

目 次

<u>理事長 助川 英治 挨拶</u>	3
(支援実績及び活動状況)	
1. 《東北経済産業局》	5
2. 《中国経済産業局》	5
3. 《金融機関（足利銀行・栃木信用金庫）》	5
4. 《みやぎ産業振興機構》	6
5. 《福島県産業振興センター》	7
6. 《福島廃炉関連産業参入企業競争力強化支援事業（廃炉PJ）》	7
7. 《いわき商工会議所》	8
8. 《栃木県》	8
9. 《鹿沼商工会議所》	9
10. 《川口市市産品フェア》	9
11. 《埼玉県》	10
12. 《板橋区》	10
13. 《日本食糧新聞社》	11
14. 《産業交流展》	11
15. 《組合まつり》	12
16. 《新価値創造展》	12
17. 《浜松地域イノベーション推進機構》	13
18. 《三重県》	13
(1) 三重県医療保健	
(2) 三重県産業支援センター	
19. 《わかやま産業振興財団》	14
20. 《山口県》	14
21. 《四国STEP1》	15
22. 《四国STEP-2 四国知財マッチング》	16
23. 《四国STEP高機能材》	16
24. 《四国STEP機能性食品》	17
25. 《かがわ産業支援財団》	17

26.	《佐賀県(取引拡大)》	18
27.	《大分県》	18
＜経営支援NPOクラブ内のグループの活動報告＞		
28.	《Aグループ》(農林水産、食品他)	18
29.	《Bグループ》(化学、素材、環境)	19
30.	《ヘルスケアグループ》(医療・介護)	19
31.	《Cグループ》(機械、電機)	20
32.	《Eグループ》(ICT、その他)	20
33.	《関西グループ》	21
34.	《次世代育成支援グループ》	21
＜研究会・タスクチームの活動報告＞		
35.	《エネルギー産業研究会》	22
36.	《新素材研究会活動報告》	22
37.	《中小企業経営強化研究会》	23
38.	《農産物・食品 輸出研究会》	24
39.	《補助金制度活用支援研究会》	24
40.	《環境事業支援研究会》	25
41.	《デジタル・イノベーション支援チーム》	25
42.	《起業家支援チーム》	26
43.	《大自然災害復興支援チーム》	26
44.	《事業承継支援チーム》	27
45.	《特定支援会員連携チーム》	27
46.	《国内・海外ポータルサイト》	28
47.	《海外チーム》	29
48.	《SDGs活用支援チーム》	29
49.	《寄付金募集活動推進チーム》	30
50.	《20周年記念事業準備委員会》	31
51.	《広報チーム》	31
＜2021年度の活動概要（事務局報告）＞		
52.	公的機関等からの受託契約実績	32
53.	2021年度支援実績	33
54.	2021年度4月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ）	33
55.	会員の現況（2022年4月末現在）	34
	（編集後記）	34

(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)



ご挨拶

(2021年度総括)



理事長 助川英治

新型コロナウイルスの世界的な拡がりから2年経過しました。2021年度は4月下旬から9月末までの間、延べ4ヶ月半に亘り緊急事態宣言が発出され、行動制限などの難しい状況が続きましたが、その中でもワクチン接種の浸透や政策により、経済活動が再開し、緩やかな回復に向かい始めました。

しかしながら、年末に新たな変異ウイルスが発生したことで、コロナウイルスの収束は未だ見通すことができません。今後は、ウィズコロナ、つまりコロナによって変化した行動様式をどのように受け入れ、対応し、活かして行くかが問われているかと思えます。

中小企業の皆様におかれましても、依然として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いて何とか諸活動を続けることができました。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昨年度に引き続き行っていますが、リアルでのマッチングなど本来の支援活動が自由に出来る日が近いうちに戻ることを願っております。

以下、NPOクラブの第20期(2021年度:2021年4月~2022年3月)の活動についてご報告いたします。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願います。

第20期もコロナ禍の影響を大きく受けて、省庁、自治体、公益法人、商工会議所、金融機関、企業等の皆様からの受託件数は従前に比べて大きく減少して昨年度とほぼ同じ規模でのスタートとなりました。期途中での案件規模の縮小もありましたが、皆様のご協力で幾つかの新規案件の受託もあってほぼ予定通りの活動実績を挙げることができました。

事業収益に直結する支援企業数は797社、支援回数は1896回となり、いずれも昨年度とほぼ同じで、従前の70%に留まりました。支援内容としては、マッチングなどによる販路開拓支援が中心ですが、総合的な経営相談、現場改善支援、デジタル技術活用支援などの新しい支援活動も増えつつあります。

2021年度は、2021～2023年度中期活動方針の初年度にあたりました。今回の中期活動方針は、コロナ禍の影響を含めて社会・経済環境及び技術環境の大きな変化が予測される中で、NPOクラブ内の組織である研究会活動内容等も活かして社会ニーズに合わせた柔軟な対応ができる組織活動の展開を目指して策定しました。3つの基本方針 A. 中小企業への経営支援活動（収益活動） B. 社会貢献活動（非収益活動） C. 運営体制の整備・充実 の下、計32項目の重点課題を設けて、従来の委託された支援活動に加えて設定した課題の達成に向けて各々がチームを組んで活動しました。

中小企業への多角的経営支援活動の強化の一つとして取組んだ「新技術の事業化支援」では候補となる中小企業を選定し、NPOクラブ独自の特別支援制度の枠で事業化支援を開始したところです。「特定支援会員への取組み強化」では販路開拓支援以外に、経営相談、事業戦略策定支援、Webセミナーの開催による支援などを行ってきました。「環境分野への取組み」では、環境事業支援研究会を発足させ、今後の社会的・技術的なニーズへの対応についての検討を開始しました。「ものづくり改善支援」については、支援対象候補企業を選定中で近い内に具体的な支援活動に移行したいと思っています。

非収益型の社会貢献活動については、講演会活動、インターンシップ等を通しての次世代育成支援活動や自然大災害復興支援活動はコロナ禍の影響を受けて思ったような活動ができなかった点がありましたので今年度は遅れを取り戻したいと思っています。

一方、組織及び個人のポテンシャルアップを図り支援活動に活かすことを目的に発足した研究会・タスクチームは、現在、6研究会、7タスクチームに増えて、各関連情報の収集・支援活動への活用準備等の活動を行っています（研究会・タスクチームについてはホームページ「NPOクラブとは-運営組織」で、活動の詳細については後出の報告でご確認願います）。

運営体制の整備・充実については、会員相互の情報交換を活発にして複眼的な支援活動が行い易いように産業分野別案件担当グループの見直し等を行いました。

寄付金募金活動推進については、その一環としてホームページに「寄付金のお願い」のタグを設けましたのでご協力の程よろしくお願い申し上げます。

また、本年10月5日に迎えるNPOクラブ創立20周年記念事業の諸準備活動も行ってきました。

運営体制の整備・充実については、会員相互の情報交換を活発にして複眼的な支援活動が行い易いように産業分野別案件担当グループの見直し等を行いました。

寄付金募金活動推進については、その一環としてホームページに「寄付金のお願い」のタグを設けましたのでご協力の程よろしくお願い申し上げます。

また、本年10月5日に迎えるNPOクラブ創立20周年記念事業の諸準備活動も行ってきました。

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、中期活動方針に則り、中小企業支援、次世代育成支援、災害復興支援等の事業において、より実効性を高め、枠を拡げた支援活動に邁進することが必要です。

引続き、皆様のご支援・ご協力をお願い申し上げます。

支援実績及び活動状況

1. ≪東北経済産業局≫

ドゥリサーチ研究所よりNPOクラブに対し東北局管内のサポイン企業に対し事業化、販路開拓（マッチング含む）に係る支援の委託があり4社に対し、専門家派遣による支援を実施しました。企業により支援内容は海外市場開発支援、国内市場展開支援及び製造に関する技術支援と異なりましたが、一部外部専門家にも参加頂き、Web面談でのマッチングも含め都合15回程度の支援を実施し各企業様から喜ばれました。

2. ≪中国経済産業局≫

中国経済産業局所管事業「令和3年度中国地域ものづくり中小企業事業化支援事業（販路開拓支援事業）」の一環として、サポイン事業に採択されたものづくり中小企業14社を対象に、顧客（川下）企業とのマッチング支援を目的とする一連業務を実施するもので、2021年10月、T社を介して中国経済産業局から受託しました。

受託業務の内容は

- ①対象企業の研究開発成果に関するヒアリング
 - ②ヒアリング結果を踏まえた商談使用ツール・資料の整備
 - ③販路開拓の為の顧客（川下）企業の招致とマッチング商談サポート
- という一連の支援業務を、原則オンラインで遂行するというものでした。

この業務を遂行するために、対象企業毎に支援担当専任者を決めた上で、NPOクラブ内関係者の知見・人脈・ネットワークを動員して一連の業務遂行に取組みました。オンラインでの業務遂行という制約もありましたが、マッチング商談期待企業51社に順次商談参加要請を行い、最終的には32社の顧客企業と36件のマッチング商談を行う事が出来ました。

マッチング商談に際しては、支援企業が訴求しようとしていた技術・製品以外にも顧客企業から興味を示したものも多数あり、「現物、追加資料・情報」を携行してのリアルでの直接商談への動きも出てきています。

3. ≪金融機関（足利銀行・栃木信用金庫）≫

（1）足利銀行「ものづくり企業展示・商談会2021」

2021年度も宇都宮市のマロニエ会館で10月27日にリアル開催されました。出展企業は機械加工・金型・装置・制御関係等々の164社で、面談のためにNPOクラブ会員が招致した企業は目標10社に対して17社でした。リアル商談会が71件、オンライン商談会が

11件、合計82件の商談が実施され、目標を大きく超えての達成でした。面談の評価が上位の出展企業は設計から製作までの一貫ができる、独特の加工方法を持っているなどの特徴があり、次年度以降への参考となりました。足利銀行からはこの実績を評価されて次年度の同事業を依頼され、これを受託しました。

(2) 栃木信用金庫 「とちしんドリームマッチング2021」

2021年度も栃木信金の顧客5社を選定した上で、そこに対して各2社のマッチングをするという事業を実施しました。応募企業23社から5社を選定する審査はNPOクラブ会員が担当して、「食品系、農林業：2社」、「モノ作り技術系：3社」を9月～10月で選定しました。5社のうち半導体関連の1社は新規ビジネス関連でしたので、専門のNPOクラブ会員が「マッチングに臨むためのコンサル」を提案して受け入れられ、それを実施しました。その5社へのマッチング、コンサル合計10回はコロナ禍の影響で苦戦しましたが、契約の本年度3月末までに終了いたしました。

早速ビジネスを獲得できた企業もあり、成果があったと思います。

4. 《みやぎ産業振興機構》

2021年度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市場投入型支援事業（マーケティング型）、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。みやぎの場合、同じマッチング先に対し2回の面談が制度的に可能ですので、コロナ禍の中で、まずはオンラインで行い、状況に応じリアルでの面談を行う形で実施しました。

- ・新規支援は、当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、5社対象でした。1社につき、8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、4社対象でした。1社のマッチング回数は、新規支援と同じ8回です。
- ・展示会への企業招致としては、スーパーマーケットトレードショーへの出展企業1社に対し、ブースへの企業招致を行うもので、1社につき8回の面談を行うものです。

結果として、10社に対し、83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、101回を数え、マッチング実施と合わせた活動総数は、184回となりました。

(2) 市場投入型支援事業

前年度、ステージアップ支援事業として支援した企業に対し、以下の支援を行いました。

- ・商品内容の確認のための活動
- ・マーケティング調査
- ・ディーラーヒアリング

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、3年目の支援になります。

コロナ下、オンラインでの指導と現地での指導を組み合わせ実施しました。

その他、市場投入型支援事業の一環として、専門家派遣事業（ディーラー契約に向けた必要資料の作成）を受託しました。

5. ≪福島県産業振興センター≫

福島県産業振興センター様からの依頼により2021年3月8日、次世代自動車産業セミナーを「激変する自動車産業の動向（CASE, EV化、軽量化）とその対応」のテーマにて実施しました。これには32社、54人の参加者と福島県庁、福島産業振興センター、等関係者14名、合計68人が参加、質疑応答も含めて活発なセミナーとなりました。

福島県産業振興センターのアンケート結果は、期待通り(63.6%)、期待以上(9.1%)とこの二つの合計で72.7%という内容で好評でした。

これを受けてその後「次世代自動車技術等対応支援事業」として当NPOクラブが選定され、福島県の選定した福島県下4社への支援事業を実施しました。

支援内容としては以下の2点となります。

1. 各社の希望する支援内容に沿っての平均4回/社の支援。
2. 各社に対し1回の企業紹介マッチングの実施。

支援内容の詳細は略しますが、各社様々な多岐にわたる内容でした。

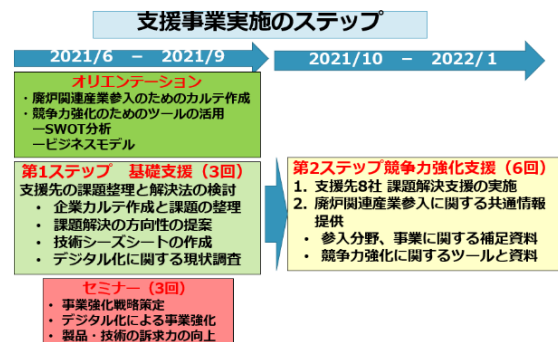
各社の状況に応じて適切な助言も行い、成功裏に終了できたと判断しています。

6. ≪福島廃炉関連産業参入企業競争力強化支援事業（廃炉PJ）≫

2021年度新たに（公財）福島県イノベーションコースト構想推進機構から、東京電力福島原発廃炉関連産業に参入しようとする福島県内企業の競争力強化支援事業に関する委託業務を受注しました。

NPOクラブでは、受注規模が大きいいため20名のメンバーからなるプロジェクトチームを設立して、計8社の支援を実施しました。

廃炉関連産業は、信頼性ある技術レベルと確立された現場作業管理および追跡可能性管理が要求されます。この要求に応えるため、支援先8社に対して2名の専属チームを作り、専門的支援を行い、福島県イノベーションコースト構想推進機構はじめ関係官庁様など関係者から賛辞をいただきました。今後の活動につながることを期待されています。



7. 《いわき商工会議所》

いわき商工会議所は例年地域の中小企業支援を展示会方式で開催しましたが、今年度はコロナ禍で対象企業を5社選定して初回訪問はリアルで支援企業の現状把握と希望支援内容の聞き取りを行った後企業力強化、販路拡大のマッチング支援を各社2回以上Webで行う伴走型支援を行いました。

1. A社は医療関係の機材を独自技術で開発製品化して製品は出来ました。医療関係ということで製品の使い勝手から使用者の方の要望で微少な形状変更の要望に応えることが必要で短期の試作対応可能な企業を紹介してご要望に応えることができました。
2. B社は家電向けの樹脂成型品を金型から製品まで製作していて海外との価格競争が激しい状況です。会社の技術と品質を如何にPRするか会社案内の見直し、作成から支援してマッチングを行いました。現時点では受注に結びついていませんが、PR資料は展示会他で自信を持って使えると評価頂きました。
3. C社は以前紹介先の顧客から大型受注でき今回も見積もり案件を頂きましたが部品納期が、かかることから価格的には折り合いがつかず製品納期で受注に至りませんでした。今後もコンタクト継続となっています。
4. D社は臭気改善の独自の技術商品を開発しましたがマッチング先から多くのデータを要求され、目下データアップ中で今後に期待の状況です。
5. E社は人工衛星の電源関連の開発を行って実績ある特殊な技術分野支援でした。マッチングが難しい状況でしたがNPOの人脈から九州の企業とWebで交流でき今後の連携が期待できる状況です。



8. 《栃木県》

- (1) 事業名称 “2021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を実施しました。

活動対象項目は以下(対応件数は総計117件)

- ①フロンティア企業認証審査
- 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戦略食品競争力強化補助金
- ⑤スマートファクトリー実証モデル構築支援補助金

- ⑥サプライチェーン再構築支援補助金
- ⑦次世代型医療福祉機器開発支援補助金
- ⑧新商品等調達・販路開拓支援事業認定（レッツBuyとちぎ）

本年度はコロナ禍の影響で前半は栃木県庁会議室で実施され、8月以降はインターネット活用でのオンライン会合での実施となりました。

以上の活動ですが、次年度も同様な事業可能性評価支援の依頼があります。

9. <<鹿沼商工会議所>>

NPOクラブのは創始者が栃木県鹿沼市出身であることから設立以来 鹿沼商工会議所には賛助会員として支援を受けてきたことにあらためて感謝申し上げます。

江戸時代のまつりの伝統と粋を受け継いだ鹿沼秋まつりは、今年10月に75周年を迎え、ユネスコ文化遺産に登録（2016年）されました。一昨年より鹿沼市の中小企業や鹿沼名産品の販路拡大支援等を通じて鹿沼市の一層の活性化を目指した支援活動をスタートしました。

2021年度はコロナの影響でリアルでの活動が大幅に縮小されましたが、「身の丈相談会」と称し、木工細工・組細工や鹿沼地元の食材を活用した伝統ある惣菜屋など4社の支援活動を実施しました。まだ緒に就いたばかりですが、次年度は、NPOクラブの鹿沼チームが一体となって、鹿沼の名産品（鹿沼イチゴ、鹿沼牛、ニラ、こんにやく、さつき、組細工品等）の販売力強化支援を通じて、秋祭り集客の一助といたしたいと思います。



10. <<川口市市産品フェア>>

昨年度の「川口市市産品フェア2021」は一昨年度に引き続き新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、一般来場者向けのイベントを大幅に縮小して実施し、一方でビジネスマッチングに関しては昨年並みという方針で準備が進められ、11月12日（金）～14日（日）の3日間川口市のSKIPシティで開催されました。一般会場は天候にも恵まれ大勢の家族連れでにぎわいましたし、出展企業も昨年を上回る141社が参加し活発な商談ミーティングが各ブースで実施されました。

今回実施されたビジネスマッチングに関する新しい対応策は下記の通りです。

- ・ビジネスマッチングを良く理解していただく為に、出展企業に対して説明会の案内を出し関心のある企業33社の内18社がビジネスマッチングの支援を希望する結果となりました。
- ・特にWeb面談の期間については、市産品フェア開催中だけでなく、開催前後の11月初めから12月中旬の間をWeb面談期間として拡大し対応しました。
- ・長引くコロナ禍で経営に苦勞されている企業が増えている事をふまえ、「お気軽な経営相談コーナー」を新設し、7件の訪問者がありました。
- ・「企業意向調査」への参加を積極的に進めました。

全体を通しての感想は、当初はコロナ禍の拡大を前提にWeb面談が大幅に広がるとの想定のもとに準備を進めていましたが、幸いにも開催期間が近づくとつれコロナ禍が沈静化してきた

こともあり結果的にはリアル面談が圧倒的に多い結果となりました。面談はやはりリアルが強い事を実感しました。

- ・今回初めてコンサルタント事業への支援を実施しましたが、正直なところ企業招致に苦労しました。また身障者を支援している企業への企業招致ではもっと積極的にサポート出来たのではとの思いもあります。こういう新しい支援活動の経験を今後に生かしていきたいと思います。



1 1. 《埼玉県》

埼玉チームの役割は、埼玉県が力を入れている埼玉県内中小企業に対する販売力強化（受注強化）の具体的支援です。

このため、今年度は、埼玉県庁から委託された「販売力強化応援事業」と埼玉県産業振興公社から委託された「ものづくり企業に対する発注案件の紹介」の2つの支援事業を行いました。

「販売力強化応援事業」は16社の支援企業に対して興味を持っている企業を紹介しました。

中には工場見学をしたり、見積書を作成したりと具体的な商談につながったケースもあります。「ものづくり企業に対する発注案件の紹介」では、21社の発注企業を紹介し、具体的な商談をした上で、その後の具体的な打ち合わせを行っています。

1 2. 《板橋区》

2021年度は、下記3種類における支援業務を実施しました。

「2021年度板橋区ビジネスチャンス開拓支援事業（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6社に対し計18回の支援を行い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41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と思います。

2021年度「2020年板橋製品技術大賞フォローアップ事業」の支援対象2社に対し計5回の支援を実施し、2022年度「2021年板橋製品技術大賞フォローアップ事業」は企業7社に対し7回の初回面談を実施し支援計画書を作成提出しました。

新型コロナ感染禍という環境下の2年目ということで1年目に問題となった支援活動の効率化を更に工夫を凝らして実施しました。板橋区産業振興公社より支援活動にリアル対応のみならず、オンライン対応でのマッチング実施にも理解を賜りほぼ予定通りの数を実施できました。各々の企業の後押しができるような支援になったと考えます。経済活動の早期正常化を願うとと

もに、引き続き対象企業の力となれるように努めてゆきたいと思えます。



1 3. 《日本食糧新聞社》

(1) しんくみ食のビジネスマッチング展2021

今年度初めて(株)日本食糧新聞社から受託した案件です。2021年10月4日～11月26日の水曜日・金曜日にオンラインでマッチングを実施しました。当NPOクラブのバイヤー招致数は目標20社に対し、実績20社。(ただし、1社は面談希望企業なし)面談数は目標60回に対し、実績は58回とほぼ目標を達成しました。

なお、全体ではバイヤー招致数60社、面談数276回でした。

(2) 第16回JAグループ国産農畜産物商談会

2022年2月1日～2日に都立産業貿易センター浜松町館で開催される予定でしたが、直前に中止となりました。当NPOクラブは事前にバイヤー17社を登録していましたが、最終面談日まで確定できたのは10社でした。

1 4. 《産業交流展》

主催 : 東京都、東京都中小企業団体中央会 等

(ただしNPOクラブは(株)日経イベント・プロより受託)

日時 : リアル 2021年11月24日(水)～11月26日(金)

オンライン2021年11月17日(水)～12月10日(金)

場所 : 東京ビックサイト南展示棟(1F、4F)

NPOクラブは本展示会においての支援活動は5年連続の受託となりました。特別商談会への企業招致やマッチング支援、リアル展が開かれた東京ビックサイトでコンシェルジュ業務(場内4カ所、1カ所2人配置)に携わったほか、オンラインによる出展者向けの「スキルアップセミナー」も行い好評を得ました。

なお、バイヤー企業招致数については主催者から要請されていた30社に対し、オンライン展・リアル展で計38社を招致。マッチング回数は150回(オンライン展+リアル展)コンシェルジュ業務の対応件数は約120件(リアル展の3日間合計)、今回も東京都や招致企業、イベント運営会社など各方面から高い評価を得ました。

特別商談会において面談を行った結果、150商談中131の商談で、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。

<https://www.sangyo-koryuten.tokyo/>



15. 《組合まつり》

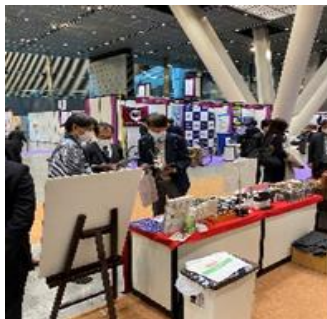
2021年度「組合まつり」概要

主催：東京都中小企業団体中央会等（NPOクラブはサンコミュニケーションズより受託）

日時：2021年12月2日（木）～12月3日（金） 東京国際フォーラムホールE

NPOクラブはマッチングコンシェルジュ業務及バイヤー招致企業5社によるブース訪問商談会を受託しました。2日間の期間中に会場に1ヶ所のマッチングコンシェルジュカウンターを設置し常時2名でコンシェルジュ業務も31回の来場者の相談がありました。ブース訪問商談数はバイヤー招致5社による28件となり実のある商談も展開されました。新型コロナ感染禍ということもあり、来場者数等決して満足いくものではありませんでしたが、各々の組合の活動意欲を後押しできるような支援となりました。経済活動が早く正常に戻るよう願うとともに、引き続き企業の力となれるように努めてゆきたいと存じます。

[組合まつり in TOKYO \(kumiai-matsuri.jp\)](http://kumiai-matsuri.jp)



16. 《新価値創造展》

2021年度「新価値創造展」概要

主催：独立行政法人中小企業基盤整備機構（NPOクラブは（株）日経イベント・プロより受託）

日時：2021年12月8日（水）～12月10日（金） 東京ビッグサイト東5、6ホール

3日間の期間中に会場に1ヶ所のコンシェルジュカウンターを設置し2名で対応し来場者の相談にのりました。結果としてマッチングコンシェルジュコーナーにおけるコンシェルジュによる対応件数は、3日間合計で72件になりました。

コーナーに来られた方の属性は、多い順



で、企業来場者、一般来場者、出展者の順でした。対応内容は、ブース訪問が多く割合を占めました。マッチングの対応は、14件（19.4%）ありました。新型コロナウイルス感染禍の影響もあり、マッチングカウンターへの来訪者数が思ったより伸びず満足いくものではありませんでしたが、各々の出展者の活動意欲を後押しできるようなマッチング支援になったと考えます。経済活動が早く正常に戻るよう願うとともに、引き続き企業の力となれるように努めてゆきたいと存じます。

<https://shinkachi-portal.smr.j.go.jp/>

17. 《浜松地域イノベーション推進機構》

販路拡大・新規事業展開に取り組む浜松地域中小企業に対して、製品・技術の特徴・強みを評価しビジネスマッチングを行い、請負型体質から自主製品による提案型企业への転換をめざす企業活動を支援しました。

公募企業6社の書類審査・Web面談を通して3社の支援企業を選定、各社の製品・技術の特徴や狙いに見合う大手・中堅企業を探索し10回（3回：2社、4回：1社）のマッチングを実施しました。結果として、新製品共同開発への取組み、量産ラインへの採用に向けたサンプル評価、工場訪問による具体的な委託案件検討、専門商社の製品ライン採用等8回のマッチングで次につながる成果を出すことが出来ました。

18. 《三重県》

（1）三重県医療保健

2021年度は昨年に引き続き三重県医療保健部薬務課ライフイノベーション班の「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。本年度は医療・福祉機器等参入希望及び製品化に取り組む県内ものづくり企業のマッチング精度を高めるべくアドバイザーによるトータル支援および県内企業に対するセミナーの二つの促進事業業務を柱に取り組みました。特にアドバイザーによる相談支援は年間を通じ適時、三重県企業からの医療機器参入から、マーケティング戦略、製品開発から製造に至るまで専門家を動員して対応し12社に対し29回実施しました。最高は一社で5回の支援をしました。

またセミナーは7月と9月に2回開催しました。7月は「医療機器メーカーからモノづくり企業へのアドバイス」の特別講演の他、「医療機器産業への参入」、及び「コロナでのPR戦術」について、また9月には異業種から参入された金属製医療機器、医療事業支援ソフト及び福祉機器分野で成功を治められた企業のトップからお話を伺い、大変好評を得ました。



（2）三重県産業支援センター

三重県産業支援センターから「三重ものづくり商談会2022」への企業招致事業を受託し2022年1月26日に津市で実施予定の県内中小企業との商談会に向けて、川下顧客企業5社を招致する活動を行いました。コロナ禍の影響を考慮した主催者の意向もあって、商談会はオンラインでの実施に切り替え、16社を対象に17件の商談を行いました。この中からコロ

ナ禍の収束を待って企業訪問を行う事や詳細の見積もり打診を行う等、今後に繋がる商談会を実施する事が出来ました。

19. 《わかやま産業振興財団》

わかやま産業振興財団より「わかやま企業力向上販売戦略支援事業に係るマッチング支援業務を受託し、以下の活動を実施しました。

(1) 販路開拓支援業務

財団にて選定された、支援を希望される和歌山県内企業15社に対して、各企業を訪問してのヒアリングを実施後、販路開拓につながると判断されるマッチング活動を実施しました。結果、40件のマッチングなどの支援活動を実施し、受注につながる実績も得ることができました。

(2) 小規模商談会の開催

11月18日、大阪市内の会場にて以下の商談会を開催しました。

- ・会場：大阪商工会議所会議室
- ・大手発注側企業：9社
- ・和歌山県内受注側企業：33社
- ・総面談数：47件

短時間の面談ではありましたが、試作や見積りの具体的な商談につながる案件も発生し、良い機会を得ることができたという声が多くありました。



(3) PRシート、FCP（農水省のフード・コミュニケーション・プロジェクト）シートの作成支援。

(1)の各支援企業に対して、販売促進ツールとして活用する、PRシート又はFCPシートの作成を指導しました。シートの作成を通じて、自社のセールスポイントや販売戦略などを明確にすることができ、有効なツールとなりました。

20. 《山口県》

やまぐちの農林水産物需要拡大協議会より首記事業を受託し、活動を実施しました。

(1) 販路開拓支援業務（マッチング面談）

山口県において高いシェアを有する代表的生産者（事業者）2社を支援しました。

- * 深川養鶏（長門市）：【オリジナル地鶏、長州黒かしわ】および【長州どり】・・・首都圏へ販路拡大希望
- * 鹿野ファーム（周南市）：【四元豚】・・・首都圏および近隣県へ販路拡大希望。

結果、首都圏にて9社、近隣県にて5社と有意義な面談を行いました（対面13社、Web1社）。面談はAグループの力を結集し、質が高い中身が濃いものとなるよう面談企業を選びました。面談先には、自慢の商品サンプルを予め提供し、関係者で味や商品体裁を評価いただいたことも、協議がスムーズに進んだ理由でした（と思われる）。

面談相手からは、美味しさの秘訣について質問が多くありました。飼料が違う（豚：お米や海藻を配合。鶏：ハーブを豊富に）。飼育環境が違う（いずれも山口県の深山で飼育。ゆったりとしたスペースで成育）。SDGsを考えた畜産経営（排泄物の再利用・メタンガス化。周辺農家の稲わらと混ぜて発酵堆肥化など）等説明、理解をいただきました。

(2) PRシート作成

支援2社のPRシートを作成しました。顧客視点からの、自社（生産者）の特長（美味の評価など）、その達成方法（品種改良、飼育環境など）を説明する内容としました。簡潔かつ解りやすいPRシートが出来、関係者の高い好評をいただきました。

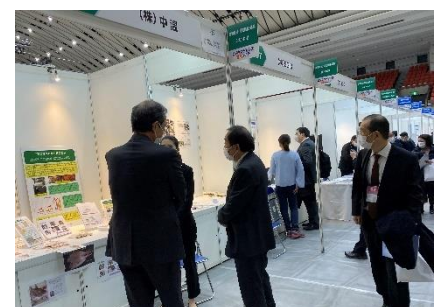


(3) 雑感・所感

畜産品の販路拡大支援は、当NPOクラブとしても経験が多くはなく、一般的には難しいテーマと言われています。しかし担当すると、豚肉、鶏肉の美味しさの秘訣、育て方、餌、環境が如何に重要かが解り、生産者・山口県の方々の熱心さにも恵まれ、楽しくも充実の活動であったと感謝しています。

2.1. 《四国STEP1》

2021年度の四国産業・技術振興センター（STEP）都市圏マッチングは、7社の支援でした。四国内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のニーズにマッチングをする事業であり、自社の強みをPRできる機会を通じて大手企業との連携を促進し、販路拡大に繋がると同時に自社技術をリファインすることにも繋げる。更に、成長分野への参入や新たなビジネスの創出を促し、雇用の拡大や地域経済の活性化に繋げることを目指すものであります。



ビジネスチャンス発掘フェア(大阪) 支援企業出展ブース

支援企業は機械装置・制御関係が3社、食品関係が2社、介護福祉関係が1社、環境関係が1社でした。マッチング総回数の目標35回に対し、44回のマッチングを達成でき、次に繋がる有望マッチングも多数ありました。

コロナ禍によりWebマッチングが多数を占めましたが、各社ともにWeb会議に慣れてきており、大した混乱もなく進めることができました。

天井走行クレーンの起動・停止時の揺れ防止や、吊り荷が人や物への衝突を防止する技術の企業は、この制御の有無による違いを説得力ある動画で示しました。

工場や製品・技術の紹介動画の必要性はますます増えていくであろうと考えます。

22. 《四国STEP-2 四国知財マッチング》

2021年度の活動について、

本事業は四国経済産業局の公募案件で四国の中小企業が所有する知財（特許を含む）を首都圏・関西圏の大手企業のニーズとの技術マッチングを計りネットワークを構築することを目的としています。

一財四国産業技術振興センター（略称STEP）が落札し、NPOクラブは再委託で、選別された四国の中小企業8社が有す技術シーズ（商品やサービス）についての営業戦略や技術についてヒヤリングと評価やブラッシュアップの手順を経て中大手の技術ニーズとのマッチングを実施しました。支援企業8社に対して通算目標の32社をクリアして34社のマッチング（Web面談が主となった）を実施しました。

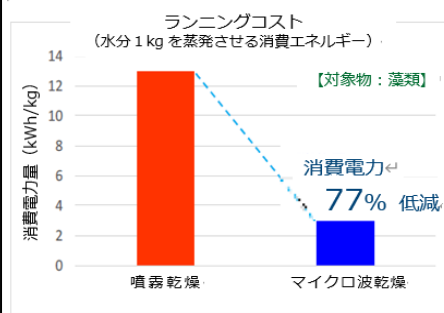
マッチングの成果は、①販路開拓を主目的としたマッチングでは8割以上が商談の継続となり今後の推移が期待される。又②顧客への売込みの前に顧客の評価ポイントの確認を優先すべきと思われる商品については有効な情報を得ることを念頭にしてマッチング先を探し、今後の営業戦略上お役に立ちそうな情報を入手出来たと思います。

環境貢献商品の例1

Kエンジニアリング

* マイクロ波乾燥で消費電力を77% 低減

【対象：食品素材・調味料・エキス・藻類等々】



環境貢献商品の例2

Nテクノロジーズ

* 超音波霧化分離技術で排水処理

* 蒸留法に比しエネルギー消費量を4割削減



環境貢献商品の例3

IK社

* 工場排水をバイオマス資源としてエネルギー製造

* グラニュール菌で常温常圧下でバイオガス生成



23. 《四国STEP高機能材》

STEP一高機能材マッチング案件

【受託先】一般財団法人四国産業・技術振興センター

【ミッション】2022年度「新機能材料展」に出展する四国4県の企業に対して企業招致を行う。

【新機能材料展の概要】

- 時期：リアル展示会 2022年 1月26日～1月28日
オンライン展示会 2021年11月26日～2月28日

➤ 内容：

出展企業8社に対し招致活動を行いました。コロナ感染拡大のため、リアル展示会では4社がアテンドなしということになったため、展示会での招致は2件にとどまりましたが、オンラインでの面談を進めた結果、24社との面談を行うことができました。

今回は和紙や不織布など紙関係の企業が多かったが、文化財の修復関係から、食品包装関係、半導体製造装置、電磁波吸収シートなど多彩な製品に関連した企業の招致を行いました。

24. 《四国STEP機能性食品》

昨年はNPOクラブとしてはSTEPから要請のあった四国の機能性食品企業の目指した首都圏企業との販路開拓活動に協力しましたが、2021年度は「四国の機能性食品創出デジタルマッチング支援事業」という名のもとに以下の事業が実施されました。

- ①STEPが構築するマッチングサイトに食品企業が商品プレゼン動画を掲載し、それを広く全国の企業にPRすることでオンラインマッチングを実施する。
- ②食品企業を3社選定し、各社は2022年2月8日～10日に東京ビッグサイトで開催予定の健康博覧会に出展し作成した動画を使った商品説明を行うことで来場企業との取引成約を目指す。

NPOクラブに対しては特に②の健康博覧会に出展する企業3社との商談のための企業招致を要請されました。よって6名の担当者（コーディネーター）を選定し活動した結果10社の首都圏企業を招致することが出来ました。

出展3社はいずれも消費者向けの商品（B to C）に留まらず、食材の製造販売（B to B）企業であったこともあり招致企業と延26回の商談を実施することが出来ました。商談後の担当者の評価は「折衝後可能性あり」との評価が22商談ありましたから今後期待できると思います。

25. 《かがわ産業支援財団》

2021年度も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
この業務では17件の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
この業務では大都市圏で開催される展示会（機械要素技術展等）の香川県ブースに大手企業を招致したり、大手企業が関心のある香川県企業との面談を実施し、38件のマッチングを行いました。
- (3) 県外大手企業で開催する展示商談会の支援
この業務では大手企業1社の幹部と財団の面談をセットし、展示商談会の開催が決まりましたが、新型コロナ禍のための実行が延期となりました。また、交渉中のもう1社も現在話が中断しています。

以上3業務合わせて52件の目標に対し56件の成果を出すことが出来ました。



26. 《佐賀県(取引拡大)》

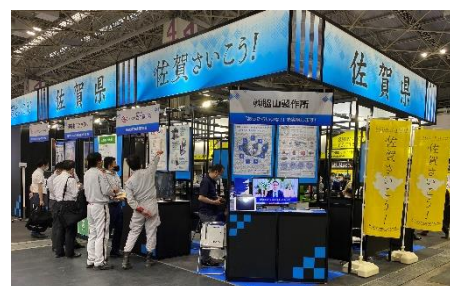
2021年度の佐賀県取引拡大支援マッチングは、7社の支援でした。

佐賀県内の中小企業が有する技術・製品を、インテックス大阪（大阪市）で開催された第24回関西機械要素技術展に出展する企業に対して、「県外での販路開拓に係るコンサルティング」、「展示会における県外の企業招致活動」、「展示会終了後の継続的なフォロー」を実施する事で、販路開拓や取引拡大等につなげ、ひいては県内産業の活性化と振興を図ることを目的とするものです。

支援対象企業は機械部品・装置関係4社、建築関係1社、IT関係1社、介護福祉関係1社でした。マッチング総回数目標30回に対し、43回のマッチングを達成でき、次に繋がる有望案件もありました。

新型コロナオミクロン株の急速拡大に伴い、展示会終了後は、マッチングを主体に移行し実施しました。各社共オンライン会議に慣れてきつつあり、動画等を活用した商品プレゼンを組み合わせ実施する事でスムーズに実施できました。

今後は、現物確認が必要なシステムや製品群も、VR・AR等の動画ツールとの組み合わせで、新たな販路拡大が求められると考えます。



インテックス大阪／機械要素技術展
佐賀県ブース

27. 《大分県》

大分県から2社が機械要素技術展に出展

3月16日から18日までの3日間東京ビッグサイトで開催された機械要素技術展に大分県から2社（ケイ・エス・ケイ、MACRO）が初めて出展しました。

当NPOクラブのような団体からの支援も初めてだった為、事前準備等十分でなく、また2社と出展数が少ないのでブースも目立たないものでした。加えて大分県はどうしても関東圏から見ると遠い感があり企業招致にも大変苦労しましたが、当NPOクラブの多くの会員の方々が企業招致に協力してくれたお陰で何とか目標を達成できました。

また開催期間中も出展した大分の企業担当が驚くほど多くの会員の皆さんが大分県のブースを訪問してくださり我々も元気づけられました。この場を借りてお礼申し上げます。

当NPOクラブが支援している香川、和歌山、徳島の各ブースとの交流を行い、ビジネスマッチングの面でも相互支援を実践できたのも一つの収穫でした。

来年はさらに支援活動が拡大する事を期待しています。

＜経営支援NPOクラブ内のグループの活動報告＞

28. 《Aグループ》(農林水産、食品他)

1. 地域案件

- ・みやぎ産業振興機構については、昨年からの継続支援の齋田農園「恩むす美米」、(株)秋保醸造所「ワイン」、新規でマルニ食品、みやぎのあられ他合計7社を支援しました。

- ・栃木信用金庫では2社、鹿沼商工会2社、埼玉県経営革新事業3社、埼玉産業振興公社の課題にも取り組みましたが、成果は多くありませんでした。
- ・わかやま産業振興財団関係4社と初めての支援で、フルーツ関連商材に取り組みました。
- ・四国STEP関係では、機能性表示食品3社、都市圏マッチング2社支援し、健康博、SMTトレードショーなどに複数社を招致し、マッチングを実施しました。
- ・今年最も重点として取り組んだ山口県案件では、2社の支援について14件のマッチングができ、山口県の評価も高く、来年にも繋がるものとなりました。
- ・今年初めての取り組みとしては、「しんくみ食の商談会」「JAグループ国産農畜産物商談会」、NPO楽膳倶楽部「らくぜんマルシェ」に支援先を参加させ、実演販売を実施するなどに取り組みました。



2. 一般契約関係

超高水圧加工玄米の取扱について、JA全農と複数回の面談の後、「健米」ブランドでの導入の承認は得られました。今後の展開について協議中です。

29. 《Bグループ》(化学、素材、環境)

Bグループは2021年度より、健康、医療、介護、福祉分野を対象とするヘルスケアがBグループから独立することになり、化学、素材、環境分野が対象となりました。

Bグループは80名のメンバーがいますが、毎月第3水曜日午後5時00分程度の参加によるWeb定例会議の開催、各案件チーム、各担当者からの個別連絡等を通し、案件毎の担当者の選任を行い、地域中小企業の販路開拓支援、商品開発改良助言等による支援活動を推進しています。

コロナ禍によりWeb会議が約2年間継続しており、対面での話し合いができていないことは残念ですが、Web会議により、在宅参加や、関西地区会員の参加により、地域間の交流が活発になった利点もあります。

地方自治体、公共団体、それらの受託団体からの支援活動を行う以外に、NPOクラブと契約を締結した特定支援会員企業9社と信頼関係を結び、きめ細かい対応により、満足度の向上を図る支援を行っています。

また、環境分野はSDGsを含め今後益々重要度を増す分野であり、NPOクラブの研究会の一つである環境事業支援研究会及び他グループと連携を取り、進めて参ります。

30. 《ヘルスケアグループ》(医療・介護)

1. 研究会から産業分野別案件担当グループへ移行

健康長寿社会形成に向けて支援企業からヘルスケア分野に関する支援要望が数多く寄せられていることから、昨年(2021年)4月に、経験・知見・人的ネットワークの豊富な人員の増強(75名体制)により、研究会からヘルスケアグループとして組織強化を行いました。支援要望に対して、参入から販路拡大まで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。

2. 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して、メンバーの人脈を活用した企業招致活動、支援企業訪問（オンライン面談）、マッチング商談を積極的に実施しました。

- (1) 三重県「2021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事業目標に対して、通年個別相談会、セミナー後の相談会、技術支援相談会、支援企業訪問、マッチング、セミナー2回開催（7月・9月）、近県医療機器メーカー等との面談を実施し事業目標を達成することができました。
- (2) 地域案件、特定支援会員等の支援マッチング
展示会やオンライン商談等の支援で、90件に及ぶヘルスケア関連企業を招致しました。

3. ヘルスケアマッチングデータベース構築

支援企業への迅速な招致活動に資するデータとして、支援企業と招致企業のデータを一元化してヘルスケアマッチングデータベースを構築し、メンバーによるマッチング情報の共有化を行いました。

4. 情報収集と研鑽

メンバーと外部講師による勉強会をはじめ、行政関連情報、展示会情報、業界情報、地域医療福祉情報連携協議会（フォーラム参加・医療福祉情報連携コーディネーター養成講座受講）等からの積極的な情報収集に努めメンバーの研鑽を実施しました。

3 1. 《Cグループ》（機械、電機）

Cグループは、機械及び電機関係のメンバー約90名からなり、中小企業支援の活動を行っています。毎月、リーダー会議で主にグループの懸案、課題を討議し、定例会議では、課題の共有化を図っています。支援にあたっては、全国の経産省案件、地域案件の実行チームと連携して、各分野の専門家でグループを組み複眼的な目で活動を行っています。

Cグループの特定支援企業は約20社、一般支援企業は10社を担当しており、それぞれのリーダーを中心に支援活動を行っています。

2020年度の実績では、Cグループのマッチング&面談総数は、約700件で、NPOクラブ全体の約3分の1を占めており、2021年度も同様の成果が見込まれます。

また従来、販路開拓（マッチング面談）を中心の支援活動でしたが、現場改善、生産性向上、事業戦略、販売戦略などへと、中小企業の要望が多岐にわたってきており、Cグループの活動体制もそれに合わせて対応の強化を図っております。

3 2. 《Eグループ》（ICT、その他）

今年度 グループ編成見直しに伴い Eグループの担当分野は ICT、システム、情報通信、建設、印刷 その他サービス、A～HC以外の分野となりましたが、グループメンバーのご協力により 約60社190回の支援を、又特定支援会員6社12回、一般支援会員13社16回の支援を実施する事が出来ました。

33. 《関西グループ》

関西グループは、発足から8年経過し、2022年3月末には、関西在住33名、関東在住4名の計37名（内女性会員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。

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。

特定支援会員企業8社、一般支援会員企業8社に対しては、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、実現に向けて活動を展開しています。また、自治体・公共的団体等との継続的な交流により得られた情報を、企業支援活動に活かしています。

2021年度は、前年度に続きかがわ産業支援財団の香川県内企業と県外企業との商談機会の創出等業務の委託、また、新たにわかやま産業振興財団から和歌山県中小企業支援業務を委託され、小規模商談会開催等による販路開拓支援を実施しました。兵庫県の近畿高エネルギー加工技術研究所(AMPI)とはアドバイザー業務契約を締結し、尼崎市の中小企業8社に対し企業単位に担当を決め、ヒアリング・販路開拓支援等を実施しました。



AMPI/アドバイザー派遣

関西グループの発足以来8年を経て、近畿圏でのNPOクラブの取組みが認知されるに至りました。今後も中小企業のお役に立てる関西グループでありたいと願っています。

34. 《次世代育成支援グループ》

多種多様な業界の企業出身者で実務経験も広く、海外駐在経験者も揃い「実業界の人財図書館」のように学校教育機関向け、中小企業向け、地域コミュニティ向けの3チームで、必要な時に、必要な知識と経験を持った会員が支援しました。

以下は主なものです。

- ・高崎経済大学附属高校コラボゼミ
/*企業研究先紹介とWeb訪問（7-8月）
- ・土曜学習応援団（文科省）
霞が関見学デーWebコーナー参加（8月）
- ・大妻女子短大
インターンシップ派遣先紹介及び受け入れ（9月）
- ・サイエンスアゴラ2021（11月）
「テーマ Dialogue for Life：実務の達人達の知恵をヒントに夢ある未来を考えましょう」
<https://www.jst.go.jp/sis/scienceagora/2021/session/03-c17.html>
- ・「情報工場SERENDIPサービスのアカデミック版普及」



「厳選良書ダイジェスト配信、分野を超え世界を知る、同社のCSR」

- ・多摩市立鶴牧中学校 職業体験プログラム(講話)

「働くってどんなことか、本質的な価値はなんだろうか、聞いて考えて学ぶ」1月

- ・公益財団法人福島イノベーション・コースト推進機構(7月—9月)

(企業8社への競争力強化支援の基礎Webセミナーを以下のテーマで実施)。

- ①事業戦略策定の事業強化
- ②中小企業のデジタル化
- ③製品・技術の訴求力向上

会員の人脈等を繋ぎ、知恵を出し合い、今後もお役に立ちたいと思います。

<研究会・タスクチームの活動報告>

35. <<エネルギー産業研究会>>

エネルギー産業研究会の2021年度活動成果

1. 調査研究活動

(1) 重点調査項目

2021年度は、カーボンニュートラルに向けての新しい取り組みが始まった年でした。我々の取組もこれを反映させて、特に「水素社会の構築」、「2次電池の発展」に関する調査研究に力を注いだ。施設の見学やエネルギー展訪問もその一環として行いました。

(2) セミナーの開催

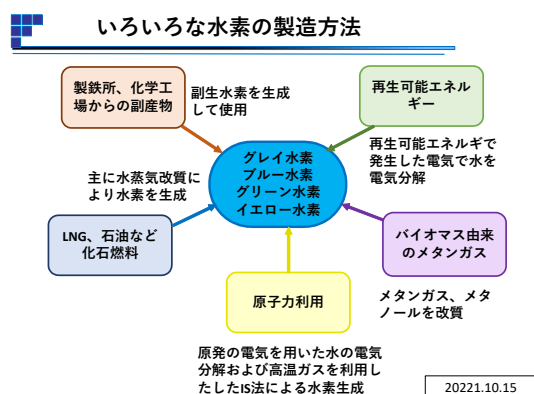
調査成果については積極的に外部に向けて公表することを図りました。具体的には、特定支援会員向けセミナーとして、4つのセミナーウィ提供しました。

2. 企業支援活動

研究会としてエネルギー関連の企業の支援活動を本年度も積極的に行いました。その内容も、バイオマス、リチウムイオン電池、水素生成技術、燃料電池利用技術など多岐にわたりました。



2021.10.16 エネコ水素生成装置見学



36. <新素材研究会活動報告>

1. 活動内容

新素材対象分野を以下の7分類に分け、それらの中の重要素材を抽出し、その特長、利用状況、メーカー、加工業者、部品・製品メーカーを調査し講演活動、中小企業支援活動に結び付けまし

た。2021年度は合計12回の研究会を開催しました。

対外的には福島県での講演活動（自動車産業関係）、特定支援会員向け講演活動（セルロースナノファイバー）等を実施しました。

2. 対象新素材

- ①エレクトロニクス材 炭化ケイ素、窒化ガリウム、酸化ガリウム
- ②エネルギー関連材 電池材料
- ③プラスチック材 樹脂、CFRP, CNF, エラストマー
- ④金属 アルミ、マグネ、磁性材、希少金属
- ⑤生体材料 生体適合材料
- ⑥無機材料 CNC, 石の紙、グラフェン
- ⑦その他 ゴム、接着剤

なお、素材とは関係ありませんが新素材の利用には欠かせないプラスチックと金属の接合等の異種接合を含む接着技術も研究対象としました。

37. 《中小企業経営強化研究会》

中小企業経営強化研究会の活動実績

目的の1つ目は事業強化支援に適合した「実践的価値創出手法」を改良すると共に中小企業の具体的アイテムに対する経営強化に繋げることです。2つ目は会員自由参加の「NPO討論会」による研鑽・経営強化手法の強化です。

1. 実践的価値創出手法活用による中小企業の経営強化支援

(1) 研究会メンバー（企業支援担当者）の研修と支援の質的向上

毎年、数社の事業強化支援先が決まり次第、支援手法の研修会を実施します。企業支援担当者は、特定企業の具体的アイテムに対し実践的支援活動をし、加えてチームリーダー、企業支援担当者およびサポート専門家から構成される評価検討会議で、英知を結集し内容を多面的に深化させます。

(2) お気軽な経営相談支援：課題解決方向性提案（3回支援）（2社）、事業強化計画策定（+3回支援）（2社*）、実行計画伴走支援中（1社）

* ビジネスモデルの再構築中および新規事業による再構築（補助金獲得）

(3) 経営相談コーナー：

- ①川口市市産品フェアにて（11/12, 13, 14）：7社、
- ②東京商工会議所ビジネスマッチング経営相談にて（11/22）：2社

2. 「NPO討論会」によるNPOクラブ会員の研鑽・経営強化手法の強化

(1) 第9回NPO討論会（2021年7月5日）＜参加者48名＞

メインテーマ：「中小企業の知財戦略支援」

演題1：「開発支援におけるアイデア・ノウハウ取扱いの留意点」

演題2：「特許情報の評価手法と活用事例の紹介」

(2) 第10回NPO討論会（2022年1月31日）＜参加者66名＞

メインテーマ：「イノベーション志向の経営支援」

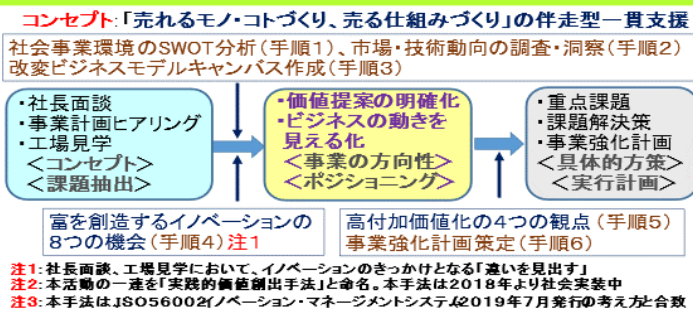
講演1：「イノベーションマネジメントとブランディングの取り組み」

講演2：「貴重品・重要書類の保管・管理システム開発と市場開拓」

講演3：「銀イオン水製造装置の事業化」

図1. 実践的価値創出手法の手順と協働

HK作



経営相談コーナー

38. 《農産物・食品 輸出研究会》

この研究会も年度当初から「コロナ禍」に阻まれ難渋しました。

それに基本的に当NPOクラブは生産者（産地）輸出先（受け入れ先）商社との連携も皆無に近い状態からの初歩からの出発でした。

年度初め「今年は台湾をターゲットにする」ことで研究会で確認しました。

(1) 台湾対策

1) 台湾の「台北駐日経済文化代表処」に台湾の在日商社の紹介を依頼しました（代表処は大使館ではないが類似した機能を持ちます）。まず紹介されたのは「台湾貿易センター」でしたがこれは我が国のジェトロに相当し「本国製品の輸出」が主な任務である事が判明しました。

2) 同じく「(株)新高商事」を紹介された。同社は日本に駐在し「国内渡し」「国内決済」ということでNPOにとり都合の良い相手でした。

初回の打合せを時に「柑橘とブドウ」を希望されたのでまず以前佐賀県案件で支援した鹿嶋市の「佐藤農場」に案内しました。同農場は広い農園を持ち多品種の柑橘を栽培していますが国内でも希少な「無農薬栽培」で「新高商事」としてはこれを気に入り取引の合意ができました。

3) 当初の計画は「春節」の贈答品とのことで年末に第一回の出荷を行いましたが「無農薬」は果皮の表面が「見栄え悪い」ので現地の評判はいまいちでした。しかし「新高商事」としては変更する意思はなく様子を見ながら対応することとし最終的には30kg箱40個・5kg箱20個+αに終わりました。

(2) その他

NPOクラブ会員のご兄弟がネパールで「日本食堂」を運営し「日本の食材」を求めていることを知り年末に最初の接触を行いました。その時幾つかの「食材の候補」を書面で提案し、また3月には「乾燥中華麺」のサンプルを提供しました。

次回帰国予定が5月なので直接面談を予定しています。

39. 《補助金制度活用支援研究会》

2021年度の中小企業向けの補助金は従来からの「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進事業」、「IT導入補助金」、「戦略的基盤技術高度化・連携支援事業（サポイン事業）」に加え[事業再構築補助金]が1兆円以上という超大型規模で実施されました。

当NPOクラブでは企業の皆様に補助金情報を提供すると共に提携している支援機関に企業への相談を依頼致しました。

特に事業再構築補助金はコロナで売上げが低下した企業にとって大きな支援策で、来年度以降も減額されるものの継続して実施されるものです。NPOクラブが支援している企業でも自9力で申請され採択された会社が数社あり、企業が申請する力を持つという国の期待を達成されていることと頼もしく思っています。

また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。

IT補助金に関しても関心が深く、デジタル・イノベーション支援チームとの連携も進んでいます。

40. 《環境事業支援研究会》

1. 環境事業支援研究会の立ち上げ

我々を取り巻く問題として、地球温暖化によると思われる異常気象、プラスチックごみなどによる海洋汚染、水質/大気汚染、伐採による森林破壊など環境問題が大きくクローズアップされています。これらの課題を解決することを目指した環境関連ビジネスの市場規模は大きく、社会問題の解決に焦点をあてて2021年4月に研究会を立ち上げました。

2. これまでの活動

(1) 勉強会

まずは環境ビジネスを理解するために勉強会を毎月行い、環境問題の歴史、リサイクルの状況、廃棄物関連法規制の動向などにつき知識を深めてきました。

また、外部講師を招いて廃棄物問題の講演や環境対応製品の紹介を受けました。

(2) 工場見学

3月には、高度なプラスチックリサイクルをしているグリーンサイクルシステム社の工場見学を行いました。

(3) データベースの構築

NPOクラブのこれまでの企業支援についても、情報をまとめて今後の支援活動に役立てようとしています。

3. 今後の活動

* 企業支援を行うためには環境問題の本質や法規制の正しい理解が必要であり、引き続き環境ビジネスについての知見を深め、勉強会で議論していきます。

* また今期は外部講師を招いての講演や外部団体との交流を増やす予定です。

いろいろな活動を進める中で、事業支援の一助となるようNPOクラブ内へ情報発信するとともに具体的な企業支援活動に結び付けていきたいと思えます。

41. 《デジタル・イノベーション支援チーム》

デジタル・イノベーション支援チーム(DIT)は2020年5月に発足以来、世の中のデジ

タル化、DX（デジタル・トランスフォーメーション）化の動きに対応した企業支援活動を目指して、チーム一丸となって取り組んでいます。

又チームメンバーだけではなく、当クラブ全体のデジタル化支援力を向上させる目的で2021年5月から会員全員を対象に「デジタルリテラシー講座」をスタートさせました。

デジタル化の概念や、AI、IoT、等の基本知識更には応用実例を分かり易く説明することでデジタル化に関する知識、感性を育て当会員がいつでも企業とのお付き合いの中でデジタル化のヒントの会話や提案ができるようになることが目標です。毎月1テーマで既に10講座を数えています。

一方実際の支援活動では特定支援会員の皆様からの「意向調査」を通してご要望のあった企業に対し当チームメンバーが担当になり各社のご事情に沿ったデジタル化を具体的に検討し提案をしているところです。

デジタル化についての御相談がございましたら、ぜひ当クラブあるいはチームに遠慮なく御連絡下さるようお願い申し上げます。

メールアドレス：dx@ka-npom.com

4.2. 《起業家支援チーム》

起業家支援チームは、若者や女性起業家を社会貢献として特別支援制度を活用しながら支援していこうという目的で2018年に発足しました。

一般社団法人エメラルド倶楽部の起業家ビジネスコンテスト優秀者の建築塗装業のCOLORWORKS(株)鈴木由美子社長や、創造開発研究所の第6回女性起業チャレンジ制度のビジネスコンテストNANASE(株)石田七瀬社長などを支援して来ました。

その他、東京都主催の「新事業発掘プロジェクト」や公益財団法人まちみらい千代田などとの取り組みを試みましたが、昨年は新型コロナ感染拡大により緊急事態宣言が発令され、展示商談会やイベントもほとんどが中止となり、当チームでも思うような活動は出来ませんでした。

今まで女性・起業家支援を掲げて活動して参りましたが、一方で起業家である女性の支援に重きをおく事になり、女性ではない起業家にはフォーカスされていませんでした。次年度より新しいメンバーも加わり、リーダーも代わります。女性かの如何には関わらず、起業家支援を行うべく、スタートアップ企業を目処に支援を行いたいと考えております。

4.3. 《大自然災害復興支援チーム》

昨年に続きコロナの影響でリアルな活動はなかなか出来ませんでした。

しかし今年度は従来の福島県中心から宮城県、佐賀県にも活動の範囲を広げて、販路開拓のお手伝いもしました。

福島県石川町との交流は東日本大震災後の2012年から始まりましたが、2019年農泊推進事業を受託し、町は昨年度から、観光物産協会会長に民間人が就任、地域おこし協力隊の採用など「観光」に注力しているようです。

また、福幸プロジェクトでご縁が続いている福島県土湯温泉の温泉協同組合の加藤理事長には、今年10月に行われる当NPOクラブの20周年記念事業で「福



島復興再生のその後とNPOクラブとの関わり」をテーマに、特別講演をお願いしています。

11年前の大災害を風化させないように、その後の復興の状況を皆様にもお伝え出来ればと思います。

4.4. 《事業承継支援チーム》

昨年の第10回特定支援会員様向けのWebセミナーで「事業承継とM&A」と題しまして、お話をさせていただきました。その後、2社様からの反応があり、1社様とは、M&Aに関するWebによる打合せをさせていただきました。

事業承継に関しましては、公共団体や金融機関など多くの相談窓口はあります。その中で当チームがお手伝いできるのは、以下のような内容になると思います。

- ① 事業の財務状況、資産などのデューデリジェンス（見える化）
 - ・純資産及び実態BS、業績推移及び正常収益力分析、キャッシュフロー及び運転資金分析など。
- ② 事業及び組織の見直し
- ③ 専門業者・士業者との連携による事業承継計画書の策定
 - ・当チームには弁護士・司法書士・中小企業診断士なども在籍。
- ④ 事業承継に関する税務上の助言
- ⑤ 後継者選びと教育に関する助言
- ⑥ 事業承継補助金などを利用した助成金などに関する助言
 - ・後継者承継支援型、事業再編及び事業統合支援型など。

そして、何よりも大切なことは、事業承継やM&Aがクロージングしたあとの事業の引継ぎや実質的な経営に向けての統合作業（PMI）であります。このことについても、助言、お手伝いをさせていただくことができると思います。

4.5. 《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」49社（2022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月に活動を開始しました。
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行っております。

（1）特定支援会員向けWebセミナー 毎月1回開催しています

- | | | | |
|----------|--------|-------------------------------------|-------------------------|
| 1) 第 6回 | 6月22日 | カーボンニュートラルにチャレンジする | 森本五百樹 |
| 2) 第 7回 | 7月21日 | 最近の補助金の動向 | 柴田勝 |
| 3) 第 8回 | 8月24日 | 女性活躍社会と企業経営 | 鈴木清江 |
| 4) 第 9回 | 9月22日 | 技術商談におけるノウハウ・知財の流出対策 | 北村光司 |
| 5) 第10回 | 10月26日 | 事業承継とM&A | 松田樹一郎 |
| 6) 第11回 | 11月24日 | コロナ時代のマーケティングについて | 高尾正人 |
| 7) 第12回 | 12月14日 | グリーン成長戦略の挑戦 | 森本五百樹 |
| 8) 第13回 | 1月25日 | 「経営支援NPOクラブとの絆が生み出す評判づくり」
新春特別講演 | 株式会社田島軽金属 代表取締役社長 田島正明様 |
| 9) 第14回 | 2月22日 | DX時代に向けたセキュリティー対策の基本 | 加藤貴治 |
| 10) 第15回 | 3月23日 | セルロースナノファイバー（CNF）について | 高尾正人 |

(2) パネルディスカッション方式での特別セミナー

2021年1月より毎月1回Webセミナーを開催しておりますが、終了後アンケートをお願いしており、多数のご意見・ご要望をいただいております。その都度対応しておりますが、ご要望をいただいた企業を訪問し幹部の方々へ個別セミナーを実施したこともあります。今回は、2社のご要請にお応えし下記2テーマにつきまして、パネルディスカッション方式での特別セミナーを実施しました。

- 1) 2月 8日 リチウムイオン電池の動向について
- 2) 2月10日 日本の(最適)電源構成を専門家からの視点でどう考えるか
いずれも、「エネルギー産業研究会」のメンバーがパネラーとなりました。

(3) 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しています。

設置したばかりで情報量はまだまだ少ないですが、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。

4.6. <<国内・海外ポータルサイト>>

1. 掲載料金およびページ作成料金の無料化の実施

新型コロナ禍の中、2021年10月より国内および海外ポータルサイトへの製品および会社紹介ページの年間掲載料金及びページ作成料金の無料化を実施しております。

尚、会員の種別で掲載ページ数に制限がありますので、ご相談ください。

2. グループでのポータルサイト掲載の開始

2021年11月より、四国産業技術振興センター(略称STEP)様のグループ掲載を開始しました。STEP様の都市圏マッチング支援事業等に参加されます15社、18製品の個別サイトページを掲載しております。

3. 2022年3月末における国内ポータルサイト掲載ページ数

・ 特定、一般および地域案件支援企業様

会社紹介：33社 製品紹介：39製品

・ STEP様グループ掲載：15社 製品紹介：18製品

4. 国内ポータルサイトの会社および製品一覧表ページの改訂

掲載ページ数の増加に伴い、個別ページを選択しやすくするために、下記の分類項目毎に一覧できるようにしました。

製品分類名称(分類をクリックして閲覧ページを絞り込む)

A 農林水産・加工食品流通

B 化学・素材・環境

C 機械・電機系モノづくり

H C 健康、医療、介護、福祉

E ICT・システム・通信・建設・その他サービス

5. Google Analyticsによるアクセス分析の実施

掲載企業様の製品紹介ページへのアクセス状況を把握して営業活動にご利用いただけるよう Google Analytics により毎月次で、アクセス分析を実施し結果をアクセス分析シートにして各掲載企業様に2か月毎にお送りしています。

このシートによって、閲覧者数、検索ルート、所在都市名等を把握することができます。

47. 《海外チーム》

海外チームは、昨年度までの海外展開支援グループから生まれた新しいチームです。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や必要な各種文書の作成、およびNPOクラブ自身の海外ポータルサイトへの掲載を支援いたします（添付：パンフレット参照）。

海外ポータルサイトへの掲載・管理は、今年度から別の組織（「国内・海外ポータルサイトチーム」）で行うことになりましたが、海外支援と海外ポータルサイトの掲載は切り離すことが出来ませんので、組織は異なりますが、実行する主要なメンバーは同一の人材で行っています。海外ポータルサイト掲載のための英文翻訳や掲載費用は市場価格に比較して破格の低価格ですので、商品および会社をリーズナブルに効率よく海外へ紹介できます。

海外ポータルサイト

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

当NPOクラブには多種多様な業界の企業出身者が揃っており、各国・地域の海外駐在経験者もそろっており、中小企業からの海外販路開拓の案件毎に、分野・対象地域（海外）に最も適切な人材を加えてチームを編成して、海外進出計画の支援活動を行います。海外に向けた活動の支援のために、海外チーム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、マッチング活動も行います。2021年度に旧海外展開支援グループで行いました、各種展示会等での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すること、製品に応じた国内輸出商社との商談会を行って販路開拓を目指すこと、および、公的機関からの支援委託事業への参画することなどのために、海外チームメンバーがNPOクラブ内のプロジェクトチームを立ち上げて、活動していきます。

2021年度におけるこの例として、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。

48. 《SDGs活用支援チーム》

本年度より「2021～2023年度中期活動方針」の重点課題の一つである「中小企業のSDGsに対する理解を深め、活用を促す支援をする」を推進する目的で「SDGs活動支援チーム」が結成されました。現チームは一応第一期（2021年6月～2022年5月）を担当する事としてしています。現在まで計9回のミーティングを実施しましたので以下に活動のポイントをまとめます。

1. 活動内容のポイント

メンバー全員にとってはSDGsについて具体的に考え、活動を検討実施していく事は初めての事であり、全体の考え・意見を調整し、まとめる事に難しさを感じていますが、メンバー各位の積極的な協力のお陰で少し方向性が見えてきた、と言うのが全体としての現状です。

現時点での具体的活動のポイントは下記です。

テーマⅠ；SDGsをどう理解し、それは我々の活動とどうつながるのか

- ・SDGsという言葉にこだわらず今まで通りNPO活動を継続する為に何を改善、改革すれば良いかを検討し実施していく方向が良い。
- ・ただ今までと違うのは、従来通りのやり方で決めた改善策を実施する前に一度立ち止まって「これで本当にこれからの時代にマッチした持続可能な対策になっているだろうか」と考える事が大切なポイントになります。その時に参考になるのがSDGsの検証項目(目指すべきゴール)であり、これを活用していく所でSDGsとのつながりが出てくると考えます。

テーマⅡ；「SDGs活動支援チーム」として何をすべきか

このテーマに一番時間をかけて議論、検討してきましたが、現時点での結論は「はっきりしている事は、社会全体(中小企業も含め)がその活動を評価する時に必ずSDGsの観点から見えてくるという時代になってきている」という事です。

これを前提として考えると、当NPOクラブの支援活動は内部的には全く従来通りで良いのですが、これからの社会に受け入れてもらう為には我々の活動をSDGsの観点で整理し、それを対外的にアピールしていく事が重要になってきていると思います。

2. 今後実施していく活動について

(1)現状の支援活動とSDGsの関連性を分かり易い形にまとめていく。

その為にSDGs活動事例を学び、支援企業からモデル企業を選び具体的にSDGsの観点から支援を検討し、その結果を会員と共有する。

(2)SDGsの観点からの支援要領が明確になった時点で、各支援活動毎に「活動が盛り上がる」ようにアドバイス、サポートを広げて行く。

(3)一方で当NPOクラブ自身についても内部課題をSDGsの観点で整理し、重点課題を絞り込み提言していく。

(4)上記情報をベースに定期的にHP等で対外的に当NPOクラブのSDGs活動をアピールしていく。

(5)「SDGs活動支援チーム」の当面の課題は「現状の支援活動をNPOクラブとしてどの様にSDGsの観点から整理し、それを対外的に活用していくか」を具体的に進めていく事ですが、実際に支援活動をしているグループや研究会の皆さんとコミュニケーションを取りながら一体となって進めて行く体制づくりがこれからの一番の課題だと思っています。

4 9. 《寄付金募集活動推進チーム》

「寄付金募集推進プロジェクト」チームは、2020年10月に発足しました。

それまでも何回か寄付金に関する議論はありました。元々経営支援NPOクラブは、公的機関や金融機関等との支援委託契約による収入で活動を維持していますが、本来の目的である中小企業の経営改善や業務改革等への支援は、充分とは言えませんでした。

発足後、他の認定NPO法人、NPO法人、学校等の事例や寄付金募集に関する調査報告書を参考に10数回にわたり検討しました。しかし、当NPOクラブでは、従前より「寄付金」に関してPRしているものは無く、寄付金募集を行うにはHPの活用が適切であるとの結論となり、HPにて寄付金募集のページを作成することにしました。

募金の趣旨(寄付金集めの理由)、目的(寄付金の使途)、募金対象者を明確にして、当NPOクラブの主な活動である「中小企業支援」「次世代育成支援」そして「災害復興支援」につい

て寄付金の募集を行うこととし、銀行振り込みだけでなく、クレジットカードでの決済システムの導入して、2021年4月に立ち上げました。

寄付金募集活動は、直ぐに成果が表れるものではありませんが、寄付をしてくださる企業・団体および個人の皆様との信頼関係が重要であることをますます認識しました。

活動としては、20周年を機にメディアやSNS等でもPRしていきますが、地道に焦らず、活動を継続していきます。

50. 《20周年記念事業準備委員会》

経営支援NPOクラブは、2022年10月に20周年を迎えます。

2021年4月に歴代事務局長・理事長・担当理事を中心に11人で準備委員会を立ち上げ、毎月1回定例会議を実施してきました。その他に、「招待者リスト実行班」「特別記念講演会実行班」「記念誌作成実行班」の分科会でそれぞれ準備を進めてまいりました。



今回は、20周年の歩みを紹介する記念誌を作成するというので、創立時からの資料を探し出し、作成するのが大変でした(10周年の時は作成していませんでした)。

また、特別講演会の講師をお願いするのにも早々と着手し、40数名の方をリストアップし、NPOクラブの人脈や伝手で色々な方にアプローチ出来ました。

これから招待者のリストアップ・出欠確認やご案内、そして当日の式典など着々と準備が進んでいます。下記の日程で式典を予定しています。

日時：2022年10月5日(水)
15:30 ~ 特別記念講演会
18:00 ~ 懇親会・パーティー
場所：大手町サンケイプラザ・ホール

51. 《広報チーム》

2021年度は、ホームページに「寄付金のお願い」のページを作成し、新たにバナーを設けました。また、トップページのバナーの目次をプルダウン形式にして、どんな項目が有るのか一目で分かるようにしました。

10年ぶりに組織再編も行われたので、組織図も差し替えました。

また、初めて外部のライターの方に協力していただき、取材をしてのプレスリリース(大妻女子短大インターンシップ・サイエンスアゴラ・産業交流展展示商談会・中間報告会)を作成し、次の20周年記念事業の為にメディア向けの素材として活用していきたいと思えます。

2017年から発行している「メルマガ通信」については、10月の秋号(N024)より編集長も交代し、皆様に定期的な情報をお届けしています。また「20周年記念誌」については、広報チームを中心に2021年度より準備を進めています。

広報チームに、一昨年より関西グループの会員も参画していただきましたが、4月には前職で広報の経験が有る新しい会員も加わり戦力となりましたので、今後もさらに充実した情報発信に努めてまいります。

2021（令和3）年度の活動概要 《事務局報告》

5.2. 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3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 3.04.01
公益財団法人板橋区産業振興公社	21年度ビジネスチャンス開拓支援事業	令和 3.04.01
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 3.04.01
公益財団法人鳥取産業振興機構	海外展開外部専門家派遣事業委託変更	令和 3.04.01
佐賀県	「取引拡大支援」業務委託	令和 3.05.24
公益財団法人 福島イノベーション・コースト構想推進機構	令和3年度廃炉関連企業の競争力強化支援事業業務委託	令和 3.06.02
一般財団法人四国産業・技術支援センター	四国における高機能素材利活用企業のデジタル化推進事業に関するマッチング事業の企画・活動に係る委託	令和 3.06.08
公益財団法人わかやま産業振興財団	わかやま企業力向上販売戦略支援事業業務委託	令和 3.06.18
公益財団法人浜松地域イノベーション推進機構	マッチング支援事業業務委託	令和 3.06.21
(株)デジタルスキップステーション	川口市市産品フェア 2021 出展者販路拡大支援業務に係る委託	令和 3.07.01
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 3.07.21
一般財団法人四国産業・技術支援センター	「令和3年都市圏連携ビジネスマッチング事業」業務委託	令和 3.07.28
一般財団法人四国産業・技術支援センター	「令和3年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」業務委託	令和 3.07.28
公益財団法人みやぎ産業振興機構	(株)コスモスウェブ市場投入支援業務委託	令和 3.08.30
やまぐちの農林水産物需要拡大協議会 会長金子光夫	令和3年度山口県産畜産物の首都圏及び近隣県向け販路開拓業務委託	令和 3.09.07
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」業務委託	令和 3.10.01
公益財団法人三重県産業支援センター	モノづくり企業の取引拡大強化支援業務「三重モノづくり商談会 2022」における発注企業募集業務	令和 3.10.01
(株)地域計画建築研究所	令和3年度中国地域モノづくり中小企業事業化支援事業（販路開拓支援事業）に係る「専門家による川下企業とのマッチング支援	令和 3.10.01
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」業務委託変更	令和 3.10.26
株式会社ドゥリサーチ研究所	令和3年度ものづくり中小企業事業化支援調査事業（ニューノーマル時代に対応した新たな価値創造に向けた事業化支援調査）に係るコーディネータ業務	令和 3.10.28

契 約 先	内 容	契約日
PwCコンサルティング合同会社	中部経産局向け令和3年度中部地域ものづくり中小企業の事業化支援プロジェクト業務委託	令和 3.11.18
株式会社日経イベント・プロ	「産業交流展2021支援業務」に係る業務委託	令和 3.11.19
株式会社日経イベント・プロ	「新価値創造展2021支援業務」に係る業務委託	令和 3.12.07
公益財団法人大分県産業創造機構	機械要素技術展(関東)当機構ブースへの発注企業招聘業務委託	令和 3.12.01

53. 2021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	2021年度 実績 ①+②計	2020年度 実績
1,065	831	797	491	133	0	1,896	1,941

2020年度比 △45

54. 2021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	☆NPOクラブ20周年記念事業について(井料理事)
5月	☆令和3年度三重県「医療・福祉機器等の製品化に係るマッチング促進事業」に係る内規の承認(石井会員) ☆企業意向調査活動について(宮崎理事)
6月	☆企業意向調査活動について(宮崎理事) ☆東京都への事業報告書について(萩原事務局長)
7月	☆「廃炉関連企業の競争力強化支援事業」に関する内規について(石井会員) ☆寄付金募集推進プロジェクト活動計画について(井料理事) ☆国内ポータルサイトの契約について(宮崎理事) ☆20周年記念事業の進捗報告(井料理事)
8月	☆日本政策金融公庫からの借入について(萩原事務局長) ☆ゆうちょ銀行での口座開設について(萩原事務局長) ☆都庁認定延長申請に際して寄付金と社会貢献事業について(萩原事務局長)
9月	☆国内・海外ポータルサイト掲載料金等無料化提案(宮崎理事)
10月	☆20周年記念事業進捗報告(井料理事)
11月	☆(一社)ディレクトフォース講演会および総会報告(井料理事)
12月	☆都庁による現地確認(12月22日)について(萩原事務局次長)
1月	☆岩谷記念財団からの要請事項(林理事) ☆東京都庁現地確認に関する報告(萩原事務局次長)
2月	☆(一社)ディレクトフォースとの友好関係に関する協定書について(宮崎理事) ☆東京都認定有効期間の更新について(萩原事務局次長)
3月	☆イノベーション経営塾の企画提案(金子リーダー) ☆(一社)ディレクトフォースとの友好関係に関する協定書締結について(宮崎理事)

55. 会員の現況（2022年3月末現在）

正会員	227名
賛助会員	10社
特定支援会員	49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、
橘田 てつ子、宇川 晶子、齊藤江美

（編集後記）

NPOクラブの1年の活動が分かりやすいように毎年工夫を重ねてきましたが、案件担当者等に早めに原稿をお願いして、スムーズに提出していただきメンバーで分担したことも有り、予想以上に早く仕上がりました。

今年は、10月に予定している「20周年記念事業」もあり、特に記念誌も作成の予定ですのでタイトな日程でしたが、出来上がってホッとしています。（井料敏和）

コロナも変異を重ね3年目を迎えましたが、一向に衰えを見せず逆に繁殖力の強い変異株を次々と生み出し、脅威が治まりません。3回目の接種を行った高齢者も安心出来ない状態ですが、この4月に1年3カ月振りにNPOクラブ事務所を訪れ、少し、懐かしさを憶えました。皆様のご協力で、いち早く2021年版のニュースレターを発行することが出来ました。有難うございました。（谷文彦）

今年も年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。

今年もコロナ禍の影響を受けて大きく行動が制限されましたが、皆様からのニュースレターを熟読すると、多くのグループ、チーム、研究会等が日々の活動が実り当初の予定を達成されており敬意を表したいと思えます。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。（松下隆）

今回のニュースレターにも「Web」「オンライン」の言葉が多く使われていますが、調べてみると前年度（2020年）の半分以下でした。Webはコロナ禍で定着した感はありますが、展示会、会議などではリアルが増えてきており、それが反映されているのでしょうか。

世界中で加速するデジタル化ですが「誰一人取り残さない」デジタル化の実現を祈ります。

（橘田てつ子）

校正作業をしながら、原稿のボリュームに圧倒されました。とはいえ、事務局でお見かけする会議や報告書の熱量を思えば、まだまだスペースが足りない、のではとお察しします。2022年も4ヶ月となり、リアルでの活動が増えているようです。ますますのご活躍を事務局としてお手伝いしたいと思います。（宇川晶子）

昨年入会して広報も担当させて頂き、NPO全体の幅広い活動実績に改めて驚くばかりです。10月の20周年記念イベントに向けて記念誌の作成にも注力してまいります。（齊藤江美）