

関東経済産業局

令和6年度新現役交流会 支援力向上セミナー

開催機関から見た新現役に求めること、面談時のポイント、
過去事例について

令和6年11月28日

青木信用金庫 地域振興部

八島秀隆

青木信用金庫の新現役交流会の実績

第1回（平成24年）～ 第11回（令和6年）実績

- 参加企業数 273社
- 新現役参加数 1,007人
- 1次面談数 1,623件
- 2次面談成約企業数 216社
- 支援実施 173社(63%)
- 民民契約 97社(35%)

直近5回（第7回～第11回）実績

- 参加企業数 133社
- 新現役参加数 477人
- 1次面談数 751件
- 2次面談成約企業数 107社
- 支援実施 79社(59%)
- 民民契約 44社(33%)

青木信用金庫が新現役交流会を開催する理由

理由：取引先企業の抱える経営課題の解決支援を行い、地域経済の活性化を図るため。

地域で事業を行っている中小、小規模企業が抱える経営課題を、大企業勤務経験のあるマネジメントメンターのスキル・ノウハウを活かして、解決の支援をしていただきたい。

課題解決支援 ➡ 企業の発展 ➡ 地域経済の活性化

開催機関から見た新現役に求めること、面談時のポイント

面談時間20分の中で、コミュニケーションを取ってもらいたい。

【やって欲しいこと】

- 課題の確認と共有
- 会社の目指す姿の共有
- 支援を依頼するとどうなるのか

【控えて欲しいこと】

- コンサル的な立場で上から目線
- 説教
- 最初から最後まで自己紹介

参加企業は「この人の話をもっと聞きたい」と思って2次面談を依頼する

アンケート結果について（面談時間）

（企業）

長い：1% ちょうど良い：67% 短い：32%

- 詳しい話を聞きたい。前向きな話が出来そうだった。
- 相談しやすそうな方だった。良い提案が期待できる。
- 提案内容をもっと深く聞きたかった。

（新現役）

長い：0% ちょうど良い：52% 短い：48%

- せめて30分は話がしたい。意見交換の時間がなかった。
- 時間的に課題の深堀ができなかった。
- 時間が短く、さわりも話せなかった。自己紹介で終わってしまう。

アンケート結果について（企業2次面談希望理由）

- 自社の課題解決に繋がると思った。気持ちに通じた。
- 求めている人材だった。人間力の高さを感じた。
- 広い視点で一緒に考えていけそう。
- 話を伺い希望が見えた。
- 会話がかみあった。話しやすかった。
- 時間不足で、話があまり聞けなかった。もっと聞きたいと思った。
- 時間をかけて話がしたい。もっと具体的な話を聞きたい。
- 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。

過去事例について

- ①マンションの大規模修繕会社が、ドローン赤外線外壁調査を事業化
 - ・ 外壁調査のドローン活用のアイデアはあったがノウハウが不足
 - ・ 工事件数2倍、売上高1.5倍、調査経費1/3に削減
- ②プラスチック射出成型企業が、デザイン性に優れた時計を製造、販売
 - ・ 当社の業況は取引先からの注文に大きく左右される
 - ・ 自社がメーカーとなり、製品を販売したい
- ③鋳造材料メーカーが、組織の活性化に着手
 - ・ トップダウン型の会社運営
 - ・ 経営トップと社員の共通意識の醸成とより良いコミュニケーション作り

新現役交流会が青木信用金庫の強みになっております

2024年8月、第11回の新現役交流会を開催することができました。

- 延べ参加企業は273社となり、ニーズの高さを感じると共に、当庫と地元中小企業の関係性強化のために欠かせないイベントの一つとなっております。
- 参加された企業で民民契約まで進み、実際に支援を受け成長された企業はもちろんのこと、巡り合わせで支援まで進まなかった企業も、「面談を通じてやるべきことが明確になった」「良いアイデアをもらった」など、前向きな言葉をいただいております。
- マネージメントメンターの皆様に支援をいただき、深く感謝しております。引き続き「課題を抱えながらも奮闘している中小企業」の支援をお願い致します。