

投資家の皆様へご報告

昨年 12 月 8 日、文章にてお願いを致しました新社屋建設につきましてのご報告を致します。

・売上について

12 月 945,745 円 1 月 630,044 円（暫定） 2 か月計 1,575,789 円で行いました。
皆様方のご支援を頂きましたが、不甲斐ない結果で終わりました事、大変申し訳なく、そして力不足を痛感致しております。
大変申し訳ございませんでした。

・新社屋について

1 月 28 日、メイン銀行様にて銀行様 4 行、その他会計士、技術支援を頂いている宮城県のご担当者等総勢 12 名にて B K ミーティングを行いました。
結論から申し上げますと、良いもダメもなく終わりました。
本来、昨年の 11 月を目途に回答をとる事で進めて参りましたが、以前答え保留でとにかく数字の積み上げをするようにとの事でした。

今回銀行様からお話しがあった内容ですが、

- 1・他人資本に頼りすぎの経営ではないか？
- 2・陸王塗料化は本当に可能なのか？
- 3・売上計画の信憑性はどうか？

主に上述 3 つで行いました。

確かに銀行様がおっしゃることは十分理解をしております。

- 1・反省の一言です。自社売上で会社を運営出来ていない事は経営者として能力がない証拠だと思います。

自社売上で事業を行っていくためには雪王以外の付属品や他社塗料の販売も同時に行わなければ現時点ではプラスになりません。全てをふまえて来年度からの経営方針を決めたいと思います。

- 2・弊社技術は未だ世の中で実証されていない事を 1 つ 1 つ、宮城県様、大学様、国研究機関様と連携を取りながら実証データを積み重ねて現在に至ります。

雪滑り効果につきましても、国の研究機関にて驚くほどのデータが取れております。

性能・効果が実証出来れば技術的支援を頂いている各関係機関の他、現在共同研究開発を行っている塗料メーカー様のお力も借り、必ず塗料化を実現します。

（現在は 80% 出来までは来ております）

- 3・上述から陸王塗料化、売上の信憑性はあるのではないかと何度もご説明を致しましたが、御理解までには行きませんでした。

・今後について

弊社は新社屋建設をあきらめてはおりません。銀行様も可能性がない案件であれば断られていると私は思います。

現時点ではお断りをされたわけでもないのです。であれば、弊社は前に進め他はございません。

1・今出来る事を精一杯取り組む事

2・昨年 2,3 月の売上（353 万）に対し、来年度目標（528 万）を必ずやり遂げる事
（一昨年は 748 万）

昨年は値上げ、販売店様の在庫状況から半減しましたが現時点の販売店様の在庫は薄い状態です。

3・3 月に正式な回答がでます、陸王雪滑り試験データを基に陸王添加剤販売の強化

4・陸王塗料化のスピードアップ

上述をしっかりと組みながら銀行様からご理解を頂ける様尽力致します。

・決算について

昨年度も金曜日が最終日でございました。売上につきましては昨年 10 ヶ月での決算でございましたので比較できませんが、営業利益、経常利益とも大幅な改善が出来ました。

もう少し努力すれば営業利益もプラスに出来たのですが、数字が弱かった月は何故かを分析致しました結果、営業するべき時に資金繰りや銀行様との話し合いが多い月（支払が多い月）でございました。

現在、新社屋建設の答えが出るまで、従来ご支援を頂いていた短期仕入れ資金融資も凍結されております。自己資金と言っても震災以降収入がほぼゼロの状態でごここまで来ておりますのでかなり厳しい状態でしたが、何とか今年度はやりきることが出来ました。

資金繰り、新社屋建設が予定通り実行して頂ければ、来年度の営業利益黒字は確実に達成できます。

・今後のご支援について

現在、ご支援を頂いております「雪王スプレー」2,000 本達成に向けた取り組みは引き続きご支援を頂きたく存じます。

寄付でのご支援につきましても 1 月末までの物は秋田県へ寄付することにしております。

（現在、秋田県のどなたにお渡しをするか調整中）

もし、今後も寄付という形でご支援を頂きましたものは再度検討をし、各道県に寄付したいと思います。

（以前弊社HPブログにて掲載を致しました屋根の雪下ろし回数、雪かき回数の多い場所
第 1 位が秋田県、第 2 位が山形県、第 3 位が青森県でございましたので、どちらかの県にと考えております）

・最後に

この度は多くの方々から多大なるご支援を頂きました。

実は1月29日、ある投資家の方から1本のお電話を頂戴致しました。

「新社屋どうになりましたか？目標本数まで行ってないけどどうなるの？」

たまたま私が電話をとりましたので、「昨日BKミーティングをしました結論はまだでございませう」とお伝えをした所、「絶対に新社屋実現してください」とおっしゃられ電話を切られました。私は昨日、自分自身への不甲斐なさ、無力感を心にしまっておりましたので思わず涙がこぼれました。投資家皆様方が自分の事のようにお考え頂き、お気遣いを下さること、言葉では表現できない程の想い、感情が生まれます。

本当に有難うございます。

また、この度の新社屋建設では投資家皆様だけでなく、弊社の関係機関、関連会社様からも多大なるご支援、御尽力を頂いております。

1つだけご紹介いたします。

土地を探していただいております仙台市株式会社Sの社長様から1月28日にお電話を頂き、(株)S社長「やっと見つかったぞ、川又社長が希望する土地が」

私は場所がどこかわかりましたので「有難うございます、でも高くて買えません」とお伝えをしました。

(株)S社長「いやいや、購入できる値段で話してきた」

私「おいくらですか？」(株)S社長「〇〇円」思わず、何かあるんですか？と失言するほどのお値段でした。(株)S社長様は何度も訪問し、今回の経緯を説明したうえで交渉していたそうです。利益の薄いお仕事にも関わらず、こんなにも御尽力頂いた(株)S社長様へ感謝の気持ちでいっぱいです。

繰り返しになりますが、東日本大震災から数多くの皆様方よりご支援（ご恩）を沢山頂いて参りました。そのご支援（ご恩）がまさに今、形になろうとしています。

最後の形にする役割は私の使命でございます。今まで頂いたご支援（ご恩）を繋いでご恩=ご縁という形を作り、次へお渡しする（社会貢献・ベンチャー支援）会社を目指したいと思っております。

今後とも、何卒、よろしく願い申し上げます。

