

様式第三（第11条関係）

特定新事業開拓投資事業計画の内容の公表

1. 認定をした年月日
平成31年3月20日
2. 認定特定新事業開拓投資事業組合名
マルタスインベストメント2号投資事業有限責任組合
3. 認定特定新事業開拓投資事業計画に係る特定新事業開拓投資事業の内容
 - (1) 投資先として想定している事業者が実施する新たな事業が属する業種、当該事業の内容及び当該事業の成長発展の段階
 - 1【成長加速】

日本国内に本社を有し、プラットフォーム型の事業、ストック型の事業、収益レバレッジ効果の高い事業等、成功時の高いリターンが期待される企業の中から、損益分岐点に未到達のステージにあるケース、損益分岐点に接近するも未だ完全な成長軌道に乗り切れないステージにあるケース等を主な対象に、潜在的な成長スピードを一気に加速させるためのタイムリーな投資を実行する予定。小さな成功を早期に、かつ頻回に積み上げる支援を集中的に行うことで、事業の成長に必要なトラックレコードを有する人材の採用や、これまでにない斬新な販売チャンネルや提携先の開拓など、正のスパイラルによる成長加速を効率的に実現する経営環境を提供。
 - 2【地方創生】

東京以外に本社を有し、地域に根差したサービスや商品を提供する企業への投資を通じ、物理的な距離感をハンディキャップにしないヒト・モノ・情報の交流、社内外ネットワークの活性化による経営力のレベルアップ、データ重視の意思決定および経験知見を活かした事業戦略の構築等、東京以外の日本各地から世界に向けた新たなメッセージ発信が日常となるための支援を行う。
 - (2) 投資先の事業者に対して実施する予定の経営又は技術の指導の内容
 - ・中長期的な課題として、IPOを目指す企業は当然のこと、それ以外の企業に対しても敢えてIPOを考えるナビゲーションを提供。
 - ・豊富なネットワークを活用し、証券取引所、証券会社、監査法人、会計事務所、法律事務所、さらにはIPOの経験から多くを学んだ様々な企業等、IPOに精通した多様な情報をリアルタイムに入手する機会に恵まれることで、高い志を維持し、目前の難題を突破するモチベーションを育成するための支援を行う。

- ・またその過程において経営者が「企業価値の向上」を真剣に再考する発想の延長に、IPOの実現だけではなく、新たな資本業務提携や M&A の可能性など、経営者が意識せずにいた事業チャンスを具現化する環境を提供。

- ・短期的な課題として、無限責任組合員の役職員を通じ、状況により外部の第三者と協力して、収益部門と比較して一般的に手薄になりがちな管理チームに対する各種の支援を行う。一方、営業チームなどの収益部門に対しては、業務提携や販売先の開拓、効率的マーケティング手法の提供等により売上拡大を支援。また無限責任組合員の IT(情報システム) 戦略チームを活用し、投資先事業者におけるシステムのパフォーマンス向上、事業効率・生産性の改善を実現。

4. 特定新事業開拓投資事業の開始時期及び終了時期

開始時期：2019年2月20日

終了時期：2026年12月31日