

## 1. 事業実施の基本方針

当法人は2006年（平成18年）に設立以来本年度で17年目を迎え、個人会員（正会員と賛助会員）およびアドバイザーが112名、団体会員（特定会員と賛助会員）は57社・団体でのスタートとなる。

2020年に発生した新型コロナウイルスが漸く収束の兆しが見えてきたが、ロシアのウクライナ侵攻が続き、加えて急激な円安の影響による輸入原材料の高騰、物価高など国内企業とりわけ中小企業を取り巻く環境は今後一段と厳しくなることが予想される。

このような状況下で、当法人として昨年は個別ニーズ調査および支援活動などに積極的に取り組んだものの個別企業支援案件およびプロジェクト案件の拡大には至らなかった。今年度は個別ニーズ案件の回復、更には企業支援の質の向上を目指し、アドバイザーおよびナビゲーターのレベルアップ・連携を強化するほか、ビジョン委員会による提言をより具体化し、出来るところから実行に移していくものとする。

一方、県・市などの公的機関・団体から受託が予定されている「国際フロンティア産業メッセ2023ビジネスマッチング推進事業」、「神戸市中小製造業訪問事業」等のプロジェクト案件および出前教育案件について、例年以上の成果が発揮できるよう実施体制の強化を図り対応することが重要である。

上記のような状況を踏まえ、つぎの基本方針のもと本年度の事業を推進することとする。

- (1) 新規個別ニーズ案件の掘り起しのため、会員企業をはじめ過去に当法人と関係があり当法人に関心を寄せている身近な企業へのニーズ調査活動を行う。
- (2) 個別企業支援においては企業と当法人との直接契約で、ナビゲーターによる更なるきめ細かいフォローアップ活動を行い、当法人が最後まで責任をもって支援を行い企業が満足する成果を上げていく。
- (3) プロジェクト案件では、行政・団体からの受託件数の回復に取り組むとともに受託した案件について実施体制を強化して質の向上を図り確実に実行する。
- (4) 出前教育案件では、これまでの高校生研究指導、大学講義、品質・安全・管理者などの企業教育研修活動に加え、SDGs、CN（カーボンニュートラル）、DXなどの最新テーマを提案し、新しいニーズの掘り起しを積極的に働きかけていく。また、昨年AOTS補助金について取り組み成果が上がったことを踏まえ、海外進出企業へのPRにつとめる。
- (5) 海外支援関係では、海外ビジネスに関する基礎知識の提供や疑問・お困りごとに応え社会貢献に帰すること、海外支援に係る案件の発掘を目的とし昨年開設した「お困りごと相談窓口」を本格的に運営する。
- (6) 「勉強会」を昨年に引き続き開催し、OBネット会員の自己研鑽および経験・知見の共有などにより更なるレベルアップを図るとともにOBネットの支援領域の拡大を目指す。また、団体会員にも案内し企業の参加を募る。
- (7) ビジョン委員会による提言を受け、「団体会員の支援強化」、「新規分野の横断的チーム創り」、「財政の健全化」について基本的に理事会で内容審議し、優先度、対応日程、担当部門等を早急に決議し推進する。
- (8) 団体会員企業を訪問して企業の現況・要望事項、当法人の活動状況などを意見交換し、ニーズ案件等の掘り起しに取り組むとともに、「団体会員の集い」を開催し会員相互の親交を深める。

## 2. 地方自治体および関連機関・団体との連携の推進

- (1) 地方自治体等

- ア、兵庫県、神戸市、(公財) 新産業創造研究機構 (NIRO) 等主催の「国際フロンティアメッセ 2023 ビジネスマッチング支援事業」の継続実施。
- イ、神戸市からの「中小製造業訪問事業」の継続実施。
- (2) 関連機関・団体
  - ア、(一社) 関西産業活性協議会 (KIAC) との連携  
KIAC の運営に協力し、継続的な連携を図る。
  - イ、(公財) ひょうご産業活性化センターとの連携および事業への参画  
「ものづくり環境高度化等専門家派遣事業」について応札参加資格を得たので、企画提案書の作成に全力を投入して受託を目指す。
  - ウ、ポリテクセンター兵庫「生産性向上支援訓練」事業への参画  
2021 年度に生産性向上支援訓練の実施機関として登録され、昨年度受託した「シニア対象オープンコース」および「シニア対象オーダー」に続いて、今年度の受託獲得を目指す。
  - エ、(公財) 神戸市産業振興財団の事業への参画・協力
  - オ、(公社) 兵庫工業会、兵庫県経営者協会との連携
  - カ、兵庫県中小企業団体中央会との連携  
昨年度団体賛助会員として入会いただいた中央会が中小企業に対して行う支援ならびに中央会が保有するネットワークの活用に向けて連携を促進する。
  - キ、各地商工会議所、商工会、金融機関等の事業者団体への働きかけ  
神戸、明石・姫路・西宮・尼崎の各商工会議所および養父商工会、金融機関に対し、当法人の企業支援活動状況の PR と連携の働きかけを積極的に行う。

### 3. 企業のニーズ調査・支援活動の強力な推進

- (1) ニーズ調査による企業への働きかけの強化および新規案件の発掘  
新規個別ニーズ案件の掘り起しのため、会員企業をはじめ過去に当法人と関係があり当法人に関心を寄せている身近な企業に対し新規個別案件の発掘活動を行う。また、産業メッセ出展の OB ネットブース「よろず相談コーナー」への来訪企業、及びものづくり展示商談会などの参加企業に対し、ニーズ調査と情報交換会でのプレゼンの勧誘に積極的に取り組む。
- (2) ニーズ案件に対するアドバイザー公募・マッチング成立への取り組みの強化  
ナビゲーターはニーズ調査結果から企業の支援要請内容を的確に把握し、公募により選出したアドバイザーのマッチングの成立に繋げ、企業が満足する支援活動を推進する。情報交換会でのプレゼン企業の支援要請案件についても同様に推進する。
- (3) 個別企業支援活動の推進  
個別企業支援において、企業と当法人が直接契約することになり、当法人が前面に立って活動を行うことによって、企業の当法人に対する信頼感・満足感を高めるとともにアドバイザーとナビゲーターの一体化により支援内容の一層の質の向上に取り組む。また案件に応じて、複数のアドバイザーでの支援体制を構築する。
- (4) 業務委託契約書などのチェック体制の強化  
支援活動事業部業務部では、OB ネット内部専門家による全般に係わる業務委託契約書などの内容チェック・助言、法務面の支援を行い、個々の契約書を横断的にチェックすることで契約先との信頼構築に取り組む。

### 4. プロジェクト案件の受託の推進と実施体制の強化

- (1) 昨年受託が 2 件にとどまったプロジェクト案件は今年度も厳しい状況が予想されるが、受託件数の回復に向けて早期公募情報の入手と準備体制の強化に務めるとともに、企画書などの応募

書類作成に全力を注ぐ。

- (2) 受注した案件については、委託先の満足できる成果を上げるべく実施体制を強化する。
- (3) また、自治体および各商工会議所等に当法人の活動実績をPRし、プロジェクト案件の新規開拓に向け積極的に働きかける

#### 5. 出前教育活動の積極的推進

- (1) 昨年に引き続き県立神戸高校等でのスーパーサイエンスハイスクール（SSH）への課題研究指導・助言に取り組む。同校は今年第5期・「先導的改革型」（3年間）に新規採択され、今年もOBネットと同校の間で「覚書」を締結した（2018年から6年連続）。また高校生職業講話、大学並びに企業への教育研修のための講師派遣を継続して行う。
- (2) ポリテクセンター兵庫において、生産性向上支援訓練の実施機関として2022年12月に登録（3年間有効）されており、昨年に引き続き「シニア対象オープンコース」および「シニア対象オーダー（個別企業）」への参画の拡大を目指す。
- (3) AOTS（海外産業人材育成）補助金に関して昨年行った企業支援の実績および経験を踏まえ、他の海外進出企業への提案活動を積極的に行う。
- (4) 昨年開始しすでに実績の上がっている、当法人が行う申請支援業務の範囲を従来の助言・指導・添削から、事業計画書作成と応募申請支援まで拡大することを、引き続き強化して行く。また、団体会員及び、関係の深い企業を対象とする「補助金申請の勘どころ支援セミナー」を昨年に引き続き開催すること等、補助金に関する情報の提供を通じて、企業の補助金採択実現に向けての支援を行う。

#### 6. 海外支援推進活動

海外進出を検討する企業に対して海外ビジネスに関する基礎知識の提供や疑問・お困りごとに応え社会貢献に帰すること、海外支援に係る案件の発掘を目的として昨年新たに開設した「お困りごと相談窓口」の広報活動をさらに推進し実績を上げていく。また、窓口対応に関し神戸市海外ビジネスセンターやJICA等機関との連携強化を図る。

#### 7. 広報活動・情報発信の活発化

- (1) ホームページ（HP）により当法人の活動状況や最新情報をタイムリーに提供する。また、OBネットの活動内容をHPやSNSを介して効果的にPRし、OBネットの知名度アップを図る。
- (2) 国際フロンティア産業メッセ2023にブース「よろず相談コーナー（無料）」を出展し、来場企業からの課題や要望を受付け、情報交換会でのプレゼン勧誘や新規ニーズの掘り起しに取り組む。
- (3) 会報「産業人OBネット便り」を年3回発行し、当法人の活動実績、主要行事予定、会員の動向、団体会員の紹介など、最新情報を団体会員、個人会員に発信し情報共有を深める。

#### 8. 研修・情報交換会等の充実

- (1) 新入会員研修、企業・アドバイザー合同プレゼン会およびフォーラム等を開催する。また、各イベント後に交流会を開き参加者相互の親交を深める場を提供する。
- (2) 情報交換会を毎月開催し、企業のプレゼンテーションにより人材マッチング、販路開拓などに関する情報を提供する。また、OBネットの活動報告および意見交換により、現在の活動情報の共有と共に、会員相互の交流を育む効果的なコミュニケーションの機会を提供する。

－ 3 －

#### 9. 勉強会の開催

- (1) 「勉強会」を昨年に引き続き毎月1回程度開催し、OBネット会員が自由に自己研鑽に取り組むとともに会員の経験・知見を共有し、更なるレベルアップを図る場を提供し、OBネットの支援領域の拡大を目指す。また、団体会員にも案内し参加を募る。テーマは「DX」のほか、

新しい分野の開拓に必要な内容を選択していく。

- (2) また、最近国内の経済安全保障の観点から技術情報等の流出防止が重要な課題となっており、情勢・事例・対策について所管の兵庫県警察本部によるセミナーを必要に応じ開催予定である。

#### 10. ビジョン委員会による提言についての対応

ビジョン委員会による提言は、当面の優先課題①「団体会員の支援強化」、②「新規分野の横断的チーム創り」、③「財政の健全化」であり、これらの提言について基本的に理事会で内容審議し、優先度、対応日程、担当部門等を早急に決議し推進する。特に財政の健全化については早急に着手する。

#### 11. 団体会員への支援の強化

- (1) 「団体会員の集い」を交流会も含め年間2回程度開催し、団体会員相互ならびにOBネット会員との親交を深めるとともに団体会員同士のコラボによるネットワークの広がりへの発展に繋げる。
- (2) OBネットの「ブランド力」を高めるため、OBネットの活動内容をHPやSNSを介して効果的に宣伝し知名度を上げていく。OBネット独自の顧客提供価値を外部ステークホルダーに知って貰う広報活動を強化することでブランド力を高め、団体会員企業へのプラスの波及効果に繋げる。

#### 12. 財政の健全化に向けた取り組み

2022年度の財務状況は、2021年度に比較し赤字幅が縮小したものの正味財産が減少して危機的な状況であり、2023年度での収益改善が必須となっている。案件数増による事業収益は不確定要素を含んでおり、収支の赤字を解消するためには喫緊の対応としてプロジェクトごとに協力金の負担を見直す作業を早急に進めるものとし、理事会にて対策検討、審議、議決する。

#### 13. 組織編成の変更について

- ア. 広報・情報管理部、研修部を事務局に統合し、事務局は会計チーム、庶務チーム、情報管理チーム、広報・研修チームで構成し、チーム相互間支援が可能な編成とする。
- イ. 支援活動事業部プロジェクト推進部をプロジェクト開発企画部に統合して、従前の機能に新機能を付加する。
- ウ. 海外支援部の名称を海外支援推進部とし、海外ビジネスセンターやJICA等機関との連携強化および海外進出を検討する企業のお困りごと相談機能を付加する。