



## 目 次

理事長 助川 英治 挨拶	3
--------------	---

### <支援実績及び活動状況>

1. 《NEDO若手研究者発掘支援事業》	5
2. 《金融機関（足利銀行・栃木信用金庫）》	5
3. 《みやぎ産業振興機構》	6
4. 《福島廃炉関連産業参入企業競争力強化支援事業》	6
5. 《福島「マーケティング強化支援事業」》	7
6. 《福島県産業振興センター》	7
7. 《福島県医療機器開発支援センター》	8
8. 《いわき商工会議所》	8
9. 《つくば再生可能エネルギー展》	9
10. 《つくば研究支援センター》	9
11. 《栃木県企業評価支援実施》	10
12. 《鹿沼商工会議所》	10
13. 《埼玉県》	10
14. 《川口商工会議所》	11
15. 《板橋区》	12
16. 《長野県産業振興機構》	12
17. 《静岡食の大商談会》	13
18. 《浜松地域イノベーション推進機構》	13
19. 《三重県》	13
20. 《大阪府信用金庫協会》	14
21. 《岸和田市》	15
22. 《わかやま産業振興財団》	15
23. 《大阪信用保証協会》	16
24. 《やまぐち》	17
25. 《かがわ産業支援財団》	17
26. 《徳島県》	18
27. 《四国STEP地域知財マッチング推進事業》	18
28. 《四国STEP高機能材》	19
29. 《四国STEPヘルシー四国普及拡大マッチング事業》	19
30. 《四国STEPカーボンニュートラル》	19
31. 《佐賀県》	20

32.	《産業交流展》	20
33.	《新価値創造展》	21
34.	《組合まつり》	21
35.	《食糧新聞社》	22

### ＜経営支援NPOクラブ内のグループの活動報告＞

36.	《Aグループ》(農林水産、食品他)	22
37.	《Bグループ》(化学、素材、環境)	22
38.	《Cグループ》(機械、電機)	23
39.	《HCグループ》(医療・介護)	23
40.	《Eグループ》(ICT、その他)	24
41.	《関西グループ》	24
42.	《次世代育成支援グループ》	25

### ＜研究会・タスクチームの活動報告＞

43.	《新素材研究会》	25
44.	《エネルギー産業研究会》	26
45.	《中小企業経営強化研究会》	26
46.	《農産物食品輸出促進チーム》	27
47.	《環境事業支援研究会》	27
48.	《デジタル・イノベーション支援チーム》	28
49.	《自然大災害復興支援プロジェクトチーム》	28
50.	《起業家支援チーム》	29
51.	《特定支援会員連携チーム》	29
52.	《国内・海外ポータルサイト》	30
53.	《海外チーム》	30
54.	《子ども食堂支援チーム》	31
55.	《広報委員会》	31
56.	《20周年記念事業委員会》	32

### ＜2022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	33
2.	2022年度支援実績	34
3.	2022年度4月以降の理事会での主な討議事項	34
4.	会員の現況（2023年4月末現在）	35

(編集後記)	35
--------	----

**※ 番号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。**

## 御挨拶

(2022年度総括)



理事長 助川英治

2022年度は3年に及んだ新型コロナウイルス感染症の拡大が一段落し、コロナ禍の影響から漸く回復しつつあった社会経済活動ですが、ロシアによるウクライナ侵攻なども要因となって原油・原材料価格の高騰、部材調達難、人材不足といった事業環境の変化が起き、先行きの予測が難しい一年となりました。

中小企業の皆様におかれましても様々な影響を受けているかと存じますが、影響が軽微であることと事業回復・成長への取組みが順調に進むことを祈念いたします。

NPOクラブの活動については、コロナ禍の影響が残り、期首における受託案件数及び予算は前年度を下回る状況でありましたが、委託元様と支援先様のご理解とご協力により期末には予算を上回る支援活動実績を残すことができました。また、リアルでのマッチングに対する制限は徐々に解除され、最近ではリアル又はリアル+WEBでのハイブリッドでのマッチングを主体に活動できる状況となりました。今後も引き続きこの支援スタイルを活かして行くつもりですので皆様ご協力の程お願い申し上げます。

以下、NPOクラブの第21期(2022年度:2022年4月~2023年3月)の活動についてご報告いたします。

なお、支援の内容の詳細に関しては、後出の案件毎の報告をご参照願います。

2022年度も省庁、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コロナ禍前に比べて大きく減少したままで、さらに前年度を下回る予算でのスタートとなりました。しかし、その後、コロナ感染の鎮静化と皆様のご協力により幾つかの新規案件の受託があって予算を上回る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1,103社、支援回数は2,544回となり、いずれも前年度を上回るものとなりました。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、新技術の事業化支援などの新しい支援活動も増えつつあります。

また、2022年度は2021～2023年度中期活動方針の2年目にあたりました。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クラブでの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。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3つの基本方針の下に計32の重点課題を設けて、委託元から受託した支援活動に加えて、課題達成に向けて会員がチーム組んで活動しています。現在、課題達成等により重点課題は25課題に減りました。

「A. 中小企業への経営支援活動」は、販路開拓支援を中心に活動するほか、多角的経営支援活動の強化、特定支援会員・一般支援契約企業への取組み強化、地域密着活動の推進などに分けられ、当NPOクラブが独自に設けた特別支援制度を活用した支援活動や特定支援会員様向けのWEBセミナーの開催などの活動を行っています。

「B. 社会貢献活動」のうち、講演会活動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未だコロナ禍の影響が残り、思ったような活動ができなかった一年でしたので今年度は遅れを取り戻したいと思っています。

「C. 運営体制の整備・充実」は、組織の運営体制強化を図り、より効果性の高い支援活動を行うために設定した課題であり、昨年10月5日に開催した20周年記念事業の準備・実行も重点課題の一つとして掲げておりました。

また、組織及び個人のポテンシャルアップを図り中小企業の支援活動に活かすことを目的に発足した5つの研究会・8つのタスクチームは、着実に各関連情報の収集・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）。

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、災害復興支援等の社会貢献活動において、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. 《NEDO若手研究者発掘支援事業》

国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の「官民による若手研究者発掘支援事業」（若サポ）では、実用化に向けた目的指向型の独創的な基礎又は応用研究を行う大学等に所属する若手研究者を発掘し、若手研究者と企業との共同研究等の形成を促進する等の支援事業を行っています。

当NPOクラブは再委託先として、上記事業におけるマッチングサポートフェーズにおいて、研究開発提案を行った若手研究者と面談した上で、その先のステップである共同研究等を形成するための企業とのマッチング支援を実施しました。

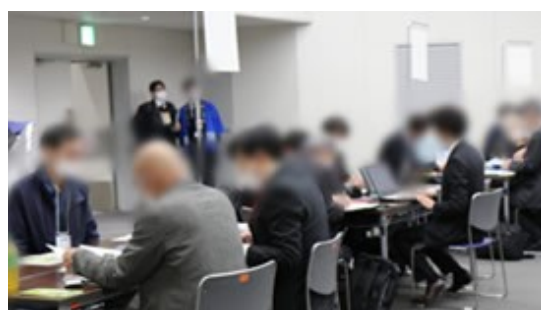
### 2. 《金融機関（足利銀行・栃木信用金庫）》

2022年度ですが、金融機関チームは昨年度と同様に足利銀行と栃木信用金庫から受注した案件を支援しました。

足利銀行からは「ものづくり企業展示・商談会2022」として目標招致企業12社での支援を受注しました。2022年12月7日に宇都宮市のマロニエプラザで開催され、結果は招致企業32社（昨年度16社）、132回の商談（昨年度82回）と大盛況の結果で終了しました。今回は新たに栃木県のN自動車への納入企業11社の招致をいただいたのが大きく、商談結果の評価も20%がA、30%がBと半数がビジネスチャンスにつながる商談会でした。

栃木信用金庫からは「とちしんどリームマッチング2022」として選抜した5社それぞれに対する発注企業2社のマッチング支援を受注しました。応募総数ものづくり系10社、食品系8社、の計18社から一次書類審査で10社に絞り、WEB面談による2次審査でモノづくり系2社、食品系3社の5社に絞りました。このうち食品系の1社はマッチングではなく業務拡大に関するアドバイスを2回実施することとしました。それぞれBU訪問を実施後にマッチング面談をアレンジしました。その結果食品系の1社（後述）を除き予定通りのマッチング、アドバイスを実施することが出来ました。食品系の1社は年度をまたぎますが、工場の改善実施後にマッチングを実施する約束をしています。

本年度も良好な結果となりましたので、両社から良い評価をいただき2023年度も発注をいただきました。



### 3. 《みやぎ産業振興機構》

2022年度みやぎ産業振興機構からは、①引合せ支援事業、②現場改善支援事業、③専門家派遣の3つを受託しました。

#### (1) 引合せ支援事業

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、5社対象で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、1社のマッチング回数は6回です。

新規、再支援とも、コロナ禍の影響が残る中、状況により、オンラインでの面談と実面談のいずれかを選択し実施しました。

3) 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2社に対し、ブースへの企業招致を行うものでした。

結果として、12社に対し73回のマッチングを実施しました。

#### (2) 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て業務改善を図るものですが、4年目を迎える今年度は、DX化に向けた体制作りを目標にしました。

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。

#### (3) 専門家派遣

医療機器分野への進出を目指す企業に対し、法的課題解決や市場調査の面で、それに精通した会員2名が専門家として、12回活動しました。

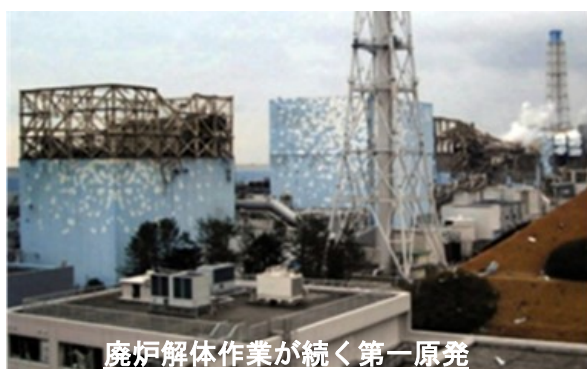
### 4. 《福島廃炉関連産業参入企業競争力強化支援事業（廃炉PJ）》

昨年度から継続して22年度も（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25名のメンバーからなるプロジェクトチームを編成、支援活動を2022年6月～2023年2月まで実施しました。

廃炉関連産業は信頼性ある技術レベルの確立と現場作業管理および高い生産性の確保などが要求されます。この要求に応えるため、支援先6社に対して2名の専属チームをつくり、8回の直接訪問支援を行い、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様からは賛辞をいただきました。

次年度以降についても実効ある支援活動として継続を期待されています。

#### 福島第一原子力発電所視察

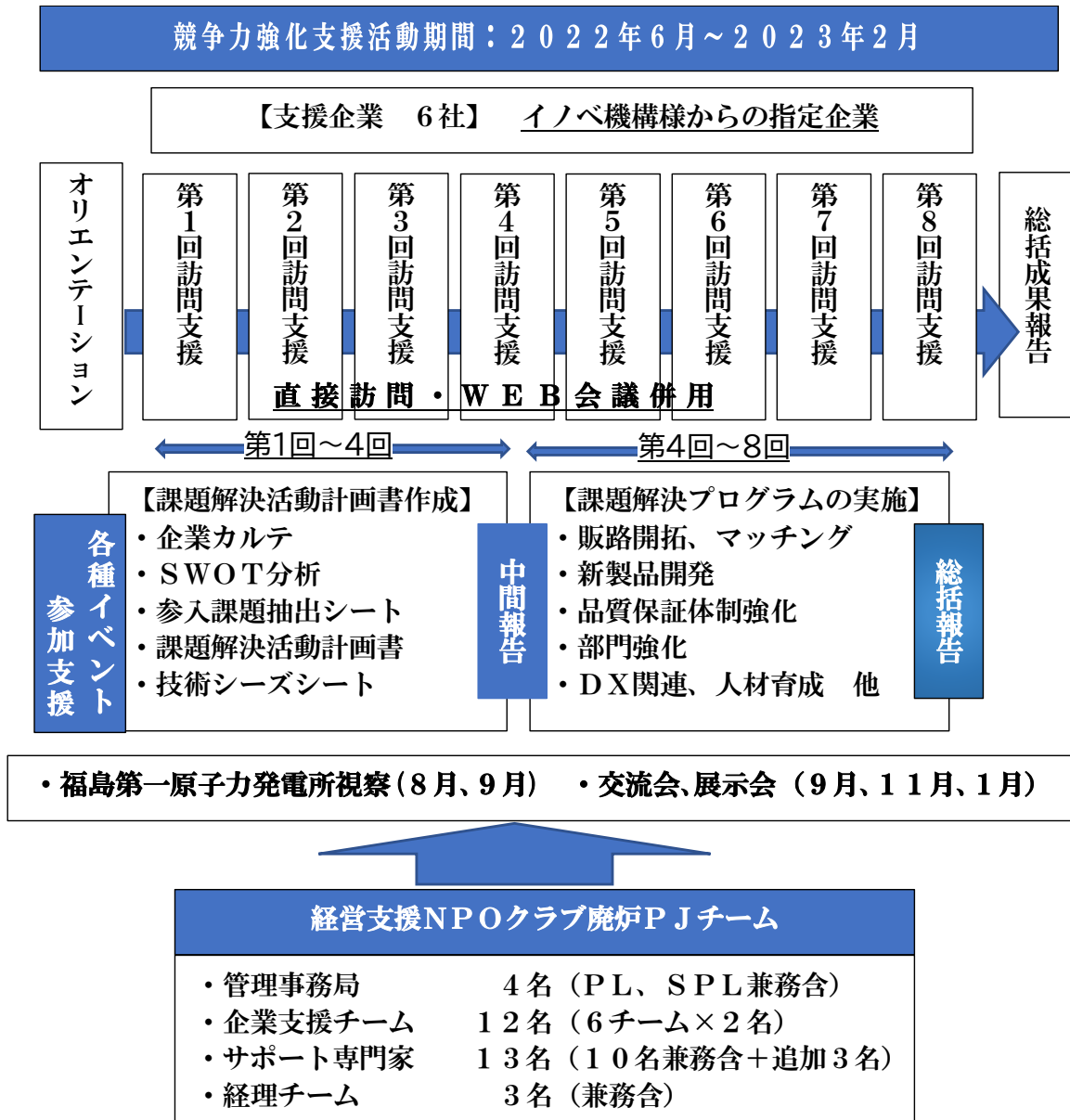


廃炉解体作業が続く第一原発



支援企業の皆様と一緒に見学

## 支援活動の概要



### 5. ≪福島「マーケティング強化支援事業」≫

2022年度に新たに（公財）福島イノベーション・コースト構想推進機構から、重点6分野に対して実施している推進事業に対し、製品、技術開発とリンクしたマーケティング強化支援に関する委託業務を受注いたしました。NPOクラブでは、14名のメンバーからなるプロジェクトチームを編成し、計5社の支援を実施しました。

マーケティング活動は、各企業の事業化ステージに応じて強化すべき項目が要求されます。この要望に応えるため、支援先5社に対して2名の専属チームを編成し、支援を行い、福島イノベーション・コースト構想推進機構から謝辞をいただきました。今後の活動につながる事が期待されています。

### 6. ≪福島県産業振興センター≫

昨年に引き続き、福島県産業振興センター主催の「次世代自動車技術等対応支援事業」をNPOクラブが受注し、福島県選定の4社への支援事業を実施しました。

今後EV化が進む中で、エンジン・パワートレイン系部品の減少する環境下、関係するメーカーはどのような対応をすべきかの具体的なアドバイス、伴走支援、マッチングの実施が主たる支援内容でした。一部のメーカーにはCASE・軽量化に関するセミナーも実施しましたが、販路拡大に繋がったマッチングが総じて好評でした。

次年度も同様の支援事業を継続したいとの意向を受けています。

次世代自動車技術等  
対応支援事業  
専門家派遣の  
ご案内


公財) 福島県産業振興センターでは、ひきこめとした次世代自動車関連分野への新規参入、事業拡大に際してお困りの企業に対し、実務経験豊富な2名の専門家を自社へ派遣し、課題解決に向けた支援を行います。

**対象者** 福島県内に製造拠点・工場を有する中小企業で、自動車関連産業事業者、および自動車産業への参入を検討している事業者等。

**実施期間** 令和3年9月～令和4年2月

**実施回数** 4回程度 現場訪問 1回1～2時間程度  
(例)ステップ1 現状把握・分析(企業の強み)  
ステップ2 企業の強みを活かす案の創出  
ステップ3 企業の強みを活かす計画づくり  
ステップ4 計画の実行支援  
他、必要に応じてマッチング支援有り

**申込締切** 令和3年8月27日(金)  
※申込締切後、4社程度を選定いたします。



## 7. 《福島県医療機器開発支援センター》

福島県医療機器開発支援センターが主催する「メディカルクリエーションふくしま」は、医療機器の展示会として東北では最大で2022年で第18回の開催になります。福島県は医療機器の出荷額でも第2位と大きな産業を構成していますが、さらに一層強化を図るとともに同展示会への出展社と来訪者の拡大を目指し、ドゥリサーチ研究所よりNPOクラブに業務支援を委託されました。

「メディカルクリエーションふくしま2022」(10月27, 28日郡山)に出展する福島県の医療機器分野への新規参入企業に対する支援で、①6社に対し、保有技術や製品を展示会や学会等で効果的に発信するため、広報物や展示物、サンプル品やPRシートの作成等に関する助言、②展示会で上記出展社に対する展示状況の助言、③マッチング等を実施しました。

## 8. 《いわき商工会議所》

福島県いわき市・いわき商工会議所からの昨年に引き続きの支援活動です。

いわき市の5社に対して2022年10月開始2023年2月終了でモノづくり企業の体質強化を中心に販路拡大をテーマに各社3回以上合計15回の支援をする契約です。

各社とも初期面談はリアル訪問で支援会社のニーズを聞き、課題を分析して支援内容を決め、リアル、WEBを組み合わせ17回のマッチングと企業強化支援、今後5回の支援を段取りして予定の支援を終了しました。



### (1) 具体的内容

- 1) 招致企業数：7社、商談成立：1社、商談継続：5社
- 2) 今後の商談希望：5社
- 3) NPOクラブの企業体質強化支援回数：10回

### (2) 特徴的支援内容

- 1) SN社・体内埋め込み用の多重フレキシブルケーブルの先端スウージング(特殊な冷間鍛造)加工会社の紹介による製品化促進
- 2) EH社・小型バイオ発電所へのメタン発生効率向上案と発酵槽周辺の脱臭効果を期待できる脱臭剤の紹介による販路拡大。
- 3) SD社・品質管理用特殊ワイヤーハーネス、コンバートEV設計試作他の実績紹介による技術PR、新規販路獲得マッチング
- 4) TK社・伊勢神宮遷宮に使用するヒノキアロマの紹介戦略と展示会への展示コンセプトの構築アドバイス
- 5) IF社・耐食性FRP大型タンクの継続受注及び現地工事受注PR



## 9. 《つくば再生可能エネルギー展》

株式会社T研究支援センター様より、茨城県成長産業振興プロジェクト事業における「第17回再生可能エネルギー世界展示会&フォーラム」への出展企業6社の販路開拓支援を請け負いました。展示の期間は、2023年2月1～3日、会場は、東京ビッグサイト東ホール、企業マッチングは、1社あたり1～2社とのことでした。



### (1) スタートアップの研究開発型シーズ企業6社

いずれもスタートアップの研究開発型シーズ企業である。グラフェンを扱う会社が2社、カーボンナノチューブを扱う会社が1社、エアロゲルを扱う会社が1社、ナノ粒子を扱う会社が1社、ゼーベック効果の発電素子を扱う会社が1社と、素材関連の会社が多かったです。

### (2) マッチング結果

短期間ではマッチング相手を探すことが難しいと予想されましたが、当NPOクラブの電子、車輛関係を中心に有識者を集め、対応するニーズがありそうな企業を選抜して招致をおこなうことが出来ました。

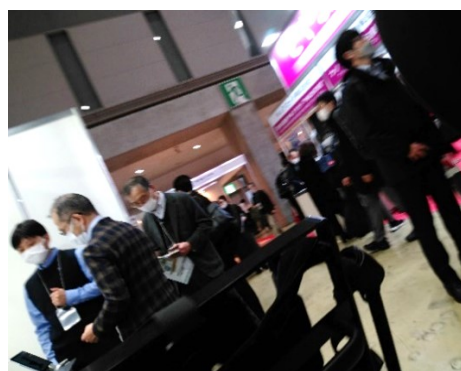
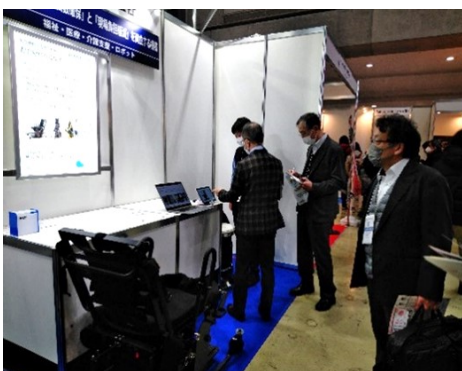
結果、15社を招致し31件の面談を行うことが出来ました。出展6社で、多いところは9社、少ないところでも2社との面談を行いました。内4件は、商談あるいは商談の可能性の高い面談となりました。

## 10. 《つくば研究支援センター》

本案件は、令和4年度茨城県成長産業振興プロジェクト事業の推進として、2023年2月8日～10日、東京ビッグサイトでの「介護産業展2023」に出展する企業6社の販路開拓支援するものです。

本件は、つくば研究支援センターからの初受託事業であり、支援期間・予算規模・事業内容などの関係から一社につき1～2社の企業招致が求められ、当NPOクラブでは介護福祉の専門性の高い案件として9名の活動メンバーにより、2022年12月から出展企業とのweb面談／ヒアリング調査を行い、それを基にマッチング候補企業の選定に入りました。

各社の商品特性としては、多くが技術的、市場的に開発途上の段階にあり難しい面もありましたが、結果としてリスト選定20社から14社（WEB面談2社）招致ができました。本案件は、当NPOクラブとしては継続支援にふさわしい商品・技術と評価できたかと思えます。



## 1 1. 《栃木県企業評価支援実施》

- (1) 事業名称「2022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5回栃木県庁およびオンライン会合で実施しました。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。

評価関係企業数は総計90社（NPOクラブのグループ区分ではA：23社、B：10社、C：34社、HC：4社、E：19社）詳細は省略させていただきます。  
以上の活動ですが、次年度も同様な事業可能性評価支援依頼が来ています。

## 1 2. 《鹿沼商工会議所》

NPOクラブの創始者が栃木県鹿沼市出身者であることから設立以来長年にわたり賛助会員として支援を受けてきました。改めて感謝申し上げます。

加えて2022年度は、鹿沼商工会議所発行の会報に5社の応募企業があり、販路開拓などの支援活動を展開しました。

その中の1社は70年以上の歴史を持つ組細工のメーカーで大手家具販売企業に紹介しました。栃木県の伝統工芸品「鹿沼組子」は、細い木片を釘を使わずに組み合わせ、幾何学的な紋様を生み出す木工の伝統技術で、写真はその一例であります。



鹿沼組子の例

また、市内のM社は、有機性廃棄物を焼却せずに熱分解で減容させる省エネルギー型廃棄物処理装置を独自開発し、同社独自開発の「特殊構造サイクロン式水槽」と「除害装置」により、廃棄物の保管や処理時に発生する臭いが除去されるため、市街地に設置が可能となりました。また、処理中に発生する熱の再利用が可能であり、利用の幅が広がっています。積極的な産学連携の結果、付加価値が向上した同社製品は、全国から高い注目を集めつつあり、NPOクラブは大手関連企業や団体に紹介し拡販を目指しています。

また、処理中に発生する熱の再利用が可能であり、利用の幅が広がっています。積極的な産学連携の結果、付加価値が向上した同社製品は、全国から高い注目を集めつつあり、NPOクラブは大手関連企業や団体に紹介し拡販を目指しています。

## 1 3. 《埼玉県》

このご案内資料は埼玉県庁が経営革新計画を知事から認定された企業に対して、実際に販売力を強化するために実務経験豊富なアドバイザーを派遣するための公募資料です。この3年間、私たちNPOクラブでは毎年支援企業が増えています。

2022年度は19社の支援を行いました。19社に対して38名のアドバイザーが5か月間支援を行います。支援内容は企業毎に異なりますが、例えば、販売強化のための集客サイト連動型PRシートを共同で作成し、NPOクラブの人材データベースを活用してマッチング先を探し、商談を行ったりします。販売強化アドバイザーが支援企業の経営者とヒアリングを行ったうえで可能性の高い企業を紹介しますので、商談の成功率もかなり高くなっています。

勿論、マッチングだけではなく、マーケティング戦略立案、ビジネスモデルの改良、販売用のWebサイトに対する提案、マーケティングの体制づくり等の支援も行いました。

## 経営革新企業販売力強化応援事業のご案内

埼玉県産業労働部産業支援課

### アドバイザーを無料派遣します

企業の皆様にとって「取引拡大」は最も大きなテーマのひとつです。  
県では、経営革新計画を実行中の企業様を対象に、商談等の経験が豊富な企業OB等をアドバイザーとして無料で派遣し、販売力の強化を支援する事業を実施します。

#### ■事業のご案内

- 1 対象者 **埼玉県知事から承認を受けた経営革新計画承認企業のうち令和4年6月1日現在、計画を実行中の企業者。**（過去に「販売アドバイザー事業」を活用したことのない企業者を優先します。）
- 2 支援内容 商談等の経験が豊富な企業OB等をアドバイザーとして派遣し、販売力の現状分析、顧客層の設定、販売戦略の見直し、販売先とのお引き合わせ等、販売力強化に関する個々の企業の御相談に応じます。

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

- 3 支援期間 令和4年10月～令和5年2月
- 4 支援回数 1社当たり最大4回程度（支援対象企業：15社程度）
- 5 費用 無料（ただし、支援現場が埼玉県内又は東京都内以外となる場合は、専門家の交通費を御負担いただく場合があります。）

## 1.4. 《川口商工会議所》

一昨年の1月に川口商工会議所様から「2009年よりブランドの知名度向上を通して地域経済に貢献する取り組みを進めているが、今後は従来あまり取り組んで来なかった販路開拓支援に注力したい」旨説明と支援協力の依頼が初めてありました。加えて「会頭から“中小企業の販路拡大に向けてまずビジネスマッチングの成功モデル（契約成立）を創りたい”」との強い意向が示されている事も紹介されました。コロナ禍が落ち着いてきた昨年（令和4年）の7月に再度「販路拡大支援」の申し入れがあり、打ち合わせを再開し今日に至った経緯があります。



川口商工会議所は中小企業の活性化に積極的に取り組んでおり、川口市の約8000社の会員中小企業の内さらにその内の105社を「川口市ブランド企業」に認定してその育成支援に取り組み、今回の「販路拡大支援」はその一環です。

支援活動で特に力を入れたのは、効率の良い企業招致活動を実施する為にはPRシートの重要性和自社で作成して活用する事が大切だという事を理解いただく事でした。従ってワークショップ研修による事前説明会を実施しその徹底を図りました。これはその後の企業招致活動に大いに効果を発揮しました。活動の成果は下記です。

	契約目標	実績	内訳
ビジネスマッチング件数	10件／5社	21件／5社 (内評価4点10件)	WEB 6件 リアル 15件

支援活動結果として成功モデル（契約）につながる評価点4点が10件になった事に川口商工会議所様も大変満足されていました。

本プロジェクトは川口商工会議所様からの初めての受託案件でしたが、川口商工会議所様のご

理解、ご協力と当NPOクラブの会員の全面的な協力を得て期待以上の成果を出すことができました。今回の成果が来年度以降の案件受託につながる事を大いに期待しています。

## 15. 《板橋区》

2022年度は大きく分けて二つの支援事業を実施致しました。

- (1) 「2022年度板橋区ビジネスチャンス開拓支援事業」は①課題解決型支援と②製品技術大賞フォローアップ支援の2種類です。
  - 1) 課題解決型個別支援においては非常に難しい内容の案件であったが、3社に対し計9回の支援を行い既に受注に結び付いた案件もあり評価頂きました。
  - 2) 製品技術大賞フォローアップ支援については支援企業7社に対して18回の支援を行い、途中課題が見つかった2社を除いては全て3回の支援を実施し高い評価を頂きました。また、2023年度に繋がる「2022年度製品技術大賞フォローアップ支援」応募企業7社に対して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。
- (2) 「令和4年度ものづくり企業商談会」は生憎の荒天ではありましたが参加企業、招致企業とも問題無く実施されました。応募企業36社に対し14社の企業を招致し計55回の商談を行い、優良商談も多数あり、今後の進捗を期待したいと思います。

## 16. 《長野県産業振興機構等》

NPOクラブと長年お付き合いを頂いている、長野県テクノ財団と長野県中小企業振興機構が合併し「長野県産業振興機構」となりました。

コロナ禍で定期的情報交換が途絶えていましたが、販路開拓や地域ものづくり人材支援など最近の活動状況につき情報交換をさせて頂きました。支援メニューが重なる部分が多いのですが、ネットワークは県に限られがちで全国的ネットワークをもつ弊NPOクラブと相互補完関係がつかれないか、とのことでした。その後、長野市ものづくり支援センター（UFO）様、上田地域工業振興協会様、信州大学みらい産業共創会様をご紹介頂きました。

内3月に、UFO様が継続的に実施されている、第67回UFO長野ものづくりサロンで下記の講演をお手伝いをさせて頂きました。

「総合戦略セミナー激変するモノづくり産業への挑戦～小さくとも勝てる企業、ここの基本が違う：コロナ禍をチャンスに～ 講師 戸谷憲一会員」

また、長野市副市長松山大貫様が「長野市の産業政策」と題し講演され、本音の質疑応答がなされ地域ぐるみの熱気が伝わりました。

長野県は、県産品の生産から販売までの一貫したマーケティング支援体制を構築し、越境横断で「稼ぐ力」と「ブランド力」を高めるために2019年度に営業局を設置しています。今後、こうした観点で皆様のお声を伺ってまいります。



## 17. 《静岡食の大商談会 in 東京》

前回開催は2020年1月29日（アワーズイン阪急）でした。コロナの影響で休止していましたが、2023年1月25日（秋葉原UDX）に復活開催されました。出展企業募集前にバイヤー企業9社を決め、出展企業に案内し、結果39社の出展企業が集まりました。

当日の商談会の効果を高める為に、事前説明会を2022年10月24日静岡にて開催、当日参加10社WEB参加10社、併せて見逃し配信も行い出展企業への案内を徹底致しました。

当日は事前公開したバイヤー企業9社に加え、NPOクラブ会員が招致した7企業、合計16のバイヤー企業が合計145回の商談を行いました。

商談決定5件（7.6%）可能性大16件（11.0%）可能性有57件（39.3%）継続検討41件（28.3%）可能性低20件（13.8%）でした。

出展企業への事後アンケートでは、90%の企業が成果有ったと答えています。



## 18. 《浜松地域イノベーション推進機構》

事業の概要は、新技術・新製品開発及び新分野の顧客開拓に取り組む浜松地域企業を対象に開発製品・技術の完成度向上や新分野への顧客開拓等の支援を通じて、企業成長に向けた基礎作りをバックアップすることです。

支援活動の骨子は、企業の開発製品・技術の目利き評価、そのシーズに対応する協業企業紹介及び完成度促進、並びに新規顧客の開拓支援等を行います。

2022年度は、第一次公募に応じた企業5社に対して各社1回ずつ、対面してのブラッシュアップを行って企業の強みや特長を整理した上で、ビジネスマッチングを実施しました。

マッチング先企業は、NPOクラブ会員の協力により合計12社を選定した上で進め、9社については訪問面談を行って内容の深い商談となりました。

今年度は支援企業の1社M工業が展示会（新価値創造展）へ出展する機会を活用して、マッチング先企業を2社招致することが出来ました。

最後になりましたが、今回支援した企業の1社（T社）がNPOクラブの特定支援会員に入会されましたことはNPOクラブの活動が評価されたことを表す一つの成果です。



## 19. 《三重県》

三重県医療保健部業務課ライフイノベーション班より「医療・福祉機器等ヘルスケア分野への進出・事業拡大支援業務委託」を受託することが出来ました。

本事業は、成長性があり安定した需要を期待できる医療・福祉機器等ヘルスケア分野への進出や事業拡大をめざす県内企業を支援するため、セミナーや個別相談支援、事業計画策定支援から

市場開拓に至るまで専門家による伴走型支援を実施し、支援された企業の医療・福祉機器等ヘルスケア分野における事業拡大を通じた雇用拡大をめざすものです。

業務は大きく2つの柱に取り組みました。

第1はアドバイザーによる年間を通じた支援で、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の相談支援と伴走支援の実施です。展示会出展企業に対しては展示準備から、展示会での対応、招致企業に対するマッチング対応、フォローアップ支援を実施しました。

支援企業数は出展企業6社を含め22社となりました。また伴走支援は15社に対し実施し、種々の相談支援のほかマッチングは展示会での招致企業とのマッチング31回を含め総計48回実施しました。そのマッチング成果は販売実績化、共同研究、見積りなど8社9件の実績を挙げることが出来ました。

展示会への出展はコロナ感染の沈静化に伴い、医療機器展示会（10月26～28日に開催されたHOSPEX展示会（於：東京ビッグサイト））に3年ぶりに県から6社が出展され、NPOクラブは企業招致により17社の医療機器製造販売業者等に会場行き、県内企業との間に商談が盛り上がりました。

第2の柱のセミナーはリアルとオンラインの2回を実施、異業種からの参入を果たした企業からの製販業の許可を得るまでの苦労話、お金を極力掛けずにDXを実施し労働効率を2割以上向上された企業の取り組み、看護師と臨床工学技士による医療現場からのニーズの講演を戴き好評を得ました。

またNPOから提案の企業トレーニング施設見学会としてテルモ株式会社のテルモメディカルプラネックスの見学会を行い、同社の医療に対する理念と、医療従事者には扱いやすく患者様には優しい医療機器へのたゆまぬ研究開発状況を勉強すると共に、カテーテルによる心臓血管へのステント留置など、貴重な実技体験をすることが出来、参加者から大変喜ばれました。



## 20. 《大阪府信用金庫協会》

2022年6月7日（火）～6月8日（水）にマイドームおおさか 3階展示ホール、8階商談会場にて、大阪府下の信用金庫7社（大阪、大阪厚生、大阪シティ、大阪商工、永和、北おおさか、枚方）の取引先120社が出展しました。コロナ禍で2020年の中止、2021年のリモート開催を経て、3年ぶりに対面形式とリモートの併用での開催でした。

NPOクラブは、面談を希望される出展社69社に対して、バイヤーや発注企業を招致してマッチング活動を推進いたしました。

大阪府信用金庫協会のビジネスマッチングを重視する方針から、NPOクラブが指名を受けて、初めての受託になりました。

今回NPOクラブが招致した企業数（バイヤー）は34社でした。8階商談会場でのリアル面談13件、WEB面談11件、展示ブースでの面談が57件で、総面談件数は81件でした。

コーディネーターとして面談に立ち会ったNPOクラブ会員の報告によると、「今後も両社が

商談を継続する」との回答が28件、「継続すべきか検討する」が38件、「継続が望めない」が15件との結果で、80%以上が商談に前向きな姿勢を示されていました。

なお、会場内で開催されたセミナーには2名のNPOクラブ会員を講師として派遣し、身近なテーマの講演で好評を博しました。

2023年度は、6月6～7日に「第11回ビジネスマッチングフェア2023」として、昨年と同様の規模で開催され、NPOクラブも企業招致及びマッチング機会創出の支援を実施いたします。



## 21. 《岸和田市》

岸和田市湾岸の木材コンビナート内貯木場70haの利活用・ゾーニングについて大阪府（港湾管理者）とともに検討を進めている岸和田市当局が、先進企業誘致をはじめとする様々な産業集積の可能性やポテンシャルを見極める事を目的に、(株)地域計画建築研究所（アルパック）に多分野企業関係者からのヒアリング調査を依頼。この依頼を受けたアルパック社からNPOクラブに企業ヒアリングの実施協力要請があり、会員出身企業の中から候補企業40社を抽出し、最終的には下記多分野20社の経営トップ、



事業企画、研究開発、調達、生産、営業関係者の知見・所見を聴取しました。

ヒアリングに協力いただいた企業分野は総合商社、運輸航空業、建設・エンジニアリング業、建機農機具製造業、電機通信業、電力・エネルギー業、化学・先端医療開発業、食糧倉庫業、都市開発業等々多岐に亘り、自社の業務の枠を超えた幅広く長期的な観点から知見・所見を披歴いただきました。

当該地利活用の最適用途、インフラ整備、広域産官学連携、人材確保のための採用環境整備をはじめ夫々の所見は、開発当事者が傾聴すべき有意義な内容が網羅されており、依頼者岸和田市当局からは、今後の事業推進に資する極めて貴重なヒアリングの機会を得られたとの謝意が表されました。

## 22. 《わかやま産業振興財団》

わかやま産業振興財団よりの受託で、以下の業務を実施しました。2021年度に引き続き、2年連続しての受託になります。

### (1) 販路開拓支援業務

わかやま産業振興財団にて販売戦略採択企業として選定された10社に対して、販路開拓、およびその他各企業の要望に沿った支援業務を実施しました。

まず、各企業ごとに事業分野に精通した会員をコーディネータとして選出し、各支援企業を訪問、各企業の目標や要望をヒアリング致しました。その後、一社2件以上、合計20件のマ

マッチングを目標として活動を行い、結果として目標を上回る28件のマッチングを実施しました。具体的な受注につながるマッチングも多く、参加企業から感謝される結果となっています。

## (2) 小規模商談会

以下の要領で「小規模商談会」を開催しました。

- ・日時・場所 2022年11月2日  
マイドーム大阪会議室
- ・参加企業 県外発注側企業10社 和歌山企業37社
- ・総面談件数 62面談

商談会後のアンケートでは、「再度商談希望」が21件、「見積り依頼」が19件あり、64%が販路拡大につながる商談機会になったと評価しています。



## (3) PRシートの作成

面談時及びその後のメールでのやり取りなどを通じて、製品の特徴や強みなどを明確にした「PRシート」の作成を各社に指導致しました。販売戦略採択企業の10社全てが作成され、その後のマッチング活動などに活用することができました。

## 2.3. <<大阪信用保証協会>>

第7回目の開催にあたり、今回は徹底した新型コロナウイルス感染症対策を実施して3年ぶりにリアル形式（一昨年は開催を中止、昨年はオンラインによる開催）にて11月22日（火）10:00～17:00にマイドームおおさか2階・3階展示ホールにて開催されました。出展者数143社・団体にNPOクラブは、SI社より展示会への企業招致およびマッチング機会の創出支援活動を受託し、以下を実施しました。

### (1) 展示会への企業招致業務および出展者様との面談

当日、NPOクラブが展示会へ招致した企業数（バイヤー）は41社、NPOクラブ会員33名が参加、連携して出展者様との面談を136件実施しました。NPOクラブ会員（コーディネーター）の報告書の内訳をみますと、今後の商談に繋がる可能性を残したと思われる評価が全体の65%を占める結果となりました。

### (2) WEBシステムによる面談の設定、実施

遠方の企業様（バイヤー）や諸般の事情により展示会当日にご来場が叶わなかった企業様につきましては、展示会終了後12月末を目途に、WEBシステムによる商談会を設定しました。招致した企業数（バイヤー）は6社、出展者様とのWEB面談を19件実施しました。

### (3) 今後の活動について

展示会全般を通じて具体的な見積りや商談成立に繋がった好例もあり、多くの出展者様に面談の機会をお持ちいただけたと判断しております。今後は、面談いただけなかった出展者様やアンケート結果等を参照して企業招致活動や商談会の運営について尚一層見直しを図るとともに改善に繋げていきたいと思っております。





## 24. 《山口県》

- (1) 「山口県農水部ぶちうまやまぐち推進課」が主導する活動で、支援対象2社は、県内の優良、有力畜産生産者ですが、今後の更なる飛躍のためには県外で知名度を高めると同時に、社内の意識改革促進と全国展開する他企業の良さ・課題を知るために、NPOクラブへ支援依頼がありました。生産者は、鶏肉業と豚肉業の各1社が選ばれ、活動を開始しました。
- (2) NPOクラブのAグループが担当となり、生産者の意向を確認し、ターゲットを定め活動を開始しました。NPOクラブ担当者が留意した重要なことは：
- \* 生産者の商品の特長は何か？他社と比べた優位性は何か？
  - \* 価格よりも味や特長を重要視する顧客をどう狙うのか？  
価格が最重要な顧客層とはどう取り組むのか？
  - \* 通販などEC手法を活用をどうすべきか？ などです。
- (3) 活動結果：
- 1) スーパーマーケットなど量販店への紹介、マッチング
  - 2) チェーン展開するレストラン、企業、宿泊・食事提供のリゾートホテルへの対応（宿泊したり食事を試したり。）
  - 3) 大手航空企業系列のNET販売や社員食堂への紹介等  
を楽しく充実感を持って活動出来、計12回の有望マッチングが出来ました。



## 25. 《かがわ産業支援財団》

2022年度も香川県の「(公財)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、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15件の具体的な見積り案件を探索・紹介しました。中には、粉体塗装での大手企業からの発注で大きな実績となったものもあります。

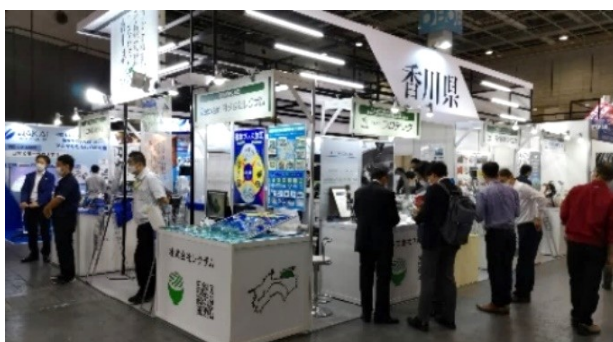
### (2) 県内企業への発注につながる県外大手企業窓口の紹介や商談機会の創出

この業務では東京や大阪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ての面談や大手企業が関心のある香川県企業とのマッチングなど合わせて40件行いました。

### (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と財団の面談を2件実施し、コロナ禍で展示会開催が難しい中、11月8、9日コマツ栗津工場で開催された展示商談会が実施されました。

以上3業務合わせて52件の目標に対し57件の成果を出すことができました。



関西機械要素技術展(10/5-7、インテックス大阪)



展示商談会パンフレット

## 26. 《徳島県》

NPOクラブはこれまで継続して「とくしま産業振興機構」からの委託を受け徳島県内の中小企業を対象に販路開拓を中心にした支援活動を続けて来ましたが、令和3年度はコロナの影響により休止となりましたが、令和4年度は再開され「令和4年度ものづくり企業販路拡大マッチング支援事業」を受託し実施しました。



同事業では食品関係4社、工業製品関係4社の合わせて8社が支援の対象となり、各企業の事情によりオンライン或いはリアルの形で、マッチング企業との商談を実施し、合わせて55社のマッチング企業紹介、延べ63回の商談機会を提供することが来ましたが、又その後のフォローアップ時点では既に17%の成約あるは契約の成果が報告されています。

各支援対象企業の売込対象製品や商品の中には内容的に対象販路が限られたものもありましたが、いずれにもマッチング企業を紹介することが出来、幅広いNPOクラブ会員の力を知っていただく良いチャンスになりました。

## 27. 《四国STEP地域知財マッチング推進事業》

本プロジェクトは、四国経産局主催の公開入札案件で（一財）四国産業・技術振興センター（略称STEP）が落札し、四国地域コーディネーター（IC）は企業のアシスト役、NPOクラブはマッチング支援機関の役務を再委託された契約スキームである。ICもNPOも入札前の段階でSTEPからノミネートされて見積は提出しました。

企業の支援は下表の通り企業によるマッチング戦略策定に始まりそのレビューから技術のブラッシュアップを経てマッチング計画の確認会議を終えて個別マッチング活動の実行へ進みました。

四国の支援先10社は四国経産局の事業名が示すように支援対象となる技術・商品・サービスに知財要素を有する企業を選択して、大手企業などのニーズにうまく合致することを期待されている。またコロナ禍下でのオンライン商談のスキル向上も期待されていました。

支援企業10社選定 By 四経局	凡例： ◎主務 ○アシスト □チェック&コメント				
	企業	IC	NPO	STEP	四経局
(1)「マッチング戦略策定」 対象商品の絞込み販売戦略	◎ 原案	○	◎ 評価	□	□
企業訪問・リアル面談					
(2)「技術ブラッシュアップ」 特長と顧客のメリット	◎ 原案	○	◎ 評価	□	□
Web面談					
(3)「個別マッチング実施」 顧客のニーズ/メリット	◎ 面談	○	◎ M実施	□	□
Web面談が主体（一部リアル）					
(4)フォローアップ・評価	◎	○	○ 期間内	□	□

上表の各プロセスを経てマッチング先は1社あたり4社、通算40回・社を目標として、結果は企業により出入りがありますが通算合計で42回・社をクリアしました。そのうち販路開拓の視点からでは、有望=10%、継続商談可=40%、条件が揃えば可能性=55%、ミスマッチは5%となりました。また、忌憚のない意見交換や質疑応答の機会は支援企業にとって新たな顧客視点の気づきやライバルを知る等々の副次的な効果を得られたと思われま

## 28. 《四国STEP高機能材》

ミッションとして2023年2月1日～3日に東京ビックサイト「新機能材材料展」に出展する四国の企業4社に対して、販路開拓支援を行うことでした。オンラインでも2022年12月1日～2023年2月28日に行われました。

出展企業4社に対し招致活動を行い、延べ13社を紹介しました。出展製品が自動車関連、食品関連、化粧品関連、工業用製品と多岐に亘っていた為、NPOクラブの各分野の識者を集め、出展社との事前面談等で理解を深めたことも功を奏し、目標8件を上回る13件を達成出来ました。



## 29. 《四国STEPヘルシー四国普及拡大マッチング事業》

2020年度より2年間実施してきたSTEP機能性食品案件は、2023年度の途中から<ヘルシー四国普及拡大マッチング事業>という新規の契約に代わり二つの事業を実施することになりました。

二つの事業と活動成果は

(1) 展示会（食品開発展2022及び健康博覧会2023）に出展する四国の支援企業の登録商品に対して企業招致を行い商談の促進をはかることで、商談実施件数目標は30件でした。成果として、二つの展示会に8社出展の予定に対して実質3社の出展に終わりました。NPOクラブは6社の企業招致、13件のマッチングを実施しましたが目標は達成出来ませんでした。

(2) STEP開発のヘルシー四国というマッチングWEBサイトの情報を閲覧する会員企業の勧誘、登録活動を行うことで閲覧登録会員目標数は35社でした。

（成果）閲覧会員勧誘は展示会に招致した各企業それぞれの商談後にブースの前でヘルシー四国の説明&勧誘の予定でしたが困難であることが判明しました。よってNPOクラブの食品担当者が別途日程を組み候補企業に勧誘活動を行いました。結果は22社の新規登録を行う事が出来ました。

いずれも目標達成には至りませんでした。連絡、調整不足等今後の改善課題としていかなければならないと考えています

## 30. 《四国STEPカーボンニュートラル》

現在、経産省の最大関心事は「脱炭素社会の実現」であります。即ち、2050年までにカーボン・ニュートラルを実現することです。原発の稼働期間を延長したり、自然エネルギーの導入推進もこの一環であります。兼松エンジニアリング（株）（以下K&E社）が進めている「マイクロ波加熱による乾燥／抽出装置」の活用プロジェクトも省エネに貢献する装置として、その流れに沿ったものであります。

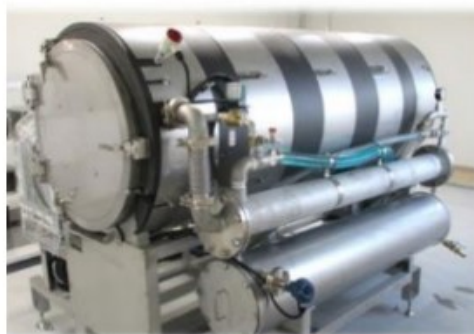
2022年度の商談件数は18件でしたが、実績は40件と大幅に目標を超えて達成すると共に実際の納入に繋がるもの、将来の大きな実需に繋がる可能性のあるもの等大いに期待されています。また、若干人気が先行した形ではありますが、2月28日（火）にK&E社は第27回四国産業技術大賞を受賞しました。同じく2月15日には高知県の地場産業賞を頂戴しました。

今後に向けて弊NPOクラブとしても大いなる支援を行いたいと考えています。

<http://www.kanematsu-eng.jp/product/extraction.html>



【マイクロ波乾燥装置】



兼松エンジニアリング（株） 第27回四国産業技術大賞 受賞の様子

### 3 1. 《佐賀県》

佐賀県自動車産業振興会及び佐賀県産業労働部からの依頼による「自動車産業EV化・軽量化対応セミナー」を2回にわたり実施しました。

第1回は2022年10月17日、45人参加、好評であったこともあり、さらには一部の追加要望内容も出されたこともあり、第2回を2023年2月10日に実施、40人が参加しました。

ここでは本来の内容に加えて、自動車産業から他分野への進出について、その可能性と成功例を紹介、さらにはカーボンニュートラル（CO2削減）の動向と今後の対応についても解説しました。

### 3 2. 《産業交流展》

産業交流展2022のマッチング支援業務を、（株）Nイベント・プロ経由で、東京都より2016年以来7年連続で受託し、リアル開催は10月19日～10月21日東京ビッグサイト西館で、オンライン開催は10月12日～11月4日で実施されました。業務内容としては、マッチングコンシェルジュ業務、特別商談会への企業招致及びマッチング事務局との調整での商談スケジュールに基づくリアル・オンライン商談アattend業務を遂行しました。



マッチングコンシェルジュ業務については、NNイベント・プロ社と協力して、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。

特別商談会への企業招致数は45社に及び、商談数はリアル、オンライン合わせ141商談を

実施しました。バイヤーとして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、又商談会招致企業別の報告書を作成しました。

全ての業務を会員の協力により効率よく完了し主催者より大変好評を得ました。

### 33. 《新価値創造展》

新価値創造展2022（オンライン開催2022年12月1日～23日、リアル開催2022年12月14日～16日東京ビッグサイト東館）の支援業務を、（株）Nイベント・プロから2021年に引き続き2年連続で受託しました。新型コロナウイルス感染予防の対策に万全を期し、支援業務の遂行となりました。受託業務は下記の2業務です。



#### 1. 出展者審査業務

「新価値創造展2022」の出展者募集に係る審査業務を実施した。評価の基本コンセプトは出展者の目的意識が本展示会の主旨に沿っているかという点に留意して評価するものです。評価は1. 出展製品に対する確認、2. 評価点：出展製品の評価点、3. 総合点：出展企業全体についての評価、について評価するものです。

#### 2. マッチングコンシェルジュ活動

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名で来場者の相談にのった。（補助1名として3名/日で運営）一連のコンシェルジュ業務の活動報告書を作成しました。

いずれの業務も会員の協力により成功裏に完了し主催者からは大変好評を得ております。

### 34. 《組合まつり》

組合まつり2022の支援業務を、（株）NN通信社から（株）Sコミュニケーションズ経由下記の業務を受託実施しました。昨年に続きリアル2023年1月18日～1月19日とバーチャル2023年1月11日～2月3日での開催となりました。リアル会場（東京フォーラム）ではコロナ感染も落ち着きをみせる中、来訪者も増え出展者にも幾分か活気が見えました。



#### （1）マッチングコンシェルジュ活動

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名で来場者の相談にのり、一連のコンシェルジュ業務の報告書を作成しました。

#### （2）ブース訪問での商談会を実施

東京フォーラムのリアル商品展示会場に食品関連会社を中心に7社を招致しNPOクラブ担当員とともに各出展ブースを訪問し、商談をするとともに結果報告書を作成しました。

#### 3) 出展者事前相談会

オンラインによる事前相談会を実施しました。出展者からの相談を事前に把握でき具体的な解決策を提示することが出来る支援となりました。

#### （4）NPOクラブ専門家によるブース訪問

今回フォローアップを兼ねNPOクラブの各専門家22名が来訪し、出展ブースを回り、今後の支援活動の可能性につき報告書を作成しました。中には今後販路先を紹介できる可能性につき

言及がありました。

いずれの業務も会員の協力により効率よく成功裏に完了し、主催者から好評を得ました。

### 35. 《食糧新聞社》

全国信用協同組合連合会・（一社）全国信用組合中央協会・（一社）東京都信用組合協会主催による2022しんくみ食のビジネスマッチング展「食の商談会」が、オンライン個別商談10月24日（月）～28日（金）と11月24日（木）～30日（水）に行われました。



昨年度に引き続き（株）NS新聞社から受託した案件です。

信用組合の取引先企業約150社と招致したバイヤーとのオンラインマッチングです。

当NPOクラブのバイヤー招致数は登録25社に対し、実績18社。面談数は目標75回に対し、実績72回と面談数はほぼ目標を達成しました。72回のうち取引可能性あり・取引可能性大・取引ありを含めて39回とかなり前向きな商談が進められたと思います。なお、商談会全体ではバイヤー招致数73社、面談数351回とバイヤー招致数、面談数とも前年実績を上回りました。

## <経営支援NPOクラブ内のグループの活動報告>

### 36. 《Aグループ》（農林水産、食品他）

Aグループは農林水産・食品のメンバーを中心に88名で活動しています。

地域案件として、みやぎ産業振興機構案件では、7社の取り組みをして、55件のマッチングを実施しました。特に、皇室御用達あんぽ柿、了美ワインなど県内の特産品の販売先開発に大いに役に立ったと思います。また、石川食品(株)国産野菜スープ、野菜うま煮パックなど取引先の拡大に努めました。

展示会対応では、組合まつり、しんくみ食の商談会、産業交流展などに取り組み、多くのマッチングを実現しました。特に、静岡食の大商談会は、4年ぶりに受託し、148のマッチングを実現できました。関西グループのとくしま、大阪信用保証協会案件では、新規支援先を商談成立までフォローし、成果を得ております。

一般販売契約先においては、超高水圧加工玄米の販売支援では、JAの商談カタログに載せるべく支援強化しましたが、紹介程度の認知度にとどまりました。

その他、農産物・食品輸出研究会では、初めてシャインマスカット、リンゴの台湾への輸出を実現しました。

### 37. 《Bグループ》（化学、素材、環境）

Bグループは、化学、素材、環境分野等関係する約90名のメンバーにて中小企業の支援を行っています。毎月第3水曜日に定例会議の開催を行い、各地域案件チームの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。

地域案件の中では、特に東京都、東京都中小企業連合会が主催する産業交流展において、招致

企業と出展企業31社とのマッチングを行い、招致企業からの高い評価を得ることができました。また、STEP/四国経産局知財で25社、STEPカーボンニュートラルで23社とのマッチングを行う事ができました。

特定支援会員支援の中では、中小企業経営基盤研究会の支援の下、銀イオン水製造装置事業化の進展、海外からの来場者への対応のため防衛展出展企業への技術、通訳支援を実施しました。また本年度新規に特定支援会員となられた企業様に対しての実績を上げることも出来ました。それらの結果、グループメンバーの協力の下、地域案件で201回の支援、特定一般支援会員14社に対して43回の支援を実施することができました。

今後、環境分野は世の中の動きに伴って益々注目される分野であり、環境事業支援研究会及び他グループとの連携を図り、中小企業への支援活動の強化を進めてまいります。

### 38. 《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100名からなり、中小企業支援活動を行っています。毎月リーダー会議で、グループの懸案・課題を討議し、定例会では課題の共有化を図っています。支援に際しましては、全国の産業支援機関、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形成し複眼的な視点で活動を行っています。

特定・一般支援企業は、約20社を担当し、夫々のリーダーを中心に支援活動を行っています。2022年度の支援実績では、Cグループのマッチング&面談総数は、約700件で、NP〇クラブ全体の約3分1となっています。2023年度も同様の成果を見込んでいます。

従来の販路開拓、マッチング面談を中心の支援活動から、企業の要望が多岐に渡っており、現場改善、生産性向上、競争力強化など、Cグループの活動体制もそれに合わせ伴走型等の対応の強化を図っています。

### 39. 《ヘルスケアグループ》（医療・介護）

#### （1）産業分野別案件担当グループとしての発展

超高齢化社会が続く中で、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ます。異分野企業からのヘルスケア分野への進出希望も年々多くなっています。この世の中のニーズに応えるべく、一昨年にヘルスケアグループとして組織強化を行い、経験・知見・人的ネットワークの豊富な人員の増強を実施して活動を行っております。支援要望に対しては、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っております。

#### （2）マッチング等の支援活動

HCグループ約77名のメンバーの人脈を活用した企業招致活動、支援企業訪問（オンライン面談を含む）、マッチング商談を積極的に実施しました。

三重県より受託した「2022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」の支援は事業目標に対して、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一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。

展示会やオンライン商談等の支援で、300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。

### 40. 《Eグループ》(ICT、その他)

Eグループは A、B、C、HCグループ以外の多種多様な分野を担当している事もあり、登録会員数は約120名と多く、多彩な出身企業の方々に参加頂いています。

定例会議もコロナ感染拡大によりWEB形式中心として参りましたが、今年3月度は「エル・マジスタ」（一般支援契約：女性演奏家グループ）様のプレゼンテーションがあったお陰もありますが40名近い方々が千代田スポーツセンターでの参加、その他にWEB形式で40名強、合計80余名の参加を頂き久しぶりに盛況な会議となりました。支援企業様が多種多様（女性服縫製業等）な事から今年度は多くの女性会員の方々に活躍頂きました。

また、デジタル・イノベーション支援チームは特定支援会員様を中心にデジタル化のニーズの掘り起こし、並びに支援に本格的に動き出し、既に複数の企業様への支援を完了しました。今年度も引き続き支援を広げていきたいと考えています。

### 41. 《関西グループ》

関西グループは2014年5月発足から9年経過し、会員数も増え2022年3月末現在で関西在住38名と関東在住7名の計45名の組織となりました。

会員の出身企業は、ものづくり系を中心に建設、商社、金融、情報関係にて、数名の現役メンバーを含め、毎月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の中小企業支援を中心に活動を展開しています。

関西グループの特定支援会員企業は8社、一般支援企業は14社あり、定例会議での企業プレゼンによる情報共有を始め、それぞれの企業担当リーダーを中心に具体的な支援内容を話し合い、マッチング実現に向けて活動しています。

2022年5月の「関西メタルジャパン展」には、特定支援会員3社が合同出展するという初めてのケースでしたが、大きな成果を得ています。

受注案件としては、かがわ産業支援財団、わかやま産業振興財団並びに金融関連の大阪府信用金庫協会、大阪信用保証協会（以上は別掲）以外に、兵庫県の（公財）尼崎産業活性化機構および（一財）近畿高エネルギー加工研究所から尼崎市を中心とした中小企業支援事業を受注、展示商談会への企業招致および指定企業への販路開拓支援を実施しました。展示会はコロナ禍でしたが予想以上の来場者を得て盛会裏に終了しました。

来年はグループ発足10周年という大きな節目を迎えます。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。



(7/7-8)「あまがさき産業フェア 2022」



発注企業(NPO 招致)と出展企業の商談会



## 4 2. 《次世代育成支援グループ》



春日部K中学校での講演会(出前授業)



霞が関子ども見学デーでのワークショップ



当クラブでのインターンシップ受け入れ

「ワイワイガヤガヤと知恵を出し合い行動し次世代育成支援の輪をNPOクラブ内外に大きく広げよう」と活動しました。「春日部のK中学校での環境と林業の講演」「霞が関子ども見学デーでのワークショップ」、「企業6社を紹介した高崎経済大学付属高校の企業研究コラボゼミへの支援」「大妻女子短期大学のインターンシップ先6社の紹介とNPOクラブ内でのインターンシップの受け入れ」、会員の自己啓発の場として外部講師による2回のNPOサロン、コロナ禍で休止していた「モチベーション研修」会員体験会等実施しました。

また、NPOクラブ全体のセミナー等実施状況を把握する管理表の導入、セミナー実施後のアンケート実施、当グループに関わる報酬規程の明文化等のインフラ整備も行いました。

NPOクラブ全体では各案件でのセミナーや特定支援会員様向けの毎月のWEBセミナー、8回のイノベーション経営塾、3回のデジタルリテラシー講座等を合わせ実施したセミナー・講演の回数は60回ほどを数えました。

オファーに応えるだけでなく、会員によるプログラム開発として「ビジネス探求塾」「中堅社員研修」「提案営業力強化プログラム」等の具体化に向けたプロジェクトや「モチベーション研修」の復活準備等も次年度に向け始動しています。

## ＜研究会・タスクチームの活動報告＞

### 4 3. 《新素材研究会》

新素材研究会の2022年度は、分野を特に指定せず、メンバー各位の専門分野で、新素材の様な物質を選択し、発表をする形をとりました。研究会は合計11回開催し、案件で40件の発表がありました。

対象分野としては、半導体関連が約18%、自動車関連が約21%、プラスチック関連が約23%、その他が約38%でした。その他としては、新素材を製造する装置、埋蔵資源、核融合戦略など、新素材と直接関係はありませんが、今後の話題となる様な発表もありました。また、特筆すべきは、自然の生態が持っている特徴を素材として活用できないか等の発表もありました。

今後について、各々、発表した内容をデータベース化して、当NPOのコンタクト先から質問があった場合に活用出来るようにしていきたいと思っております。

## 4.4. 《エネルギー産業研究会》

エネルギー産業研究会は、現在13名のメンバーで構成されています。2022年度も調査、啓発活動、企業支援、各種依頼事案対応に多くの成果を上げることができました。その一端をご紹介します。

- (1) エネルギー技術、市場動向調査
  - ① 2次電池の最新動向
  - ② バイオマスの最新動向
  - ③ カーボンプライシングの概要
  - ④ 次世代原子炉開発の現状
- (2) 関連機関、企業訪問調査
  - ① 神奈川県産業労働部
  - ② 関東経産局資源エネルギー環境部
  - ③ 長野県産業振興機構
  - ④ 福島県再生可能エネルギー推進センター
  - ⑤ 水素社会構築調査面談（DK社、P社、K社等）
- (3) 公的機関及び企業支援
  - ① 長野県産業振興機構の講演依頼
  - ② 九州経産局「洋上風力分析調査」ヒアリング
  - ③ 補助金委託事業「窒素生成システムのフィージビリティスタディ」
- (4) セミナー等の講演
  - ① サプライチェーン二酸化炭素排出量の削減
  - ② 日本の電源構成における原子力の位置づけ

2023年度は、メンバーも増強、ますます関係する企業様へのフィードバックと地域のカーボンニュートラル推進への支援となる活動に邁進したいと念じております。

## 4.5. 《中小企業経営強化研究会》

図1. ビジネスはコンセプト・人・タイミングの3つ揃いから

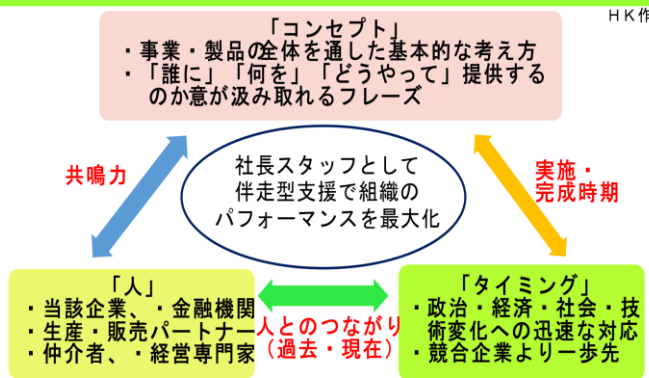
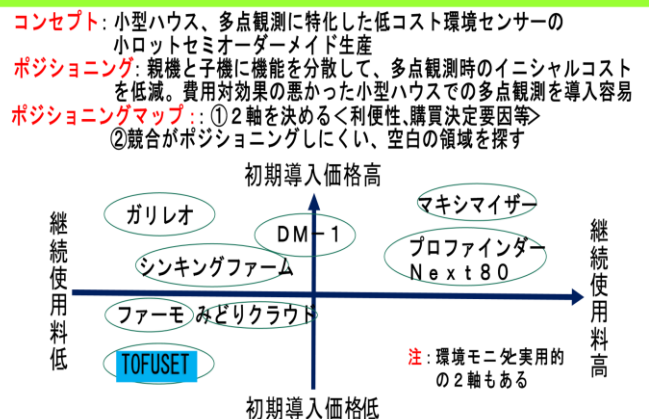


図2. ブランドPR マップ事例（NT社）  
製品名：農業用環境センサー「TOFUSET」



### 中小企業経営強化研究会の活動実績

当研究会の目的の1つは会員自由参加の「NPO討論会」による経営強化手法等の研鑽です（第1回目：2019年1月）。2つ目は社長スタッフとして「お困りごと」や「強いビジネスモデルの構築」を伴走型支援します。

#### (1) お気軽な経営相談支援

NBD社、N社は2021年の課題抽出に始まり、22年には事業再構築補助金やモノづくり補助金申請用の事業計画書作成を支援、ステップ3の実行計画伴走型支援段階で本格的なイノベーション取り組みが進展しています。さらに23年も継続支援して目標達成を目指します。

## (2) イノベーション経営塾によるスタートアップ企業支援

### 1) きっかけ創出・新規構想・企画(図1)

中小企業経営強化研究会メンバーを中心に活動領域拡大をしています。プロジェクト企画は人・コンセプト・タイミングの3つが揃って動き始めます。新しい仕組みづくりと実践の融合を目指して、活動開始前での検討会や支援過程深堀のための評価検討会議で質的向上に努力しています。

### 2) 基本方針

企業の強化したい事業・製品に対して、「強いビジネスモデル構築」を社長スタッフとして伴走型支援すると共にスキル伝授を図ります。

3) 成果: ①若手経営者によるスタートアップ企業4社支援(8か月間)、②ブランド戦略に基づくPRシート作成(図2: ブランドPRマップ)

## (3) 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

第11回NPO討論会(2023年1月31日): メインテーマ「強いビジネスモデルの構築」、ナビゲーターは2人、参加者は62人でした。

## 4.6. 《農産物食品輸出促進チーム》

農産物食品輸出チームの実質的活動開始は令和4年度です。

提携先輸出商社に困り「台北駐日経済文化代表処」にお願いし台湾系の「S商事」の紹介をうけそれから始まりました。

幸い以前佐賀県案件でお付き合いを頂いている鹿嶋市の「S農園」様が取引に応じ、ここは全国でも珍しい柑橘類の「有機みかん」でこの年の年末年始にかけて出荷されました。

令和4年度について前年に続きS商事のみでした。

みかん、リンゴ、シャインマスカットなどです。

今後については、岡山県産の桃・ブドウについては今年度につき業者と面談をしました。リンゴについては今後全農インターナショナルと交渉の予定です。



なお、新たな取引先商社を「台湾貿易センター」から紹介を受けました。また、JALグループのJALカーゴ様が成田空港隣接の地方市場に輸出拠点を設けられたのでその活用も検討いたします。

## 4.7. 《環境事業支援研究会》

当研究会では、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います。

勉強会では、話題になっている太陽光パネルのリサイクルや海洋分解性プラスチック、ケミカルリサイクルなどにつき意識を広げました。また、現場を知ることも重視しており、食品廃棄物の処理工場と産業廃棄物の処理工場の見学を行いました。

関東経産局がまとめた資料を教材として、環境ビジネスへの取り組みや企業支援の方向性を議論しました。クラブのこれまでの企業支援についても情報をまとめ中です。

外部との交流では、NPOクラブが交流を始めたDF社の環境部会との交流会を行い、3月に  
行われたDF社の環境サロンに参加しました。相互の交流を本年度も行っていく予定です。

今後の活動としては、これまでの活動を進めると共に、外部講師を招いての講演や外部企業・  
団体との交流をさらに進め、環境ビジネスについての知見を深めるとともに、NPOクラブ内外  
へ情報発信を行い、具体的な企業支援に結び付けていきたいと考えております。

#### 48. 《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」はデジタル活用で企業／事業経営を強くしたい、デジ  
タル化時代に生き残りを図りたいと考えている中小企業、特に小規模企業経営者の皆様に強力に  
支援する方針で活動しています。

21年～22年度にかけては継続して特に「意向調査」を通してデジタル化について御相談の  
あった特定支援会員の企業の皆様を中心にヒアリング、現地調査等を通じて各社のご事情に沿っ  
たデジタル化の提案及び最適な業者の推薦を行ってきました。すでに複数の会社へ御希望のデジ  
タル化導入が実現しています。

又当クラブ全体のデジタル化支援力を向上させる目的で開始した会員全員を対象の「デジタル  
リテラシー講座」も22年度は、テーマを基礎知識編、実例編とし交互に実施、又時間を1時間  
程度に延ばす事で、より充実した講座を目指してきました。

デジタル化導入には、経営者がまずこんなことができるのかというデジタル化のメリットへ  
「気付くこと」が大事です。当クラブでは易しい事  
例紹介などによる勉強のお手伝いから始め、具体的  
な経営課題の解決のご相談や、改善／改革テーマを  
お持ちだが専門知識も無く躊躇している、費用や人  
も心配などのお悩みの御相談にのり、デジタル化に  
よるベストな解決手段の提案と実行役としての専門  
業者を御紹介します。是非お気軽にご相談くださ  
い。



#### 49. 《自然大災害復興支援プロジェクトチーム》

昨年に続き、コロナ禍の影響でリアルな活動はなかなかできませんでした。

その中で、今年度は、農林水産物の販路開拓として、一昨年秋の大洪水で被害を受けた宮城県  
の(有)I社の新米の会員へのあっせん、福島県郡山市の(有)F農園の豚肉販売などに尽力  
し、成果をあげることができました。

ただ、農泊支援については、宮城県東松島町のA農園案件については東北農政局から申請が受  
理されないなど、思うような結果が出ませんでしたし、福島県大玉村の「退任馬」対策につい  
ては、日本中央競馬会と大玉村の間に入り支援を目指しましたが、方向付けができず、断念いた  
しました。

また、昨年7月からの新体制のもと、メンバーの増員とともに会員ポータルサイトの活用を図  
ったほか、メンバーからのアンケートにより新規事項を検討した結果、当NPOクラブは、通  
常、自然大災害発生の際、寄付金を募って支援機関を通じ被災地に届けてきましたが、202  
0年7月豪雨の際などに、当NPOクラブが支援する中小企業の製品を被災地に送ったこともあ  
り、今後は、可能な限り、当NPOクラブの特徴を生かし、被災者の方々のお役に立てるよう、  
当NPOクラブが支援する中小企業の製品をお届けする準備を進めています。

## 50. 《起業家支援チーム》

当チームには2つの大きな特徴があり、その一つは起業家支援先企業に対し無償で支援を行う点です。当NPOクラブ全体に社会貢献が目的ですが、特に当チームでは社会的意義ある活動を行う起業家を支援するという概念から無償支援となっています。

2つ目は支援対象です。従前は、経営者の中でも数の少ないと言われていた女性経営者を支援対象にしていたのですが、時代の変化を反映して「若手」「起業家」を支援対象としました。これに基づき、チーム名も「起業家支援チーム」に変更しました。

その上で、令和4年度は2件の企業を支援致しました。支援先の選定は、当NPOクラブ会員の推薦を受けた若手経営者または起業後間もない企業の応募に対し、書類・面談の審査を経て行われました。

社会的意義や起業の志が大きく評価されるべく、面談での質問も活発に行われました。

支援企業である「V社」は成長産業でもあるフェムテック分野で起業された会社で、「H社」はオーガニック食品の離乳・流動食を製造する会社です。両社に対し、当NPOクラブ内の他グループの協力を得つつ、営業先開拓支援や業務内容改善のアドバイスなどを行いました。



「合同会社ヒュッゲイースト」石井氏が当NPOクラブで会社説明を行う様子

## 51. 《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」55社（2023年4月現在、1年間で8社増加しました）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セミナーを毎月1回開催しています。

NPOクラブの研究会活動成果や時宜を得た関心が高いテーマを会員個人の知見等を踏まえて講演しております。

2022年6月以降実施しましたセミナーは下記の通りです。

- |       |        |  |       |
|-------|--------|--|-------|
| ①第18回 | 6月21日  | 特許化かブラックボックス化か、意思決定の拠り所                    | 北村光司  |
| ②第19回 | 7月27日  | 企業戦略としての健康経営                               | 嶋宮啓次  |
| ③第20回 | 8月23日  | 小さくても勝てる企業、ここの基本が違う                        | 戸谷憲一  |
| ④第21回 | 9月21日  | 販路拡大の失敗例、成功例—売る側、買う側双方の立場から                | 嶋津洋二  |
| ⑤第22回 | 10月25日 | サプライチェーンのCO2排出量削減にどう対処するか                  | 荒木豊   |
| ⑥第23回 | 11月22日 | IOTとゲートウェイ                                 | 塚本活也  |
| ⑦第24回 | 12月20日 | 脚光を浴びているバイオプラスチック                          | 丹羽宣行  |
| ⑧第25回 | 1月24日  | 新春特別講演 「小さな会社のスモールスタート—現場主導継続的改善のDX化の取り組み」 |       |
|       |        | 株式会社キョーワハーツ 代表取締役社長                        | 坂本悟様  |
| ⑨第26回 | 2月21日  | 日本の電力源構成における原子力の位置づけ                       | 森本五百樹 |

⑩第27回 3月22日 生産管理システム導入事例 加藤貫治  
(特定支援会員雪ヶ谷精密工業株式会社様の実施例)

⑪第28回 4月18日 世界の半導体動向—日本はどうか・ ・ 水越正孝

## 2) 特定支援会員専用バナーの設置による情報提供

NPOクラブホームページのトップページに「特定支援会員専用」バナーを設置し、特定支援会員向けに経営改善にお役に立つ情報を提供しています。

設置したばかりで情報量はまだ少ないですが、順次掲載内容の充実を図って参ります。ご覧いただくにはIDとパスワードが必要となります。

(3) 更なるサービス向上と連携強化に向けまして、特定支援会員様のご要望を伺い新たな施策の検討を行ってまいります。

## 5.2. 《国内・海外ポータルサイト》

HPに掲載している国内ポータルサイトの掲載ページ数は、会社紹介：46社、製品紹介：53製品です。四国STEP様のグループ掲載は22年度11月で契約完了しました。

国内ポータルサイトの活用拡大を図るために、23年度期首から次の改訂を行います。

(1) 新たにサイトページ《企業PRシートの広場》を設けて、支援企業様の会社・製品及びサービスのPRシートを掲載します。

この改訂で、支援活動の基礎情報が、固有のURLとQRコードを持ちます。

商談・紹介など営業活動に電子情報の形で手軽にご利用いただけます。

公開に際して、新規作成のPRシートや、既存のPRシートも掲載できます。但し企業様のノウハウ等公開が不都合な部分は、事前に十分にチェック、削除していただけます。

(2) メインページのサイドメニューを廃止して、表示画面の面積を拡大し、写真や動画の部分を拡げて、見やすくします。

(3) Google Analyticsによるアクセス分析シートを改訂します。

このシートを模様替えして、企業様のページの閲覧状況の変化を見やすくします。

海外ポータルサイトについては、2年以上に亘るコロナ禍で、海外市場の開拓活動が制約されて、この期間の新規掲載企業は1件に留まっています。

## 5.3. 《海外チーム》

海外チームは、昨年度に今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。中小企業で要望が高まっている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。

海外ポータルサイトへの掲載・管理は、昨年度から別の組織「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

な人材を加えてその都度、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。

2022年度には、海外展開希望企業が出展する、海外からの参加者が多い展示会でのブースに当海外チームのメンバーが行って、通訳や商談の支援を行いました。また、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。

#### 5 4. 《子ども食堂支援チーム》

NPOクラブは、「楽膳倶楽部の子ども食堂」への支援活動を昨年5月から開始しました。楽膳倶楽部は東京都練馬区で地域の高齢者や働くママさんたちに対して、料理教室や「みんなでばんごはん」等食の支援を行っています。その一環として、毎月第一日曜日に子ども食堂を開催しています。以前は楽膳倶楽部旭町ハウスでみんなが集って食事をしていましたが、コロナ禍となりお弁当配布形式に変更しています。



NPOクラブは食品ロス削減の観点から、冷凍食品や水産加工品等企业で処分されるサンプルを無償で提供いただくとともに、米や野菜についてはNPOクラブで調達し、子ども食堂を支援しています。昨年7月に開催された夏祭りイベントに菓子・飲料を提供したり、11月に練馬駅近隣の公共施設で開催された「らくぜんマルシェ」にもNPOクラブの支援先が5社出展しました。（全体で12社）

子ども食堂の支援を含め、引き続き楽膳倶楽部との取り組みを進めていきます。



#### 5 5. 《広報委員会》

広報委員会は、2022年11月に理事会で承認され、従来の広報チームメンバーに新たな会員を加え、14名でスタートし、2023年1月より毎月定例会を実施しています。

広報委員会は、対外的にNPOクラブの情報を発信するだけでなく、内部的に会員と情報を共有し、広報の目的や役割を明確にして、ブランディングを確立し今後の事業活動に生かして、本クラブの対外イメージの向上のためにパブリックリレーションズを担うと共に、本クラブ内コミュニケーションの向上を目指していきます。

NPOクラブの組織図において、理事会が「意思決定」機関、企画委員会が理事会の委託を受け「発案提言」し、業務推進委員会が「案件運営の実行」、広報委員会が「情報発信」、事務局が会員の窓口として全般的に「運営」する、という5つの柱の一つとしての位置付けています。

今後は、従来より行なってきた、メルマガ通信・ニュースレターの定期的発信に加え、NPOクラブのホームページの改善を当面大きなテーマとし、目的や内容を整理して外部向けに見易く、活動状況をさらに時宜を得た発信出来るような体制作りをしていきたいと考えています。

## 56. 《20周年記念事業委員会》



経営支援NPOクラブは2022年に創立20周年を迎え、10月5日大手町サンケイプラザホールにおいて、15:30より特別講演会、その後会場を移し18:00より懇親会パーティを開催しました。懇親会・パーティ参加者は雨天にも関わらず招待客203名、会員161名、(OB会員6名含む)合計364名の参加を得て、盛会のうちに催すことができました。

第一部の特別講演会では、当NPOクラブが東日本復興支援に取り組み、その復興再生を成し遂げた元土湯温泉町地区まちづくり協議会会長の加藤勝一氏に「東日本大震災と原発事故からの温泉街復興再生への軌跡」をお話していただき、その後国際情勢不安定な中で元日経新聞論説委員、亜細亜大学教授の後藤康浩氏に「不安定化するグローバル情勢と日本の進路」について講演いただき、貴重な分かり易いお話を聴けたとお客様や会員からも好評でした。

また、その後の懇親会・パーティも大勢のお客様に参加いただき、会員との久しぶりのリアルな懇談が行なわれ、アトラクションも楽しんでいただき、お客様にも非常に喜んでいただきました。

なお、10周年の際は、記念誌を作成しませんでしたでしたが、今回は、「NPOクラブの20年の歩み」と「NPOクラブの活動紹介」の2冊を作成し、会員にも創業の頃～20年の主な出来事～関係者との強い絆～これからのNPOクラブというシナリオで、記念誌を纏め、NPOクラブの歴史を知るきっかけになったかと思えます。

この記念誌や記録ビデオは、今後も新入会員や新規のお客様に説明するパンフレットとして活用できるかと思われます。





## 2022（令和4）年度の活動概要 《事務局報告》

### 1. 公的機関等からの受託契約実績（契約日順）

契 約 先	内 容	契約日
公益財団法人かがわ産業振興財団	令和4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 4.04.01
公益財団法人板橋区産業振興公社	2022年度ビジネスチャンス開拓支援事業業務委託	令和 4.04.01
公益財団法人とくしま産業機構	令和4年度ものづくり新市場開拓支援事業業務委託	令和 4.04.01
公益財団法人板橋区産業振興公社	令和4年度ものづくり企業商談会発注企業招致業務委託	令和 4.04.15
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4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 4.04.19
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に係るマッチング準備支援業務	令和 4.05.09
三重県	医療・福祉機器等ヘルスケア分野への進出・事業拡大支援業務委託	令和 4.05.09
公益財団法人浜松地域イノベーション推進機構	福島イノベーション・コースト構想重点分野等事業化促進事業マーケティング強化支援業務委託	令和 4.05.17
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 4.05.17
株式会社 Teable	静岡食の商談会 in 東京支援事業業務委託	令和 4.06.06
公益財団法人イノベーション・コースト推進機構	令和4年度廃炉関連企業の競争力強化支援事業業務委託	令和 4.06.07
一般財団法人四国産業・技術支援センター	令和4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委託	令和 3.07.11
公益財団法人イノベーション・コースト推進機構	令和4年度廃炉関連企業の競争力強化支援事業業務委託変更	令和 4.07.15
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 3.07.26
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 4.08.30
株式会社日本食糧新聞社	2022しんくみビジネスマッチング展支援業務委託	令和 4.08.01
株式会社足利銀行	ものづくり企業展示・商談会2022	令和 4.08.03
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 4.09.26
一般財団法人四国産業・技術支援センター	令和4年度高機能材マッチング事業業務委託	令和 4.09.29
一般財団法人四国産業・技術支援センター	令和4年度カーボンニュートラル技術マッチング事業業務委託	令和 4.09.30

契約先	内容	契約日
一般財団法人四国産業・技術支援センター	令和4年度ヘルシー四国普及拡大マッチング事業業務委託	令和 4.09.30
株式会社日経イベント・プロ	「産業交流展2022支援業務」に係る業務委託	令和 4.09.30
株式会社日経イベント・プロ	「新価値創造展2022支援業務」に係る業務委託	令和 4.09.30
株式会社つくば研究支援センター	令和4年度成長産業振興プロジェクト事業業務委託	令和 4.12.05
株式会社サンコミュニケーションズ	「組合まつり2022支援業務」に係る業務委託	令和 4.12.31
PwCコンサルティング合同会社	内閣府向け調査業務委託	令和 5.02.28

## 2. 2022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	2021年度 実績
1,439	1,105	1,103	720	129	0	2,544	1,896

2021年度比 +648

## 3. 2022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	☆ウクライナ人道支援（助川理事長） ☆NPOクラブ20周年記念事業予算承認について（井料理事）
6月	☆令和4年度三重県「医療・福祉機器等ヘルスケア分野への進出・事業拡大支援業務委託」に係る活動に関する内規（酒井事務局長） ☆東京都庁へ提出の事業報告書（助川理事長） ☆ウクライナ寄付（助川理事長）
7月	☆令和4年度「廃炉関連企業の競争力強化支援事業」および「福島イノベーション・コースト構想重点分野等事業課促進事業マーケティング強化支援事業業務委託」に係る活動に関する内規について（零理事） ☆東京商工会議所からの依頼事項について（酒井事務局長）
8月	☆文部科学省の「子供の体験活動推進宣言」への登録（井料理事） ☆20周年記念事業状況報告（井料理事・酒井事務局長）
9月	☆20周年記念事業状況報告と当日の運営（井料理事）
10月	☆20周年記念事業総括（速報版）（井料理事）
11月	☆20周年記念事業総括報告（井料理事）
12月	☆（一社）ディレクトフォース要請に基づく講師派遣について（近藤理事） ☆日本政策金融公庫に対する借入について（江刺事務局長補佐）
2月	☆（一社）ディレクトフォースの人材紹介業務に関する報告（助川理事長） ☆（株）JTBビジネスソリューション事業本部からの申入事項（酒井事務局長）
3月	☆（一社）ディレクトフォース販路開拓案件について（近藤理事）☆ ☆外部人材との顧問契約について（助川理事長） ☆トルコ・シリア大地震への対応について（松本理事）

#### 4. 会員の現況 (2023年4月末現在)

正会員	238名
賛助会員	8社
特定支援会員	55社

##### 広報委員会 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、斉藤 江美、宇川 晶子、杉田 一志

（編集後記）

2022年度はコロナが収束するのか不安なまま、20周年記念事業を無事実施することが出来てホッとしました。活動も少しずつ活発になり、昨年は広報委員会と名称も変わりましたので、今後はこのような活動を皆様にタイムリーに情報発信できるようにメンバー全員で取り組みたいと思います。（井料敏和）

私がニュースレターに関わったのは、2013年12月に入会して翌年夏ごろより担当したのが始まりです。その時はニュースレターがどんなものかも分からず全くの怖いもの知らずでした。当時は年2回（上期・下期）の発行で、2015年から支援実績も多くなったのを理由に年1回の発行になりました。長らく関わられたのも原稿を書いて頂いた会員のご協力の賜ものです。（谷文彦）

今年も年1回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。広報の大きな役割の一つは、まずは、内部情報の発信ですが、従来はテレビ、ラジオ、新聞などが情報媒体でしたが、今はインターネットの時代となり、Line や SNS、Facebook、Twitter、Instagram、YouTube など多くの媒体が乱立し、高齢者にとっては大変ですが少しでも勉強していきたいと思います。（松下隆）

本年5月8日から新型コロナウイルス感染症が5類に移行されました。2020年春に出された緊急事態宣言時は自宅にこもってのウェブ会議でしたが、今ではそれも懐かしく感じます。現在、リアル+ウェブのハイブリッド会議は当たり前になりましたが、コロナ禍が生み出したこの二重の関係性を生活面でも楽しみたいと思います。（橘田てつ子）

昨年20周年記念誌の編集に携わることが出来て、NPOの歴史も学ぶ事が出来ました。ニュースレターで多岐にわたる活動への理解を深めています。これからも横のつながりが広がる様に出来る限り幅広く活動に参加していきたいと思っています。（斉藤江美）

2年前のコロナ禍真っ只中に事務局に入り、会員の皆さんにお会いする機会の無い中、活発な活動が行われていること、どなたがどんな活動をされているのか、ニュースレターを通して知ったことを思い出します。事務局にいらっしゃる方が日に日に増え、賑やかになっていることが嬉しいです。（宇川晶子）

「こんなにも活動範囲は広いのか」ニュースレターを拝読した私の感想です。昨年の2月に正会員になった私にとって経営支援NPOクラブの活動は奥が深く、会員の皆さんが自由闊達に活動した結果だと思いました。その活動を日刊ゲンダイというメディア側に40年在籍した私は対外的に広く伝えていきたいと思っています。（杉田一志）