

受付番号	09P契026
事業区分	経営者研修会
実施機関名	[URL: http://www.nagoya-sc.co.jp] (実施都市名: 愛知県名古屋市)
テーマ名称	「経営戦略実践講座」経営の見える化と生き残り戦略の立案!
主催	主催: 日本政策金融公庫 後援: 株式会社名古屋ソフトウェアセンター
原稿作成年月日	平成21年10月22日
作成者名 (公開したい場合のみ記載)	[資格] [氏名] [E-mail] . .
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〕

経営者研修 経営戦略企画 IT戦略企画 グループ演習 プレゼンテーション

〔テーマを取り上げた狙いと目的・目標〕

中小企業経営者は、自社の経営について自社製品の優位性、他社との差別化について日々努力しているが、まだまだ戦略的経営、IT経営に結びついていない。またどうしていけば、戦略的経営を実践していけるのか、やり方・方法がわかっていない。
本研修においては、自社の経営課題を把握し、課題解決して如何に戦略的な経営をどう推進していくか? 自社の経営戦略企画書およびIT戦略企画書を経営者自らが作成し、戦略的経営を実践するための能力を身に付けることを狙いとした。

〔研修会事業の概要〕

回数	日時 (時間)	会場名	テーマ/内容
第1回	9/1 13:00-18:00	名古屋ソフトウェアセンター	オリエンテーション、経営理念・経営目標・経営の成熟度 現状分析(SWOT)経営課題の抽出
第2回	9/8 13:00-18:00	名古屋ソフトウェアセンター	経営戦略の立案、戦略目標(KGI)の設定 経営戦略企画書、実行計画書、管理目標(KPI)の設定
第3回	9/15 13:00-18:00	名古屋ソフトウェアセンター	経営改革企画とIT戦略企画 IT戦略の立案、IT戦略テーマとIT導入アクションプランの設定
第4回	9/24 13:00-18:00	名古屋ソフトウェアセンター	自社の経営戦略企画・IT戦略企画の作成と発表

〔研修会事業での成果〕

1. 目的・目標に対して実現した成果

3日目までのケース企業による各種手法を応用され、4日目には出席者全員が自社の経営戦略・IT戦略企画書の発表を行うことができた。これにより、参加者は、着実に研修内容を理解されたと考えられる。

2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

今回の参加者は日本政策金融公庫の顧客が対象であったので、全体として経営に対する意識が高く、理解度も深く課題解決のための手法やアプローチ手順などを確実に理解された。当研修の内容および、研修で作成した経営戦略・IT戦略企画書を、各社それぞれ大いに応用・展開されると考えられる。

〔研修会事業の評価〕

1. 研修会事業の成功要因

当研修会のテキストのケース企業は実在する企業で、実際にコンサルテーションを進めて成果を上げた事例ということで、受講者に現実性を感じてもらうことができた。また各課題説明に現実のコンサル事例を盛り込み、現実味ある構成としたことが成功要因として上げられる。

2. 研修会事業での課題

出席率向上のため、事前のメールサービスによる受講準備、研修後のフォロー、欠席時のフォローなど側面支援も実施したが、主催者側のきめ細かいサポート、個々の企業に応じたフォローなど満足度向上に努めることが重要である。

3. 研修会事業に対する実績評価・感想

今回は、日本政策金融公庫の取引先企業の経営者を集客いただき、ヤル気のある経営者が多く参加されたことで、自ずと活気ある“学びの場”が創造でき、相互啓発も活発であった。参加者は業種や立場、事業規模など色々な違いがあっても、それぞれ活気ある雰囲気づくりに心掛けていただけただけで、満足度の高い研修会を運営することができた。

今後も当事業を継続し、中小企業経営者が経営改革へ踏み切る気づきの場として大いに活用したい。