

2021年11月9日

資料4

知的資産に着目した中小企業 サポートの実践

株式会社きらぼしコンサルティング
代表取締役社長 強瀬 理一

東京きらぼしフィナンシャルグループの概要



経営理念

首都圏における中小企業と個人のお客さまのための金融グループとして、総合金融サービスを通じて、地域社会の発展に貢献します。

経営方針

きらりと光るグループ

チャレンジするグループ

思いをつなぐグループ

ビジョン（目指す姿）

お客さまの新しい価値を創造する
東京発プラットフォームとなる
～東京発、日本、そしてアジアへ～

沿革

2014 10月
東京都民銀行と八千代銀行が経営統合
『東京TYフィナンシャルグループ』設立

2016 4月
『東京TYフィナンシャルグループ』と新銀行東京
が経営統合

2018 5月
きらぼし銀行誕生（3行合併）
『東京きらぼしフィナンシャルグループ』へ商号変更

2020 5月 システム統合
6月 本社移転（新宿 ⇒ 青山）

東京きらぼしフィナンシャルグループ／きらぼし銀行の概要



きらぼし銀行

(2021年3月31日現在)



東京きらぼしフィナンシャルグループ

(Tokyo Kiraboshi Financial Group, Inc)

| | |
|-------|-------------------|
| 本社所在地 | 東京都港区南青山三丁目10番43号 |
| 資本金 | 275億円 |
| 連結総資産 | 5兆9,219億円 |



きらぼし銀行

(Kiraboshi Bank, Ltd.)

(グループ会社)

(2021年4月1日現在)

(2021年3月31日現在)

| | |
|-------|-------------------|
| 本店所在地 | 東京都港区南青山三丁目10番43号 |
| 資本金 | 437億円 |
| 総資産 | 5兆9,022億円 |

(グループ会社)

(2021年4月1日現在)



きらぼしコンサルティング

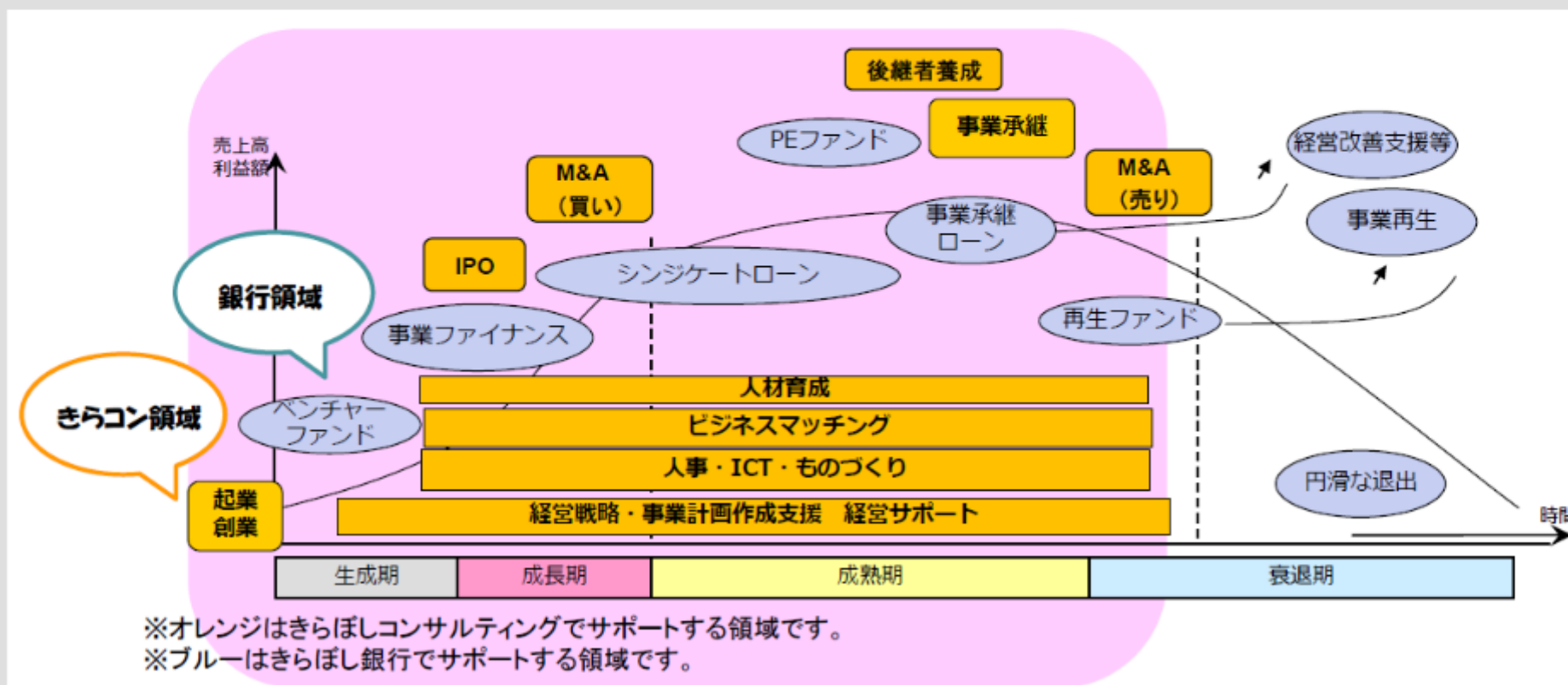
| | |
|--|-----------|
| きらぼしコンサルティング | コンサルティング |
| 東京きらぼしリース | 総合リース業 |
| きらぼしシステム | システム処理受託 |
| きらぼしJCB | クレジットカード業 |
| きらぼしキャピタル | ファンド組成、運営 |
| きらぼしライフデザイン証券 | 証券業 |
| きらぼしデジタルバンク設立準備会社 【20年10月設立、21年度開業予定】 ※開業後、UI銀行に商号変更予定 | 銀行業 |

| | |
|---------------------------------------|------------|
| きらぼし信用保証 | 保証業務 |
| 八千代信用保証 | 保証業務 |
| きらぼしビジネスオフィスサービス | 給与計算業務等 |
| きらぼしビジネスサービス | 事務集中業務 |
| きらぼしテック | フィンテックサービス |
| きらぼしインシュアランスエージェンシー | 保険代理店業務 |
| 綺羅商務諮詢（上海） | コンサルティング |
| KIRABOSHI BUSINESS CONSULTING VIETNAM | コンサルティング |

ライフステージに応じた支援

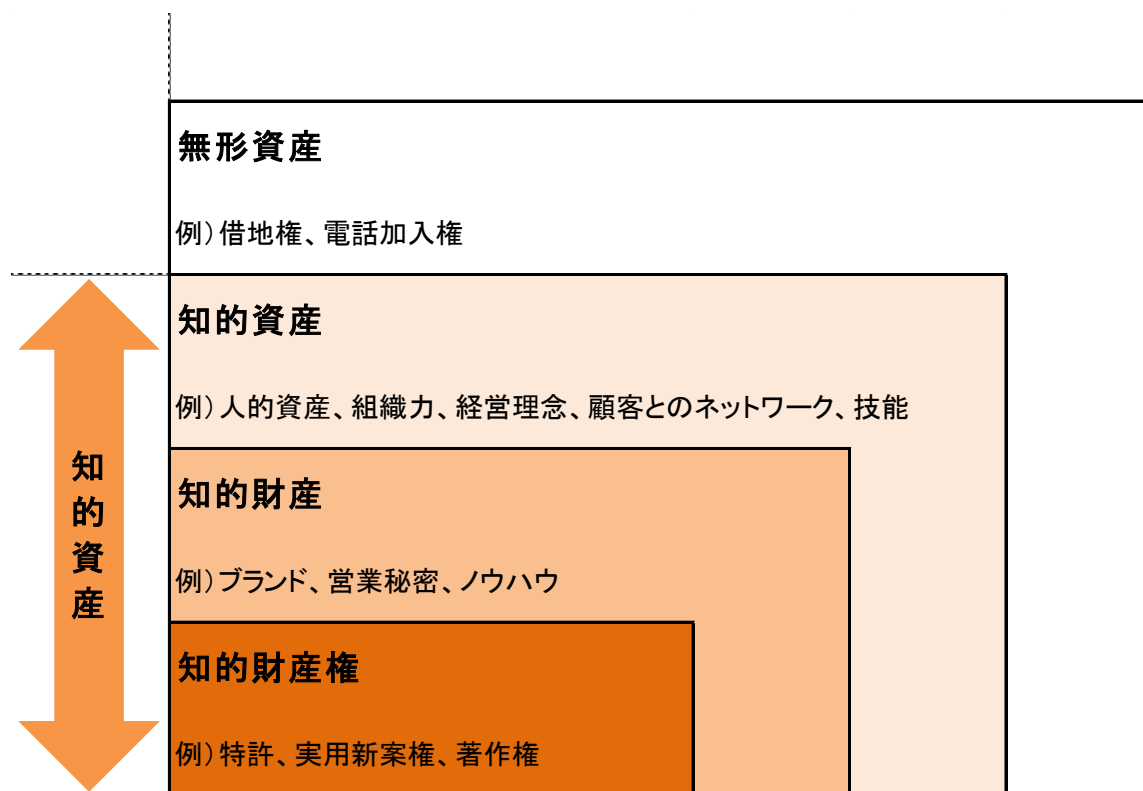
事業を理解し、クライアント企業のライフステージに応じた支援を実施

様々なライフステージにある企業の事業内容や成長可能性などを適切に評価（事業についての理解を深める）した上で、それを踏まえたソリューションを検討・提供し、きらぼしグループ体で必要な支援等を行ってまいります。



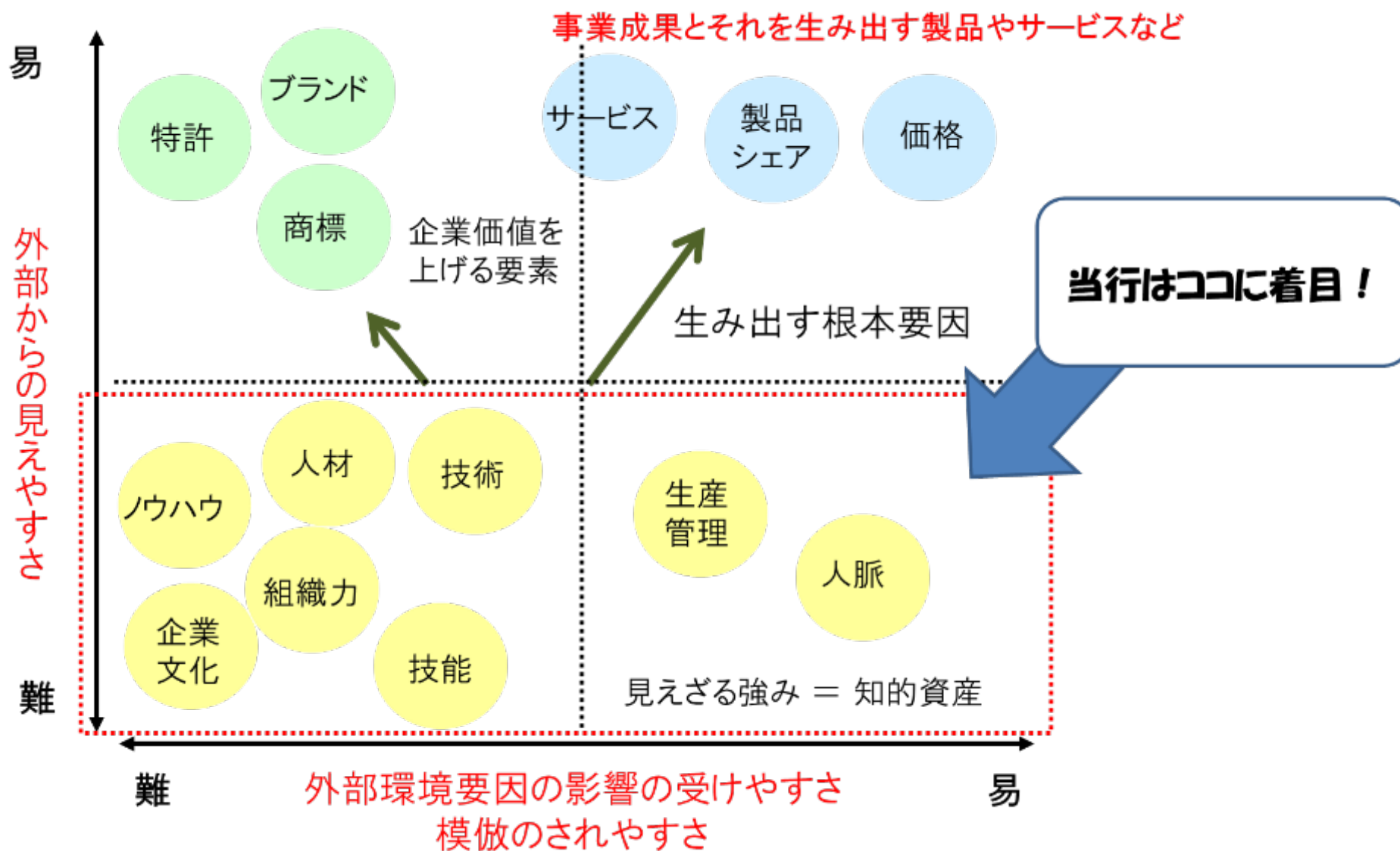
きらぼし銀行は「知的資産」の理解を基本としている

「人材」「技術」「技能」「知的財産（特許・ブランド等）」「組織力」「顧客とのネットワーク」など、貸借対照表には表れないが、**企業の競争力の源泉になるもの**を総称したものが「知的資産」。



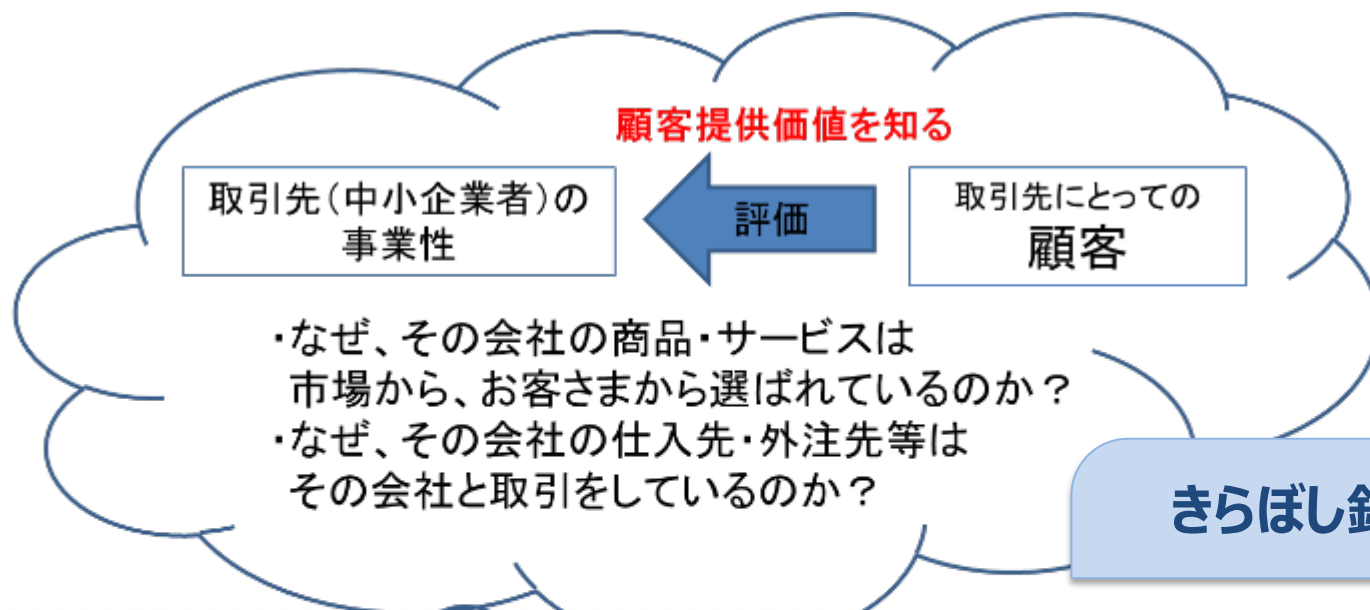
知的資産をしっかりと把握することが事業を理解することにつながる

知的資産の視点



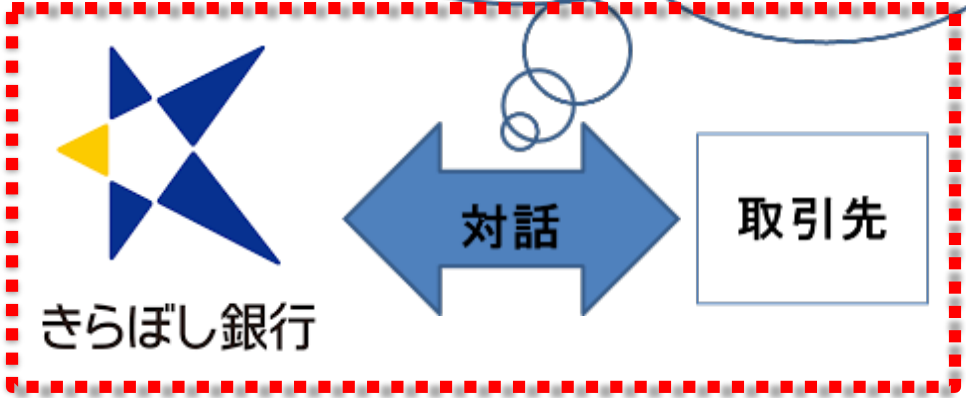
資料：東京都立産業技術研究センター 技術経営アドバイザー森和男氏

事業性理解を基本とする顧客との対話

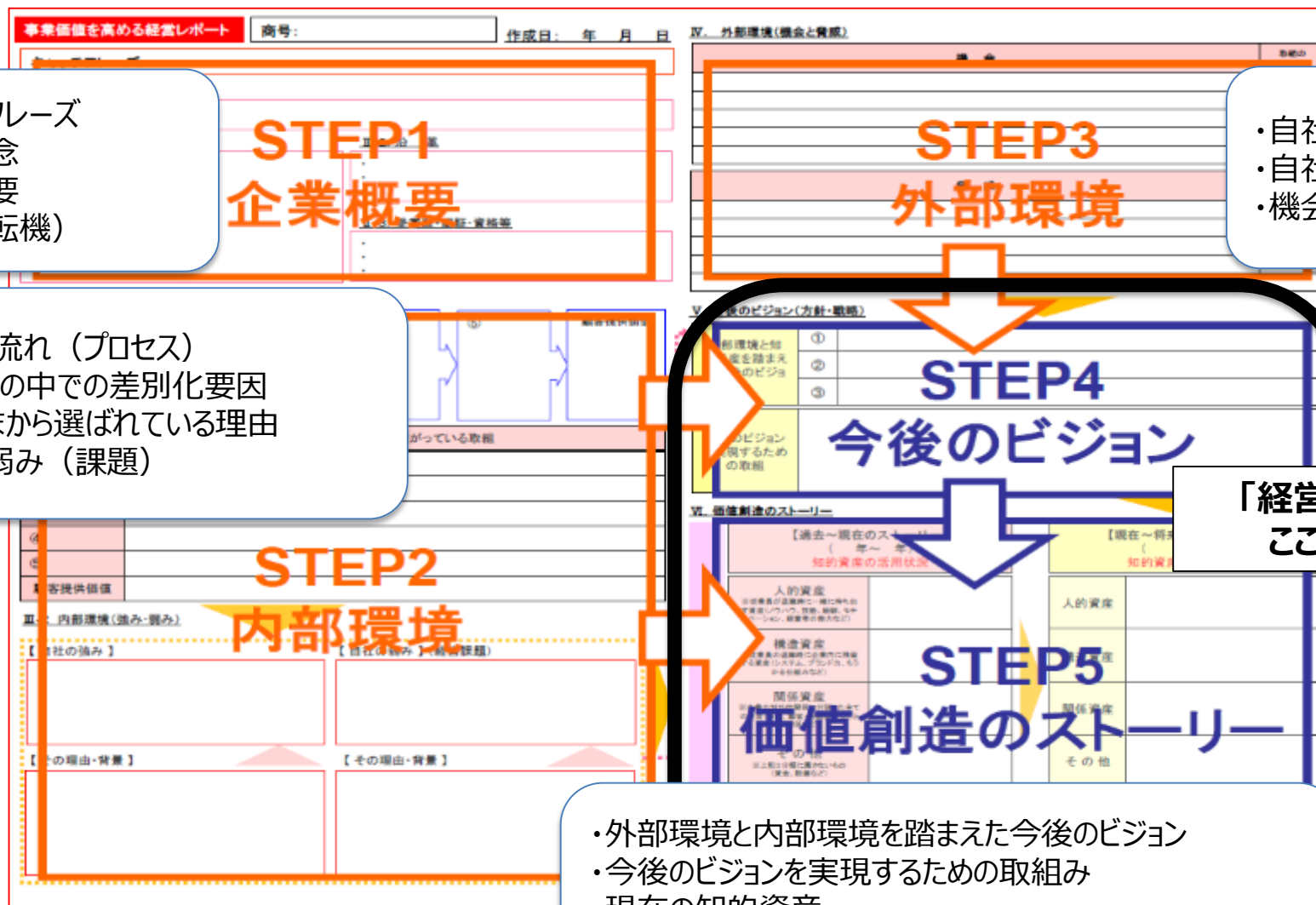


きらぼし銀行は企業の事業性を見る

知的資産を把握することで事業性を理解する



事業価値を高める経営レポートの活用



- ・キャッチフレーズ
- ・経営理念
- ・企業概要
- ・沿革（転機）

- ・自社よっての機会
- ・自社にとっての脅威
- ・機会、脅威の優先順位

- ・業務の流れ（プロセス）
- ・プロセスの中での差別化要因
- ・お客さまから選ばれている理由
- ・強み、弱み（課題）

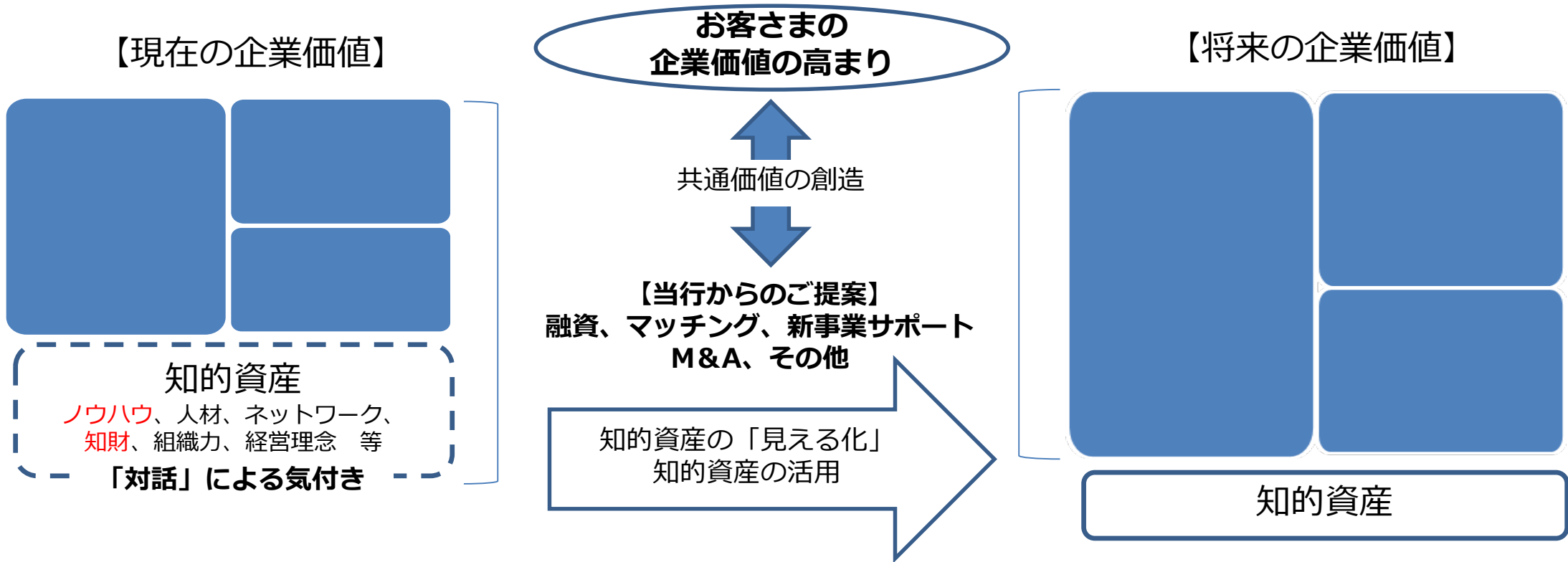
「経営デザインシート」はここをクローズアップ

- ・外部環境と内部環境を踏まえた今後のビジョン
- ・今後のビジョンを実現するための取組み
- ・現在の知的資産
- ・知的資産の活用目標
- ・KGI

経営デザインシートで将来を考える



知的資産の“見える化”により企業価値を向上させる



知的資産の
「見える化」

【事業価値を高める経営レポート】

- ・企業が有する技術、ノウハウ、人材など重要な知的資産の認識・評価を行う
- ・保有している知的資産をどのように活用して企業の価値創造につなげていくかを考える

将来構想の言語化

【経営デザインシート】

- ・長期を見据えた将来の構想について社内で活発に議論し、言語化する

将来に向けての
アクション

環境変化に対応した事業転換をする（競争力を持つ）

きらぼし銀行はここをサポートし、結果としてのフィーを得る

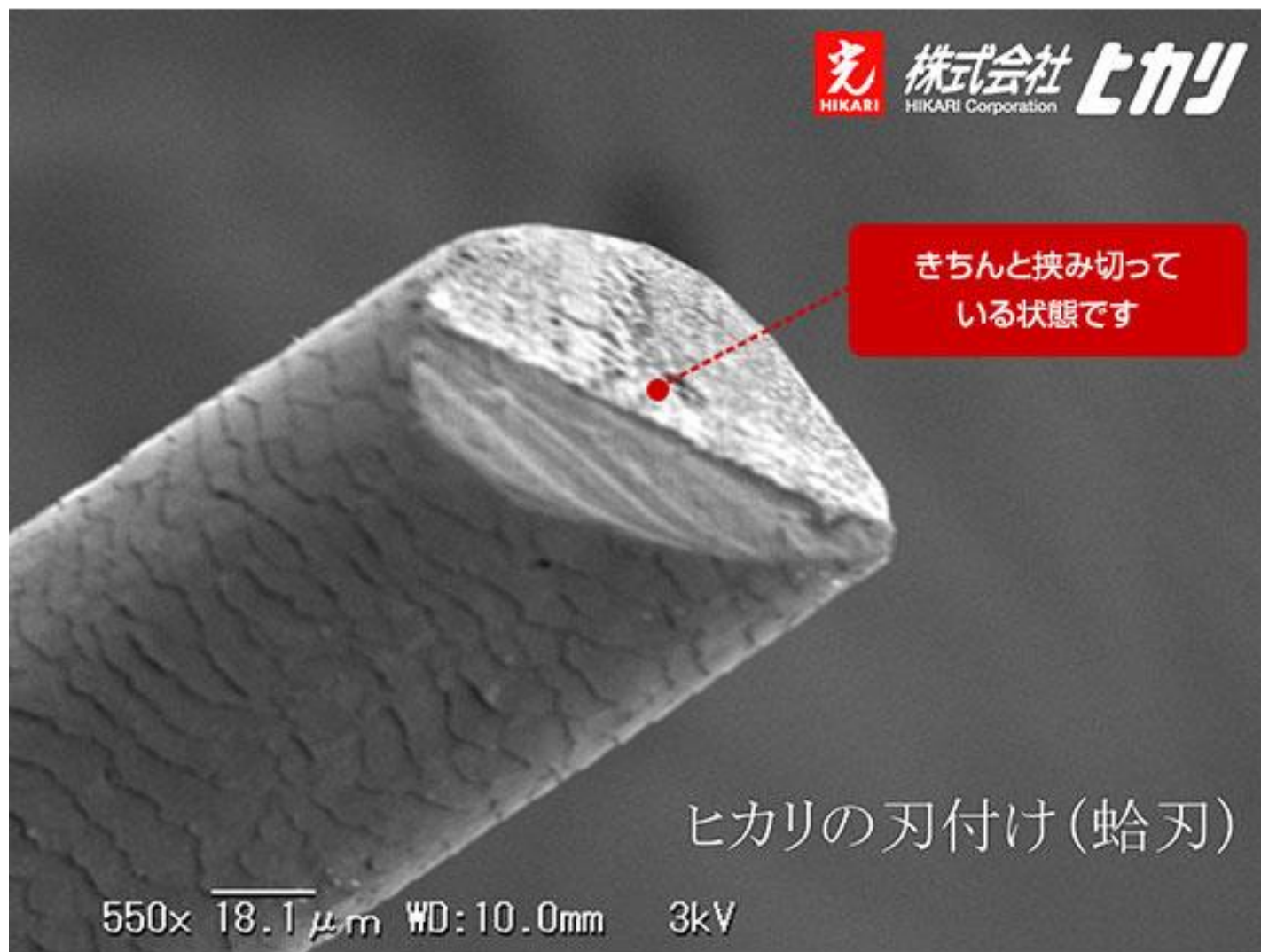
事例 1 国内ハサミメーカーの例

当社商品の強みは抜群の切れ味。
この切れ味をユーザーにどうアピールすれば良いか。

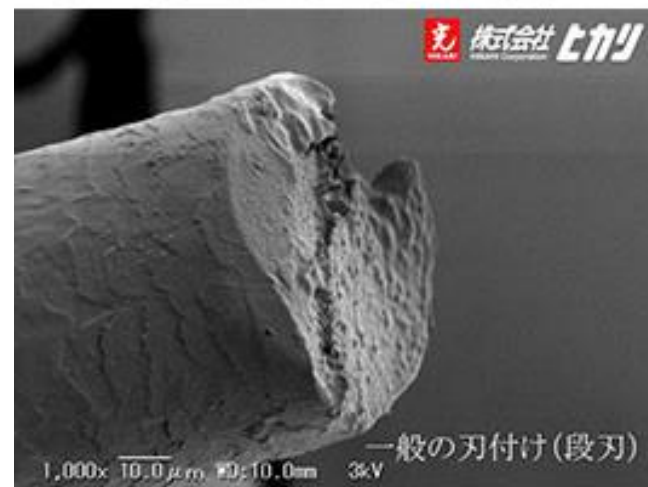


国内ハサミメーカーの事例

ヒカリの刃付け (蛤刃) の髪切断面図



一般の刃付け (段刃) の髪切断面



事例2 建設業界の事例 生産性向上

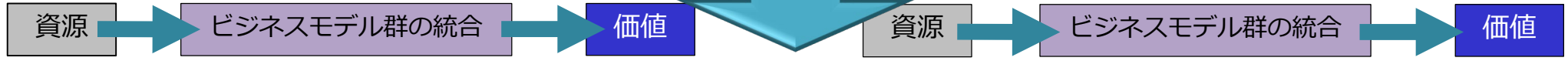
静かがアタリマエ サイレントシステム

自社の目的・特徴

- ◆消音標準化生産システムを自動化・ロボット化して、10倍の生産性向上を目指します
- ◆建設業の調査・設計・計画・見積をAI化してデータ提供のプラットフォームを作り、消音標準化生産システムを多くの人が活用しやすくするために協会を設立し、教育やデータ提供をしています
- ◆女性や高齢者・外国人留学生にも建設生産活動に活躍の場を広げます
- ◆消音標準化（自動化・ロボット化）生産システムを海外でも生産活動に活用できるようにします

経営方針

- ◆消音標準化生産システムにより、夜間作業をなくして昼間8時間週休2日制を実現し、労働環境を改善します
- ◆自動化ロボット化開発により、売り止めの最小化や工期の短縮によるお客様の収益を向上させます
- ◆消音標準化生産システムを全国のゼネコン・専門工事に活用いただくために、消音標準化工具のレンタル事業を展開します



| 主要な資源 | 事業ポートフォリオ | 提供してきた価値 |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ●改修工事の莫大な実績と高い技術力とそれを備えた調査・設計・計画・見積・施工管理力のあるプロ人材 ●独自の消音標準化工具や消音標準化システムの開発力と開発人材 <p>【知財】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●消音標準化工具・工法や自動化装置等の特許 ●改修工事のノウハウ | <p>[各事業の役割・相互関係等]</p> <ol style="list-style-type: none"> 改修工事の診断・設計 改修工事の調査・見積・計画・施工 独自の消音標準化生産システムによる設計・施工 <p>【自社の強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●どんな難しい案件でも品質・安全・工期を厳守して完工できる計画力と施工技術力 ●超速で正確な見積作成力 ●独自の消音標準化システムや消音工具の開発力 | <ul style="list-style-type: none"> ●すべての施工案件を高い品質と安全優先と納期厳守で完工 ●消音標準化システムにより騒音クレームをなくして営業損失を最小化 ●夜間土日の作業を平日8時間週休2日制を実現 |
| <p>これまでの外部環境</p> <p>[+要素]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●国土強靱化計画を背景とする耐震・改修工事やオリパラに伴う改修工事の需要増大 <p>[-要素]</p> <ul style="list-style-type: none"> ●建設業従事者の減少による人手不足の深刻化 ●資機材、労務費の急騰による利益率の低下 | | <p>提供先から得てきたもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お客様がロイヤルカスタマー化し、繰り返し特命受注獲得 ●お客様からの紹介による新規取引の拡大 |
| | | <p>全社課題（弱み）</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ビジネスモデルを確立し、事業を推進できる人材の不足 ●システム開発提携企業の不足 ●標準化生産参加企業の不足 |

| 主要な資源 | 事業ポートフォリオ | 提供する価値 |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ●消音標準化自動化ロボット装置や工具、システムの開発力と人材 ●RICの教育システムと施設 ●全国の消音標準化協会組織と施工体制 <p>【知財】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●消音標準化工具、自動化ロボット化装置の特許 ●過去40年の調査・設計・計画・見積業務の莫大なデータとノウハウ | <p>[各事業の役割・相互関係等]</p> <ol style="list-style-type: none"> 消音標準化改修工事事業 消音工具・自動化ロボット化装置のレンタル事業 調査・設計・計画・見積業務のデータシステム提供事業 消音標準化（自動化・ロボット化）技能工・施工管理技術者養成事業 <p>【自社の強み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ●誰でも改修工事の調査・設計・計画・見積が適正で超速に作成可能なプラットフォーム開発力 ●ハイレベルな標準技能工の育成力 ●誰でもできる施工管理業務の標準化開発力 ●自動化・ロボット化装置の開発力と実用化力 | <ul style="list-style-type: none"> ●全国どこでも消音標準化システムを活用でき、工期の短縮によりお客様の収益性を向上 ●消音自動化・ロボット化生産システムにより人手不足の解消と生産性を飛躍的に向上 |
| | | <p>提供先から得るもの</p> <ul style="list-style-type: none"> ●RICの消音自動化生産システムがブランドとして認知 ●長期間の安定的な工事の発注 ●全国から集まるビッグデータ |
| <p>将来のビジョン</p> <p>(3年後) 女性や高齢者、外国人留学生の皆様にも建設生産作業に活躍の場を広げ、働き方改革を実現します</p> <p>(5年後) 建設業の調査計画見積作成業務をAI・RPA化し、それらを建物オーナー・PM・設計・建設会社・一次協力会社様へのデータ提供事業に拡大し、リニューアブルバージョンのプラットフォームをつくります</p> <p>(10年後) 消音標準化生産システムの完成と自動化・ロボット化により、飛躍的に生産性を向上させ、世界中で展開していきます</p> | | |

「これから」の姿への移行のための戦略

| これまでの外部環境 | 必要な資源 | 解決策 |
|--|---|--|
| <p>[+要素]</p> <ul style="list-style-type: none"> 24時間稼働のオフィスビル・マンション・ホテル・病院等の改修工事の需要増大 <p>[-要素]</p> <ul style="list-style-type: none"> 人口の急激な減少によるさらに深刻化する人手不足・需要増大 | <ul style="list-style-type: none"> ●知財戦略を構築する人材 ●生産管理のAI化開発の提携企業 ●作業の自動化ロボット開発の提携企業 ●消音標準化教育の費用 ●ビジネスモデルを事業化できる人材教育システムの構築と運営人材 <p>●自動化ロボット化装置の特許</p> <p>●消音標準化施工のブランド</p> | <ul style="list-style-type: none"> ●消音化・自動化・ロボット化の製作を得意とするメーカーと提携する ●レンタルを全国展開するため、大手レンタル業者と提携する ●AIの開発会社と提携し、建設生産業務のAI化によるプラットフォームを開発する ●ビルオーナー・PM・設計・ゼネコン・専門工事にシステムを何時でも簡単に安く早く活用できるようにするために協会を設立し、システムのPR、告知、教育、協会への加盟と運用と組織化、システムデータの提供、消音標準化施工工事に育成・組織化・紹介ができるようにする ●改修工事の消音標準化施工のブランド戦略を構築し、ブランドを確立する ●海外の留学生に対し消音標準化自動化生産システムを2年かけて教育し、消音標準化・自動化技能工として専門工事に就職先として紹介する |
| <p>移行のための課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ビジネスモデルを具現化する人材の不足 ●自動化・ロボット化を推進できる人材の不足 ●すべてのサプライチェーンの迅速な構築 ●専門工事に会社だけでは全く人材確保が困難 | | <p>これから</p> |