

第 1 1 回青木信用金庫 新現役交流会

第 1 1 回の青木信用金庫主催の新現役交流会が、関東経済産業局の共催で 2 0 2 4 年 8 月 2 3 日に、埼玉県川口市市民ホールにて開催されました。同ホールは川口駅直結と参加者の利便性もよいこともあり、2 1 社の企業、1 0 0 名の新現役が参加されました。冒頭、青木信用金庫の木崎理事長のご挨拶があり、続いて SKS 新現役交流会サポート保田代表理事から、「3 者対等」、「守秘義務」、「就職面談ではない」、など新現役交流会の重要なポイントと特徴について説明がありました。特に「3 者対等」、すなわち企業、金融機関、新現役の 3 者が対等であることが、SKS が関わる新現役交流会の特徴であり、この理念の下で、3 者による活発な対話が行われました。

本交流会には、中小企業基盤整備機構の宮川理事長も視察に訪れ、開始から終了まで 3 時間にわたり、各ブースにて社長、支店長、新現役のお話に熱心に耳を傾けておられました。新現役交流会への期待が伺えました。

新現役交流会に参加された社長、支店長、新現役の方からは、次のような感想をいただきました。

社長からは、「普通では会えない人材に会えるのでありがたい」という声をいただいた一方で、「経歴を拝見してある程度期待していた新現役がいたが、実際会ってみると違っていった」という声も。実際に会ってみないと相性までは分からないという意味で、この感想は、会ってみて、対話して、確認できる、という新現役交流会のメリットを表していると感じました。

支店長からは、「この交流会で、約 3 時間社長と同席した後、飲み会で社長と話すと、今までとは全く違う人間関係が出来る。」 「普段、社長とは話をしたいが共通の話題が難しく長時間“社長の課題／ホンネ”を一緒に考えることは無いので貴重な機会と思っている」、「これまで 11 回全部参加している。一番大事なことは、課題を持っている企業をうまく見つけること。これが大事だ」といった感想をいただきました。まさに、新現役交流会のプロセスを通して金融機関と企業の関係性が深まるとともに、青木信用金庫の支店長が、日ごろからしっかり企業と対話できていることが伺えます。

新現役からは、「2 社と面談した。1 社はうまく行ったが、もう 1 社は、課題が絞り込まれてなくて、うまく行かなかった」、「20 分では時間が足りなかった」といったお話を伺いました。引き続き SKS の課題ヒアリングの精度を上げていきたいと思えます。また、コーチングを学んでいるという新現役からは、「伴走支援、対話と傾聴にコーチン



【ご挨拶される青木信金の木崎理事長】



【留意事項を説明する SKS の保田代表理事】



【青信信金の木崎理事長と、
中小企業基盤整備機構の宮川理事長】



【ブースでの面談状況】

グのスキルを活かしていきたい」といったお話も聞かれました。

私がブースに入って印象的だったのは、支店長の声掛けです。社長と新現役の対話が深まるように、社長が聞きたいであろうポイントを質問するなど、積極的に「対話の場」を作っておられました。新現役交流会は企業の課題を解決するための場であるとともに、企業と金融機関の「関係性を深める有効な場」であると感じました。

8月の暑い日でしたが、皆さん真剣に面談しておられ、また、新現役の皆さんを誘導する青木信金のスタッフの方々は手慣れており、さすが11回もやっておられる経験の深さを感じました。

文＝西本