

関東経済産業局

# 新現役交流会 支援力向上セミナー

「金融機関から見たマッチングのポイント、新現役に求めること、過去事例 等」

令和6年8月8日

亀有信用金庫 事業支援部

柴沼 拓哉



夢づくり、街づくり。

亀有信用金庫

# 金融機関が新現役交流会を開催する理由

「地域で頑張っている中小企業・小規模事業者が抱える経営課題を専門家である新現役の支援により解決を図るため」

➡ **企業の発展** ➡ **地域経済の活性化**

✓ 亀有信用金庫が新現役交流会を開催する目的

新現役交流会は中小企業支援が目的であり  
マッチングは、あくまでも企業支援の手段です。

# 亀有信用金庫の新現役交流会実績

## ◇第1回(平成21年)～第16回 (令和5年)実績

・参加企業数	340社
・新現役参加数	1,329名
・申込者数	2,073名 (64%)
・2次面談希望	215社 (63%)
・支援実施	183社 (54%)
・民民契約	110社 (32%)

## ◇直近5年間(第12回～第16回) 実績

・参加企業数	118社
・新現役参加数	456名
・申込者数	876名 (52%)
・2次面談希望	56社 (47%)
・支援実施	69社 (58%)
・民民契約	31社 (26%)



夢づくり、街づくり。

亀有信用金庫

# どのような新現役が選択されているのか？

亀有信用金庫の新現役交流会では…。

**過去の実績だけではありません！**

新規にマネジメントメンター登録をされた方も積極的にご参加ください。

新現役の広がり、新たな出合いを毎回考慮しております。

# 金融機関が声を掛けない新現役とは？

金融機関が困る新現役とは…。

金融機関は信用が第一です。金融機関が開催する交流会は参加企業も金融機関の信用の名のもとに参加しており、当然にトラブルはないものと考えて参加しています。

新現役とは、「…自己利益より中小企業支援の観点を重視するボランティア精神を有する方」が登録要件のひとつとなっています。それを前提として取引先企業を紹介していることをご理解ください。

トラブルになりやすいケース

- ・金銭トラブル(プロのコンサルタントと同等かそれ以上の要求)
- ・上から目線で接する方



夢づくり、街づくり。

亀有信用金庫

# もはや新現役だけではない！

## ✓ 副業・兼業人材等の出現

- ・平成21年初めて交流会を開催した当時、人・物・金の資源が限られた中小企業支援に取り組んでいただけなのは新現役の方だけでした。
- ・それが昨今は多様な働き方が広まり、最新の情報とスキルをもった現役世代の専門家、「副業・兼業人材」が現れました。
- ・副業・兼業人材はコンサル的でなく実務的・実践的であるため、人材不足の中小企業にとってはとてもありがたい存在です。



夢づくり、街づくり。

亀有<sup>5</sup>信用金庫

# 過去の支援事例

**【埼玉県の工作機械・設備・関連部品設計製造会社】**

**「課題」**

**技術・製品開発**

**「支援依頼内容」**

**廃プラスチックの資源化を目的とした樹脂製品分野に精通したアドバイス**

**「マッチングした新現役人材」**

**エネルギー分野における幅広い知見を有した人材**

**「現在」**

**資源化には至っていないが、処理コスト削減には寄与  
現在も月1回程度の支援を受けている。**

# 新現役のみなさまに感謝しております！

✓ 多くの中小零細企業をご支援頂きました！

・本年5月、弊庫の第17回新現役交流会を開催し、延べ参加企業数は361社となりました。近年は信用金庫間の広域連携を活用して山形県・石川県・山口県・福岡県・長崎県の中小企業も支援を頂いております。今後もさらに連携を広げる予定です。

・いままで多くの企業が新現役の方々のご支援により救われ、支援を終了した今でもその企業様方は、新現役のご担当者に深く感謝しております。

・原材料高、人件費の高騰といった厳しい経営環境下にある中小企業へのご支援を、これからも引続きお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。