

'09. 4

毎月1回20日発行 定価 1部60円
発行所 兵庫県商工連合会
発行人 会長 木 南 岩 男
神戸市中央区花隈町6の19
☎078(371)1261(代)〒650-0013
http://www.shokoren.or.jp/
編集人 岡 田 奈 良 夫
印刷所 大和出版印刷株式会社
会員の購読料は会費に含んでおります

第 620 号

兵庫県 商工連会報

(題字は井戸知事)

Hyogo Prefectural Federation of Societies of Commerce and Industry



▲「いぶし瓦」製のインテリア 一つ一つが手作りで温かみ溢れる

Contents

- 県連合会Letter 2頁
・事業承継セミナー
- 商工会Letter 3～4頁
・あなたのまちの元気な企業（南あわじ市）
・日本とフィリピンの一層の交流を目指す（芦屋市）
・歴史・文化に触れる体験型観光
TAKENO-STYLE（竹野町）
- 特集 5～8頁
・地域力連携拠点支援事業（総括編）
・中小企業大学校関西校からのお知らせ

（株）タツミは、県の伝統的工芸品「淡路鬼瓦」の指定窯元。民家や社寺仏閣等に広く使われる鬼瓦、飾り瓦等を作成している。

昨今の建築様式の変化などにより、瓦産業全体の需要は低迷する中、同社では景観素材としての「いぶし瓦」の魅力に着目。インテリア、エクステリアとしての「いぶし瓦」製品開発に挑戦している。

十九年度には、中小企業庁「地域産業資源活用事業計画」の認定も受け、現代風住宅にマッチする商品提案に取り組んでいる。（関連記事…四頁）

あなたのまちの元気な企業
株式会社タツミ
～南あわじ市～

中小企業の事業承継を支援

事業承継支援セミナー

県連合会は、二月十二日、神戸商工会議所において、「事業承継セミナー」を開催した。本セミナーは、地域力連携拠点支援事業の県内受託先との共催。はじめに、資金調達に役立つ金融検査の知識について近畿財務局より説明があった。その後、拓殖大学国際学部野村教授より「老舗企業の生き残り術について事例を交えた講演があった。さらにTKC全国会戦略特別委員 橋脇氏より後継者がいない中小企業の承継手段の一つ「M&A」について、実務家ならではの手法で解説が行われた。



▲拓殖大学野村教授より「老舗企業に学ぶバイバル術」について講演があった

主な行事予定

5月のこよみ				4月のこよみ			
28日(木)	15日(金)	1日(金)	28日(火)	27日(月)	20日(月)	14日(火)	10日(金)
通常総会	第1回幹事部講習会	県青連通常総会、第1回幹事部講習会	監事会	県青連通常総会・主張発表大会、第1回幹事部講習会	協議会、会長会	青年部新旧ブロック行政懇談会	女性部監事会・理事会等

地域商業の振興に向けて 県下商工会 商品券発行状況一覧

二次補正予算において実施が予定された定額給付金の支給に合わせ、県下各地で市町と商工会が連携し、商品券の発行を予定しています。
詳細・お問い合わせは、各商工会までお願いいたします。

商工会名	商品券発行日	発行総額	プレミアム率	種類
1 加東市	未定	プレミアム付商品券10,000万円(予定)	10%	検討中
2 稲美町	①H19.4.1～H22.12.31 ②H21.7.1～12.31	①共通商品券3,000万円 ②プレミアム付商品券10,500万円	①無 ②5%	①額面500円券 ②額面500円券21枚綴り1万円販売予定
3 神河町	H21.5.1	1,200万円	20%	額面1,000円12枚綴り1万円(1人5セットまで)
4 福崎町	H21.8.1	5,500万円	10%	プレミアム商品券「なっ得商品券」額面1,000円券11枚綴り1万円販売
5 たつの市	H21.3.28	プレミアム付商品券72,000万円(予定)	20%	額面1,000円12枚綴り1万円大型店用3万冊、その他用3万冊発行(1世帯各1冊まで)
6 上郡町		プレミアム付商品券1,200万円(予定)	20%	検討中
7 佐用町	H21.3.1	24,000万円	20%	額面1,000円12枚綴り1万円1人3セットまで
8 宍粟市	H21.5月中予定	30,000万円	15.4%	額面1,000円
9 城崎町				
10 竹野町				
11 日高町	H21.3.16	22,000万円	10%	豊岡市商品券(コウノトリ商品券)額面500円券22枚綴り1万円(1人3セットまで)
12 出石町				
13 但東町				
14 香美町	H21.4.1予定	5,750万円	15%	額面500円(1世帯3万円まで)
15 温泉町	未定	-	-	5%の割引券の発行18,000枚(予定)
16 養父市	H21.4.26	16,500万円	10%	額面500円
17 生野町	H21.5.15	1,100万円	10%	額面500円22枚1セットを1万円
18 和田山町	H21.4月～5月予定	6,600万円	10%	額面1,000円11枚セット1万円1人5セットまで
19 朝来町	未定	1,650万円	10%	未定
20 丹波市	H21.4.25	60,000万円	20%	額面1,000円30枚1セットを25,000円(1世帯1セットまで)
21 淡路市	H21.4.4	プレミアム付商品券20,900万円	10%	額面500円22枚セットを10,000円
22 五色町	H21.3.23	1,100万円	10%	五色町商業協同組合発行額面500円11枚5,000円で販売予約制。抽選となる場合あり。
23 南あわじ市	H21.3月中・下旬頃	39,600万円	10%	額面1,000円11枚綴り1万円1世帯2セットまで
	(発行済) H20.12.1～H20.12.3	11,000万円	10%	南あわじ市「市民の暮らし応援振興券」1,000円11枚綴り1万円1人2セットまで

※各商工会における商品券発行予定状況(H21年3月13日現在)

※従来からの継続事業としての商品券発行も含む

あいたい兵庫デスティネーションキャンペーンいよいよ始まる!

平成21年4月1日～6月30日開催

兵庫では、全国各地からお客様をお迎えする「あいたい兵庫デスティネーションキャンペーン」を平成21年4月～6月にかけて開催します。

キャンペーン期間中には、県内各地域で兵庫の魅力を満喫できる盛りだくさんの特別企画が実施されます。

この機会に県内外からのお客様を極上のおもてなしでお迎えしましょう



—中小企業と共に50年—

商工会の共済事業として会員の福利厚生をお手伝いする

県共済

兵庫県火災共済協同組合
兵庫県共済協同組合

神戸市中央区中山手通7丁目28番33号(県立産業会館内)

☎ 078-361-8080(代) Fax 078-371-6757

ホームページ www.Ken-Kyosai.or.jp



▲日本海の海水から天然塩とにがりを作る“塩工房”

「自然を感じられる毎日と、都会には無いゆったりとした時間の流れがある」そんな竹野の

竹野町商工会（岡寄 國男会長）では、平成二十年度地域資源∞全国展開プロジェクトの採択を受け、同町の地域資源であるコウノトリ・海・川・山といった豊かな自然環境、歴史の積み重ねの中で築きあげられた農山漁村の文化等を活かした様々な体験型観光を提案・企画し、交流人口の増加を図っている。

歴史・文化に触れる体験型観光
TAKENOSTYLE
竹野町商工会

もうすぐ裁判員制度がスタートします

【裁判員制度とは】

6人の裁判員が刑事裁判に参加して、3人の裁判官と一緒に裁判をする制度です。国民の良識や率直な感覚を反映した裁判を実現します。参加される皆さんにとっても、裁判に参加し、犯罪や社会を深く考える貴重な機会になるでしょう。

【裁判員制度の基礎知識】

- 裁判員は、審理を見聞し、被告人が有罪かどうか、有罪の場合にどのような刑にするかを決めます。
- 一定の重大な犯罪（殺人や強盗致傷等）が対象になります。
- 裁判員は、20歳以上の有権者の中からくじで選ばれます。
- 多くの事件は3日程度で終わる見込みです。

審理期間が長くなる事件は、その期間を通じて参加できる方が選ばれます。

【裁判員に選ばれた方について】

- 平成21年5月21日（裁判員法施行日）
この日以降に起訴された事件について、裁判員裁判が実施されます。起訴から裁判が始まるまでには数か月かかりますので、実際に選ばれた方が裁判所に行くことになるのは、早くても7月下旬ころ以降になると思われます。
- 対象事件が起訴されたら…
候補者名簿の中から、その事件の裁判員候補者をくじで選び、裁判所に来ていただく日の6週間前までに「裁判員等選任手続期日のお知らせ（呼出状）」をお送りして、裁判所に来ていただく日程等をお知らせします。

【お問い合わせ先】 神戸地方裁判所総務課警備係 TEL 078-367-1020

自然の中で、竹野ならではの文化・暮らし・自然に触れ、グローバルな視点から地球環境を考えてみる機会に出会う「旅」をTAKENOSTYLE Eツアーリズムと呼び、学校の体験旅行の目的地として、また知的好奇心旺盛なアクティブシニアが安らぐ地を目指している。（宿泊・体験の問合せ）
たけのスタイルサービス

TEL 〇七九六―四七―二一六六
FAX 〇七九六―四七―二一六〇

二月八日（十一日）の四日間、芦屋市商工会（小田修造会長）では、AKI財団法人と協力し、フィリピンビジネス視察研修を開催。小田会長以下、役員、青

日本とフィリピンの
一層の交流を目指す
芦屋市商工会

年部員十二名が参加した。参加者は、マカティ市のビナイ市長との会談や同市のマカティ大学との交流、富士通フィリピン、さらにJETRO、PEZA（経済特別区）の視察などを行い、理解を深めた。同商工会では、かねてからフィリピンとの文化・経済・学術交流の促進を目指し、友好交流を深めている。

ひょうご21世紀産業創造戦略研究開発支援制度

- ①兵庫県COEプログラム推進事業（補助金）
◆補助対象：産・学・官で構成する研究チームによる立ち上がり期の予備的・準備的な研究プロジェクト
◆補助金額：1課題につき 500～1,000万円
◆受付期間：平成21年3月23日（月）～4月20日（月）必着
【問合せ】 兵庫県産業労働部産業政策局科学振興課 TEL 078-341-7711（内線2214）
- ②新技術・サービス創造資金貸付（無利子貸付）
◆貸付対象：産学連携や事業連携または企業が有する独自技術を活用した新製品・新技術の開発、生活・サービス産業における新規事業開発
◆貸付期間等：10年間（3年間据置）、半年賦償還
◆担保・保証人：原則として代表者保証のみ（個人の場合は、担保または連帯保証人の選択制）
◆受付期間（第1回）：平成21年4月6日（月）～4月24日（金）
【問合せ】（財）ひょうご産業活性化センター TEL 078-230-8110

上記2制度の概要、申請様式はこちらをご覧ください。 http://web.pref.hyogo.lg.jp/ie04/ie04_000000040.html



始めませんか～新しい環境貢献～

ひょうご「企業の森づくり」

環境への貢献のため、森林整備をお考えの企業や団体等の皆様のお手伝いをします。

- 活動フィールドの斡旋
- 森林整備についての助言・提案・技術指導
- 施業委託先の紹介

◆お問い合わせ先◆

（社）兵庫県緑化推進協会

〒650-0012
神戸市中央区北長狭通5-5-18 農林業会館内
TEL 078-341-4070 / FAX 078-341-4071

兵庫県農政環境部 環境創造局 豊かな森づくり課

〒650-8567
神戸市中央区下山手通5-10-1
TEL 078-362-3144 / FAX 078-362-3954

兵庫信用金庫	姫路信用金庫	播州信用金庫	日新信用金庫	西兵庫信用金庫	中兵庫信用金庫	但陽信用金庫	但馬信用金庫	神戸信用金庫	淡路信用金庫	尼崎信用金庫
--------	--------	--------	--------	---------	---------	--------	--------	--------	--------	--------

（アイエスエス）

「しんきんキャッシュカード」を利用すれば、全国にある信用金庫ATMでの入出金手数料が無料です。出先で、旅先でご利用下さい。（但し、土日・祝日・所定時間外等及び一部のATMは除きます）

あなたのまちの元気な企業⑦ 株式会社タツミ

南あわじ市



▲興津博捷会長

迷。業者の数も減少している。そうした中、会長・興津博捷氏は「時代に合った商品づくりをせねばならない」との思いを強く持っていた。

淡路島は日本の粘土瓦の三大産地。なかでも、「いぶし瓦」のシェアは全国の約四十七%を占め、日本一を誇る。

南あわじ市の株式会社タツミ（代表取締役 興津昇氏）は、兵庫県の伝統的工芸品「淡路鬼瓦」の指定窯元。鬼瓦や飾り瓦を作る職人（鬼師）五名を擁する企業である。

「いぶし瓦」の新たな活用方法

淡路の「いぶし瓦」は約四百年の伝統を持つ地場産業。しかし、昨今の建築様式の変化などにより瓦産業全体の需要は低

設計業者との相談をヒントに、洋風建築にもマッチする「いぶし瓦」製のインテリア・エクステリア用の商品開発に取組み始めた。

インテリアとして、花器やランプシェード、傘立てなどを作成。現代風住宅にマッチする、モダンだが温もりのある質感が特徴。エクステリアの敷き瓦やブロックは、組み合わせにより様々な空間を作り出す。会社敷地内にはギャラリーも設置され、PRが行われている。

HPでは通販も可能。贈答用としてコースターが人気で、月

に千枚以上の売れ行き。銀色の色艶と、鬼師の繊細な技法による手作りの温かみが自慢。

中企庁の補助事業認定へ

平成十九年七月、本企業は、これらの取組みを「淡路瓦『鬼師』がつくるオリジナルエクステリア商品・インテリア商品の開発販売」と題し、中小企業庁「地域産業資源活用事業計画」に申請。同年十月に事例第一号として認定され、広く知られることとなった。

十月に参加した幕張や青山のイベントでも評判は上々。徐々に認知されつつある。

今後の取組み

「多くの人に、瓦をより身近

なものに感じてほしい」

興津会長はこう語る。

「それには時代に合った商品とアイデアが必要。補助事業申請は、瓦産業の新たな挑戦。何としても認定を取りたかった」

淡路では現在までに四企業が計画認定された。先進事例としての本企業の実績は大きい。

だが、瓦の新たな利用方法は、まだ一般的に認知されていないのが現実。建設・住宅関係企業の不振も販路開拓に大きな影響を及ぼしている。

「まずは知ってもらうこと」に力を入れ、積極的なPRを通じて、一人でも多くの人の目に触れるよう、今後も工夫していく方針。

商工会への期待

商工会とは、地場産業振興を通じて関わりが深い。補助事業申請の際には、情報提供から計画書作成にわたり、商工会とコーディネートに大きく助けられた。今後も、他の観光資源とも連携しながら、淡路全体で瓦産業を盛り上げる仕掛けを作り上げていってほしい。



「鬼師」の仕事。熟練の技が光る。

企業概要

- ①企業名 株式会社 タツミ
- ②代表者名 代表取締役会長 興津 博捷
代表取締役社長 興津 昇
- ③住所 兵庫県南あわじ市津井976
- ④電話 0799-38-0309 FAX 0799-38-0025
- ⑤URL <http://www.tatsumi-oni.co.jp/>
- ⑥資本金 5,910万円
- ⑦創業年 昭和48年4月
- ⑧従業員 12名
- ⑨商工会員歴 32年

わたしたちジブラルタ生命が、サポートいたします。

商工貯蓄共済制度

兵庫県商工会連合会が実施している商工貯蓄共済制度の生命保険部分はジブラルタ生命が引き受けています。



【特集】地域力連携拠点支援事業 総集編

中小企業を取り巻く厳しい環境に立ち向かうため始まった「地域力連携拠点事業」。その概要について、本紙は七回に渡って特集記事を掲載してきた。今回は総集編として、各回におけるポイントを以下のとおり取りまとめた。

品、新サービスの開発・市場化を総合的に支援する。本プログラムに申請し、認定を受けた企業については、助成金・補助金の交付や、政府系金融機関による低利融資などのメリットがある。（詳細は中小企業庁HPを参照）

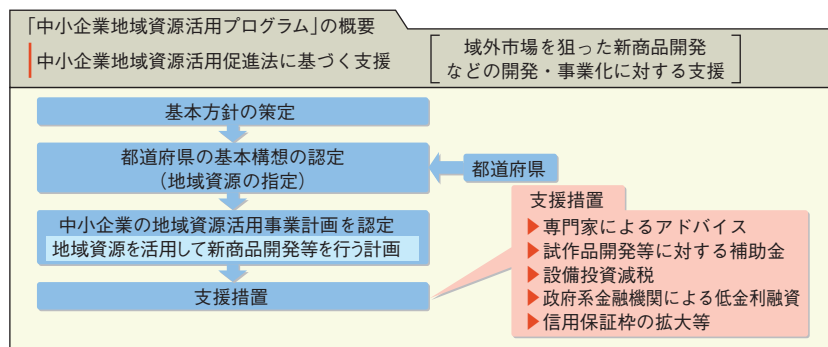
1 地域資源活用事業

本県における地域資源は、二十一年三月現在、総数六九〇。具体的な形は多岐にわたるが、基本的には地域の中小企業らが有効に活用する素材であり、皆が知っているものである。地域資源を活用した中小企業の取り組みは大きく分けて

- (一) 産地技術型
 - (二) 農林水産型
 - (三) 観光型
- の三類型となる。

◆ 中小企業地域資源活用プログラムとは

経産省・中小企業庁が平成一九年に創設した制度。各地域の「強み」となり得る地域資源を活用した中小企業による新商



図：中小企業基盤整備機構 HP より抜粋

平成20年度 地域資源活用事業計画 認定数（兵庫県）

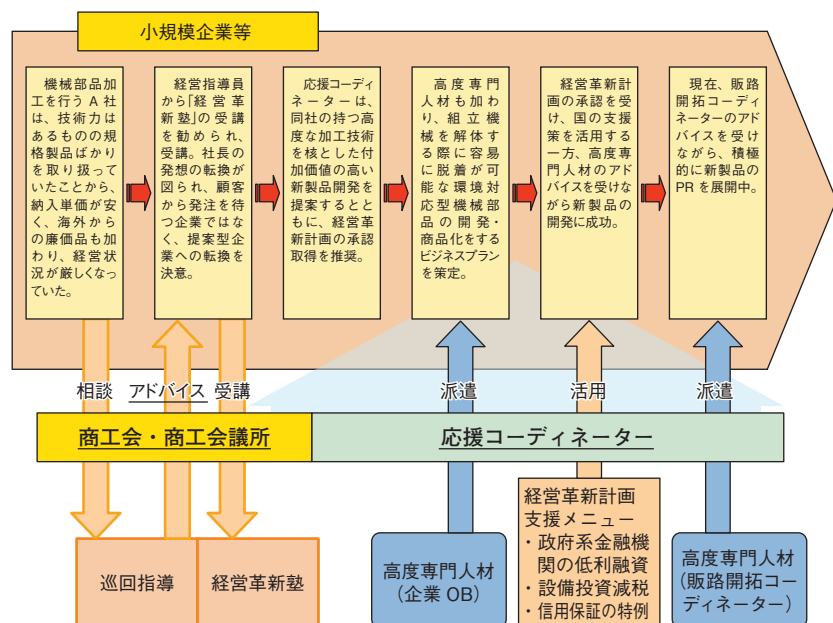
認定日	認定数	企業名
第1回（7月7日）	7社	◇(株)一蔵 ◇(株)キイチ ◇(株)コウベ・プレシラス・パール ◇光洋製瓦(株) ◇末陰産業(株) ◇(株)西山酒造場 ◇(株)ミハラ
第2回（10月29日）	1社	◇(有)光輝
第3回（21年2月12日）	2社	◇濱中製鎖工業(株) ◇ウエストコーストぐんげ商店街協同組合
計	10社	

2 経営革新への取り組み

- 経営革新計画の承認を受けるなど、低利の融資や税制上の特例など多様な支援策が用意されている。なお、以下の内容を含むものが経営革新計画となる。
- ① 新商品の開発または生産
 - ② 新サービスの開発または提供
 - ③ 商品の新たな生産または販売の方式の導入
 - ④ サービスの新たな提供の方式

の導入またはその他の新たな事業活動
言葉から受けるイメージとは違い、経営革新は何も特別なことではない。
自社の経営改善を成し遂げる課題を自覚し経営革新に取り組む行動が必要である。
どんな企業でもやる気と発想、そして自社を存続していく意思があれば経営革新を進めることができる。

拠点支援イメージ（経営革新）



※経営革新に取り組む企業だけでなく、中小企業が直面する様々な課題に対して、きめ細かな支援を行っています。

図：中小企業庁「今すぐやる経営革新」冊子より

3 農商工連携

農商工連携は、異分野による地域活性化施策。中小企業者と農林漁業者が連携し、相互の経営資源を活用することで新商品やサービスを創出することが狙い。

具体的な取り組みとして、地域産品の販売促進、輸出強化等の取り組みが挙げられる。

基本方針の概要

基本方針(案)の趣旨

- ・農商工等連携促進法に基づき、以下の2点を中心に農林水産省、経済産業省等が共同で定めるもの。
- ①農商工等連携事業等の認定基準
- ②農商工等連携事業等の促進のための国や関係機関による支援

農商工等連携事業における認定基準

- ①中小企業者と農林漁業者とが有機的に連携して実施する事業であること（※大企業も含めた連携も支援対象）
- ②両者の経営資源(技術、知識、ビジネスノウハウ等)を有効に活用するものであること
- ③連携事業により商品、サービスの需要が開拓される見込みのあること
- ④中小企業者及び農林漁業者の経営を向上させるものであること（※付加価値額及び売上高の伸び等を指標として採用）

農商工等連携事業等に対する支援

- ・地域力連携拠点(全国316ヶ所)や食料産業クラスター協議会(全国49ヶ所)による中小企業者と農林漁業者のマッチング支援等の実施。
- ・ハンズオン支援事務局(全国10ヶ所)による農商工業等連携事業計画の計画から実施段階まで一貫して事業者に対する支援を実施。

平成20年度 農商工連携事業計画 認定数（兵庫県）

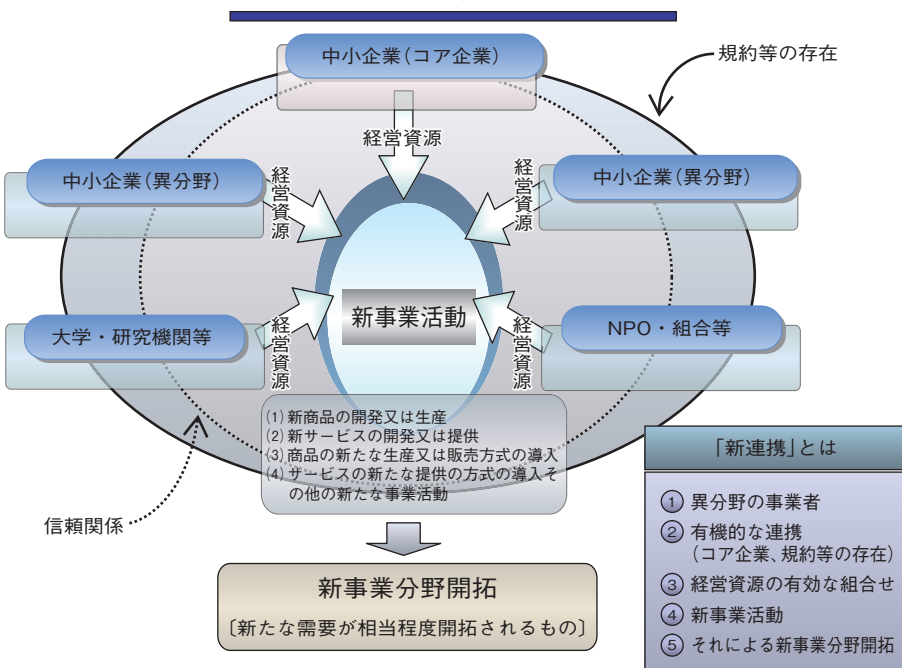
認定日	認定数	企業名
第1回（9月19日）	1件	◇丸萬中源(株)・但馬農業協同組合
第2回（12月8日）	3件	◇(株)バジリーニ・中嶋農園 ◇(株)田舎元気本舗・柳田農園 ◇(株)原田食品（大阪府）・塚本農園
第3回（21年2月23日）	3件	◇清水電工社・(農)布引施設園芸組合（長野県） ◇(協)兵庫木材センター・(有)杉下木材他 ◇(株)うずのくに南あわじ・百間田農園
計	7件	

経営革新計画、地域資源活用事業・農商工連携事業 承認後のメリット

	経営革新計画	地域資源活用事業・農商工連携事業
1 補助金	—	新商品の開発、市場調査等の経費を一部補助（上限3,000万円、2/3以内）
2 税の特例措置	事業計画に基づく設備投資等に対する減税（特別償却制度・税額控除制度）	
3 保証・融資の優遇措置	(1)信用保証の特例（普通保証等の別枠化、新事業開拓保証の限度枠拡大）	
	(2)政府系金融機関による低利融資制度	
	(3)高度化融資制度	(3)食品流通構造改善促進機構による債務保証
	(4)小規模企業設備資金貸付制度の特例	—
4 販路開拓の支援措置	販路開拓コーディネート事業	—
5 その他の優遇措置	特許関係料金減免制度	—

新連携支援

新連携とは？



図：中小企業基盤整備機構 HP より抜粋

4 新連携

新連携とは、異なる分野で事業を行う中小企業が有機的に連携し、その経営資源を有効に組み合わせ、新事業活動を行い、新たな事業分野の開拓を図ること。

取り組みについてのポイントは次のとおり。

- ① 連携により生み出される新商品等が相当程度の新たな市場（需要）を有するものであること。
- ② 連携グループ内に対外的な責任主体となりうる中核的企業が存在すること。
- ③ 工程管理・品質保持・責任分担等の内部ルールが存在すること。

なお、①の経営資源を組み合わせるにあたっては、複数の中小企業のほかに、中堅・大企業や国・地方の研究機関、大学、NPO等の多様な主体とも連携をしていくことが有効である。

いままでに蓄積したノウハウ・技術等の経営資源を持ち合い、それらが融合し、新しい事業活動を行うことで、新たな販路の開拓を行うグループ化が期待されている。

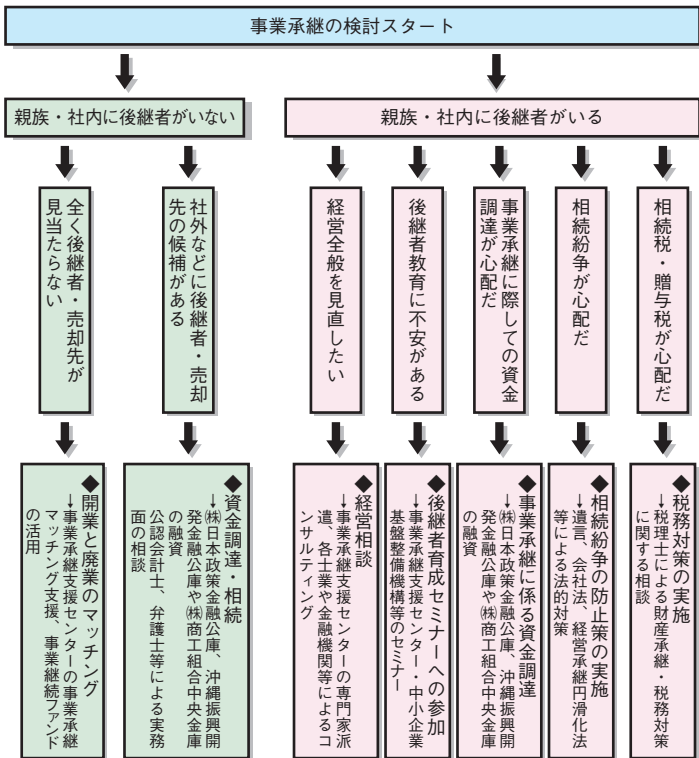
5 事業承継

中小企業では、経営者の高齢化が進行する一方で、後継者が決まっている事業所は全体の約四割にとどまっている。必要性を感じていても、具体的な取り組みや相談内容がわからず、問題に取り組みきつかけや動機を失っていると考えられる。

事業承継計画の取り組み支援の具体策

事業所の現状を分析・勘案して事業承継の方法と後継者候補を決定する。

具体的には、下記の三点のとお



図：中小企業事業承継ハンドブック(冊子)より

- ① 会社の経営資源の状況
 - ・従業員の数、年齢等の状況
 - ・資産の額及び内容やキャッシュフロー等の現状と将来の見込等
- ② 会社の経営リスクの状況
 - ・会社の負債の状況
 - ・会社の競争力の現状と将来見込等
- ③ 経営者自身の状況
 - ・保有自社株式の現状
 - ・個人名義の土地・建物の現状
 - ・個人の負債・個人保証等の現状等

6 創業・再チャレンジ支援

総務省が実施している開廃業調査（〇六年度）によると、事業所ベースの開業率は前回調査（〇四年度）時点より大きく改善し、廃業率は横ばい。

企業ベースでは、廃業率が上回っているが、個人企業と法人企業に分けて見た場合、開業率については個人企業のほうが高くなっており、法人企業の開業が活発化している。

また、業種別にみると、全ての業種において前回調査より開業率が上昇している。

特に、IT化、高齢者人口の増加等の社会的背景から、情報通信業や医療、福祉、教育、学習支援行等の開業率は廃業率を上回っており、動きが活発である。

しかし、事業継続の見通しがつかない中小企業においては、事業・財務のリストラが遅れ、借入債務が急増や、その後の再チャレンジが困難になる事例が見受けられる。

また、廃業を経験した経営者が再度起業しようとした場合には、民間金融機関から融資が受けられず、過去の経験が活かされられない事例も見受けられる。

各支援機関では、再チャレンジの環境整備と促進を目指し、専門家による相談対応を行っている。

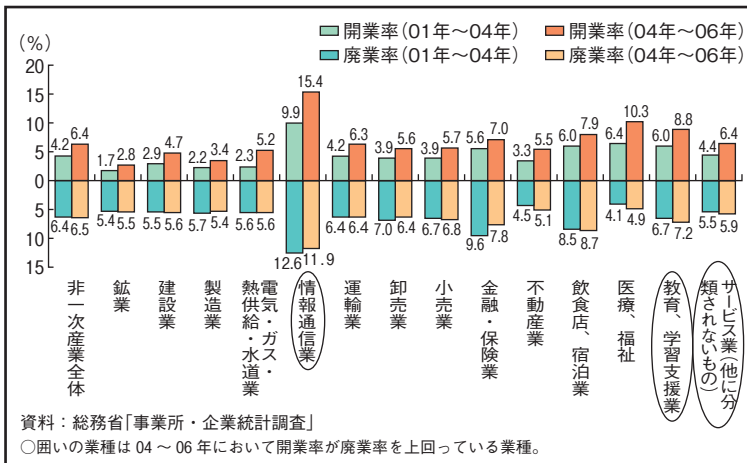
- （対象者）
- ① 事業の見通しがつかない中小企業や個人事業者
 - ② 廃業経験を活かして再起業を行いたい事業者

日本政策金融公庫 国民生活事業再チャレンジ支援融資（再挑戦支援資金）の概要

新たに事業を始める方または事業開始後概ね五年以内の方で次の全てに該当する方が対象

- ① 廃業歴のある方
- ② 廃業時の負債が新たな事業に影響を与えない程度に整理される見込み等がある方
- ③ 廃業の理由・事情がやむを得ないものである方

融資額：二十万円以内





中小企業大学校とは？
中小企業大学校は、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する中小企業の人材育成を目的とした機関です。関西校は1980年に兵庫県神戸市福崎町にて設立後、約8,500社以上、40,000人超の中小企業の方々にご利用いただいております。
受講企業のリピーター率が約7割と高く、教育プログラムの一環に当校の研修を組み入れている企業も見られます。また、異なる業種・階層との受講生の交流を、ネットワークづくりの絶好の機会と考える企業も多いようです。

平成二十一年度 中小企業大学校関西校の 受講生募集がスタート！



研修の特色

①現場での実践力を高めるカリキュラム・成果を自社に戻って活かせるよう、演習やグループ討議・プレゼン等、受講生自ら参加し、実行するカリキュラムが中心です。

②階層・スキル別に編成された研修ラインナップ・部門・スキル毎に、経営者・経営幹部の方から、現場の若手・リーダークラスの方まで、受講生に応じて選べる細かな研修体系です。

③多彩な講師陣・講師はコンサルタントや現役経営者、大学教授など多岐に渡り、いずれの方も現場の第一線で活躍する「プロフェッショナル」です。また、プロの生の講義を経済的な価格で受講できるのも魅力の一つです。各研修の詳細はホームページでもご確認ください。

(アドレス) <http://kansai-ko.jp/>

(文章は中小企業大学校関西校)

受講者の声

自己革新のチャンス！

株式会社コヤマ・システム
企画開発課 佐野 弘実



結論から言います。

「経営管理者研修のチャンス、それはあなたのチャンスです！」

まず、「知識・経験」は関係ありません。研修は全員が同じスタートラインで勉強が始まります。

一年間このメンバーで共に勉強した結果、経営的な視点を学び、全体最適で物事を考え、与えられた状況をプラスに捉えて仕事に取り組めるようになりました。今も、目の前の困難こそがチャンス！と思って新しい仕事に挑戦し続けています。

次に本音で語り合える「異業種交流」ができます。多種多様な業種、役職の方々と一緒に長い期間を通して関係を深められ、自分の仕事の思わぬ解決策や経営革新のヒントが得られるチャンスになりました。同期のメンバーとは卒業後も集まって自社の革新プランについてディスカッションしています。

また、現場の第一線で活躍されている講師の方々にも遠慮なく質問・相談できたことがとてもいい経験になりました。

是非、皆さんもチャンスを掴んで自己革新、さらに経営革新へと繋げていきましょう！

平成21年度 研修開催予定

(関西校のみ・他詳細はホームページをご覧ください)

No	研修テーマ	開講日
1	事業承継シリーズ①事業承継・入門研修	6/18
2	事業承継シリーズ②経営者・後継者の心構え	7/7
3	事業承継シリーズ③事業承継の基本構想づくり	8/25
4	事業承継シリーズ④資産の承継	10/27
5	事業承継シリーズ⑤事業承継プランづくり	11/25
6	能力開発シリーズ①リーダーシップとコミュニケーション(1回目)	4/14
7	能力開発シリーズ①リーダーシップとコミュニケーション(2回目)	11/17
8	能力開発シリーズ②問題解決の進め方	6/2
9	能力開発シリーズ③コーチングによる部下指導の進め方	1/13
10	新任管理者研修～プロの仕事術～(1回目)	5/13
11	新任管理者研修～プロの仕事術～(2回目)	10/14
12	若手リーダー研修	2/2
13	財務シリーズ①財務入門研修	5/11
14	財務シリーズ②決算書の読み方	6/15
15	財務シリーズ③財務分析の進め方	9/7
16	財務シリーズ④利益計画の立て方	10/20
17	営業力強化シリーズ①営業パーソンの心構えと基本スキル(1回目)	5/26
18	営業力強化シリーズ①営業パーソンの心構えと基本スキル(2回目)	11/9
19	営業力強化シリーズ②セールストーク・交渉術の向上策	9/8
20	営業力強化シリーズ③提案営業の進め方	10/7
21	営業力強化シリーズ④新規顧客の開拓	1/26
22	セールスマネージャー研修	2/16
23	生産管理シリーズ①現場改善の基本手法(1回目)	4/21
24	生産管理シリーズ①現場改善の基本手法(2回目)	11/4
25	生産管理シリーズ②品質管理の基礎と実践	12/2
26	生産管理シリーズ③生産計画と納期管理	1/19
27	生産管理シリーズ④コストダウンの進め方	2/23
28	工場管理者養成研修(第12期)	7/22
29	経営管理者研修(第29期)	10/19