

# ネクスト研修情報 ステップ!!

農林中金アカデミーが、  
研修に関する耳より情報をお届けします!  
キャリア・スキルアップにぜひご活用ください。

こんな研修を行いました

JA  
向け

## JAバンク中央アカデミー ブロック・シンポジウム

対象者 …… 経営者コース修了JAの支店長および中堅職員

講師 …… 立命館大学経営大学院客員教授 山本 真司 講師

### 役員、部長クラスが学んだ経営戦略研修を、 中堅職員～支店長がダイジェスト版で追体験

去る7月22日(月)、23日(火)、経営者コースを受講した関東甲信地域のJAに所属する中堅職員～支店長クラスの皆さんが品川研修センターに集い、「第4期ブロック・シンポジウム」を受講しました。この研修は、経営者コース・部長コースの内容をダイジェストで追体験するとともに、受講者が自らビジョン・経営戦略・現場での実践事項を策定することで、自JAの役員が掲げる変革ビジョンやアクションプランをより深く理解し、組織全体の変革をスピードアップするために企画されたものです。

講師を務めるのは7年にわたり経営者コース／部長コースでメイン講師を務められている山本真司先生。すでに650名を超える信用事業担当役員の経営戦略策定をサポートされています。世界の

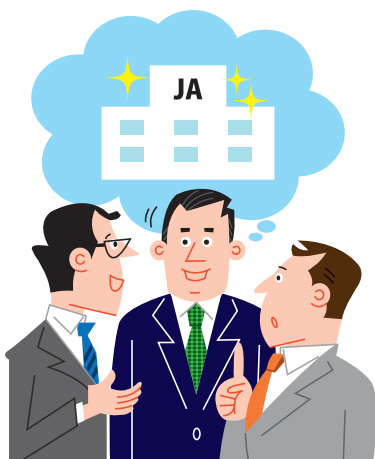


ワイガヤでは活発な意見交換が行われ、所定時間を過ぎるほど白熱することも。

金融機関、総合商社における20年以上に及ぶコンサルティング経験で培われた深い洞察と最新の知見を活かして、JAにこそ有効な、「持てる可能性を最大限まで発揮する」ための経営戦略論を指南さ

#### ■ 研修カリキュラム

ワイガヤ	講義
JAの課題は何か(ピンチの洗い出し)	JAを取り巻く環境 ピンチをチャンスに変えるヒント
チャンスを掴むために何をするか (ピンチをチャンスに変える)	ビジョンの考え方、ポイント
未来ビジョンを語り合う	ビジョンを実現するための戦略 顧客セグメントの考え方
顧客セグメント戦略を語り合う	他業態のお客さま戦略事例
未来ビジョン、顧客セグメント戦略の仕上げ 現場に戻ってからの実践事項(個人ワーク)	現場リーダーの行動原則 (最強の現場リーダーになるために)





受講者の声

- 他県のJA、異なる役職の方とワイガヤをして意見交換できたことがよかった。
- 個人ではなく、チームで問題解決することが、一番効率がよいことが理解できた。
- 中堅職員はやる気が湧く。管理者は部下への接し方が変わっていく。そんな研修だと思う。
- JAの強みを活かしきれていないもどかしさを感じていたが、この研修を受講してヒントが得られた。
- 講義内容に沿った実践的なディスカッションを取り入れた研修であり非常に役に立った。部門にかかわらず信用事業以外の役職員にもぜひ受講してほしい。
- 信用・共済・営農経済が一体となって活動していかないと生き残れない。役員も含めて同じ方向に向かって実践しなくてはならないと実感した。
- 研修を受けた人だけが理解・実践するのではなく、すべての職員がこの研修を受講し、同じ気持ちで実践していれば最高だと思う。

れました。また講義全体を貫く最大のポイントとして、①激動の時代にあつて、自分たちも変革が求められているという自覚が必要であること、②変革のヒントのために学習を続けること、③チームで動くことの重要性についても力強く説かれました。

計12の班に分かれた62名の参加者は、自由に意見を出し合いながら議論を進める「ワイガヤ(創造的グループミーティング)」をテーマごとに実践。普段は異なる地域のJAに所属する皆さんが、

同じチームの仲間として、一つ一つのテーマについて課題を共有し、知恵を絞り出す姿が見られ、一つの大きなビジョンに向かって知識や思いを共有する貴重な場となりました。



地域も年齢層もさまざまだが、JAのカルチャーや課題を共有する仲間が集まった。

講師からのMessage

立命館大学経営大学院客員教授  
山本 真司 講師



JAは、現場の職員が自ら考え、自ら行動することで、組合員・利用者に寄り添う存在であるべきです。そのためには世の中の変化を理解するための情報と知識を身につけることが必須ですし、それを自分の行動に移すための切り口を是非探していただきたいですね。最終的に協同組合とは仲間の組織です。この場をきっかけに自分が所属するJAを越えて、ともに動くパートナーを見つけ、互いを心の支えにしてほしい。問題意識や文化を共有する人が集まれば強くなり、シナジーが生まれます。実行し実現し、一人でも多くの組合員に喜んでいただき、豊かな地域、豊かなJA、豊かな職員になっていただきたいです。

アカデミーからのお知らせ

県域職員向け研修の募集開始!

現在募集中および9月に募集を開始する2019年11月開講の県域職員向け研修は以下の6講座です。ふるってご応募ください。

研修名	実施日
信用事業資産査定基礎	10/16～18
債権管理・回収基礎	10/23～25
窓口セールス指導実践	1回目 11/6～8・2回目 1/9～10
農業融資(経営分析)	A班 11/20～22・B班 1/8～10
推進行動マネジメント基礎	11/25～26
有価証券運用	11/27～29