

平成 16 年 9 月 21 日

株式会社 **インボイス**  
IR 室

## 企業向け一括請求サービスの米国展開計画に関するお知らせについて

当社は、ジュリアーニ・パートナーズ(米 NY) & セイジ・キャピタル・グロース(米 NY) 提携グループ(以下、ジュリアーニ & セイジという。)に当社普通株式を取得いただき、当社米国進出を前提としたマーケティングリサーチ、および事業支援にご尽力いただく件につき合意致しました。

当社は、平素より IR 活動に注力しており、HP 等を通じ、個人投資家向けに積極的に情報を配信することを励行するとともに、社長自ら機関投資家を訪問し、当社のビジネスモデル、資本政策等について、理解を深めていただくべく、再三にわたりご説明の機会を頂戴しております。

このたび、その活動が認められてか、ジュリアーニ & セイジより当社に対しアプローチがあり、両者にご面談をいただく機会を得ることとなりました。

当初は、当社の成長性にご注目いただき、純投資をご検討いただいているという趣旨の下に、当社の経営方針、現業のビジネスモデル、将来の展望、資本政策など、多岐に渡りご説明申し上げたところ、とりわけ、中核事業の企業向け料金一括請求サービスのビジネスモデルに強い関心を示され、当社の米国における事業展開の可能性にまで、話が進展することとなった次第でございます。

当社はこれまで、同サービスは、日本独自の風土および信頼関係にのみ成り立つサービスであるという見解のもと、国内のみの事業展開を想定し、通信事業者との事業提携を始めとし、すべて日本国内で完結する方針を貫いておりましたが、

米国で経済活動をなされている方からみても、当社のサービスに優位性を認めていただけたこと。

同サービスの発想の原点(企業側のニーズ)につき、ご理解を得られたこと。

米国は、日本に比べて規制緩和が進んでいるという背景から、通信、電力、その他多岐に渡る経費の一括請求が期待でき、管理、作業効率の向上を目的としたサービスに対するニーズの掘り起こしが容易である可能性が高いこと。

ジュリアーニ・パートナーズという、強力なビジネスパートナーを得ることにより、顧客紹介を含め、サービス開始当初より堅調な事業展開が望めること。

ジュリアーニ・パートナーズの協力、助言のもと、米国における優良企業の買収、業務提携などを優位に展開できること。

等、の事由により、米国におけるサービス提供の可能性を模索するに至った次第であります。

当社は、当然のことながら、日本におけるサービスの拡充に、今まで以上に重きを置き、企業の経費削減のお手伝いをさせていただき、精度の高いサービスの提供に努めてまいりますが、米国主導で日本において事業展開されている企業も少なくない現状、米国で企業認知度を高めることは、国内における営業活動上も優位に働くものと確信しております。

このように強力なビジネスパートナーに恵まれるということは、当社の転機とも言える大きなビジネスチャンスと認識し、実現に向けて精進してまいります所存でございます。

(ご参考)

1. ジュリアーニ・パートナーズのご紹介

ジュリアーニ・パートナーズは、前ニューヨーク市長であるルドルフ・W・ジュリアーニ氏と同氏の8年間の任期中にニューヨーク市で共に勤務していた多数の幹部によるマネジメント・コンサルティング会社です。

ジュリアーニ・パートナーズは60名以上の社員を有し、クライアント企業の財務資産及び知的財産、人材、ブランドを保護することによって当該企業の将来性を確保する支援を行っています。

ジュリアーニ氏が会長兼CEOを務められる同社は、革新的な財務マネジメント、企業戦略、リーダーシップ、危機管理の分野で豊富な経験を持ち、その専門性を発揮しています。

2. 取得株式数

平成16年9月17日現在におけるジュリアーニ&セージの取得株式数は、208,000株です。

3. 投資スタンス

ジュリアーニ&セージは、投資スタンスとして、基本的に投資先企業の経営に直接介入しない方針をもたれており、当社に対しての経営参加・役員派遣などの予定はございません。

以 上