

# 「非財務」が紡ぐ これからの価値創造ストーリー

## セッション1 価値創造ドライバーとなる非財務資産のマネジメント

- 非財務資産のマネジメントには各社各様のやり方があり、正解がない。
- 各社の取り組み
  - マークライズ：
    - ◇ 自動車産業を支援する検索サイト「情報プラットフォーム」、その他コンサルティング業務など
    - ◇ 価値の源泉「3つのC」：①情報の蓄積、②有料会員登録促進、③多様なサービス提供
    - ◇ 自動車産業は、電動化・自動化に参入企業が増加
  - WERU INVESTMENT：
    - ◇ ①大学系 VC、②独自の仮説的推論リサーチから投資領域を選別、③グローバルに展開できるようスタートアップを支援
    - ◇ シード～アーリーにフォーカスして投資。シード企業は資産がなく、投資の判断材料は、非財務資産。
    - ◇ 投資事例：VALUENEX（人工知能のデータベース）、LeoLabs（宇宙デブリを補足するレーダーを使った SaaS 事業）
  - TOEANOTEC
    - ◇ 事業内容：「おつりで投資 トラノコ」、歩くだけで投資資金が貯まる歩数計アプリ「マネーステップ」
    - ◇ 5円から1円刻みで投資可能
    - ◇ ポイントで投資可能
    - ◇ 開設口座が20万を突破
    - ◇ 「粘着性」を重視：国内とパートナーシップ提携を進め、企業に福利厚生として利用される。
  - ICMG 知的資本経営の考え方
    - ◇ 成長の源泉である知的資本を計画的に強め、持続的に企業価値を高める経営の考え方
    - ◇ 「企業の活動は木の生態」：「根」知的資本⇒「幹」価値創造プロセス⇒「果実」SDGs/財務成果⇒Purpose
    - ◇ 川崎重工の価値創造プロセスに取り組む。
- 投資家として、どのようなスタートアップの非財務情報に着目するのか
  - スタートアップの価値創造のインタンジブルズは、継続する力。（例 マークライズは、非上場時から常に配当を実施してきた。）

- 非財務資産に置いて、人的資本（経営資本）×関係資本が重要である。
  - 大企業の生き残る道は、インフラ力（関係資本）をスタートアップと掛け算すること。
- 普段の業務上で、見ている非財務の KPI 項目
  - TOEANOTEC 社：お客様の声、辞めたお客様の声、システムの向上
  - マークライズ社：商品力、営業力、ポータブル力
- 重要なことは、①非財務 KPI を読み解くこと、②非財務 KPI をどのように社外に向けて説明するか。
  - 財務上の数値と、定量化された数値は全く違うと認識しないとイケない。定量化することではなく、定量化した数字を読み解くことが難しい。
  - ただ、非財務 KPI を出すのではなく、非財務 KPI の「マイルストーン」が重要である。
  - 大事なのは、価値創造ストーリー。どのようなマーケットにどのような価値を提供したいのか。そのために、どのような資本があるのか。そのストーリーのヒントとなるのが、非財務 KPI である。