

受付番号	09P契027
事業区分	経営者研修会事業
実施機関名	[URL : http://www.nagoya-sc.co.jp] (実施都市名 : 愛知県一宮市)
テーマ名称	尾西信用金庫 経営者研修会 <生き残りをかけた経営戦略はこれだ!!>
主催	主催 : 尾西信用金庫 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24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] * 検索のためのキーワード
 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] * 簡潔に分かりやすく、できるだけ定量的に。

「IT経営応援隊」により、中小企業等における「IT利活用による経営改革」に対して、徹底的な活動を行ってきたが、IT利活用の現状は、まだまだITに関する知識、活用能力、取組意識などの様々な問題により、ITの可能性を最大限に引き出している企業は少ない状況である。このため中小企業等の更なるIT経営を促進させることを目的とした。

[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	9/2 13:00-18:00	尾西信用金庫本店	オリエンテーション・自己紹介、事業ドメイン(AsIsとToBe) SWOT分析・業界特性分析
第2回	9/9 13:00-18:00	尾西信用金庫本店	重要成功要因(CSF)の抽出、主要マネジメント要件の設定 収益性の確認・新ビジネスモデル
第3回	9/16 13:00-18:00	尾西信用金庫本店	CSF/KGI/KPI、実施計画書、IT活用による経営改革 経営戦略企画書の策定、IT戦略企画書の策定
第4回	9/29 13:00-18:00	尾西信用金庫本店	自社の経営戦略企画・IT戦略企画の作成と発表 全体のまとめ

〔研修会事業で使用するテキスト〕

経営者研修会テキスト（ITCA版）V40_2009

〔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日目には意識レベルの受講者が自社の経営戦略・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

今回の参加者は尾西信用金庫の顧客が対象であったので、現状を打開するために課題解決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・展開されることが考えられる。

〔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経営改革を実現し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、より現実的な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と、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、若干の欠席者が出てしまった。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、尾西信用金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ので、満足度の高い研修会を運営することができた。

今後も当事業を活用し、中小企業経営者が経営改革へ踏み切るきっかけの場として大いに活用したいと考える。