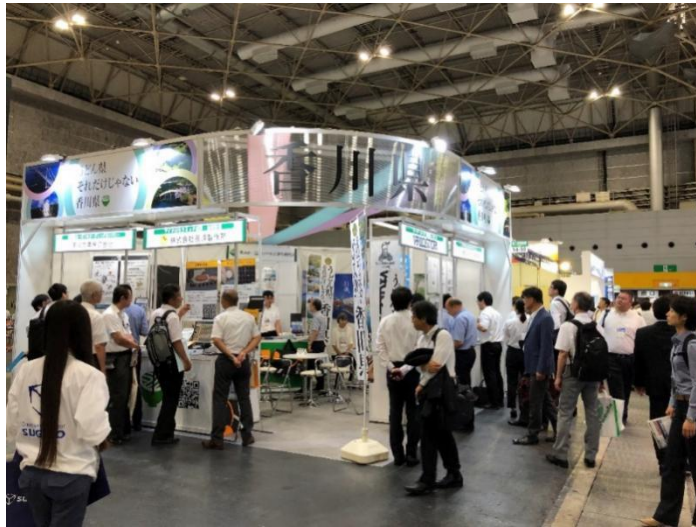
県外大手企業内で香川県企業20～30社の展示商談会が開催できるように、大手企業の関係部署を紹介するもので、数社との交渉をアレンジしました。

(4) その他香川県企業に対する個別支援

香川県企業が開発中の商品に関してユーザ業界の代表に用途の妥当性を確認するなどの支援を実施しました。

トータル52件の目標に対し62件の成果報告書を出すことができ、かがわ産業支援財団からは高い評価いただくと共に、2020年度も続いて委託したい旨の話をいただきました。

関西二次電池展における香川県ブース



36. 《佐賀県トライアル》

佐賀県からは二つの事業を受託している、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・経営革新事業等県外商談会および販路開拓フォローアップ業務」は平成31年度で7年目の継続応札受託案件で、事業内容は佐賀県企業単独による首都圏におけるミニ展示・商談会の開催とその前後で企業へのアドバイスや販路開拓マッチングをNPOクラブが支援するものです。

今期の商談会は令和元年10月18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5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38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、その他別日程で14回のマッチングを行いました。

商品は

- ①耐熱・硬質のダブルウォールガラスに陶磁器のオブジェを組み込んだ造形物。
- ②折りたたみ式太陽光パネルと、長寿命の持ち運び式ポータブルバッテリーを組合せたポータブル電源。
- ③蟹・牡蠣殻などの有機肥料を使用した果樹園育ちの鮮度抜群、生でも美味しい“森のアスパラ”
- ④クリーク工事から搬出された水草を有用微生物により、発酵させた天然ミネラル豊富な土壌改良材“有明の恵み”。
- ⑤佐賀産エミュー100%精製オイル(業務用)で、人の脂肪酸組成に非常に近くオーストラリアでは化粧オイル、マッサージクリームなどに応用されている。

高い評価を得ている、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す。
令和2年度も 本事業を継続して受託出来る事が決まりました。

37. 《佐賀県取引拡大支援》



「佐賀県取引拡大支援業務」に係る委託事業

昨年に引き続き、佐賀県「取引拡大支援業務」として8社について、12月に

出展企業を訪問し、

企業のニーズの確認と、技術・製品のヒアリングを行い、出展にあたり気づいた点についてのアドバイスをを行った。今年の「機械要素技術展」展示会は、オリンピック等の関係で会場がビッグサイトから幕張メッセへ変更開催された。また開催前の1～2月に新型コロナウイルス感染拡大が問題となり、出展企業の自粛中止や来場者の自粛取り止めが相つぎ、来場者総数が例年の1割以下という異常事態となりました。（この2月末の展示会以降、各展示会は相次いで中止となり開催されていません）

その影響を受け、NPOクラブが招致した企業数は予定を大幅に下回る（6割）24社、面談数が41件となりました。

結果として「継続」24件、「有望」13件と今後の可能性を有する面談結果となりましたが、ブースへの来訪者が少ないため出展企業同士のマッチングの仲介役が出来たことは不運の中での幸いともなりました。

*****（経営支援NPOクラブ内のグループと研究会組織）*****

38. 《海外展開支援グループ》

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。

サイト名称：“Exporting Made-in-Japan “

URL: <https://japanexporting.biz/en/>

2020年3月現在の状況は下記にご紹介します。

(1) 掲載会社数: 19社 掲載商品数: 29種 累計アクセス数: 109,850回

1カ月当たり 2,220回 1商品 1カ月当たりアクセス数: 20回～800回

(2) 掲載企業の負担額: 初年度 49,000円（含む翻訳料金）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。

(3) サポート内容: NPOクラブが運営するサイトへの商品および会社紹介頁を掲載（英文翻訳作業を含みます）。

アクセスしてきた海外企業とのやり取りは企業様のご要望によって、取引が軌道に乗るよう低価格で翻訳など支援しています。

2. 海外進出計画、拡大企業の支援活動

(1) 展示会出展企業のブースでの通訳活動を実施します。

(2) 各業界のプロジェクト活動の中で、必要によっては、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。

3. 各種展示会への企業招致、マッチング活動

- (1) 2019 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。
- (2) 海外のコンサルタント会社や輸出促進財団などと契約し、案件ごとに日本の企業と海外企業とのマッチングサービスできる体制を整えています。

4. 公的機関からの支援委託事業への参画

- (1) 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、生産拠点構築過程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。
- (2) 2020 年度川崎市海外ビジネスサポート事業：川崎市企業とその企業の商品に応じた輸出商社とのマッチング会支援を行い販路開拓を目指します。

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

東京都が公募した東京オリンピックの都市ボランティアに、海外展開支援グループのメンバー5名が登録されています。

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。

6. その他 海外向け英文ポータルサイトのメインページのメンテナンス。

Title	Hits
ACTG- Specialty SWAB Manufacturer	Hits: 671
Ponbe Co. Ltd. - Anti-Needle-Piercing finger cover "TH-Cap" & work glove "Insulin guard"	Hits: 776
PUPPY Co., Ltd. - safety toys for babies and little kids to enjoy playing	Hits: 619
株式会社 環緑エコー - 環状社が備に名人系 環緑ダイオキシンサービス (日本の環緑)	Hits: 1102
Wood Plastic Technology Co., Ltd. for ECO-friendly Wood Plastic-made Ground Protection Mats	Hits: 1923
XOON Co., Ltd of wood painting "natural paints"	Hits: 1327
Sano Kiko Co. for Security Tools and Equipment manufacturing	Hits: 1902
Space Creation Co., Ltd.-Test System for R&D on Transportation Vehicles	Hits: 2187
WATALIS Corp. - re-make antique kimono dress and markets ornaments and products	Hits: 1804
Royal Kubota Sebumi Co. Ltd. - lighting fixtures using Japanese ceramics	Hits: 1313
Hirayama Co. Ltd. - Japan Kaizen Training, Seminar for foreign companies	Hits: 1309
NISSIN SANGYO CO., LTD. - "GADINA" (Ceramic Coating) used in JAXA	Hits: 1685
test	Hits: 171
Hakko corp. : for resin pressure hose and tube products	Hits: 2394
Chakouan Yamaguchi Seichaen Co.Ltd - Japanese Inari Tea	Hits: 2647
Mentor Foods Co. LTD - Medical Herbs for health from Japan	Hits: 2045
NogamiKen Co. Ltd	Hits: 2549
Yoshizaki Wood Works Co., LTD	Hits: 2300
Yamanoto Metal Technos Co.,Ltd.	Hits: 2078

Title	Hits
Micro-organism collection kit Bio-Swab CS-60C	Hits: 1130
Anti-Needle-Piercing finger cover "TH-Cap"	Hits: 801
Anti-Needle Piercing work glove "Insulin guard"	Hits: 798
Safety-Ball Made-In-Japan: PUPPY No.6900	Hits: 591
環緑ダイオキシンサービス SEKONDER (環緑の輸送用A4用紙の代替品にダイオキシン)	Hits: 1450
"W-Board" and "Dibon" ECO-friendly Wood Plastic-made Ground Protection Mats	Hits: 8506
Japanese made natural paints "U-OIL HARD", excellent performance of the outdoor weather resistance.	Hits: 7886
"Catch-Master Pro CERBERUS" Security gears to restrain and catch trespassers, burglar, and intruders	Hits: 2807
Torque Circulation Type Powertrain Test Stand MP3-10 for fatigue strength, endurance test and efficiency evaluation test for the powertrain	Hits: 2133
Journal Bearing Type Tribometer TMI-10 for friction measuring, lubricant system evaluating test and fatigue strength, endurance test	Hits: 2450
Powertrain Incline Test Stand MTU-10 for lubrication system evaluation and efficiency measurement	Hits: 2093
Japanese Kimono stationery - Poly Document Folders by WATALIS	Hits: 3561
Lighting fixtures using Japanese ceramics	Hits: 2169
Service: The Japan Kaizen Tour (seminar, training, factory visits) for foreign companies	Hits: 1996
Coating Insulation "GADINA" Converted from JAXA (Japan Aerospace Exploration Agency)	Hits: 12551
Flexible Fluorine (ETFE) Resin Tubing hose ... E-S1(Tubing Type)	Hits: 2980
Flexible Fluorine (ETFE) Resin Hose ... E-S1B(Yarn Reinforced Type)	Hits: 2087
Flexible Fluorine (ETFE) Resin Tubing Block ... E-S1-BK	Hits: 1836
Flexible Fluorine (ETFE) Resin SUS Spring Wire Hose ... E-S1SP	Hits: 2303

39. 《関西グループ》

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。5年経過した2019年3月末には、関東在住3名、近畿在住22名の計25名（内女子会員3名）の組織になり、2019年4月、関西グループ事務所を新大阪駅に近い大阪地下鉄 西中島南方に開設しました。

会員の出身企業は、商社、製薬、鉄鋼、電機、農機、建機、機械、自動車機器、検査機器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。

2017年9月に会員登録した大阪商工会議所との連携、近畿経済産業局のご指導等により大阪地域企業の支援活動強化を目指しています。

具体的な活動として、2018年、近畿経済産業局に関西グループが申請受諾した「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」支援事業です。株式会社山本金属製作所を核として、同社の切削加工プロセスのIoT技術の普及支援活動に対し近畿経済産業局から高い評価を頂きました。

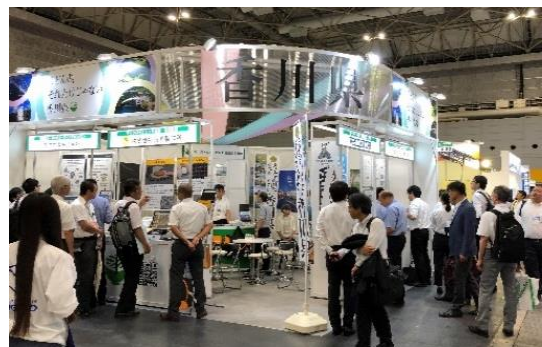
2019年度は、かがわ産業支援財団から受諾した香川県中小企業の支援活動を中心に、四国地域の支援活動を推進いたしました。特に、かがわ産業支援財団からは関西グループの活動に対し高い信頼を頂いています。

2019年度、関西グループは近畿四国地区を中心に、23の企業・団体に対して、面談助言55回、マッチング27回の支援活動を展開しました。

特に7社とは特定支援会員契約を締結し緊密な支援活動を推進しています。

金融関係では、大阪信用金庫協会との信頼関係を深めており、2020年度は同協会主催の企業展示会への招致活動等で貢献できると考えています。

発足5年を経過した関西グループは、新たに関西事務所を開設し更なる活動強化に繋がると期待します。



40. 《講演会（次世代人材育成支援）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・団体向け活動 ～ 経営支援セミナー～講師派遣講師派遣は各地域の公的機関や展示会・商談会に39回54名を派遣しました。

新規は、毎月2回静岡県のN社・ものづくり企業で中堅社員ステップアップ研修のシリーズでの実施のご委託です。参加者は製造、組立、営業の中堅若手現場リーダー9名で、職場の実際の課題を教材に取り組み、実践的でやる気が大変高まりました。

学校・教育機関向け活動 ～次世代を担う人財育成～

講師派遣内訳（回・人数）大学・高校・中学校や千代田区に 24回、73名派遣しました。

文部科学省土曜学習応援団に6名、高校・大学のコラボによる企業研究インターンシップに10名、女子短大インターンシップ受け入れと就活ワークショップ面接官に14名。

科学技術振興機構が「科学と社会をつなぐ広場（アゴラ）」を標榜し主催する、サイエンスアゴラ11/16-17 場所：お台場テレコムセンター）に「実務の達人と～学校と社会と仕事のつながりを話そう」の企画に24名を派遣し、233名の来訪者と対話しました。

また、文京区内中学校の依頼でキャリア教育「職業講話」にサイエンスアゴラに参加した12名を派遣し、1年、2年生181名が受講しました。

千代田区男女共同参画センターMIW祭りに7名を派遣し「仕事のこといろいろ知りたい」に答えます～実業界の人財図書館～のタイトルで若者キャリア支援活動を実施し33名と対話しました。

次世代を担う人財育成へのお役立ちを願い、分野を超えて、多くの会員が実践経験を元に活動を致しました。いま、今までにない大きな変化にある中で、我々のお役立ちの在り方も変わることを念頭に、知恵を出し期待に応えてまいります。

NPOサロンは講演会を7回実施し、参加者は合計約250名でした。会員を対象とした生涯学習の場として始まりましたが、時流に合わせたテーマで、賛助会員、特定支援会員、また一般の方々にも広くご参加頂ける対話・交流の場となっています。ご期待ください。

モチベーション・ワークショップについては、初めての無料での1日コースの研修体験会を開催いたしました。関東地区以外も含めて9社から12名の方にご参加いただき、NPOクラブの活動の一つとして広く知っていただくことができました。

また、関東地区では、様々な業種が集まる工業団地の協議会で、研修会を開催していただき、9社から参加された16名の方々から好評をいただきました。



【ものづくり企業 N 社中堅社員ステップアップ研修】



【サイエンスアゴラ・ブースでの対話模様】



【女子短大就活ワークショップ模擬面接】



【文京区内中学校「職業講話」】



【土曜学習応援団「こども霞が関見学デー」出前授業】



【NPO サロン】

4 1. 《広報チーム》

2019年度は、ホームページの中で「講演会グループ」のページを、大幅にリニューアルしました。

タイトルも「次世代育成支援（講演会・セミナー）」として、人財図書館などのキャッチフレーズでアピールしました。

これに並行して、新たに三つ折りリーフレットの第3弾「次世代育成支援（講演会・セミナー）」も作成しました。

なお、リーフレットについては、第2弾「こんな活動もやっています！」では、当NPOクラブの内部研究会の紹介を織り交ぜてリニューアルしました。

また、事業承継チームからの依頼でチラシを作成したり、農泊推進協議会からの依頼でリーフレットも作成しました。

メルマガ通信についても年間6回隔月（奇数月）ごとに約2200名超の方に配信していますが、お客様よりコメントもいただくようになりました。

また、経営支援NPOクラブのFacebookでも、最新の活動を随時レポートして約230名の方がコミュニティに参加しています。

今期活動も広がってきましたので、広報チームに新しく会員も加わり、さらに充実した情報発信に努めてまいります。

4 2. 《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。

2019年度の成果：

【1】情報収集と分野の拡大に関しては：

- ① 行政関連情報及び医工連携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。
- ② 北海道経済産業局案件ではヘルスケア IT 展など従来とはやや異なる企業群の支援のために新しい分野の企業招致にも挑戦いたしました。また、中部経済産業局及び三重県産業支援センター案件では臨床現場の看護師による製品評価を実施することに成功いたしました。
- ③ 民介協に賛助会員として加盟しました。その後、民介協北海道支部の介護施設と北海道庁との共同プロジェクトの橋渡しをすることができました。



【2】人材増強に関しては：

- ① 本年度新たに5名が加わり、総勢26名となりました。医薬品分野、検査薬分野、IT分野など比較的、手薄だった分野に新人を迎え、幅広く対応できる布陣となりました。
- ② 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産局及び中部経産局（三重県産業支援センター）案件などに関してはヘルスケア研究会メンバーが中心となり、目標数以上の招致企業と面談に成功しました。
- ② 他の地域案件等に対しても、新人も含めて研究会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 3. <<エネルギー産業研究会>>

エネルギー産業研究会は、エネルギーに関する日本の国家戦略をベースにして

- 1) エネルギー産業に関する動向調査とそのフィードバック
 - 2) 再生可能エネルギー分野におけるビジネス機会の調査
 - 3) 水素社会構築にかかわる産官学との連携
- を主要課題として活動しています。

2019年度の主な活動実績は以下の通りです。

1) エネルギー産業に関する動向調査と支援

- ・ 現在、環境・エネルギー産業分野における最大の課題は、SDGs と EV シフトにかかわるものです。

視点から、リチウムイオン電池の性能向上、構成材料の開発、次世代2次電池について、調査活動を行い、報告書に取りまとめました。

- ・またこの分野は、部材開発、その加工技術開発および評価試験装置などに関して中小企業が参入できる分野です。展示会への招致活動を実施しました。
- ・次世代2次電池の一つである新型マグネシウム電池に関する技術支援の要請もありましたが、断念いたしました。

2) 再生可能エネルギー分野におけるビジネス機会の調査、支援活動

- ・再生可能エネルギーは、今後の日本のエネルギーの柱となることが期待されています。今年度も商談会などを通してビジネスマッチングを実施しました。
- ・風力発電部品メーカー、バイオマス発電システムメーカー、温泉熱利用システムメーカーなどの企業様を大手企業に紹介しました。

3) 水素社会構築にかかわる産官学との連携

- ・政府は、2030年～2050年を目標とした水素社会の構築をめざし、産官学の連携を推進しています。研究会でも産官学各組織とのコネクションを強めています。
- ・地方自治体、官庁機関との交流では、今年度も神奈川県、横浜市、福島県、いわき市などの関係機関と情報交換、セミナー参加、支援活動を行いました。昨年まで続いていた四国経産局関連事業は終了しました。
- ・水素社会の構築で最大の課題の一つは、サプライチェーンの構築です。キャリア技術の開発に携わっているいくつかの企業様との連携を継続しています。

今年度も引き続き、同様の活動を継続していく計画です。



4.4. <<IoT 研究会>>

当NPOクラブは、デジタル技術の普及に依る社会全体のネットワーク化が急速に進展する中で、支援先中小企業各社が時流に乗り遅れずに経営革新を実行できるよう支援する事を目的に「IoT 研究会」を立ち上げました。多くの中小企業のIoT導入事例を調査し皆様に提供する事を始めとして、支援企業各社からのIoT等デジタル技術導入に当たっての様々な支援要請に積極的に対応しています。

中小企業各社におかれましても、これからの企業経営イノベーションの方策の一つとしてIT、IoT、AI等のデジタル技術の導入は、より積極的に取り組むべきものと考えます。

当NPOクラブは、IoT等の活用を如何に具現化し、経営革新に役立てるか、中小企業の皆様と共に考え、実現して行きたいと思っております。

当NPOクラブ内の幅広い産業分野からの出身者によるチームワークと知識・経営支援の実績をもって、下述の様な事例で皆様のお役に立てるよう取り組んでおります。

- 1 最新のデジタル技術の導入でどの様な革新が実現出来るかを、「見える化」する。

- 2 デジタル技術導入による生産性向上や付加価値創出を目指す事業戦略策定を支援。
- 3 デジタル技術導入費用の公的支援制度と支援獲得の可能性の調査を行い、獲得を支援する。

2019年度に於きましては、特に当NPOクラブの特定支援会員の皆様に支援を働きかけてまいりましたが、本年度からは、特定支援会員の皆様に加え、広く一般支援会員、新規の支援取組み先の皆様のデジタル技術導入のお手伝いもさせて頂きたいと考えて居ります。

IoT等デジタル技術の導入に関し、弊社からの支援にご興味のお有りの方は、担当の弊NPOクラブ会員を通じて、あるいは下記のメールアドレス宛に直接ご連絡頂きたく、御連絡をお待ちしております。

尚、初回のご相談は無料でお受け致しますので、お気軽にお声掛け下さい。

*お問合せ先：経営支援NPOクラブ IoT研究会 iot@ka-npom.com



45. 《中小企業経営強化研究会》

1. 経緯

中小企業は「やりたいことがある」、「つくりたいものがある」の意図はあるが人材不足と社長に業務が集中し過ぎ、「構想がまとまらない」、「調査が進まない」等の問題点が多いです。一方、NPOクラブ会員が中小企業経営支援で製品・顧客イノベーションやビジネスモデル変革等で成果を挙げるには、社会環境変化、技術革新が大きく且つ迅速であるのでこれまでの認知資源が陳腐化するのを研鑽すると共に総合的な対応力強化が必要です。

「中小企業経営強化研究会」を発足させて、事業戦略策定支援、計画実行支援等の質的向上を図ることを目的として討論会(名称：NPO討論会)を年3回程度開催して会員相互研修を致します。会員相互研修の具体的方策は、本研究会企画推進委員(5名)で毎回メインテーマを決めて、ナビゲーターになるNPOクラブ会員3~5名が調査・考察・論点をまとめて講演し、自由参加NPOクラブ会員の皆さんと討議します。

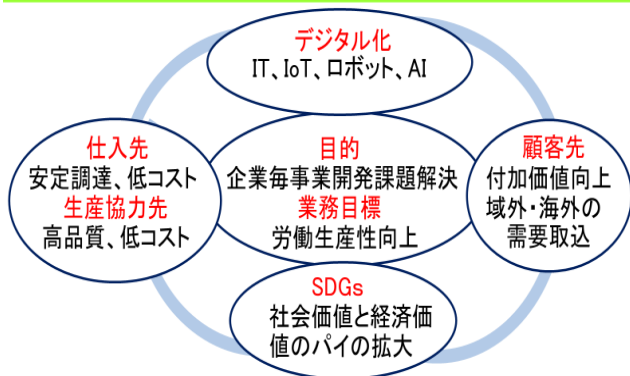
2. NPO討論会の活動実績

討論会回数は年3回程度の予定でしたが、第1回NPO討論会は2019年3月から開始し、毎回多数の参加者で活発な討議を行ない、結果的には6回の討論会を開催しました。各討論会メインテーマと参加者数は次の通りです。

- 第1回目(2019年3月26日)：SDGsの環境・社会・経済面の経営への取組み(35名)
- 第2回目(4月16日)：事業戦略策定支援、計画実行支援の事例検討会(53名)
- 第3回目(5月30日)：社会環境変化、技術革新に対応したビジネスモデル変革(42名)
- 第4回目(8月1日)：最近のヘルスケア関連事業におけるビジネスモデル変革(47名)
- 第5回目(9月30日)：PRシートからビジネスモデルの見える化(38名)
- 第6回目(2020年1月27日)：通信網進化に伴う中小企業でのAI等の活用(46名)

事業の入り口から出口まで「売れるものづくり、売る仕組みづくり」一貫的伴走型支援をするので、討論会のテーマは「ビジネスモデルの再構築」が基軸になっています。大きな目的は先進国の中で見劣る労働生産性の向上であり、その達成には製品やサービスのイノベーションが必須になります。イノベーション支援するために「SDGsの経営への取込み」や「デジタル化の活用」等をテーマに採り上げて活発な討論を致しました。

総合的イノベーションによるビジネスモデル再構築 HK作



イノベーションのきっかけを掴む HK作

- (1)良いアイデアを出すには
意識的な観察力や感覚の鋭さで「違いを見出す」ことが変革・発明の第一歩であり、ひらめきによるものでない。
- (2)ひらめき (Serendipity) とは
必死に考えを巡らせている中から起死回生の案が出てくることや、チームとして機能している中から閃くものである。
観察力や感覚の鋭さで探し当てることは、チャンスは準備している人の元に訪れる。
- (3)違いを見出すが第一歩
①法規制・社会・技術動向の前後の違い ②AとBのギャップ
③現実と予想の差 ④現実と理論値の差 ⑤観・初体験 等

4 6. 《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の皆様を支援するチームです。

- (1). 年度初め、先ず特定支援契約会員会社を対象に、承継問題の実情を知るべくアンケートを実施。
問題を抱えて悩んでいる会社があることが分かったが、NPOクラブからの個別アプローチに対して会社は相談に消極的でした。
- (2). 次に、一般支援契約先の会社を対象を広げ、各グループの定例会でチームの活動目的を説明し、会員経由で承継問題に悩む一般支援契約会員の会社の洗い出し、そして相談を待っていましたが、残念ながら具体的な相談はありませんでした。
- (3). 年度後半には、会員が支援先や各行政機関、産業振興機構等々へ訪問の際に提示し説明できるように「事業承継おまかせください」というチラシを作成しました。
経営支援NPOクラブの事業承継支援体制が周知され、問題を抱えている会社からの相談が来ることを期待しています。

・総括

事業承継は個々の会社にとって非常に微妙で、出来れば内々に事を進めていきたい問題であります。

NPOクラブから相談に応じすよとアプローチしても、なかなか相談されることは無いことを感じました。

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も、NPOクラブに事業承継支援の体制があることを周知して、今後とも支援チームを継続して活動を推進して行きたいと思えます。



47. 《農産物・食品輸出対策研究会》

<研究会の目的>

食料の輸出に関しては、国も地方も注力分野として取り上げてきており、当NPOクラブとして、この分野における支援活動を展開するため、まずは研究会を立ち上げることとしました。

<活動実績>

1. 関係先ヒアリングについて

(1) JALUX

2019年7月16日実施。

- ①佐賀県アスパラガスを、タイの JALUX トンロー市場で取り扱うことを提案
- ②以下のことが判明
 - ・バンコクはアスパラの産地で、一般的に言えば、特徴がないと難しい。(ベルギーからホワイトアスパラが輸入されている)
 - ・果物は売やすいが、野菜は難しい。ブランド品は、高くても売れる。
 - ・国内運賃がコスト高要因になる。(国際運賃は比較的安い)単品では、価格が合わない。
 - ・海外輸出のためには、行政として県単位で考えないと難しい。
- ③自治体へのアプローチに際し、トンロー市場の情報提供をツールとして使う。

(2) 日本食品輸出フォーラム

2019年7月18日、NPOクラブ会員が出席し、情報収集を行いました。

- ・農水省:2018年8月に、農林水産物・食品輸出プロジェクト(GFP)を立ち上げ、輸出に関する情報提供、グローバル産地づくり推進、JETRO との連携によるマッチング活動を実施しています。
- ・JETRO:GFP の一翼として、ハラル認証などの特定分野の専門家支援、個別企業・地域支援を実施。
- ・日本能率協会:FOODEX JAPAN 事務局として、海外来場者の調査を実施。
→今後、GFP に登録し、農水省、JETRO との協業を検討します。

2. 対外PR活動

ベトナム、タイ、台湾への輸出について、支援できることをアピール。

(研究会メンバーの人脈の活用)

(1) 対みやぎ産業振興機構

2019年7月18日実施。

- ① アグリビジネス支援室:専門家派遣によるアドバイス、現場リーダー養成、展示商談会出展支援などの面で、NPOクラブとしてお手伝いが可能であるとアピール。
- ② 水産加工業ビジネス支援室:販路開拓などの専門家派遣、生産性改善支援が可能であるとアピール。

(2) 対佐賀県

2019年8月20日、佐賀県産業労働部および佐賀県地域産業支援センターと面談。

佐賀県には、「佐賀牛」や「佐賀米」があるが、すべてJAが全農グループ経由で輸出していて、県としては関与していない。当面、県は産業支援センターに輸出機能を持たせる方針という。

(3) 対関東経産局産業部

① 関東経産局へのPR:2019/10/3 経産局訪問

面談内容

- ・農産物だけでなく、加工食品や酒類なども輸出実績を作りたい。
- ・商社だけでなく、専門家のネットワークを広げたい。
- ・ベトナムでの展示販売会の機会を模索中。NPOクラブとのコラボに関心あり。

② 担当者来所:2019/10/21

- ・10/3の面談を受けて、来年度事業の相談のため来所。
- ・ドラッグストアでの販売、ミントランガーデンでの販売を提案。

③ 引合せ:2019/11/1 於:神田

関東農政局経営・事業支援部地域連携課行政事務研修員以下3点を確認した。

- ・現地関係者の引合せは可能
- ・店舗の棚を5つ提供できる
- ・ベトナム現地視察に際しては、可能な限りの協力を行う

④ Y氏引合せ:2019/11/7

2020年1月に、ベトナム視察を行う際、Y氏がミントランガーデンを案内することとなりました。

⑤ 日本の食品輸出 EXPO 会場での打合せ:2019/11/27 於:幕張メッセのベトナム視察について、K氏・Y氏と直接調整するよう段取りを整えた。

(注)現時点では、ベトナム展示会の予算化はできていないとのこと。

3. 支援実績

2019年12月、南東北中央会展示会において、山形県中小企業団体中央会のM食品工業株が「ラーメンのスープ」の輸出を希望した。当NPOクラブ会員の実弟がネパールで日本食店を営み、ラーメンの取り扱いを希望していることから、1月社長の帰国時に、NPOクラブ事務所でマッチングを行ないました。

豚骨スープ3種類、濃縮ダシスープ5種類、各1本、計8本の購入が決まりました。

今後の展開が期待されます。

48. <<自然大災害復興支援>>

今年度も福島県の「浜通り」と「中通り」を中心に行いました。

しかし「浜通り」については国・県・市町村および関係団体と接触を行ったが相手の姿勢と体制から今年度も具体的な実績を挙げることはできませんでした。

一方「中通り」の「大野農園」や「ゆうきの里東和」は商品の「販路開拓」は、すでに商品の「成熟期」を迎え、別の分野での支援活動の必要性が生じるようになりました。

1. 土湯温泉町

(1) 温泉熱バイナリー発電

今回仙台市の案件である「馬淵工業」が開発した「未利用熱活用電源システム」と「廃熱冷蔵システム」について協業する方向で検討することとなりました。

(2) 醸造計画(どぶろく・シールド)

土湯温泉観光協会がかねて「醸造業」に乗り出す計画をされていて当初は今年3月の完成の予定でしたが、7月にずれ込むこととなりました。

生産計画は年間「どぶろく・3,600リットル」「シールド・2,000リットル」である。

NPOクラブとしては「消費拡大」に協力したい。

2. 大野農園

(1) 販路開拓

販路開拓は3軒で販売高は伸びているが販路は広がっていない。

(2) 誘客先な紹介

ANAセールス(株)は旅行業社として旅行者の紹介先として大野農園に関心があるので紹介をする。

3. ゆうきの里東和

(1) 販路開拓を希望された「桑の茶」は競合が多いこともありあまり実績を挙げることはできませんでした。

(2) 「東和」に同じ県内の「石川町」での「農泊推進協議会」結成の紹介をしたところ興味を示したので来年度にむけて協議することになりました。

4. ふるや農園

(1) 主力の「放牧豚」はB-Bを希望するため販路開拓は実現しませんでした。

(2) 本来は今年度にエミューの導入を計る予定であったが「豚コレラ」発生のため来年度の導入は見送りました。

49. ≪補助金制度活用支援研究会

本年3月、当クラブ内部研究会組織として「補助金制度活用支援研究会」が発足いたしました。国や地方公共団体から支給される補助金の活用は事業の新展開を図る中小企業にとってはメリットになる可能性があり、本制度を上手に活用して事業展開している企業も存在しますが、本制度に関心も無く、必要な情報も入手してない・できていない、活用していない企業が圧倒的に多いのが現状と思われまます。研究会では、当クラブと関わりのある中小企業様を対象に必要な情報の提供、相談に応じて、必要があれば当クラブと連携する認定支援機関を紹介して補助金申請に進める体制を構築しました。具体的な活動内容は、ものづくり・商業・サービス補助金、IT導入補助金、小規模事業者持続化補助金、雇用関係助成金に加えて、新型コロナウイルス関連助成金等の情報提供・相談に応じます。

皆様からの研究会へのお問合せをお待ちしております。

平成31・令和元年度の活動概要 《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支援財団	「平成31年度発注開拓支援事業に係る商談機会創出等業務」業務受託	平成 31. 4. 1
仙台市	平成31年度ものづくり実現可能性調査・ハンズオン型支援事業」業務受託	平成 31. 4. 1
公益財団法人板橋区産業振興公社	「2019年度ビジネスチャンス開拓支援事業」業務受託	平成 31. 4. 8
佐賀県	「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業務」業務受託	平成 31. 4. 16
公益財団法人日立地区産業支援センター	「首都圏受注促進業務」業務受託	平成 31. 4. 25
徳島県中小企業団体中央会	「展示商談会へのニーズ企業招致支援」業務受託	令和 元. 6. 25
株式会社ドゥリサーチ研究所	「令和元年度『地域中核企業ローカルイノベーション支援事業』のコーディネート業務」受託	令和 元. 7. 1
香川県中小企業団体中央会	「展示商談会へのニーズ企業招致支援」業務受託	令和 元. 7. 1
愛媛県中小企業団体中央会	「展示商談会へのニーズ企業招致支援」業務受託	令和 元. 7. 1
宮城県中小企業団体中央会	「展示商談会へのニーズ企業招致支援」業務受託	令和 元. 7. 3
山形県中小企業団体中央会	「展示商談会へのニーズ企業招致支援」業務受託	令和 元. 7. 3
福島県中小企業団体中央会	「展示商談会へのニーズ企業招致支援」業務受託	令和 元. 7. 3
一般財団法人四国産業・技術振興センター	「令和元年度四国地域知財マッチング推進事業における個別マッチング事業等」業務受託	令和 元. 7. 10
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」の業務受託	令和 元. 7. 12
公益財団法人みやぎ産業振興機構	「(有)瓜生製作所の生産現場改善強化支援事業専門家派遣型」の業務受託	令和 元. 7. 12
高知県中小企業団体中央会	「販路開拓マッチング支援」業務受託	令和 元. 7. 16
一般財団法人四国産業・技術振興センター	「令和元年度都市圏連携ビジネスマッチング事業」業務受託	令和 元. 7. 19
公益財団法人とくしま産業振興機構	「令和元年度新市場開拓チャレンジ企業支援事業」業務受託・再受託	令和 元. 8. 2

契 約 先	内 容 内 容	契 約 日
徳島県並びに公益財団法人 とくしま産業振興機構	「令和元年度新市場開拓チャレンジ企業支 援事業」に係る秘密保持契約	令和 元. 8. 2
東京都北区	「令和元年度ビジネスネット受発注企業商 談会の企業招致・アテンド」業務受託	令和 元. 8. 23
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フォローアップ支 援事業に係る取引先開拓支援」業務受託	令和 元. 8. 30
公益財団法人みやぎ産業振興 機構	「匠ソリューション株式会社の市場投入支 援」業務受託	令和 元. 9. 2
(株)OKB 総研	「岐阜県次世代自動車関連産業参入支援事 業に係る個別企業訪問相談及びワークショップ への専門家派遣」	令和 元. 9. 7
(株)サンコミュニケーションズ	「台東区産業フェア 2019 並びに東京くらし のフェスティバル 2019 支援」業務受託	令和 元. 9. 25
佐賀県	「取引拡大支援業務」業務受託	令和 元. 9. 27
いわき商工会議所	「いわき地域ビジネスマッチング EXP02019 にかかる業務」業務受託	令和 元. 10. 1
石川町農泊推進協議会	「令和元年度農村漁村振興交付金事業、地域 資源を観光コンテンツとして磨き上げる取 り組みに係る業務」業務受託	令和 元. 10. 22
鹿沼市中小企業支援協議会	「鹿沼市内企業の販路開拓へ向けた支援」業 務受託	令和 元. 10. 25
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」業務受託	令和 元. 10. 25
日本テピア(株)	「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」業務受託	令和 2. 2. 1
有限責任監査法人トーマツ	「サポイン事業評価委員の委員調整・参画」 業務受託	令和 2. 3. 1

2. 令和元年度支援実績（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	平成30年度 実績
1,458	1,292	1,066	599	63	14	2,750	3,149

平成30年度比 △399

3. 令和元年度4月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）

4月	☆仙台市案件「31年度ものづくり実現可能性調査支援事業」について（金子顧問） ☆2019年度岐阜案件応募について（関口監事）
4月 臨時	☆「農産物、食品の輸出対策」研究会設立について（宇野理事） ☆ヘルスケア研究会の2018年度成果と2019年の目標について（山本理事）
5月	☆2019年度IoT研究会活動計画について（谷理事）
6月	☆自然大災害復興支援チーム2018年度活動報告（宇野理事）
9月	☆認定NPO法人自然環境復元協会（NAREC）との協定書締結について（助川理事）
11月	☆台風洪水災害への寄付金募集について（多田理事） ☆福島県石川町農泊推進事業について（宇野理事）
12月	☆台風15号、19号及び「豪雨」被害の限定地区支援について（宇野理事）
2月	☆事業承継支援チームの活動とパンフレット作成のこと（荒井リーダー） ☆エネルギー産業研究会報告（森本リーダー）
3月	☆料理研究会の発足について（宇野理事）

■ 会員の現況 （令和2年4月末現在）

正会員	239名
賛助会員	12社
特定支援会員	41社

ニュースレター編集責任 広報チーム

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

（編集後記）

本年度ニュースレター発行につきましては、はコロナウィルスの影響もあり、在宅の方も多かったせいか、会員の皆様も早く提出いただき、例年よりは少しだけ早めに出来たかと思えます。

当NPOクラブの1年間の活動が良く分かりますので、長文ですがぜひ最後までご覧いただけましたら幸甚に存じます。（井料）

スペイン風邪が流行したのは今から100年前1918年（大正7年）からで、全世界で5億人が感染し、5千万人程度が死亡したと言われていています。当時は情報伝達の手段も、医療態勢も格段に不備だったと思われそうですが、このウィルス感染危機のDNAは何故現在の人類に残っていないのでしょうか。今回のコロナ禍は危機管理のあり方に一石を投ずるものです。（谷）

今年、年1回発行のニュースレターの編集に携わり大変勉強になりました。全国の経産省や地方自治体、中小企業団体中央会、金融機関など販売支援をメインに講演会開催や自然大災害復興支援、若者育成支援など昨年度のNPOクラブの皆様の精力的な活動の全容が分かりました。

皆様にも是非とも一度は最初から最後まで目を通されることを強くお勧め致します。（松下）