

経営に根付かせる熱い取り組み「だいしん新現役交流会」

大東京信用組合

2023年10月4日5日の二日間、大東京信用組合(以下、だいしん)が新橋の本店大会議室で第6回目の新現役交流会(以下、交流会)を後援/関東経済産業局、協力/新現役交流会サポート(SKS)のもと実施されました。

「だいしん」は2016年に全国の信用組合の中で初めて交流会を開催されました(途中コロナ禍でやむを得ず2度の中断はありましたが)。その後、信用組合における先駆けである“だいしん新現役交流会”は基本的モデルとして、東京都信用組合協会ははじめ関東地域/全国に大きく拡大をつづけています。

今回は両日で参加企業数23社、新現役77名により、計112件の面談が行われました。企業/新現役/信用組合支店長の三者が企業課題の解決に向け、率直で熱のこもった、しかも突っ込んだ意見交換が各ブースで展開されていました。



挨拶されるだいしん内田理事長



関東経済産業局石原課長

新現役は机上の理論でなく現場の経験に基づいて経営者に伴走してほしい」との話がありました。

「だいしん新現役交流会」で感じることは、トップから担当者まで一体となって「交流会の特徴をいかに活かして企業と地域

開会冒頭に、だいしん/内田理事長から「過去5回の開催で120企業、新現役552名、786面談、二次面談マッチング率67%、民一民契約率23%の実績があり、企業支援策として今後も推進に注力していく」、また関東経済産業局石原課長からは「こうした実績は経営者から丁寧に課題を聞き出すヒヤリングによって、真の経営課題が抽出されていることから生み出されている」とのご挨拶がありました。

当会SKS代表理事/保田からは、留意事項を説明した上で、「新現役交流会は参加者全員に『守秘義務』があるので経営者は腹を割ってホンネで何でも話していただくことが課題解決の出発点、



SKS保田代表理事



真剣で熱のこもった面談

のお役にたてるか」に熱心に取り組み、取引先企業支援の一番の柱に据えて組織に根付かせようという姿勢です。

開催に先立つ支店長向けの説明会では、「交流会の特徴を生かすにはどのような企業をお誘いすればよいのか」を共有し、「交流会を通じ果たすべき支店長の役割については勉強会を開催して、先輩支店長と初参加の支店長で対話して伝えていくなど、交流会の実効性を

高める工夫がされています。

交流会当日において支店長が企業の課題と新現役の保有能力の重なりをつくろうと両者に寄り添って面談をリードする姿が多く見られました。また、新現役に対しては「中小企業119の登録、相談ブース」を設け、二次面談後にスムーズに支援が開始できるよう心遣いされており、これらが高いマッチング率につながっていると感じました。

参加の社長からは「複数のさまざまな視点から提案を受けて視野が広がった」、新現役からは「自分では支援先を見つけるのはとても難しいが交流会では社長に出会える」などの感謝の声が聞かれました。

随所に組織一体となって取組む姿が心に残る交流会でした。

文＝野澤



次のステップへの説明も