

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年度まで）

・連携支店名： 前橋支店

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
2007.10	NPO 首都圏南西 経営応援隊	NPO 首都圏南西経営応援隊	集客中	

< 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 >

2) その他の連携（あれば）

< 連携の内容について >

- ・ 前橋支店より、経営者セミナーを依頼され実施（2007年）その後、企業訪問2社
成熟度診断予定2社

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） >

- ・ 次長 森本様

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	
野村真実	サブ	
木島 隆	サブ	

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 >

- ・ 上述

2) その他の連携

< 具体的な計画があれば >

- ・ なし

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し、ITC の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

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

以上