

令和7年度新潟県 DX コンシェルジュ運営業務委託仕様書

1 委託業務の名称

令和7年度新潟県 DX コンシェルジュ運営業務

2 目的

県内企業からの DX（デジタルトランスフォーメーションに限らず、デジタルライゼーション、デジタイゼーションを含む。）に係る相談に対し、DX コンシェルジュが、デジタル導入に向けた課題整理やシステム導入のための最適な IT 企業とのマッチングなどを支援することで、DX に取り組む県内企業の裾野拡大を図る。

3 実施内容

（1）県内企業からの DX に係る相談対応等

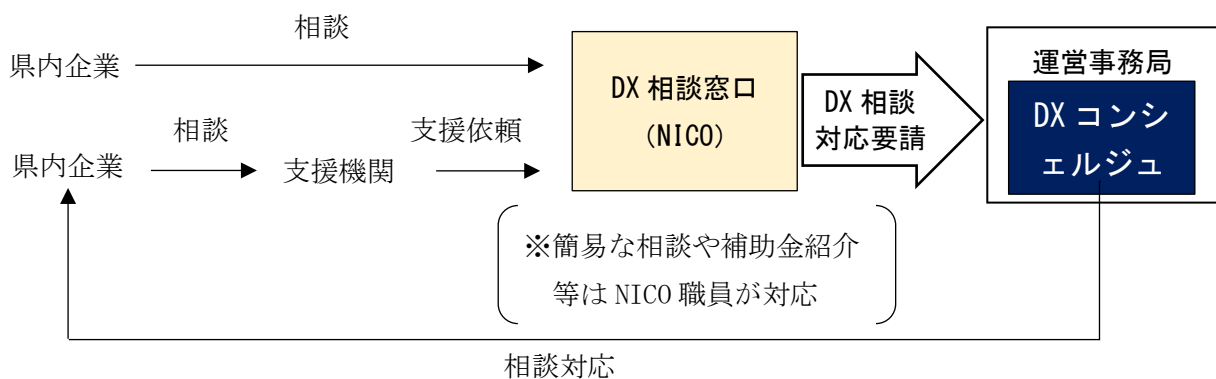
公益財団法人にいがた産業創造機構（以下、「NICO」という。）内に設置する DX 総合相談窓口（以下、「DX 相談窓口」という。）への県内企業からの相談等のうち、NICO から対応要請があったものについて支援を行うこと。

ア 支援の対象

次に掲げる、DX 相談窓口への相談等のうち NICO から対応要請があったものに対して支援を行う。

- ・ 県内企業からの DX に係る相談
- ・ 金融機関や市町村、商工団体等の支援機関（以下、「支援機関」という。）を通じた県内企業の DX 支援の依頼
- ・ 支援機関が開催するセミナー等イベントでの相談対応 等

（参考）対応要請の流れ



イ 支援の流れと支援内容

手順	手続き	役割	支援内容
1	DX コンシェルジュの選定・調整	運営事務局	適切な DX コンシェルジュを選定するため、必要に応じて以下の対応を行う。 ・ 相談事項の詳細と優先順位の確認 ・ DX コンシェルジュへの期待事項の確認

2	相談対応	DX コンシェルジュ	県内企業の DX の相談に対し、次に掲げる、デジタル導入に向けた課題整理からシステム導入のための最適な IT 企業とのマッチングなどの支援を行う。 ① 現状把握および問題点の分析 ② 課題の抽出・整理 ③ 課題解決に向けた解決策の提案・助言 (例) ✓ デジタル化の要点や進め方に関する助言 ✓ SaaS などデジタルツールの紹介・提案 ✓ Excel を用いたデータ分析手法の指南 ✓ DX 認定取得に向けた助言 ④ 必要に応じた IT 企業の紹介・マッチング ⑤ システム導入に向けたサポート・フォロー
3	フォローアップ	DX コンシェルジュ	NICO からの対応要請に基づくフォローアップ

ウ DX コンシェルジュによる相談対応の支援回数・費用

- ・相談申込 1 件あたりの支援回数は、概ね 3 回以内を目安とする。
- ・相談企業の相談対応に係る費用は無料とする。

エ その他留意事項

(7) 相談対応

- ・初回相談対応は原則対面で行うこと。
- ・2 回目以降の相談対応は、支援内容や相談企業のニーズを踏まえ、必要に応じてオンラインでの対応も可とする。
- ・初回相談対応の段階で、相談企業の個別状況やニーズに応じて、具体的な支援のゴールや支援内容およびスケジュールを設定すること。
- ・NICO や運営事務局からの事前情報を踏まえつつ、初回相談対応で現状や問題点の詳細についてヒアリングを行い、DX コンシェルジュに対する期待事項や相談企業が抱える課題を明確化すること。
- ・相談企業からの相談内容によらず、相談対応の中で DX 認定制度（情報処理の促進に関する法律第 31 条に基づく認定制度）の案内を必ず行うこと。（例：3 回目の相談対応終了時に情報提供として案内を実施）
- ・相談対応には、可能な限り NICO 職員を同行・同席させることとし、また NICO 職員の相談対応の資質向上に協力すること。

(4) IT 企業等とのマッチング

- ・IT 企業等とのマッチングを行う場合は、可能な限り NICO が運営する「DX パートナー制度」に登録された IT 企業を紹介すること。

- ・複数の IT 企業へ一斉に提案依頼を行うことも可能とするが、DX コンシェルジュは、相談企業がマッチング先を選定する際、適切な助言を行うこと。
- ・受託企業や DX コンシェルジュが所属する IT 企業等も「DX パートナー」に登録することは可能とする。
- ・受託企業や DX コンシェルジュが所属する IT 企業等をマッチング先として提案する場合は、原則として他 1 社以上の候補を併せて提示し、相談企業が選択できるようにすること。また、マッチングに当たっては、相談企業にとって最適な IT 企業とマッチングすることが求められる点に留意すること。
- ・受託企業や DX コンシェルジュが所属する IT 企業等へのマッチングを行う場合には、対外的な説明責任が果たせるようにすることとし、利益誘導との疑念を抱かれないように注意すること。
- ・マッチングした IT 企業によるシステム開発等については、本事業の相談対応には含まれないものとする。

(参考) DX パートナー制度の概要

NICO において、県内企業と県内中小企業のデジタル課題を解決するソリューションを有する IT 企業とをマッチングするために必要な IT 企業を登録する制度

「DX パートナー制度」の詳細については、以下の Web サイトを参照

<https://www.nico.or.jp/mokuteki/it/70850/>

- ・相談企業への IT 企業の紹介やマッチング、システム導入のフォロー活動などを通じて得られる、DX パートナー制度における最適な IT 企業とのマッチングを効果的に行うために必要な各 IT 企業の情報（例：マッチング支援の中で見えてきた IT 企業の強みや特徴、マッチング支援時の状況、システムの導入成果）を収集・整理し、NICO に提示すること。

(ウ) フォローアップ対応

- ・DX コンシェルジュが相談対応など支援を行った企業に対して、NICO が進捗状況の確認等を行う予定であり、その中で更なる支援が必要な場合には、NICO からの要請に応じフォローアップの支援を行うこと。
- ・フォローアップにおいては、システム導入等の進捗や効果を確認し、必要な助言を行うこと。これにより相談企業が課題解決の効果を実感できることを目指すこと。

(2) DX 相談実績の増加を図るための取組

令和 6 年度の相談実績や相談契機などを踏まえ、企業からの DX 相談窓口への相談実績増加につながる効果的な企画について、具体的に方法・時期や回数等を提案すること。

(提案の取組例示)

- ・支援機関からの支援依頼の増加のための働きかけ
- ・DX 相談窓口の認知などによる相談件数を増加するための広報・広告等の実施

(3) チラシの作成

- ・DX 相談窓口周知のために効果的なチラシを作成し、2,000 部印刷すること。

【2,000 部の内訳】

- ・NICO Press への折り込み：1,000 部
- ・支援機関等、訪問先企業および各種イベント参加者への配布：1,000 部
- ・チラシの電子データを PDF 形式及びパワポ形式など NICO にて編集できる形式でも納品すること。

(4) 運営事務局の設置

受託者は円滑に本業務を実施するため、NICO と定期的に連絡調整が可能な運営事務局を設置することし、以下の取組を行うこと。運営事務局の整備に当たっては、支援実績が豊富な業務責任者及び担当者を配置すること。

取組	詳細
① DX コンシェルジュの選定・調整	- 事前確認の実施 - 適切な DX コンシェルジュの選定・調整 - (複数企業によるコンソーシアムで取り組む場合) 事業者間の調整
② 対応管理・モニタリング	- 相談進捗の確認・フォローアップ - マッチング結果のモニタリング - 必要に応じた追加調整 (コンシェルジュ・相談企業との連絡)
③ DX 相談実績の増加を図るための取組	- DX 相談窓口への相談実績増加につながる効果的な取組 (例) 支援機関への働きかけ 各種媒体による広報・広告等の実施 → 3 (2) に対応
④ 稼働実績・成果の取りまとめ	- 案件数や稼働時間の集計 - 活動状況を NICO に月次報告→ 3 (5) に対応

ア DX コンシェルジュの選定・調整

- ・企業からの相談内容に応じた、適切な DX コンシェルジュの選定・調整を行うこと。
- ・DX コンシェルジュと相談企業のミスマッチを回避するため、担当する DX コンシェルジュの選定にあたり、必要に応じて優先順位の高い相談事項や DX コンシェルジュへの期待事項等を相談企業に確認すること。

(確認例)

【相談内容】

- ・勤怠管理をデジタル化したい。また、生成 AI を使って業務効率化したい。

【確認例】

- ① どのような課題があり、どのようなことに困っているのか
- ② どの課題に対する、どのようなデジタル化の取組を進めたいのか。また、優先的に取り組みたい内容はあるか

- ③ 具体的には、どのような支援をしてほしいのか（デジタル化の進め方に関する助言、具体的なツールの比較提案、IT 企業の紹介 など）

イ NICO と受託者との情報共有

- ・ NICO と受託者の間で、円滑な情報共有およびコミュニケーションができるよう、以下の情報の共有・発信などの具体的な方法を提案すること。
- ・ なお、複数企業によるコンソーシアムにて企画提案する場合には、NICO とコンソーシアム構成企業との間の情報共有の方法を提案すること。

【主な案件管理データ】

1. 相談者リスト
2. DX コンシェルジュ対応依頼
3. DX コンシェルジュ対応履歴
4. DX パートナー一覧

ウ 相談企業にとって最適な IT 企業とマッチングする仕組みの構築

3（1）イ手順2④の IT 企業とのマッチングにおいて「DX パートナー制度」に登録された IT 企業をはじめ、相談企業にとって最適な IT 企業とのマッチングを効果的に行うため具体的な方法を提案すること。

（提案の取組例示）

- ・ DX コンシェルジュが、DX パートナー企業の扱うソリューション等を知り、相談企業へ提示できるようにするための、ピッチ会の開催や DX パートナー企業と DX コンシェルジュとの意見交換会の開催等
- ・ 相談企業のニーズに対応する DX パートナー企業におけるソリューション等がない場合の、受託者の有する IT 企業等とのネットワークを活用したマッチング支援

（5）活動状況報告

- ・ 毎月の活動状況について、翌月 5 日又は事業期間終了時まで NICO が別途指定する様式により報告すること。
- ・ 業務の実施に当たって、苦情等が発生した場合は、苦情の内容を文書にし、速やかに NICO に報告することとし、対応について NICO と協議すること。

（6）実績報告書の作成

3（1）から 3（4）までの取組内容を踏まえた実績報告書を作成し、事業期間内に納品すること。

4 経費配分および精算

ア 事業費の経費配分

- ・ 事業費（10,206,000 円（消費税及び地方消費税を含む））の経費配分は、以下の通りとする。

名称	内容	目安および上限
相談対応等経費	3（１）に該当する業務（運営事務局による DX コンシェルジュの選定・調整は除く）に係る費用。DX コンシェルジュの活動実績に応じて精算する。	7,200,000 円を目安とする。（1 コマ 45,000 円（旅費・税込み））×160 コマ）
その他経費	3（２）～3（６）に該当する業務に係る経費（事務局運営費、広報経費、一般管理費等を含む）およびこれらに係る消費税及び地方消費税。	3,006,000 円を上限とする。

イ 相談対応等経費分に係る精算

- 相談対応等経費については、1 回の相談対応を 1 コマ（事前準備や移動時間を含めて平均 4 時間程度の稼働を想定）とし、年間 160 コマ程度対応することを想定しており、1 コマの単価は 45,000 円（旅費・税込み）とする。

（相談対応等の活動実績に基づく精算の例）

前提条件：95 コマ対応した場合

相談対応等経費分 45,000 円×95 コマ＝4,275,000 円

事業費の精算額 相談対応等経費分＋その他経費分＝事業費全体精算額

5 実施体制

- DX コンシェルジュは、次のいずれかに該当する者とする。なお、個人・法人は問わない。
 - ✓ IT コーディネータの資格を有しており、かつ企業への DX に係る支援を行った実績（実務経験）を有する者
 - ✓ 情報システムに関するコンサルティング業務（企画、開発、情報セキュリティ等）、情報システム開発に関するマネジメント業務、DX 戦略の立案・助言などの実績（実務経験）を有する者
- 相談企業からの相談に対して、適切かつ遅滞なく対応できる体制を整えることとし、対応予定の DX コンシェルジュの人数や氏名、経歴、資格や実績を含めた具体的な体制を提案すること。
- DX コンシェルジュの体制の提案にあたっては、「DX 認定」の取得支援及び生成 AI 活用に係る支援を行える者を候補者に入れること。
- 過去に類似の業務経験がある場合は、その旨を提案書に記載すること。
- 事業期間中に DX コンシェルジュを追加したい場合には、事前に NICO と協議すること。

6 その他

（１）秘密の保持

- 本プロポーザルに関し、NICO に提出された提案書等は、本業務における契約予定者の選定及び契約以外の目的で使用しない。なお、提案書等の返却はしない。

- ・本業務に関し、受託者が NICO から受領又は閲覧した資料等は、NICO の了解なく公表又は使用してはならない。
- ・受託者は、本業務により知り得た業務上の秘密を保持しなければならない。

(2) 秘密情報の保護

- ・受託者は、本業務を履行する上で秘密情報を取り扱う場合は、秘密情報取扱特記事項（別記 1）を遵守しなければならない。
- ・受託者は、個人情報を取り扱う場合は、個人情報の保護に関する法律（平成 15 年法律第 57 号）及び個人情報取扱特記事項（別記 2）を遵守しなければならない。

(3) 再委託の制限

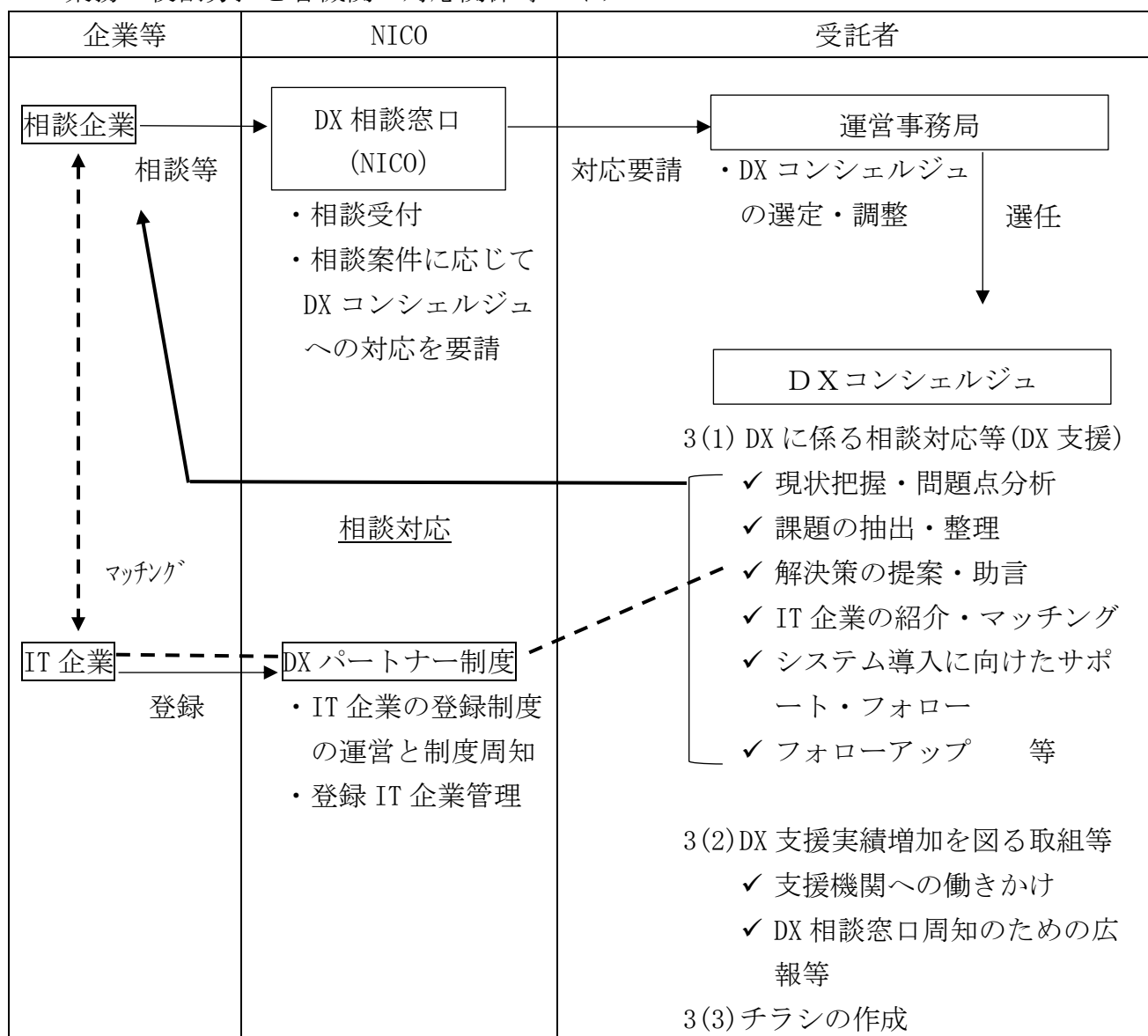
受託者は、本業務の一部を第三者に委託することができる。その場合は、再委託先ごとの委託業務の内容、再委託先の概要について事前に NICO と協議し、了解を得なければならない。

(4) その他

- ・本業務の詳細は、契約締結後、NICO と協議の上、決定すること。
- ・受託者は、本業務の進捗状況を適宜報告し、NICO と調整を図ること。
- ・本仕様書に記載されていない事項及び詳細は、NICO と協議すること。
- ・本業務の実施途中で問題、事故等が発生した場合は直ちに NICO 担当者に連絡するとともに、受託者の責任において解決を図ること。

(参考)

1 業務の役割分担と各機関の対応関係等のイメージ



2 令和6年度DX相談窓口の相談実績（令和6年6月下旬～令和7年1月末）

●相談受付の状況

✓ 相談受付件数 (件)

相談受付件数	相談対応主体別件数			延べ相談対応回数		IT 企業 マッチング件数	
	うち 支援機関 紹介件数	DX コンシェルジュ対応	NICO 職員 対応	DX コンシェルジュ対応	NICO 職員 対応	マッチング 紹介件数	うち 成約件数
35	24	30	5	69	5	7	1
	68%	86%	14%	93%	7%	19%	3%

✓ 相談契機等（複数選択） (件)

支援機関からの紹介等	NICO ホームページ	チラシ	NICO メルマガ・LINE	Web 広告	知り合いの紹介	支援機関主催イベント
24	7	2			4	1
63%	18%	5%			11%	3%

●相談企業の状況

✓ 所在地 (件)

村上 新発田	新潟	三条 長岡 柏崎	十日町 魚沼 南魚沼	上越 糸魚川	佐渡
4	12	14	3	1	1
11%	34%	40%	9%	3%	3%

✓ 業種 (件)

卸売 小売	運輸	製造			建設	情報 通信	宿泊 飲食	医療 介護	教育	生活 関連 サービス	その 他
		機械 金属	食品	その他							
4	2	3	4	3	5	1		4		3	6
11%	6%	9%	11%	9%	14%	3%		11%		9%	17%

✓ 売上高 (件)

3000 万円以下	3000 万円超 ～1 億円	1 億円超 ～10 億円	10 億円超	不明
4	3	14	13	1
12%	9%	40%	37%	3%

✓ 従業員数 (件)

20 人以下	21 人～100 人	101 人～300 人	300 人超
15	12	4	4
42%	34%	11%	11%

●申請時の相談内容等状況

✓ 相談テーマ（複数選択） (件)

テーマ	件数
業務効率化	24
補助金活用	11
何から始めたらいいかわからない	10
人手不足解消	5
技術開発・研究開発	2
セキュリティ対策	1
売上拡大	4
デジタル人材育成・確保	2
DX 戦略策定	5
その他	1

✓ 相談内容（複数選択） (件)

相談内容	件数
顧客管理、販売管理、予約管理、受注管理	12
人事労務管理、勤怠管理	8
財務会計、経費精算、給与計算	6
AI・生成 AI	7
営業支援、コミュニケーション	5
品質管理、工程管理、在庫管理	5
製品設計・開発	2
サイバーセキュリティ対策	2
IoT	1
RPA	2
データ分析	3
ホームページ、SNS、EC	3
ロボット	1