

IT経営応援隊 金融機関連携について

2006年7月20日

ITC京都

(ITC滋賀)

金融機関連携について

2006年度の実施について、滋賀の状況を含めて報告します。

	第1フェーズ ～6月	第2フェーズ ～9月	第3フェーズ ～12月	第4フェーズ ～3月	2007年度 以降
京都 実施 予定項目	京都銀行、京都中央信用金庫、中小公庫、国民金融公庫へのチャンネル強化	各金融機関より 担当者への説明 企業相談会参加 個別企業紹介 経営者研修会集客	個別セミナーへの参加 京都銀行セミナー 中小企業交流会 他への参加	各金融機関への来年度計画提案 共同セミナー 相談会開催	各金融機関より、個別紹介企業4社以上
京都 実績 項目	京都銀法人金融部説明 中小公庫研修会集客依頼 国民公庫商工中金説明	京都銀法人金融部 個別企業紹介 京都銀、中小公庫研修会集客			
滋賀 実施 予定項目	滋賀銀行、びわこ銀行、中小公庫、国民金融公庫へのチャンネル強化	各金融機関より 担当者への説明 企業相談会参加 個別企業紹介	個別セミナーへの参加 滋賀銀行セミナー 中小企業セミナー(県との連携)	各金融機関への来年度計画提案 共同セミナー 相談会開催	各金融機関より、個別紹介企業4社以上
滋賀 実績 項目	滋賀銀、びわこ銀行本店説明 滋賀銀草津支店長説明 中小公庫大津支店次長説明	滋賀銀草津支店個別企業紹介 気付きセミナー実施企画作成(滋賀、びわこ銀)			

活動状況と今後の進め方

京都、滋賀いずれも共通するのは、各金融機関が当NPOとの連携に対して、模様見状態である事。

基本的には、行員のITスキルでは、顧客からの相談に対して、対応出来ないとの認識はあるが、そのために、行員のスキルアップ、ITCの活用を図ることまでは、思っていない。京都では、「研修会の集客」支援であり、滋賀では、「個別企業からの相談時、適宜対応」のレベルである。

今後の進め方

京都銀、滋賀銀が地区のガリバー的存在であり、個別企業紹介をベースとした実績作りが必要である。そのためにも、ITCに理解のある支店との連携が必要。
例えば、滋賀では、滋賀銀草津支店は最重点アプローチ先である。

支店レベルでの行員のスキルアップ研修会開催の仕掛け
営業メンバー向け「IT経営相談マニュアル」の作成とその説明会の実施
びわこ銀、中小公庫大津支店をベースとしたマニュアル0次案作成

行政との連携を活用した金融機関とのパートナー化
京都、滋賀共に、年1,2回の交流会があり、ITC - 行政 - 金融機関のスキーム作りによる金融機関との密着度アップ