

受付番号	
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	[URL: http://saitama-sc.co.jp/] (実施都市名: 埼玉県川越市)
テーマ名称	経営課題の発見から成長の筋道をつくる
主催	主催: 関東経済産業局 後援: 埼玉縣信用金庫
原稿作成年月日	平成 年 月 日
作成者名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] ・ ITコーディネータ 新里泰久 ・
事業を支援した専門家名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] ・ ・ ・ ・

〔キーワード〕 * 検索のためのキーワード

埼玉IT経営応援隊、埼玉西部経営応援隊、埼玉縣信用金庫、埼玉西部地域、経営者研修会
埼玉西ITCファーム、経営課題、川越支店

〔テーマを取り上げた狙いと目的・目標〕 * 簡潔に分かりやすく、できるだけ定量的に。

- ・地域のITコーディネータが推進役となり川越市、所沢市、狭山市、飯能市を主要活動地域として、各市の商工団体、地域金融機関などと地域中小企業支援コミュニティを形成し、活動を推進してきている。
- ・この地域の支援コミュニティ機関と連携して“IT利活用に依るIT経営改革を志向する地域中小企業”の掘り起こしやチャネル作りを一層進めるために、意欲のある経営者を集めて経営者研修会を実施する事が最適である。
- ・中小企業の経営者が短時間で参加しやすく、自社に戻って進めてみようかと気づかせるキッカケとなる実践・体験的な1日経営者研修会が4年間ほどの経験や実績から最適なコースと確信を持った。
- ・個別企業毎の経営課題の抽出やIT経営戦略策定の企画までは教室では出来ないが、研修会後に要望に応じて個別フォローアップ支援を実施して、地域企業のIT化の実現や、拡充整備を実現する成功事例企業の創出していく。

〔研修会事業の概要〕

1) 経営環境分析

- (1) SWOT抽出: 研修モデル企業の強み・弱み・事業機会・事業脅威 の抽出
- (2) 経営課題の抽出
 - ①強みを生かして機会をさらに伸ばす／機会を生かして強みをさらに伸ばす
 - ②機会を生かして弱みを克服へ / 強みを生かして脅威を克服へ／

2) 重点経営課題抽出・選定

- (1) 経営目標を決める。
- (2) 経営目標を実現するための重点経営課題(主要成功要因)を選択し優先順位を決める。

〔研修会事業で使用するテキスト〕

埼玉西部経営応援隊のITコーディネータが作成、編集した教材をテキストとする。

〔研修会事業での成果〕

1. 目的・目標に対して実現した成果

- ・当研修会はたった1日だけであるため、モデル企業が説明された教材を読んで、参加者の共通企業として、それに基づいて教室でグループ討議、合意形成を体験しながら学習して、参加者経営者の気づきや意識の变革を持ってもらい、自社で機会が出来たら社内ですべてやってみようと思うようになることが目標である。従って参加企業個別の経営戦略企画や情報化企画までアウトプットするものではない。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

- ・研修に参加した経営者がメリットや効果を認識されて、自社に帰って社内でSWOT分析や経営課題の抽出の手順など社内の普及に繋がる事が期待される。
- ・また、IT経営のアプローチの方法として理解が得やすくなり、IT経営成熟度診断を受診されて情報化を具体的に考えていく意識が起こってくる事が期待される。

1. 研修会事業の成功要因

参加者：中小企業の社長、経営者幹部、情報化担当者。

業種：募集に於いても特に指定せず多様であり、そのために教室では異業種間の交流が出来る事が重要なメリットの一つであること。

研修会事業：中小企業の経営者は複数日数の研修会参加は難しく、1日だけで参加しやすくする。

参加経営者はグループ討議による合意形成を図っていく形式で、研修時間の8割がメンバーの意見の出し合い討議が必要で、体験型で効果的であること。

研修内容・方式：グループ討議が主であるため、一般的な座学よりかなり研修時間内の参加度が高いものであること。

体験型の課題数も4つの実践で、必要十分な具体的イメージが掴めること。

講師が常に巡回しグループ討議のアドバイスやガイドなどをしながら、無駄なく効果的に進めて

2. 研修会事業での課題

- ・地域中小企業の経営者のための研修は、既に商工会議所や自治体や地域金融機関などが間を通して相当な数が実施されている。
- ・そのために、集客が同様の機関、団体で行われているため、回数が多くかなり大変さを訴えられる。
- ・経営者研修推進役のITC自身は地元で広く集客する手段を待たないので、頼らざるを得ない。
- ・そのような状況から、今後ともどこまで集客機関に協力して貰えるか、難しい問題がある。

3. 研修会事業に対する実績評価・感想

埼玉縣信用金庫の研修会は、金庫も大変いろいろなイベントや研修会やセミナーがあるので、なかなか確定までは時間が

掛かったが、川越ブロックの支店長の協力が得られて、支店の得意先営業が直接勧誘するので、13人の申込み、11人の参加を得られた。

地元中小企業のチャネル作りや活性化の始まりの重要成功要因は、地域の機関と経営応援隊のITコーディネータ推進

委員が良く連携し合って、1日経営者研修の機会を多く作ることにあると考えている。

来年度も同様な事業が、もう少し簡易に自由なパターンで開けることを願うものである。

簡易、自由なパターンとは申請／報告の簡素化、実施方法の自由度(1日、半日、夕刻数時間の複数回など)を改善して、地域機関と柔軟に取り組める様にすることが必要と感ずる。