

# 今しかないよ!

ものづくりの経営革新で  
もっと会社を活性化

## — おのころ元気塾2007 —

商工会では19年度おのころ元気塾（経営革新塾）をものづくりにマトを絞って開校します。経営革新の承認企業も淡路島内で年々増え18年度には7事業所が承認を受けました。19年度も承認申請中の企業もあり、今回の塾でさらに数多くの承認企業が増えることを願っています。

今回は、勉強をするということよりも、実践するというところに重点を置き、対話をしながら計画を練り上げる内容となっておりますので、是非とも参加していただき企業の今後の発展にお役立てください。

### 募集要項

- 対象者** 新商品開発に意欲のある若手後継者及び飛躍へのステップを踏み出す製造業の経営者等
- 定員** 25名(先着順ですので、お早めにお申込下さい。)
- 内容・日程・会場** 本紙裏の「おのころ元気塾2007カリキュラム」をご覧ください。
- 参加費** 5,000円/人  
(上記は全日程分です。開講初日に徴収いたします。)  
(初日ご都合の悪い方は連絡をお願いします。)
- 申込方法** 下記申込書を郵送またはFAXで南あわじ市商工会(下記参照)までお送りいただくか、下記申込書の内容をTEL、E-mailにてお知らせ下さい。
- 申込期限** 平成19年7月20日(金)



お申込・お問合せ先

**南あわじ市商工会** 〒656-0474 南あわじ市市市299-2

TEL 0799-42-4721

FAX 0799-42-4689

E-mail info@m-awaji.jp

●ホームページからも申込みができます。

アドレス <http://www.m-awaji.jp/best-partner/>

南あわじ市 経営革新

検索

大好き淡路島

検索

クリック!



主催/南あわじ市商工会・全国商工会連合会 後援/経営革新支援アドバイザーセンター

### - 受講申込書 -

事業所名	
ふりがな	
受講者名	
年齢/性別	( ) 歳 ( 男 ・ 女 )
事業所所在地	〒 - 兵庫県
連絡先	TEL ( ) - FAX ( ) - E-mail

※本塾お申し込みのためお書きいただきました個人情報に関しては、その他では使用いたしません。先着順ですので、お早めにお申込下さい。

## おのころ元気塾2007カリキュラム

場所	講 座 名	概 要	講 師 名	
緑市民センター	1日目 7/28(土) 9:30~12:30	今なぜ経営革新なのか	経営革新に対する意識向上を図ることを目的に、経営革新の考えを解説する。 特にものづくりを中心にする。	ジャイロ総合コンサルティング(株) 大木ヒロシ 穴田喜代嗣
	7/28(土) 13:30~16:30	経営革新は夢の実現	経営革新の必要性を事例など元に解説する。また、10年後をどう生きるか、夢を持つかが経営革新の考えの基本であることを解説する。 時代の変革、変化がチャンスであることを解説する。	ジャイロ総合コンサルティング(株) 大木ヒロシ 穴田喜代嗣
南あわじ市商工会 本所2F	2日目 8/4(土) 9:30~12:30	淡路島内における 成功事例紹介 経営革新のための 製造業の環境分析	17年、18年の身近な承認企業の事例紹介をすることで、経営革新への取組み意識が向上する。 所謂SWOT分析であるが、経営環境の変化を実感することと、SWOT分析の考え方が分かるよう実習し、グループ討議を行う。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	8/4(土) 13:30~16:30	マーケティングおよび 営業の基礎	新商品開発の目的は、新たな売り上げ作りであること、即ち販売することの観点からマーケティングの解説を行う。又商品開発のプロセスと開発の観点(マーケットイン)について解説する。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	3日目 8/7(火) 9:30~16:30	ブラッシュアップの ための現状の抽出法	自社の環境を分析することを中心に、グループ別及び個別にディスカッションしながら受講者の相談を受け付ける。経営課題の本質を、第三者(講師)が冷静に分析し、アドバイスを行う。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	4日目 8/11(土) 9:30~12:30	経営革新のための アイデア抽出法(1)	まず、経営革新の法的な位置づけを解説する。 中小企業新事業活動促進法に定める経営革新の定義を解説し、その支援策を紹介する。 新商品アイデアについてその抽出法(ブレインストーミング法、マトリックス発想法、KJ法、オズボーンのリストなど)を解説し、事例問題に基づき演習、グループ討議を行う。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	8/11(土) 13:30~16:30	経営革新のための アイデア抽出法(2)	アイデア抽出の復習を行ってから、自社のSWOT分析から分かるターゲット、マーケットサイズを考えながら自社の製品を見直し、新商品アイデアをシートに書き込む。 できれば、開発費用、スケジュールも書き込む。 記入したシートに基づき、グループ討議を行い、コメントを書き込みアイデアの精度を高める。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	5日目 8/18(土) 9:30~12:30	経営革新手法の検討	経営革新の成功事例、失敗事例を紹介し、特に失敗事例について問題点を抽出し、課題解決についてグループ討議を行う。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	8/18(土) 13:30~16:30	自社の経営革新 モデルの構築	今まで学習してきた経営革新について、計画書への落とし込みを行う。 アイデアを書き込み、グループ討議を行う。 (別表1の作成を目的とする)	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
	6日目 8/25(土) 9:30~12:30	総括・発表・終了式	新商品の開発計画の発表を全員が行い、受講者同士でコメントを行う。 又講師からもアドバイスをを行う。 最後に講師から総括講義を行う。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣
7日目 8/25(土) 13:30~16:30	フォローアップ講習会 (1)	自社の経営革新の内容を中心に、個別に受講者の相談を受け付ける。 経営革新の内容をさらに良くするために、第三者(講師)が冷静に分析し、アドバイスをを行う。 経営革新(新商品開発)が十分に練られていない受講生に対しても、考えるためのきっかけを与える。	ジャイロ講師 穴田喜代嗣	
8日目 9/4(火) 9:30~16:30	フォローアップ講習会 (2)	自社の経営革新の内容を中心に、個別に受講者の相談を受け付ける。 経営革新の内容をさらに良くするために、第三者(講師)が冷静に分析し、アドバイスをを行い申請書作成を支援。	穴田喜代嗣	
9/11(火) 9:30~16:30	フォローアップ講習会 (3)	自社の経営革新の内容を中心に、個別に受講者の相談を受け付ける。 経営革新の内容をさらに良くするために、第三者(講師)が冷静に分析し、アドバイスをを行い申請書作成を支援。	穴田喜代嗣	

### ◎経営革新とは

経営革新と聞くとどのようなイメージを持たれますか？

大半は、

- 「経営革新をどうやったら良いのか分からない」
- 「役所に難しそうなお申請書を出さないといけないし、自分で作成するのも大変」といったところだろうかと思います。

ところが、実はそれほど難しい話しではなく、例えば日頃業務の中で、

- 「このようなサービスを提供したらお客様が喜んでくれるのでは？」
- 「こんな製品を提供できたらもっと売上が伸びるのでは？」

などのちょっとしたアイデアが基本になります。

そして、それを実現するために何をすべきか優先順位をつけて書き出し、スケジュールを立てていくと意外と簡単にまとまるものです。そのプランをたてていくことが経営革新です。



ジャイロ総合コンサルティング(株)  
大木ヒロシ