

きぼうパートナー Seasonally Report 2018年10月～12月

きぼうパートナーは、おかげ様で創業半年となりました。これも皆さまのご助言とご支援あってこそのもものと感謝しております。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本四半期の活動のあらましをご報告いたします。

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、ということを事業としている。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】

前半期に経営理念、ビジョンや長期戦略を明確にしたが、引き続き経営陣との週 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うほか、週一日程度常駐し、以下の具体的業務の一部を担った。

- ・各事業部の四半期毎の目標設定(KPI)と実行計画
- ・目標管理と行動評価のビジョンに基づく制度化
- ・人事・経理業務の省力化、不備点の改善作業
- ・採用計画と採用実施案の検討

【今後の見通し】

以下の 2 点を中心に引き続きハンズオンでの体制構築を進めます。

- ・特に各部門リーダーに対する目標管理制度の運用のためのマネジメント指導を行い、目標に向けた PDCA を各部署で回せる体制を構築する。
- ・組織拡大時の人材教育の仕組みの構築

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】

- ・前期の市場環境調査に続き、個別の候補先を日本、世界

でピックアップし、商品形態に基づくアプローチ案を提示

- ・パートナー候補のピックアップと商談同席による資本業務提携の模索

【今後の見通し】

以下の点をご相談中です。

- ・法人化の際の初期の経営管理体制の立ち上げ代行
- ・予算立案
- ・主に資本業務協力を念頭においた提案内容の作成

③ 国際輸送サービス会社N社…進行中

【企業概要】

東京都 国際輸送の合理化策の提案を法人向けに行うベンチャー 社員 10 人規模

【当期実施内容】

- ・同社の新サービス立ち上げにあたり、顧客候補企業をご紹介し、一部は商談に同席し双方のメリットすり合わせを実施
- ・同社の人事採用の課題に対してリモート勤務、短縮勤務の採用と、リファラル採用制度の導入をご提案

【今後の見通し】

- ・新サービスについて優先度調整を社内で行うこととなり、今後の進行については他業務で行うかどうかをご相談中

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】

- ・一部商品の試作進行

・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)の商談実施

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、7月以降6か月で140の記事配信を実施しました。

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

2 今後の活動方針について

① きぼうアライアンスについて

前四半期のレポートでもお知らせしましたとおり、経営企画面以外での専門的コンサルティングサービスを主としてベンチャー企業に提供することを提携するパートナーを募っています、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携し、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。

すでに一部業務では実施しているのですが、引き続き、特に以下の内容を中心にパートナーを探しております。

- ・社内の IT インフラの整備と保守
- ・給与、社保関連業務
- ・Web サイトの構築と運営(特に海外向け)
- ・資本調達(借入ではなく)
- ・法務(契約書指導、ライセンス)

② コンテンツ販売、スクール関連事業

引き続き、ベンチャーへのハンズオンサービスを中心にサービスを提供してまいります。その過程で一般的な予算管理やミッションの進捗管理統制などの手法、帳票と言った基

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

・特定分野での M&A 案件に対する事業パートナー(候補客を多く抱える方)のご紹介(未成約)

・きぼうアライアンス(事業パートナー)の M&A 分野、会計・税務、社労業務、PR 業務でのパートナー商談(会計・税務については公表)

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。

礎的手法をよく知らないケースが相当数あるということが分かりこれらの帳票を作成しご提供する機会が多数あります。業務委託契約をいただいたご支援先にはこれらには必要に応じて変更したうえで追加料金なしにご提供し、運用のフォローまで行っているのですが、昨今の起業ブームの中、これだけでも提供してほしいというニーズがあることが分かり、これら帳票とマニュアルのダウンロード販売の準備を次の四半期にも開始する予定で準備しております。

また、これらの運用講座を集合研修、またはリモートで実施する、ということも計画しております。

③ 法人化

これまで個人事業としてきぼうパートナーを運営してまいりました。これは事業の方向性と枠組みを見極めたうえでのスタートを行うことを意図していたのですが、半年間の活動を踏まえて、2019 年 4 月以降に法人化を行う予定でおります。ロゴ、および社名の「きぼうパートナー」は変わりません。

引き続き、ご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

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/>