

支援機関連携DX意識改革事業 における取組紹介

2025年2月17日（月）NINNO
新潟信用金庫



・本資料は当金庫が信頼できると判断した各種情報源から入手した情報により作成しておりますが、情報の正確性および完全性について保証するものではありません。また、最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。

本日のアジェンダ

- 1.新潟信用金庫の概要
- 2.本事業に取り組む背景と課題
- 3.本事業における取組紹介
- 4.取組内容のまとめ
- 5.次年度以降の活動について

1.新潟信用金庫の概要

名称	新潟信用金庫
本店所在地	新潟市中央区西堀通五番町 8 5 5 番地 1
創立	昭和 3 年 3 月 3 0 日
店舗数	2 1 店舗
預金残高	3, 0 9 4 億円
貸出残高	1, 5 2 9 億円
常勤役職員数	2 5 4 人



2 0 2 4 年 3 月 3 1 日 現在

2.DX支援に取り組む背景と課題

○課題認識

- ・DXの必要性は皆が認識するところであるが、本部も営業店もどのように取り組むか組織だった活動ができていない
- ・担当者もどのように声をかけるべきかわからない

課題①：企業DX支援の組織体制構築

課題②：担当者のDX支援スキルの向上

2.DX支援に取り組む背景と課題

より組織的な企業DX支援を行うため、下記取り組みを実施し、DX支援スキルの向上を目指した。

○主な取組内容

- | |
|-------------------------|
| ① DX推進担当者（DX推進サポーター）の設置 |
| ② 実践研修、DX総合相談窓口活用による実践 |
| ③ ヒアリングシートの作成 |
| ④ eラーニング |

2.DX支援に取り組む背景と課題

- 取組実施にあたりキックオフミーティングを実施
 - 本プロジェクトの趣旨説明
 - DX理解促進のための講演（株）イードア）

■ スケジュール

	10月	11月	12月	1月	2月
キックオフ ミーティング	■				
実践研修		■			
eラーニング			■		
成果発表会					■

3.本事業における取組紹介

①DX推進担当者（DX推進サポーター）の設置

「DX推進サポーター」を**各店1名ずつ任命**し、所管部であるコンサルティング推進部と連携して取引先事業者のDX支援を実施

⇒原則渉外係の若手職員とし支店長が選任

✓ DXサポーターの属性

渉外担当者 21人（大半が30歳以下の若手職員）

✓ 主な役割

事業者への周知活動及び業務改善提案

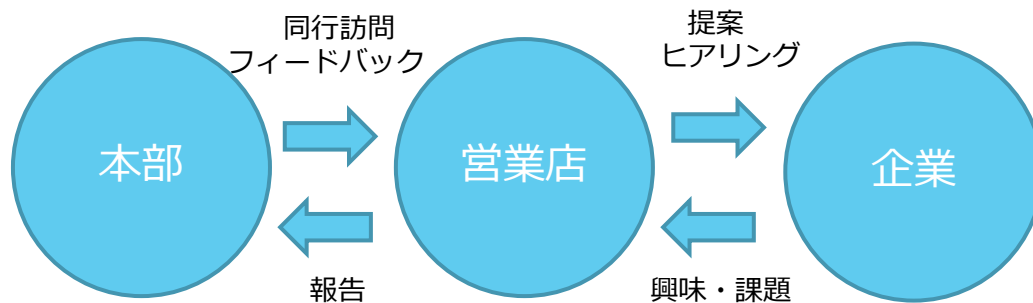
ITスキルの習得

支店職員の育成

3.本事業における取組紹介

①DX推進担当者（DX推進サポーター）の設置

- 原則若手職員を募集した経緯
 - ・ デジタルツールへのアレルギーが少ない
 - ・ DXが進んでいく中で将来の中心となるべき人材
 - ・ 取引先のととのコミュニケーションのスキルアップ
- 連携体制



3.本事業における取組紹介

② 実践研修、DX総合相談窓口活用による実践

支援したい企業を**各営業店1社選定**し、ヒアリングにより課題の洗い出しや仮説の立案を行う

実践を通じてヒアリングの手法や着眼点を学び、選定した企業だけでなく、他の企業へ支援する能力を身につける

選定企業が2 1 先に渡ることから以下の2パターンに分類した

○ITコーディネータ同行型

○DX総合相談窓口型

3.本事業における取組紹介

▶ ITコーディネータ同行型

ITコーディネータ同行により取引先企業への支援手法を学ぶ

①事前打ち合わせ (WEB)

企業概要や課題をITコーディネータと擦り合わせ、面談準備を実施



②企業面談 (ITコーディネータ帯同)

打合せ事項を基にヒアリングを実施し、課題の洗い出しを図る



③フィードバック (WEB)

面談を受けて、課題を共有し、次回面談の準備を行う



④企業面談 (ITコーディネータ帯同)

課題を深掘りし、支援方法を検討する



⑤振返り (WEB)

面談を通じて今後の取組を協議

3.本事業における取組紹介

▶ DX総合相談窓口型

専門家と事前打ち合わせを実施し、企業へ訪問し課題の洗い出しを図る。その後必要に応じてDX総合相談窓口（NICO）へつなぐ

※専門家の同行訪問はなし

①事前打ち合わせ（WEB）

企業概要や課題を専門家と擦り合わせ、面談準備を実施



②企業面談

打合せ事項を基にヒアリングを実施し、課題の洗い出しを図る



③方針協議（WEB）

①、②の反応をもとにDX相談窓口へつなぐか協議



④DX総合相談窓口

これまでの情報を基にDX総合相談窓口へと取次する

3.本事業における取組紹介

③ヒアリングシートの作成

i) ヒアリングシート（事前調査）

現状認識や取組レベル、専担者の有無等を記入例に基づき記載

ii) ヒアリングシート（面談用）

業務フローに紐づいた着眼点やヒアリングポイントがあらかじめ記載されている

↓

事前調査でたてた仮説や予想される課題をもとに実際にヒアリングを行う

- ・ ヒアリングを通じて本来の課題の洗い出し、改善方法の検討、優先順位を検討する
- ・ 必要に応じて専門機関や提携企業を紹介し、課題解決を図る

事業者名	<input type="text"/>	代表者	<input type="text"/>
業種	<input type="text"/>	所在地	<input type="text"/>
業務内容	<input type="text"/>		
資本金	千円	創業年月	年
面談者	<input type="text"/>		

事業/組織に関する現状認識	※企業への聞き取り内容を記載
変革に向けたビジョンがある / <input type="checkbox"/> ビジョンはないが自社の強み・弱みなどを整理済 / <input type="checkbox"/> 着手すべき点が不明	
<p>・少子高齢化、都心への人口流出を受け、同社では人材が集まりにくいという問題を抱えている。</p> <p>・その打開策としてテレワーク環境を整備中。居住地の縛りなく人材を確保すること、介護や子育てでの離職を防止する狙いがある。なお、働き方改革面でも重要性を認識している。</p> <p>・まずは会計係から取り組み着手しているが、紙で保管している過去の帳票類、紙で運用している帳票類の存在がネックになっており、ペーパーレス化の必要性を感じている。(資料の確認の為の出社やハンコ出社が必要)</p>	
DX、デジタル化への取組みレベル	※企業への聞き取り内容を記載
十分な成果 / ある程度の成果 / <input checked="" type="checkbox"/> 取り組んでいる / <input type="checkbox"/> 検討している / <input type="checkbox"/> 検討していない	
<p>・テレワーク推進を会計係から取組中。現在週1程度でテレワークを実施。</p> <p>・ペーパーレス化に向け、現行の帳票類の種類・頻度・使用システム等をまとめた資料を作成。</p>	
これまでのデジタル化/IT投資の評価	※企業への聞き取り内容を記載
十分な成果 / 概ね満足 / <input type="checkbox"/> やや不満 / <input type="checkbox"/> 不満	
<p>・各業務にシステムを導入しており、問題なく稼働しているが、バラバラ感がある。</p> <p>・システムが古く、最近のクラウド製品等を検討したい。</p>	
システム管理部門・システム専門担当者	※企業への聞き取り内容を記載
有 / <input checked="" type="checkbox"/> 無	
※部門の有無、担当者の有無、先端/兼務、人数、担当者の業務従事歴・スキル等を記載する	
考えられる仮説	※担当者が見解を記載
<p>・ワークフロー機能のあるツールを活用して、ネックとなっている部分を解決できるのではないか。</p>	

3.本事業における取組紹介

④ eラーニング視聴

経営課題の聞き出し方、課題解決アプローチ等を動画視聴にて学ぶ

▶ 内容

動画1.デジタル活用のコンサルティングの概要

動画2.バックオフィスにおけるデジタル活用

動画3.顧客接点（売上向上）におけるデジタル活用

※各約30分

支援機関に求められる

デジタル活用

コンサルティング

Web動画による紹介
30分×3コンテンツ

Web動画の内容

動画1: デジタル活用コンサルティングの概要

1.1. デジタル活用コンサルティングの全体像

- デジタル活用とは何か
 - ～ デジタル活用の必要性が高まった背景
 - ～ 企業がデジタル活用に取り組むメリット
- 経営課題を導き出す(理想:信頼感があり自然と話し合える仲へ)
 - ～ 現状・ありたい姿・課題、課題への視点
 - ～ インタビューやヒアリングの心構え
- 一般的な経営課題とデジタル活用による課題解決アプローチの紹介
 - ～ 売上拡大、コスト削減、リスク管理

1.2. デジタル活用コンサルティングのポイント

- 現状の可視化
- ありたい姿の明確化
- 課題と具体的施策の決定

動画2: バックオフィスにおけるデジタル活用

- #### 2.1. 業務プロセス/フローの紹介、気づきの醸成/代表的な課題とアプローチ
- ～ 経理、勤怠、人事

動画3: 顧客接点(売上向上)におけるデジタル活用

- #### 3.1. 顧客に自社を知ってもらう
- ～ デジタルマーケティング、EC
- #### 3.2. 顧客からの売上を最大化する
- ～ CRM、データ分析、サービスデスク

4.取組内容のまとめ

課題①：企業DX支援の組織体制構築

課題②：担当者のDX支援スキルの向上



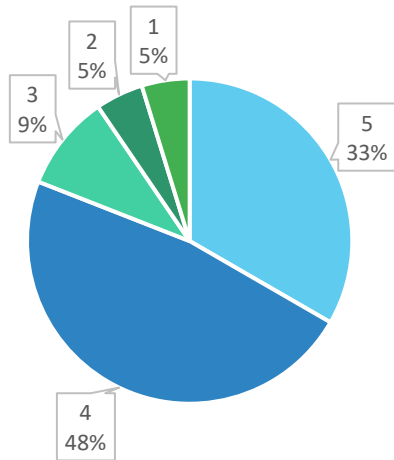
効果として・・・

- ・ 各店のDXサポーターを中心とした活動
- ・ 会話の切り口の理解
- ・ DXの知見の拡充 等

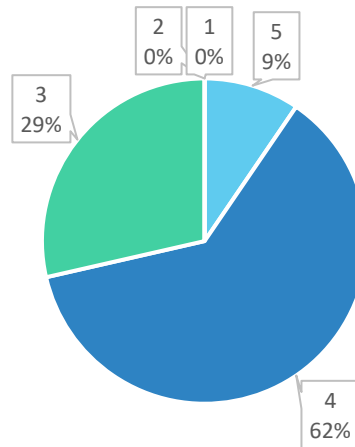
4.取組内容のまとめ

本取組後に実施したアンケートの結果（DXサポーター21名より）

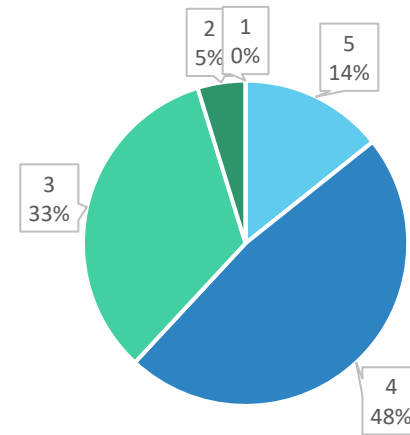
(1) 企業訪問研修について



(2) 研修動画視聴について



(3) ヒアリングシートについて



※5 非常にためになった、4 ためになった、3 普通、2 あまりためにならなかった、1 まったくためにならなかった

- ・ 会話の切り口の参考になった、イメージが沸いたという意見
- ・ 時間確保や日程調整の難易度に改善余地あり

4.取組内容のまとめ

- 今回のプロジェクトでは専門家と企業の日程調整に苦労した声が多かった

【課題・対応】

- サポーターは複数関係者の調整に慣れている担当者が少ない
- ケースに応じて本部側でもフォロー

- DXの必要性は理解しているもどこから手を付けてよいかわからない先が一定数あり

【課題・対応】

- 目指すべき姿のイメージや企業の課題把握を優先してもらおう
- 県やNICOの制度を周知し、DXへの考え方を浸透させる

5.次年度以降の活動について

- ▶ 取引先向け人材育成研修でDX講座の新設
テーマ：デジタルを活用した業務改善・効率化のすすめ

- ▶ DX推進企業の選定
実践研修の取組を営業店単位で実施を検討
営業店において年間を通して支援していきたい企業を選定。
来年度はその中にDX推進を加える

まとめ

- ▶ なんとなく認識していた「DX」の理解が深まる結果
- ▶ 若手職員が中心となったことから、DXに限らず、ヒアリング手法（課題把握、仮説立案）等のスキル向上
- ▶ プロジェクトの中でもこれまで活用しきれていなかった機能（社内イントラツール）を活用し、可能な限り業務効率化を実施
- ▶ 実践を通じたことで有効な方法が理解できた
- ▶ 課題を把握しベンダーへの紹介につながり始めている
- ▶ 実績としてDX総合相談窓口への取次4件
- ▶ ITパスポート取得についても合格予定2（2/20合格証発行）、受験中2と資格取得促進もみられる

ご清聴ありがとうございました。

当金庫はDX化支援はもちろん、多様化する企業様の課題解決に向けて全力でサポートいたします。いつでもご相談ください。

【お問合せ先】

新潟信用金庫 コンサルティング推進部

新潟市中央区西堀通五番町 8 5 5 番地 1

TEL 025-222-7183

E-mail nsbiz-support@niigata-shinkin.co.jp

【本日の発表者】

コンサルティング推進部コンサルティング推進課 笹川広和

