

貴組織名：名古屋SC - ITCC (ITC中部)

1. 中小企業金融公庫との連携実績 (～2007年度まで)

・連携支店名： 中小企業金融公庫 名古屋支店

1) 研修開催における連携

年・月	スポンサー	主催機関名	参加者数	内、有料契約社数
2006.10	IT 経営応援隊事業	中小公庫名古屋支店・名古屋 SC	21	2
2007.6	IT 経営応援隊事業	中小公庫名古屋支店・名古屋 SC	18	2

< 成果に関する組織としての評価や具体的な成功企業についてのコメント >

IT 経営成熟度診断 幹部マネジメント研修を実施 (1 社)

IT 経営成熟度診断 経営改革から基幹業務システム導入のための IT 戦略・IT 導入まで一貫して支援中 (1 社)

IT 経営成熟度診断 経営改革コンサル受注 (1 社)

IT 経営成熟度診断 経営改革コンサル提案予定 (1 社)

2) その他の連携 (あれば)

<p>< 連携の内容について ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・名古屋銀行との連携により、経営者研修会を開催 (4 年目) ・あいち産業振興機構との連携により、IT 戦略立案研修を実施 (年 2 回) ・中部 IT 経営応援隊事業として、尾西信用金庫と連携し、経営者研修会を実施 (2 回) 北伊勢上野信金、大垣共立銀行と提携し経営者研修を実施

3) 中小企業金融公庫側の対応と評価について

<p>< 中小企業金融公庫側の連携先キーマンと窓口担当者 及び評価 (想像) ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期的に訪問して終了後のフォローと次回開催のお願い、広報誌記事掲載等で訪問している ・相互信頼の関係は構築されている ・経営者研修会以外でも、企業の相談等で連携ができています

4) 担当 ITC と役割

ITC 名	インストラクター (メイン or サブ)	役割 (コンサル担当等)
水口 和美	メイン	メインコンサル
江坂 昭	メイン	コンサル品質保証
鳥内 浩一	サブ	サブコンサル
秋山 剛	サブ	メインコンサル
山田 和久	サブ	サブコンサル

2.2008 年度以降の中小企業金融公庫との連携計画について

1) 研修開催における連携の計画・目標

<具体的な計画・目標があれば>

- ・ 中小公庫との連携では、年間 3 回を計画
- ・ 2008 年度の目標は年間 12 回毎月開催で 300 名の経営者の受講を目標とする
- ・ このうち 25 社の有料コンサル契約を目指す

2) その他の連携

<具体的な計画があれば>

- ・ 尾西信金・北伊勢上野信金との連携 = 信金連携モデルの構築
- ・ 名古屋銀行・大垣共立銀行との連携 = 地銀連携モデルの構築
連携モデルにより経営者研修会を例年開催（定着化）

3.中小公庫との連携をより進めるために

1) 貴組織が考える「中小公庫との理想の連携の姿（To Be モデル）」とは？

<具体的にコメントをお願いします>

- ・ 名古屋 S C が中小企業の IT 経営ワンストップサービスセンターとなることが出来るように、経営者研修会 IT 経営 IT 経営実コンサルの本来機能を果たすとともに、財務管理、資金計画、経営計画、後継経営者育成等、中小企業経営全般の支援を連携して推進すること
- ・ 経営者研修会とともに、経営者セミナーを共催する（きめ細かい連携を構築する）

2) 実現のための重要成功要因（CSF）と K P I は何ですか？

<具体的にコメントをお願いします>

CSF：IT 経営成功企業の創造 IT 経営力大賞応募・受賞企業を作り出す

K G I / K P I：経営者研修受講企業 1000 社 IT 経営成熟度診断企業 100 社

IT 経営支援企業（コンサル支援）50 社

IT 経営力大賞応募企業 30 社

IT 経営力大賞受賞企業 3 社

3) 貴組織が抱える問題点、他の組織や協会への要望等

- ・ 経営者研修会の実施から実コンサル営業展開への移行がうまくいかないの、研修内で確実にコンサル営業に移る手順・方法を開発しなければならない
- ・ 営業力が不足している
- ・ 経営者にとって魅力的・強力なコンサルツールの開発が必要
- ・ 後継経営者育成研修（コースおよび教材）の開発

以上