

知的資産経営報告書

 **銀座セカンドライフ株式会社**

2013 年 2 月

「目に見えにくい資産」とその活用を、ステークホルダー(利害関係者)の皆様にわかりやすく伝え、ご理解をいただく目的で作成するレポートが「知的資産経営報告書」です。経済産業省から2005年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は基本的にこれに準拠しております。

◇◇◇ 目 次 ◇◇◇

社長からのご挨拶.....	3
当社の事業概要	
経営理念.....	4
事業ドメイン.....	4
事業構成.....	5
事業内容.....	6
事業環境.....	9
当社の過去から現在	
当社のこれまでの歩み.....	13
これまでの経営戦略.....	16
業績推移.....	18
当社の強みと知的資産	
当社の SWOT 分析.....	19
当社の知的資産.....	19
当社の知的資産の連鎖マップ.....	22
当社の現在から将来	
今後の経営戦略.....	23
今後のビジョン.....	23
今後の方針.....	23
今後強化する知的資産.....	24
今後の知的資産の強化マップ.....	25
今後の事業計画目標.....	26
会社案内.....	27
補足事項	
知的資産経営報告書とは.....	28
本書取扱上のご注意.....	28
お問い合わせ先.....	28
コラム:起業支援事例.....	12

社長からのご挨拶

祖母の介護をきっかけに、セカンドライフの重要性を痛感しました。高齢化の諸問題を解決し、一生を通じて生きがいを感じる、充実した生活を実現するための支援がしたいと思い、2008年7月に銀座セカンドライフ株式会社を設立いたしました。

当社は、50代・60代を中心としたシニア世代で、起業家、及び起業準備中の方へ、起業やその後の経営を、ソフトとハードの両輪で支援をしています。ソフト面として、起業・経営サポート、さらに事業拡大のため、毎月一回、100名規模の起業家交流会『銀座アントレ交流会』を開催し、交流・マッチングを行っております。また、法律面、法令や公官庁対応などを含むノウハウ、起業・経営の事務を一貫してサポートしています。ハード面としてレンタルオフィス『銀座アントレサロン』を運営。各起業家の事務所としてご利用をいただいています。



現在、銀座を拠点に起業支援をしています。将来は、銀座以外の全国の主要都市にレンタルオフィスを開設し、全国規模での起業家のマッチングを行う予定です。これにより、地方企業の東京進出も実現し易くなり、東京の企業も地方出張時に利用できる営業拠点が確保できます。

当社は、働く意欲が高く、第二の人生において起業をするお客様が、より楽しく生き生きとした人生を共に過ごしていただける様、これからも起業をソフト・ハードの両面で支援し続け、より一層の信頼と満足度を高められるよう努力していく所存です。

そして、シニア起業家を大勢輩出し、高齢社会においても、日本経済を支えたいと思います。

今後ともより一層のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

2013 年 2 月 吉日
銀座セカンドライフ株式会社
代表取締役

片桐 実央

当社の事業概要

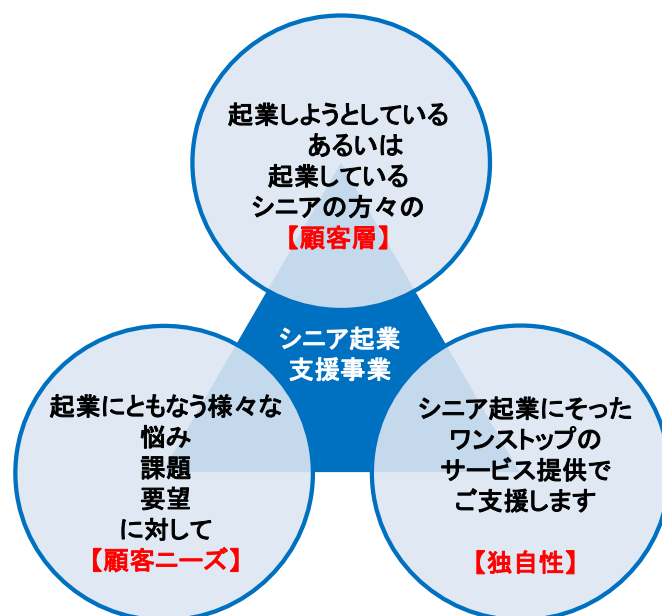
経営理念

- ・当社は、働く意欲が高く、第二の人生(セカンドライフ)において起業をする方々が、より楽しく生き生きと人生を共に過ごしていただけるよう、ご支援します。
- ・多くのシニア起業家の輩出に貢献し、高齢化する日本の社会・経済を支えます。
- ・一人ひとりのお客様に、もっとも信頼され、親しまれる会社をめざします。

事業ドメイン

当社は、

- ①起業についてお考えの、あるいは既に起業されている**定年前後の50～60代のシニア**の方々の、
- ②**起業にともなう、様々な悩み、課題、ご要望**に対して、
- ③ご相談から、情報・ノウハウ提供、人脈づくり、オフィス提供、事務処理代行までの**さまざまな起業支援サービス**を、シニア起業支援固有のノウハウを活かして、**ワンストップで提供**する、**「シニア起業支援事業」**に取り組んでいます。



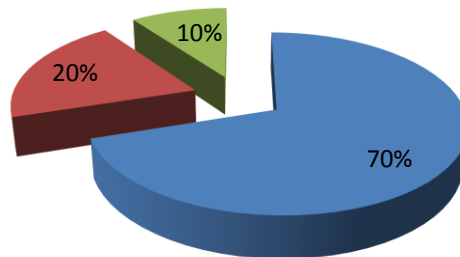
事業構成

当社の「シニア起業支援事業」は、以下の3事業により構成されています。

- ① レンタルオフィス事業
- ② 交流会・セミナー事業
- ③ 起業コンサル・事務処理代行事業

3事業の事業売上げ比率

■ レンタルオフィス事業 ■ 交流会・セミナー事業
■ 起業コンサル・事務処理代行事業



事業内容

① レンタルオフィス事業

- ・起業家の、「都心一等地で、安価に事務所を『持ちたい』『使いたい』」というニーズに対して、「銀座アントレサロン」という名称で、オフィス空間と設備をレンタルで提供しています。
- ・施設内の設備を共有することで、低コストで便利なサービスを利用できます。
- ・現在レンタルオフィスとして、銀座地区に3施設、のべ78席を保有しています。
- ・個室型、フリーデスク型、バーチャルオフィス型の3形態での提供を行っています。
- ・利用者は、タイプの異なる3店舗の施設を自由に使用できます(ただしフリーデスク席)。
- ・3号店は、朝7時から夜11時まで、年中無休で利用することができます。
- ・相場を踏まえ、低価格で料金設定をしています。人気プランはフリーデスクプランで、相場は月額3万円弱のところ、当社では1万円を切る価格で提供しています。
- ・施設住所での、名刺・封筒上の表記・会社登記ができるほか、郵便物の受け取り・保管、専用ロッカーの利用、インターネットの利用、ノートPC、複合機等のオフィス機器の利用、03専用電話番号・FAX番号の利用、電話秘書サービス、商談スペース、セミナースペースの利用などができます(一部オプション)。
- ・「銀座アントレサロン」の現在の利用者は531社です。(2013年1月31日現在)

個室プラン 15席	フリーデスクプラン 63席	バーチャルオフィスプラン
月額 52,500円	月額 9,980円	月額 3,990円
鍵付きの自分専用の空間で作業効率をアップできます	好きな時間に、好きな席をオフィスとして利用できます	事務所を実際に構えることなく銀座の住所が利用できます
		
●法人登記 ●個室利用 ●フリーデスク利用 ●インターネット利用 ●IC認証付き複合機利用 ●郵便宅配受取 ●スタッフサービス ●社名掲出 ●有料商談室・セミナールーム利用 ●無料オープンラウンジ利用	●法人登記 ●フリーデスク利用 ●インターネット利用 ●IC認証付き複合機利用 ●郵便宅配受取 ●スタッフサービス ●社名掲出 ●有料商談室・セミナールーム利用 ●無料オープンラウンジ利用	●法人登記 ●郵便宅配受取 ●スタッフサービス ●有料商談室・セミナールーム利用



レンタルオフィス事業の業務プロセスは、次のとおりです。



②交流会・セミナー事業

1) 起業準備中の方、起業された方の人脈づくりのニーズに対して、交流会を提供しています。

- ・月例の「銀座アントレ交流会」(銀座ブロッサムにて、80～100人規模で開催)は、通算51回開催しています(2013年1月末現在)。起業家、起業を検討されている方の他、各種の起業支援者、中小企業経営支援者も参加しています。
- ・交流の場だけでなく、起業や中小企業の経営に役立つ情報として、助成金や公的支援制度などの情報を講演の形で提供しています。これまで、(独)中小企業基盤整備機構殿による「新現役チャレンジ支援事業」、(公財)東京都中小企業振興公社殿による「事業可能性評価事業」、日本政策金融公庫殿による「日本政策金融公庫の概要と融資制度」、日本貿易振興機構(JETRO)殿による「中小企業の海外進出支援制度」、日本弁理士会殿による「知的財産活用」などの講演を行ってきています。
- ・参加者は、自社の商品やサービスを配布冊子やチラシ等でアピールできるだけでなく、プレゼンやブース出展をすることもでき、単なる人脈づくりにとどまらず、ビジネスの機会獲得のためにご活用いただけます。
- ・フリーの参加も可能ですが、より参加特典が得られる「銀座アントレ会員」制度もご活用いただいています。
- ・以下の3つのタブーを徹底することにより、質の高い交流会を実現しています。
 - ① ネットワークビジネス(マルチ商法)、高額商品等の販売、宗教等への勧誘。
 - ② Give and Take ではなく、もっぱら Take だけを求める方。
 - ③ 特定の個人・団体を誹謗・中傷する行為。

銀座アントレ交流会の当日の流れ



・その他にも、**ミニ交流会**を1号店で随時開催しています。

2) また、起業を準備中の方の自己啓発、起業された方の経営面の知識・ノウハウ取得のニーズに対して、輝創塾など、各種のセミナーを実施しています。

- ・**輝創塾**は、55歳+αの方を対象とした、セカンドライフ起業塾です。
 - ・週1回3時間授業で、全12回の3カ月コースです。
 - ・「退職後、自分のペースで定年の無い仕事をしたい」「これからの起業にあたり、起業の心構えや必要な知識を身につけたい」「退職後、セカンドライフとして楽しく経営を続けるノウハウを知りたい」という思いに応える内容となっています。
 - ・少人数制で実施し、お一人ごとに担当アドバイザーがつき、受講生の方がお持ちのプランへのアドバイスや、資金調達へのアドバイスなどを行います。起業を検討中の方やより具体的に起業を考えている方にまで参考となる幅広い内容となっています。
 - ・受講期間中、レンタルオフィスを無料で利用することができ、起業準備を進める空間と、起業を進める仲間や支援者と接する場を確保することができます。
 - ・「銀座アントレ交流会」に1年間無料で参加することができ、起業を進める仲間や先輩との交流や、自分のビジネスプランの発表をすることができます。
- ・その他、「起業」「事業計画作成」「経営戦略」「マーケティング」「資金調達」「税務対策」「商標」「ブランディング」「営業」等々、**様々なセミナー**を開催しています。

③起業コンサル・事務処理代行事業

・起業に関わる相談・コンサルティング対応を行っています。

- ・起業相談 ・助成金相談 ・融資相談 ・事業計画/ビジネスプラン相談
- ・個人事業/法人事業の選択相談 ・各種法人設立/登記相談
- ・許認可相談 ・税金/記帳相談 ・商標/特許相談

・起業家の、起業にともなう事務処理、行政手続き等の負荷軽減のニーズに対して、事務処理や行政手続きの代行サービスを提供しています。提供しているサービスは、以下のとおりです。

- ・法人登記・許認可手続き支援 ・助成金申請支援
- ・会計記帳代行 ・契約書/議事録/諸規程作成代行

・広報/PR 支援として、メディアの紹介、プレスリリースのノウハウ提供、ホームページの制作・名刺の制作支援などを行っています。

事業環境

シニア起業支援を進める当社を取り巻く事業環境は、次のとおりとなっております。

社会的な動向

- ・少子高齢化がすすむ中、65 歳以上の高齢者人口が増加しており、総務省統計局によると、2012 年 9 月の 65 歳以上の人口は、総人口の約 4 分の 1 (24.1%) となり、過去最高となりました。いわゆる「団塊の世代」が 65 歳に達しはじめ、65 歳以上の人口は約 3,000 万人となっています。

経済的動向

- ・依然として景気動向は低迷を続けており、国民の可処分所得は目減り傾向となってきました。

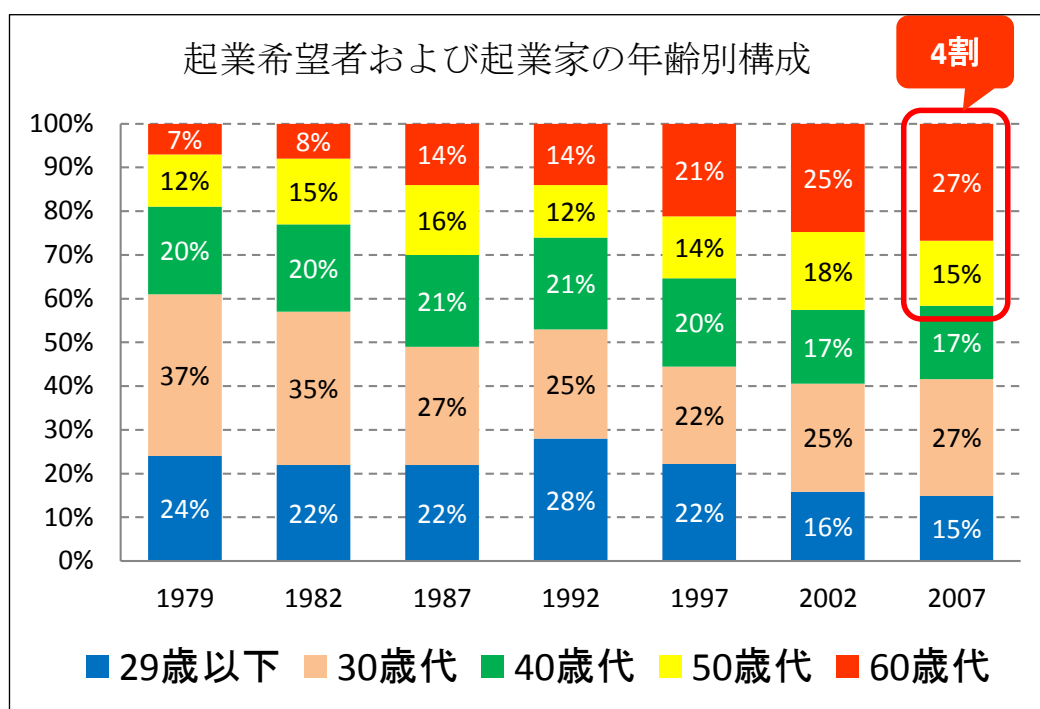
政治・法制度の動向

- ・2006 年施行の「改正高年齢者雇用安定法」により、事業主は「①定年の引上げ、②継続雇用制度の導入、③定年の定め廃止」、のいずれかの措置を講じることが義務付けられました。

- ・厚生年金(老齢基礎年金+老齢厚生年金)の支給は65歳からとなっています。また、現在、60歳代前半から特別支給されている老齢厚生年金部分は、段階的に60歳から65歳に引きあげられており、将来的な支給年齢は65歳からとなります。
- ・2005年の会社法の改正によって、資本金の最低金額の制限がなくなるなど、法人設立がしやすくなっています。
- ・当社の事業分野に対する法的規制、許認可はありません。

シニア（顧客）の動向

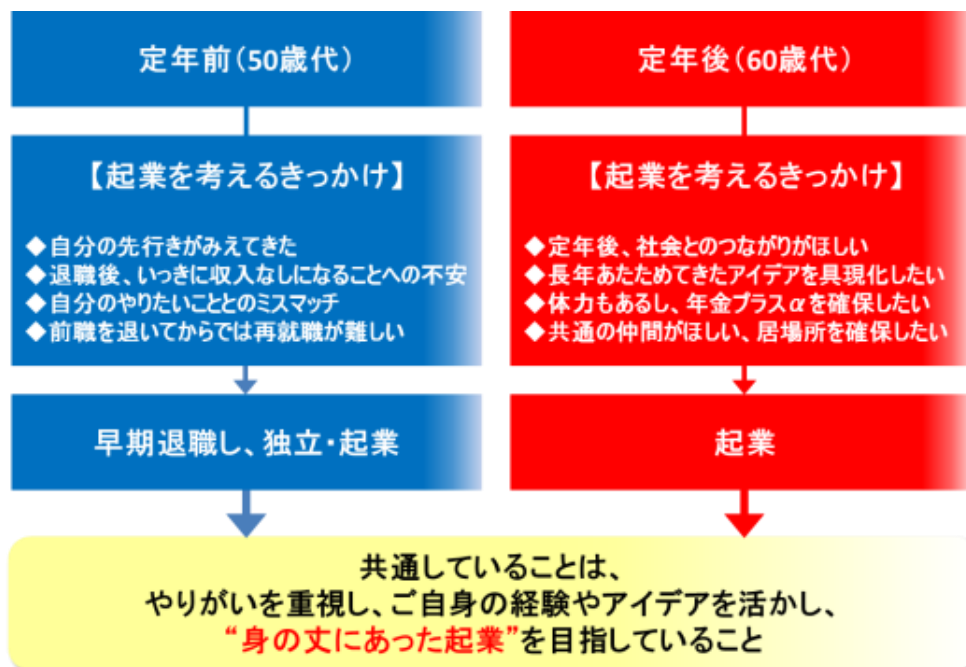
- ・定年前後の多くのシニアが、定年後の「第二の人生」をどのようにして生きていくかを模索し、起業する人が増えています。
- ・定年後も社会との接点を求め、自分の経験を生かした起業、自己能力の向上を求めるシニアが増えたと考えられます。
- ・2011年版の中小企業白書によれば、50歳以上の起業家の割合は、1979年の18.9%から2007年には42.1%とその割合がほぼ倍増となっています。



中小企業白書 2011(平成23年)版の第3-1-7図から加工

- ・こうしたシニア層ですが、定年前と定年後では起業に対する考え方やその経緯が大きく異なるのが特徴といえます。
- ・**現在の60歳代の年代層**では、子育てからの解放で経済的負担が軽くなる中で、前向きに「これからの第二の人生をどう生きるか」を模索する人が多くなっています。

- ・現在の 50 歳代後半の年代層では、年収減となる中、会社への執着心・モチベーションが薄れ、定年・再雇用後の年金支給開始年齢引き上げ、支給額への不安といった経済的不安要素から、「第二の人生の生活の糧」をいかに確保するのかを、考える人が多くなっています。



- ・レンタルオフィスに関しては、その利便性・効率性にあらためて気づく人が増えてきています。
- ・交流会がブームとなっており、交流することの中に価値を見いだす人が増えてきています。

競合先の動向

① レンタルオフィス（銀座エリア）

- ・2005 年がピークで、それ以降は、倒産、撤退が出てきており、事業者数は減ってきています。
- ・集客が難しくなり(個室が埋まらなくなり)、それへの対応で、広告費を増やし、結果的に採算が合わなくなっていくところが多くなっていると思われます。
- ・賃料は、横ばい、ないし、やや低下傾向にあります。当社が賃料を大幅値下げ(21,000 円→9,980 円)した際に、目立った追随の動きは見られませんでした。
- ・フリーデスク型は少なく、個室型が主流となっています。

② 起業家向け交流会・セミナー

- ・民間/行政ともに交流会がブームとなっています。
- ・新規参入する民間事業者も多いですが、撤退も多い状況となっています。
- ・競合先の中には、参加者を問わないといった、参加者の質の低いものも少なくありません。

③起業コンサル・事務処理代行サービス

- ・起業支援というジャンルでは、「女性の起業支援」や、「NPO 形態での起業支援」など、特定の分野や形態を絞る動き(専門化の動き)が出てきていますが、これまでのところ、「シニア起業支援」はほとんどない状況です。
- ・なお、「シニア起業支援」に取り組もうと検討しているという話は散見されます。ただし実際の開業には至らず、検討・準備にとどまっているのがほとんどの状況です。
- ・事務処理代行業の競合先動向としては、記帳等、専門特化したタイプの事業者は少なくありませんが、起業に関わる事務処理を含め、当社のようなワンストップ型サービスを提供している事業者は見あたりません。
- ・レンタルオフィスにおいて事務処理代行サービスを提供する事業者では、当社のようにレンタルオフィス運営事業者が受託し事務処理するケース(再委託や専門家への取り次ぎを含む)の他、自社では事務処理を行わず、レンタルオフィス入居者(の内の事務処理代行業者)に外注するケースも一部に見られます。

《コラム:起業支援事例》 株式会社デジタルキッス 畑迫 勉様

畑迫様は、大手の印刷会社を早期退職し、54 歳で起業されました。今後のIT業界に発展性を見出され、前職での長年にわたる企画・制作(デザイン)・印刷・デジタルコンテンツ制作の経験を活かす形で会社を設立。働けるうちはずっと働きたいというご希望から、定年の無い起業を選択されました。



畑迫様には、起業前の段階では、個別相談をさせていただいたり、セミナーにご参加いただきました。こうしたことを通じ、スムーズに起業準備を進めていただくことができました。起業後は、会社設立・記帳代行・資金調達(助成金や融資)をアドバイスさせていただいています。

また畑迫様には、レンタルオフィスもご利用いただいています。起業された事業の活動のひとつである動画制作のための撮影は、レンタルオフィスのセミナールームをご活用いただいています。畑迫様は、撮影に興味をもたれた他のレンタルオフィス利用者向けにも、会社のプロモーションビデオを制作されています。

また畑迫様は、「銀座アントレ交流会」で、毎回、事業のPRをすることで、見込み客の開拓や業務提携先を確保されています。最初は大変でしたが、ご本人のご努力と当社の支援により販路が拡大し、最近では順調に売り上げを伸ばされています。さらにメディアにもご紹介をさせていただきました。NHKの「おはよう日本」での放映や、産経新聞への記事掲載を行うことができ、「デジタルキッス」さんへの新規の問合せを増やすことができました。

当社の過去から現在

当社のこれまでの歩み

①創業に至る動機と経緯

- ・代表の片桐は、学習院大学法学部法学科卒業後、2003年に花王株式会社に入社。法務部に配属となり、社内部門や関連会社の経営者・管理職に対して、会社設立、契約書作成、経営戦略、法律遵守体制の整備などについて、法律の専門家としてのアドバイスに従事しました。
- ・その後、2006年には、大和証券 SMBC 株式会社に転職し、引受審査部にて、上場準備会社や上場会社担当者に対して、経営審査・経営アドバイスを行ってきました。
- ・これらの職務経験が、今日の事業にあたっての基礎となりました。
- ・この間、「おばあちゃん子」として、幼少の頃から随分と面倒をみてもらった祖母が認知症を患い、その介護を行う中で、セカンドライフの重要性を痛感。「祖母は自分の養育のために、自分のセカンドライフを犠牲にしたのではないか」との思いもよがり、より充実したセカンドライフを送るための起業支援を行っていくことを決意するに至りました。
- ・その後、自らの起業に備えて関連する分野の知識習得に励み、行政書士、FP 技能士 1 級、CFP®の資格を取得してきました。
- ・また、起業支援のノウハウをより実践的に蓄積していくために、独立行政法人「雇用・能力開発機構」の「創業サポートセンター」による職業訓練を受講し、修了しました。

②第1ステージ

第1期（2008/7～）

- ・2008年7月に銀座セカンドライフ株式会社を起業しました。
- ・起業にあたり、当初より、現在の3事業の事業構想をもっていました。しばらくは、交流会・セミナー事業と起業コンサル・事務処理代行業の2本立てとなりました。
- ・この時期は、他社主催の交流会も幾度となく視察し、良い面・悪い面を学びました。また、参加者のニーズ把握に努めました。
- ・また当社主催の交流会の実施にあたっては、参加者の質を確保するため、さまざまな工夫も行いました。開催当初の半年間(6回)は、高めの参加料設定を行い、飲み食べ放題型としましたが、その後7回目以降は、現在の「銀座アントレ交流会」のスタイル(飲食なし、80～100人規模、参加費 3,000～4,000 円/回)に変え、定着させてきました。

- ・この時期、起業コンサル・事務処理代行業業については、もっぱら起業家からの依頼案件をこなすだけで手一杯の状況であり、なかなか起業予定者との関係づくりまでには至りませんでした。
- ・また、シニア向けの起業支援を標榜しながらも、第1期においては、それへの特化への取り組みは十分には進めることができませんでした。

第2期 (2009/7～)

- ・第2期は、交流会の集客が安定してきた時期でした。これが自信となり、続く第2ステージでのレンタルオフィス事業立ち上げへとつなげることができました。
- ・この時期、意識的に「シニア向けの起業支援」ということを押し出しました。その結果、しだいに「シニア」の支援案件が出てくるようになりました。
- ・そうした動向もあって、この時期、メディアも注目するようになりました。

- ・2009年8月、日経産業新聞に、シニア起業に関する記事で、始めて当社の記事が掲載されました。ただし、この時期は、当社の支援先の「起業家」がメインとなる記事でした。
- ・2010年3月、朝日新聞に、当社のシニア支援事業そのものに注目する記事が掲載されました。これ以降、マスメディアの注目が新聞系メディアからTV系メディアへとシフトしていきました。



2009年8月 日経産業新聞

- ・第1ステージ(第1期・第2期)では、シニア起業支援のうち、すでに起業した人、および、起業することが明確になっている人(ニーズが顕現化している人)への支援しか行うことができませんでした。シニアのうち、必ずしも起業の意志が固まっているわけではないが、「やりたいことを見つけない」というニーズを持っている人への支援の必要性は、起業当初から思い描いていたことではありましたが、第1ステージの段階では、なかなか手が出せない状況でした。これは、そうしたシニアへの支援対応は手間がかかるためで、当時は、すでに起業した人、および起業することが明確になっている人からの具体的要請事項に応えるだけで、精一杯であったということです。

③第2ステージ

第3期 (2010/7～)

- ・第2期までに、交流会・セミナー事業の集客が安定化し、事業的にも軌道にのったと判断できたため、2010年10月に、レンタルオフィスの1店舗めをNREG銀座ビル1Fに開設し、懸案のレンタルオフィス事業を開始することができました。

- ・また、第2ステージに入り、シニアのうち、必ずしも起業の意志が固まっているわけではないが、「やりたいことを見つけない」というニーズを持っている人への支援を始めることができました。具体的には、そうしたシニアの思いを整理する位置づけを持たせた「起業セミナー」を実施するなどの方法で対応しはじめました。
- ・この時期、積極的に公的支援を使った事業強化にもチャレンジし、東京都の地域中小企業応援ファンド地域資源活用イノベーション創出助成事業の採択も得ました。これは、レンタルオフィス事業という新事業展開に絡めました。

第4期 (2011/7～)

- ・レンタルオフィス事業は好調に推移し、2012年2月に、レンタルオフィスの2店舗めを、サガミビル2Fに開設することができました。
- ・第2ステージに入ってから、メディアの注目が続き、TV系メディアでは、2011年10月にはテレビ東京の「ガイアの夜明け」、同年12月には同局の「ワールドビジネスサテライト」にて当社の取材映像が放映されました。



テレビ東京「ガイアの夜明け」



テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」

第5期 (2012/7～)

- ・レンタルオフィス事業は、引き続き好調で、2012年7月には、3店舗めをギンザTS・サンケイビルB1Fに開設することができました。
- ・引き続きメディアの注目が続き、TV系メディアでは、2012年9月にはTBSの「NEWS23 X」、同年10月にはBSジャパンの「NIKKEI×BS LIVE 7PM」、同年11月にはNHKの「おはよう日本」「特報首都圏」にて当社の取材映像が放映されました。



TBS「NEWS23 X」



BS ジャパン「NIKKEI×BS LIVE」



NHK「おはよう日本」「特報首都圏」



- ・レンタルオフィス事業を立ち上げた当初、3事業の事業売上比は、それぞれ三分の一程度でしたが、その後レンタルオフィス事業の売上が伸張し、現在では、レンタルオフィス事業の売上比が7割に迫る状況となっています。

これまでの経営戦略

①交流の場を基軸とし、交流会＋レンタルオフィスへ

- ・交流会は、シニア起業ニーズに応える場であるとともに、当社にとっても顧客を獲得する場となってきました。
- ・月に一回であった交流の場を、毎日でも持つことができれば、との思いでレンタルオフィス事業を展開してきました。

②3事業のシナジー

- ・レンタルオフィス事業、交流会・セミナー事業、起業コンサル・事務処理代行事業のそれぞれを、シニア起業支援のワンストップサービス提供の観点から、相互に利用促進するよう顧客に働きかけ、シナジー(相互波及効果)を実現してきました。

③単なる起業支援からシニア起業支援へ

- ・当社の理念を実現するため、一步一步支援メニューを拡充してきました。起業一般に応えるサービス提供から、シニア起業家への対応サービス、そして、シニア起業予定者(検討者)への対応サービスへと、業務範囲を着実に整備してきました。



④メディア活用

- ・メディアを積極的に活用してきました。
- ・メディア側にとっての当社の位置づけは、当初は、アプローチしたい店子(シニア起業家)を抱える大家というもので、本命へのアプローチを効率的に進めるための通過点といったものでしたが、メディアとの接触の過程で、積極的に「シニア起業支援事業」そのものの価値アピールを行い、「シニア起業支援事業」を進める当社そのものを注目させることに成功してきました。

⑤これまでのメディア掲載・メディア出演実績

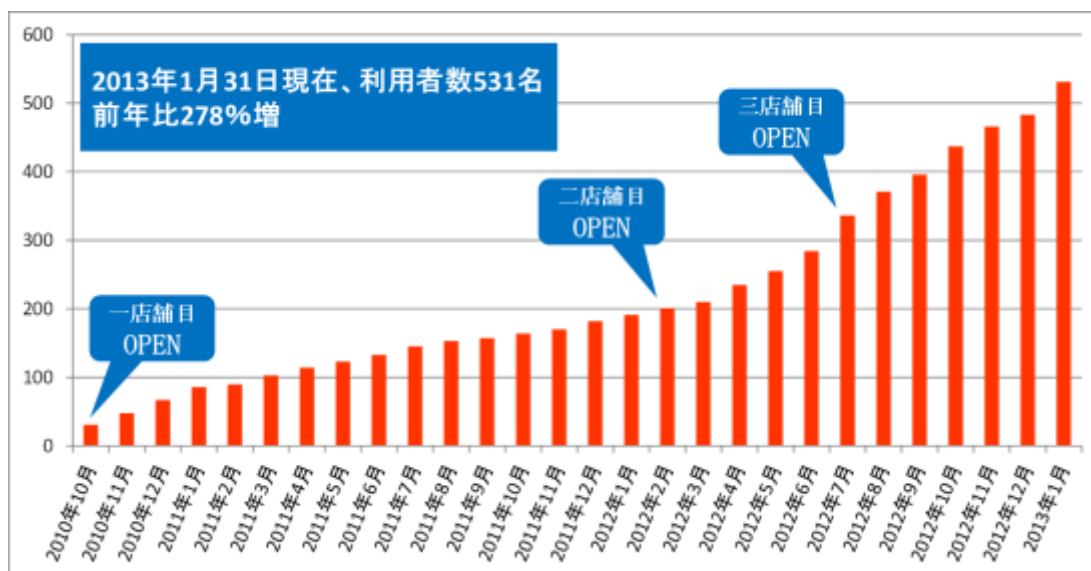
(2013 年 1 月 31 日現在)

- ・ 2013 年 1 月 31 日 週刊東洋経済取材（掲載は 2 月 25 日予定）
- ・ 2013 年 1 月 28 日 テレビ東京取材（シニア起業特集の予定）
- ・ 2013 年 1 月 28 日 日本経済新聞
- ・ 2013 年 1 月 19 日 日本経済新聞
- ・ 2013 年 1 月 8 日 読売新聞
- ・ 2013 年 1 月 7 日 朝日新聞
- ・ 2012 年 12 月 26 日 中国中央 TV「環球財經」
- ・ 2012 年 12 月 13 日 週刊ダイヤモンド
- ・ 2012 年 12 月 7 日 日経産業新聞
- ・ 2012 年 11 月 21 日 日経マネー
- ・ 2012 年 11 月 2 日 NHK「おはよう日本」「特報首都圏」
- ・ 2012 年 10 月 30 日 週刊住宅新聞社
「65 歳にそなえて『稼ぎと生きがい』を見つける本」
- ・ 2012 年 10 月 17 日 日本経済新聞
- ・ 2012 年 10 月 16 日 経済界
- ・ 2012 年 10 月 11 日 産経新聞
- ・ 2012 年 10 月 8 日 BS ジャパン「NIKKEI×BS LIVE 7PM」
- ・ 2012 年 9 月 17 日 TBS「NEWS23 X」
- ・ 2012 年 9 月 16 日 NHK「おはよう日本」
- ・ 2012 年 6 月 28 日 日本経済新聞
- ・ 2012 年 7 月 9 日 中国中央テレビ CCTV2
- ・ 2012 年 4 月 2 日 AERA
- ・ 2011 年 12 月 27 日 テレビ東京「ワールドビジネスサテライトスペシャル」
- ・ 2011 年 11 月 28 日 朝日新聞
- ・ 2011 年 11 月 10 日 中央公論 12 月号
- ・ 2011 年 10 月 4 日 テレビ東京「ガイアの夜明け」
- ・ 2011 年 9 月 19 日 産経新聞フジサンケイ「Business i」
- ・ 2011 年 7 月 18 日 朝日新聞
- ・ 2010 年 10 月 27 日 日本経済新聞
- ・ 2009 年 12 月 5 日 ラジオ NIKKEI「夢企業探訪」
- ・ 2009 年 9 月 25 日 読売新聞
- ・ 2009 年 8 月 13 日 日経産業新聞
- ・ 2009 年 7 月 31 日 NHK「News Line」
- ・ 2009 年 3 月 5 日 テレビ東京「イーモーニング」

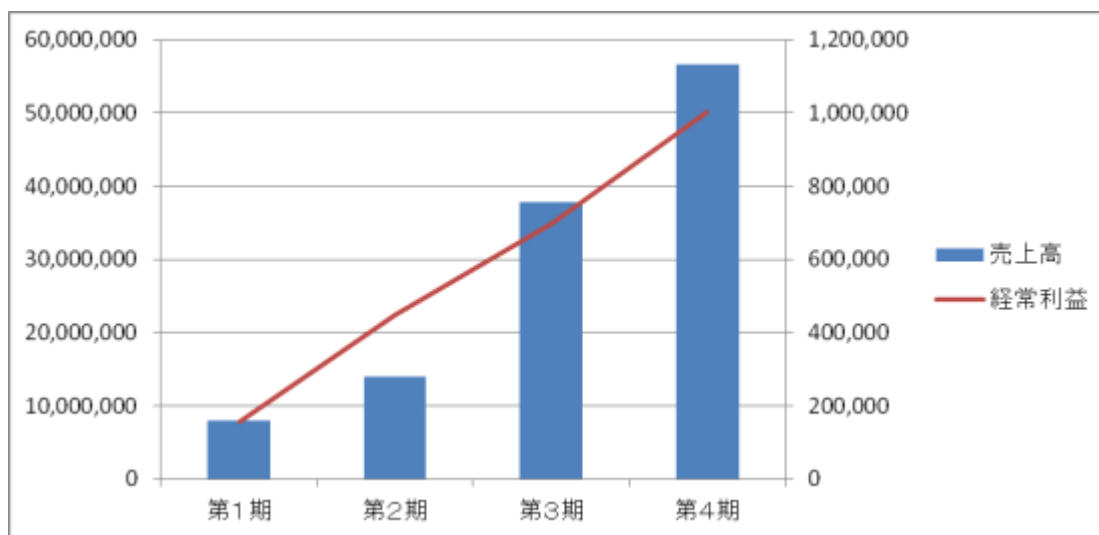


業績推移

- ・レンタルオフィス事業においては、月々の新規契約者獲得数にはバラツキがあるものの、コンスタントに新規契約を獲得し、利用者数は順調に伸びております。2013年1月には、利用者数が500名を超えるに至りました。



- ・事業間のシナジーが発揮され、とりわけ第3期以降は、レンタルオフィス事業の順調な展開が功を奏して、売上高、経常利益ともに、増収増益を続けることができました。



当社の強みと知的資産

当社の SWOT 分析

- ・当社の内部資源と、当社を取り巻く外部環境を、「強み (Strengths)」「弱み (Weaknesses)」「機会 (Opportunities)」「脅威 (Threats)」として分析すると、次の表のとおりとなります。

	プラス要因	マイナス要因
	強み	弱み
内部資源	シニア向け起業支援に特化していること シニア向けに「起業」をサポートするノウハウを有していること シニア向けに、ワンストップの支援サービスを提供していること 交流会・セミナー事業をルーチンワーク化していること 3事業のシナジーを出していること マスメディアの注目・取材を集めていること 起業支援ネットワークを有していること 行政との接点を持っていること 起業支援関連情報の情報収集力を持っていること 顧客の信頼を得て、長期的リレーションを保っていること	事業別の収益構造把握が弱いこと 資金力がよわいこと 社歴が浅いこと
	機会	脅威
外部環境	シニア人口が相対的に増加していること シニア起業がブームとなっていること 定年延長化してもインカム減となる社会状況 会社法改正で会社設立しやすくなっていること	競合参入が激化しそうな見通しであること 公的機関による無償のシニア起業支援が行われていること

当社の知的資産

- ・当社の現状にふまえ、今後の発展のためには、当社の「強み」を再認識し、これを強化して、いっそう事業活動に活用していくことが重要と考えています。
- ・その観点から SWOT 分析から得た「強み」を今一度吟味し、「知的資産」としてとらえ直しました。
- ・当社は、シニア起業家およびシニア起業予定者に対して、起業を通じて充実したセカンドライフを送っていただくことに貢献することを企業理念としています。そうしたお客様が、何をもって当社をご評価し、ご支持していただけているかといえ、次の3つの要素であるととらえています。

- ① 当社が、シニアの方々ならではの起業にともなう悩みや課題、ご要望に対して向き合い、適切なサポートを提供していること。
- ② 当社が、シニアの方々の起業にともなう様々なサポートをワンストップで提供していること。
- ③ 当社が、シニアに方々の、起業にともなう各段階に応じて、継続的なサポートをおこなっていること。

- ・これらは、お客様にとっての価値(顧客価値)であり、当社は競合先に比して、この点について一歩先んじた対応をしているという意味で、当社にとっての「強み」でもあると認識しています。
- ・この「強み」を発揮していくことが可能となっているのは、当社に以下のような「知的資産」が保有されているからです。

顧客との信頼関係・継続的なリレーション

- ・これは、当社とお客様との関係の上にできあがった知的資産です。
- ・当社のお客様の少なからずの方々が、単に当社の提供サービスを利用するだけでなく、当社の事業理念や事業スタイルに共感を寄せ、強い支持をしてくださっています。
- ・この信頼関係は、当社の起業前後から各種の交流会等で出会った起業仲間を始め、「銀座アントレ交流会」の継続的参加や、レンタルオフィスの継続的利用をされている方々に、当社が継続的にアプローチしていく中から形成されてきました。
- ・お客様とのこの信頼関係があつてこそ、お客様の満足度(顧客価値)も継続していけるものとなっていると考えています。

シニア起業支援のノウハウ

- ・当社代表片桐の強いシニア起業支援の思いを背景に、主として片桐の経験と研鑽の中から蓄積してきたノウハウであり、人的な要素に依存した知的資産であるといえます。
- ・起業の意志を固め、あるいはすでに起業されている方々の悩み、課題、要望は、ある面、一般的な起業支援のノウハウでも通用する部分がありますが、とりわけ、起業の意志は固め切れていないが、これからの人生のあり方を起業も絡めて考えてみたいというステージのお客様への対応は、それ相応のノウハウが必要とされます。この領域は、手間のかかる面、場合によっては収益に結びつきづらい面があるため、シニア起業支援にとっては重要な領域でありながら、競合先ではなかなか手を出していません。
- ・当社では、シニアの充実したセカンドライフをご支援したいという経営理念にもとづいて事業を行っているため、この領域の対応にも着手し、ノウハウを蓄積してきました。
- ・この点が、多くのシニアの起業家、起業予定者の方々からご支持をいただく根拠となっています。

3事業のシナジーモデル

- ・「レンタルオフィス事業」「交流会・セミナー事業」「起業コンサル・事務処理代行業業」は、お客様に対しては、起業にともなうワンストップの支援サービス体系となっています。
- ・この3事業の取り組みは、相互に影響しあい、当社の顧客開拓の促進にも役立っています。
- ・このモデルは、代表の片桐が「創業サポートセンター」の職業訓練を受け、インキュベーション施設に入居しながら起業準備を進め、起業してきた実体験にもとづき構想され具体化されてきました。

- ・事業ごとの改善課題はもちろん存在するものの、3つの主要事業活動において、これらをシナジーさせていくというモデルは、おおむね出来上がったと考えています。
- ・この知的資産は当社の組織的取り組みそのもののため、会社に帰属する資産であるといえます。

起業支援のネットワーク

- ・起業支援には、さまざまな幅と奥行きがあるため、当社のリソースだけではカバーしきれません。
- ・当社では、当初から起業を支援する専門家との協力関係づくりを意識し、そのネットワーク形成に取り組んできました。この知的資産も、当社と関係先に間に存在する知的資産です。
- ・これまでに、税理士や弁護士、税理士、中小企業診断士などの「士業」の方々との協力関係を構築してきただけでなく、当社のお客様の中からも、起業支援に携わることができるノウハウや人脈をお持ちの方々とのネットワークづくりも進めてきました。
- ・このネットワークは、今後とも幅を広げ、奥行きを深められるよう取り組んでいきたいと思っています。そのことが、お客様にとっての価値増大にもつながると考えています。

マスメディアの注目

- ・すでにご紹介したとおり、当社は幾多のマスメディア(新聞雑誌系、TV系)の取材を受け、記事掲載やTV放映(出演)の形で、露出する機会を得てきました。
- ・この反響は大きなものがあり、当社が対外関係上築いてきた知的資産として、その経営貢献度ははかりしれません。
- ・この対外関係資産も、今後とも最大限に活用をはかっていくことはいうまでもありません。しかし、この知的資産の維持強化のために、経営資源の配分を優先するようには考えていません。

その他の知的資産

- ・当社の3事業を円滑に運営するために、少なからず業務プロセスを改善しつつ、定型的業務部分についてはその業務のルーチン化を図ってきました。
- ・また、起業支援にとっては、起業支援に関わる鮮度のよい情報を発信をしていくことが不可欠であり、そのために情報収集体制も整備してきました。
- ・これらの業務プロセス自体は会社自体が保有する大切な知的資産となっています。
- ・また、起業にあたっては、助成金の申請等で行政や公的支援組織との関係が必要になる場合が少なくありません。当社では、積極的に行政との関係づくりも進め、相談者に対して、具体性のあるアドバイスを可能とするように努めています。
- ・これまでに接点をもってきた先との関係も、当社の知的資産です。

シニア起業支援への強い思い

- これらの知的資産の、すべての基礎になっているものが、当社のシニア起業支援に対する強い思いです。
- この点で本気であるからこそ、シニア起業家、起業予定者の方々も、当社を評価し、ご支持くださるものと思います。
- この思いは、常にリフレッシュすることを心がけるとともに、代表片桐の属人的要素である位置づけから、組織としての資産となっていくように、取り組んでいきたいと考えています。

「知的資産」とは、「バランスシートに記載される資産」以外の「目に見えにくい資産（無形の資産）」のことです。この知的資産が当社の「強み」となっています。

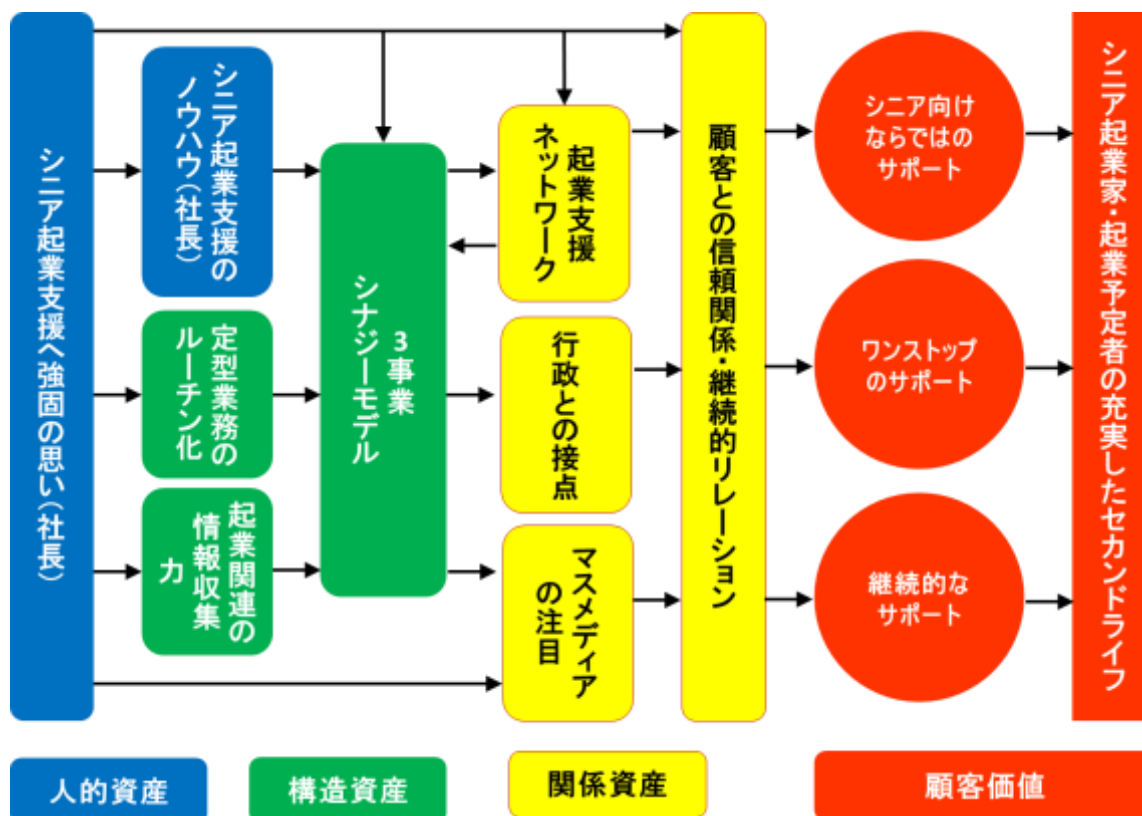
なお、

「人的資産」とは、当社の個々のメンバーに依存している知的資産です。

「構造資産」とは、当社という会社組織に宿った知的資産です。

「関係資産」とは、当社と、お客様や当社を取り巻く関係先との間に培われた知的資産です。

当社の知的資産の連鎖マップ



当社の現状から将来

今後の経営戦略

- ・当社では、起業以来の4年間の成果にふまえ、「シニア起業家・シニア起業予定者の起業支援を通じて、多くの方のセカンドライフの充実に貢献する」という企業理念を、さらに一歩推し進めようと考えています。
- ・その一歩とは、より多くの地域のシニアの方への支援に取り組むということです。
- ・その際、3事業のシナジー構造は維持しつつも、事業の柱としてはレンタルオフィス事業により注力していくこととします。
- ・具体的には、今期から来期にかけて、従来展開していた銀座エリアではない地域にレンタルオフィスを開設していくこととします。
- ・現在の銀座エリアの3施設は、施設こそ異なるものの、一体運用していたものであり、銀座エリア以外の地域に出店するということは、当社にとって、事実上はじめての多店舗展開の第一歩ということになります。
- ・この新たな出店を軸に事業のいっそうの推進をはかるということが、当社の当面の経営戦略です。

今後のビジョン

- ・当社は、3年後の第7期(2015年7月期)に、以下の事業目標を達成したいと考えます。

- ・売上：154百万（前期56百万）
- ・営業利益：2百万（前期0.9百万）
- ・レンタルオフィス会員数：1,300名（現在531名）
- ・レンタルオフィス：全国主要都市5店舗（中央区銀座の3店舗＋その他地域に2店舗）

今後の方針

- ・新たな出店先の一店めは、JR東京駅エリアとし、新東京駅店においては、レンタルオフィス事業を軸に展開します。
- ・従来の「銀座店(3施設一体)」内での3事業混然一体の展開から、他エリアでのレンタルオフィス事業の展開となるため、新店においては、交流会・セミナー事業ならびに、起業コンサル・事務処理代行の相互波及についての工夫をはかります。
- ・非レンタル事業サービスのうち、専門サービス(プロフェッショナルサービス)を労働集約的ではない形態で提供する工夫について検討していきます(TV会話、ビデオ教材、書籍、専門家ネットワークの活用など)。これは、新たな知的資産(構造資産)の形成の取り組みです。

- ・スタッフの実務能力の向上をはかります。将来幹部としてやっていくことの期待と自覚を促します。レンタルオフィスでの、顧客対応力(軽い水準のノウハウ対応、前さばき能力)の強化をはかります。これも、新たな知的資産(人的資産)形成の取り組みです。
- ・起業への意志が不確定のステージのお客様が、「起業セミナー」に参加した以降の、一定期間のリレーションの継続方法について、よりいっそうの工夫(新たなサービスメニューの開発)をはかります。これも、新たな知的資産(構造資産)形成の取り組みです。
- ・主要事業をレンタルオフィス事業とすることにもない、レンタルオフィス事業のマネジメントの強化をはかります。具体的には、契約者数を結果オーライ型で管理するのではなく、内覧会参加者/資料請求者率、契約者/内覧会参加者率、月間契約者増加数などのプロセス管理指標の目標管理により、業務の質の引き上げをはかります。

主要事業(レンタルオフィス事業)のプロセス管理指標(KPI)と目標値

プロセス管理指標 (KPI)	現状値 (2013 年 1 月)	目標値
内覧会参加者/資料請求者率	81%	今後 1 年毎に 3%改善
契約者/内覧会参加者率	43%	今後 1 年毎に 3%改善
月間契約者増加数	1 店舗あたり 10 人増加	1 店舗あたり 10 人増加

今後強化する知的資産

- ・上記「方針」の中で述べた新たな知的資産形成の取り組み(「**新たな方式での専門サービスの提供**」方法の確立、**スタッフの顧客対応/前さばき能力の向上**、「**起業セミナー**」参加後のリレーション継続のための**新サービス体系の確立**)の他、従来の知的資産の中から、今後より重視していく知的資産を次の通りピックアップします。

- ① 顧客との信頼関係・継続的リレーション
- ② シニア起業支援ノウハウ
- ③ 起業支援ネットワーク

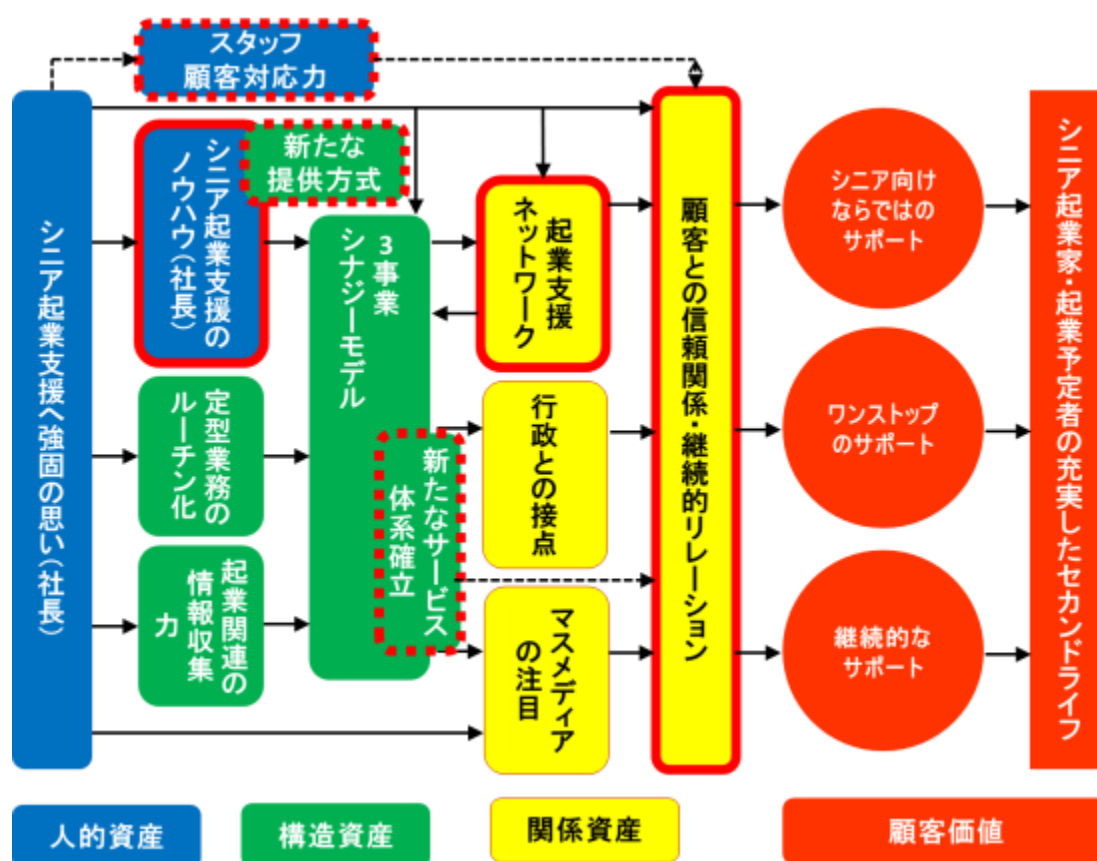
- ・顧客との信頼関係・継続的リレーション(関係資産)については、最も重要なマネジメント対象とし、次の知的資産評価指標(知的資産 KPI)により、マネジメントを強化します。

顧客との信頼関係・継続的リレーション領域の知的資産評価指標とその目標値

知的資産評価指標 (知的資産 KPI)	目標値
アンケート回答の評価数値	半年毎 5%改善
直帰率 (契約期間 7 ヶ月までの退会者の比率)	1 年毎に 3%改善
離脱率 (契約期間 7 ヶ月以降の退会者の比率)	1 年毎に 3%改善

- ・シニア起業支援ノウハウについては、先述のとおり、「新たな方式での専門サービスの提供方法の確立」等の検討をしていきます。これにともない、この知的資産は、片桐の属人的能力から、会社組織としての取り組みを介したものとなっていくものと考えています(人的資産の構造資産化)。
- ・起業支援ネットワーク(関係資産)の強化については、ネットワークそのものを拡充するとともに、その内容を関係者に「見える化」するようにしていきます。

今後の知的資産の強化マップ



赤枠で囲った部分が今後の知的資産の強化分野であり、赤の点線で囲った部分が今後新たに構築する知的資産です。

今後の事業計画目標

以上の、経営戦略、ビジョン、方針、知的資産の強化方針にもとづき、3年後の事業計画目標を次のように設定します。

	第5期（今期）	第6期	第7期
	2013年6月期	2014年6月期	2015年6月期
	予想	目標	目標
店舗数	3 店舗	4 店舗	5 店舗
売上高	79 百万	103 百万	154 百万
経常利益	1.4 百万	1.8 百万	2.7 百万

会社案内

- ・名 称 : 銀座セカンドライフ株式会社
- ・代 表 者 : 片桐 実央(かたぎり みお)
- ・創 業 年 : 2008 年 7 月
- ・資 本 金 : 10,000,000 円
- ・取引銀行 : みずほ銀行 銀座中央支店
- ・所 在 地 : 104-0061 東京都中央区銀座 7 丁目 13 番 5 号 NREG 銀座ビル 1F
東京都中央区銀座 7 丁目 13 番 6 号 サガミビル 2F
東京都中央区銀座 6 丁目 14 番 5 号 ギンザ TS サンケイビル B1F
- ・電話番号 : 03-3545-1765
- ・FAX番号 : 03-3545-1764
- ・事業内容 : ・ レンタルオフィス運営
・ 起業家交流会およびセミナーの運営
・ 会社設立/個人開業相談
・ 資金調達支援 (助成金/融資)
・ 許認可申請支援
・ 会計記帳
・ 契約書/議事録/諸規程作成
・ その他起業にともなう相談・事務処理
- ・受賞・認定等 : ・(財)東京都中小企業振興公社
2010 年度(平成 22 年度)東京都地域中小企業応援ファンド
地域資源活用イノベーション創出助成事業採択
・東京都大田区 第 3 回ビジネスプランコンテスト「奨励賞」受賞
・(独)中小企業基盤整備機構 販路開拓コーディネート事業採択
- ・加盟団体 : 東京商工会議所(中央支部)
- ・商標登録 : 「サロン」登録第 5416295 号
「銀座アントレ」登録第 5293296 号
「輝創塾」登録第 5479423 号
- ・ホームページ : コーポレートサイト <http://ginzasecondlife.co.jp/>
銀座アントレ交流会 <http://ginza-entre.com/>
銀座アントレサロン <http://ginza-salon.com/>
- ・メー ル : info@ginzasecondlife.co.jp

知的資産経営報告書とは

知的資産とは、「バランスシートに記載される資産」以外の「目に見えにくい資産(無形の資産)」のことです。人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランドなど)、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなどが相当します。

この知的資産こそが、企業の「強み」となり、企業の競争力の源泉となっていることに着目し、知的資産を意識的に育て、経営に活かしていく経営スタイルが知的資産経営です。

知的資産は目に見えにくい資産であるとともに、従来企業が開示してきたバランスシート等では取り上げられません。このため、積極的に「目に見えにくい資産」を開示していくことが求められています。「目に見えにくい資産」とその活用を、取引先、顧客、金融機関、債権者、株主、そして従業員といったステークホルダー(利害関係者)に対してわかりやすく伝え、企業の現在と将来に関する認識の共有化をはかっていただく目的で作成するレポートが「知的資産経営報告書」です。経済産業省から 2005 年 10 月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

本書お取扱上のご注意

この知的資産経営報告書に記載しました経営戦略および事業方針ならびにこれらに付帯する事項などは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境(内部環境および外部環境)の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来にわたって保証するものではないことを、十分にご了承願います。

お問い合わせ先

銀座セカンドライフ株式会社

電話番号 03-3545-17651

代表取締役 片桐 実央

本報告書の内容の合理性について

本報告書に掲載された内容は、銀座セカンドライフ株式会社の過去から現在に至る経営環境(内部環境及び外部環境)に照らし、合理的な内容であることを認めます。

2013 年 2 月

経済産業大臣登録 中小企業診断士(登録番号 404758)

土田 健治



日本の一等地、銀座で。あなたのセカンドライフも、会社の信用も。