

きぼうパートナー Seasonally Report 2019年1月～3月

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】

- ・目標管理制度の管理職への試験導入と週次の指導の支援
- ・各事業部の3か年計画の具体的立案
- ・営業面での社外のリソースの取り込み(顧問等)の具体化
- ・社員向けの経営リテラシーに関する講習会の開催(全11回中8回開催済み)
- ・労働時間管理、休暇管理の適正化指導(ルールの周知等)
- ・管理者との個別ミーティングによるマインド教育

【今後の見通し】

以下の3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。

- ・目標管理制度の全社員へのトライアル導入
- ・新人事制度の発効と運用指導
- ・各事業部での営業体制の構築

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】

- ・マーケティング、組織、財務を含む事業戦略案の策定(同社でベース案として使用)
- ・様々なシミュレーションが可能な7か年事業計画書の提供とモデル案の作成

- ・事業提携、資本提携を念頭においた事業提案書の作成
- ・法人設立にあたっての実務的な選択肢に関する細かな情報提供

【今後の見通し】

4月からの事業化にあたり以下の事項を実施予定

- ・プレスカンファレンスの実施支援
- ・業務・資本提携先候補への提案代行と反応フィードバック

③ 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】

- ・装丁、内装への応用の国内デザイナーへの提案の進行
- ・他の地域の伝統工芸を海外に紹介しているエージェントの現地見学会の開催

④ 廃棄物処理機器販売会社 E社…進行中

【企業概要】

東京都 本業は全くの別事業だが、その事業の市場環境激変に伴い、新規事業を昨年秋より模索。本業周辺のスマホアプリなども検討されたが、従来の顧客基盤を生かし、医療機関向けの廃棄物処理装置の販売体制を整備することとなった。

【登記実施内容】

- ・3つの新規事業案の実施可能性の評価(2案を中止することを提案)
- ・本案の初期段階の市場調査。
- ・経費削減効果の試算シートの作成

【今後の見通し】

- 標準提案書の作成と運用指導
 - 営業ルートの構築
- を実施予定です。

◆その他の実施内容

- 当社 web サイトにて、自社事業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 9 か月で 184 の記事配信を実施しました。(この四半期では 34)

<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

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。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

前四半期報にて予告しておりました「帳票類」等のコンテンツ販売は一旦中止しました。「十分差別化可能なものを一般的な帳票として提供する」という矛盾を突破する水準には提供物が達していなかった、と考えます。代わりに、「ブログ」にて、

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

- 国内コンシューマー商品メーカーのベトナム輸出支援を健康食品、健康器具の 2 案件実施しています。(ベトナム側にてご検討中)

- 内装什器メーカー様への中期経営計画策定のご提案書の作成(未決定・未開始)

- 外装補修(塗装)の海外テックベンチャーの日本進出作業のお手伝い(着手間もない)

今後市場調査とパートナー商談を実施予定です。

- M&A 案件の候補先引き合わせ(未成立)
- 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。

お客様にご迷惑をおかけしない範囲での「やっている事例」をご紹介していくこととし、少しずつ提供しています。これに伴い、これに関するスクール事業についても、実施を見送りました。

③ 法人化

同じく前回予告していた法人化については準備が間に合わず、遅れておりますが、実施予定です。

④ スポットコンサルティング

これまでの「自分をよく知る方からの紹介」の営業も半年を経過し途切れることも予想されます。また、ハンズオン型コンサルティングはどうしても同時進行は3社が限界(それを超えると雑になりかねない)であるため、商品開発やルート開拓などの要素を加えていこうと動いています。そのためのスポットコンサルティングを実施していく予定です。

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/>