

仕事で得た経験を 中小企業支援に活かしてみませんか？

～関東経済産業局マネジメントメンター制度と新現役交流会～

開催機関

中小企業

「生産」「技術」「販路拡大」などの経営課題があるが、社内に人材やノウハウがなく、専門的なサポートが欲しい中小企業



マネジメントメンター

現役時代に培った高度な知識や豊富な経験などを中小企業支援に活用したいという意欲に溢れ、マネジメントメンターデータベースに登録している企業OB(新現役)

「マネジメントメンター」とは…

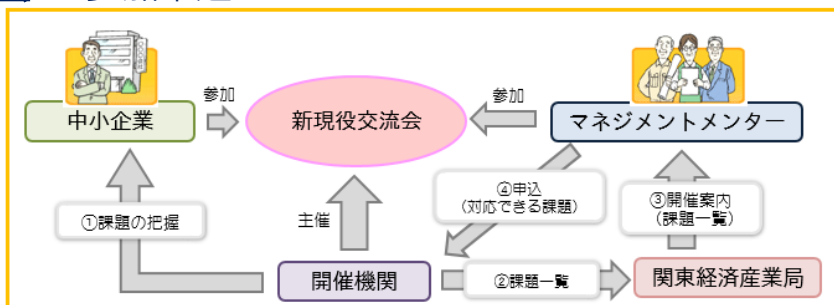
豊富な実務経験・専門知識・人的ネットワーク等を活かし、中小企業の支援を通じてその活性化に貢献するため、関東経済産業局のマネジメントメンターデータベースにご登録いただいた企業OB(新現役)。

マネジメントメンター登録要件

1. 企業等を退職した者。または近く退職を予定している者(概ね1年以内に退職することを想定。なお、新現役交流会参加時点では退職している必要があります。)
2. 中小企業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する**ボランティア精神**のある者
3. 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むことができる者
4. **1つの専門分野**で通算してほぼ**10年程度の経験**があり、実務支援能力が十分に発揮できる者
5. 登録時点の年齢が**50歳以上**の者
6. 支援実施に際し、健康上の支障がない者
7. 反社会的勢力でない者

ご登録いただくと、「**新現役交流会**」へ参加申込みができます。

- 中小企業が抱える様々な課題を解決するため、地域の支援機関が関東経済産業局と連携して開催する、中小企業と経験豊富なマネジメントメンターの出会いの場。
- 本制度は雇用を前提としたマッチング機会の提供を行うものではありませんのでご注意ください。



マネジメントメンター登録手続きの流れ

1 プライバシーポリシーの承諾

プライバシーポリシーを必ず読み、承諾の上登録申請

2 「登録申請書」、「暴力団排除に関する誓約書」、「本人確認書類」の送付

HPからダウンロードした登録申請書・暴力団排除に関する誓約書に必要事項を記載の上、本人確認書類と併せて bzl-kanto-mm@meti.go.jp宛にメールで送信
※誓約書と本人確認書類は郵送可能

3 登録完了

内容を審査し、2週間程度で登録の可否についてメールにて連絡

中小企業の具体的な支援までの流れ

関東経済産業局との連携

フォロー

ヒアリング

金融機関等 & 新現役アドバイザーが、企業の課題を聴き取り

案内

関東経済産業局からマネジメントメンターに開催案内を送付

新現役交流会

金融機関等が開催。経営者とマネジメントメンターの出会いの場

二次面談

企業にて詳細な面談を行い、経営者とマネジメントメンター双方の意思を確認

マッチング成立

個別支援

具体的な支援を開始

中小企業の課題の一例

①経営企画・戦略立案	経営戦略の立案、新規事業の進出計画策定、後継者育成、環境対策、リスク管理、ビジネスプラン、企業間連携、事業承継、企業再生、IPO・資金調達
②海外展開・国際化	海外市場の開拓、工場移転、輸出入業務
③情報化・IT活用	経営情報システムの導入、新ソフトウェアの開発、イントラネットの整備、セキュリティ対策、パソコンの有効活用
④販売・マーケティング	販路開拓、商品開発、市場調査、販売促進、CI、広告宣伝、店舗開発、多店舗展開
⑤技術・製品開発	新製品開発・設計、技術開発・点検・保守、固有技術
⑥生産管理	生産計画、工場内工程管理、品質管理、コスト削減、ISO認証取得、小集団活動、工場立ち上げ
⑦物流管理	製・配・販の一体化、流通コストの削減、倉庫管理、コンピュータ化
⑧経理・財務管理	資金調達、資金管理、利益管理、原価管理、決算手続き、増資、監査、コンピュータ会計等
⑨人事・労務管理	定年制、賃金・退職金、就業規則、社会保険、人材開発（社員教育・能力開発）、派遣社員・パートの活用策、労働安全衛生管理、採用
⑩法務・特許	会社設立・分割・合併、企業法務全般、債権回収、特許・実用新案・商標・意匠出願、知的財産権
⑪その他	購買管理、建築、不動産管理、観光振興、農林水産業振興、医療・福祉・介護サービス、省エネルギー

新現役の研修により、社員のスキルアップと新製品開発

T社は、小型金属部品の切削加工の下請企業。受注減少のため、自社製品の開発を検討開始したが、製品開発のノウハウがなく、製品開発が滞っていた。大手メーカーで製品開発・知財部門で勤務していた新現役が交流会を経て支援を開始。マーケティング手法、製品開発の考え方を伝授するなど支援。



社員のスキル向上と、自社製品の開発に繋がった。

新現役の人脈を活かした営業支援で売り上げアップ

旅行代理店OBの新現役による老舗割烹の支援。新現役が、プレゼンテーション能力向上に係る社員教育とともに、現役時代の人脈を活かした旅行代理店へのピンポイント営業支援を実施。観光バスが立ち寄り、観光客が増加。その後、メニュー作りも支援。



売り上げの増加とともに、営業スキル向上に繋がった。

【お問合せ】

「マネジメントメンター登録制度・新現役交流会」について

https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/jinzai/management_mentor.html

関東経済産業局 地域経済部 産業人材政策課

TEL 048-600-0358