



# 経営支援NPOクラブ ニュースレター



## 2023年度版 年間活動報告書

[www.ka-npo.com/](http://www.ka-npo.com/)



## 目 次

|              |   |
|--------------|---|
| 理事長 助川 英治 挨拶 | 3 |
|--------------|---|

### (支援実績及び活動状況)

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 1. <<農林水産省>>                        | 5  |
| 2. <<中部経済産業局>>                      | 5  |
| 3. <<金融機関(埼玉縣信用金庫・足利銀行・栃木信用金庫)>>    | 5  |
| 4. <<みやぎ産業振興機構>>                    | 6  |
| 5. <<宮城県気仙沼地方振興事務所>>                | 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. <<福島「展示会マッチング支援事業」>> 福島イノベーション機構 | 7  |
| 8. <<福島県産業振興センター>>                  | 8  |
| 9. <<「メディカルクリエーションふくしま2023」出展企業支援>> | 8  |
| 10. <<いわき商工会議所>>                    | 9  |
| 11. <<栃木県>>                         | 10 |
| 12. <<鹿沼商工会議所>>                     | 10 |
| 13. <<埼玉県>> (埼玉県産業労働部経営革新支援担当)      | 11 |
| 14. <<板橋区>>                         | 11 |
| 15. <<長野県産業振興機構等>>                  | 13 |
| 16. <<浜松地域イノベーション推進機構>>             | 13 |
| 17. <<三重県>>                         | 14 |
| 18. <<大阪信用保証協会>>                    | 15 |
| 19. <<大阪府信用金庫協会>>                   | 15 |
| 20. <<わかやま産業振興財団>>                  | 16 |
| 21. <<AIR(尼崎地域産業活性化機構)>>            | 16 |
| 22. <<AMP I(近畿高エネルギー加工技術研究所)>>      | 17 |
| 23. <<島根県グリーンビジネスフォーラム関連支援>>        | 17 |
| 24. <<しまね産業振興財団主催ものづくり企業交流会>>       | 18 |
| 25. <<やまぐち産業振興財団>>                  | 18 |
| 26. <<かがわ産業支援財団>>                   | 19 |
| 27. <<徳島県>>                         | 19 |
| 28. <<四国STEP地域知財マッチング推進事業>>         | 20 |
| 29. <<四国STEPカーボンニュートラル>>            | 20 |

|     |               |    |
|-----|---------------|----|
| 30. | 《佐賀県》         | 21 |
| 31. | 《測量PF参画企業経営診》 | 21 |
| 32. | 《モクコレ》        | 22 |
| 33. | 《産業交流展》       | 22 |
| 34. | 《新価値創造展》      | 23 |
| 35. | 《組合まつり》       | 24 |
| 36. | 《日本食糧新聞社》     | 24 |

### ＜経営支援NPOクラブ内のグループの活動報告＞

|     |                    |    |
|-----|--------------------|----|
| 37. | 《Aグループ》(農林水産、食品他)  | 25 |
| 38. | 《Bグループ》(化学、素材、環境)  | 25 |
| 39. | 《Cグループ》(機械、電機)     | 26 |
| 40. | 《ヘルスケアグループ》(医療・介護) | 26 |
| 41. | 《Eグループ》(ICT、その他)   | 26 |
| 42. | 《関西グループ》           | 27 |
| 43. | 《次世代育成支援グループ》      | 27 |

### ＜研究会・タスクチームの活動報告＞

|     |                      |    |
|-----|----------------------|----|
| 44. | 《中小企業経営強化支援チーム》      | 28 |
| 45. | 《新素材研究会》             | 29 |
| 46. | 《エネルギー産業研究会》         | 30 |
| 47. | 《環境事業支援研究会》          | 32 |
| 48. | 《デジタル・イノベーション支援チーム》  | 33 |
| 49. | 《事業承継支援チーム》          | 33 |
| 50. | 《自然大災害復興支援プロジェクトチーム》 | 33 |
| 51. | 《起業家支援チーム》           | 34 |
| 52. | 《特定支援会員連携チーム》        | 35 |
| 53. | 《海外チーム》              | 35 |
| 54. | 《国内・国外ポータルサイトチーム》    | 36 |
| 55. | 《子ども食堂支援チーム》         | 36 |
| 56. | 《広報委員会》              | 37 |

### ＜2023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                 | 38 |
| 2. | 2023年度支援実績                     | 39 |
| 3. | 2023年度4月以降の理事会での主な討議事項（対外事項のみ） | 39 |
| 4. | 会員の現況（2024年4月末現在）              | 39 |

|  |        |    |
|--|--------|----|
|  | (編集後記) | 40 |
|--|--------|----|

※ 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。

## ご挨拶

(2023年度総括)



理事長 助川英治

2023年度は3年に及んだ新型コロナウイルス感染症が2類相当感染症から5類感染症に移行され、行動制限もない環境に戻り、社会経済活動も本格的な回復に向かった一年となりました。しかし、海外情勢の影響もあり、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厳しい状況は依然として続いており、未だ予断を許さない状況にあります。

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、期首計画では受託案件数及び予算は前年度実績を上回る計画でスタートいたしました。しかし、案件規模の縮小などにより経常収入は前年度実績を上回りましたが、期首計画を下回りました。一方、経常費用はコロナ明けに伴い諸活動が活発となったことなどにより期首計画より増えて、結果として経常収支はやや厳しい内容となりました。会員一同は新年度も販路開拓支援を中心に種々の支援活動に積極的に取り組む所存です。

皆様には引き続きのご支援・ご協力をお願い申し上げます。

以下、NPOクラブの第22期（2023年度：2023年4月～2024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。

2023年度も省庁、自治体、公益法人、商工会議所、金融機関、企業等の皆様から数多くの案件を受託することになりました。支援活動として、販路開拓支援、展示商談会支援、事業・プロジェクト支援を主体にした中小企業への経営支援活動、教育機関での講演、インターンシップや企業研究調査への協力などの次世代育成支援、自然大災害復興支援などを行いました。

その結果、事業収益に直結する支援企業数は1,145社、支援回数は2,903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、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定着してきました。

また、2023年度は2021～2023年度中期活動方針の3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、委託元から受託した支援活動に加えて、毎年重点課題を設けて会員がチームを組んで課題達成に向けた活動をしています。当初32の重点課題がありましたが、課題達成等により23年度の重点課題は12課題に減りました。12課題は「A. 中小企業への経営支援活動」では、案件委託元との連携強化、新技術の事業化支援、ものづくり改善支援、有望中小企業の発掘と総合支援、デジタル技術の活用支援、「B. 社会貢献活動（非収益活動）」では、次世代育成支援活動の推進、SDGs活用支援、「C. 運営体制の整備・充実」では、支援活動環境整備、組織の活性化、デジタル環境整備と会員の対応力向上、寄附金募集活動推進などを挙げました。各課題の達成状況については期末の報告会で確認いたしました。これらの達成状況と昨今及び今後の環境変化を踏まえて、2024～2026年度中期活動方針を策定し、新たな重点課題（12課題）を設け、課題達成に向けた活動を始めました。スタートアップ企業支援、人材不足対策支援など4課題が新たな重点課題に加わりました。

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等に活かすことを目的に発足した研究会・タスクチーム（4研究会・9タスクチーム）は、内部活動として着実に各関連情報の収集・支援活動への活用準備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. ≪農林水産省≫

農林水産省「令和5年度『知』の集積による産学連携推進事業のうち産学官連携協議会運営等委託事業」における「研究開発プラットフォーム等の事業化等サポート業務」に再委託業務として取り組みました。

産学官連携協議会の研究開発プラットフォームに参加しており、事業化等サポートを希望する会員に対して、アドバイザリーグループとして1社に対して2名で支援活動を行いました。先ずアンケートを基にインタビューを行い、事業化の課題・支援方針等をまとめた事業化支援計画書を作成しました。それに則り9月から1月までの間に月1回以上の頻度で伴走支援を行いました。支援は事業化に向けた調査情報の提供と検討、マッチングの実施を中心に行いました。

今後の進め方への助言を含めた支援結果は産学官連携協議会理事会で確認され、農林水産省に報告されました。

### 2. ≪中部経済産業局≫

中部経済産業局「令和5年度中部地域ものづくり中小企業の事業化促進支援事業」における「事業化ブラッシュアップ事業」に再委託先として参画いたしました。

事業内容は、先ずサポイン・Go-Tech 事業等に取り組む企業4社を対象に研究開発成果の事業化に向けた課題の棚卸しとなる事業化ニーズ調査を行い、その後、ニーズ調査を通じて明らかとなった課題に対する事業化促進を図るための事業化ブラッシュアップ事業の実施です。

当NPOクラブは事業化ブラッシュアップ事業に外部専門人材として2名/社で取り組みました。先ず関係者ミーティングを行い、先に行った事業者ニーズ調査で得られた調査内容を共有し、事業者の課題について理解深め、対応策の方向性について検討を行いました。

その後、事業者との1回目会議を現地訪問で行い、課題を深掘りし、課題解決に向けた対応策（活動計画）を提案しました。2回目会議は提案した活動計画（調査活動等）の実行状況を確認いたしました。3回目会議はさらに調査活動やマッチング活動などを行った上で事業の進捗や残された課題、今後の事業者のアクションプランなどを確認いたしました。

なお、事業者との会議前後には関係者のみで検討会を複数回行うなど密度の濃い支援活動となりました。

### 3. ≪金融機関（埼玉縣信用金庫・足利銀行・栃木信用金庫）≫

2023年度の金融機関チームはさいしんビジネスフェア2023（埼玉縣信用金庫）、ものづくり企業展示・商談会2023（足利銀行）、とちしんドリームマッチング2023（栃木信用金

庫)の3件の支援を受託しました。

1. さいしんビジネスフェア：隔年開催ですがコロナ禍の影響で4年ぶりの開催となりました。出展企業126社に対し招致企業5社、商談実績20件、うち19件が次につながる支援となりました。
2. ものづくり企業展示・商談会：出展企業196社に対して招致企業19社、商談実績88件、うち81件が次につながる支援となりました。
3. とちしんドリームマッチング：技術10社、食品8社のエントリーから2回の審査を通過した技術3社、食品2社の支援を実施しました。訪問ブラッシュアップを経て、食品2社についてはそれぞれ2社ずつバイヤー企業とのマッチングを実施し、技術3社については外注先紹介、カイゼン活動の手ほどき、経営支援、バイヤー企業への橋渡しを実施しました。



いずれの金融機関からも高い評価をいただき、商談会規模の拡大や企業支援方法の相談に与りながら継続して受託して参ります。



#### 4. 《みやぎ産業振興機構》

2023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

2010年から受託しているマッチング事業で、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形があります。

- ・新規支援3社、再支援4社が対象で1社につき6回のマッチングを基本にしています。新規、再支援とも、コロナ禍の影響が残る中、前年同様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。
- ・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3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、10社に対し57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、5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。

### 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、市場調査の面でそれに精通した会員が専門家として8回活動しました。

## 5. <<宮城県気仙沼地方振興事務所>>

宮城県気仙沼地方振興事務所が主催する「気仙沼南三陸販路相談会」は、2015年度（平成27年度）から開始されました。

当初の名称は「水産加工販路相談会」でしたが、その後水産加工以外の業種にも支援企業の枠を拡げ、地域も南三陸を含める事になり現在の名称に変更され、コロナ禍による中断を経て2023年度は8回目を数える事になりました。

本年度は応募企業数社の本社を訪問及び工場見学を行い、内部で検討した結果2社を支援する事になりました。

マッチングは、支援企業の担当者に出張して戴き、NPOクラブの担当者と同行して引合せ企業の事務所を訪問して、マッチングを行いました。

支援企業2社で合計5回のマッチングを行いました。いずれの場合も今後は相互に連絡を取り合うことになり、成果に繋がる事を期待しています。

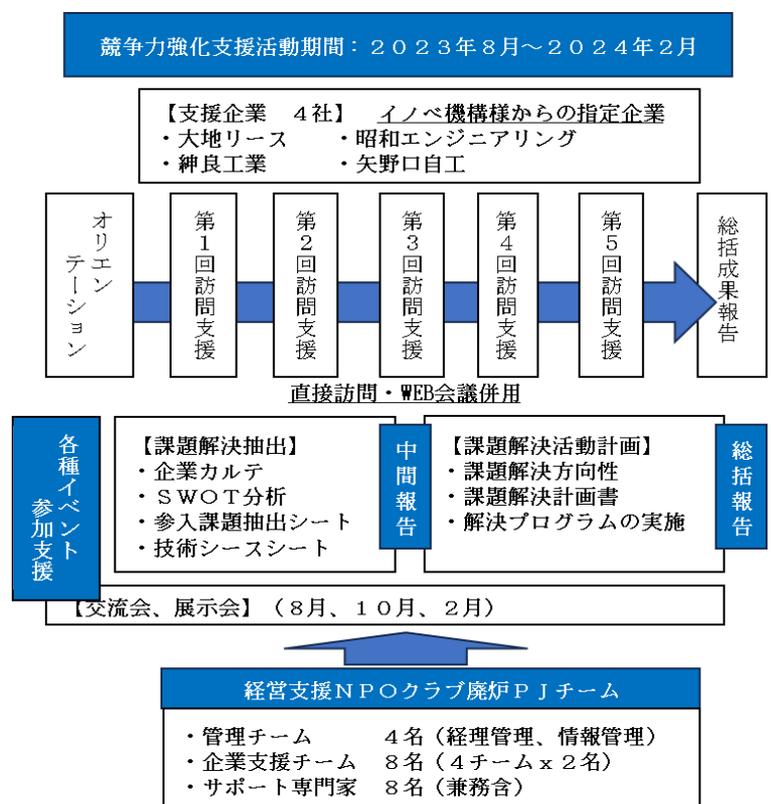
## 6. <<福島廃炉関連産業参入企業競争力強化支援事業（廃炉PJ）>>

1昨年度から継続して2023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ため16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2023年6月～2024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4社に対して2名の専属チームをつくり、5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ご評価をいただきました。

次年度以降も実効ある支援活動として継続を期待されています。



## 7. <<福島「展示会マッチング支援事業」>> 福島イノベーション機構

福島イノベーション・コースト構想推進機構より受注。9/13～15 幕張メッセで開催された「国際風力発電展」及び2/20～22 東京ビッグサイトで開催された「Care Show Japan」

に、福島県で開発された3社の商品を出展し、販路開拓支援を行うことがミッションとなりました。今回は当NPOクラブとして、

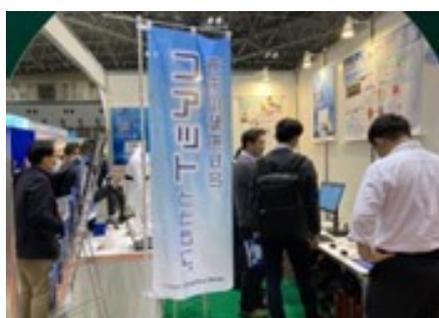
- ① ドローンによる風力発電機用ブレードのアース線断線点検
- ② 生体情報モニタリングシステム
- ③ ウエア型IoT機器及び健康モニタリングシステムを上記の展示会に出展し、企業招致を行うための支援活動を実施しました。

出展に際しては展示会ノウハウの指導から、プロモーション資料の作成支援、ターゲット顧客の選定支援を行い、その結果として3社に対し招致活動を行い、延べ25社を紹介しました。

出展製品はいずれも開発完了している販売製品であったため、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て準備できたことも功を奏し、目標の出展3社×招致4社の12社を大きく上回る出展1社当たり7～10社の招致（ビジネスマッチング）を実施することが出来、受託元からは好評価をいただきました。



福島三技協



ウツエVS



ミツフジ

## 8. ≪福島県産業振興センター≫

福島県産業振興センター主催の「次世代自動車技術対応支援事業」も連続3年の実施となりました。今年も福島県産業振興センター選定の4社への支援事業を実施しました。

自動車のEV化が進む中でエンジン・パワートレイン系部品の減少が予測される環境下、関係するメーカーはどのような対応をするべきかの具体的なアドバイス、伴走支援、自動車関係以外への進出の可能性の検討、そしてマッチングの実施が主たる支援内容でした。

具体的な販路拡大に繋がったマッチングが総じて好評でした。

次年度は4年目に入りますが同様の支援事業を継続したいとの意向を受けています。

## 9. ≪「メディカルクリエーションふくしま2023」出展企業支援≫

NPOクラブは、2015年から青森・秋田・山形・宮城・福島の各県で、ヘルスケア（医療機器）分野への事業進出に挑戦する中小企業の皆さまへの様々な支援を行ってきました。それらでの仕事内容を評価いただいたものと思っておりますが、改めて、東北経産局及び同局から委託を受けたD社からお話があり、2022年度から医療機器設計・製造展示会の「メディカルクリエーションふくしま」に出展する中小企業の皆さまへの支援を開始しました。



医療機器の安全性試験・マッチング・人材育成・トレーニング等を主業務とする「ふくしま医療機器開発支援センター」に事務局を置く「メディカルクリエーションふくしま実行委員会」の主催

となります。

2023年度の支援は、11月に郡山市で開催される展示会「メディカルクリエイションふくしま2023」での自社保有技術や製品の発信方法に関する助言や、事前に提出していただいた相談事項への対応を目的に、福島県内の2社の現地訪問（1社2時間程度）による他、これも展示会に出展する県内外の8社とWEBによる面談（1社1時間程度）を行いました。展示会では前出の企業に加え13社の展示ブースを訪問し（1社30分程度）展示方法等についての助言と相談事項への対応をしました。これらの活動は、D社支援のもと、NPOクラブのヘルスケア関連業務を経験してきたメンバー6名が協力して担当し、事前調査・準備、助言の実施そして報告書作成まで行いました。

今回支援させていただいた企業は、それぞれに優れた技術を保有し、新たな事業への挑戦に意欲的でした。NPOクラブは誠心誠意、そのような企業への支援を続けてまいります。



## 10. <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3年継続しての支援活動です。

昨年に引き続き、新規2社、継続3社を対象に2023年10月開始2024年2月終了の技術開発、販路開拓、企業力強化の契約です。

各社とも初回面談はリアル訪問で支援会社のニーズを把握し、要望に沿った支援計画に従い今回はweb中心に関西圏、首都圏、地元いわき市の企業とリアルとweb合わせて15回のマッチングと企業強化支援を行い、今後2社とのマッチング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：5社、商談成立：1社、商談継続4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13回

### (2) 特徴的支援内容

- ① SN社・体内埋め込み用フレキロッド固定用部品の試作企業の紹介による製品システム開発促進。
- ② EH社・芋残渣&竹紛活用素材の量産化を検討中、ビジネスモデルが明確になった時点で原料供給先の紹介を行う。
- ③ IT社・いわき地域の杉・檜間伐材を活用した杉枕のEU、北米向け販路開拓先紹介を次年度に向けて継続支援する。
- ④ TK社・従来多方面の製品開発をしてきたが今回ストーリー性のあるBtoB、BtoCの製品に特化する。貝殻素材の拡販支援、ペット用商材の販路拡大先紹介支援を継続する
- ⑤ TS社・現在の主力製品半導体ソケットクラーの急激な技術革新が急務なことを紹介し同社の技術体制の革新が必要なことを提言した。ニーズの変化を認識して需要先が要求する技術対応によって製品展開する。



## 1 1. <<栃木県>>

2023年度は2つの支援事業を実施しました。

### (1) 自動車部品サプライヤー事業再構築支援活動

自動車電動化への流れで栃木県内自動車部品加工企業電動化対応への支援事業活動を受注して栃木県選定の6社への支援事業を実施しました。

支援企業に対してはエンジン・パワートレイン系部品の減少する状況下でのアドバイス、伴走支援、マッチングが主な支援内容でした。今回活動で特に好評だったのは今後の販路拡大に繋がるマッチングでした



### (2) 栃木県企業事業計画及び各補助金申請内容評価活動

活動内容は全5回栃木県庁会議室及びNET会合での実施で申請書内容及び企業プレゼンによる質疑応答での評価活動でした。評価関係企業数は総計161社でした。

(NPOクラブグループ区分ではA：26社、B：32社、C：71社、HC(ヘルスケア)：6社、E：26社)

以上の2つの活動ですが次年度も継続依頼したい意向を受けています。

## 1 2. <<鹿沼商工会議所>>

鹿沼商工会議所からは毎年継続して支援依頼をうけていますが、2023年度の支援活動については、前年度から同会議所と事前にその内容を過去の事例、会議所の支援実績、NPOクラブの実績と鹿沼市の中小企業のニーズを勘案して事前協議を行いました。

その結果、業種・規模・内容に関係なく会員の中小企業の皆様から気楽に相談をしていただくために、添付のような『相談カード』を作成して、商工会議所の定期広報に掲載してニーズの掘り起こしをすることになりました。

また、相談に応じる窓口として、商工会議所の依頼により当NPOクラブが応じる事になりました。

| 相談カード          |   |
|----------------|---|
| (フリガナ)<br>事業名  |   |
| (フリガナ)<br>代表者名 |   |
| (フリガナ)<br>相談者名 | 【メールアドレス】   |
| 所在地            | 〒   |
| 連絡先            | 【TEL】<br>【携帯】<br>【FAX】  |
| 業 種            | <input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 建設業 <input checked="" type="checkbox"/> 小売業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> サービス業<br>その他( ) |
| 事業内容           |   |
| 業 態            | <input type="checkbox"/> 法人 <input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 団体 <input type="checkbox"/> その他( )   |
| 従業員数           | 人 (役員・パート・アルバイト等を除く)  |
| 創 設 年          | 年 月 (決算月 月)   |
| 資 本 金          | 万円  |
| 区 分            | <input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 非会員  |
| 相談内容           | □   |

事務局：鹿沼商工会議所 経営支援課(担当： )  
TEL： FAX：

中小企業からの依頼案件は、

### (1) 食品加工業者

身体障害者の継続的就労支援をしている食品加工業会社から相談がありました。

これに対して食品加工・販売の拡大のために、機能食品の企画販売会社との新商品開発商談会を開催しました。また、新しい客先の開拓支援のためにスーパー、百貨店をはじめとする広い販路を持っている業者を紹介して商談会を行いました。またこの会社は一般客層をターゲットにインターネットでの直販をしているが、この客層を増やすために観光バス会社を紹介し商談会を行いました。

### (2) 有機性廃棄物熱分解処理装置のメーカー

家畜の糞尿完全処理、有機廃棄物完全処理の装置の開発・製造・据え付け保守サービスをしている企業から依頼がありました。

畜産物(養豚、養鶏育牛)、食品加工業・飲料業界、酒造業、汚泥処理業向け、従来のような

焼却炉ではなく、蒸し焼きによる炭化・灰化のプロセスによりCO<sub>2</sub>を排出せず、炭化による系内におけるエネルギー創出で大幅な省エネ達成できる特徴を持っており、実績も多数あり、まずは装置の特徴、特許、他社との比較等調査と評価を行いました。



結果、営業面での力不足が感じられたために、全国的に畜産業界を対象に販売活動している団体を紹介して、その評価と共に販売協力のための商談会を数度に亘り開催。また、販売ツールとしてのPR資料の作成が不十分であったために、紹介先と共にPRシートの作成指導を行いました。

### 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。

#### (埼玉県産業労働部経営革新支援担当)

中小企業を対象として、2011年より埼玉県産業労働部よりNPOクラブが委託を受けて担当しており、13年目を迎えました。毎年平均約20社の販売力強化支援を行っていますが、中小企業経営者の真剣な姿勢に対応するために、私たちも原則として販売のプロ2人で販売計画策定や販促資料等の作成を行い、その上で見込み客とのマッチング設定も行っています。

今年は、1社に対して平均4回の支援を行いました。中にはその間に2社から受注をいただいたという企業もありました。また、販売だけではなく経営そのものの強化をしたいという企業もありましたので、ビジネスモデルの再構築を含めて具体的なご支援をした例もあります。

このように約260人のNPOクラブ会員の人脈を活用して、コンサルティングから実際の見込み客への紹介まで行っておりますが、このような支援はますます必要になると考えて会員一同気を引き締めております。

### 1 4. <<板橋区>>

#### 板橋区産業振興公社

(1) 2023年度のビジネスチャンス開拓支援事業は下記の内容で終了しました。

当初の計画では支援回数40回を目標に支援活動に入ったが、応募企業が今年度は少なく最終的に11社対応の25回の支援で終了する事となりました。

その中でも、上記に掲載した製品写真の企業3社については、双方で満足できる内容であったと思うと同時に大変評価を頂きました。

その他の企業についても、最初の狙いと違った形でマッチング面談を行い実商売に繋がった企業もあり、こちらも大変評価を頂きました。但し、2社については経営者の思惑との齟齬もあり途中で支援中止するなど不満足な結果でありました。

その点を考慮し、24年度は板橋区産業振興公社と協議を行い、応募各社との事前ヒアリングを充分に行い支援活動に入る事となりました。

近年の傾向として、板橋区は元来ものづくり企業Cグループ関係の中小企業が多かったが、工場の郊外移転などに伴い雑貨関係などEグループ関係の応募が多くなってきており、マッチング先を探す苦労が増えてきました。

24年度は23年度の実績を踏まえ支援回数32回の目標となりますが、公社の新たな取り組みで応募企業が増える事を期待しています。



(2) 2023年度のものづくり企業商談会は板橋区の単独開催ではなく、北区との共催で以下の内容にて開催されました。

- ・日時：2023年10月12（木）13時～17時
- ・場所：北区 北とぴあ 飛鳥ホール（JR王子駅前）
- ・商談方式：一面談25分の個別面談方式
- ・参加企業数：80社

NPOクラブは13社招致予定でしたが1社が病気のため欠席となり12社が応募企業37社と58回の面談を行いました。招致企業はCグループ関連7社、Eグループ関連3社（1社欠席）、Hグループ関連3社でした。

商談内容実施評価結果は5段階評価で、評価3以上が60%と高く有意義な商談会となりました。板橋区産業振興公社のアンケート結果の、満足度調査でもやや満足以上が69%と高く次回の参加に希望が持てる内容でした。

今回初参加の招致企業は5社（1社欠席）からは商談会の規模として丁度良いとの評価を頂き、来年も参加したいとのコメントを頂きました。

2024年度の商談会も同規模の招致企業数となると思いますが、極力新規の企業が増える招致活動をしたいと思います。



## 15. 《長野県産業振興機構等》

政府は新たな中小・中堅企業支援施策で経営力強化、良質の雇用実現、稼ぐ力、付加価値提供力向上など地域の持続的成長を促しています。

その中で、長野県は長野県テクノ財団と長野県中小企業振興機構様が合併し、長野県産業振興機構となりました。

そこで、これまでの長野県チームを再編し、新機構より長野市ものづくり支援センター（UFO）、上田地域工業振興協会（事務局長野県上田地域振興局商工観光課工業係）、信州大学みらい産業共創会をご紹介頂き、Web会議や訪問による情報交換を行いました。

その折に弊NPOクラブも一般社団法人信州産学みらい共創会への、賛助会員入会を認めて頂きました。<https://www.kyosokai.or.jp/> 同会は産学官が連携し共創を生むプラットフォームです。早速コラボで同会会員向けに下記セミナーを実施させて頂きました。

今後、長野県の諸機関・銀行・大学などとの、情報交換、パートナーシップで、長野県の中小・中堅企業のお役にしたいと考えております。昨年度のコラボ活動は以下の通りです。どうぞ上記の諸機関を通じ、又は直に、何なりとお問い合わせを下さい。

### ◇（公財）長野県産振機構（NICE）上田センター 2

2023年9月11日（月）イノベーションセミナー：

『iPS細胞を中心とした再生医療の最前線およびバイオ医薬品の進化とものづくり企業への期待』

講師：経営支援NPOクラブ会員・ヘルスケアグループリーダー・薬学博士 錦織 浩治

### ◇（一社）信州大学みらい産業共創会セミナー

2023年11月21日（火）経営セミナー

『あなたにも提案営業ができる』

講師：経営支援NPOクラブ会員

埼玉県チームリーダー 細野 忠幸

長野県チームリーダー 佐藤 秀治



## 16. 《浜松地域イノベーション推進機構》

本事業の概要は、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、そのサイ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。

2023年度は、第一次公募に応じた企業4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5社を選定した上で進め、2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。

その内、1社については面談後、NDA（秘密保持契約）を交わした上での見積り依頼までいただくことが出来ました。さらに1社

2023年度  
販路開拓  
コーディネーター  
支援プログラム

【2023年度】  
5月22日(木)  
6月16日(金)

【募集】  
2023年9月

【お問い合わせ先】  
〒430-0801 浜松市東区東山1-1-1  
浜松地域イノベーション推進機構  
〒430-0801 浜松市東区東山1-1-1  
053-436-1111

については、今後、相互に企業訪問を行うこととなり、商談成立への可能性が高まりました。

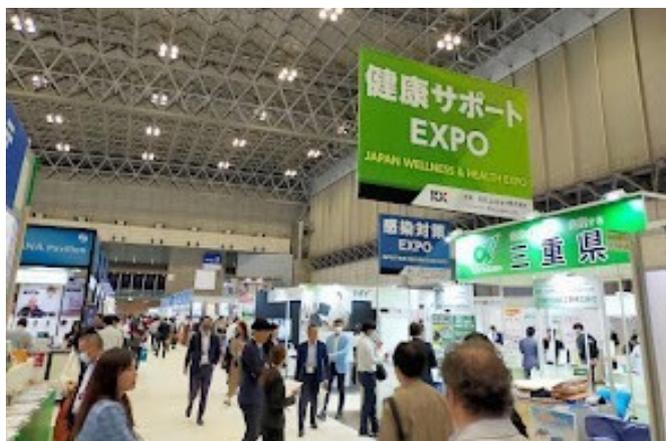
## 17. 《三重県》

令和4年度に続き三重県医療保健部薬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、セミナーや個別相談支援、事業計画策定支援や川下企業とのマッチングを中心とする市場開拓に至るまで専門家による伴走型支援により県内企業の医療・福祉機器等ヘルスケア分野への進出と事業拡大を通じた雇用拡大を目指すものです。

NPOクラブからは下記の内容で支援を実施して、全体の成果としては県内企業23社に対して62回の支援実施により委託目標を達成することができました。支援活動の成果の内、26回のマッチングを行い、秘密保持契約締結、見積り依頼、サンプル作成依頼など具体的な成果として6社7件のマッチング成果を達成することができました。

### <具体的な支援内容>

- ① 県内企業に対する個別相談支援
  - ・企業訪問とオンライン面談を含め18社20回の個別相談会を実施しました。
- ② 参入～製品開発～製造～マーケティング戦略～販路開拓までの伴走支援
  - ・メディカルジャパン出展企業を含め県内企業12社に対して伴走支援を実施しました。
- ③ 県内企業を対象とした3回のセミナー開催
  - ・三重県庁講堂で2回、オンラインで1回の開催、参加者は延べ60人、リアルのセミナーでは講演者を交えた交流会（2回）を開催して活発なコミュニケーションがはかれました。
- ④ メディカルジャパン展示会(10/12～15)出展企業6社への会場でのマッチング支援と展示指導
  - ・医療機器メーカー等とのマッチング17回と事前と事後のフォローを含めた支援を実施しました。
- ⑤ 展示会（MEDTEC・国際福祉機器展、産業交流展、ネプコンジャパン）ブースツアーによる支援
  - ・新しい試みとして4社に対して上記展示会ツアーを実施し、ポテンシャルカスタマーのブース案内による商談をセッティング支援しました。
- ⑥ 企業施設見学会（アロン化成(株)ものづくりセンター）
  - ・介護用品大手のアロン化成（株）の「ものづくりセンター」を見学、同社の顧客ニーズに基づくものづくりの取り組みに対し参加者一同が感銘され高い評価をいただきました。



メディカルジャパン展示会



セミナー（三重県庁講堂）

## 18. ≪大阪信用保証協会≫

第8回目の開催にあたり、今回も大阪府内だけでなく、各府県から様々な分野の中小・小規模企業、公的機関、大学など合わせて151の企業・団体が出展して、会場では業種や地域の垣根を超えた活発な交流が行われました。

(開催日) 11月22日(火) 10:00~17:00

(場所) マイドームおおさか 2階・3階展示ホール

(出展者数) 151社・団体(内、企業は10業種・133社)

NPOクラブは、(株)フジヤ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(バイヤー)数は55社、NPOクラブ会員が32名参加して出展者様との面談を159件実施しました。担当コーディネーター(NPOクラブ会員)が作成した面談報告書の内訳をみますと、今後の商談に繋がる可能性があるとと思われる評価が、全体の74%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

遠方の企業や、諸般の事情により展示会当日来場が叶わなかった企業を対象に、展示会終了後も12月末を目途に、WEBシステムによる商談会を行いました。招致した企業(バイヤー)数は6社、出展者様とWEB面談を11件実施しました。

### (3) 今後の活動について

企業招致活動は当初の目標企業数を上回り、多くの出展企業様と面談をすることができました。展示会終了後、早速訪問の機会やWEB面談を設定して具体的な見積りに繋がる等、次の段階に進んだ商談もありました。展示会全般を通じて、多くの出展者様に商談の機会をお持ちいただけたと判断しておりますが、今後は来場者や出展者様の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、尚一層満足していただけるよう、運営の改善に繋げていきたいと思えます。



## 19. ≪大阪府信用金庫協会≫

### 『大阪信金ビジネスマッチングフェア』

2023年6月6日(火)~6月7日(水)の2日間マイドームおおさかの3階展示場にて前年同様、大阪府下の信用金庫7社の取引先124社を集めて『ビジネスマッチングフェア2023』が開催されました。

NPOクラブは、事前にバイヤー企業との面談を希望される出展者から面談希望シートを提出して頂き、ご要望に沿った招致活動をさせて頂きました。

今回は30社からリクエストを頂き、合計37件の面談予約を行い、また、バイヤー企業側からの面談リクエストについても事前に出展者に繋ぎ、21件の面談予約をセットしました。

NPOクラブが今回招致させて頂いた企業数は38社となり、上記の事前予約の面談に加えて、予約なしの面談も合わせ2日間の面談総件数は144件となりました。商談に同席のNPOクラブコーディネーターの事後報告では、継続商談が期待できる面談が100件（69%）、見積依頼まで進んだ面談が9件（6%）となっており、有意義なマッチングをご提供できたかと思えます。

2024年度は6月11日（火）12日（水）に同所で開催される予定で、NPOクラブは今年同様の支援を実施致します。



## 20. 《わかやま産業振興財団》

わかやま産業振興財団よりの公募で、以下の業務を受託しました。2022年度に引き続き、3年連続しての販路開拓支援事業の受託になります。

わかやま産業振興財団にて販路開拓支援の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11名を主担当コーディネータとして選出し、各支援企業を訪問、各企業の事業内容や要望をヒアリング致しました。

販路開拓のための各企業の商材（技術）PRシートの作成指導を実施し、ツールとして準備できました。

その後、一社2件以上、合計20件の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38件のマッチングを実施しました。具体的な受注、見積もりにつながるマッチングが全体の60%程度となり、支援企業から大変感謝される結果となりました。



機械要素技術展（東京、大阪）での企業招致とマッチング

## 21. 《AIR（尼崎地域産業活性化機構）》

### 1. あまがさき産業フェア2023（第37回目）

2023年度は、7月8日（木）～7日（金）ベイコム総合体育館にて開催、テーマは、「会いたくなる技術がいっぱい尼崎」。出展者数は、155社・団体で、NPOクラブは、ビジネスマッチング事業の出展者・大手企業とのビジネスマッチング会を受託しました。

#### （1）展示会への企業招致および出展企業とのマッチング

当NPOクラブが招致した大手企業は15社で、マッチング企業数は、74社でした。NPOクラブ（コーディネーター）のアンケート結果では、「今後も両社が商談を継続する」が52件、「継続すべきか検討する」が13件、「継続が望めない」が9件の結果で、88%が商談に前向きな姿勢を示されました。



(7/6-7)「あまがさき産業フェア2023」

## (2) 面談結果

商談の場の設定は、面談時間が短かったものの、具体的に見積依頼の案件もあり、取引に繋がったとの意見を多数いただき、今後につながる有意義なものであったと思います。



発注企業(NPO 招致)と出展企業の商談会

## (3) その他、相談コーナーでの対応

来場者：18社・団体／23名、情報交換が11社、出展企業訪問が4社、販路先紹介依頼が3件ありました。

## 2. あまがさき産業フェア2024

2024年度は、11月21日(木)～22日(金)ベイコム総合体育館にて開催されます。

## 2.2. 《AMP I（近畿高エネルギー加工技術研究所）》

阪神南地域（尼崎市・西宮市・芦屋市）には、国内外に誇る優れた技術力を持ったものづくり中小企業が多数集まっています。その技術を活かし更なる成長に繋げるため、兵庫県阪神南県民局が「阪神南リーディングテクノロジー実用化支援事業」を実施しており、優れた技術を「リーディングテクノロジー（LT）」として認定後、製品化・事業化・販路開拓活動を支援しています。

同事業をAMP Iが受託し、その中でNPOクラブは販路開拓アドバイザーとして活動しています。2023年度は、これまで最大の15社の販路開拓支援に取り組み、受注に至った件数は2件、見積提出するまでに至ったのは7件でした。

ユニークな技術をもつ企業の販路開拓で、難しい面もありますが、AMP Iの技術コーディネーターの方々と連携して販路の探索を行い、2024年度も継続される見込みです。

## 2.3. 《島根県グリーンビジネスフォーラム関連支援活動》

2023年10月、(株)地域計画研究所（通称アルパック）を介して「島根県グリーンビジネスフォーラム」の名のもとに、県下の環境ビジネスに取り組む企業を対象に技術・製品のブラッシュアップと販路開拓支援活動を行いました。

木材由来の化学物質の製品化を目指す研究開発企業を現地訪問しビジネス化のための協議を行った事に始まり、当該フォーラム参加企業8社の技術・製品についてそれぞれNPOクラブ会員数名でオンラインヒアリングに臨み、競争力強化・訴求力強化のアドバイスとマッチング先探索を検討することにしました。具体的なマッチング活動は2024年4月以降に行うこととなります。



## 24. 《しまね産業振興財団主催ものづくり企業交流会》

本年度から「しまね産業振興財団」（以下、しまね財団）の委託を受け、NPOクラブと連携しながら、東京で首都圏及び大阪で関西圏の企業招致を行い、島根県ものづくり企業のビジネスマッチング支援活動を下記の通り行いました。

### (1) しまねものづくり企業交流会 in 首都圏

2023年9月14日 於：TKP品川カンファレンスセンター

商談会に招致した企業19社（NPOクラブ招致企業7社、しまね財団招致企業12社）

島根県企業のPRプレゼンに続いて個別面談を招致企業19社に対して合計64商談を実施しました。会場には、70人を超える参加者があり、盛況でした。



首都圏での企業プレゼン（左）と個別面談（右）

### (2) しまねものづくり企業交流会 in 関西

2024年3月14日 於：TKPガーデンシティPREMIUM大阪駅前AXビル

商談会に招致した企業22社（NPOクラブ招致企業11社、しまね財団招致企業11社）

島根県企業のPRプレゼンに続いて個別面談を招致企業22社に対して合計88商談を実施しました。会場には、100人近い参加者があり、熱気のある商談会でした。

島根県公的機関からの事業受託は初めてのことでしたが、しまね財団のビジネス展開支援と商談会開催に向けたきめ細かい準備・運営により、内容の濃いビジネスマッチング支援活動を実施できました。



関西での企業プレゼン(上)と個別面談(下)

## 25. 《やまぐち産業振興財団》

(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、支援対象企業は、県内の優良大手畜産生産者1社です。支援企業の更なる飛躍のために、県外で知名度を高め、同時に社内の意識改革促進が必要ということでスタート。今年度はマッチング4回に加え、食材（畜産品）の調達～加工、品質管理～出荷～顧客評価レビューまでを高度に管理している企業との交流会を実施しました。

(2) Aグループが主となり、生産者の意向を反映させながら、ターゲット分野、顧客を定めての活動、3年目の集大成、最終年度となりました。経験豊富な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妥当か？他社と比べた優位性は本当にあるのか？⇨自己満足はNG
- \* 価格よりも味や特長を重要視する顧客をどう狙うのか？⇨探すのは大変！
- \* 価格が最重要な顧客層とはどう取り組むのか？⇨発注単位、頻度、物流の工夫！でコストダウン
- \* （双方にメリットが出るよう）優良企業との交流会を如何に実現するか？⇨加工機械、品質トレース、味付けの秘密?!をソーツと開示して頂きました！！

### (3) 活動結果：

- 1) マッチング4回（スーパーマーケット、レストランチェーン、大手航空企業系列の社員食堂など）
- 2) 全国的な大手食材加工企業（ハム、ソーセージ、トンカツ肉などの量産：香川県、山口県各1社）との交流会（主に生産、管理、商品企画）各1回実施。支援企業、マッチング企業、山口県農水産物担当者全員から高い評価して頂きました。おまけに商取引に発展する商材も出てきました。

## 26. 《かがわ産業支援財団》

2023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5年目となる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

大手企業からの加工図面の提示や見積もり依頼など具体的な案件を香川県企業に紹介しました。その結果、発注に至った案件もありました。

### (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

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香川県企業とのマッチングを行いました。

その他にも個別にWEBあるいは面談によるマッチングを行いました。

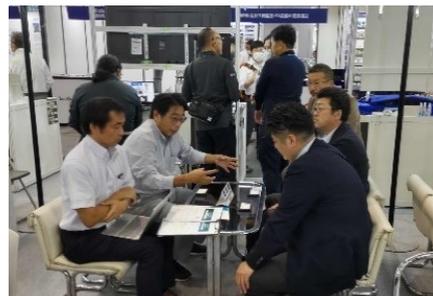
### (3) 県外大手企業で開催する展示商談会の支援

大手企業に財団を紹介して企業内展示商談会開催の支援を行いました。その結果、3月1日（株）神戸製鋼所（神戸市）で、香川県企業19社と1公設機関が出展する展示商談会が開催され、神戸製鋼所の社員の多くがブースを訪れました。

以上3業務合わせて52件の期待値に対し55件の成果を出すことができました。



関西機械要素技術展(10/4-6, インテックス大阪)



関西機械要素技術展〈面談風景〉



展示商談会(神鋼)  
パンフレット

## 27. 《徳島県》

NPOクラブで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とした支援活動を行っています。2020年度はコロナの影響により休止となりましたが、2021年度より再開され昨年度は「令和5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。



今回は食品関係4社、材料関係3社、工業製品関係3社の合わせて10社が支援の対象となりました。各企業の事情によりオンライン或いはリアルの形で、マッチング先企業への紹介・商談の面談を実施し、合わせて55社のマッチング企業紹介と延べ72回の商談機会を提供することが出来ました。また、その後のフォローアップ時点では既に面談後19%が成約あるは契約見込に進んでいるとの報告されています。

各支援対象企業の支援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、今年も幅広いNPOクラブ会員の力をアピールする良い機会となりました。

## 28. 《四国STEP地域知財マッチング推進事業》

本事業は一般財団法人 四国産業・技術振興センター（以下STEP）が四国経済産業局から受託した「令和5年度四国地域知財マッチング推進事業」に関し、NPOクラブがSTEPから再委託を受けたものです。事業の目的は四国管内の中小企業等が持つ特許を含めた知財（技術シーズ）と四国地域外の大企業等のニーズとのマッチングを推進することを目的とするものです。

（1）支援対象企業はSTEPから食品と食関連の以下計4社を指定されました。

- ①高知県 室戸海洋深層水「にがり」（味噌等の発酵促進効果を訴求）
- ②愛媛県 げんき本舗「加水還元ドライフルーツ」フリーズドライフルーツ
- ③愛媛県 秀長水産「カルペイン」（真鯛骨成分の食品素材）
- ④高知県 兼松エンジニアリング「マイクロ波減圧乾燥装置」

（2）支援企業への訪問は令和5年9月5日～9月6日に実施しました。目的はマッチング戦略と技術内容のヒアリングとアドバイスをすることです。帰社後にはオンラインでPR観点の整理を目的としたブラッシュアップを実施しました。

支援4社に対してマッチング候補を63件ほど上げて食品展を中心にマッチングを進めた結果、総計48件の面談（目標の2倍）を実施することが出来ました。その結果も取引前提のアクションプランが23%程度、条件が整えば取引できる期待が持てる結果が53%程度と取引につながる率が高い好結果となりました。委託先のSTEPからは高い評価をいただきましたので、企業支援方法には更なる改善を加えながら継続して受託して参ります。

## 29. 《四国STEPカーボンニュートラル》

・一般財団法人 四国産業・技術振興センター（以下STEP）が四国電力から受託した「社外チャンネルを活用した電化市場調査業務」に関し、NPOクラブがSTEPから再委託を受けたものです。本件は四国の中小企業20社ほどに電化の可能性をヒアリングする案件です。電化策としては省エネになる兼松エンジニアリング（株）のマイクロ波加熱技術の導入を念頭としています。

・STEPから132社、NPOクラブからは25社の合計157社に対して郵送アンケートでヒアリング面談可否の問い合わせをしましたが、返信の回収に難航したのでメール、電話での問い合わせを追加して最終的にはSTEP13社、NPOクラブ7社の合計20社の面談が出来ました。

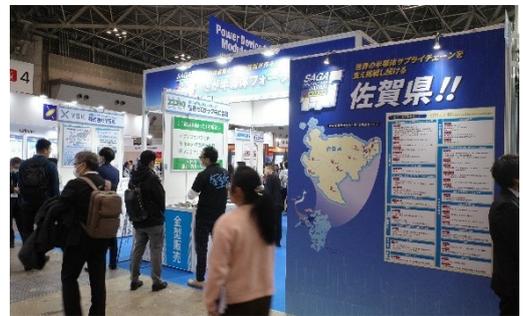
・NPOクラブは7社への訪問調査を2024年1月22日—25日で行いました。調査の結果、マイクロ波加熱技術導入に関心を持った企業は3社でした。

・今回の事業を通じてカーボンニュートラルとエネルギーの側面から中小企業の率直な意見を聞く機会を得ました。中小企業の実状として、照明のLED化等はある程度進んでいますが、生産工程での熱源の省エネルギーに関しては対策を持ち合わせていない工場が多いと感じました。マイクロ波加熱技術の開発進展がそれらの分野の解決策になることを期待しています

### 30. <<佐賀県>>

#### <佐賀県 取引拡大支援業務>

NPOクラブが長年お付き合いをいただいている佐賀県では令和4年にさが半導体フォーラムが設立されました。今回は、さが半導体フォーラムに所属されている7社に対して2023年12月に行われたセミコンジャパン、2024年1月に行われたインターネプコンの2つの展示会のマッチング支援業務、取引拡大のための企業力強化支援業務を実施しました。半導体市場の高い注目度もあり展示会への招致企業数は37件、その内、27件（73%）が商談継続との結果となり好評をいただきました。



### 31. <<測量PF参画企業経営診断>>

#### 1. 経営診断仕様作成を含めた業務再委託（九州経産局経由福岡県KKFC社）

##### (1) 委託概要

- ① KKFC社は23年12月までに、地域の測量関連中小企業のビジネス面とPFシステムを構築して両者を統合したPF事業としてのビジネスモデルを構築
- ② 測量PF参画企業はKKFC社が30社選定
- ③ 大型案件のため、当NPOクラブでは30名以上のメンバーで、プロジェクトチームを結成し対応。

##### (2) 経営診断の狙い

- ① KKFC社がこれから構築するPFビジネスモデルに繋げるために、参画企業の事業計画の策定支援プログラムを開発。当NPOクラブでPRシート・課題解決方向性提案し補完。

#### 2. 企業ヒアリングの取り組み

- ① 測量PF参画企業30社選定に、当NPOクラブでも支援。
- ② 効率よく企業ヒアリング
  - ・ 質問事項の事前整理・準備、ヒアリング内容の整理において経験者は円滑にヒアリングして短期間で面談、資料とりまとめ実施。

#### 3. 成果結果

- ① 経営診断企業数：36社（内NPOクラブ勧誘7社）
- ② 企業別報告書4点セット
  - ・ 企業基礎データ、PRシート、課題解決方向性提案、5か年事業計画の策定とデータ入手。

## 1. 基本方針、実施目的、実施内容

- (1) KKFC社の補助金申請事業計画書名
    - ・中小測量事業者のための測量プラットフォーム事業
  - (2) 再委託事業の基本方針
    - ・経産省委託事業に準じた再委託事業として対応
    - ・申請書類、認可書類に従った実施項目、成果物、監査対応の管理
  - (3) 実施目的
    - ・測量PF参画企業の経営診断(方向性、ポジションニング)
  - (4) 実施内容
    - ①企業基礎データ、②SWOT分析による課題抽出、
    - ③課題解決方向性提案、④マッチングのためのPRシート作成
    - <必要に応じて> 改変ビジネスモデルキャンバス(改変MC)作成
- 注：イ) 補助金申請書に「経営デザインシート」、「財務分析」の記載あり  
ロ) 経営デザインシートは当NPOクラブの事業強化伴走型支援手法で、SWOT分析による課題抽出、改変BMC、課題解決方向性提案で対応  
ハ) 財務分析は訪問時要請しないことをKKFC社長事前了解

### 3.2. 《モクコレ》

「モクコレJAPAN ReWOOD 2023」は東京ビッグサイト西3ホールで開催されました。リアル展示会場では関係者が一団となり、NPOクラブの支援業務も順調に実施させることが出来ました。

- ① 主催：東京都産業労働局農林水産部（ただし、NPOクラブは（株）博展より受託）
- ② 日時：リアル2023年8月18日（金）～8月20日（日）

東京ビッグサイト西3ホール（10：00～18：00、最終日17：00まで）

主な支援業務はコンシェルジュ活動業務及び、バイヤー企業招致による出展者ブース訪問の商談会実施業務の二つですが、3日間の来訪者数は6,254名に達しました。コンシェルジュへの相談件数も3日間合計38件、中でもマッチング相談及びブース訪問が3日間合計184件と商談目的の来訪者もありました。これらの業務関しましては、会員が作成した各々の業務報告書を作成しております。



### 3.3. 《産業交流展》

産業交流展2023のマッチング支援業務を、（株）日経イベント・プロ経由で、東京都より受託しました。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（商談会場、ブース訪問での商談を含む）、オンライン商談のアテンド業務、出展者向けのオンラインセミナーを実施しました。

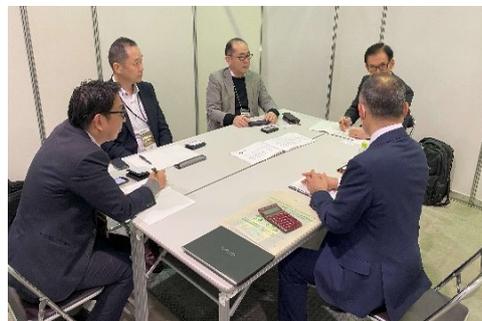


- ① 主催：東京都、東京都中小企業団体中央会 等

(ただしNPOクラブは(株)日経イベント・プロより受託)

② 日時：2023年11月20日(月)～11月22日(水) 東京ビックサイト西館  
オンライン2023年11月6日(月)～11月29日(水)

特別商談会への企業招致数は45社を達成、商談数はリアル、オンライン合わせ182商談を実施出来ました。182商談中の171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。



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ました。コンシェルジュ業務、商談会実施業務の各報告書を作成し支援業務を完了しました。

### 34. 《新価値創造展》

新価値創造展2023(リアル開催2023年6月21日～23日)の支援業務を、(株)JT Bから受託しました。新型コロナウイルス感染への危惧も落ち着き見せ、展示会への来場者の増加も期待される中、「新価値創造展2023」は日本ものづくりワールド2023の機械要素技術展の一部の展示会として開催されました。

① 主催：独立行政法人中小企業基盤整備機構

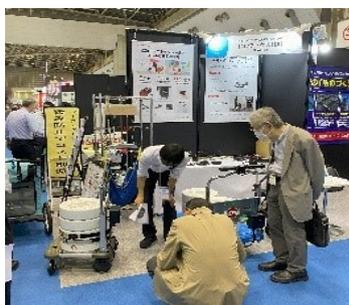
(ただしNPOクラブは(株)JT Bより受託)

② 日時：リアル2023年6月21日(水)～6月23日(金)

東京ビックサイト東5ホール(10:00～18:00、最終日17:00まで)

主な支援業務はコンシェルジュ活動業務及び、バイヤー企業招致による出展者ブース訪問の商談会実施業務の二つですが、来訪者数では大きく増加しました。発表によれば開催3日間で合計66,895人となりました。コンシェルジュへの相談件数も3日間合計56件、中でもマッチング相談が3日間合計94件と商談目的の来訪者も確実に増加しました。

緩やかに経済活動が戻ってきたといえるのかもしれませんが、NPOクラブとしても本展示会の目的とする中小企業への新価値創造の支援を微力ながらも果たし、引き続き中小企業の力となれるように努めたいと考えます。



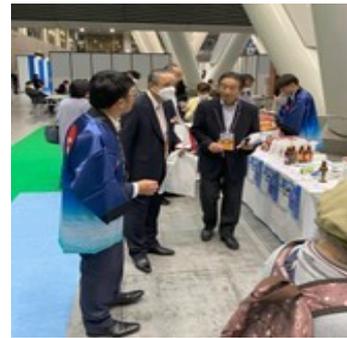
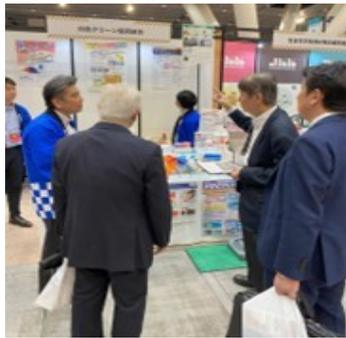
### 35. 《組合まつり》

「組合まつりin Tokyo 2023」の支援業務を、(株)日広通信社から(株)サンコミュニケーションズ経由受託しました。新型コロナ感染への危惧も落ち着き見せ、展示会への来場者の増加も期待される中、「組合まつりin Tokyo 2023」は東京国際フォーラムホールEで開催されました。

- ① 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)サンコミュニケーションズより受託）
- ② 日時：リアル2023年11月8日（水）～11月9日（木）  
東京国際フォーラムホールE 10:00～19:00（19日は17時まで）  
オンライン2023年10月25日（水）～11月17日（金）

主な支援業務は①コンシェルジュ活動業務及び、②バイヤー企業招致による出展者ブース訪問の商談会実施、各々のNPOクラブ会員が支援業務を順調に実施させることが出来ました。来訪者数では大きく増加しました。コンシェルジュへの相談件数も2日間合計30件、中でもマッチング相談及びブース訪問が2日間合計90件と商談目的の来訪者もありました。

経済活動が戻ってきたといえるのかもしれませんが、NPOクラブとしても本展示会の目的とする中小企業への支援を微力ながらも果たし、引き続き中小企業のかたとなるように努めたいと考えます。



### 36. 《日本食糧新聞社》

名称：2023しんくみ食のビジネスマッチング展「食の商談会」  
主催：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  
日時：オンライン個別商談 11月13日（月）～17日（金）



昨年度に引き続き(株)日本食糧新聞社から受託した案件です。  
信用組合の取引先企業152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目標30社に対し、実績24社。面談数は目標90回に対し、実績83回と目標をやや下回ったものの、前年実績を上回りました。83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49回と昨年実績を大きく上回り、かなり前向きな商談が進められたと思います。

[2023 しんくみ食のビジネスマッチング展](#)

## ＜経営支援NPOクラブ内のグループの活動報告＞

### 37. ≪Aグループ≫(農林水産、食品他)

- (1) 2023年度は、95名の体制で、定例会12回開催し、出席延べ人数630名、うちリアル参加が370名で58.7%のリアル率となりました。リアル率を高めて、会員相互間の肌感覚のコミュニケーションを大切にしたいと思います。
- (2) 地域案件では、みやぎ産業振興機構から昨年引き続き6社に支援をしました。印象的であったのは、みらいファームやまとのワイナリーの支援について、日本ワイン(原料国産ぶどう限定、ボルドー大学卒醸造技術者)の本格醸造ワインの販路拡大に取り組んだことです。  
また、とくしま産業振興機構案件では4社の支援を実施し、うち3件で取引成約まで持ち込めたことは評価されます。特に丸本、池添蒲鉾、ヤマク食品については成約し、実販売が令和6年度から始まると伺っております。
- (3) 今年は、販路拡大以外の新しい取り組みとして、「知の集積」と活用場の産学官連携協議会事業化サポートに参画し、4つの課題をサポートしました。短期間であり、各事業化について結論までには至らないものの、研究課題に触れられたことは有意義であったと思います。

一例として「知の集積」事業化等サポートの中で「発酵・醸造及びその周辺技術に関する研究開発PF」を担当した会員のレポートを紹介します。当初は産官学連携の中で、クラフトビール製造・販売をコアとした新たな事業化という命題に対し、中々具体的な方向性を見出すことができませんでした。約4ヶ月間議論を重ねる中で、クラフトビールで培った微生物等のモニタリング技術を「微生物の働きを科学する」という視点で様々な発酵関連食品(酒や味噌醤油等)メーカーに提供して行くことを事業化の柱とすることとなり、実際に味噌メーカー1社にマッチング提案を実施しました。

今回の活動では具体的な事業化までには至りませんでしたでしたが、今後の方向性は明確に決めることができたと思います。

また、微生物の働きが発酵食品において実際にどのような構造になっているかを良く理解することができました。食品に関わる微生物は麹菌、酵母菌、乳酸菌等々様々ありますが、発酵を利用した酒類や食品における各微生物の働きや役割は様々で、それらを如何に組み合わせ一つの酒類・食品を作り上げているかを良く理解することができました。

今回の案件では具体的な事業化という最終ゴールに達することはできませんでしたでしたが、今後新たな支援活動を行う際に非常に有用な知識を得ることができたと思います。

### 38. ≪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95名のメンバーにて中小企業等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とのマッチングを44回行い、招致企業からの高い評価を得ることができました。また、金融機関/足利銀行の商談会では26回のマッチングを行う事ができました。それらの結果、グループメンバーの協力の下、地域案件で173回の支援、特定一般支援会員13社に対して78回の支援を実施することができました。また、環境事業支援研究会及び新素材研究会、他グループ

との連携を図り、今後更に中小企業への支援活動の強化を進めてまいります。

### 39. 《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110名からなり、中小企業支援活動を行っています。毎月のリーダー会議では、グループの懸案・課題事項を討議し、定例会では課題の共有化を図っています。

支援に際しては、全国の産業支援機関、地域案件実行チームと連携し、各分野の専門家でチーム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、26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。企業の要望も多岐に渡っており、販路開拓、マッチングに加え、現場改善・生産性向上・競争力強化支援、新技術動向セミナー実施など、活動体制もそれに合わせた伴走型等への対応の強化を図っています。

### 40. 《ヘルスケアグループ》（医療・介護）

近年、超高齢化社会が続く中で健康長寿社会形成に向けて、NP Oクラブの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きています。

特に、自動車業界ではE-V化に伴い、ヘルスケア分野への進出希望が高まってきています。このような世の中のニーズに応えるべく、ヘルスケアグループとしては、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。具体的には、ヘルスケアグループ約80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ております。

昨年度の支援実績としては、三重県より受託した「2023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」があります。ここでは、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、セミナー年2回開催、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。

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。

更に、支援企業への迅速な招致活動に資するデータとして、2年前より、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っています。

また、グループ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ています。

### 41. 《Eグループ》（ICT、その他）

EグループはA、B、C、HC（ヘルスケア）の各グループ以外の多種多様なジャンルを担当し

ていることもあり、登録会員数は約130名と多く、多彩な出身企業の方々に参加頂いています。

コロナは5類移行となりましたが、定例会議は引き続きリアル参加とWeb参加のハイブリッド形式で運営してきました。メンバーの皆様方のご協力で、2023年度は月によりバラツキはありますが、千代田スポーツセンターでの参加は月約40名、Web参加も約40名と計80名のご参加を頂き、新入女性会員の方々にも参画・活動頂きました。

また終了後の懇親会にも多数参加頂き、お互い親交を深めて頂き盛会に開催する事が出来ました。又デジタル・イノベーション支援チームはデジタル化支援と共に特定支援会員様中心にヒヤリングを行い、より支援活動拡大の為の指針作りを開始しました。

## 4.2. 《関西グループ》

関西グループは2014年5月に、関西在住2名と関東在住3名の会員にて発足いたしました。その後、徐々に会員数も増え2024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。

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は7社、一般支援企業は20社あり、定例会議での企業プレゼンによる情報共有を行い、それぞれの企業担当リーダーを中心にマッチング実現に向けて活動しています。

受注案件としては、別掲の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、兵庫県の尼崎産業活性化機構や近畿高エネルギー加工研究所から中小企業支援事業を受注、展示会・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。



毎月1回の定例会議にて

アフターコロナに入り、展示会では多くの来場者を得て盛会裏に終了しました。その他、新規案件や新事業への取り組み・勉強会なども実施しています。関西グループは本年5月に発足10周年という大きな節目を迎えます。

コロナ禍を経て様々なことが大きく変化した10年でしたが、今後も急速に変化する外部環境に柔軟に取り組み、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おります。

## 4.3. 《次世代育成支援グループ》

「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。

毎年継続して支援している高崎経済大学附属高校の「企業研究コラボゼミの6社企業紹介」、大妻女子短期大学の「インターンシップ先5社紹介」を実施し、サイエンスアゴラも新企画で復活参加し理科学系の6回のゼミ的セミナーは立ち見がでるほど盛況でした。

新たに学生のキャリア形成支援として東京聖栄大学、高崎経済大学附属高校、橘学苑で講演会を実施。荒川区の図書館では小学生対象に理科系のワークショップを開催。モチベーション研修は内部向けWEBセミナーと外部向けセミナーを実施。会員の自己啓発の場として外部講師による5回

のNPOサロンを開催しました。

当グループに関わる報酬規程やNPOサロンの運営細則については改訂し規約に掲載しました。NPOクラブ全体では提携するディレクトフォース様からの企業への講師派遣依頼や各案件でのセミナー、特定支援会員向けの毎月のWEBセミナー等を合わせ実施したセミナー・講演の回数は80回を数えました。

また、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「提案営業力強化プログラム」「中堅社員研修」を試行的に実施、「ビジネス探求塾」も駒沢大学で実施することになり次年度に向け始動しています。



7/25 高崎経済大学附属高校 コラボゼミ企業訪問 11/26 荒川区ゆいの森「圧かってなんだろう」 11/18-19、サイエンスアゴラ

## <研究会・タスクチームの活動報告>

### 4.4. <<中小企業経営強化支援チーム>>

はじめに：目的の1つは会員自由参加の「NPOクラブ討論会」による経営強化手法等の研鑽です（第1回目：2019年1月）。2つ目は中小企業の社長スタッフとして「強いビジネスモデルの構築」を伴走型支援します。

#### 1. 特定支援会員に対する新たなビジネスモデルの構築支援

- ① NBD社に対し、事業再構築補助金申請用事業計画書作成支援、採択後の実行計画フォローアップ支援
- ② N社に対し、ものづくり補助金申請用事業計画書作成支援、採択後の実行計画フォローアップ支援

#### 2. 第12回NPOクラブ討論会（2024年3月25日）（図1、2参照）

メインテーマ：企業ヒアリングのポイント、講師は2人、参加者は63人

##### （1） 討論のポイント

社長の真にやりたいこと（暗黙知）や根幹となる課題を抽出するために、企業ヒアリング時の事前準備、オープンに話してもらおう雰囲気づくり、ヒアリングの流れづくり、情報分析等について討議しました。

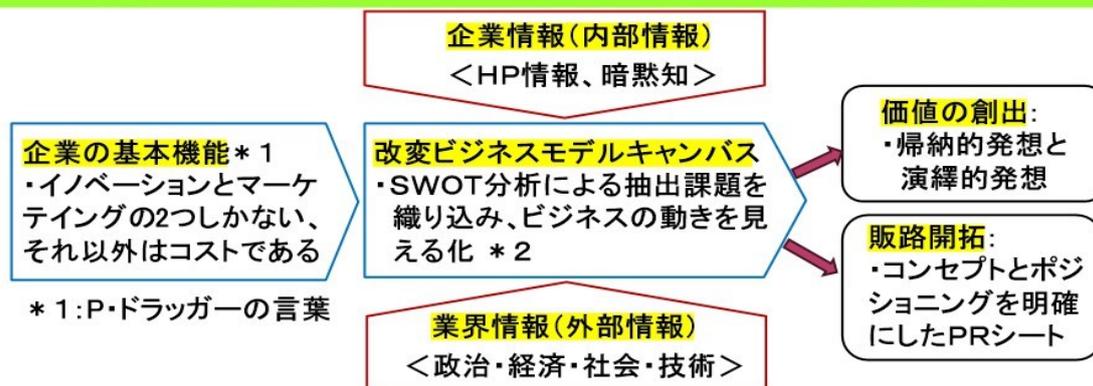
##### （2） 企業ヒアリングで意図の把握と課題を見出す

- ① 企業ヒアリングの事前準備は、HP情報と外部情報（政治・経済・社会・技術の動向）を分析して質問事項を整え、当日は本質的な課題や暗黙知を見出します。
- ② 初期面談において、改変ビジネスモデルキャンバス（改変BMC）は事業強化伴走型支援、販路開拓支援のいずれのケースでも活用できます。

##### （3） 改変BMCでビジネスの動きを見える化

改変BMCでコンセプト、差別的優位性・強み、ポジショニングの相関性を確認してブランド戦略に基づくPRシートを作成し、さらにイノベーションのきっかけを掴みます。

図1. 企業ヒアリングで意図の把握と課題を見出す



\*1:P・ドラッガーの言葉

\*2:①企業ヒアリングの事前準備は、HP情報と外部情報(政治・経済・社会・技術の動向)を分析して質問事項を整え、当日は本質的な課題や暗黙知を見出す。  
②改変ビジネスモデルキャンバス(改変BMC)は事業強化伴走型支援、販路開拓支援のいずれのケースでも活用できる。

図2. 改変ビジネスモデルキャンバスでビジネスの動きを見える化

|   |   |  |   |  |                        |
|---|---|--|---|--|------------------------|
| 事業名:  |   | 会社名:<br>製品名:   |   | 作成年月日:<br>作成者:   |                        |
| 8. パートナー<br>(Key Partnerships)<br><br>製品イノベーション<br>生産性向上に関わる部分<br><br>自社の体制 | 7. 主要活動<br>(Key Activities)<br><br>6. 経営資源<br>(Key Resources) | 2. 価値提案<br>(Value Propositions)<br><br>＜コンセプト＞<br>＜差別的優位性・強み＞<br><br>・他と差別化できるポイント<br>・課題解決するための機能<br>・顧客が得られる価値の明確化 | 4. 顧客との関係<br>(Customer Relationships)<br><br>-カスタマイズ<br>-アフターサービス<br><br>顧客との関係 | 1. 顧客セグメント<br>(Customer Segments)<br><br>＜ポジショニング＞<br>顧客イノベーション<br>付加価値向上に関わる部分:<br>自社製品・技術の価値提案<br>の対象とする顧客セグメント<br>の方向性を絞り込む | 3. チャンネル<br>(Channels) |
| 9. コスト構造<br>(Cost Structure)<br><br>収益構造                                    | 10. デジタル化<br>(Digitalization)<br>(本シートの改変部分)                  | 5. 収益の流れ<br>(Revenue Streams)<br><br>＜利益モデル＞<br>新しい利益モデルの検討  | 11. SWOT分析による抽出課題<br>(本シートの改変部分)<br><br>課題                                      |  |                        |

出典:A・Osterwalder, I・ピニユール(著)、小山龍介(訳)「ビジネスモデル・ジェネレーション」(2012年)の1～9ブロックを基に、金子壽光が第10(デジタル化)、11(抽出課題)を加筆改変(2018年より活用)

## 4.5. 《新素材研究会》

### (1) 活動内容

新素材研究会は、特定の分野を決めず、メンバー各位が「新素材・新技術」と思われる情報を発表し、メンバー同士で話し合う形態をとっております。2023年度は、合計11回の月次会議を実施して、案件で38件の発表がありました。

### (2) 対象分野

対象分野としては、半導体関連が約29%、自動車関連(EV)が約13%、バイオプラスチック関連が約35%、自然界由来の技術が5%、原料関係が5%、その他が約13%でした。

その他としては、展示会・文献に関する発表がありました。また、今回はバイオプラスチックに関する発表や、自動車業界のEV・電池に関する発表がありました。また、昨年同様に、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。

### (3) 今後のについて

各々、発表した内容がより簡単に検索できる仕組みを考えていきたいと思っております。

## 4 6. 《エネルギー産業研究会》

2023年は、カーボンニュートラル（CN）実現に向けての動きがたいへん活発化した年となりました。具体的には、CO2排出量の把握とその削減計画策定が大企業のみならず、そと取引のある中小企業にまでに求められるようになり、またグリーントランスフォーメーション（GX）に関する政府の施策展開と各企業の取組みが注目を集めました。

この動きに対応してエネルギー産業研究会も様々な角度から調査、研究活動を行ってきたのでその成果をご紹介します。

### 1. CO2排出量の把握と削減計画の策定要請

グローバル企業から取引先に対して、CN実現に関する情報提出が求められる例が急速に増加してきています。前年からその要求はさらに具体的なものになってきました。この要請に対して、当研究会では、実例を調査しCO2排出量の算出についてスコップ1～3までの流れを整理し、会員企業様に対応できるようにとりまとめ、セミナーを実施しました。

「カーボンニュートラルにいかに取り組むか」  
～対応に差が出てきた現状を見て～

第33回WEBセミナー2023.09.26

経営支援NPOクラブエネルギー産業研究会  
森本五百樹

- ・ 日本の成長戦略の柱であるDX とGX の二つ
- ・ しかし、その進捗は諸外国と比べて遅れている
- ・ 特に、CNを目指すGXについては、「直接経営に寄与するメリットがない」と、関心度が低い
- ・ 今日は、CNに対する取組の現状とこれからの対応について、いくつかの視点から、論点を提供し、特定支援企業様の今後の取組みに対する参考になればと思います

#### 本日の内容

1. CN施策の展開状況
2. CO2削減は、スコップ3が焦点に
3. 取引先に対するCN対応の要請
4. 中小企業の脱炭素への取組に関する調査結果
5. 特定支援会員様に対するアンケート結果
6. どのように自社のカーボンニュートラル施策を進めていけばよいか
7. まとめ

#### APPENDIX

1. 「CNにいかに取り組むか」検討Matrix
2. 知ることよりも考えること
3. 気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）
4. 地域社会の要請
5. 「カーボンニュートラル実現に向けたチェックシート」
6. 「省エネ関連サイト」
7. 「グリーン・バリューチェーンプラットフォーム」
8. 脱炭素経営の促進に関する各種ガイド
9. 環境経営システム・コンサルティングツール

### 2. カーボンニュートラルに関する施策の調査と関係機関との意見交換

カーボンニュートラルは、単にCO2の削減だけをめざしているものではありません。従来のエネルギー資源からの転換を通して実現する地域産業の変革や新しい経済社会の構築、GXモデルの創出を意図しているものでもあります。

CN施策の具体的な展開を調査するために関係する公的機関や支援機関と意見交換を行い、フィードバックすることを実施しました。

主なところをいくつか列挙すると、関東地区では、関東経産局、FCキュービック、神奈川県産業労働局、横浜国大YUVEC、長野県産業振興機構、関西では、大阪府商工労働部、おおさかスマートスマートエネルギーセンター、環境省近畿地方環境事務所などです。

- 地域での水素利活用を具体化するにあたっては、自治体が明確に将来ビジョンを掲げ、積極的な事業者誘致・導入支援を行うことが有効。
- 地域での特徴を踏まえ、短中期目線で実現が期待される分野でまずは実証を行い、取り組みの具体化につなげていくことが重要となる。  
有望な分野の選定→実証の実施・架台の明確化→本格導入
- より重要なことは、「水素需要の喚起である。重要があれば、それだけ事業機会を創出する

地域における水素利活用の具体化に向けた取組課題

行政の方針・支援

- 自治体の明確なビジョンと支援体制のもと、事業者が安心して水素の取り組みを進めることができる環境

技術開発  
実証の実施

- 簡易な水素輸送システム、市場ニーズを捉えた新たな利用機器・FCモビリティなど、技術開発の更なる進展
- 実証を通じた本格導入を見据えた課題の明確化、関係者の機運醸成

水素供給拠点  
の整備

- 地域内の様々な用途に水素を供給・配送する水素供給拠点(水素ステーション)の整備

制度設計

- 地域での水素利活用を促進する制度設計

### 3. カーボンニュートラルに寄与する製品、ビジネスの開発に対する支援

政府が主導するGXにおいては、画期的な技術開発を支援する施策が数多く盛り込まれています。しかし、CN実現に寄与する技術・製品は必ずしも従来にはないものだけとは限りません。否、従来技術・製品について視点を変えて、改良すれば効果の出るものが少なからずあります。この気づきが大切なことで、それには実例を知ることが一つの方法です。

多くの公的機関や民間から様々な事例が紹介されていますので、紹介する機会があればお見せしたいと思います。

また特定支援会員の中にも気づかれて、うまくPRポイントにされているところがいくつかあります。ぜひ参考にさせていただきたいと思います。

CNに寄与する製品の開発をGo-Tech事業を活用して実施する企業様の支援を3か年計画で開始しました。また、エネルギー多消費型企業同士の相互交流を行う企画も実施いたしました。企業にとって直接の利害関係を持たないNPOならではの活動ができる好例かと思います。

CNに寄与する直接的な事業として再生可能エネルギー事業があります。今年度は特に風力発電システム事業進出に対する相談に応じるため、風力関係の地域サプライネットワーク構築に関する調査を実施しました。

## 国内サプライチェーンの構築プラン



支援企業の展示会風景

### 基本方針

1. 国内調達による輸送費削減、LT短縮、為替変動リスク回避の追求・アピール
2. 国内サプライヤーからのタイムリーで安定した部品供給により、組立プロセスを最適化

### 国内サプライヤーへの期待

1. きめ細かくて迅速な対応力
2. 発電事業者が受け入れ可能なレベルの価格競争力・商務条件対応力
3. 管理能力

### 法制、地方自治体への依頼

1. 地元企業の参入障壁を下げる取組推進
2. 立地地域自治体による地元企業への支援活動施策との連携

### 高度な管理能力が必要

1. サプライヤー認定が必要
2. 品質マネジメントプロセス
  - ・ ISO 9001/IATF 16949/AS 9100認証相当のQMS並びに APQP4WindのプロセスをQMSに組み込むことが必要

洋上風力サプライチェーン参入の条件

## 4.7. 《環境事業支援研究会》

環境事業支援研究会では、環境関連の政府施策や市場動向を調査、勉強するとともに、支援候補企業の製品についてヒアリングし、支援の可能性を検討している。

### 1. 活動状況

#### (1) 勉強会

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る。

#### (2) 工場見学

今期は古紙の再生処理を行っている北越コーポレーション（株）市川工場（7月）と生鮮野菜の賞味期限を延長することで食品ロスを減少させる包装材を製造販売している住友ベークライト株式会社評価CSセンター（11月）の見学を行った。

#### (3) 一般社団法人ディレクトフォースの環境部会との交流

交流忠のディレクトフォース社環境部会が開催する環境サロンにNPOクラブから参加すると共に、NPOクラブから環境サロンにおいて話題提供した。

#### (4) 企業への支援検討

今期は2社の製品紹介を受け、支援を検討した。



北越コーポレーション株式会社  
関東工場(市川)



### 2. 今後の活動目標

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ると共に、具体的な企業支援策を議論し、実施する。

## 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、課題を解決し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を強力に支援する方針で活動しています。2021年～22年度にかけては特に「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をさせて頂きました。

2023年度は更に一步進めて特定支援・一般支援会員の企業の中から選んだ5社を訪問し、デジタル化導入の入り口であるデジタル化によるメリットの気付きや推進する為の社内の課題や環境などについてヒアリングを行いました。

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を「気付くこと」が大事です。当チーム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ご相談にのり、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ご紹介します。

一方クラブ会員全体のデジタル化支援力を向上させる目的で開始した「デジタルリテラシー講座」も今年度は特にテーマに事例紹介を中心とし、又最近話題になってきた生成AIやGPTの基礎知識を選んで実施しました。

具体的な経営課題の解決のご相談は勿論ですが未だデジタル化について検討されたことの無い企業様は是非一度お気軽にご相談ください。

※ 連絡先メールアドレス: [dx@ka-npo.com](mailto:dx@ka-npo.com)



## 49. 《事業承継支援チーム》

事業承継支援チームは、過去2回、特定支援会員様向けのセミナーで、「事業承継とM&A」と「事業承継を円滑にするための事業再生」というテーマでお話をさせて頂きました。それぞれに対して、ご意見やご質問などの反応は頂き、また、ある企業様とリモートによります事業承継のためのM&Aについての打合せなどはさせて頂きましたが、まだ、実績には繋がっておりません。

しかしながら、事業承継につきましては、今後とも企業様にとって、重要な課題であると考えており、当NPOクラブに所属する士業者（弁護士、中小企業診断士など）や事業承継、事業再生の実務者を中心として、ご相談に応じる体制を整えております。

企業様がかかえる事業運営上、財務上、経営戦略上の課題もふまえながら、ご相談に応じさせて頂きたいと存じておりますので、事業承継に関するお気軽に相談できる窓口としてご活用いただければと存じます。

## 50. 《自然大災害復興支援プロジェクトチーム》

当NPOクラブは、通常、自然大災害発生の都度、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、2020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てきたこともあり、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きました。

その手立てとして、支援候補製品のリストアップを会員に呼びかけましたところ、11件の製品が登録されております。

本年1月元旦、能登半島地震により、甚大な被害が発生しましたが、当NPOクラブでも、会員に寄付金を募った結果、用途をどうするかが課題となりましたが、今回の被害の状況や石川県の受入体制などから、支援物資を送るよりも義援金をお渡しすることが最善と考え、支援製品の送付を見送ることといたしました。

なお、この他、農林水産物販路開拓として、2019年秋の大洪水で被害を受けた宮城県の(有)I社の「新米フェア」に参加し、支援を行いました。栃木県のK市の農泊支援の計画については、相手方の都合で中断しております。

## 5.1. 《起業家支援チーム》

起業家支援チームは2017年7月に「女性経営者支援」を主要な目的として活動を開始しました。女性経営者対象のビジネスコンテストを主催する団体と協調するなどして、女性経営者の支援活動を行ってきました。

3、4名で始まった活動でしたが2023年度末現在で9名体制となりました。活動内容も大きく変化し、自立性を獲得すると共に対象も女性経営者に限定せずに、広く起業家を支援する方針となりました。

2022年度から、NPOクラブの会員からの推薦を得た起業家・ベンチャー企業を対象として、支援先募集と審査を行い、年間2社を目処に無償で各種支援を提供しています。

創業間もない企業をお相手とすることから難しさも感じていますが、成長力のある起業初期の経営者の方々とお話を進めながら事業拡大のため、組織デザインや営業マッチング等の多様な活動を行い、大いに起業家の皆様のお役に立てていると自負しています。

勿論、私たちのチームメンバーの活動のみならず、各グループの皆様にも協力して頂きながら成果を挙げています。支援対象の企業の方々にも年度末にご感想を伺い、満足度を把握しながら新体制下でのオペレーションの改善にも力を入れています。

従前の無償支援の他、2023年度には一般支援契約企業としての、ベンチャー企業の支援を開始することができました。

今後も無償支援を行い、社会に新たな動きをもたらす企業を応援すると共に、一般支援契約企業の枠組みを持つことでより多くの起業家のニーズに応えられるよう、一層活発な活動に努めていきます。

資料1：東北大学発スタートアップ、ファイトケミカルプロダクツ社の製品

資料2：ファイトケミカルプロダクツ社の設備

資料3：インターネットでのバーチャルツアーを提供するAdvalay社のプレゼンの様子

(資料1)



ファイトお米のきもち

(資料2)



(資料3)



## 5 2. ≪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」54社（2024年4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販路開拓支援を中心とす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。

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。

2023年4月以降実施しましたセミナーは下記の通りです。

- 1) 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) 第29回 5月23日 商標で技術を守る 北村光司
- 3) 第30回 6月20日 中小企業における環境ビジネスについて 高尾正人
- 4) 第31回 7月25日 補助金を活用した独自事業構築のための伴走型支援事例紹介 金子壽光
- 5) 第32回 8月22日 中小企業における職場のメンタルヘルス 嶋宮啓次
- 6) 第33回 9月26日 カーボンニュートラルにどう取り組みますか 森本五百樹
- 7) 第34回 10月24日 事業承継を円滑に進める事業再生について 松田樹一郎
- 8) 第35回 11月24日 生成AI活用で一步先へ 菊池俊一
- 9) 第36回 12月 日 休講
- 10) 第37回 1月23日 新春特別セミナー  
「中小企業が抱える人材不足とその課題解決」  
賛助会員 株式会社NCネットワーク 取締役 金澤亜希子
- 11) 第38回 2月20日 自動車EV化の光と影 関口清
- 12) 第39回 3月19日 元銀行員が本音で語る 友永正信
- 13) 第40回 4月22日 「特定支援会員交流会」の中で講演を行いました。  
「金属・プラスチックの接着剤レス接合方法の基礎と応用」  
東京大学生産技術研究所 梶原優介教授

(2) パネルディスカッション方式での特別セミナーを適宜実施致します。

(3) 特定支援会員同士の交流機会を提供致します。

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 3. ≪海外チーム≫

海外チームでは、近年中小企業でも要望が高まっている海外販路開拓を応援します。海外チームのメンバーは中小企業の要請を受けて海外に向けた支援活動することが可能です。

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豊富ですので、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。

具体的には、先ず各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クラブ自体の海外ポータルサービス（海外PS）への掲載を支援いたします。海外PSへの掲載・管理は、別の組織「国内・海外PSチーム」で行っておりますが、海外支援と海外PS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P S掲載のための英文翻訳や掲載は、当チームメンバーが行いますので、費用は市場価格に比較して破格の低価格となっております。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P S【サイト名称：「Exporting Made-in-Japan」 URL：<https://japanexporting.biz/en/>】その他、各種展示会への企業招致、マッチング活動も行います。2023年度には、昨年度に引き続き、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、海外展開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. 《国内・国外ポータルサイトチーム》

HP（ホームページ）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：32社、製品紹介：39製品です。23年10月に第1回の契約更新を行い21社に継続していただきました。国内ポータルサイトの活用拡大を図るために、23年度期首に開設した《企業PRシートの広場》には支援企業ของบริษัท・製品及びサービスのPRシートの掲載を開始いたしました。現在10社・13製品のPRシートが掲載されています。

また、メインページで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、見やすい画面になるよう変更いたしました。及びGoogle Analyticsによるアクセス分析シートで企業様のページの閲覧状況の変化を見やすくするよう改訂を行いました。

海外ポータルサイトについては、会社紹介：5社、製品紹介：5製品に留まっています。

#### 5.5. 《子ども食堂支援チーム》

NPOクラブは、「楽膳倶楽部子ども食堂」への支援活動を一昨年5月から開始しました。

楽膳倶楽部は東京都練馬区光が丘で地域の高齢者や働くママさんたちに対して、男の料理教室や「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業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8月に開催された夏祭りイベントに飲料を提供したり、



11月に楽膳倶楽部で開催された「らくぜんマルシェ」にもNPOクラブの支援先の商品4社を出品しました。今年2月には5年振りに開催された地域ふれあいもちつき大会にもち米の支援を行いました。

子ども食堂の支援を含め、楽膳倶楽部との取り組みを継続していきたいと思えます。

[子ども食堂チラシ](#)

[子ども食堂メニュー](#)

[らくぜんマルシェチラシ](#)

[地域ふれあいもちつき大会チラシ](#)

## 56. <<広報委員会>>

広報委員会は2023年1月より従来の広報チームより、正式に広報委員会として毎月メンバーで定例会を実施しています。

役割として対外的にNPOクラブの情報を発信するだけでなく、内部的にも会員と情報を共有していくことに努めています。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。

2023年度は、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、InstagramやX(Twitter)のSNS発信も開始しました。

さらに、NPOクラブのホームページの約10年ぶりの改善を当面大きなテーマとし、定例会で話し合いを続けてまいりました。2024年度の6月にはリニューアルしたホームページをお見せ出来るかと思えます。

## 2023（令和5）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           |
|-----------------------|---|---------------|
| 三重県                   | 医療福祉機器等ヘルスケア分野進出支援・事業拡大支援業務委託             | 令和<br>5.04.01 |
| 公益財団法人かがわ産業振興財団       | 令和5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<br>5.04.01 |
| 公益財団法人とくしま産業機構        | 令和5年度ものづくり新市場開拓支援事業業務委託                   | 令和<br>5.04.01 |
| 公益財団法人とくしま産業機構        | 秘密保持契約書                                   | 令和<br>5.04.01 |
| 公益財団法人板橋区産業振興公社       | 令和5年度ビジネスチャンス開拓支援事業業務委託                   | 令和<br>5.04.06 |
| 公益財団法人板橋区産業振興公社       | 令和5年度板橋区・北区ものづくり企業商談会発注企業招致業務委託           | 令和<br>5.04.24 |
| 佐賀県産業労働部              | 取引拡大支援                                    | 令和<br>5.04.24 |
| 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<br>5.05.09 |
| 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<br>5.06.08 |
| 公益財団法人イノベーション・コスト推進機構 | 令和5年度廃炉関連企業の競争力強化支援事業業務委託                 | 令和<br>5.06.09 |
| 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マッチング支援業務委託                      | 令和<br>5.06.19 |
| 公益財団法人イノベーション・コスト推進機構 | 福島イノベーション・コスト構想重点分野等事業化促進事業展示会マッチング支援業務委託 | 令和<br>5.07.05 |
| 一般財団法人四国産業・技術支援センター   | 令和5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<br>5.07.14 |
| 株式会社博展                | モクコレ 2023JAPANReWOOD 支援業務                 | 令和<br>5.07.31 |
| PwCコンサルティング合同会社       | コンサルティング・サービス提供等支援業務                      | 令和<br>5.08.25 |
| 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<br>5.09.01 |
| 荒川区                   | ワークショップへの講師派遣協定書                          | 令和<br>5.10.23 |
| 株式会社サンコミュニケーションズ      | 「組合まつり2023支援業務」に係る業務委託                    | 令和<br>5.11.01 |
| PwCコンサルティング合同会社       | コンサルティング・サービス提供等支援業務                      | 令和<br>5.12.27 |

| 契約先             | 内容                  | 契約日           |
|-----------------|---------------------|---------------|
| 公益財団法人板橋区産業振興公社 | 契約内容変更に関する覚書        | 令和<br>5.12.26 |
| 公益財団法人板橋区産業振興公社 | 契約内容変更の解除に関する合意書    | 令和<br>6.01.12 |
| 公益財団法人しまね産業振興財団 | しまねものづくり企業交流会 in 関西 | 令和<br>6.01.15 |
| PwCコンサルティング合同会社 | 12月27日締結契約書に関する覚書   | 令和<br>6.03.07 |

## 2. 2023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 | 2022年度実績 |
|--------|-------|-------|-------|-------|------|--------|----------|
| 1,881  | 1,022 | 1,145 | 740   | 80    | 0    | 2,903  | 2,544    |

2022年度比 +359

## 3. 2023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 | ☆自然大災害発生時の被災者支援（吉野TL）<br>☆ディレクトフォース販路開拓支援検討結果（近藤理事）   |
| 6月 | ☆外部人材活用基準の検討（助川理事長）   |
| 7月 | ☆福島イノベ機構との本年度支援の内容変更に伴う内規の変更について（雫理事）<br>☆（一社）信州みらい大学産業共創会の賛助会員入会について（松本理事）<br>☆顧問契約締結について（助川理事長） |
| 8月 | ☆定款変更に伴う東京都庁の認証と今後の対応について（助川理事長）  |
| 9月 | ☆東北経産局「J-Startup TOUHOKU」地域サポーターズの登録申請について（助川理事長）<br>☆岩谷直治記念財団申請（助川理事長）                           |
| 1月 | ☆能登地震に対するNPOクラブの対応について（助川理事長）   |
| 2月 | ☆能登地震に対する寄付金の状況とNPO対応について（酒井事務局長）   |
| 3月 | ☆石川県令和6年度能登半島地震災害義援金の拠出について（酒井事務局長）   |

## 会員の現況（2024年4月末現在）

|        |      |
|--------|------|
| 正会員    | 245名 |
| 賛助会員   | 7社   |
| 特定支援会員 | 52社  |

## 広報委員会 ニュースレター編集担当

(編集後記)

2023年度はコロナがほぼ収束し、展示商談会はじめ会員の活動もリアルで行なうことが出来てほぼ日常を取り戻すことが出来ました。

広報チームより広報委員会となり、毎月定例会議を開催しチームメンバーと情報共有しながら、メルマガ通信の内容を決めたり、リーフレットやパンフレットの発行を進めることが出来ました。特に20周年事業の際に作成した「NPOクラブの活動紹介」のパンフレットは、新規開拓先や受託機関先とプレゼンする際は大いに活用されました。

また、ほぼ10年ぶりにホームページの改訂を検討しようということで、下期はほぼ全員で取り組みました。本年の6月には更新の予定です。

そんな忙しい中、このニュースレターの作成にあたり担当の案件チームリーダーや各グループリーダーおよび研究会・タスクチームリーダーの協力のもと、2023年度版ニュースレターとして発行することが出来ました。

この活動報告は外部の皆様にもNPOクラブの活動を良く知っていただける冊子かと思えます。また、NPOクラブの新しい会員も年々増えていますので、非常に役立つ資料かと思えますので、ぜひご覧いただきたいと思えます。

<広報編集メンバー>

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、杉田一志、宇井野靖子