

令和 8 年度内閣府行政事業レビュー
公開プロセス

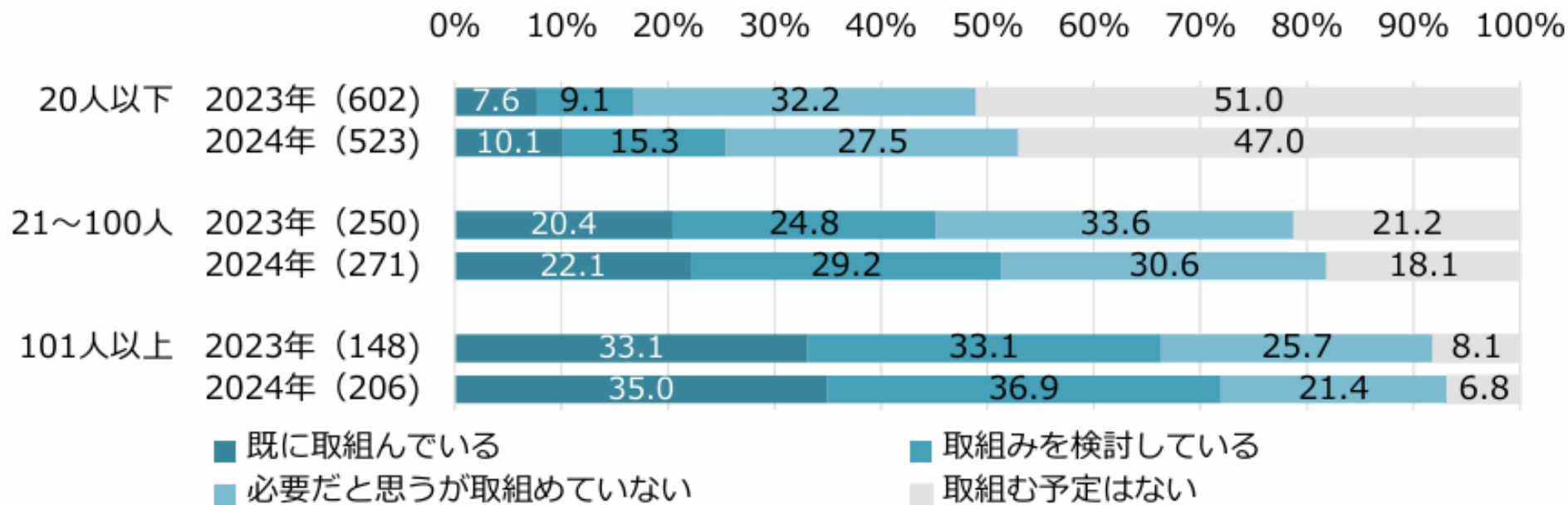
地域デジタル化支援促進事業

令和 8 年 6 月
内閣府地方創生推進室

中小企業のデジタル化の現状

- 従業員数の少ない（企業規模の小さい）企業ほど、IT化/デジタル化の実施状況や関心が低い状況にある。

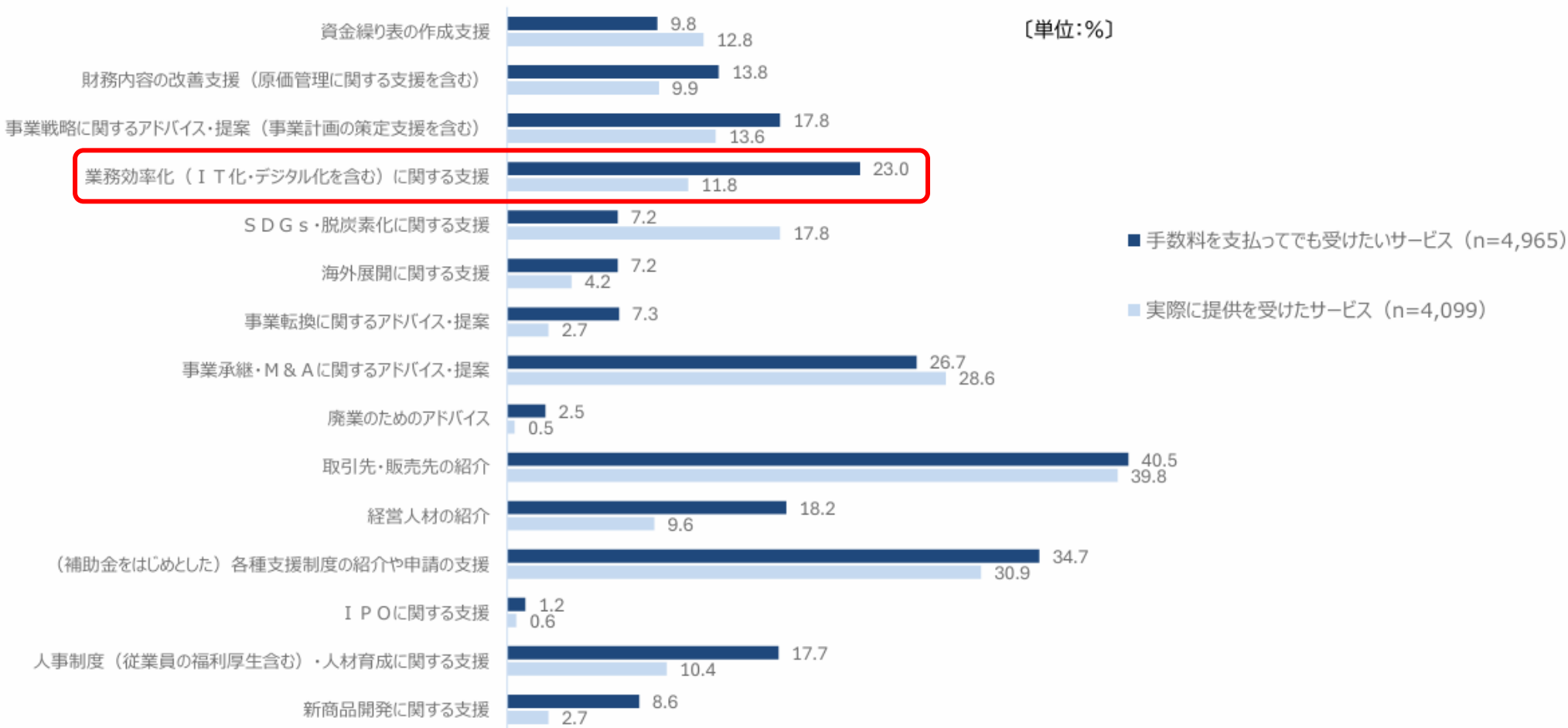
DXの取組状況について（従業員規模別）



デジタル化に関する金融機関への期待

■ IT化・デジタル化に関する金融機関からの支援への企業からの期待は高い。

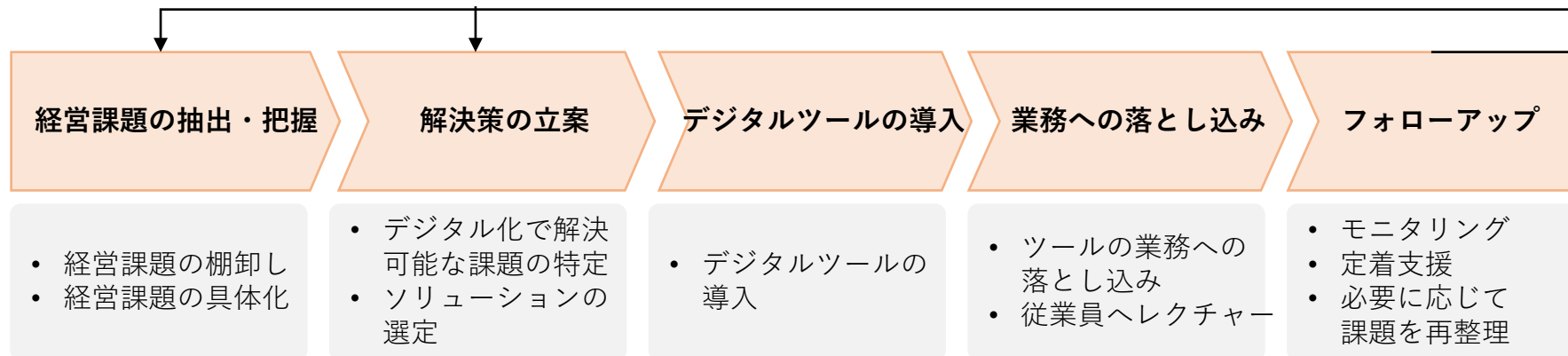
▼企業が手数料を払ってもよい、今後金融機関から受きたい支援



地域企業のデジタル化の完成までのプロセス

- 地域企業がデジタル化を推進するためには、課題抽出からフォローアップまでの伴走支援が重要。
- 地域企業と強固な関係性を持つ地域金融機関等は、地域企業の事業課題や業務の実態を把握していることから、伴走支援が可能と考えられる。

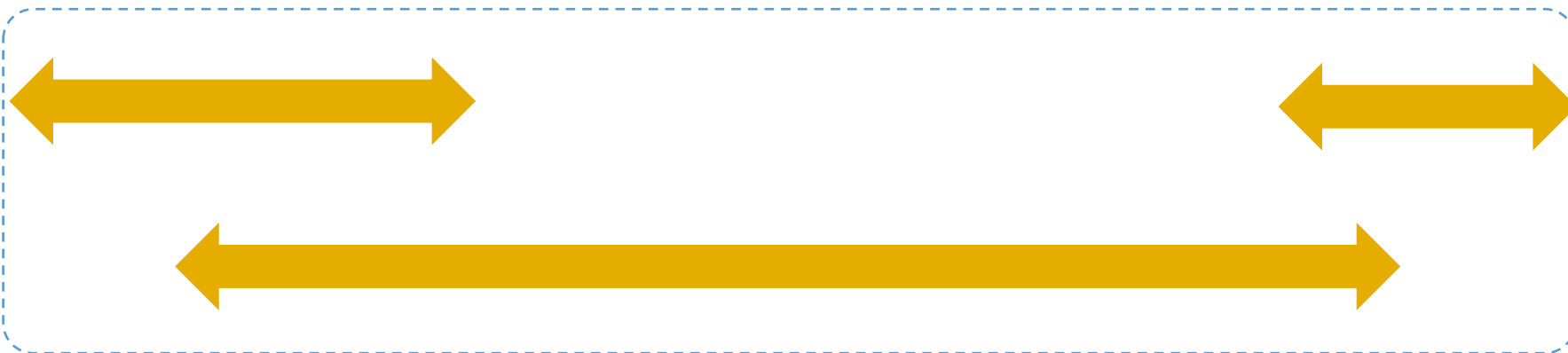
デジタル化に向けたPDCAの実施



地域金融機関等

営業部店

専門部署

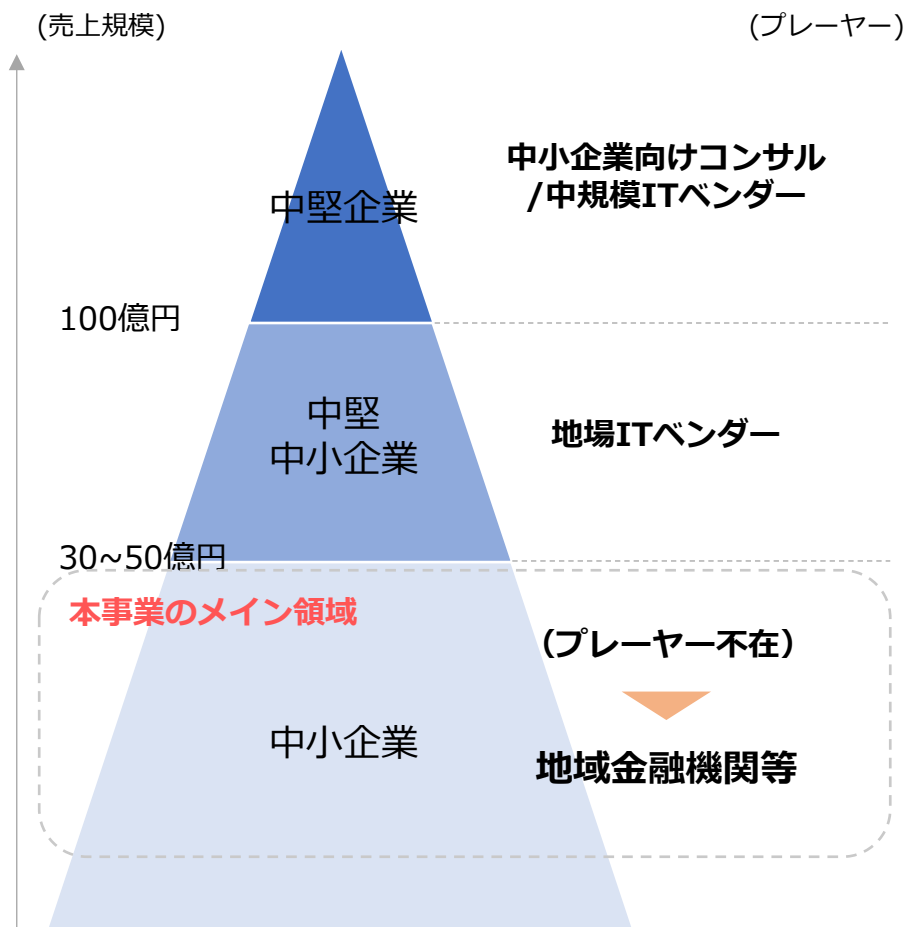


- 本事業は、日常的に事業性評価を行っている地域金融機関等業務との親和性が高く、付加価値を提供できる「経営課題の抽出/解決に向けたプランニング」や「導入支援/フォローアップ」に重きを置き、デジタルツールありきではない支援（一気通貫の伴走支援）を期待。

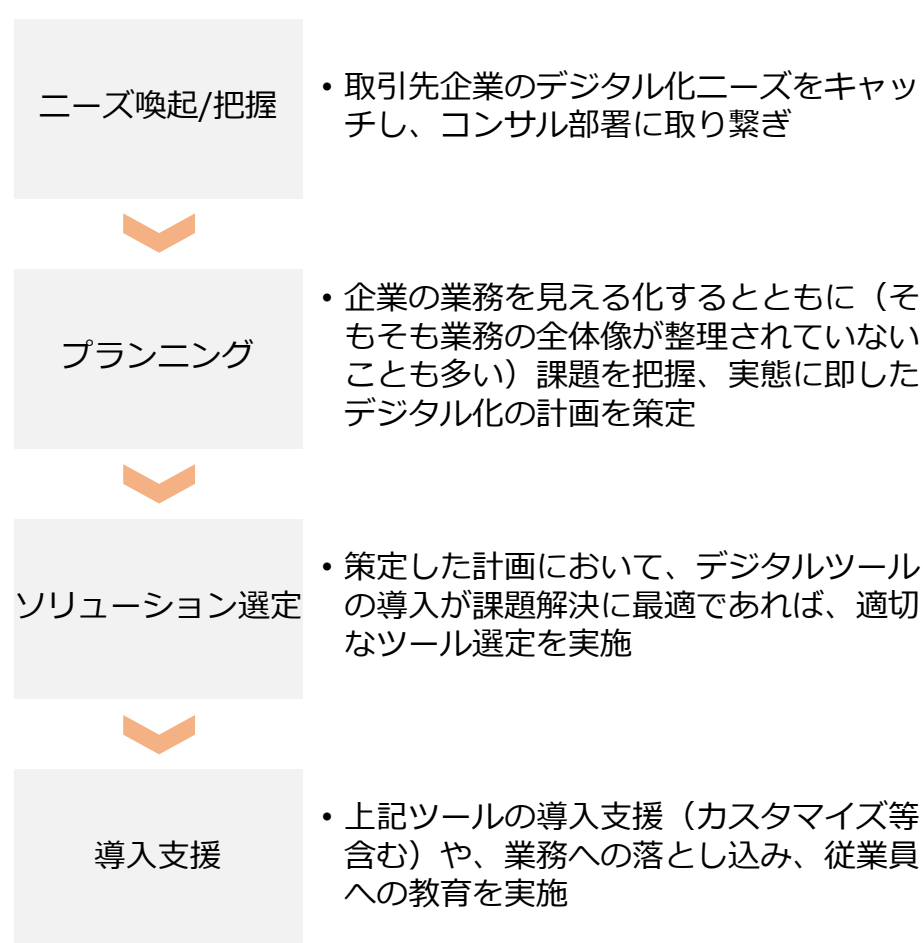
地域金融機関のデジタル化コンサルティングについて

- 地域金融機関のデジタル化支援では、既存プレーヤーが存在しない中小企業をターゲットとしている。
- コンサルティングでは、地域金融機関が付加価値を提供できる、「プランニング」と「導入支援」に重きを置き、デジタルツールありきではない支援を志向している。

企業規模ごとの支援プレーヤー



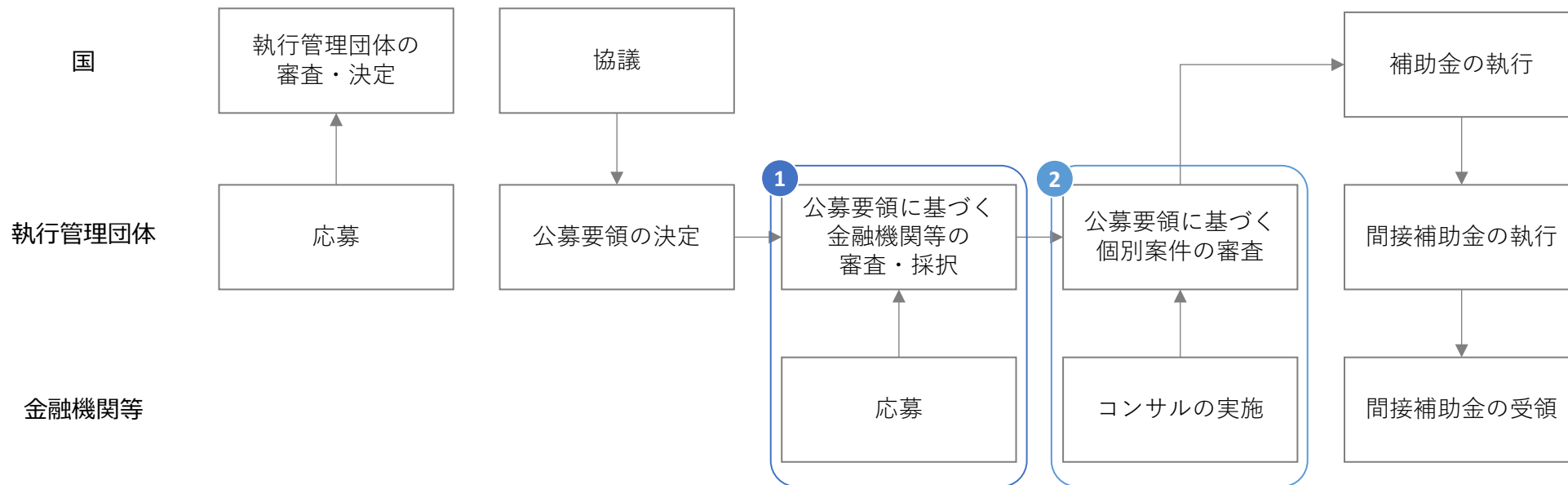
コンサルティングのフロー



金融機関の支援の質の担保について

- 支援の質の担保については、金融機関等の審査と個別の支援案件の審査によって、それぞれ適切な体制が整えられているか、適切な支援が行われているかを担保している。

本事業のフローと審査体制



1 金融機関等の審査・採択

- 金融機関等の審査時に、中小企業に対して適切なデジタル化コンサルティングを行える機関かの審査（コンサルティングの人員体制や想定している企業層や支援内容が本業務に合致しているか）を実施

2 個別の支援案件の審査（補助の対象か否かの判断）

- 金融機関等が実施したコンサルティングのうち、企業からコンサルティングの対価（フィー）の支払いがあったものを対象とする
- 仮に①の審査で採択された金融機関等であっても、コンサルを通じてフィーを受領できる価値提供がなされていないと、補助金は受領できない

地方創生に関する総合戦略

～これまでの地方創生の取組のフォローアップと推進戦略～（令和7年12月23日）

1. 強い経済

B. 地域の人材力強化

h. 人材育成・リスクリング促進

人材育成・リスクリング促進については、地域を担う人材の育成、リスクリングの推進、デジタル人材育成に取り組むことで、地域における新たな価値の創造や生産性の向上を図り、地方経済の稼ぐ力を強化する。

（3）地域におけるデジタル人材の育成・確保の推進

- ②地方におけるデジタル化支援事業者の育成を通じた中小企業の生産性向上支援
- 地方においては、デジタル化について一定の関心が見られるものの、取組方に悩む中小企業が多く、またそうした企業に対してデジタル化の支援を行うプレーヤーも不足している。このため、地域企業との強固な関係性を持つ地域金融機関等を、デジタル化支援を行う伴走者として育成・強化し、地域企業のデジタル活用による成長・生産性向上、ひいては地域経済の活性化を後押しする。

（主な事業）

- ・地域デジタル化支援促進事業

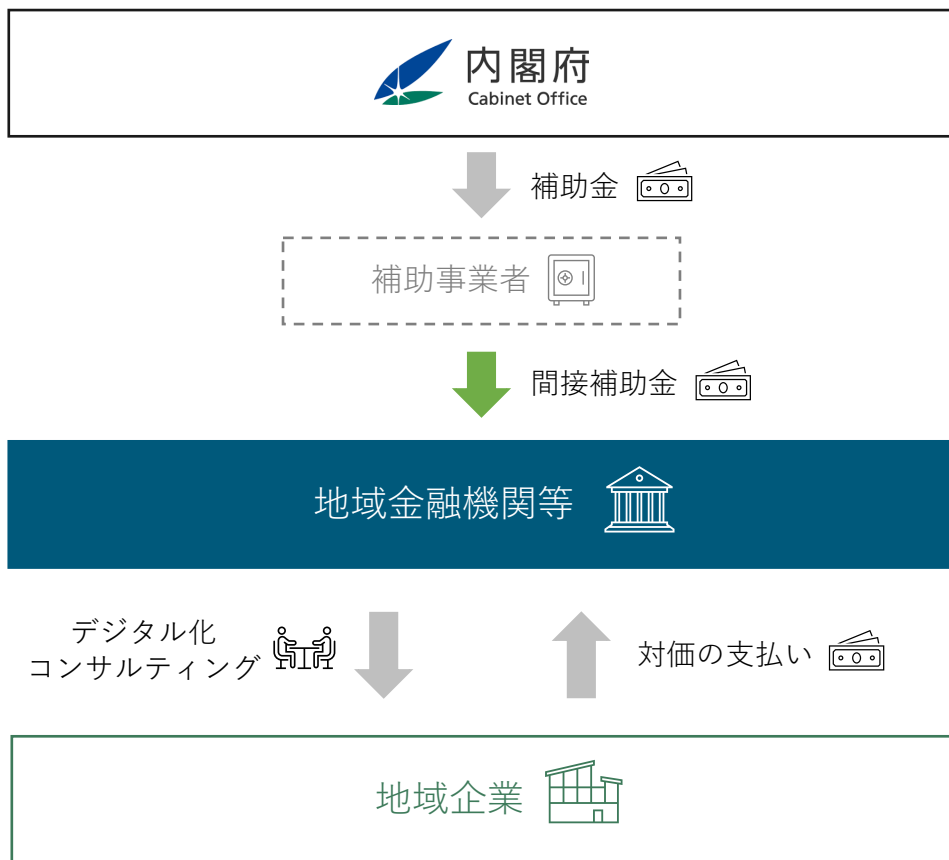
■工程表



地域デジタル化支援促進事業

- 地域企業のデジタル化の促進に向けて、地域金融機関等が行う、地域企業へのデジタル化支援コンサルティングについて、地域金融機関等に対し支援を実施し、その取組みを後押しするもの。

事業イメージ



補助金概要

実施主体	・地域金融機関等
支援企業の要件	・大企業(従業員2,000人超)に該当しないこと ・本店所在地が東京都以外の地域、または条件不利地域*1であること 等
対象業務	・支援企業に対して行う、デジタル化に関する役務提供(コンサルティング)
交付額	・企業から対価の支払いのあった1件の役務提供について、企業への請求額の根拠である人件費の50%(上限100万円)
実施主体ごとの交付上限額	・40百万円
事業期間	・2026年3月~2027年1月31日

*1: 過疎地域自立促進特別措置法、山村振興法、離島振興法、半島振興法及び小笠原諸島振興開発特別措置法で規定される条件不利地域を有する市町村のうち、政令指定都市を除く市町村

R7年度事業採択先一覧 (補助事業者:PwCコンサルティング合同会社)

第1次公募:67コンソーシアムを2月27日採択

黒:第一地銀 49

橙:第二地銀 15

青:信用金庫 7

※はFG等による共同申請等

67コンソーシアム(71機関)を採択

【中国地方】

- ・ 鳥取銀行
- ・ 山陰合同銀行
- ・ 中国銀行
- ・ 広島銀行
- ・ 山口銀行※
- ・ もみじ銀行※
- ・ 西京銀行
- ・ 広島信用金庫

【九州・沖縄地方】

- ・ 福岡銀行
- ・ 西日本シティ銀行
- ・ 北九州銀行※
- ・ 十八親和銀行
- ・ 佐賀銀行
- ・ 肥後銀行
- ・ 大分銀行
- ・ 宮崎銀行
- ・ 沖縄銀行
- ・ 熊本銀行
- ・ 沖縄海邦銀行

【四国地方】

- ・ 阿波銀行
- ・ 百十四銀行
- ・ 伊予銀行
- ・ 四国銀行
- ・ 徳島大正銀行
- ・ 愛媛銀行
- ・ 高知銀行

【北陸地方】

- ・ 北陸銀行
- ・ 北國銀行
- ・ 福井銀行
- ・ 富山第一銀行

【北海道地方】

- ・ 北海道銀行
- ・ 北洋銀行

【関東・甲信越地方】

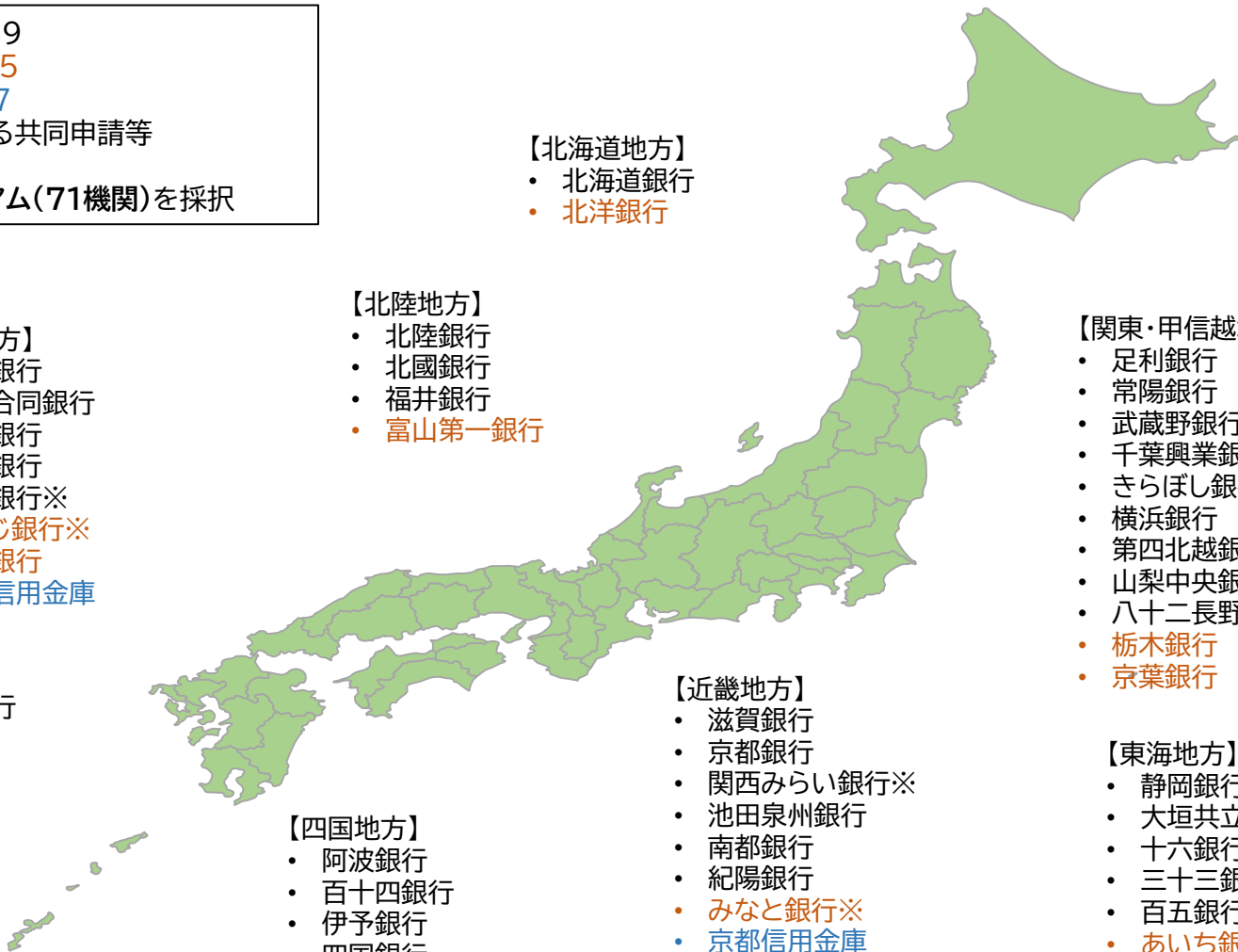
- ・ 足利銀行
- ・ 常陽銀行
- ・ 武蔵野銀行
- ・ 千葉興業銀行
- ・ きらぼし銀行
- ・ 横浜銀行
- ・ 第四北越銀行
- ・ 山梨中央銀行
- ・ 八十二長野銀行
- ・ 栃木銀行
- ・ 京葉銀行

【近畿地方】

- ・ 滋賀銀行
- ・ 京都銀行
- ・ 関西みらい銀行※
- ・ 池田泉州銀行
- ・ 南都銀行
- ・ 紀陽銀行
- ・ みなと銀行※
- ・ 京都信用金庫
- ・ 京都中央信用金庫
- ・ 大阪シティ信用金庫

【東北地方】

- ・ 青森みちのく銀行
- ・ 岩手銀行
- ・ 北都銀行※
- ・ 荘内銀行※
- ・ 山形銀行
- ・ 七十七銀行
- ・ 東邦銀行
- ・ 北日本銀行



本事業の狙いと足元の状況

- 「金融機関の事業参入」や「各金融機関の取組み高度化」について、事業開始時点の想定どおり進捗中。
- 各金融機関のノウハウ共有に向けては、現在各種施策が進行中。

本事業の狙い

本事業を契機とした金融機関の事業参入

- 本事業によりデジタル化支援事業の収益の下支えが期待されることから、事業を行っていない金融機関の事業参入を見込む。

各金融機関の取組み高度化

- コンサルティングに取り組むインセンティブの発生により、各金融機関でのデジタル化支援事業への取組みが高度化(活発化)されることを目指す。

好事例の横展開(ノウハウ共有)

- 事業に参画している金融機関同士のノウハウの共有を図ることで、事業の高度化および収益化に向けての示唆を提供する。

足元の状況

- 本事業の開始以降(同時含む)に事業を開始した金融機関は15先と、一定の呼び水効果あり。

- 月次の契約件数は200件程度と、計画値どおりの支援が行われているところ。
- 今年度執行は10億円を見込み、更なる取組向上が見込まれる。

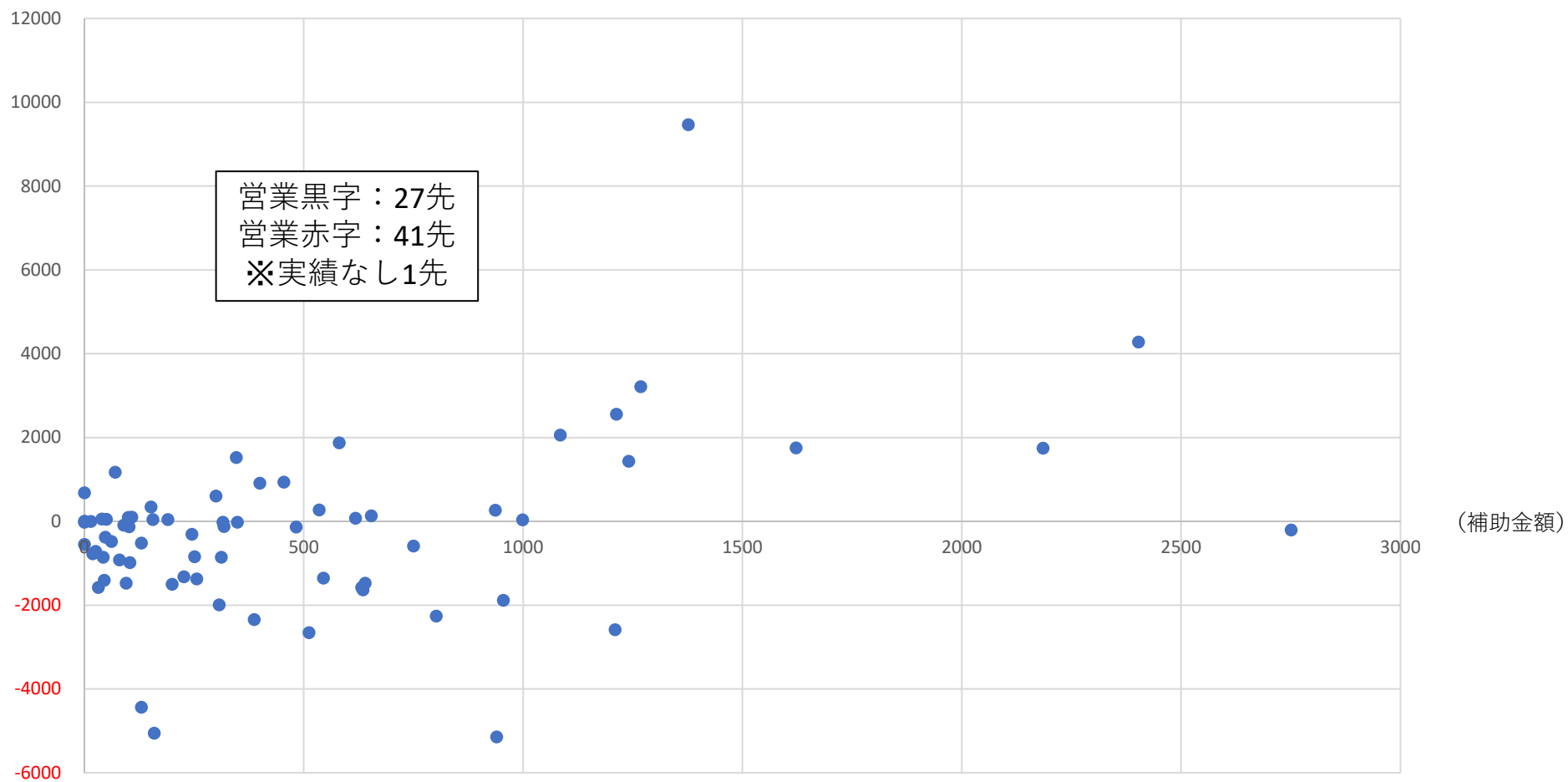
- 優良事例を収集した事例集の作成・展開や、事業に参画している金融機関を集めた協議会等を実施。
- 特に協議会では、各行庫の情報交換を促し、本事業領域におけるネットワークの形成も企図。

R6年度収支実績

■ 採択先69先のうち、営業黒字先は27先(39%)。

(営業利益)

単位：万円

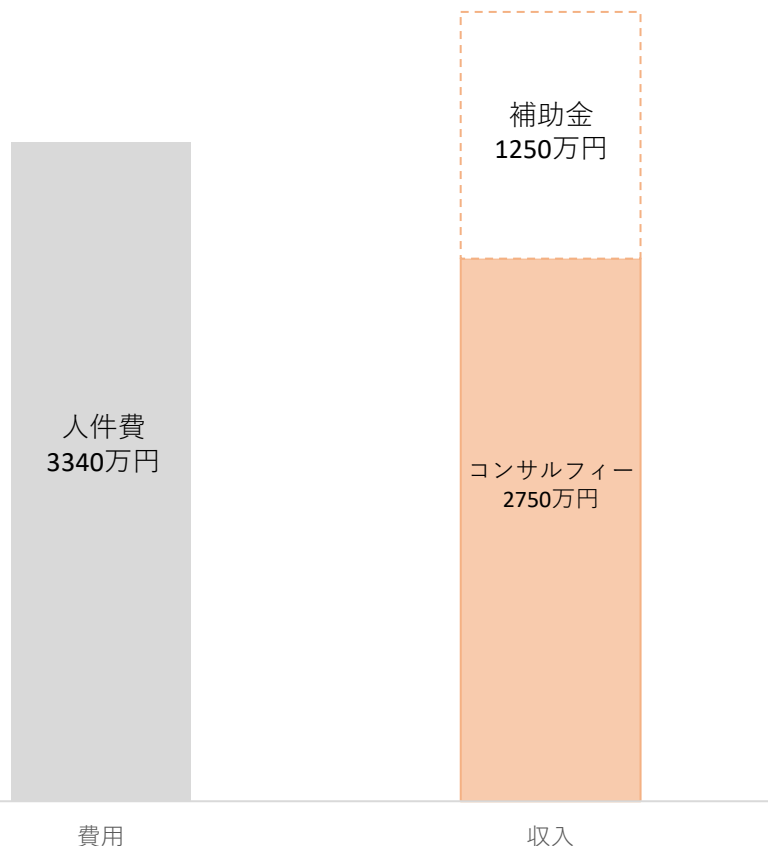


金融機関の収益化に向けて

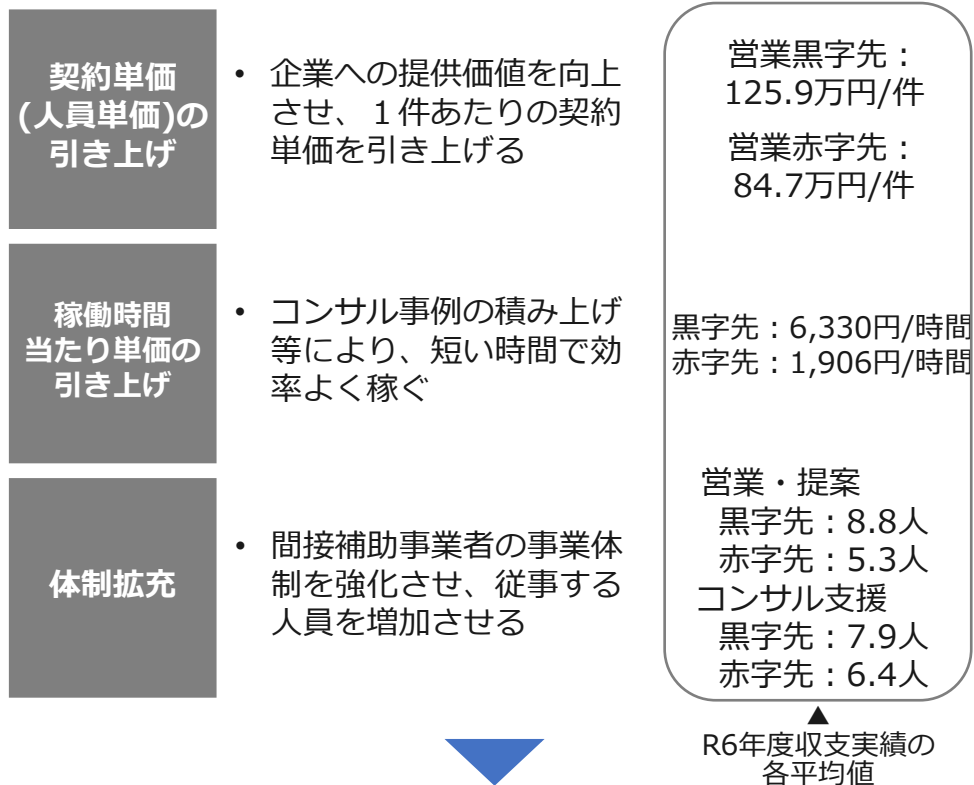
- 本事業での金融機関の収入はコンサルフィーのみであり、当該フィーを人件費以上稼ぐことが出来ているかが論点。
- フィー収入向上に向けては、単価の引き上げや回転数増等が考えられる（事実、営業黒字先/赤字先で値が異なる）が、いずれもノウハウ向上が必要なテーマであり、継続した取組みが求められる。

金融機関の収支予想（計画値）

※R7年度収支計画の各中央値



収益改善に向けて考えられる方策



金融機関内のノウハウ向上が必要なテーマであり
実現に向けては継続した取組みが求められる

金融機関のデジタル化支援業務における課題等

- 既に事業を行っている地域金融機関からのヒアリングによると、顧客のニーズは十分に存在し、かつ金融機関と親和性の高い領域ではあるが、マネタイズの難しさ、人材育成のコスト等に課題が存在。

分類	内容（実際の意見）
外部環境 (市場/顧客)	<ul style="list-style-type: none">● 中小企業向け支援での採算確保のハードルは高い “中小企業はITリテラシーが低く初歩的な案件が多いが、収益改善インパクトは低位でありコンサルフィーは一定の域を出ない” “ITベンダーの採算に合わない顧客を当行が拾っており、市場的に収益確保は難しい”
	<ul style="list-style-type: none">● フィーへの抵抗感払拭には一定期間を要する “顧客にとって費用対効果が見えず（デジタル化の優先度が低い）、フィーを払いづらい” “当初はコンサルに対してフィーを払う発想がなかったが、取組みを続ける中で理解が進み、フィーを払ってもらえるようになった”
内部環境 (金融機関)	<ul style="list-style-type: none">● 業務は従来の銀行業務の延長線上にはなく、育成コストがかかる “コンサルタントの教育には最低半年～一年は必要” “顧客のニーズに応えるべく提供価値を上げるために、人材確保等に投資をしていく必要がある”
	<ul style="list-style-type: none">● ツール云々ではなく、コンサルとしての付加価値向上を目指している “高度な技術的知識が必要な領域ではなく、銀行員が価値を発揮できる領域（企業理解に基づいたコンサル）を高めていく方針” “企業を総合的に支援する観点から、企業の課題を把握したうえで、ICTコンサルが必要であれば、その支援を行う（顧客ニーズに則した対応を実施）”

既存デジタル化支援事業との棲み分け

- 既存の中小企業向けデジタル化支援事業は企業向けの直接の資金支援や情報提供がメインであるのに対し、本事業では企業の伴走支援を行う団体に対しての支援を実施する。

分類	事業
資金支援	<p>デジタル化・AI導入補助金 </p> <p>IT活用促進資金 </p>
情報提供	<p>地域DXポータルサイト </p> <p>デジwith ITに関する専門家派遣 </p>
伴走支援	<p>地域デジタル化 支援促進事業 <本事業></p>