1．当社グループの概要

銀行

きらぼし銀行

商号：　株式会社きらぼし銀行
（英文名称：　Kiraboshi Bank,Ltd.　）

持株会社

東京きらぼしフィナンシャルグループ

商号：　株式会社東京きらぼしフィナンシャルグループ
（　英文名称：　Tokyo Kiraboshi Financial Group,Inc.　）

銀行名の由来

きらぼし。きらめく星。
東京圏でお客さまの夢を一段と明るくきらめかせたい。シャープで、それでいて親しみやすい語感をそのまま生かして、お客さまの思いを預かり、次の世代へ力強くつないでいくという願いを名前に込めました。

ロゴマーク・カラーに込めた思い

「きらぼし」が、前を向いて胸を張って歩き出すようなデザインで、チャレンジする銀行として地域の皆さまとともに前進し、地域に貢献していきたい、という私たちの意志を表しています。
お客さまや職員の「思い」を大切にしながら、地域でキラリと光る存在感のある銀行に、という願いを込めて、紺色で「信頼」「誠実」を、黄色で「未来性」「独自性」を表現しました。

きらぼし銀行誕生　**2018年5月1日**

きらぼし銀行の概要

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	5兆3,893億円
預金等残高	4兆6,082億円
貸出金残高	3兆6,785億円

（きらぼし銀行 単体　2019年9月30日現在）

2．当行の基本戦略（中期経営計画より一部抜粋）

○ファーストコール先目標　　年間7,000先

1. コンサルティング営業・・・・・7,000先
・本業支援の提案を行った先数（法人・個人事業主）
・ライフプランの支援にかかる提案を行った先数（個人）

2. 事業性評価融資 ・・・・・・・・・600先
・事業性評価を経て課題解決の提案を行った先数（法人）

目標計数

2020年度

＜東京きらぼしFG＞

当期純利益	**60億円**

＜きらぼし銀行＞

コア業務純益	**125億円**
OHR	**80%**

3．ファーストコールの取り組み

ファーストコール先コンセプト

「対話」を通して

❶お客さまの理解を深めて課題を共有し
❷課題解決に向けた提案を行い
❸信頼を得てファーストコールをいただける銀行

結果として『お客さまとの共通価値の創造』を目指す

提案までのプロセス

①訪問準備 → ②顧客接点 → ③実態把握 → ④提案･検討 → ⑤提案･実施

4．知財ビジネス評価書の取り組み

知財ビジネス評価書の用途

「知的資産経営支援」の活用による実態把握

- 自社の事業のこれまで「創業から現在」を振り返る
- 「らしさ」を生み出している源泉、事業の仕組み・流れを振り返る
- 外部環境とその変化を認識する・考える
- 会社の未来に向けて夢・あるべき姿について考える

＋

「知財」を切り口とした実態把握

売上の源泉となっている強み
「コアな強み」「技術の新規性」

将来の成長を支える製品競争力
「技術の排他性」「他社同行」

製品競争力の根拠となる開発体制・権利
「開発体制」「権利化・事業化」

知財情報の収集・分析には一定の専門性を有するため『知財ビジネス評価書』を活用

伴走型支援での取り組みの背景

取引先企業の実態把握に向け2014年9月より取引先企業の「知的資産経営」支援を実施

知財については専門的な知見が必要であり、取引先企業の保有する知財が、

- 事業や製品・サービスにどのように活かされているか
- どの程度の事業に貢献しているか
- 将来的にも有用なのか
- 自らの権利を守るのに十分なものなのか　等

当行行員だけでは、詳細に把握・理解することが困難

知財を切り口とした取引先企業の実態把握を強化することで、

- 当行における事業性評価の精度の向上
- 成長性に即した効果的な金融支援や経営支援等の実行力強化　等

を目的に伴走型支援に取り組むこととした

伴走型支援での取り組み①

①訪問準備 → ②顧客接点 → **③実態把握** → ④提案･検討 → ⑤提案･実施

■ 『知財ビジネス評価書』を基軸に、取引先企業の実態把握向上を図る

- 『知財ビジネス評価書』の対象企業の選定にあたっては、知財評価に加えて、市場の概要、対象企業の技術的な優位性、競合動向について把握できることを重視
- 評価結果から当該企業の事業上の課題やソリューションの方向性について示唆を得ることで、営業活動におけるニーズ把握・提案につなげることを企図

■ 評価内容については、専門的な技術分野に関する知見を要するものであったため、営業店・融資関連部署・営業関連部署および本事業事務局（三菱UFJリサーチ＆コンサルティング）で、評価書の精読を行い、営業におけるヒアリングでの深掘りのポイントを確認

■ その後、『知財ビジネス評価書』の対象企業に、知財専門家・事務局を帯同し、経営者のヒアリングを行うことで、客観的な視点から当該企業の技術力の把握につなげた

伴走型支援での取り組み②

■ 優良企業として認知される取引先企業に対して、知財の観点から中長期的なリスク対策・成長機会獲得に向けた支援提案の創出に取り組んだ。

⇒優良企業として認知される取引先企業に対して、当行としての支援策提案にあたり、知財の観点から中長期的なリスク対策・成長機会獲得に向けた支援提案の創出に取り組んだ。

①訪問準備 → ②顧客接点 → **③実態把握** → **④提案･検討** → **⑤提案･実施**

知財ビジネス評価書を通じて、知財を切り口とした取引先企業の「強み」「弱み」「機会」「リスク」の理解深耕

知財ビジネス評価書の読み合わせを行い、中長期的な視点での提案切り口を検討

中長期の経営課題の察知（営業秘密管理、人材育成、新事業開発のための産学連携、ブランド再構築）

5．知財ビジネス提案書の取り組み

知財ビジネス提案書の用途

実態把握

売上の源泉となっている強み
「コアな強み」「技術の新規性」

将来の成長を支える製品競争力
「技術の排他性」「他社同行」

製品競争力の根拠となる開発体制・権利
「開発体制」「権利化・事業化」

提案検討、提案・実施

実態把握で明らかとなった問題点や課題に対して、課題に向けた具体的な取り組みや参考となる制度情報などを提供することを目的として専門家が提案

伴走型支援での取り組み③

①訪問準備 → ②顧客接点 → **③実態把握** → **④提案・検討** → **⑤提案・実施**

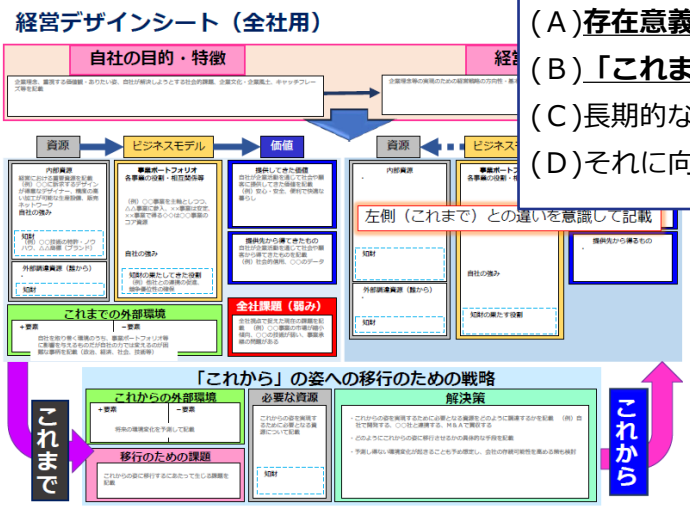
■ 『知財ビジネス提案書』の対象企業に、知財専門家・事務局を帯同し、評価結果の説明、将来へ向けての提案を行った。

【今年度の取り組み概要（３社）】

業種	提案内容	ソリューション
建築材料製造業	保有技術を活かした他社との共同開発	**ビジネスマッチングの実施**　等
システム開発業	特許の取得方法改善、他社特許の調査	**支援機関・弁理士の紹介**　等
産業用機械製造業	生産体制の刷新、専門人材の雇用	**コンサルティング、人材紹介**　等

6．今後の取り組み

『経営デザインシート』の活用



環境変化に耐え抜き持続的成長をするために、自社や事業の

(Ａ)**存在意義を意識**した上で、

(Ｂ)**「これまで」を把握**し、

(Ｃ)長期的な視点で**「これから」の在りたい姿を構想**する。

(Ｄ)それに向けて今から何をすべきか**戦略を策定**する。

将来的な構想において発生しうるチャンス、リスクに対して、長期的な成長パートナーとして支援する（新事業開発、営業秘密管理、ブランド戦略、組織・人事戦略　等）