

様式第1

経営革新計画に係る承認申請書

令和 2年 4月 10日

茨城県知事 大井川 和彦 殿

住 所 〒305-0035
茨城県つくば市松代 3-1-16
名 称 及 び コインバンク株式会社
代表者の氏名 代表取締役 ト部 友二 印
T E L 050-5438-6896
F A X
e - m a i l y-urabe@coin-bank.co.jp

中小企業等経営強化法第8条第1項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので申請します。

認定掲載ページ

https://www.pref.ibaraki.jp/shokorodo/chusho/keiei/keieikakushin/documents/r3syouninkigyou_1.pdf

(備考) 用紙の大きさは、日本工業規格A4とする。

経営革新計画

申請者名・資本金・業種	実施体制
申請者名：コインバンク株式会社 資本金：500万円 業種：ITサービス業	
新事業活動の類型	経営革新の目標
計画の対象となる類型全てに丸印を付ける。 1. 新商品の開発又は生産 ②. 新役務の開発又は提供 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 ④. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動	経営革新計画のテーマ：中小企業の課題に対応した小規模AI導入・活用サービスの展開 ・近年増加しているAI活用のニーズに対応するため、当社の強みであるコンサルティングやデータサイエンティストのノウハウを活用してカスタマイズ型AI導入サービスを活用して、小規模AIコンサルティングサービスを提供していく。 ・本事業の特徴は、以下の2点。 ①オーダーメイド・低単価による差別化 ②強みを活かした中小企業向けAI導入プロセスの提供 ・本事業の実施により、顧客と継続的な取引関係を築き、当社の課題である安定的な売り上げの確保に対応していく。
経営革新の内容及び既存事業との相違点 【当社の概要】 ・当社は2018年3月に創業したITサービス業。 ・創業当時は仮想通貨のマイニング装置開発・販売・サービスを事業の柱に据えたが、国内の法整備が進むに連れ事業継続が困難な状況が生じたため、仮想通貨のマイニング事業を中断し、地元信用金庫から紹介された中小企業のITの悩みを聞く、経営デジタル化コンサルティングにシフトした。 ・2019年度はHP活用コンサルティングをはじめ、販売促進、クラウド導入のコンサルティングでサロン経営者からシンクタンクまで顧客を獲得している。 【当社の課題】 ・経営デジタル化コンサルティングを提供するなかで、個人事業主や中小・中堅企業の経営者はITにかかる手間や、難しさに対する悩みを持ち続けている。 ・このため、顧客の悩みを解決し、継続的な受注を獲得するために、経営デジタル化による顧客のメリットをワンランクあげて提案していく必要がある。 【経営革新のきっかけ】 ・顧客である個人事業主や中小・中堅企業の経営者が抱えるITにかかる手間や、難しさに対する悩みに対応するために、現在提供しているデータ分析・集計サービスに加え、業務自動化サービスの提供を思い立った。 ・順調に顧客の支持を得る中で、より高度な自動化や予測・提案機能のニーズが高まっているため、小規模な企業でもAIを導入・活用できるサービスの開発・展開を計画している。 ・小規模AIコンサルティングは、既存の顧客に対して新たな付加価値を提供できるため、弊社の売り上げの安定性を高められる。また新規顧客に対しても、AI導入の具体的な成果を提示できるため、弊社の売上向上が期待できる。 【経営革新事業の内容】 ①オーダーメイド・低単価による差別化 ・従来のAIサービスは、大手向けの大規模プロジェクトと中小向けの低価格パッケージ商品に二極化しており、小規模ながらも自社に合ったAIを導入したいという顧客ニーズに対応できるサービスが存在していなかった。 ・もともと大規模高価なITシステムを保有している大手は、既存のシステムをベースにカスタマイズしてAI導入を進めていくのに対し、中小企業では独自のITシステムを保有していないことに	

加えて、資金力・ITノウハウが不足しているため、安価なパッケージシステムを活用せざるを得ないのが現状である。

- そこで、当社は中小企業向けに個々の業務に対応したオーダーメイドのAIサービスを低コストで提供することで、既存のAIサービスとの差別化を図り、人手不足や資金力の不足等に悩みを抱える中小企業の生産性向上に貢献していく。

②強みを活かした中小企業向けAI導入プロセス

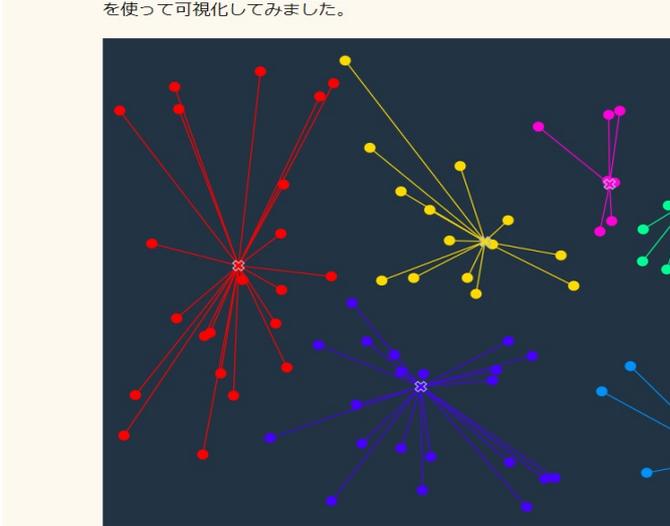
- 中小企業がAIを活用するうえで、(a)自社の業務に照らしてどのような機能が必要か明確にならないこと、(b)そもそもAI導入に必要な情報（AI構築に必要な情報及び構築後の外部入力情報）が不足していることの2点が大きな障壁となっている。
- このため、AI導入の各工程において中小企業ならではの課題がある。

工程	作業内容と中小企業における課題
<p>(1) プルーフ・オブ・コンセプト (PoC)</p>	<p>AIを導入する前に、導入して実施する戦略仮説・コンセプトの実効性を検証する。特に業務に照らして必要な機能が明確にならない中小・中堅企業では、できるだけ自分たちのニーズを明確にして、優先順位を付けたうえで次のステップに進む必要がある。</p> <p style="text-align: center;">POCの重要性</p> <p>The diagram illustrates two paths for PoC. The left path, labeled '失敗' (Failure), starts with 'あいまいなイメージで開発をスタート。' (Starting development with a vague image) and shows a person looking at a screen with a sad expression. The right path, labeled '成功' (Success), starts with '業務の検証と細かなAI導入による収益改善' (Business verification and revenue improvement through detailed AI introduction) and shows a person looking at a screen with a happy expression, accompanied by the text '期待値に合った収益の実現!!' (Realization of revenue matching expectations!!) and '一つずつ丁寧に実施' (Implementing one by one carefully). Below the paths is the text 'POC (綿密なディスカッション)' (PoC (thorough discussion)).</p>
<p>(2) データベースの構築</p>	<p>POCで実現したい機能がはっきりしたところで、実際に必要なデータが取れるか検証する。この時、AI構築に必要な情報が不足している中小企業においては、紙からデジタルデータを起こす、足りないデータを集めるなど、人手のかかる作業が発生する。</p> <p style="text-align: center;">データを集めてビッグデータを作る</p> <p>The diagram shows a central figure of a person sitting at a desk with a computer, representing data collection. Surrounding this central figure are eight boxes representing different data sources: 'ウェブサイト' (Website), 'SNS', '日々の売上・経費' (Daily sales/expenditure), 'マーケティング' (Marketing), 'マルチメディア' (Multimedia), '自社の履歴' (Company history), '公共機関の発表資料' (Public agency disclosure data), and '販売されているデータ' (Sold data).</p>
<p>(3) AIの教育</p>	<p>外部情報を入力してAI教育をおこなう。 このとき、データを保有していない中小企業においては、AI教育に必要な外部情報が不足しているため、AI教育に時間とコストを要する。</p>

- AI導入の各工程において上記の課題を有する中小企業については、仕様の決定やデータの収集に多くの手間と時間を要するため、費用対効果の面で個々の企業に対応したAIの開発導入をおこなうことが難しく、ニッチ市場となっているのが現状である。

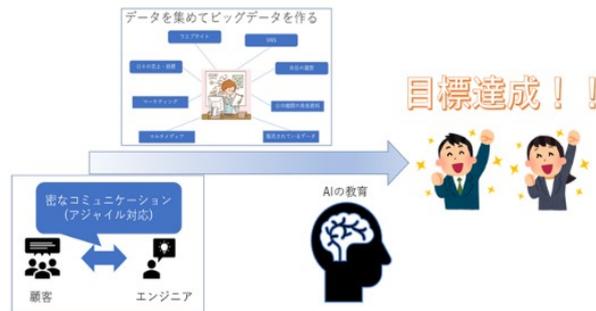
- 一方で、当社の新サービスでは、これまで困難であった個々の中小企業の業務に対応したAIサービスをオーダーメイドかつ低コストで提供するため、AI導入の各工程において以下の課題解決を図っていく。

工程	課題解決方法
<p>(1) プルーフ・オブ・コンセプト (PoC)</p>	<p>既存事業である経営デジタル化コンサルティングのノウハウを活用して、顧客とのコミュニケーションの中でニーズを収集するとともに、過去の自動化やAI導入の実績を紹介しながら、顧客に合ったAI導入をサ</p>

	<p>ポートする。</p> <p>AI や業務の自動化について、考えたことのない顧客にも、実施例を示すことで具体的なイメージを持って取り組んでもらうことができ、イメージを共有出来れば、シナリオはいくつも描ける。このシナリオを具体的に詰めることでAI 導入や自動化の仕様を確定させていく。</p> <p>※A I の提供事業者は、決められた仕様に基づいて保有する技術を提供することは得意としているが、顧客ニーズの収集や保有する技術を収集したニーズにあてはめて提供することを苦手としているため、必要な機能が明確になっていない中小企業への導入が困難である。</p>
<p>(2) データベースの構築</p>	<p>ウェブスクレイピング (※1) やクラスタリング(※2)などの機械学習を活用し、特徴量 (※3) を絞り込みながら、ペーパー資料なども活用していくことで、データを保有していない中小企業でもA I 導入に向けて必要なデータの収集をおこなう。</p> <p>データ構築の工程で、統計解析やIT スキルに加えて、ビジネスや市場トレンドなど幅広い知識を持つデータサイエンティストが AI 導入を俯瞰しながら関わることにより、少ないデータとコストでAI 導入の準備を進めることが可能となる。</p> <p>※ウェブスクレイピング ウェブサイトから情報を抽出するコンピュータソフトウェア技術のこと</p> <p>※クラスタリング 異なる性質のものが混ざり合った集団から、互いに似た性質を持つものをある規則・共通項に従って分類・グルーピングする手法のこと</p> <p>※特徴量 求めたいものを特徴づけるものこと (経験者が勘やノウハウとして保有している要素)</p> <p>を使って可視化してみました。</p>  <p>図、クラスタリングの図</p>
<p>(3) AI の教育</p>	<p>取り扱うデータ量が限定的な中小企業に対応した、独自のA I 教育手法を導入する。</p> <p>具体的には、試験入力データに、「(2)データベースの構築」で収集した</p>

データを試験入力データと絡めて活用することで、不足する情報量を補いながらAI教育を進めていく。

例えば、AIチャットボットの開発では、1日あたり1万件の問い合わせがある大手企業であれば、これらの問い合わせ内容を外部入力情報としてAIを教育していくことが可能であるが、1日100件程度の問い合わせしか得られない規模の小さな企業ではAIの教育に必要な情報量が不足する（1万件まで外部情報を収集するためには多大な日数とコストを要する）。このため、日々の問い合わせから得られた外部入力情報に「(2)データベースの構築」から得られた基礎情報を組み合わせることで、短期間かつ低コストでの開発を可能にしていく。



- 独自のAI導入プロセスを導入することで、中小規模でも大手が使用するITシステムと変わらない生産性を持つITシステム（個々の業務に対応したAIの仕組みを活用したITシステム）を安価に導入することが可能となる。
- 通常、個別企業の業務に対応したAIの開発プロジェクトは、半年～1年単位で月500万円～1,000万円のコストを要する。
- 当社が提供するAI導入サービスは、上記の導入プロセスを活用することで、最短で3か月、月100～200万円程度の価格設定を予定している。
- また、コンサルティング（PoC）の結果、必要とする機能がAIまでを要しない中小企業については、より低単価での導入が可能な自動化（RPA：ロボティックプロセスオートメーション：月数万円～100万円程度まで）を提案することで、顧客のニーズに対応したサービスを提供していく。

【新規性】

- 本事業は、デジタルデータの少ない中小規模企業を対象に、当社の強みを活かしたオーダーメイドかつ低コストのAI導入・活用サービスを提供することを通じて、これまでの小規模向けAIサービス（安価なパッケージの提供）との差別化を図るものである。
- 小規模向けAIサービスは大手プロバイダーが参入しにくいニッチ市場であるとともに、当社のノウハウ（データサイエンティストやコンサルティング等）を活かした取り組みであることから、模倣困難性の高い取り組みである。

【既存事業と新規事業の相違点】

	既存事業	新事業
事業内容	経営デジタル化コンサルティング	小規模AI導入・活用サービス
ターゲット	個人事業主から中堅企業	中小・中堅企業
特徴	小規模から業務のデジタル化をサポートする	中小企業の課題に対応した導入プロセスを提供して、小規模AIの導入・活用で顧客の生産性向上をサポートする
販促方法	ビジネスマッチング、フリーランスサイトでの商品アップ	<ul style="list-style-type: none"> • ビジネスマッチング • 既存顧客からの紹介 • 展示会出展