

## きぼうパートナー Seasonally Report 2019年4月～6月

きぼうパートナーは7月7日で創業一周年を迎えます。これも皆さまのご支援の賜物であり、厚く御礼申し上げます。まず、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

#### 【当期実施内容】

- ・当社初となる会社案内の作成(7月配布予定)
- ・経費精算のクラウドアプリ適用作業
- ・会計管理体制の新年度からの変更と会計事務所変更検討
- ・中期経営計画の詳細化と対金融機関向け説明の準備
- ・全国展開のための地域カバー体制整備施策の立案
- ・就業規則追加整備

#### 【今後の見通し】

- ・開発資金調達支援
- ・月次部門別会計の確立
- ・稟議等内部統制制度の導入

### ② テックベンチャーO社…進行中

#### 【当期実施内容】

- ・展示会出展用販促物整備
- ・出資候補者・事業提携候補者との商談実施
- ・メールでの情報提供サービスの設計
- ・法人設立(4月1日)前後での個別事項支援

#### 【今後の見通し】

- ・顧客向け提案スキームの構築と提案を開始
- ・第一期資金調達に向けた事業計画等具体化
- ・システムの「効果測定」スキームの構築と測定
- ・βユーザー獲得商談

### ③ 特殊塗料メーカーA社…新規開始

#### 【企業概要】

昨年アメリカで設立された防水、および濡れた面や油膜面等でも塗装できる特殊塗料メーカーのアジア進出案件

#### 【当期実施内容】

- ・日本の主な設計会社、建設会社、防水素材メーカー・商社へのアポ取りと概要説明と事業パートナー勧誘
- ・日本の規制、規格調査

#### 【今後の見通し】

- ・日本での品質基準の取得
- ・8月に日本での施工第一例を予定しており、その際の販促企画の立案と遂行

### ④ 廃棄物処理機器販売会社E社…進行中

#### 【当期実施内容】

- ・医療機関に販路を有する会社への代理店提案を実施

#### 【今後の見通し】

- ・標準提案書の作成
- ・見学会(8月下旬)と動画、写真を取得し今後の販促物を用意

### ⑤ 健康食品メーカーJ社の海外進出

#### 【当期実施内容】

- ・当社のコネクションでベトナムに新規出店する中流層向けスーパーの新店4店での展開が内定
- ・輸出入のためのデータ入手とエージェントとの相談
- ・売り場展開のための日本での什器、棚割等データの入手と現地への説明。

## 【今後の見通し】

・8月の1号店オープンに向けて7月には出荷の予定

## ⑥ SP サービス会社 M 社の M&amp;A 支援

## 【当期実施内容】

・M&A の実施希望を受けたが、過去に経験がないということで、株価算定や各種 DD、および PMI の諸課題について整理  
・M 社が上場企業連結子会社であることから説明力確保のため、株価算定と DD 部分を有資格者で実施することを推奨し、経験豊富な会計士を紹介し採用に至る。

## 【今後の見通し】

・財務以外の DD について重要部分だけでも実施を提案  
・PMI マネジメントについて提案中

## ◆M&amp;A 案件、開発案件の候補先引き合わせ

多数の案件のご紹介をいただき、弊社関係先へのご紹介を行いました。

具体的には以下のような案件でした。

- ・沖縄県でのリゾート開発
- ・沖縄県でのホテル誘致案件

2 今後の活動方針について

## ① 一周年ありがとうございました

おかげ様で7月7日をもって創業1年を迎えることができました。この間、多くの方に新たにお目にかかることができ、事業の幅を広げることができました。厚く御礼もうしあげます。

## ② 2年目に向けて

当初からきぼうパートナーは、「戦略を立てて遂行する」だけでなく、「これに必要な資金を調達する、供与する」、という機能を目指していました。たびたび言及している「法人化」も、この

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

・カタログ通販会社の事業譲渡

・ヘルスケアサービス会社の売却

ただし、いずれも決定に至ってはおりません。

## 【M&amp;A に対する当社の取り組み】

これ以外にも多数の案件をいただいておりますが、当社の関係先の事業展開に有益な提案となりそうなもの以外は新規に提案先を開拓しての提案は行わないこととしています。また、単純な値付けによる売却ではなく、当社の本業の一貫として双方にメリットのある事業展開を提案していくよう努めております。

## ◆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、一年間で228の記事配信を実施しました。

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

・お客様で実施した中核社員向けの経営セミナーのコンテンツ 12 回分を一部内容を秘匿したうえで、無料にて一般公開いたしました。

<http://kibow.biz/ダウンロード/>

後者の部分を形にする際に必要な形で実現するというつもりで先延ばししております。その意味において、ここ1、2か月は資金調達支援の業務が増えてきており、自分の資金を投じるところまではできていませんが、目標に近づいているという感をもっております。

この「ファイナンス支援」部分を形にしていく、というところを次の3か月の重点項目として取り組む方針です。

代表 上村 拓哉

連絡先 電話 080-3696-1096

メール [t.kamimura@kibow.biz](mailto:t.kamimura@kibow.biz)

Web サイト <https://kibow.biz/>