

受付番号	契経営者研修会事業
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 : 愛知県名古屋市 )
テーマ名称	名古屋銀行経営者クラブ・「経営者研修会」 ～経営の見える化と生き残り戦略の立案!～
主催	主催 : 名古屋銀行 経営者クラブ 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31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	10/6 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	10/13 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	10/20 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	10/27 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

〔研修会事業で使用するテキスト〕

経営戦略実践講座 (グループ討議による体験学習)

#### 〔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1名を除き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。この成果によって最終日まで参加した出席者は着実に研修内容を理解したと考えられる。

##### 2. 研修会事業で参加者の今後の活動に期待される成果

今回の参加者は名古屋銀行経営者クラブの顧客が対象であったので、問題意識や取り組み姿勢が非常に高く、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経営改革を実現した企業の事例を教材とした。これにより受講者に現実的な経営改革を体験してもらうことができた。また各課題説明に実際のコンサル事例を盛り込んだ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、回が進むにつれて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、名古屋銀行経営者クラブ会員企業の経営者を集客いただき、意識レベルが高く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。

異業種の企業経営者が、疑似体験でありながらも同じ企業の幹部という立場に立ってグループワークにより課題解決をするという研修スタイルは、非常に効果の高い有意義な場であると考えられる。

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。