



コンサルティング&アドバイザリー

私たちの目指す姿

地域企業を取り巻く経営環境は、原材料価格の高騰や人件費の上昇、外国人材を含め人材確保難、加えて金利の上昇、脱炭素等のESGへの対応など、より厳しく複雑になってきています。このような環境下において、企業がこれまでのビジネスモデルを維持していくことすら難しいと言われる時代へと突入し、お客さまの課題も売上増加や資金の確保だけでなく、多種多様なものに変化してきました。具体的には、市場環境の変化を踏まえた「経営戦略の策定」、適切な価格設定による利益確保に向けた「原価管理体制の構築」、より企業の生産性を高めるための「業務効率化」「ICTの利活用」、ビジネスの拡大を図るための「海外展開」「M&A」、自社の組織力強化のための「人事制度構築」「人材育成」「ガバナンス体制の構築」等、これらの課題が有機的に複雑に絡み合っており、ひとつの打ち手だけでは、抜本的な解決に繋がらない場合が多くなってきています。私たちは、このような環境の変化を踏まえ、お客さまのニーズをより深掘りして、より多くのお客さまの本質的な課題解決に取り組むことで、お客さまの成長および地域全体の成長と合わせて、自社の成長を目指していく考えです。

ビジョン

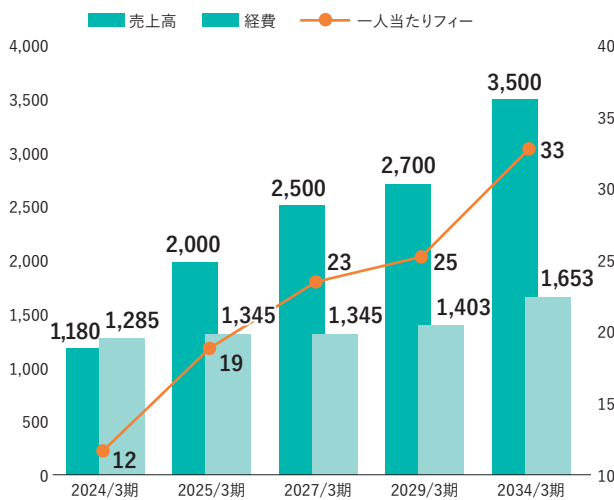
- 常に最新の知見を取り入れ、お客さまのあらゆる課題解決をサポートします。
- 小規模企業から大企業まで、あらゆるお客さまの成長をサポートします。
- ともに寄り添い伴走しながら、お客さまのビジョンの実現をサポートします。

そのためには、常に顧客志向を第一として、お客さま、そしてビジネスパートナーの皆さまとのコミュニケーションとコラボレーションを通して、お客さま・地域・社会のイノベーションに貢献し、新しい価値の創造を行っていきます。

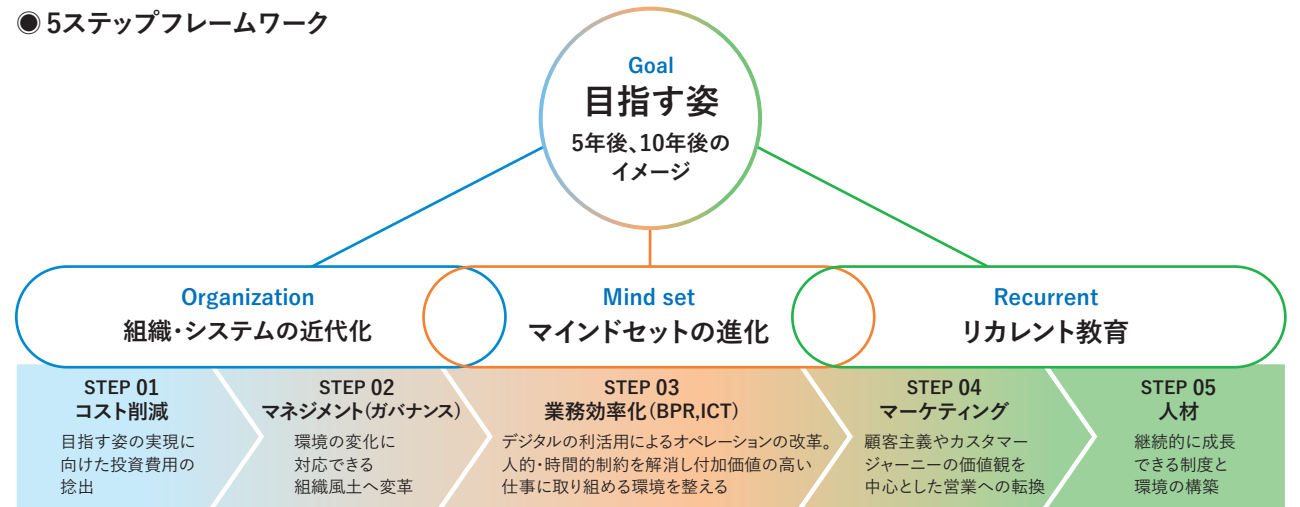
私たちの強みと特徴

私たちは、北國FHDが取り組んできた企業の変革における「5つのステップ」をベースにお客さまの課題解決に取り組んでいます。具体的なサポートは、お客さまの現状分析と5年後10年後の「目指す姿」を共有します。「目指す姿」の実現に向けた全社的な改革に必要な取組みを「5つのステップ」でサポートします。これらのフレームワークを最大限に活かすには、お客さまとの「対話」が最も重要と考えており、お客さまの真の課題を解決していくために、お客さまを理解し、コミュニケーションを行っていくことが当社の強みであると考えております。

収益計画(単位: 百万円)



5ステップフレームワーク



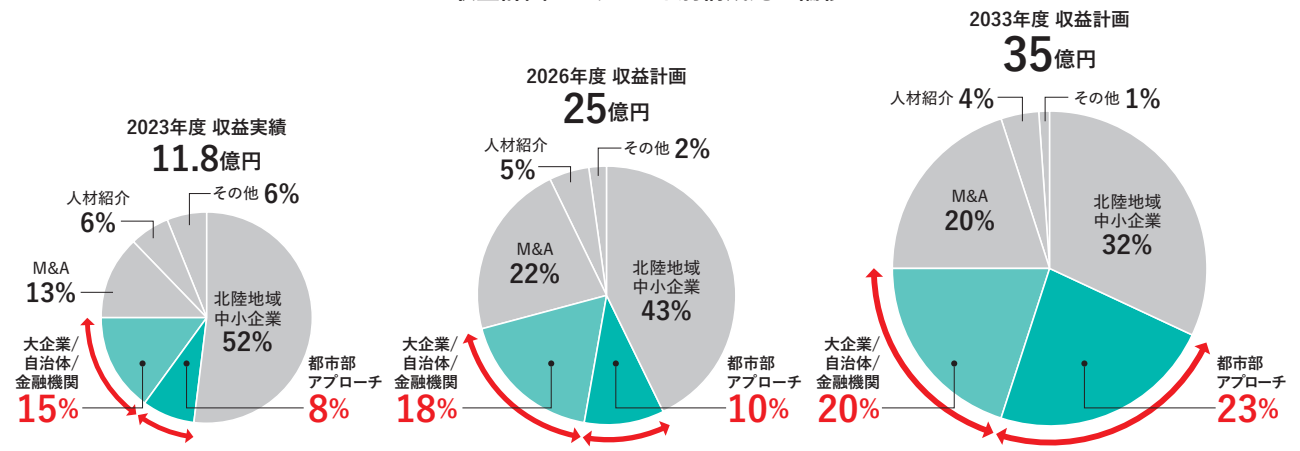
主な提供メニュー

経営戦略策定領域 実績 934件 (累計) - 経営理念、経営計画策定 - 原価管理体制構築 - 計画実行支援	業務効率化・ICT利活用領域 実績 496件 (累計) - 業務プロセス最適化 - 各種業務効率化 - 各種システムの導入、利活用支援	人材育成・人的資本領域 実績 613件 (累計) - 人事評価制度、賃金制度設計 - 階層別研修、幹部候補の育成 - 多様な人材の紹介業務
事業承継・資本戦略・M&A領域 実績 208件 (累計) - 事業承継計画策定 - 組織再編支援 - M&A仲介、FA業務	海外ビジネス領域 実績 118件 (累計) - 海外販路開拓 - 海外拠点設立 - 現地法人の各種課題解決	その他 実績 120件 (累計) - ESG、SDGsへの取組み支援 - 経営アドバイザリー業務 - 金融機関向けコンサルティング

コンサルティング&アドバイザリー戦略の拡大ストーリー

お客さまの多種多様な課題解決には、当社のコンサルティング&アドバイザリー領域の拡大が必要不可欠と考えています。加えて、既存の北國銀行とお取引いただいているお客さまに加え、今までお取引の無い都市部等のお客さまとの取引を拡大してことが、今後の当社のコンサルティング&アドバイザリー業務の品質を高めていくためには必要と考えております。一方で、現在の人的資源を有効に活用していくためには、生産性の向上および、人材の早期の育成や業務の効率化が必要となります。

収益計画のセグメント別構成比の推移



当社のコンサルティング契約のお客さまは、これまでの銀行取引を起点とした中小事業者のお取引先が中心であり、法人担当者が事業性理解を基に経営者との対話により丁寧に課題を拾い上げ、課題解決に結び付けています。将来の目指すべき姿の実現に向けた経営戦略の策定を起点として、策定した戦略を具体的に進めていくための、ICT利活用によるデジタル化や効率化、人的資本経営をベースにした人事戦略、更なる飛躍を目指したM&A、海外進出等の戦略についても多くのご相談をいただいております。

一方で、大企業のお客さまは、中小企業のお客さまとは異なる課題を抱えており、当社パートナーによる戦略的な対話の取組を行うことで案件発掘に努めております。また、自治体や他金融機関などに対しても、課題共有に向けた対話にそれぞれ取り組んでいくことで新たな顧客層の開拓につなげています。お客さまのセグメント拡大と合わせて、セグメントごと、多様なニーズに対応するためにコンサルティング領域の拡大をして

おり、今後はガバナンス強化に向けた取組みなど、より高度な課題にも対応できるよう取り組んでいきます。



北陸地域以外のお客さまへの取組み

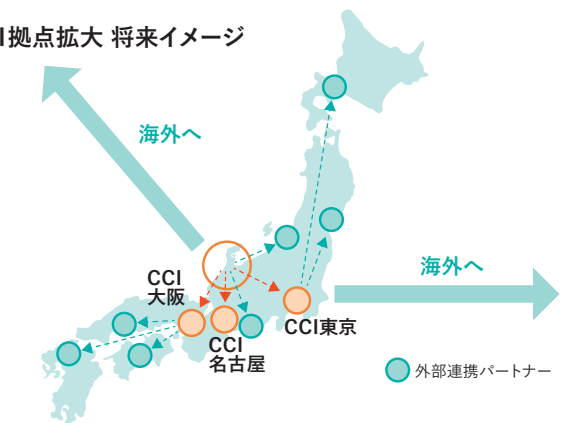
これまでは北陸3県のお客さまを中心に事業を理解することを起点とした課題解決への取組みにより、お客さまの目指すべき姿の実現に向けた課題を共有し、一つずつ伴走しながら解決していく取組みを進めてきました。

今後は、北國FHDの拠点がある、東京・大阪・名古屋の都市部を中心に、スタートアップ企業へのコンサルティングと他の金融機関と連携した案件獲得に取り組めます。

スタートアップ企業へのコンサルティングについては、都市部の北國銀行拠点に相談があるスタートアップ企業からの融資や出資の相談を起点として、資金提供のみならずコンサルティングの提供も合わせて行っていくことで、成長の加速をサポートしていきます。銀行グループならではの、ガバナンス体制構築などのニーズは強く、北國FHDの総合力を活かし融資やエクイティ支援からコンサルティングへの連続に取り組んでいます。

また都市部の金融機関の課題に悩まれているお客さまを紹介頂く取組みも進めています。現状では4つの金融機関と連携済みであり、複数のご相談、契約に繋がっています。今後連携する金融機関を増やしていくとともに、各金融機関とのコラボレーションを深めるべく、定期的な勉強会の開催等を通じて案件の獲得につなげていきます。

CCI拠点拡大 将来イメージ



自治体へのコンサルティングの取組み

石川県金沢市 様



▼コンサルティング内容

業務改善力向上研修(事務BPR)

▼相談したきっかけと決め手

他自治体でも研修実績があったことに加え、担当課の職員が別の機会に受講した研修の進め方や内容がとてもわかりやすかったことが決め手となりました。

▼コンサルティング後の感想

ワークショップは非常に有意義でした。グループワークでは、参加者が日常的に直面している問題をどのように可視化し、それを通じて何を理解できるかというBPRのプロセスを、分かりやすく丁寧に学びました。特に、発表後の評価が的確で、大変役立ちました。さらに、行政職員が一般企業のオフィスを見る機会が少なく中、北國フィナンシャルホールディングスのオフィスツアーを通じて、新たな刺激を受けることができました。

石川県白山市 様



▼コンサルティング内容

地公体事務BPR

▼相談したきっかけと決め手

DX推進を行うにも、舎内職員では知見がありませんでした。また、マインドセットを変えるためには外部支援が必要と感じている中で、北國銀行の変革の歩みとコンサルティング実績から期待感を持てたことが決め手となりました。

▼コンサルティング後の感想

実際に実施した変革の事例や本店見学を通じ、デジタルを活用した働き方や業務変革に向けた考え方を学ぶことができました。研修においても階層別に分けた職員向けの研修において伝えるメッセージを変えて発信したことにより各人の取り組むべき役割が明確になったと感じています。

石川県能美市 様



▼コンサルティング内容

医療介護連携システムの構築・運用支援

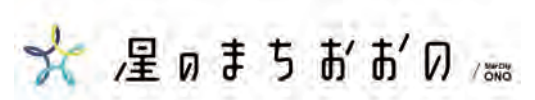
▼相談したきっかけと決め手

行政内で医療介護分野に関する情報共有の課題解決を図るための仕組み作りにKintoneの利活用が有効であると判断しました。その中で、Kintoneに知見があることやこれまでの実績が決め手となりました。

▼コンサルティング後の感想

医療介護連携システムの構築段階では、医療・介護の専門職へ丁寧なヒアリングや、情報連携する上での課題・要望等について整理していただきました。システムの運用開始後も、多岐にわたる職種のITスキルに合わせた対応や、スケジュール管理、重要な決定に必要な情報の提供など、困難なプロジェクトをサポートしていただき、非常に頼りになりました。引き続きのご支援をお願いいたします。

福井県大野市 様



▼コンサルティング内容

事務BPRおよびグループウェア活用

▼相談したきっかけと決め手

北國銀行が地域未来構想20オープンラボの専門家として登録されており、大野市が前記ラボにて行政IT化に関心のある自治体として登録したところ、北國銀行からお声かけがあり、北國銀行自身の業務効率化の取組みや考え方の説明が決め手となり相談するに至りました。

▼コンサルティング後の感想

プロジェクト立ち上げ時、最終目標は明確でしたが、その道筋は不透明でした。コンサルティングを通じ、突発的な要望にも柔軟に対応。既存グループウェアの未使用機能を活用し、自作アプリで運用を考案する新たな試みが、業務改革への自信に繋がりました。

海外拠点の取組み

地域の拡大は日本国内のみならず海外も拡大させています。2010年代以降の成長の中心である東南アジアの成長を地元中小企業も取り込んでいくため、シンガポール・タイ・ベトナム・深圳に営業拠点を開設しています。

海外分野でのお客さまのニーズは、以前は現地法人開設支援や販路拡大などの海外進出に関するサポートニーズが中心でした。現在では、現地の人件費上昇等の経営環境の変化に伴い、進出済み現地法人の生産性を向上させるといったニーズの変化がみられます。具体的には、現地法人の原価管理体制の構築や現地採用人材への人材育成、現地法人の経営戦略の策定などの相談が増加しております。国内で経験を積んだコンサルタントと現地採用の当社スタッフが一体となって案件に取り組むことで、様々な案件獲得に結び付いています。

更に、今後の成長を目指すにあたって、長期的な成長が見込まれるアフリカに拠点を設けるべく、2024年6月にはアフリカ・

ケニアへの現地法人開設を行いました。今後もグローバルな情勢に感度を高く、地域の拡大については、常に検討してまいります。



CCInnovation Africa Ltd 開設時の様子。
(北國FHD社長の杖村(左から2人目)と現地スタッフの清水さん・小山さん(中央・右から2人目))

セグメントごとに異なるニーズへのコンサルティング領域拡大



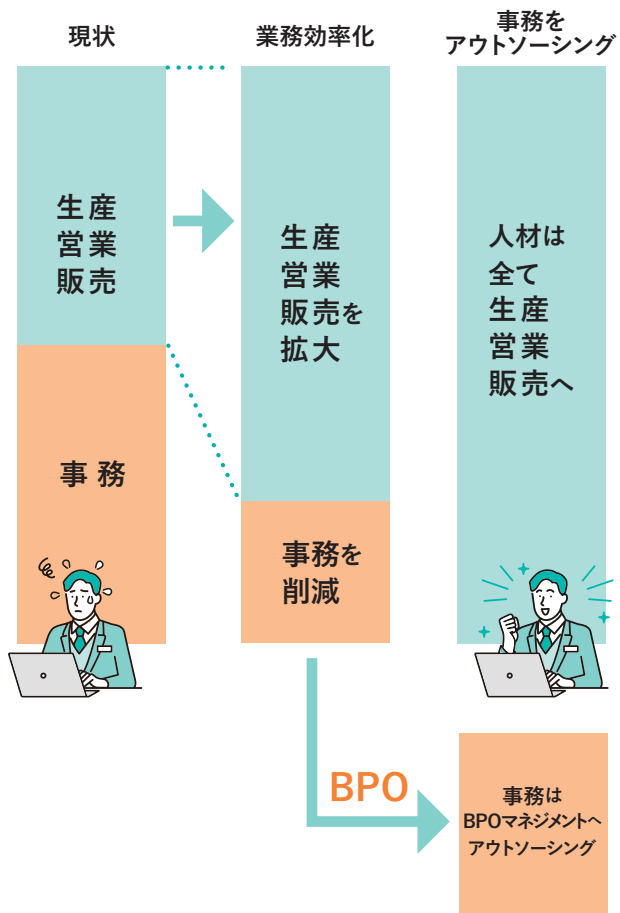
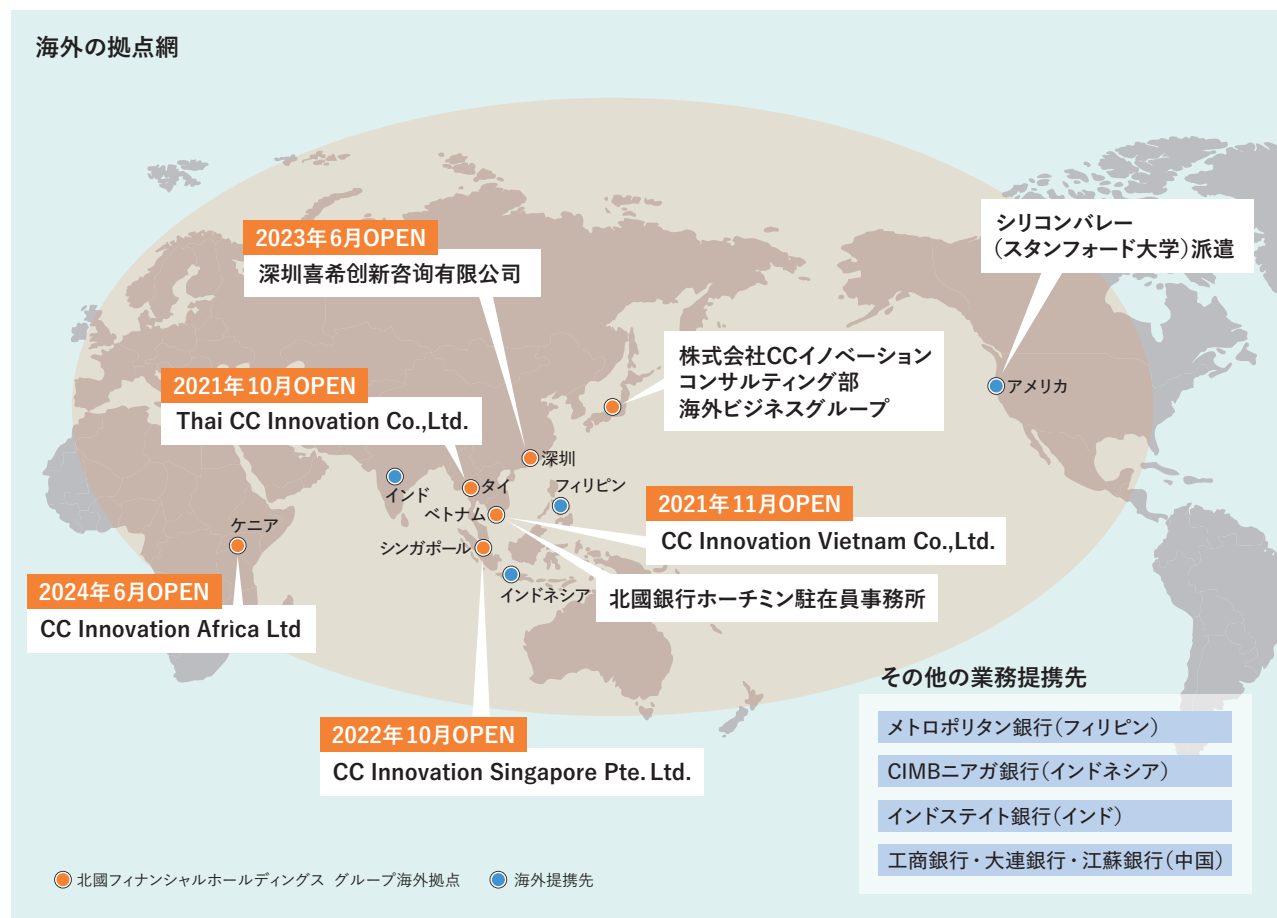
コンサルティング領域の拡大

多様なお客さまのニーズに対応していくため、コンサルティング領域を更に拡大していきます。脱炭素に向けた様々なレベルでのコンサルティングや健康経営等の取組みのサポート、ガバナンス体制構築や災害対応に向けたBCP体制の構築等をメニュー化してきました。

また、人手不足が深刻となる中、企業の生産性向上に向けた取組みとして、これまでの業務効率化やICT利活用に加え、バックオフィス業務そのものをアウトソースするBPOもグループ会社のBPOマネジメントが引き受けることで、お客さまの更なる生産性の向上につなげていきます。

生産性向上への取組み

更なる成長に向けて、当社の生産性向上とお客さまへ価値提供できる人材の早期育成にも取り組んでいきます。個人に蓄積された様々な知見を社内でも共有するための対話の機会を設けコミュニケーションを活性化させていくとともに、学びの後押しやアウトプットの支援を行っています。また、自社開発のCRMシステム (IB Platform) によるデジタルツールを活用した情報の見える化と業務効率化も並行し取り組んでいきます。



さいごに

令和6年元日に発生した能登半島地震では甚大な被害が発生しております。被災された皆さまへ、心からお悔やみ申し上げます。震災により、地域やお客さまを取り巻く環境は大きく変化しました。これから復興が進む過程で、様々な個々の課題とともに、地域全体の面的な課題も赤裸々になってくること、想像に堪えません。

だからこそ、我々CCイノベーションの機能のみならず、グループ全体の総力を結集して、様々な課題に対応していく所存です。また、このような時だからこそ、より一層のお客さまの、地域のチャレンジを、全力で後押しして、コミュニケーションとコラボレーションを大切に、グループ経営理念である「豊かな明日へ、信頼の架け橋を」の実現に向け邁進していきます。