

経産省の「取引先と企業OBのマッチング制度」

「新現役交流会」に6信組60社

都信協

9月21日

企業の専門的課題の解決へ

東京都信用組合協会(安田誠次会長)が九月二十一

日に全国信用組合会館で開

催する「新現役交流会」に、都内六信組の取引先六十社が参加することになった。

「新現役交流会」は売上向上、販路拡大、技術開発、人材育成、海外進出などの専門的な経営課題を抱える中小企業を支援するため、

チンクの精度向上に繋がる

とされる。

都信協の新現役交流会に

参加する信組と取引先企業

は、東(3社)、共立(8)、青

和(4)、全東栄(1)、第一勸

業(30)、中ノ郷(4)で、業種

別では製造業(14社)、サー

ビス業(12)、建築・不動産

(11)、卸・小売業(10)、その他(13)となる。

九月の交流会開催を前に

今後、各信組の支店長や営

業担当者、交流会事務局が

参加企業を訪問し、相談

(支援)内容の詳細をヒヤ

リンク調査し、当日のマッ

チンクを高めていくが、こ

れら事前ヒヤリンクは信組

役職員の情報収集スキルの

向上や、平素の営業活動で

は入手が困難な企業とのセ

ンティブな悩みを把握する

ことにも繋がり、取引先と

の関係を深化させる絶好の

機会として期待されてい

る。

また参加企業にとっては

プロのコンサルタントや税

理士などの士業には期待で

他(13)となる。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

きない、一般企業における

水年の実務経験にもとづく

的確なアドバイスや人脈を

得ることができ、そのうち

費用負担が軽くなる目的を達成

すればいつでも支援を終了

できる点などもメリットと

なっている。

なお都内信組では昨年十

一月に大東京信組が信組業

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

界では初めて新現役交流会

を開催。参加した取引先二

十五社が九十人の新現役と

面談を行ったが、そのうち

八割の二十社が引き続き相談

を継続したいとし(11)二次

面談)、好評だったことから

今期も十一月二日に第三回

の「新現役交流会」を単独

開催することになっている。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

し込む流れとなる。

交流会の当日は新現役一

人あたり三社(1社20分)

まで面談することができ、

企業側は1社あたり最大九

名のマネジメントメンター

との面談が可能で、面談時

には金融機関の担当者も同

席できる。

企業と新現役の双方で、

交流会後も継続して面談す

る方向で合意した場合には

二次面談に進み、その後も

中小企業庁の補助金制度を

活用して最大三回まで無料

で相談できる(計5回)。

無料面談後も引き続き継続

支援(相談)を行う場合の

報酬や頻度、期間等の条件

新現役交流会の制度の概要

「新現役交流会」は経済産業省の「マネジメントメンター登録制度」を活用して実施される。

①登録時点で五十歳以上などの要件を満たすと登録されたら、現在全国で約二千六百名が活動する。

②登録後、各信組の支店長や営業担当者、交流会事務局が参加企業を訪問し、相談(支援)内容の詳細をヒヤリンク調査し、当日のマッチングを高めていくが、これら事前ヒヤリンクは信組役員の情報収集スキルの

特性を理解し、ホランティア精神と協調性を持つ②一つの専門分野で通算して十年程度の経験があり、実務支援能力を十分発揮できる③登録時点で五十歳以上などの要件を満たすと登録されたら、現在全国で約二千六百名が活動する。

①新現役交流会の開催に当たっては経済産業省からあらかじめ参加する企業の情報(求めめる支援内容)がメール配信され、マネジメントメンターは各企業の課題を閲覧し、希望する場合は、交流会への参加を申し込む流れとなる。

交流会の当日は新現役一人あたり三社(1社20分)まで面談することができ、企業側は1社あたり最大九名のマネジメントメンターとの面談が可能で、面談時には金融機関の担当者も同席できる。

企業と新現役の双方で、交流会後も継続して面談する方向で合意した場合には二次面談に進み、その後も中小企業庁の補助金制度を活用して最大三回まで無料で相談できる(計5回)。

無料面談後も引き続き継続支援(相談)を行う場合の報酬や頻度、期間等の条件は双方の話し合いで決める。