

「J-SCORE 会員更新と新規入会のお願い」

2026 年 9 月 6 日
一般社団法人日本シニア起業支援機構(J-SCORE)
代表理事 松井武久

◆◆.....会員更新と新規入会のお願い.....◆◆

10 月 1 日から来期「第12期:2026 年 10 月 1 日～2027 年 9 月 30 日」がスタートします。
「既に会員の皆さんには更新手続きを、非会員の皆さんには新規会員入会」のご案内をします。
下記の資料をご覧ください、趣旨に賛同頂けましたら入会手続きをお願い申し上げます。
受付は既に開始しています。新規入会者で9月26日までに入会された人は、9月度定例講演会の参加が会員資格で参加することが出来ます。

【会員の皆様へ】

- ① 会員更新手続きを原則として HP<注記1>または会員申込書(添付資料①)から申込ください。
- ② 申込と同時に、年会費を指定の口座(添付資料①)に振込下さい。
注記: 申込書と入金を確認したら、事務局から「領収書」を送付します。
- ③ 退会する人は、退会届を J-SCORE 事務局宛にメールで<注記2>連絡ください。
- ④ 退会者で退会后、J-SCORE からのメルマガをご希望する人は、メール会員として登録(別紙2)下さい。

【非会員の皆さんへ】

- ① 会員のメリット(添付資料②)と下記に記述する「J-SCORE の紹介」をご覧ください、ご賛同頂ける方は、原則として J-SCORE のホームページ<注記1>から入会申込をお願いします。
- ② HP から申込が出来ない方は、会員申込書(添付資料②)に必要な事項記述し、FAX(注記2)で申込ください。
- ③ 申込と同時に年会費を指定の口座に振り込み下さい。
注記1: J-SCORE の HP<<https://j-score.or.jp/>>
注記2: J-SCORE 事務局の FAX 番号<03-6423-1141>、連絡先電話番号<03-6423-1140>

◆.....J-SCORE の紹介(詳細はホームページ<<https://j-score.or.jp/>>).....◆

【J-SCORE の設立趣旨・目的】

J-SCORE (Japan-Service Corp of Retired Executives) の設立趣旨・目的は、【産学官のシニアがその経験と知識と人脈を活かして、ボランティア精神もって、①老若男女の起業家及び既存企業(主に中小企業)を支援することで、日本経済発展に寄与し、他方、②シニア自らは生涯現役で生きがいのある人生を送ること】です。

【J-SCORE の経緯】

設立当初(2007 年～2015 年)は、通産省所管の社団法人日本工業技術振興協会(JTTAS)の事業の一つに社会貢献事業(ボランティア事業)として追加し、アメリカの SCORE に倣って「寄付(行政及び民間)」を期待して活動していました。しかし、その間の財源は、当初期待した寄付は得られず、JTTAS の共通費から賄っていました。

その後、行政改革の一環として省庁直轄の社団が解消したのを機会に、2015 年 10 月 1 日に一般社団法人として日本シニア起業支援機構(J-SCORE)を設立し、再出発し現在に至っています。

【基本方針】

- ①財源は当初期待した寄付では無理なので、基本方針を「ボランティア活動(非営利)とコンサルタント活動(営利)の両立」に改め、非営利事業(ボランティア)活動の財源は営利事業(コンサルタント)で得た利益を補填する。
- ②成果報酬を原則として、成果が出るまでは実費(交通費・宿泊費・その他実費)を頂き、成果が出たら成果見合いに報酬を頂く。なお、報酬金額は業務内容で異なり、詳細は契約書に記述する

【事業内容】

- ◆補助金・助成金の申請支援(可能性評価と申請書作成と留意事項の指導)
- ◆人材紹介事業(J-SCORE の専門家を紹介)
※事業企画、研究開発、DX 化・AI、管理技術(生産管・品質・設備・物流・環境など)
※経営の専門家(リスクマネジメント、内部統制、経営改善など)
- ◆経営改善への支援(新規事業企画、DX 化による経営改善、改善活動、M&A など)
- ◆販売支援(販売代理店契約、会員により販売支援、ビジネスマッチングなど)
- ◆営利の有料セミナー企画・計画・実施(AIセミナー、中国ビジネスとリスクマネジメント、など)
- ◆非営利の定例講演会: 原則として毎月第4土曜日の午後に会場(j-score)とテレビ会議(Zoom)で開催。

- ◆総合的リスクマネジメント研究会……→詳細は HP<<https://j-score.or.jp/trm-2>>を参照
- ◆未来農林事業開発研究会……→詳細は HP<<https://j-score.or.jp/mirai-norin>>を参照
- ◆SDGs 推進協議会……→詳細は HP<<https://j-score.or.jp/lifetime>>を参照
- ◆日本生涯現役推進協議会事務局代行…→詳細は HP<<https://j-score.or.jp/sdgs>>を参照

◆……第 11 期(2025 年 10 月 1 日～2026 年 9 月 30 日)の活動紹介……◆

1. 営利事業(コンサルタント事業)の事績報告(詳細は企業秘密を考慮し省略)

過去数年は、コロナ禍の影響を受け、会員減少に伴い、会員からの受託事業収入が減少しました。

その対策として、今期(11 期)は、従来の事業に加え、「①会員以外からの受託事業の拡大」と「②地方創生と新による収益事業」、「③DX 化による新事業開発と事業化」、「④海外とのビジネスマッチングの促進」に注力し、収入増加を図り、収支の悪化(赤字にはならない)を維持することが出来ました。

<今期の特記事項>

従来からの事業内容(上記記述)に加え、今期、新たに強化した案件を記述する。

①氷見スマートアクアテック株式会社の設立(富山県氷見市出身の会員からの依頼)

(会社概要)

- ◆資本金 1000 万円(全額 J-Score が株主として融資)
- ◆全役員(社長・副社長・取締役・監査役)は J-Score 会員から派遣。
- ◆トラフグの陸上養殖と販売(規模:とらふぐ…初年度 1000 匹…→将来 10,000 匹)
- ◆工場:富山県氷見市 遊休施設の活用、
- ◆従業員:管理者および運転員は氷見(地元)のシニアを採用
- ◆トラフグの陸上養殖のノウハウ…陸上養殖の経験のある岐阜県の研究所

②地域防災 DX クラウドサービス事業の促進

前期まで数年かけて開発(特許申請済)した事業を全国区へ展開

- ◆過去の実績……1 件目:東京都町田市へ 二件目:富山県氷見市へ
- ◆今後の計画……実際に大雨により洪水の被害があった都道府県への普及

③海外とのビジネスマッチング(技術・商品の技術移転への支援…詳細は企業秘密の為不記載)

◆日中間のビジネスマッチング

※お互いの技術移転と商品販売の検討会:数回にわたり意見交換(J-Score 事務所と Zoom)

※日本から中国への技術と商品の紹介

→J-Score の定例講演会で発表した中から有望と思われる案件を紹介し支援を依頼中。

※中国から日本への進出の具体的案件

- 中国の混合プラスチックのケミカルリサイクル技術の日本への進出支援
- 中国の医療・介護事業関連の技術・商品の日本への進出支援

◆日韓間のビジネスマッチング……中国との内容(上記に加え下記の事項)

※韓国企業の土木建築事業の DX 化技術のの評価と日本企業への紹介依頼

→展示会(東京ビックサイト出展)へ出展した会社の「評価と販売」支援

◆日越間……中国との内容(上記に加え下記の事項)

※日本の優れた省エネルギー技術のベトナムへの移転(二国間クレジット制度)

※ベトナムにおける農業発展の相談

※ベトナム人(ハイレベルの技術者)日本での活躍への支援

2. 非営利事業(ボランティア精神で行う活動)

コンサルタント事業と殆どが同じ業務であり、実績が出るまではボランティア活動とし行う。

なお、費用は原則として、

- ◆事務所での相談・支援活動は無料、
- ◆事務所以外での支援は実費(交通費、宿泊費、など)
- ◆通常のコンサルタント事業のような、日当や講演料や知的財産などは無料で行い。

但し、時間及び費用が大幅に掛かる場合は、コンサルタント契約を結び営利事業として扱う。

<従来からの事業についての実績>

①総合的リスクマネジメント研究会…詳細は HP<<https://j-score.or.jp/trm-2>>を参照

- ◆研究成果をリスクマネジメント協会の 2026 年次大会特別号に投稿

* 論文の表題「高齢化とリスクマネジメント」

* 論文の要旨「医療介護費の削減～DX・AI技術の活用による自己健康診断システムの開発と事業化～」

②未来農林事業開発研究会・・・詳細はJ-ScoreのHP<<https://j-score.or.jp/mirai-norin>>を参照

◆2026年度年次大会(産学官連携によるシンポジウム開催(1月24日))

農林水産省、農研機構、JICA、大学、各種法人、民間企業からの参加で目標を達成した。

◆農水省所管の農研機構の「食と農の科学館」の見学

③定例講演会(別名:ビジネスマッチング)

原則として毎月第四土曜午後から開催。今年の実績として25社が紹介し、会員からの支援を受けている。

詳細はJ-ScoreのHP<<https://j-score.or.jp/lecture>>を参照

<今期、新しく活動した実績>

①新しく設けた2つの支部(九州支部と関西支部)の活動

今期初めから九州支部と関西支部を新たに設けて、それぞれに支部長(J-Score 理事)を任命し、その地域のスタート・アップ企業と既存企業(主に中小企業)の支援強化を図ることとした。

<具体的な活動事例>

◆支部長の所属している法人及び各地区の企業・団体へ J-Score の紹介と新規入会の依頼

※会員数(現在) 九州支部(6名)、関西支部(2名)

◆地方創生(古民家の活用と事業化、陸上養殖など)の案件を各地域で紹介。

◆各地域の会社にて定例講演会での事業発表の勧めと支援活動(実績・・・各地域共に2件)

②とらふぐの陸上養殖事業の支援

氷見スマートアクアテック株式会社の記事が新聞(日経新聞、富山新聞、地域新聞)に掲載され、NHK に報道されたのを機に、数か所の地方から相談を受けている。実際の活動は、下記の通りである。

◆氷見スマートアクアテック株式会社の見学会の受け入れ

◆J-Score と事業協力を結んでいる「飛騨陸上養殖研究所」の紹介と支援

③販売支援

◆会員の保有する機能水の事業化への支援を強化

水の科学者(博士で研究論文を日本はじめ世界に発表している)の機能水の日本企業の事業支援(3社)

➡J-Score の定例講演会での事業紹介の場の提供

➡関係機関(国立研究機関、大学、民間企業)への紹介

※農業(稲作・野菜・果物)への活用(農作物の成長促進)・・・農研機構はじめ農業従事者の紹介

※牧畜(牛、豚、鶏)への活用(病原菌対策による死亡率の低下、成長促進、環境改善など)

◆会員の古民家・有休家屋を利用した事業企画と事業化

➡地方創生の手段の一つとして、幾つかの地域への紹介と支援

※九州支部と協力し北九州へ紹介

※会員の故郷への紹介(神奈川県(横浜市)、山口県(萩市)、沖縄県(石垣島)、その他(数か所))

◆◆.....【第12期の事業計画(構想)】.....◆◆

この計画は現時点での構想であり、これから理事会で検討・審議し、その結果を会員総会で承認を得る。

<現状把握・・・問題点と課題>

コロナ禍発生以降から過去数年間、J-Score の事業は低迷している。

その原因を解析すると下記の要因がある。

①J-Score の強み「産学官連携、経験豊かなシニア」を十分に活かされていない。

②新しい顧客が期待するほど増えない。

③会員数が期待するほど増えない。

④営利事業が期待したほど伸びなく、結果として J-Score の収益が増えない。

⑤管理費(広報)や非営利事業支援の補助が少ない。

その原因を更なる深掘りし、その対応策を第12期の事業戦略に採用する。

現時点で対応策(経営戦略)の概要は下記の通りである。

1. 会員の増強対策

①役員は事業協力契約している会社・団体に加え、自分の知り合いの会社・団体の行事(総会、事業検討

- 会、講演会、行事など)に参加し、J-SCORE の紹介と入会の依頼に努める。
- ②コンサルタント事業の拡大を図り、協力した会員へ貢献度に見合った対価を速やかに支払う。
 - ③各プロジェクトは、プロジェクトごとにメンバーを把握し、プロジェクトへの積極的な参加を呼び掛ける。
 - ④J-SCORE の入会メリット(別紙①)を外部の人にPR する
 - ⑤J-SCORE の活動が内部および外部から理解されるように、広報活動の強化を図る。

2. J-SCORE の広報活動の強化

現在、広報担当理事が病のため不在であり、代表理事と事務局長が代行をしているが不十分である。そこで、下記の対策を施す。

- ①会員から広報担当理事を選任する
- ②広報担当理事の下に担当者を置く
- ③広報部に活動予算を設け、担当者へ活動成果見合いに対価を支払う。
- ④HP の「会員の声」のところで、会員の意見・提言を活かす。
- ⑤事業ごとに、適宜、事業報告を HP へ掲載する。
- ⑥J-SCORE 通信(J-SCORE News)を毎月作成し、ダイレクトメールで紹介する。

＜掲載内容事例＞

- ◆J-SCORE の各事業部の活動報告
- ◆会員の声
- ◆将来の行事案内
- ◆事業協力先のトピックス
- ⑤展示会(東京ビックサイト、地域の展示会など)に参加し、J-SCORE の紹介をする。
 - ◆アグリビジネス創生フェア(東京ビックサイト)・・・2024 年、2025 年出展
 - ◆その他、展示会で名刺交換をする・・・ものづくり、DX化、各種の展示会へ

2. 既存事業の支援強化

①補助金・助成金の申請支援事業

◆ノウハウと実績の蓄積と活用

これまでは限られた特定の人が支援していたが、プロジェクトグループを編成し、これmでのノウハウと実績事例(失敗と成功)を蓄積し、共有化を図り、信頼性と成功率を向上し、これまで以上の成果を出す。

◆専門家の連携強化を図る

※専門家とは:技術士、中小企業診断士、税理士、会計士、弁護士、弁理士、社会労務士等

※J-SCORE の会員には、土業の資格者(技術士、中小企業診断士、等)が数多くいる。

◆地方行政からの補助金・助成金の新鋭強化

これまでは、東京事務所が主体に業務をしていたので、中央行政(各省庁)および東京都からの補助金・助成金が大半であり、地方行政からの申請支援は少なかった。今期、新たに開設した2か所の支部(九州支部と関西支部)を活かして、地方の支援を強化する。

②人材紹介事業の強化

人材派遣会社はじめ人材紹介をコンサルタント事業としている企業・団体と新たに事業協力を結び、会員の再就職先を支援する。

③販売支援活動

- ◆J-SCORE 事務所に「会員の技術・商品・カタログ」を常備し、来客者へ宣伝する。
- ◆J-SCORE の定例講演会等で紹介した技術・商品の販売支援プロジェクトグループの設立
- ◆海外との取引支援(海外貿易専門企業との連携強化)
 - ※J-SCORE 法人会員と「中国における技術・商品の販売支援契約」推進強化
 - ※小規模の海外輸出専門企業と商品の「輸出事業支援契約締結済み」推進強化

④陸上養殖事業(とらふぐ、うなぎ、他)を他の都市へ拡大

第 11 期に富山県氷見市で氷見スマートアクアテック株式会社を設立し、事業を開始した。その陸上養殖事業経験を活かして、全国へ事業拡大を図る。

※公的研究機関、大学、民間(企業・法人)と事業協力を図り、さらなる事業発展を図る。

- ・研究開発事項は、卵から孵化、餌、生存率向上、コスト低減
- ・トラフグ以外の事業(うなぎ、他)

⑤スマート農業、デジタル田園都市構想(助成金制度)を活用した地方創生事業強化

ICT・IOT・ロボット・Ai の導入「三次元映像、スマホ、E コマース、宅配、など」による地方創生の促進へ。

※未来農林事業開発研究会の強化。他の会社・法人との事業協力の強化

⑥地域防災 DX クラウドサービス事業の販売強化(開発と特許申請済)

現在、2 か所で推進中であり、その成果を評価しながら、全国へ展開予定。

⑦防犯事業:住宅・施設・機械・装置・倉庫・自動車等の犯罪防止事業

顔認識 AI・カメラ・スマホ・電子キーなどの技術を活用して、会員が生涯現役ハウス(江戸川区)で成功し

⑧DX・AI 技術による被害防止事業

農林業の野獣・野鳥・人からの被害対策、お賽銭泥棒の犯罪防止「カメラ、顔認識、赤外線、音波、電線、光源、など」の活用。野獣対策として、会員の「音波による野獣被害防止」に実績あり。海外展開を検討中。

⑨生成 AI を活用した新規事業:出版事業(自叙伝など)

出版会社との事業協力により、HP 作成資料、作詞作曲、神棚・仏壇との対話、講演・セミナーなど「生成系 AI、カメラ、3 次元映像など」

⑩企業の販売促進(宣伝・PR・紹介)

J-Score の会員、関係ある産学官、外部あら依頼のあった会社への支援強化。

3. 新しい事業の企画・開発・事業化

3-1. 健康経営活動の推進

最近、行政はじめ大学・民間で、「健康経営の重要性」が叫ばれ、行政から政策の説明(HP 掲載)、各種展示会場(東京ビックサイトはじめ他)、各都道府県で展示会・講演会・事業紹介が行われている。

J-Score は設立当初からSDGs促進協議会と未来農林事業開発研究会の活動の一端として「農・食・健康に関する講演会やシンポジウム」を開催している。

その経験を活かし、来期は更なる発展を期して以下の活動を行う。

①健康経営促進研究会(仮称)を設ける

J-Score と日本生涯現役推進協議会と共催で、「健康経営促進研究会(仮称)」を設け、将来は独立した組織(NPO 法人、または社団法人・財団法人の設立)を設立し、開発と事業化の促進を図る。当面はJ-Score が事務局を担当する。

具体的な活動構想を下記に説明する。

②自己健康診断システムの開発と事業化

J-Score が主導により、最新のデジタル技術(ICT・IoT・ロボット・AI)を活用して、「予防は最大の治療なり」を合言葉に研究開発から事業化までを推進し、新しい発想で「医療・介護・健康分野のパラダイムの転換」を図る

<事業協力先の構想>・

◆自己健康診断システムの開発と事業化

- ➡大学(医学・薬学・健康・デジタル化に関する専門学部)
- ➡民間企業(医療事業、薬事業、健康事業、保険会社)

◆J-Score 健康経営活動促進事業について

- ➡行政(中央政府、都道府県の行政)の調査と事業協力の可能性検討
- ➡公的研究機関および大学の調査と事業協力の可能性検討
- ➡民間企業(医療・介護・健康専門医・薬品・健康食品・健康機器メーカー等)の調査と事業協力の可能性検討(可能であれば事業協力契約を結び)

3-2. 海外とのビジネスマッチングの強化

①海外ビジネスマッチングのプロジェクトグループを設ける

従来は会員が自発的に個人として活動していたが、国ごと、事業ごと、リーダーを決めて、井型組織(横縦型)を設け、それぞれが事務局を設けて、情報の共有化と協同作業を行い効率を上げる。

②具体的な国としては、まずは、中国、韓国、ベトナムでスタートし、必要な都度増やす。

3-3. 人材紹介事業の強化

現状は人材活用事業部の中で活動しているが、外部からの依頼だけを期待しているだけでは事業の拡大にならない。そこで、次の対策を行う。

①人材派遣会社、人材紹介コンサルタント会社と事業協力を結び、事業拡大を図る。

②会員同士が紹介し合う