

第1期アンケート結果



参考になった以上
98.8%!

- ・自分の現在の仕事にあてはまる内容が多く、参考になった。(外食)
- ・講師の方の体験談、人事評価、考課制度の手法、グループの方のお話が参考になった。(印刷業)
- ・商品、サービスの差別化戦略について大変勉強になりました(設備工事)
- ・「本当の強み」というものについて考えさせられました。(加工販売)

成長を支援するサービス一覧

講座のみならず、経営改善にお役立ていただける様々なサービスを提供いたします。

○ビジネスレポート



講座後には、毎回の講座内容に関連するビジネスレポートを阿南信用金庫の担当者からお渡しします。講座の復習にお役立ていただけます。受講生の方は、サイトからご自身でも自由にダウンロードできます。



○個別経営相談

講座内容や、日頃の経営においてお悩み、相談がある場合は、講座開催の前の時間などを活用し、個別の経営相談を行います。第1期では、12回の個別経営相談を実施しました。

○交流会・懇親会



あんしん未来塾の塾生同士の懇親会を予定しております(第1講・5講終了後)。地域の経済を担う若手経営者同士の横の繋がりを強化、同業・異業種とのコレボレーションのきっかけとなる場を提供することで事業の発展をご支援します。職員も参加させていただき、皆様との交流を深める機会とさせていただきます。



○月刊ビジネスサミット

中小企業経営者のためのビジネス情報誌。全国の中堅・中小企業、地域経済の動きにスポットをあてたテーマを厳選し、さまざまな経営課題解決策を実例とともに提供します。(講座資料として配布します。)

○ビジネスサミットメールマガジン



経営にお役立ていただける様々な情報をメールにて配信。講座内容の復習や、注目の記事、助成金・補助金情報など中小企業経営者に焦点をあてた注目の情報をご提供します。



○ビジネスサミットonline

自社のPR、販路拡大のための商品掲載、約2300種類のビジネス書式ダウンロードサービス、バイヤーとの商談、会員限定コストダウン、助成金情報や経営コラムなど、様々な経営支援が可能なポータルサイトを受講生は特別に利用ができます!

同世代との「出会い」と「学び」で貴社の成長を実現!

お問合せ: TEL 0884-22-1226 あんしん未来塾事務局(阿南信用金庫内) 担当: 山本

第2期 あんしん未来塾 申込み案内

若手経営者・後継経営者向け
経営者育成プログラム



あなたの夢の応援団！
阿南信用金庫



THE ANAN SHINKIN BANK

第2期あんしん未来塾プログラム紹介

あんしん未来塾では、今後の阿南地域を担う若手経営者・後継経営者の方々へ、

- ① 経営者としての知識・見識を身につける
- ② 自ら考え、実践できる力を身につける
- ③ この機会を通じてともに考えられる同志を発見する

をテーマとした「経営者育成プログラム5回シリーズ」を提供します。

開催月		テーマ・内容
7月 17日	第1講	＜自社の存続・成長を支えるものは何か？＞ 経営者とは？／次世代経営者が抑えるべき2つのポイント／戦略的中期経営計画とは？／なぜ売上・利益を上げないといけないのか？／経営理念は経営者の成長とともに昇華するもの * 講座終了後に懇親会を開催
8月 26日	第2講	＜戦略目標① SWOT分析と事業ドメインの再定義＞ 優れた経営戦略とは？成功要因の探索について／SWOT分析とは？／あなたの会社の本当の商品は何ですか？／自社は何業か？／事例に学ぶ、事業ドメインの再定義
9月 26日	第3講	＜戦略目標② 中小企業の為の差別化戦略＞ 自社の強みを活かす戦略の方向性／大企業とは異なる中小企業の為の経営戦略の考え方／中小企業の為の差別化の視点／商品力強化のポイント／事例に学ぶ、中小企業の差別化戦略
10月 21日	第4講	＜手段目標 組織の活性化と人財育成＞ 組織図は戦略を機能別に解き明かす説明書／人材能力の向上と評価制度／自社の組織風土診断／組織の活性化の為の要諦とは？／社員の意欲と能力を最大限に発揮した中小企業実例
11月 18日	第5講	＜財務体質改善と戦略的中期経営計画の運用＞ 延命戦略と成長戦略について／経営者にとっての財務知識とは？／経営者の抑えるべき2つの会計思考／経営計画の運用／会社の出口は4つしかない、自社は何をを目指すのか？ * 講座終了後に懇親会を開催



＜ 講師：インクグロウ株式会社 代表取締役社長 鈴木 智博＞

生花業を営む零細企業の経営者の長男として育ち、『中小企業経営を学びたい』という思いで㈱ベンチャー・リンクに入社。名古屋支店長、ビジネスマッチング推進部長等を歴任し、2010年持ち株会社制に伴い事業会社の副社長に就任。2011年にMBO（経営陣による企業買収）し、インクグロウ（株）に商号変更。2014年代表取締役社長に就任。7年前から実家経営にも携わり、3期連続の赤字で債務超過だった会社を3年間で構造転換。創業来の最高益を計上。机上のコンサルでなくオーナー経営者としての生々しい実体験を通じて伝える後継経営者・同世代向けのセミナーは多くの共感を得ておりセミナー満足率は常に95%を超える。現在41歳。

私も お勧め します！！



有限会社ウト・ワーク
専務取締役 木元 靖博様 (32歳)
【レストランカフェ】

Q：受講していかがだったでしょうか？

以前より、財務面について知識を学びたいと思っていたところ、阿南信金の渉外担当者さんから未来塾を紹介してもらい、いい機会だと思い参加しました。

Q：講座前後で何か変化はありましたか？

講義内容も充実しており、特に日頃より人材育成が課題であると感じていたので、第4回「人材能力の向上と好ましい組織風土の創り方」は参考になりました。まだまだ、他にも参考になり実践したい事が多くあります。今後、それを行動に移すのが自分の成長にもつながると思うので、少しずつでも行動に行きたいです。まずは、挨拶と礼を分けてする分離礼を実践しています。

Q：参加企業との交流はいかがでしたでしょうか？

今回の講座は同年代の人との繋がりもでき非常に良かったです。これから参加される2期生の方に、未来塾を通じて学んだことをお伝えしていきたいと思います。



有限会社森吉商店
代表取締役 森吉 久志様 (43歳)
【畳床製造・畳材料卸】

Q：参加されたきっかけは？

担当者から、「阿南信用金庫で未来塾という経営セミナーがあるので参加してみませんか？」というお誘いがありました。最初の率直な感想は、「ただでさえ忙しいし、面倒くさい」でしたが、いつもお世話になっている信金さんがせっかく誘ってくれているので、半ばお付き合いという気持ちで参加させていただきました。

Q：実際参加されていかがだったでしょうか？

私も、以前経営セミナーに参加したことがあって、その時は講師が難しい専門用語をならべ、到底実現不可能な理想論を延々聞かされたことをおぼえています。今回も・・・と思いながら参加しましたが、いい意味で予想を裏切られました。

今回の未来塾では単純に話が面白いのです。講師の鈴木先生は「牛角」「カーブス」など誰もが知っている企業の上場を手掛けた経験もあるとの事ですが、自身が実家の花屋の後継者ということで、それらの体験談を交えた話はどれもとても興味深い話ばかりで、等身大の経営について勉強させていただきました。

また、未来塾は受講生参加型ということで、講義中は勿論のこと、2回の懇親会があり同年代の他業種の経営者と知り合えた事も財産となっています。

Q：講座を受講して何か変化はありましたでしょうか？

経営理念「おもてなし」に決定しました。

(一生に何度も無い量の購入で顧客に心からの「おもてなし」をしたいと考えて策定しました)

Q：最後に、参加を検討されている方に一言お願いします。

第2期未来塾の参加にもし悩まれている方がおられたら、私だったらこうアドバイスします。

「まず参加してみてください」と。

まず第一歩を踏み出すことで、あなたの中で必ず何かが変わります。



米崎印刷株式会社
常務取締役 米崎 顕様 (41歳)
【印刷、広告代理店】

Q：受講していかがだったでしょうか？

講義を聞くだけでなく、参加者同士のディスカッションを通じて、他の若手経営者の考えを吸収できたのが良かったです。講座内容も、講師の実家の家業(花屋)の事業再生の話は身近な内容で非常に参考になりました。社員にも内容を理解してもらいたかったので、受講の日は社員の前でどんな講義だったか、共有をしていました。

Q：講座の良かったポイントについて教えてください

講座後に宿題があり、それを通じて気づくことが多くありました。宿題といっても簡単なもので、例えば社員に「今日はどうだった？」と毎日一言聞いていく、というものだったので構えないでください(笑)。

講座開始前に個別経営相談の時間があり、講義の時に言えないことを相談できたり、こちらからの宿題にも親身に対応してもらえました。個別相談でアドバイスをもらった社員マネジメントを実践しています。

また、弊社の課題や興味のある事項に対し信金さんが持参して下さったビジネスレポートは、具体的内容でポイントをおさえてあり重宝しています。応用していきます。

Q：参加企業との交流はいかがでしたでしょうか？

事業所の名前は知っていたが話をしたことなかった経営者の方と知り合う機会になりました。また、仕事の繋がりもでき、パンフレット作成の依頼が2件ありました。