

専門人材とのマッチングを支援します
～経営課題の解決は先達の知恵で～

参加費 無料！

第6回ひがしん 新現役交流会

参加者募集のご案内

令和3年7月16日（金）13時30分～
東京東信用金庫本部10階大ホール

主催：東京東信用金庫

共催：経済産業省関東経済産業局、鹿沼相互信用金庫

新現役交流会の特長



新現役



マッチング



地域の事業者様

新 現役とは、退職したまたは近く退職を予定している、実務経験が豊富で、中小企業支援に意欲のある人材のことです。

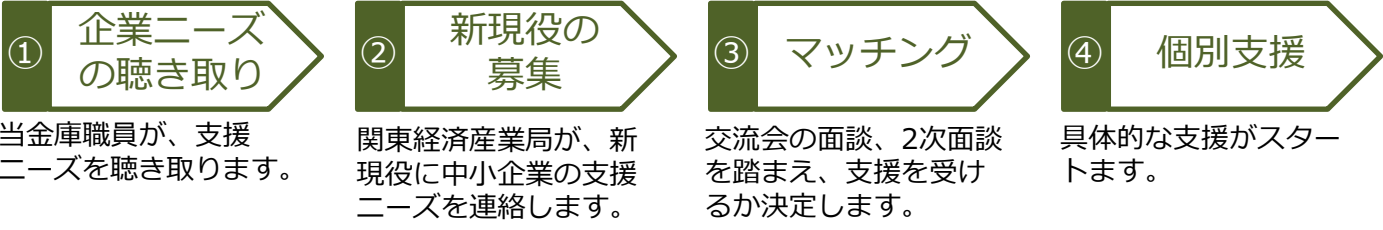
事 前に当金庫職員が経営課題を整理し、新現役交流会を通じて、最適な新現役とのマッチングが期待できます。

自 社のみでは対応できなかった経営課題について、新現役のノウハウ等を活用することで、解決が期待できます。

実 践的な支援で、御社の課題や解決に向けた取組みに対する理解が促進され、社内人材の育成にも繋がります。

※新現役による支援は国の専門家派遣制度（ミラサポ）を活用し、最大3回まで無料です。
（その後も継続的に支援を希望する場合、企業と新現役が個別に契約締結することも可能です。）

ご利用の流れ



支援分野例

経営企画・戦略立案	経営戦略の立案、新規事業の進出計画策定、リスク管理、ビジネスプラン
販売・マーケティング	販路開拓、商品開発、市場調査、販売促進、店舗開発
技術・製品開発	新製品開発・設計、技術開発
情報化・IT活用	経営情報システムの導入、セキュリティ対策、PCの有効活用
人事・労務管理	就業規則、社会保険、人材開発（社員教育・能力開発）

対象業種・定員

対象業種
製造業、飲食業、観光業等のサービス業を含む全業種を対象とします

定員
6社
※応募多数の場合は課題の内容により選定

支援活用事例

新現役の研修で社員のスキルアップと新製品開発
T社は、小型金属部品の切削加工の下請企業。受注減少のため、自社製品の開発を検討開始したが、製品開発のノウハウがなく、製品開発が滞っていた。大手メーカーで製品開発・知財部門で勤務していた新現役が交流会を経て支援を開始。マーケティング手法、製品開発の考え方を伝授するなど支援。
⇒社員のスキル向上と、自社製品の開発に繋がった。

新現役の人脈を活かした営業支援で売上アップ
旅行代理店OBの新現役による老舗割烹の支援。新現役が、プレゼンテーション能力向上に係る社員教育とともに、現役時代の人脈を活かした旅行代理店へのピンポイント営業支援を実施。観光バスが立ち寄り、観光客が増加。その後、メニュー作りも支援。
⇒売上の増加とともに、営業スキル向上に繋がった。

参加申込み

5月7日（金）締切

企業名	ふりがな.....	参加者名	ふりがな.....
資本金	円	従業員数	人
電話番号		E-mail	
経営課題			
希望する支援内容			

※ご記入いただいた情報は、本交流会の運営に使用するほか、当金庫が実施する事業の連絡や各種情報提供のために使用させていただく場合がございます。ご不明な点は担当までお問い合わせください。

申込先（問い合わせ先）・会場地図

東京東信用金庫本部10階大ホール
(東京都墨田区両国4-35-9)

東京東信用金庫 お客様サポート部
中小企業応援センター担当 中島・横山・大西
Tel : 03-3633-2445
mail: seminar.2020@higashin.co.jp

