

マネジメントメンターとしての活躍に向けて ～新現役交流会でのマッチングのポイント～

新現役アドバイザー 松本英伸
(中小企業診断士、経営革新等支援機関)

アジェンダ

- 1 新現役交流会の全体の流れ
- 2 「出席希望登録票」記載のポイント
- 3 交流会参加準備・面談時のポイント
- 4 二次面談・支援実施時のポイント
- 5 主催機関側の観点
- 6 まとめ

はじめに ～ 新現役アドバイザー及び講師について

- 新現役アドバイザーの主な役割 ～ 新現役交流会の企画・運営に関わる支援
 - (1) 新現役交流会の新規開催・運営の見直し等の企画に関わる情報提供・助言
 - (2) 新現役交流会の運営のサポート
 - 主催機関内での説明会（部店長会議など）、交流会参加企業の抽出・選定の助言
 - 交流会参加企業に対する経営課題の把握と支援ニーズの文章化
 - 事務局との打合せによる円滑な運営支援（キックオフミーティング、参加新現役の決定会議、新現役交流会での立会い・コーディネート）
 - 「交流会」開催後の二次面談への立会い など

□ 講師について

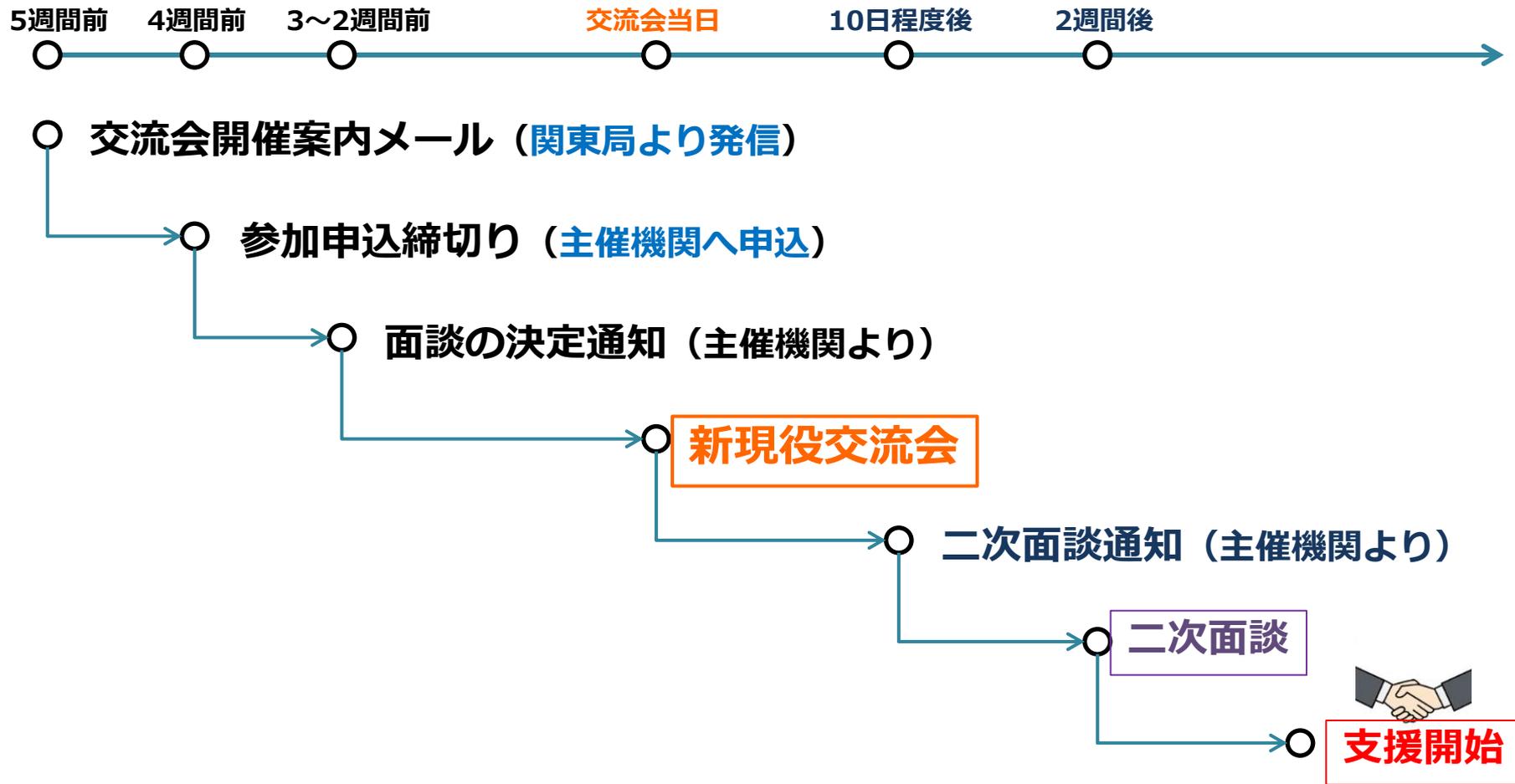
- ✓ 情報システム開発会社に約20年従事後、平成20年に中小企業診断士として独立。中小企業の戦略・事業計画支援に携わるとともに、埼玉県内の支援機関の地域連携コーディネーターとして多数の企業支援を実施。
- ✓ 平成24年から新現役交流会の運営支援に携わり、参加企業と新現役人材のマッチングに継続的に関与している。
- ✓ 令和元年度～5年度は、関東経済産業局の官民合同企業支援チームにてチーフ・コンサルタントを務める。現在も、国が推進する「経営力再構築伴走支援」を踏まえた支援活動を行っている。



新現役アドバイザー
松本 英伸

| | | |
|----------------------|---|----------------------|
| ● 資格等 | : | 中小企業診断士、経営革新等支援機関 |
| ● 新現役交流会支援実績（2025年度） | : | 亀有信用金庫／青木信用金庫／桐生信用金庫 |

1. 新現役交流会の全体の流れ



マネジメントメンターは、支援開始に至るまでに下記のようなプロセスがある

出席希望登録
票記載・申込

面談の準備
→交流会での面談

二次面談の準備
→二次面談

契約締結
→支援開始

1. 新現役交流会の全体の流れ

交流会の5週間前（原則）

～関東経済産業局から新現役交流会の案内メールを貰う

「交流会」案内メールの見本

From: bzl-kanto-mailmagazine <bzl-kanto-mailmagazine@meti.go.jp>
Sent: Monday, December 23, 2024 3:00 PM
To: (登録マネジメントメンターのアドレス)
Subject: 【関東経済産業局】新現役交流会 参加者募集(桐生信用金庫)

マネジメントメンターデータベース(MMDB)に御登録の皆様

日頃より、中小企業支援施策に御理解と御協力をいただき、誠にありがとうございます。
関東経済産業局 産業人材政策課です。

・主催機関

今回は、2月18日(火)に開催予定の桐生信用金庫主催の新現役交流会について、お知らせいたします。

同金庫として6回目の今回は、今年4年9月に本部機能を移転した「太田市」での初開催となります(過去5回開催した桐生市会場とは異なりますのでご注意ください)。

同地域は輸送用機械を中心に第2次産業などが集積・発展しており、皆様の知見・ノウハウを必要としている企業が多数ございます。

東京方面からは、東武線(太田駅)をご利用いただき、駅から徒歩5分程に会場である同金庫「太田スクエア」がございます。なお、当日太田駅北口に会場までの案内板を持った職員が待機いたします。また、お車でご参加の方には、太田スクエア1Fの太田・内ヶ島支店駐車場をご利用いただけます。太田市は、スパルを中心とした自動車製造業が集積している企業城下町であり、名物の「太田やきそば」なども人気です。この機会に新現役交流会にご参加いただくとともに、太田市の文化と産業、魅力に触れていただければ幸いです。

記

桐生信用金庫 新現役交流会(個別面談会)

【開催概要】

◇日 時: 2025年2月18日(火) 13:00~17:00
◇開催方法: 対面開催
◇会 場: 桐生信用金庫 太田スクエア 5階 ホール
住 所: 群馬県太田市浜町81
電 話: 0276-45-8193
案内地図: <https://www.navitime.co.jp/poi?spot=02022-10002335>
※東武「太田駅」北口にて担当が看板を掲げています。

・日時
・開催方法
・場所

◇参加社数: 10社

(各参加企業の課題は「(様式1)新現役交流会参加企業課題一覧」を御確認ください。)

◇面 談 者: 1社につき最大5名

◇申込締切: 2025年1月10日(金)

◇申込方法: 桐生信用金庫 メールアドレス宛に、添付の「(様式2)出席希望登録票」をメールで御送付ください。

<申込先> XXXXXXXXXX@XXXXXX.co.jp

※関東経済産業局ではお申込を受け付けておりません。本メールへの返信は御遠慮ください。

◇その他

※交流会参加に対する旅費・謝金のお支払いはありませんので御承知おきください。

※出席希望登録票に記入いただいた内容に基づき、交流会への参加可否が決定されます。

御希望に添えないこともございますので、御承知おきください。

※参加企業に対し、事前に直接連絡を取ることは御遠慮ください。

【申込に対する御連絡について】

参加のお申込をいただきました皆様には、桐生信用金庫から遅くとも2025年1月24日(金)までに参加可否および詳細についてメールにて御案内する予定です。

万一、お申込をしたにもかかわらず期日までにメールが届かない場合は、お手数ですが下記までご連絡ください。

<連絡先>

電話番号: 0000-00-0000

メールアドレス: XXXXXXXXXX@XXXXXX.co.jp

桐生信用金庫 中小企業センター (担当: ●●、○○)

【今後の新現役交流会スケジュールについて】

・今後の開催スケジュールは下記 HP のとおりになります。

「令和6年度に開催予定の新現役交流会はこちら」を御参照ください。

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/data/r6_shingeneki_kouruyukai_yotei.pdf

(関東経済産業局 ホームページ)

面接は概ね1社あたり4~8名、1回当たり20分~35分

(申込み多数の場合は面談をお断りする場合もある)

1. 新現役交流会の全体の流れ ～案内メールの添付ファイル①：参加企業課題一覧

「交流会」参加企業課題一覧（桐生信金新現役交流会二一ズ一覧より抜粋）

参加企業毎に二一ズの枠がある

| No | 主な課題 | 業種 | 資本金(万円) | 従業員数(人) | 所在地(都道府県及び市区町村) |
|----|--|-----|---------|---------|-----------------|
| 7 | 販売・マーケティング | 製造業 | 1,000 | 15 | 群馬県 |
| | 事業内容 | | | | |
| | 精密機械部品製造・組立 | | | | |
| | <p>【ポイント】</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存顧客への深耕や新規開拓など営業面に関して課題感を抱いています。 製造業での営業経験や調達関係の実務経験のある方と営業強化を一緒に進めていきたいと存じます。 <p>【具体的内容】</p> <p>昭和37年に創業し、精密機器・装置の部品製作、組立を手がけています。当社の製品は液晶製造装置、半導体検査装置、軌道検測装置、三次元測定機、リーク測定機などに実績があります。当社製品が組み込まれたこれら機械・装置は、自動車、リニアモーター、防衛、医療、航空・宇宙といった分野に供給されています。当社の主な特長は以下です。</p> <ul style="list-style-type: none"> 最先端の品質が要求される部品などの試作に対応している 鉄系はもとよりアルミ、ステンレス等非鉄金属を主体にチタン、純ニッケルといった難削材まで様々な鋼種の加工が可能 取引企業が大手であり、業歴も長いことから安心して取引できる 表面処理も含めて組み立てまで一貫して請け負うことが可能 長年構築してきた高い技術と恒温測定で品質保証された製品納入により品質が安定している NC旋盤加工やマシニングセンターなど加工設備を有する <p>当社社長は、営業面に関して課題感を抱いています。</p> <p>当社では、営業専門職はおらず、営業窓口として社長と工場長が担っています。取引先は10社程度です。メーカーとの直接取引は8割、商社経由で2割。県内からの仕事が2割、県外が8割といったところです。また、ホームページを見て引き合いがあり、新規取引につながる場合があります。近年は当社の営業力が不足する部分を、商社との連携を深めることで販路拡大を進めてきました。また、昨今は商談会や展示会には出ていません。</p> <p>既存顧客である機械装置のメーカーとの関係をいかにして構築して、深耕すべきか。例えば、試作・小ロットが受注の中心ですが、試作だけで終わらせずに、中ロットの製造まで受注したい(もしかしたら既存顧客でも量産の見積もりで他社に負けている可能性もある)。新規開拓であれば、地元からの受注は多くないが、大手自動車関連等の仕事もできるのではないかと、等です。</p> <p>この度の新現役交流会では、製造業での営業経験や調達関係の実務経験のある方にご助言を頂きながら、当社の営業強化を一緒に進めていきたいと存じます。</p> | | | | |

一般的な構成



会社概要

支援二一ズの要点

事業内容
特徴
沿革など

問題（弱み）・課題

求める支援
や人材像

1. 新現役交流会の全体の流れ

～案内メールの添付ファイル②：出席希望登録票

「交流会」出席希望登録票

(様式2)

**亀有信用金庫第18回新現役交流会
出席希望登録票**

| | | | | | | | |
|----------------------------------|---|---|---|------|---|---|---|
| お名前 | ふりがな | | | | | | |
| | 漢字 | | | | | | |
| 申込要件の確認 ※チェックを入れてください。 | <input type="checkbox"/> | 新現役交流会の参加に当たって、本事業により知り得た中小企業者等の秘密や情報を厳守するとともに、これを自己の利益に利用しません。本事業の専門家としての登録期間終了後も同様とします。 | | | | | |
| | <input type="checkbox"/> | 中小企業者の限られた経営資源の実態を十分に理解し、中小企業の課題解決に真摯に向き合い、自己利益より中小企業支援の観点を重視します。 | | | | | |
| | <input type="checkbox"/> | 新現役交流会の趣旨を理解し、開催機関の指示に従い、関係者と協働して中小企業支援に取り組み、支援状況の報告に同意します。 | | | | | |
| | <input type="checkbox"/> | WEBでの面談については、自宅等からの面談に支障が無いWEB環境が整っていることを確認しております。 | | | | | |
| 生年月日 ※西暦で記載ください。 | 年 | 月 | 日 | 年齢 | 歳 | 性別 ※チェック | <input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女 |
| ご住所 | 郵便番号 | 〒 | - | 都道府県 | | | |
| | 市区町村以降 | | | | | | |
| 電話番号 | 携帯 | 自宅 | | | | | |
| e-mailアドレス | | | | | | | |
| 職歴 勤務先名 (業種) | | | | | | | |
| 保有資格 得意分野 | | | | | | | |
| 新現役交流会 参加経験 ※チェックを入れてください。 | <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し | | 左記のうち、亀有信用金庫主催の 新現役交流会参加経験 ※チェックを入れてください。 | | | <input type="checkbox"/> 有り <input type="checkbox"/> 無し | |
| 企業等に在職の方は チェックを入れてください。 | <input type="checkbox"/> 企業等に在職中(兼業・副業) | | | | | | |

今年度新設

(注意) 面談希望理由や支援希望条件の欄は、主催機関によって様式が異なる場合があります

| 希望 順位 | 企業 No | 希望企業課題に対する支援について | | | |
|--|--------------------------------|---|--------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|
| | | 希望企業課題 の認識 (改善すべき点 等) | 支援方法、 支援実績など | | |
| 面談希望 企業 ※第4希望 以上ある場 合は適宜 セルを追加 してください。 | 1 | 希望企業課題 の認識 (改善すべき点 等) | | | |
| | | 支援方法、 支援実績など | | | |
| | 2 | 希望企業課題 の認識 (改善すべき点 等) | | | |
| 支援方法、 支援実績など | | | | | |
| 3 | 希望企業課題 の認識 (改善すべき点 等) | | | | |
| | 支援方法、 支援実績など | | | | |
| 支援希望 条件 | 日数 | <input type="checkbox"/> 月1～3回程度 | <input type="checkbox"/> 週1回程度 | <input type="checkbox"/> 週2回程度 | <input type="checkbox"/> 週3回以上 |
| ※ 縦向き 12に チェックを 入れて ください。 | 期間 | <input type="checkbox"/> 3ヶ月以上 | <input type="checkbox"/> 6ヶ月以上 | <input type="checkbox"/> 1年以上 | |
| | 報酬水準 (1回当たり) | <input type="checkbox"/> 無償または交通費程度 | <input type="checkbox"/> 3万円程度 | <input type="checkbox"/> 1万円～2万円程度 | |
| | | <input type="checkbox"/> 未定(業務内容に応じて決定。成功報酬・歩合制含む。) | | | |

※記載いただいた情報については、本事業以外で使用することはありません。
なお、新現役交流会参加企業に対し、本「出席希望登録票」を事前開示することをご了承ください。

◇申込方法

亀有信用金庫メールアドレス(shingeneki@kameshin.co.jp)宛に、
本票を添付したメールの送付をお願いします。※Excel形式のままご提出ください。

※**直営経済産業局では、参加申込は受け付けておりません。**

◇申込締切 **令和7年4月24日(木)** ※締切日は厳守させていただきます。

2. 「出席希望登録票」記載のポイント

「出席希望登録票」に記入し、主催機関に申し込む（締切日厳守）

「企業課題一覧表」を読む

まずは「概要」と「ポイント」欄を、次に「内容」欄を

- ・ 沿革、企業の現状と課題
- ・ 支援ニーズと求めるスキル・経験を把握



支援したい企業を選定し「出席希望登録票」に記入する

原則、全項目に記入



2. 「出席希望登録票」記載のポイント

出席希望登録票の記入

自分の強みを確認する



その表現の仕方を工夫する



「出席希望登録票」の限られた範囲内で、いかに書くか
「職歴、資格・保有分野」は、面談先を意識して重要な点を的確に

面談希望企業毎に、「面談希望理由」を工夫する
希望企業毎に企業課題の認識や支援したい背景や支援方法などを記入



主催機関にて企業と面談していただく
マネジメントメンターの選考が行われる



3. 交流会参加準備・面談時のポイント

① 決定通知を受け、面談に向けての準備

面談する企業名とHPのチェック・企業課題の再確認を

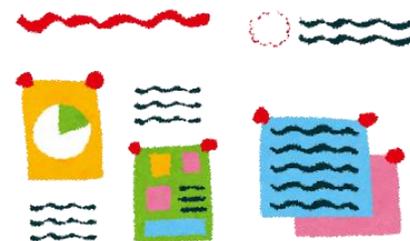
主催機関からの事前連絡を踏え、チェックと確認



面談の準備

何を確認するのか（聞くのか）

限られた面談時間で何を話すのかを整理



必要に応じ、プレゼン用のペーパー
(1~2枚) の用意

経歴などを事前準備

- ・ 面談する企業を意識して、関係するところを記述
- ・ 想定する支援方法、期間などを記述

➡ 対話を深めるための“きっかけ”
として活用する

3. 交流会参加準備・面談時のポイント

②【新現役交流会】企業との面談に臨む

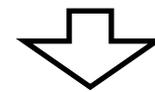
規定の面談時間を有効に ※面談終了後は、相互に面談結果を記入する

「規定の面談時間」の使い方（25分の例）

◆ 最初の5分程度は、“社長から”

- ① 企業概要
- ② 課題・支援ニーズ

傾聴を中心に、課題
を丁寧に確認する



◆ 次の10分程度は、“新現役の方から”

- ① 確認したいことがあれば、確認
- ② 支援方法を説明
 - ・ 基本的な考え方・方向性
 - ・ 具体的な進め方
 - ・ 期間 など

対話と傾聴
(気づきを促す)



◆ 最後の10分程度は、“質疑応答や意見交換”に

対話と傾聴
(腹落ちと解決の方向
を見出す)

3. 交流会参加準備・面談時のポイント

②【新現役交流会】企業との面談に臨む

面談のポイント

まずは社長の話を聞く



自分の考えを簡潔に伝える

- ◆一方的に話さず、対話するように（押し付けるのでもなく）相互理解を築く
- ◆フランクに（採用面談ではない・指導者でもない・同じ目線で）



新現役・企業共に「面談結果表（二次面談を希望するか）」に記入

4. 二次面談・支援実施時のポイント

①二次面談

社長とさらに踏み込んだ対話をし、支援の可否をお互いに決めるために実施
(原則、主催機関等が立ち会う)

- ◆ 二次面談は“新現役と企業の双方の希望が合致した場合”のみ実施する
新現役が二次面談を希望しても、社長が希望しない場合は、“アンマッチ”

- ◆ 主催機関より、日時・場所の調整の連絡がある

- ・ 原則、参加企業にて実施
- ・ 通常1.5時間程度

- ◆ 具体的な支援内容と方法を意見交換

- ・ 必要に応じて現場視察や社員との面談を実施する

【ご参考】二次面談の主な対話内容

- ・ 交流会時での論点のフォロー(深掘りヒアリング、支援内容の詳細説明など)
- ・ 支援計画打合せ(ゴール、期間・回数、体制・支援方法など)
- ・ 契約諸条件

- ◆ 必要に応じてメールでのやり取りを通じて双方の契約の可否を判断する

4. 二次面談・支援実施時のポイント

② 契約締結・支援開始

◆ 合意すれば、契約を結び、支援開始日とその後のスケジュールも協議

✓ 具体的な支援期間

- ・ 支援期間／報酬

✓ 具体的な諸条件

- ・ 業務委託内容
- ・ 契約期間、契約解除
- ・ 報酬、経費
- ・ 秘密保持
- ・ 権利の帰属 など

合意時

「契約書」を作成し、締結



4. 二次面談・支援実施時のポイント

② 契約締結・支援実施

◆ 契約時の留意点：

契約に際しては、参加申込時に「中小企業の経営資源が限られることを十分に理解している」ことを申込要件として確認している点を踏まえる。

↓「面談希望登録票」の申込要件確認欄

申込要件の確認

※チェックを入れてください。

- 新現役交流会の参加に当たって、本事業により知り得た中小企業者等の秘密や情報を厳守するとともに、これを自己の利益に利用しません。本事業の専門家としての登録期間終了後も同様とします。
- 中小企業者の限られた経営資源の実態を十分に理解し、中小企業の課題解決に真摯に向き合い、自己利益より中小企業支援の観点を重視します。
- 新現役交流会の趣旨を理解し、開催機関の指示に従い、関係者と協調して中小企業支援に取り組み、支援状況の報告に同意します。

◆ 契約書や合意した支援内容・スケジュールに則り、支援を実施する

- ・ 企業の実力／レベルに即した支援を
- ・ 万が一トラブルが発生した場合は、主催機関に連絡を

5. 主催機関側の観点

① マッチングできる人材像

【実践していただきたいこと】

- 課題の確認と共有
- 会社の目指す(課題解決後)姿の共有
- 具体的な支援イメージの共有

参加企業のコメントより

- ・ 自社の課題解決に繋がると思った。気持ちが通じた。
- ・ 人間力の高さを感じた。
- ・ 話を伺い希望が見えた。
- ・ 会話が噛み合った。話しやすかった。
- ・ 時間不足で、話があまり聞けなかった。次回は時間をかけて、より具体的な話がしたい。
- ・ 事業規模に見合う提案をしていただいた。
- ・ 課題を解決できるイメージができた。異なる角度からのアドバイスもいただき、サポートを受けたいと感じた。
- ・ 詳しい資料を作成してくれて、説明も分かりやすかった。



② マッチングしない人材像

【控えて欲しいこと】

- 上から目線
- 説教や否定的発言が目立つ
- 自己PRや売り込みに終始

主催機関のコメントより

- ・ 親身に話を聞いてくれない。
- ・ 自分の話ばかりで、全く話が噛み合わない。
- ・ 世間話や一般論で終わってしまう。
- ・ 企業が求めていることに対しての回答・代案の提示がない。
- ・ ご自身が課題解決に向き合わず、他の支援機関や知人を紹介するような話をする。
- ・ 高い報酬を求められる。
- ・ 身だしなみが気になる。

参加企業は「この人ともっと話したい」と思って二次面談を希望する

6. まとめ ～ 交流会参加企業の面談結果アンケートより

過去3年分の企業の面談結果(約500面談／新現役230人分)を分析

↓「面談結果一覧表(アンケート)」の抜粋

※青木信用金庫様と直近3回分の面談結果を集計し算出

| 新現役／ 専門家名 | 自社の経営 状況等につ いて親身に なって話を 聞いてくれ た | 自社の経営 分野や業界 の動向につ いて知識・経 験・人脈が豊 富だった | 自社の課題 に対し、実務 経験に基づ いた具体的 なアドバイ スがあった | 中小企業の 実態や経営 に対する理 解があった | 自社の支援を してもらい メッセージができた | 自由記載 | 2次 面談希望 |
|--------------------|--|--|--|--|--|--|------------|
| (記入例) 関東 太郎 | <ul style="list-style-type: none"> ・十分 ◎まあ十分 ・やや不十分 ・不十分 | <ul style="list-style-type: none"> ◎十分 ・まあ十分 ・やや不十分 ・不十分 | <ul style="list-style-type: none"> ・十分 ◎まあ十分 ・やや不十分 ・不十分 | <ul style="list-style-type: none"> ・十分 ・まあ十分 ◎やや不十分 ・不十分 | <ul style="list-style-type: none"> ・十分 ・まあ十分 ・やや不十分 ◎不十分 | 知識も人脈も豊富だったが、ご自身の専門領域の話ばかりで、売り込みの営業のようだった。 | |

(Q1)

(Q2)

(Q3)

(Q4)

(Q5)

5項目の回答を、十分=+2、まあ十分=+1、やや不十分=-1、不十分=-2で加算
(最高=+10点～最低=-10点となり、+10点に近いほど面談の評価が高い。)

- 全面談の平均は、+2.3ポイント
- その内、二次面談を希望された人(延べ約150名)の平均は、+6.6ポイント
- その内、支援に至った人(延べ約50名)の平均は、+7.0ポイント

⇒ 二次面談・支援に至る人ほど、面談時点での評価が高い傾向が明確

6. まとめ ～ 中小企業から求められる新現役人材像

- ◆ **企業・業界の知識、経験、人脈が豊富な人** (Q2)
- ◆ **課題に対して実務経験に基づいた的確・具体的なアドバイスができる人** (Q3)
- ◆ **中小企業の実態や経営に対する理解があり、熱意がある人** (Q4)
 - ・「上から目線」で「下請け・未熟」という見方をしない人
 - ・中小企業の事業性・収益面の消極的評価ではなく、存在意義を見出せる人
 - ・企業の現状を把握し、それに見合った指導・支援ができる人
- ◆ **課題解決に向けて、企業に具体的な支援イメージを提示できる人** (Q5)
- ◆ **社長の悩み（課題）を十分に聞いてくれる人** (Q1)
※自慢話や自己PRに終始し、企業側の話に耳を傾けない人は遠慮される



人間的に共感できる人

最後に

社長の話を“傾聴”し、“対話”する

社長に企業が抱える「本質的な課題」の“気づき”を促す

本質的な課題解決に至るように側面的に支援

内発的な動機付けにより、企業の潜在力を発揮させる

企業が環境の変化に合わせて自ら変革ができる力“自走化”につなげる

中小企業の伴走支援者としてご活躍を！

新現役交流会は、専門人材による課題解決のみならず、“対話と傾聴”、“課題設定”、“自走化”までも包含しており、経営力再構築伴走支援に極めて適した枠組みです