

# H26年5月 OFF-JT研修報告

18日青森会場  
19日弘前会場  
26日八戸会場

主催：NPO法人プラットフォームあおり/青森県信用金庫協会（青い森信用金庫・東奥信用金庫）共催：あおり産品販売促進協議会

## 主催挨拶～今年度の事業趣旨～今年度もよろしくお願いたします！

「持続可能な経営に不可欠な経営力の向上」をテーマに、OFF-JT研修+OJT研修+出向による実践的な研修を繰り返し行っていきたく、3会場共通でNPO法人プラットフォームあおり米田理事長よりご説明させて頂きました。弘前会場では東奥信用金庫の佐藤専務理事、八戸会場では青い森信用金庫の佐々木専務理事がご挨拶。そして、NPO法人プラットフォームあおり福井理事のお決まりの挨拶で今年度の研修会がスタートをきりました。

## 目からウロコ!? 働く全ての人にとっての有力情報! こんな研修会でした



◀(株)オフィス55代表取締役高木茂氏(青森・八戸会場)  
(株)アフターリクルーティング代表取締役池谷昌之氏(弘前会場)▶  
「社長、人材施策ってずっと後回しにしてきませんでしたか？」という問いかけを基に、人材の採用から育成・外部人材の活用方法等、事例が盛り込まれた参考にしやすい話を聞く事ができました。「鯛の中のカマス」や「スズメの学校」等の分かりやすい例え話が印象的なお二人の講演でした。講演終了後「人材育成を本気で考えてみます」とHRMチェックリストを受け取りにきて下さった企業の方がいらっしゃいました。感動！



(有)敬和マーケティング総研の横内靖社長より、売れない営業マンとトップセールスには「協力者の有無」という違いがあり、協力者をつくる秘訣や協力者となり得る人がどこにいるか等をお話し頂きました。



儲かる商売のルールと題して、あおり産品販売促進CDの工藤淳生先生は儲かる仕組みを作るには「結」望み・意義の設定が重要。「人に何と言われたいか」を考えると全てが具体的に見えてくると語って下さりました。



「よしべえ流」経営改善計画作成の方法を披露して下さった、よろず支援拠点サブCDの米田吉宏先生。社長の話を分かってくれない関係者への翻訳本が改善計画書。初回は概論を説明して下さいました。

## NEW!→ 長南がゆく! ～経営者の経験談から学ぶ～



(株)ラメラボーテ外崎取締役副社長、食べ物屋セイリング山本代表、(有)静岡屋金山社長の経験談から、経営のヒント等を学ばせて頂きました。このコーナーは、事前に長南が企業様へお邪魔し、インタビューして学んできた事を皆様にご紹介するという内容になっています。次はあなたのところへ長南がゆくかもしれません！

## 企業の皆様の熱意と、それを応援する方々の熱意が交差する商品紹介コーナー



青森会場・・・(有)マロミ化粧品鳴海さん/あおり産品新商品開発プロジェクトの島中さん  
弘前会場・・・(有)くまばんの土岐さん/(有)ANEKKOの村上さん/八木モータープロ八木橋さん  
小林漆器の小林さん/セイリングの山本さん  
3会場共通・・・(有)二唐刃物鍛造所の吉澤さん

たくさんの企業の方が、商品PRや即売に参加して下さいました。熱意あふれるプレゼンにより、購入者もたくさん！この研修会ならではの温かい一幕です。次回研修会でも、たくさんのプレゼン参加をお待ちしています。

編集室から・・・今年度も経済産業省より当NPO法人が認可を受けた「地域企業人材共同育成事業」の一環として、青い森信用金庫・東奥信用金庫・あおり産品販売促進協議会と一緒に研修会を開催する事となりました。事務局の不手際により、研修会案内が届かないという愛のクレームを多々お受けする事態が発生した今回の研修会ですが、今後は2度とこのような事がないよう努めてまいります。企業の皆様へ「来て良かった」と思ってもらえるような研修内容となるように、今後も力を尽くしていきたいと考えておりますので、今年度もどうぞよろしくお願い致します！（長南千乃）