

貴組織名：NPO首都圏南西経営応援隊

1. 中小企業金融公庫との連携実績（～2007/09/25 まで）

・連携支店名： 横浜支店

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	IPA/CIO 育成	NPO 首都圏南西経営応援隊	13社+1社	2社
2007.11	IPA/CIO 育成事業	NPO 首都圏南西経営応援隊	募集中	

< 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 >

H18/10-11 開催の経営者研修終了後、成熟度診断を経て2社（全13社）の個別コンサルを獲得できた。コンサル契約に当たって個別企業の潜在的ニーズがあったものの、契約に至るきっかけは、中小公庫の受講企業の勧誘意図が明確であったことや研修内容の有効性と思われる。成約企業へのサービス内容は、2代目社長のコーチングと生産管理システム再構築が主題。

2) その他の連携（あれば）

< 連携の内容について >

- ・ 湘南信金服部塾のIT経営セミナー開催による法人顧客への啓蒙（H19/2）
- ・ 平塚信金に経営応援隊活動の連携策を提案して基本合意（H19/6）具体的サービスは今後検討要

3) 中小企業金融公庫側の対応と評価について

< 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） >

- ・ 田部統括次長様：昨年に続き経営者研修に強い関心があり非常に協力的。研修内容に関しても積極的な提案を載っている。
- ・ 中村融資総括副長：田部統括次長の下で事務局を担ってもらっている

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）
田中 渉	メイン	K社
川内 晟宏	サブ	
河出 孝司	サブ	Y社
野村 真実	サブ	
鹿毛 公	サブ	Y社

2.2007 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 >

H19 年度の開催モデル(次代を担う若手経営者を対象に 1 日コース)を成功裏に終了させて定常化させたい。田部統括次長が在任中に上記スキームを確立させたい。

2) その他の連携

< 具体的な計画があれば >

- ・ 平塚信金との経営応援隊活動を通じての連携の具体化

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 >

- ・ 公庫営業担当が IT 経営を理解し、常に企業の成長を意識する中で ITC 紹介のタイミングをうかがっている。
- ・ 毎年度の決まった行事として、当たり前のごとく研修が開かれ、成熟度診断の候補企業を公庫が紹介してくれる。

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 >

中小金融公庫内部に対する IT 経営普及啓発とロイヤリティー向上策

- ・ CSF：中小企業金融公庫の担当営業を ITC のファンにすること
- ・ KPI：紹介案件の中で成功事例を生むこと (紹介案件でシステムの導入・運用まで行き着いた件数)
- ・ CSF：担当営業に対する IT 経営の継続的啓発と担当企業の情報共有
- ・ KPI：担当営業と ITC 間に於ける企業の情報交換会回数

3) 貴組織が抱える問題点、他の組織や協会への要望等

- ・ 成功事例が少ない。 他の中公庫の成功事例の開示

以上