

きぼうパートナー Seasonally Report 2018年7月～9月

きぼうパートナーは、2018年7月23日に実質的に営業を開始し、最初の四半期を終えることができました。これも皆さまのご助言とご支援あってこそのもので感謝しております。

本書は、きぼうパートナーに関わり、ご支援をいただいている方々に四半期ごとに活動のあらましをご報告するものです。

1 当期の活動のあらまし

① ソーシャルベンチャーR社…進行中

【企業概要】

東京都 社会問題の構造をネットメディアやツアーの形で市民に分かってもらう、ということを実業としている。B向け、C向けのほか、E(学校)向け、G(地方自治体)を顧客としている。社員、インターン合わせ40人規模

【当期実施内容】

8月より経営陣と週1回程度のミーティングを当社が用意する参考資料をベースに行った。

- ・ビジョン、ロードマップの定量化、明確化
- ・中期計画素案の作成と各事業での実施計画の具体化
- ・人事評価制度と労務管理の見直し方針の確定
- ・経費状況と経理処理の現状把握と処理フローの合理化

【今後の見通し】

10月までを第一期として上記に加えて個別事業のロードマップの整備を行い、第二期以降の実施計画を具体化する予定

② 大学テックベンチャーK社…進行中

【企業概要】

京都府 AIを用いた情報提供サービス等を事業化予定で現在準備段階。(詳細は公表不可)

【当期実施内容】

- ・当該事業領域でのプレイヤーや市場環境を調査し、需要元とアプローチ案を立案し、出資募集の際の事業計画に取り入れられるようにする。

【今後の見通し】

- ・当面の事業ドメインの設定自体を行う基礎調査を実施し、

詳細調査範囲を確定。

- ・実施範囲について調査を10月中旬までに一次報告を実施するべく進行中

③ 健康食品メーカーJ社…営業中

【企業概要】

東京都 老舗ネットワークビジネスで成長したがターンアラウンド期にあるメーカー 社員90人規模

【当期実施内容】

ベースとなる企業ビジョンや評価制度、人事制度などから見直す提案を同社役員に実施しご検討を依頼した。

【今後の見通し】

- ・同社の中心的经营陣との面談を今後予定。
- ・上の提案以外に中国進出(再進出)のご提案
- ・OEM供給のご提案などを交える予定

④ 織物・藍染工場C社…進行中

【企業概要】

埼玉県 創業間もなく150年の伝統的な織染の製法を維持している企業。これまで国際的アパレルブランドなどとのコラボの実績がある。社員30名規模

【当期実施内容】

- ・同社の内製化可能な範囲での2020年のインテリアブランドの創成の基礎調査の進行と関連分野キーマンとのお引き合わせの実施
- ・素材としてのアパレル向け提供以外の需要分野(建材、装丁等)の調査と関連人員との商談実施

【今後の見通し】

- ・インテリアについては、ターゲットとする富裕層向け市場を日本とするか、海外とするかについて具体化手法含めて調査を行う。また、試作とロードショーをホテル等関心をもちそうな業界に実施予定。
- ・それまでの新規需要・販路開拓については実現への具体化作業を実施。

⑤ その他の活動

- ・当社 web サイトにて、毎日1~2の自社ドメインに関連する記事を「経営の光景」と題して配信しており、本四半期には75の記事配信を実施しました。

<http://kibow.biz/top/blog/>

- ・以前よりご厚誼をいただきながら、ここ数年の担当事業の

関係でご無沙汰していた財務系、コンテンツビジネス、中国関係などの専門家の方とのリレーションの再構築を実施しました。

当期はこれ以外に以下のような検討を行いました。

- ・有機栽培農家の組織化と販売ルート整備に関する関係団体へのご提案と具体的案件での検討推進(進行中)
- ・ゴルフのスコアランキングをアプリにて行う構想へのご提案(進行中)
- ・食品等廃棄物の減容処理を行う機器の販売戦略の検討(終了)

引き続き、お困りの方のお力になれるようなお話がございましたら、ご紹介をいただければ幸いです。

2 今後の活動方針について

① 主たるドメインの絞り込みについて

依然として絞り込みできるほどの立場ではございませんが、ここまで活動してきて、事業を立ち上げて数年経ち販売活動を行っているが、営業や管理の仕組み化が出来ていないようなケースでは、短期で多くの知見を提供できる、あるいはハンズオンでお役に立てる効用が大きいということがわかってきました。

営業、管理、システムなど多くのものをワンストップで提供できるといふ当社の特徴を生かせるところでもあり、今後も中心的に考えていきたいと考えています。

② (仮称)きぼうアライアンスについて

一方で、問題点を発見し抽出することを手掛けたあとのランニングフローについてはアウトソーシングを最大限活用し、クライアント様では、営業と人的資源管理、あるいは広報などの

当社のロゴは、希望の頭文字の K をモチーフに経営の壁をお客様と弊社とパートナーの 3 社で突き破ることを表しています

自社でないといけないことに集中できる体制への段階的移行をお勧めしていきたいと思っております。また、広く浅い範囲での基礎的判断は当社の得意とするところではありますが、M&A 実務や法務などのプロフェッショナル領域で「よきアドバイザー」を彼らに用意してあげることも今後、クライアント様が広い視野で経営策を立案していくうえで欠かせないものであると考えています。

これを実現するに、内製化を進めるのではなく、中小企業の実情を理解しつつ、これらに協力していただける力のあるパートナー様を糾合連衡し、弊社がそのフロントエンドを務める形でこれらに当たっていきたくと考えております。

この(仮称)「きぼうアライアンス」について、次の四半期では具体化していきたいと考えております。

代表 上村 拓哉

連絡先 電話 080-3696-1096

メール t.kamimura@kibow.biz

Web サイト <https://kibow.biz/>