

# リブラファイナンシャルデザイン 会社紹介/サービス説明資料

リブラファイナンシャルデザイン株式会社  
代表取締役CEO 谷島 秀一



リブラファイナンシャルデザイン

## AGENDA

---

- 01 会社概要・代表者プロフィール**
- 02 金融機関の抱える課題と弊社の提供価値**
- 03 サービス内容・対象領域**
- 04 支援体制・費用**

# 会社概要・代表者プロフィール

01



リブラファイナンシャルデザイン

# 会社概要

金融を、すべての人の選択肢を広げる力に変える  
仕組みと知識の両面から、より良い未来を選べる社会へ

## 会社名

リブラファイナンシャルデザイン株式会社

## 所在地

東京都港区南青山2-2-15ウィン青山942

## 代表取締役

谷島 秀一

## 設立

2025年6月

## 事業内容

- ・金融機関向け決済ビジネスの戦略・業務・マーケティングのコンサルティング
- ・個人・法人向け金融リテラシー研修
- ・金融教育コンテンツの企画・制作・発信

# 代表者プロフィール

## 実践的な決済ビジネスを熟知した専門家

- 大学卒業後、三菱UFJ銀行にて、中小企業融資、富裕層個人担当を経て、クレジットカード事業の業務運営・商品企画に従事。交通系提携カードの新規ローンチ、300万会員規模のカード新機能開発・システム実装等を担当
- メガバンク初のVisaデビット事業立ち上げをプロジェクトリーダーとして推進し、事業計画を上回る成果を達成
- Visa Worldwide Japanに入社後、デビット導入支援チームリーダーとして25を超える銀行の新規デビット発行を成功させ、数兆円規模の市場に成長
- 決済分野における事業戦略立案から業務構築、マーケティング、システム開発まで、幅広い知見と実践的な経験を有する



# 金融機関の抱える課題と弊社の提供価値

02



リブラファイナンシャルデザイン

# 現在の外部環境と金融機関が抱える課題認識

金融機関を取り巻く環境は大きな変化の時期を迎えている

## 加速するキャッシュレス化と 変化する決済市場

- キャッシュレス比率は政府目標を前倒しし40%を達成し、今後も強い成長が見込まれる
- FinTech企業の台頭や異業種からの参入による競争環境の変化
- 多様化する決済手段と顧客ニーズの変化

## 金融機関（特に銀行）が 直面する主な課題

- **収益機会の模索:** 低金利環境下における新たな収益ドライバーの必要性
- **顧客接点の強化:** デジタル化の進展に伴う顧客とのリレーションシップ再構築
- **競争力の維持・向上:** スピード感を持ったサービス開発・提供体制の構築
- **既存システムの制約:** レガシーシステムと最新テクノロジーへの対応
- **専門人材の不足:** 高度な決済ビジネスノウハウを持つ人材の確保

## なぜ今、決済ビジネスの強化・変革が 求められるのか？

- 決済は顧客との重要なタッチポイントであり、データ活用の起点
- 新たなプレーヤーからの顧客防衛
- 新たな金融サービス展開への足がかり
- 将来の持続的成長に向けた最重要戦略領域の一つ

# リブラファイナンシャルデザインが提供できる価値

弊社が提供できる価値：貴行の決済ビジネスを成功に導くために

## 1. 銀行と国際ブランド 双方の視点からの戦略策定

- 銀行内部での事業立ち上げ・運営経験 と、国際ブランドでの多岐にわたる銀行支援経験を融合し、貴行の状況に最適化された戦略策定をサポートします

## 2. 経験に裏打ちされた実践的な事業計画と実行支援

- 事業企画からシステム開発、業務構築、マーケティング、コールセンター立ち上げまで、新規事業全体の豊富な経験に基づき、計画の実行まで伴走します

## 3. 多くのイシュー支援で培った成功ノウハウの提供

- 会員獲得、利用率・取扱高向上に関する国内・海外のベストプラクティスを基に、具体的で実践的な施策をご提案します

## 4. 大規模プロジェクト マネジメントの実績

- 社内外200名超のプロジェクトを成功に導いた経験を活かし、複雑なプロジェクトも円滑に推進します

## 貴行にもたらす具体的なメリット（例）

- マスリテールビジネスにおける収益性・LTVの向上
- 業務効率化とコスト最適化
- 戦略的な顧客エンゲージメントの強化
- 市場変化への迅速な対応力強化

# サービス内容・対象領域

# 03



リブラファイナンシャルデザイン

# サービス内容・対象領域

## ご提供するコンサルティングサービス内容

### I. 新規決済事業 戦略立案・実行 支援

#### 事業企画・ビジネスモデル構築

市場環境・競合分析、参入機会の評価  
ターゲット顧客セグメンテーションと提供価値の明確化  
収益モデル設計、事業計画策定、KPI設定

#### 業務構築・システム導入支援

業務フロー設計、プロセッシングシステム開発要件定義  
コールセンター・事務センターの立ち上げ・運営サポート  
関連部署・ベンダーとの連携体制構築

#### マーケティング・プロモーション企画

新規顧客獲得戦略、ローンチキャンペーン企画  
メディア戦略、会員コミュニケーション戦略

### II. 既存決済事業の高度化・改善支援

#### 現状分析・課題特定

既存事業の収益性・効率性・顧客満足度の多角的分析  
データ分析に基づく課題の可視化と改善ポテンシャルの特定

#### サービス改善・機能拡張

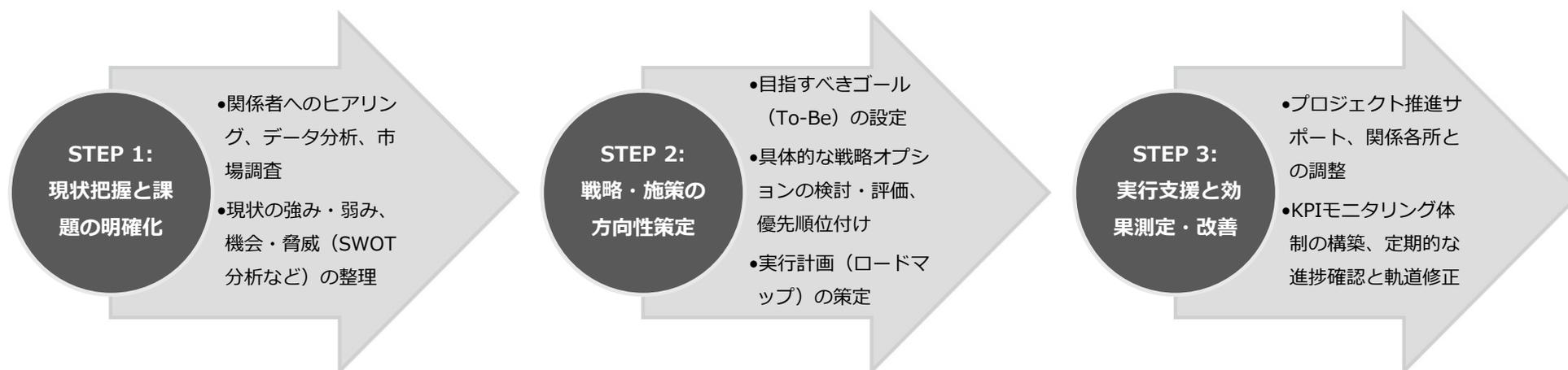
新機能開発・システム実装サポート  
顧客ロイヤルティ向上施策、カスタマージャーニー最適化

#### 業務効率化・コスト削減

バックオフィス業務の見直し、効率的な業務フローの再構築  
不正取引削減のためのソリューション導入支援

# コンサルティングの進め方と対象領域

## 基本的なコンサルティングステップ



## 対象領域

### デビットカード事業

（新規導入、利用促進、不正対策など）

### クレジットカード事業

（商品企画、業務改善、マーケティング強化など）

### 新規決済サービス

（コード決済、BNPL、その他フィンテック関連サービス導入検討など）

### 決済関連システム（企

画・要件定義支援など）

### 顧客コミュニケーション戦略

（マスリテール向け金融サービスのエンゲージメント強化など）

# 支援体制・費用

04



リブラファイナンシャルデザイン

## 支援体制・費用

### ご支援体制

- 代表の谷島が、これまでの知見とネットワークを最大限に活用し、責任をもってプロジェクトをリードいたします
- 必要に応じて、外部の専門家やパートナー企業との連携も可能です
- 貴行のチームメンバーの皆様と緊密に連携し、一体となってプロジェクトを推進します

### プロジェクト期間

- ご相談内容やプロジェクトの規模・範囲に応じて、柔軟に設定させていただきます
- 短期的なアドバイザリーから、中長期的な実行支援まで対応可能です

### コンサルティング報酬

- プロジェクトのテーマ、期間、ご支援内容に基づき、個別にお見積りさせていただきます
- お気軽にご相談ください

# お問い合わせ

---

リブラファイナンシャルデザイン株式会社  
[info@libra-fd.com](mailto:info@libra-fd.com)

# Thank you!



リブラファイナンシャルデザイン