

株式会社BIZVAL ご紹介資料

2023年1月版



基本情報

会社名 株式会社BIZVAL

設立年月 2018年1月26日

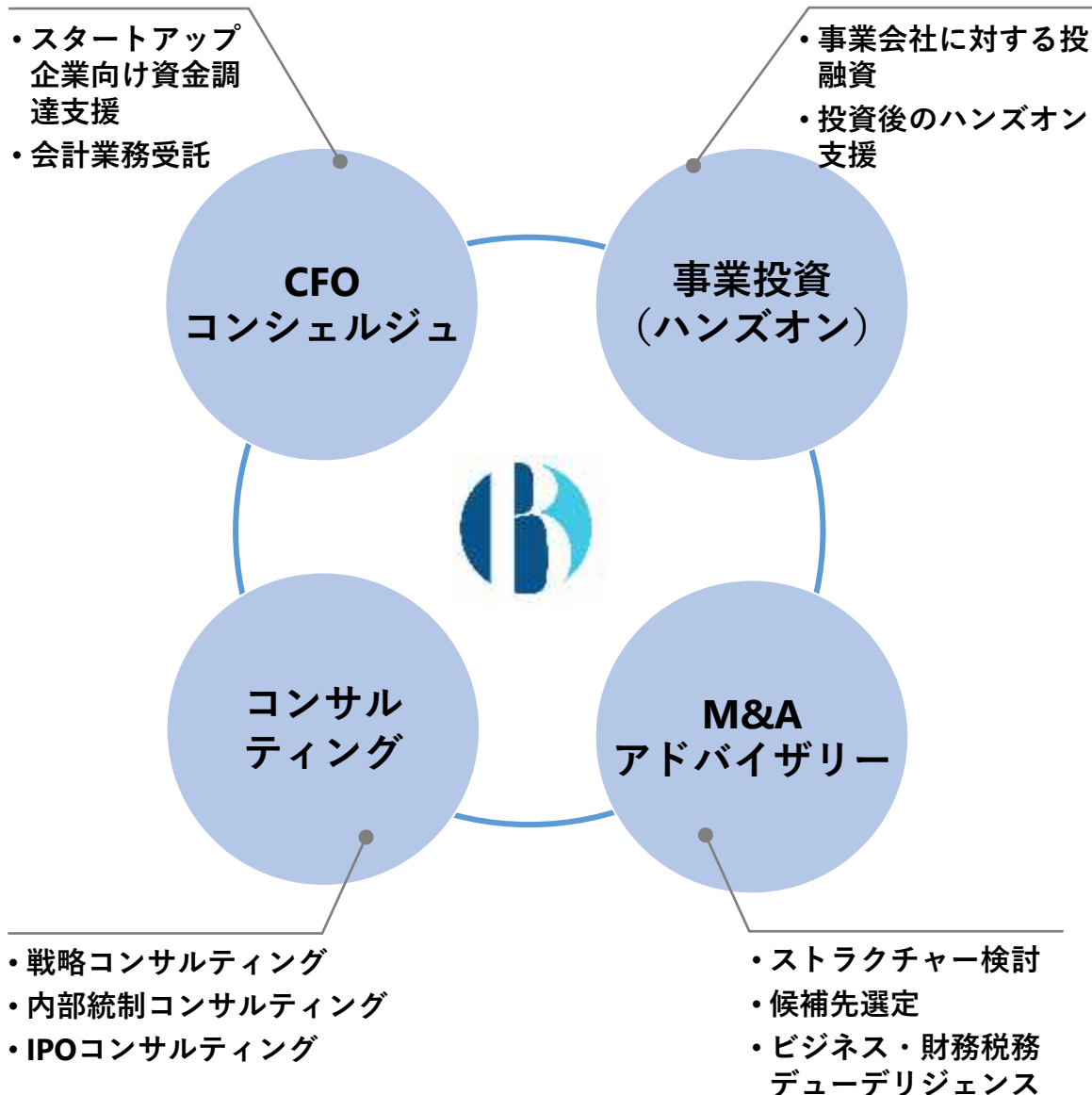
資本金 28,600,000円

代表取締役 中田 隆三

所在地

【東京】
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-5
丸の内北口ビルディング9階

【仙台】
〒984-0075
宮城県仙台市若林区清水小路6
-1東日本不動産仙台ファース
トビル1階

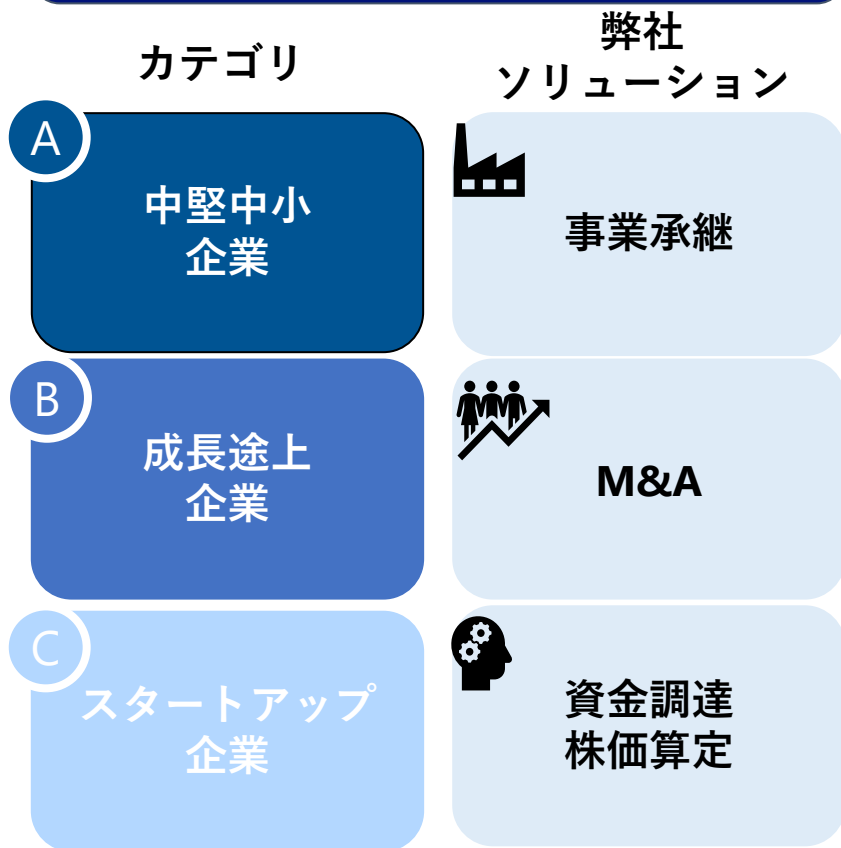


Strategy & Finance Advisory

サービス・ソリューションの全体像

弊社のサービス・ソリューションの全体像として、①非上場企業向け、②上場企業向けのサービス・ソリューションに大別されます。

① 非上場企業向け



② 上場企業向け



事業承継対象者向け 支援ストラクチャー概要

弊社及び弊社グループ（MAKOTOグループ）にて事業承継に対する支援ストラクチャーを提供しています。

後継者有無	承継先	承継方法	会社存続	株式承継	提供可能なサービス
有り	親族内	親族承継	○	○	<ul style="list-style-type: none"> 株式移譲スキーム等に関するコンサルティング 相続スキーム税務対策支援 不動産処分等含めた税務支援
		MBO/ EBO (注)	○	○	<ul style="list-style-type: none"> 資本政策の助言 相続スキーム税務対策支援
	役職員	内部昇格	○	×	<ul style="list-style-type: none"> 親族承継又はMBO/EBOに向けた継続的支援
無し	親族外	外部招聘	○	×	<ul style="list-style-type: none"> 弊社・弊社グループによる人材紹介 ファンドとして承継
		M&A	○	○	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによる成長支援（候補先紹介）と実施支援
	廃業	会社清算	×	×	<ul style="list-style-type: none"> 資産換価・処分、会社清算に向けた実行支援 スポンサー候補探索によるM&Aへの発展

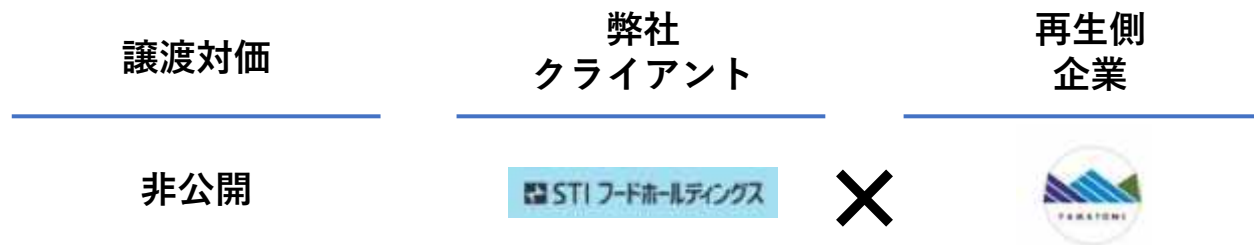
(注) MBO・・・Management Buy-Outの略（マネジメントバイアウト/役員による株式購入）
EBO・・・Employee Buy-outの略（エンプロイバイアウト/従業員による株式購入）

事業承継支援セミナー一例

エリア	セミナー名称	対象者	共催者	事業承継内容
北信越	法務・税務の落とし穴 相続に向けた完全マニュアル	経営者	金融機関	相続から事業承継パターンを説明、税務面の話のトピック
東北	経営資源有効活用セミナー~他社の資源を活用した成長事例と地域経済の発展例~	経営者・経営幹部	市町村	経営資源の中で、共同物流に焦点を当てた他社との協業から事業承継課題が解決できた事例
中部	海外展開のためのM&A~更なる企業発展を目指して	経営者・経営幹部	金融機関	事業承継課題を有する企業が当初もくろんでいた海外展開を他社傘下でかなえた事例
東海	事業提携と資本提携、資本業務提携の利活用	経営者・経営幹部	金融機関	提携により企業成長を果たした会社の事例（一部事業承継に触れる）
東海	経営資源を補完する一手~資本業務提携編~	経営者・経営幹部	金融機関	提携により企業成長を果たした会社の事例（一部事業承継に触れる）
北関東	経営資源有効活用セミナー~他社の資源を活用した成長事例と地域経済の発展例~	経営者・経営幹部	金融機関	地域経済における雇用創出・継続雇用に向けた取り組みで共同開発、共同生産を果たした会社の事例
首都圏	資本業務提携の有効活用~大手資本を迎えるに当たって~	経営者・経営幹部	金融機関	大手資本をうまく使うWin-Win型の事業承継事例
首都圏	業務提携・事業提携で企業業績を向上~販路拡大から資本増強に至った事例~	経営者・経営幹部	金融機関	提携により企業成長を果たした会社の事例（一部事業承継に触れる）

事業承継対象者向け 企業再生

株式会社ヤマトミ（宮城県石巻市）の企業再生の支援として、事業承継課題と同時に金融課題を民事再生の適用で整理。スポンサーとなったSTIフードホールディングスのファイナンシャルアドバイザーとして企業再生を支援。






成長途上企業向け M&A支援

日本大手プライベートエクイティファンド（PE）、アドバンテッジパートナーズの投資先であるマテリアルグループによるフリップデスク買収につき、フリップデスク側のファイナンシャルアドバイザー実施。またDX×民泊事業を営むIKIDANE社の株式譲渡も支援。



成長途上企業向け M&A支援（2020年実例）

2020年コロナ禍にもかかわらず、成長途上のWEB制作、WEBマーケティング企業のファイナンシャルアドバイザーを務め、結果として大手上場企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進に寄与。

譲渡対価	弊社 クライアント	買収側 企業
17.06億円	Nadia	<small>その常識、変えてみせる。</small> 
8.54億円		<small>その常識、変えてみせる。</small> 

Start Up向け ソリューション・実績 (1/2)

スタートアップ企業における最大のハードルであるシードからシリーズA、Bまでの資金調達支援を得意としており、資金調達後の上場へ向けた株式価値算定も提供しております。

支援概要	支援先社名	事業	シリーズ	累計調達額 (注1)	支援内容
資金 調達 支援	C社	ベンチャー	B	20億円	<ol style="list-style-type: none"> 事業戦略 (知財戦略への示唆出し) 財務戦略 (事業計画からの資本政策立案支援) 資金調達先紹介 (VC、CVC、事業会社) <ul style="list-style-type: none"> 弊社グループVC (注2) による出資実現
	R社	Prop Tech	シード、プレA	1.5億円	<ol style="list-style-type: none"> 全社戦略 <ul style="list-style-type: none"> 事業戦略、財務戦略 (事業計画からの資本政策立案支援) 資金調達先紹介 (VC、CVC、事業会社) <ul style="list-style-type: none"> 弊社グループVCによる出資実現 企業価値 (株式価値) 評価
	A社	SaaS プラットフォーム	シード	0.5億円	<ol style="list-style-type: none"> 資金調達支援 <ul style="list-style-type: none"> 新株予約権付社債引受契約書作成支援 株主間協定書、加入契約書作成支援 <ul style="list-style-type: none"> 付随するタームシート作成支援 資金調達先紹介 (VC、CVC、事業会社)
株価 算定	R社	SaaS プラットフォーム	B-C	N/A	<ol style="list-style-type: none"> 企業 (株式) 価値算定報告 <ul style="list-style-type: none"> 監査法人対応等 (注3)

注1) うち、弊社支援実績は0.5-5億円内外

注2) 株式会社MAKOTOキャピタルによる出資

注3) 監査法人対応も視野に入れた算定レポートの提出

Start Up向け ソリューション・実績 (2/2)

支援概要	支援先社名	事業	シリーズ	累計調達額 (注1)	支援内容
株価 算定	A社	エネルギー	B	N/A	1. 合併時の企業（株式）価値算定報告 2. 自己株式取得時における企業（株式）価値算定報告
	R社	SaaS プラットフォーム	シード、 プレA	1.2億円	1. 資金調達ラウンド時における企業（株式）価値算定報告
	Z社	SaaS プラットフォーム	シード	3.5億円	1. <u>資金調達先紹介（VC、CVC、事業会社）</u> ・ 弊社グループVCによる出資実現 2. 企業価値（株式価値）評価
	F社	SaaS プラットフォーム	N/A	Buyout	1. <u>M&Aによる株式譲渡</u>

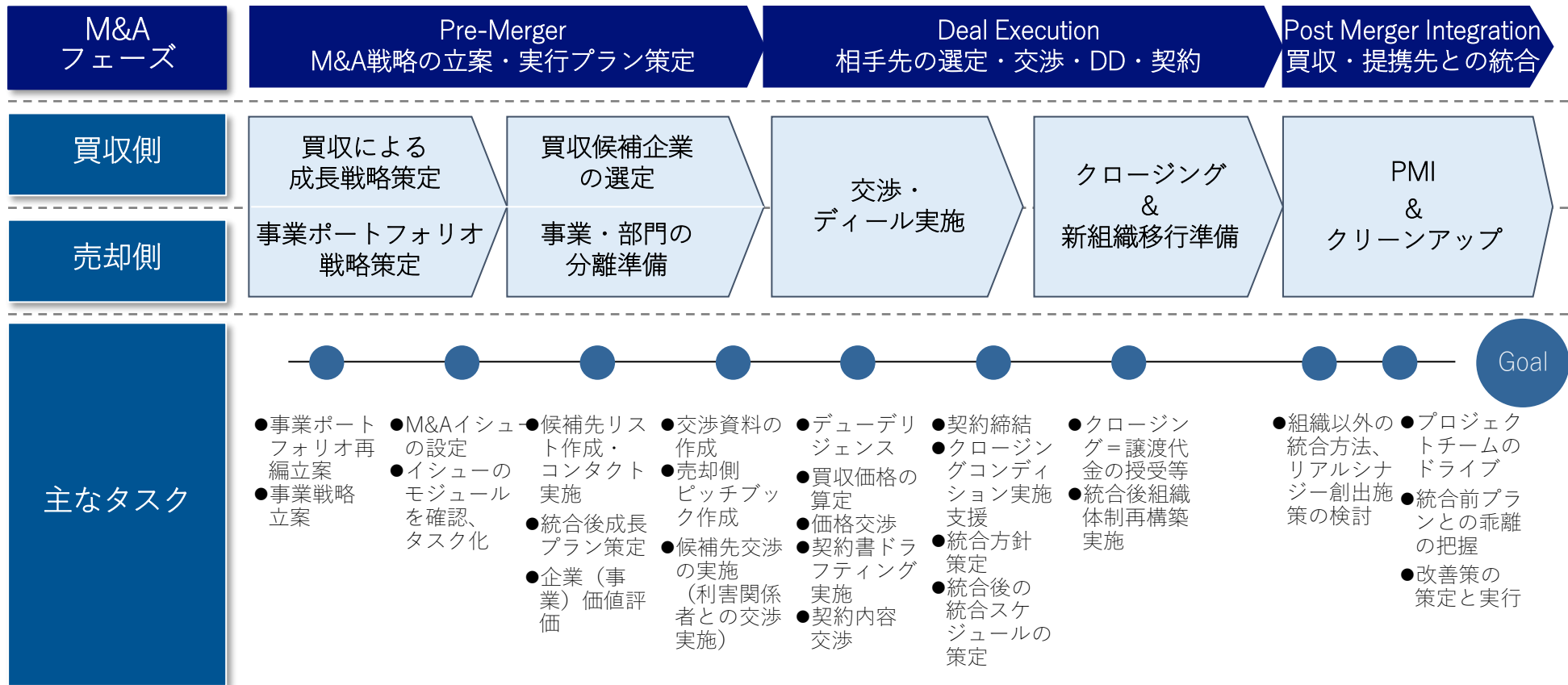
上場企業向け 新規事業・コンサルティング実績

主に上場企業の新規事業立案から、自社リソースのみならず買収側（出資者側）としての検討を行う会社に対して、買収対象会社のビジネス・コンサルティング（又はビジネスデューデリジェンス）、財務デューデリジェンス、株式価値算定を提供しています。

支援概要	支援上場企業	事業	支援内容
新規事業支援 ・ 株式価値算定 ・ 案件紹介	C社	建設/ 不動産	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新規事業立案支援 2. ビジネスデューデリジェンス・ビジネスコンサルティング 3. 財務デューデリジェンス 4. 株式価値算定
	S社	IT/ システム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 株式価値算定（監査法人対応） <ul style="list-style-type: none"> ・ リアル・オプション対応（ブラック・ショールズモデル） 2. 案件紹介
	ST社	メーカー	<ol style="list-style-type: none"> 1. 案件紹介 2. 財務デューデリジェンス <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業会社買収（出資）時の財務デューデリジェンス
	A社	総合商社	<ol style="list-style-type: none"> 1. 案件紹介 2. 新規事業立案支援 （事業立案コンサルティング⇒海外リサーチ含む）
	BD社	システム 開発	<ol style="list-style-type: none"> 1. ビジネスデューデリジェンス 2. 財務デューデリジェンス 3. 株式価値算定

(ご参考) Financial Advisory Servicesの全体像

弊社はアドバイザー業務に従事し、企業価値向上へ向けた事業戦略立案からM&A実行まで一気通貫でのご支援が可能なアドバイザー会社です。



Goal

(ご参考) 財務・税務デューデリジェンスサンプル

1. 検討アプローチの整理 1/3

2. 検討アプローチの整理 2/3

3. 検討アプローチの整理 3/3

手続名	概要	対応論点
資材	主要な買入品目及び買入先、買入条件等の正当性を検証	a-k (土地取得費) に対する支拂
関係	借入・融資等の取引内容、関係先との取引内容、返済計画の検証	a-k (土地取得費) に対する支拂
権限	主要な取引・買入先、買入条件等の正当性を検証	a, g (土地取得費) に対する支拂
検証分析	主要な取引・買入先、買入条件等の正当性を検証	a-k (土地取得費) に対する支拂
分析手法	主要な取引・買入先、買入条件等の正当性を検証	a-k (土地取得費) に対する支拂
監査対象	取引の仕訳内容と仕訳を監査対象とする取引、関係先との取引内容の検証	a-k (土地取得費) に対する支拂
計算対象	買入先の一貫性を検証し、買入条件等の正当性を検証	本件において、買入先

2. 具体的な検討論点 1/3

2. 短期安全性分析 1/2

	2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年9月	2021年9月
1 短期安全性	324.2%	223.8%	231.1%	288.4%	288.2%

6. 修正貸借対照表 (修正項目① 仮払金減損パターン)

修正前資産	修正後資産
修正前負債	修正後負債
修正前純資産	修正後純資産
修正前負債合計 (家)	修正後負債合計
修正前純負債	修正後純負債

サンプル

- 上場会社の監査対応に十分に耐えられる水準でのレポートを提供 (上場会社側の買収財務・税務デューデリジェンス多数提供)
- 検討アプローチを明確化、検討論点の重要性を区分し、論点の回答、数値分析結果、から修正貸借対照表等 (時価評価・税効果会計適用) を提供

(ご参考) 弊社M&A・投資出資案件関連実績 1/4

弊社2018年1月設立以来のFA、DD、株式価値算定報告書業務を記載しております。

売上規模	業種	案件概要	弊社支援内容
1~10億円	配信プラットフォーム事業 (SaaS)	新株予約権付社債の発行による資金調達、株価算定	FA業務 (発行体)、契約書作成支援
1~10億円	投資会社	新株発行引受けによる買収	FA業務 (Buy)
1~10億円	自然エネルギー	自己株式買付	株式価値算定報告書
10~50億円	システム開発	スタートアップ投資における企業価値評価 (優先株式出資)	株式価値算定報告書
1~10億円	民泊事業	株式譲渡による事業承継	FA業務 (Sell)
1~10億円	WEBマーケティング	ファンドへのバイアウト	FA業務 (Sell)
10~50億円	IT・セキュリティ	スタートアップ投資における企業価値評価 (優先株式出資)	FA業務 (Buy)、株式価値算定報告書
50~100億円	消費財メーカー	コロナ禍の影響による破産法申請と工場買収	FA業務 (Buy)
100~500億円	旅行事業	第三者割当増資による資金調達	FA業務 (Buy) 金融機関、株式価値算定報告書
10~50億円	農業関連事業	コロナ禍の影響による財務戦略再構築と増資 (優先株式)	FA業務 (Sell)
10~50億円	システム開発	スタートアップ企業への出資に対する優先・普通株式の株価評価	株式価値算定報告書
100~500億円	素材メーカー	同業種買収における事業価値算定評価	株式価値算定報告書
1~10億円	システム開発	グループ再編に伴う子会社株式譲渡	FA業務 (Sell)
100~500億円	外食	同業買収における成長戦略達成の蓋然性確認	財務・税務DD、株式価値算定報告書
100~500億円	フィルム加工メーカー	同業買収における成長戦略達成の蓋然性確認	財務・税務DD、株式価値算定報告書
100~500億円	インク・塗料メーカー	同業買収における成長戦略達成のリスク把握	財務・税務DD、株式価値算定報告書

(ご参考) 弊社M&A・投資出資案件関連実績 2/4

弊社2018年1月設立以来のFA、DD、株式価値算定報告書業務を記載しております。

売上規模	業種	案件概要	弊社支援内容
1~10億円	投資	投資会社による民泊事業会社の買収	ビジネス、財務・税務、法務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	投資	投資会社による製麺事業会社の買収	ビジネス、財務・税務、法務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	太陽光発電	自社株主からの株式買取価額の妥当性評価	税務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	建設コンサルティング	スタートアップ投資におけるDD全体	ビジネス、財務・税務、法務DD
10~50億円	WEBマーケティング	事業再生に伴う新設 分割による株式譲渡	FA業務 (Sell)
1~10億円	VC	ファンドによる飲食・飲食WEB買収DD	ビジネス、財務・税務DD
10~50億円	電力	エネルギー事業買収と合併	合併比率算定報告書・単体株式価値算定報告書
100~500億円	水産加工メーカー	民事再生法に伴うターンアラウンド	FA業務 (Buy)
10~50億円	出版社	海外イベント事業の事業譲受	FA業務 (Buy)
10~50億円	WEB制作 (デザイン)	事業再生に伴う新設 分割による株式譲渡	FA業務 (Sell)
10~50億円	システム開発	株式譲渡	FA業務 (Sell)
1~10億円	PropTech	第三者割当増資による資金調達	FA業務 (Sell)
1~10億円	システム開発、WEBマーケティング等	選択と集中に伴う事業・子会社売却の一環としてのセラーズDD	ビジネス、財務・税務、法務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	システム開発、WEBマーケティング等	資金調達支援	財務DD、連結会計支援
1~10億円	システム開発	同業買収における成長戦略達成の蓋然性確認	財務・税務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	システム開発	スタートアップ投資におけるDD全体	ビジネス、財務・税務、法務DD、株式価値算定報告書

(ご参考) 弊社M&A・投資出資案件関連実績 3/4

弊社2018年1月設立以来のFA、DD、株式価値算定報告書業務を記載しております。

売上規模	業種	案件概要	弊社支援内容
1~10億円	投資	EC事業（サブスク型）ビジネス投資へのDD	ビジネス、財務・税務、法務DD
1~10億円	太陽光発電	グループ方針転換に伴う株式譲渡	株式価値算定報告書
1~10億円	システム開発	グループ経営資源投下のための不採算事業切り離し	FA業務（Sell）
1~10億円	Fintech	第三者割当増資による資金調達	株式価値算定報告書
1~10億円	Fintech	第三者割当増資による資金調達	株式価値算定報告書
1~10億円	PropTech	家賃保証会社買収におけるDD	ビジネス、財務・税務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	PropTech	第三者割当増資による資金調達	FA業務（Sell）
10~50億円	IT・システム	WEBマーケティング企業の事業譲渡	FA業務（Sell）
1~10億円	Fintech	第三者割当増資による資金調達	FA業務（Sell）
500~1,000億円	外食	不採算事業の撤退による中食工場の売却	FA業務（Sell）
1~10億円	電気自転車製造	株式譲渡	FA業務（Sell）
10~50億円	風力発電	第三者割当増資による資金調達	FA業務（Sell）
10~50億円	システム開発	投資先の譲渡可能性の検討	株式価値算定報告書
1~10億円	MaaS	第三者割当増資による資金調達支援	株式価値算定報告書
10~50億円	不動産	同業買収における成長戦略達成の蓋然性確認	財務・税務DD、株式価値算定報告書
500~1,000億円	外食	不採算事業の撤退による中食工場の売却可能性の検討	株式価値算定報告書

他多数。

(ご参考) 弊社M&A・投資出資案件関連実績 4/4

弊社2018年1月設立以来のFA、DD、株式価値算定報告書業務を記載しております。

売上規模	業種	案件概要	弊社支援内容
1~10億円	WEBマーケティング	株式譲渡、アーンアウト設計	FA業務 (Sell)
1~10億円	WEBマーケティング	株式譲渡	FA業務 (Sell)
1~10億円	システム開発、IoT関連	同業者の買収	株式価値算定報告書
1~10億円	システム開発、IoT関連	同業者の買収	株式価値算定報告書
1~10億円	システム開発、IoT関連	同業者の買収	株式価値算定報告書
1~10億円	WEBプラットフォーム	同業者の買収	ビジネス、財務・税務DD、株式価値算定報告書
1~10億円	日本酒製造・販売業	異業種の買収	FA業務 (Buy)

以上、守秘性の高い案件、及び仲介業務を除く

CFO Startup Service

スタートアップ企業のファイナンスに関する悩み

CFO参画前のスタートアップ企業の経営陣の方々は、ファイナンスに関し、以下3つの悩みを抱えておられるケースが散見されます。

難しそう

- 売上や利益などの「会計」は分かるが、「ファイナンス」は触れる機会が限られているし横文字が多くて、なんだか難しそうと思って放置している、なんとなくでやっている

高額報酬/ 不適切な人選












- 証券会社や銀行出身者に顧問や業務委託をしているが、馬鹿にならない金額の報酬を払っても片手間できちんと相談に乗ってもらえない
- 調達資金のサポートをお願いしたら、調達資金から結構な金額を成功報酬として抜かれた

孤独

- 結局、いざという時に気軽に何でも相談できる人がなかなか見つからず、不安を与えてしまうのでメンバーにも話せず、一人で抱え込んでしまう

















スタートアップジャーニー シード・アーリー

シード、アーリーは資金調達に向けたアクションが多数存在し、中でも投資家向けのコンタクトやその準備における煩雑さ、専門性への不安が壁として立ちはだかります。

フェーズ		シード	アーリー
思考		<ul style="list-style-type: none"> アイデアの具現化に忙しいし、具現化には資金が必要 MVPで、動いていないと 	<ul style="list-style-type: none"> 開発は順調だが、そろそろ資金調達をしないと半年以内にキャッシュはバーンアウトする 調達完了もやはりどこかでバーンする、不安 リソースとして人が必要、どこで集めるか CXOやエンジニア集めない 
	実行	<ul style="list-style-type: none"> スタートアップ界隈の友人・知人に相談 有識者と言われる人に相談 顧問、アドバイザーを起用 	<ul style="list-style-type: none"> VC等資金調達に向けkeepintouch 人材にも目くばせしつつ情報発信、声かけ 管理系の人材雇用
行動	タッチポイント	<ul style="list-style-type: none"> リアル面談 SNS (FB等) グループの利活用 WEBサイトで情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> VCに対して本格的にラウンド開始 VCに本格格的にラウンド開始 VCに対して本格的にラウンド開始 本格的に事業計画、資本政策、策定 バリュエーション実施、SO等の社員向け施策検討 投資家向資料作成
		<ul style="list-style-type: none"> リアル面談 WEBサイトで情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> リアル交流会、飲み会 WEBサイトで情報収集 リアル面談 PPT、Excelを使用した資料やり取りをリアル、メール、チャットツール等 リアル交流会、飲み会 WEBサイトで情報収集 
壁		<ul style="list-style-type: none"> 一か所に情報が集まっておらず、不便、時間がかかる リアルな面談に時間を割くのが煩雑 分かりにくい用語が多く、慣れていないで面倒 任せられる、信頼できる人を選別していくことは煩雑 調達手法をあまり理解できていない、ファイナンスに疎く不安 適切な相談相手が見つからないことも多い スタートアップとならずスモールビジネスになることも 	<ul style="list-style-type: none"> バリュエーションに不安を感じる、モノサシが分からない VCやCVCのほかの選択肢が分からない 投資家ラウンドが時間を取られ過ぎる 調達手法を相変わらず理解できていない 投資家説明資料など第三者的な意見を聞きたいが誰に頼るのが適切か分からない 投資契約で理解不足による不利な状況になる不安
感情		  	  

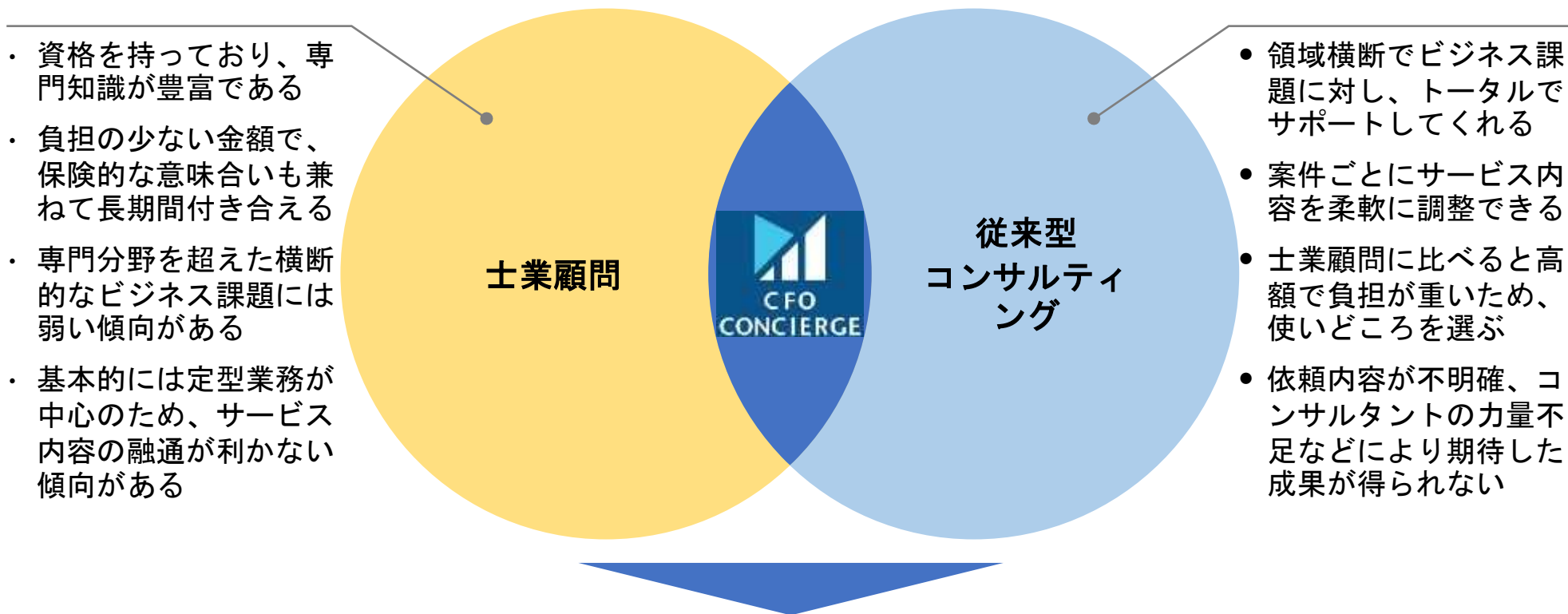
スタートアップジャーニー シード・アーリー

ミドル、レイターでは、イグジットに向けた管理系の人材要件を揃え陣容を整えられない、過度な準備、といった上場へ向けた壁がたちはだかります。

フェーズ		ミドル			レイター		
思考		<ul style="list-style-type: none"> 一段うえにいくために、シリーズA、Bの調達へ向けてまたラウンドの準備をしないと 業績は計画通りなので何とかいける 	<ul style="list-style-type: none"> 調達はここまで順調に完了だが、IPOへ向けた準備にまた人材が必要だ IPO人材なんてどこにいるの  	<ul style="list-style-type: none"> SOXってなに 監査法人どうして受けてくれないの 証券会社の選択、どこにすればいい 	<ul style="list-style-type: none"> 指摘事項のクリアへ向けた準備しないと 規程ってなんでこんなに複雑なの 監査ってこんなもの  	<ul style="list-style-type: none"> 上場へ向けた勉強をしないと 証券会社の審査のクリアに向けて動かないと 内部統制、内部監査やること多いな  	<ul style="list-style-type: none"> 取引所グループの審査に向けて何をしたらよいか 最終の投資家周り、ロードショー大丈夫かな 
	実行	<ul style="list-style-type: none"> 既存投資家を優先して依頼、コンタクト 新規投資家もリサーチ開始、コンタクト  	<ul style="list-style-type: none"> 人材紹介会社の活用 人材募集の人材系への広告投下 リファラル採用  	<ul style="list-style-type: none"> 証券会社、監査法人への打診 ショートレビューを受け、チェック  	<ul style="list-style-type: none"> 監査法人の監査開始 証券会社からの指導開始 規程関連作成 組織設計 コンサル先選定 	<ul style="list-style-type: none"> 内部統制を最低限充足 内部監査の実施 監査等委員会設置会社が良ければ移行  	<ul style="list-style-type: none"> 最終的な組織体制の見直し、チェック 
壁	タッチポイント	<ul style="list-style-type: none"> 既存投資家からの紹介 リアル面談 WEBサイトで情報収集 	<ul style="list-style-type: none"> リアル面談 WEBサイトで募集 人材マッチングサイト  	<ul style="list-style-type: none"> リアル面談 	<ul style="list-style-type: none"> コンサル会社等外部委託先のリアル面談 	<ul style="list-style-type: none"> リーガル、会計、リアル面談 リアル面談 	
		<ul style="list-style-type: none"> リードインベスターが見つからない 新規投資家でシナジー狙いのCVCなど検討したいが分からない 最終的には管理系人材の陣容を揃える必要を感じるも、市場に適した人材がいらない 人材がいたとしても、かなり高額、SOか CFOではなく、管理本部長や経営企画の役割のメンバーが見つからない 	<ul style="list-style-type: none"> 規程、一の部、二の部の作成、とにかく書類作成の煩雑さが半端ではない（完全にコンサル頼みという訳にもいかない） 相変わらず管理系の人材がいらない 最低限やっていけばよいポイントが分からない コストを掛け過ぎてしまい上場が目的になっているような感じも 				
感情							

特徴

CFOコンシェルジュは、士業顧問や従来型コンサルティングの間に位置し、手ごろな価格で、いつでも気軽に幅広い内容でご利用いただけることが特徴です。



手ごろな価格で、いつでも気軽に
幅広い内容の相談をすることができる

ご支援メニュー

皆様のお悩みを解決すべく、様々なご支援を提供しています。

基本サービス	事業計画	ビジネスモデル策定	成長戦略策定	損益計画策定			
	資金調達	調達手法検討	調達金額・時期検討	資本政策策定	投資家・金融機関紹介	投資契約作成	簡易バリュエーション
	事業運営	マーケ・営業支援	資金繰り・財務会計支援	内部統制整備・内部監査支援	監査法人紹介	ショートレビュー対応支援	その他管理業務全般支援
	オプションサービス	投資家折衝	株価算定	ストックオプション設計	IPOコンサル	M&Aアドバイザー	ハンズオン支援

資料作成、各種手続（登記など）のご助言・壁打ちサービスで、**代行サービスではございません。**
専門家が必要な業務については適宜提携先のご紹介も可能です。

料金プラン

CFOコンシェルジュは、支援内容によって選べる3つのプランでご提供しています。プレミアムでは定例MTGの設定が可能となります。

	グロース	スタンダード	プレミアム
①チャット	●	●	●
※返答に際し、調査等で非常に多くの工数を必要とする内容については、別途ご相談となります			
②リモート打合せ	●	●	●
③対面打合せ	-	●	●
打合せ時間目安 (=①+②+③)	1時間/月	2時間/月	4時間/月
月額基本料 (税抜)	30,000 円	50,000 円	100,000円
壁打ち・質問対応	●	●	●
資料レビュー・ アドバイス	-	●	●
※レビュー対象の資料の量によっては別途ご相談となります			
資料作成・修正 支援	-	-	●
紹介 (資金調達先、営業先など)	-	● 資金調達先のみ	● 営業や提携先の紹介も可

免責事項等

【免責事項等】

本書は情報の提供のみを目的として作成されたものです。本書中の情報は、弊社において信頼できると考える情報源にもとづいて作成していますが、弊社は、本書中の情報・意見等の公正性、正確性、妥当性、完全性等を明示的にも、黙示的にも一切保証するものではありません。かかる情報・意見等に依拠したことにより生じる一切の損害について、弊社は一切責任を負いません。本書中の分析・意見等は、その前提が変更された場合には変更が必要となる性質を含んでいます。本書中の分析・意見等は、金融商品、市場・経済動向について、表明・保証するものではありません。本書中の情報・意見等が今後修正・変更されたとしても、弊社は当該情報・意見等を改訂する義務やこれを通知する義務を負うものではありません。本書作成時点において、弊社は、貴社の顧問、代理人又は受託者として行動するものではありません。貴社が本書中に記載された投資、財務、法律、税務、会計上の問題・リスク等を検討するにあたっては貴社において取引の内容を確実に理解するための措置を講じることを強くお勧めいたします。

【お問い合わせ先】

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-5丸の内北口ビルディング9階
株式会社BIZVAL