

2022年度（令和4年度）事業報告書

1. 総括

特定非営利活動法人産業人OBネットは、2022年（令和4年）9月、設立16周年を迎えた。豊富な経験と知見・人脈を持つ企業OBが中小企業や公益法人などの課題解決支援ならびに非営利活動を通じて地域社会に貢献するという理念のもと、設立以来多くの会員、アドバイザーの活躍により大きく発展してきた。

2020年に発生した新型コロナウイルスも様々な感染防止対策が行われた結果、3年経過した今、漸く収束の兆しを見せているものの、ロシアのウクライナ侵攻と急激な円安の影響、原油などの輸入原材料の高騰、物価高により国内企業とりわけ中小企業を取り巻く環境は非常に厳しい状況が続いている。

このような状況下で、当法人の支援活動にも制約を受け、要である支援事業活動では、ニーズ調査にもとづく個別企業支援案件が11件、公的機関からのプロジェクト案件が「国際フロンティア産業メッセ2022ビジネスマッチング支援事業」、「神戸市中小製造業訪問事業」の2件にとどまった。出前教育では企業社員教育研修、大学・高校での講義・訓話および課題研究指導に加えて、ポリテクセンター兵庫の生産性向上支援訓練の実施機関として登録資格を取得後初めて「シニア対象オープンコース」に参画することができた。また、補助金セミナーの開催および補助金申請支援など25件となり、昨年を大きく上回る実績を残すことができた。

一昨年度、個別企業支援の運営方法を見直し企業と当法人との直接契約に変更したことにより、ナビゲーターによるきめ細かいマッチングおよびフォローアップ活動も行われ、当法人が最後まで責任をもって支援を行うことに企業から高く評価されている。

また、当法人のイベントもコロナの影響を受け開催の中止や延期となっていたが、万全の感染防止対策を行うことにより制約条件を緩和しつつ、フォーラム・情報交換会・合同プレゼン会および交流会を開催することができた。

フォーラムについては、3年ぶりに開催し、テーマはこれまで取り上げられなかった「事業承継」を初めて取り上げ、基調講演・事例紹介・OBネットの支援紹介、パネルディスカッションを行い有意義であったとの評価を得た。

また、ホームページ（HP）の全面リニューアルを行い、新しいコンセプトを導入したデザインにより利便性を一層向上させた当法人のPRツールとして活用を開始し、これまで多くのアクセスがあった。

団体会員企業とのコミュニケーションを深めニーズ案件の掘り起しを図るため、訪問またはオンラインにより当法人の情報提供、企業の現況・要望事項の聞取り、意見交換を行った。さらに、兵庫県中小企業団体中央会との相互入会がまとまり、中央会が保有するネットワークを活用した密接な連携が期待できる。

一方、会員の動向に関して2023年（令和5年）3月末時点での会員数は 個人会員・アドバイザーが114名、団体会員が58社・団体で昨年と同等であった。

なお 2022年度の経常収支は コロナウイルスの影響により個別企業支援案件、プロジェクト案件の拡大が出来なかったことから、赤字決算となった。

2. 地方自治体及び関連機関・団体等との連携の推進

(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（N I R O）等で構成される実行委員会から「国際フロンティア産業メッセ2022ビジネスマッチング推進事業」を昨年に引き続き10年連続で受託した。プロマネ1名、サブプロマネ2名、メッセナビ10名の体制により出展企業のニーズ調査、来場企業の勧誘、当日のマッチング活動とともに、メッセ終了後のフォローアップ活動を行い報告書を提出した。当日のマッチング件数は目標の150件に対して237件、フォローアップは目標54件に対し59件であり、コロナ禍以前の規模の成果があった。
- イ. 神戸市から「中小製造業訪問事業」（K G K）を昨年に引き続き8年連続で受託し、プロマネ1名、サブプロマネ1名、調査員13名の体制により訪問調査を行った。今年度から補助金申請・海外案件などに関心のある企業について再度訪問し、更に深掘り調査を行うことを神戸市に提案し実施した。その結果訪問調査141社、深掘り調査9社12件の合計153件となり報告書を提出した。
- ウ. 明石市より3年前まで受託してきた「中小企業経営安定化業務」について公募があり応募したが不採択となった。

(2) 関連機関・団体

- ア. （一社）関西産業活性協議会(KIAC)との連携
K I A C構成団体の一員として理事会に出席するとともに運営事業の協力および構成団体ネットワークを通じての情報収集を行った。
- 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専門家派遣事業に関するものづくり企業発掘業務委託」についてプロポーザル参加資格を取得し、企画提案書を提出した。審査の結果、今年度の受託は不採択となった。
- ウ. （公財）神戸市産業振興財団、（公社）兵庫工業会、兵庫県経営者協会との連携
情報交換にとどまり、案件などの進展は無かった。
- エ. 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
昨年度、生産性向上支援訓練の実施機関として登録され、今年度「シニア対象オープンコース」について3件、「シニア対象オーダー（個別企業）」について1件、それぞれ講師を派遣し受講者アンケートで好評を得た。
- オ. 兵庫県中小企業団体中央会との連携
昨年末兵庫県中小企業団体中央会との相互入会がまとまり、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を活用した販路開拓活動の情報交換を行った。
- カ. 神戸市海外ビジネスセンターとの連携
当法人の海外支援部「お困りごと相談窓口」設置に先立ち、海外ビジネスセンターと今後の連携について協議を行い、連携を促進していくこととした。また、海外ビジネスセンター主催の中小企業向け海外法務勉強会「経済安全保障セミナー」に参加し、中小企業における技術流出防止の必要性を再認識した。その後当法人の情報交換会にて同セミナーを開催しアドバイザーおよび団体会員にも紹介した。

キ. 各地商工会議所・金融機関等の事業者団体への働きかけ

神戸商工会議所新年賀詞交歓会の出席を通して当法人のPR活動を行った。また、明石市商工会議所の「中小企業活性化支援事業」公募型プロポーザル方式業務委託に企画書を提出したが受託には至らなかった。また、尼崎工業会青年経営研究会への講演勧誘活動を行い、若手経営者との接触機会を図った。

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った企業などへのニーズ調査活動を行った。また、産業メッセ2022、ものづくり展示商談会、尼崎産業フェアなどの出展企業に対して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んだ結果、13件の新規案件があった。

(2) ニーズ調査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

サポート部のナビゲーター機能強化により、企業の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がスムーズに成立した。

(3) 個別企業支援活動の推進

一昨年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変更したことを踏まえ、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性・満足度を高めるとともにアドバイザーとナビゲーターが一体となり、支援内容の一層の質の向上に取り組んできた。

(4) 業務委託契約等のチェック体制の強化

昨年度支援活動事業部に業務部を新設し、OBネット全般に係わる業務委託契約書などの内容チェック・助言、法務面の支援を行ってきた。契約書を横断的にチェックすることで契約先との信頼関係の醸成を図った。

4. プロジェクト案件の受託拡大の推進および実施体制の強化

今年度のプロジェクト案件は「産業メッセ2022ビジネスマッチング支援事業」および「神戸市中小製造業訪問事業」の2件にとどまったが、新人に加え経験豊富なナビ、調査員を公募・選任し体制を強化することにより、受託先の要請に応える成果を挙げることができた。

5. 出前教育活動の積極的推進

(1) 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）」の課題研究指導・助言に6年連続で取り組んできた。サイエンスアドバイザー（SA）による集団指導体制で対応した結果高く評価され、このような密度の高い支援は他校では例がないと言われている。また、明石北高校SSH運営委員会にも参画し指導委員として活動を行った。

(2) ポリテクセンター兵庫の生産性向上支援訓練の実施機関として登録され、今年度「シニア対象オープンコース」について3件、「シニア対象オーダー（個別企業）」について1件、それぞれ講師を派遣した。

(3) AOTS（海外産業人材育成）補助金に関して、海外に事業所を持つ金属加工業者での研修・派遣を対象とする補助金申請支援の提案を行い、ベトナムからの研修生受け入れに対する申請支援を行った。その結果申請が採択され実際に研修生が来日しAOTS研修センター（東京）および企業（神戸）での6か月の研修を無事修了した。

- (4) 昨年度より補助金申請業務の支援強化を進めてきたが、今年度はものづくり補助金（10次締切）、事業再構築補助金（第9回）計2件の支援を受託した。前者は採択され、後者は審査中である。なお、事業再構築は団体会員からの要請を受け、当法人として初めて事業計画書作成を受託した。
- (5) 「補助金申請の勘どころ支援セミナー」をフルリモート方式で開催し15社19名の参加があった。昨年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に拡大することを紹介しており、これに関心を示した企業も多く今後の支援要請が期待される。

6. 海外支援活動

AOTS補助金に関する活動にも取り組んだが、案件内容が人材育成に係る補助金申請支援であることから、AOTS関連は出前教育として扱うこととした。一方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、また海外支援に係る案件の発掘を目的として、「お困りごと相談窓口」を開設し10月より試行開始した。なお相談窓口対応に関し神戸市海外ビジネスセンターと連携について協議し協力を得ることになった。

7. 広報活動・情報発信の活発化

- (1) 昨年着手していたホームページ（WEBサイト）のリニューアルが完成した。分かり易いサイト、高速表示、アクセス解析などの機能を備えユーザーの利便性を大幅に向上させ、当法人のPR並びに最新情報発信ツールとして活用しており、最近の新入会員増にも寄与している。また、昨年に引き続きZoomアプリケーションを導入しオンラインでの会議や情報交換会等を効果的に実施した。
- (2) 国際フロンティア産業メッセ2022に当法人のブース「よろず相談コーナー」を出展し、5名のアドバイザーが対応した。34社の来訪があり、うち10社についてフォローを行った結果、4社が情報交換会でのプレゼンを実施、2社が販路開拓マッチング成立に至った。
- (3) 会報「産業人OBネット便り」を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および個人会員に発信した。

8. 研修・情報交換会・フォーラム等の開催

- (1) 新入会員を対象とした研修を例年通り実施したほか、「情報交換会」を対面とオンライン方式により計11回開催し多くのアドバイザーが参加した。プレゼン企業は一般および会員企業の9社があり、うち3社が個別支援案件のマッチングに繋がった。
- (2) 「フォーラム」は、2020年度からコロナの影響で中止を余儀なくされていたが3年ぶりに開催し、企業・団体45名を含む70名を超える参加者があった。テーマは、これまで取り上げられなかった「事業承継」とし、基調講演、事業承継の実例紹介、事業承継についての当法人の支援内容紹介を行った。また講師・プレゼンター・実例企業、モデレーターによるパネルディスカッションを行い、出席者からは賛同の意見も多く出され、有意義であったとの評価を得た。続いて開催した交流会でも活発なコミュニケーションが行われた。
- (3) また、「企業・アドバイザー合同プレゼン会」を昨年に引き続き開催し、企業17名を含む41名の参加があり、企業2社、アドバイザー4名のプレゼンが行われた。

9. 勉強会の開催

- (1) OBネット会員が自由に自己啓発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目指すことを目的として、2022年1月「勉強会」を立ち上げ毎月1回開催してきた。初回以降「カーボンニュートラル（CN）」を主要テーマに掲げ、先ず「水素」について開講し、施設見学としてポートアイランド内水素発電設備および液体水素荷役基地を訪問し認識を深めた。間にDXサイバーセキュリティに関する出前講座を挟み、脱炭素社会、SDGsに関してそれぞれ3回シリーズで解説した。2023年より「デジタルトランスフォーメーション（DX）」について団体会員にも案内した結果、徐々に参加企業が増加している。この1年間で延べ200名以上の参加があり、会員の自己研鑽が進むことで、結果的にOBネットの支援領域の拡大に繋がるものと考えられる。
- (2) 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・対策に関心を持つことが必要であることから、兵庫県警察本部警備部外事課によるセミナーを開催し、会員企業のリモート参加（12社）があり、好評だった。

10. ビジョン委員会による提言

- (1) 設立20周年に向けて当法人の現状の課題を洗い出し、問題解決に向けた活発・斬新なアイデアを理事会に提言する目的で、ビジョン委員会を発足させた。メンバーは2021年新任の理事5名とモデレーターの6名で構成され、6月以降計21回の議論を重ね優先度を考慮し絞った提言が3月理事会に報告された。活動は、先ず当法人の経営の現状についてSWOT分析を行い、これをもとにクロスSWOT分析を実施した。ビジョン委員会からの提言は、①「団体会員の支援強化」で、具体的には「団体会員の集い」としてプレゼンと交流会を開催し、団体会員同士およびOBネット会員との親交を深める。さらに、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る。②「新規分野の横断的チーム創り」で、新規分野（市場）開発・対応力強化・人材育成を狙いチームを編成する。新規分野はCN, DX, 補助金申請支援、ヘルスケアなどを想定し「できるところ」から着手する。③「財政の健全化」の一環として、協力金のあり方の見直しを図る。これらの提言は次年度以降で実施する計画である。

11. 団体会員企業への活動

団体会員企業とのコミュニケーションを深め潜在的なニーズの掘り起こしを図るため、訪問又はオンラインによるコンタクトを行った企業は延べ80社であった。訪問した企業では、生産ライン上での品質向上に関する技術課題の相談や品質管理の基礎研修（出前教育）などの要請があった。このように企業の持続的発展にとって社内教育研修が不可欠であり、当法人の支援が可能であることを強調した。また団体会員担当者会議を開催しコンタクト要領、他社支援事例紹介、ビジョン委員会からの提言などの情報共有を図った。

12. 特定非営利活動に係る事業内容および活動計算書注記について

昨年に引き続き、当法人が主体的に行う企業ニーズ調査等を「自主事業」とし、神戸市中小製造業訪問事業（プロジェクト案件）を「受託事業」として区分し、活動計算書注記をこれに対応させた表記とする。また各事業の経費は従事者延べ人数をベースに配分する。