

協同組合ニシオカ総研

# 中小企業金融公庫との 連携モデルの立上げ

- 1．ニシオカ総研概要
- 2．事業行動計画
- 3．中小企業金融公庫と連携した経営者研修
- 4．経営者研修報告
- 5．今後の対応
- 6．研修会風景：写真
- 7．アンケート結果

平成18年5月17日

協同組合ニシオカ総研

# 1 . ニシオカ総研概要

## ( 1 ) 設立経緯

- ・ 中小企業の経営に役立つIT化を実現するために、2001年より3年間、大阪産業創造館において西岡郁夫を塾長とする「西岡IT塾」が開催された。
- ・ 「西岡IT塾」終了後、同塾において実証されたIT化効果を継続すべく、西岡郁夫の呼びかけにより、同塾において企業の指導あたったITC9名によってニシオカ総研が組織された。
- ・ 2005年、協同組合として法人化。

## ( 2 ) ミッション

- ・ 中堅・中小企業成長のサポート役として経営改革・情報化推進等の啓発とコンサルティング活動等を通じて日本の産業活性化に貢献すること

## ( 3 ) 組織

- ・ 理事長 : 吉田東良
- ・ 組合員 : ITC 9名
- ・ 顧問 : 西岡郁夫(モバイル・インターネットキャピタル株式会社代表取締役)  
渡辺良機(東海バネ工業株式会社代表取締役)  
柏木武久(昭和電機株式会社代表取締役)

ホームページ <http://nishioka-mi.org/>

メールアドレス [info@nishioka-mi.org](mailto:info@nishioka-mi.org)

## 2 . 事業行動計画（ITC協会提出の抜粋）

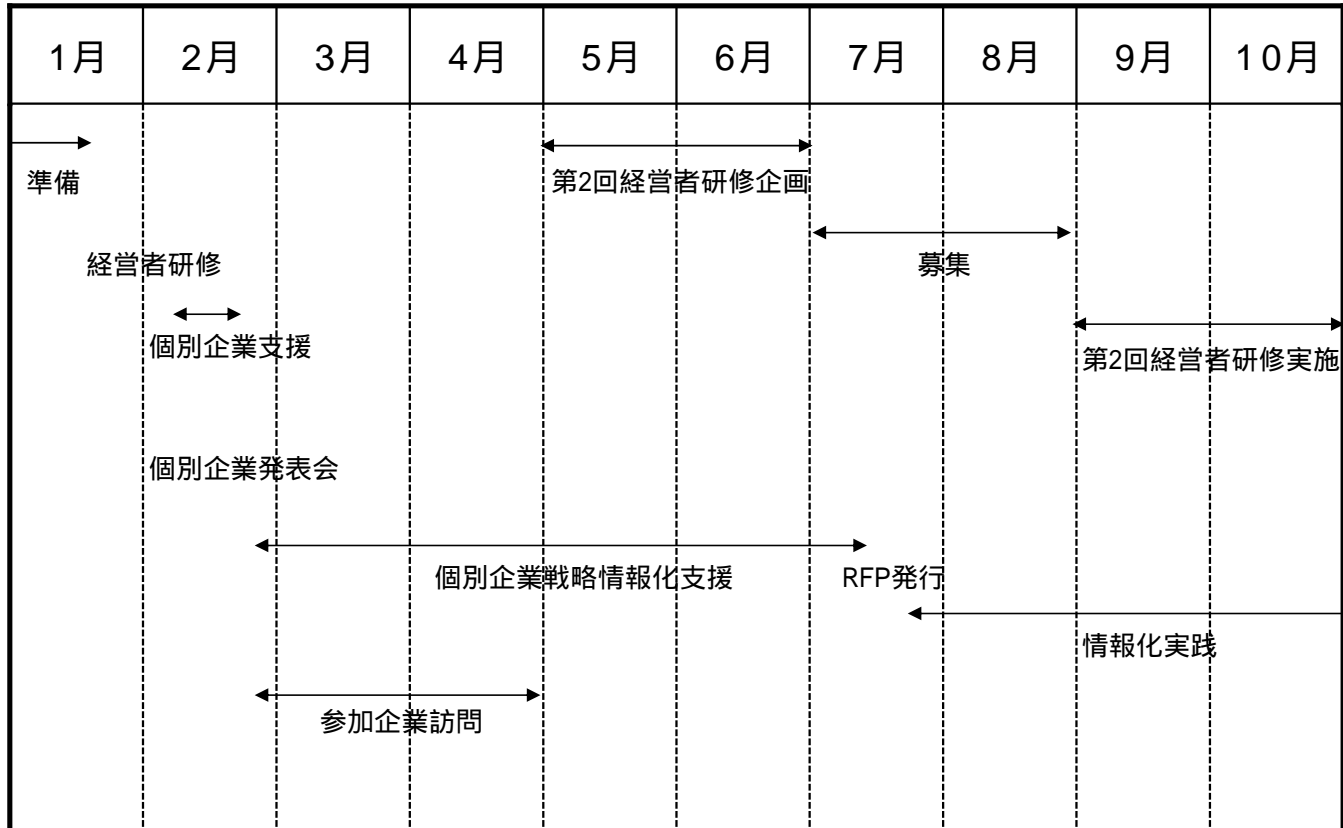
### ・年度別活動スケジュール

#### 【金融機関との連携事

業】 H17年度 (実績)	H18年度	H19年度
【研修モデルの検証】 ・研修事業(中小企業 金融公庫との連携) ・研修参加企業支援	【成果の体感】 ・連携金融機関拡大 ・公庫研修事業継続 ・研修参加企業支援	【成果の拡大】 ・連携金融機関拡大 ・研修事業継続 ・研修参加企業支援

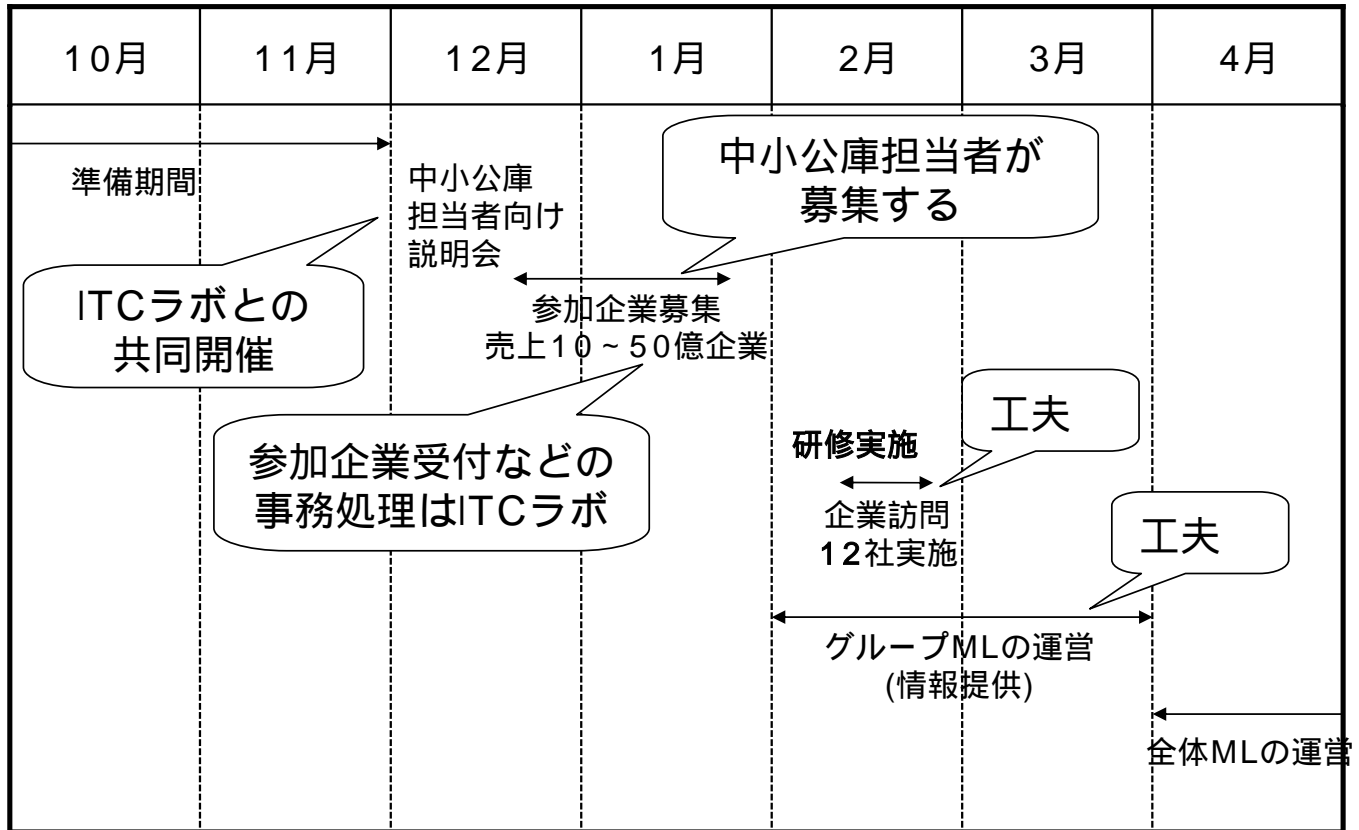
## 2 . 事業行動計画（ITC協会提出の抜粋）

- ・ 中小企業金融公庫と連携した経営者研修の活動スケジュール



### 3 . 中小企業金融公庫と連携した経営者研修(実績)

#### ・ 経営者研修会実施フロー



## 4 . 経営者研修報告

### ( 1 ) 日程

- |                          |   |     |
|--------------------------|---|-----|
| 1日目：1月28日(土) 経営戦略企画フェーズ  | } | 2週間 |
| 2日目：2月11日(土) IT戦略企画 フェーズ |   |     |
| 3日目：2月25日(土) 自社企画書発表     | } | 2週間 |

#### 【回数について】

- ・ 研修内容としては3回で良い(初日の講義は少なめに)
- ・ サポートするITCとの関係性を深めるには4回は必要

#### 【日程について】

スタート時より自社企画書作成の  
フォローアップ体制ができている場合

- ・ 2週間間隔で適当

スタート時より自社企画書作成の  
フォローアップ体制ができていない場合

- ・ 1日目と2日目は1週間程度でよい
- ・ 2日目と3日目は3週間程度必要

## 4 . 経営者研修報告

### ( 2 ) 参加企業19社内訳

推計含む

参加者		従業員数		売上高(億円)	
代表者	9社	~ 30	5社	~ 10	6社
専務・常務	6社	30 ~ 100	6社	10 ~ 50	10社
取締役	2名	100 ~ 200	6社	50 ~ 100	1社
管理職	2名	200 ~ 500	2社	100 ~ 200	2社

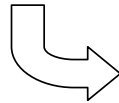
## 4 . 経営者研修報告

### ( 3 ) 実績

参加企業	全3日参加	企業訪問	企画書発表
19社	15社	12社	15社

#### 【企画書報告企業15社の内訳】

参加者		従業員数		売上高(億円)	
代表者	8/9社	~ 30	4/5社	~ 10	6/6社
専務・常務	4/6社	30 ~ 100	6/6社	10 ~ 50	8/10社
取締役	2/2名	100 ~ 200	5/6社	50 ~ 100	0/1社
管理職	1/2名	200 ~ 500	0/2社	100 ~ 200	1/2社



- ・ 「従業員数100名」「売上高50億円」くらいまでの「代表者」に参加意欲が感じられた



## 4 . 経営者研修報告

### ( 4 ) 研修グループ内メーリングリストの活用

研修グループ毎にMLを作り、  
研修内容の理解と自社企画書  
作成の際の個別相談ができる  
ようにした。

#### 【効 果】

研修内容の理解  
企画書作成の事前準備  
最終日まで参加、企画書提出

#### 【課 題】

意見交換を活発化させる工夫  
研修内容以外の情報提供  
担当ITCとの信頼性強化

お、クロスSWOTによる経営課題の抽出（経営課題）  
SWOT分析によって抽出された「強み」「弱み」「機会」「脅威」  
から、経営課題の抽出を行います。  
経営課題＝成功要因となり、これらをグルーピングして、重要成功  
要因としてまとめ上げていきます。

手順としては  
内部要因（「強み」「弱み」と外部要因（「機会」「脅威」とを  
マトリックス表にして、考えていきます。

	機会(チャンス)	脅威
強み	強みを活かして チャンスを獲得 するには？	強みを活かして 脅威に打ち勝つ ためには？
弱み	弱みを克服して チャンスを獲得 するには？	弱みの事態を 回避するには？

ここで挙げる経営課題は  
・ どのような強み(弱み)をどうすることによって、どのような機会(脅威)  
をどうするか。なるべく一言で「OOを△△する」というように、  
明確に書く。  
・ 抽象的な表現や概念的な表現は避ける：  
(×) 人材を見直す、スキルをあげる、コスト削減、IT化する  
(○) 在庫を削減する、クレーム情報を共有化する、工程管理の強化  
・ 思いつくままいくらでも挙げてみる：「社員の想い」や「新事業  
ドメイン」が明確になるが、結論に導かれると自由な発想ができ  
なくなる  
・ これもSWOT分析と同様に、課題内容が偏らないようにするため  
BCRSの4つの視点（「財務」「顧客」「社内プロセス」「学習と  
成長」）に分けて考える  
・ 設備や道具、制度などは解決策(ソリューション)であって本質では  
ないので挙げない：結論を急がない  
(×) 年俸制にする、OCC機器を導入する、厚労計算ソフト導入  
(○) 従業員の評価制度を見直す、新製品開発を強化する

## 4 . 経営者研修報告

### ( 5 ) 企業個別訪問の活用 ( 19社中12社実施)

研修の2日目と3日目の間に各企業を個別訪問し、研修内容の企業内実施および企画書作成のサポートを実施した

#### 【効 果】

研修内容の企業内実施  
企画書作成の事前準備  
最終日の企画書発表

#### 【課 題】

日程調整：早めに  
企業と担当者の関係性(信頼性)  
強化  
訪問前の準備・事前サポート

企業訪問報告書			
訪問日時	平成18年2月22日 10:00~12:30	訪問先	協 栄 製 菓
会社名	協栄製菓株式会社		
住 所	東京都中央区日本橋本町1丁目1番1号		
電 話	03-3562-1111	Fax	03-3562-1111
E-Mail	info@kyoei.co.jp	Web	—
代表者	社名	訪問先	協栄製菓株式会社 協栄製菓
資本金	額	設立・創業	
業 業	区分	業 種	食品/加工食品
商品・製品・サービス	協栄製菓の製造	従業員	27人
訪問内容	<p>訪問先とのアポイント(訪問目的)は、研修内容の企業内実施のサポートとして、下記研修内容を実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p> <p>訪問先の商品開発プロセスについて知るため、研修内容の企業内実施のサポートとして実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p> <p>また、研修内容の企業内実施のサポートとして実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p> <p>下記については、研修内容の企業内実施のサポートとして実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p>		
備 考	<p>訪問先とのアポイント(訪問目的)は、研修内容の企業内実施のサポートとして、下記研修内容を実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p> <p>訪問先の商品開発プロセスについて知るため、研修内容の企業内実施のサポートとして実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p> <p>また、研修内容の企業内実施のサポートとして実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p> <p>下記については、研修内容の企業内実施のサポートとして実施していただくこと。研修内容は「アポイント」は実施済み。研修内容に事前準備を行った。</p>		

## 5 . 今後の対応

- ( 1 ) 研修参加企業全体のMLの活用
  - ・グループ内MLを統合して全体MLを運用
  - ・IT経営に限らず、より多くの有用な情報提供を
- ( 2 ) 担当者による個別支援
  - ・中小公庫顧客であるため、アプローチのマナーを守って
  - ・半年くらいで、具体的な行動に移すように
  - ・MLや個別メールなどで関係性(信頼性)を強化する
- ( 3 ) 本年度経営者研修会の企画
  - ・中小公庫に参加意義(効果)を理解していただく
  - ・今回の課題を踏まえた準備：個別支援体制など

## 6 . 研修会風景 ( 1 )



研修スタート：初日の講義

演習：ケーススタディ



## 6 . 研修会風景 ( 2 )



各グループに  
ITC2名がサポート  
( 19社 4グループ )

演習 : グループ発表



## 6 . 研修会風景 ( 3 )



2日目終了後に懇親会  
(異業種交流会)

各企業の企画書発表



協同組合ニシオカ総研

## 7. アンケート結果

IT経営の必要性	
認識できた	31
認識できなかった	0
どちらとも	1

今回の研修	
大変役にたった	24
少し役にたった	8
あまり役にたたなかった	0

今後の予定	
このまま実行に移す	6
もう少し検討の上、近いうちに実行に移す	22
近いうちには実行にうつせない	4

貴社の経営課題	
人材育成	26
営業力強化	24
社内コスト削減・価格競争力強化	22
社内の意識改革・IT意識改革	22
新規顧客開拓・販路拡大	20
在庫管理の見直し・再構築	20
多品種少量生産対応・納期短縮	20
新商品開発・商品力強化	19
人材の確保・IT化人材確保	18
財務体質強化	16
仕入価格・仕入先開拓	9
新規事業開拓	8
SCM	7
海外進出・海外取引問題	7
BPR	5
脱親会社	2