

だいしん新現役交流会

大東京信用組合主催の新現役交流会が、関東経済産業局の共催、新現役交流会サポートが協力事業者として参加し、2024年10月4日に、大東京信用組合本店にて開催されました。企業数21社に対して79名の新現役が一次面談に参加されました。

冒頭、大東京信用組合の森常務理事より主催者挨拶、続いて来賓の経済産業省関東経済局佐合局長よりご挨拶がありました。その後、SKS 新現役交流会サポート保田代表理事から、交流会における留意点を中心に、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。

三者のお話ですが、大東京信用組合は、融資支援に加えて、新現役交流会など融資以外のサポートにこれまで以上に注力している。関東経済局は、マッチング率を現状の6割から更なるアップを図るうえで、金融機関の支店長が顧客企業の課題整理にしっかり取り組むことが原動力になる。新現役交流会サポートは、面談の際に社長の隣にいる支店長は社長の思いがわかっている、だから二次面談に進むには支店長を味方につけないといけない。三者のお話を総合すると、「支店長こそがキーパーソン」を肝に銘ずべしということでした。

交流会は面談1回当たり20分、8回行われました。社長ができるだけ多くの新現役と面談できるように、1回20分にしました。15分経過すると「15分経過しました、残り5分です」とのアナウンスが流れるので、新現役は持ち時間を意識しつつ説明を尽くす努力が求められました。

面談に目を向けると、各ブースでは社長、支店長、本店スタッフが新現役のお話に熱心に耳を傾けておられました。多くの新現役は資料を用意していましたが、中には手ぶらの方もおられました。課題シートから読み取った現状を細かく描写しながら説明することで、社長の同意を得る、思いを一にする、適量の資料で課題解決の方向性を示すことを上手に行っている新現役がいらっしやいました。他方、面談の場で課題シートについて問い直す方もおられて、この場合は社長が説明を尽くすことに迫られて、貴重な意見交換のチャンスを失ってしまう事態になってしまうケースも見うけられました。

また、下請重層構造、サプライチェーンの情報伝達の仕組みなど、業界特有の条件があり、自社単独の努力では如何ともしがたく、組合などの組織的な力がないと環境に立ち向かえないがどうしたらいいだろうといった大規模かつ複雑なテーマについて語り合うブースもありました。

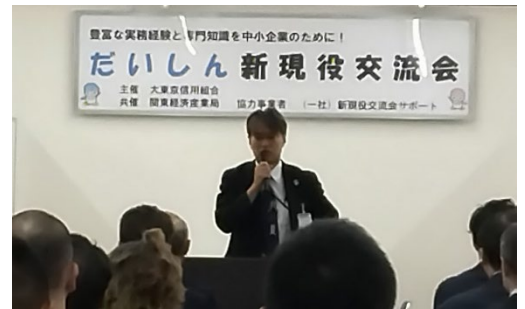
交流会での成果について社長方に伺ったところ、面談者の数が多い方は、「良いアイデアを伺った」、「すでに実現している他社の情報がとれてよかった」など、総じて満足度が高かったようです。面談者数が少ない方は、「まだ時間がある、飛び入りでもいいから面談に来て欲しい」と言っておられ、十分満足したとはいえない状況でした。

大東京信用組合は交流会開催経験が豊富であり、当日の運営も見事なものでした。

文：由良



【大東京信用組合の森常務理事のご挨拶】



【経産省関東経済局の佐合局長のご挨拶】



【SKS 保田代表理事の説明】



【ブースでの面談状況】