MetaversePartners

CFO支援サービスのご案内

必要なときに、必要な分だけ。

時給6,000円（税抜）で活用できる、伴走型のCFO支援

株式会社メタバースパートナーズ

こんなお困りごとはありませんか

MetaversePartners

成長企業の財務・資本まわりでよく伺う課題

資金調達の準備が進まない

投資家に見せる事業計画や
資本政策表がない。
どの投資家に当たればよいか
分からない。

数字が経営に使えていない

報告ごとに数字が違う。
資金繰りの読みが外れる。
事業別の採算が見えない。

M&Aの判断材料がない

買収候補の価格が妥当か、
決算書に表れないリスクが
どこにあるか判断できない。

補助金に手が回らない

使える制度はありそうだが、
事業計画書の作成や審査対応まで
社内でこなせない。

株式まわりの実務が重い

旧株譲渡、株価算定、DD対応、
金融機関への説明。
年に数回だが専門性が要る。

常勤CFOはまだ早い

一年中フルタイムで要るわけではない
でも山場では、手厚く支えてほしい。

サービスの3つの特長

MetaversePartners

時間単位の柔軟さと、「お金の出し手」の目線

1

時間単位で、柔軟に頼める

時給6,000円（税抜）
落ち着いている月は少なく、
資金調達やM&Aの山場は多く。
月ごとに稼働量を調整できます。

2

「お金の出し手」の目線で逆算する

メガバンク、VC、上場企業の経営企画、スタートアップ経営の経験から
投資家・金融機関・買い手が
何を見るかを起点に、資料と数字をつくります。

3

つくって終わりにしない

資料づくりだけでなく、
投資家面談への同席、
経営会議での数字の運用、
金融機関との対話まで、
実務の現場で伴走します。

サービスメニュー（1/2）

MetaversePartners

成長と資金調達を支える

A　資金調達・資本政策

- 資本政策表の作成とラウンド設計（株式／J-KISS 等）
- 投資家リストの作成と
- アプローチ文面
- ピッチ資料・DD補完資料の作成
- 投資家面談への同席と質疑対応

B　事業計画・財務モデル

- 複数事業を合算した事業計画（PL・CF）
- ユニットエコノミクス（ARPU・解約率・CAC・LTV）の設計
- 基本・楽観・下振れの複数シナリオ試算
- IPOを見据えた中長期計画

C　経営管理・KPI設計

- 財務PL・資金繰り事業別採算の管理シート
- 営業パイプライン受注管理のフォーマット化
- 経営会議資料の設計と運用の定着
- 月次決算の読み解きと税理士との連携

サービスメニュー（2/2）

MetaversePartners

節目の判断を支える

D　M&A・事業承継

- 買い手側の財務DD
- 価格算定
- ストラクチャー検討
  （株式譲渡／事業譲渡 ほか）
- 意向表明書（LOI）などの
  作成支援

E　補助金・公的支援

- 使える制度の選定と申請戦略
- 事業計画書の作成（新事業進出・ものづくり・省力化投資 等）
- 口頭審査・面談の準備
- 採択後の手続き・実績報告のサポート

F　株式・金融機関対応

- 旧株譲渡・株価算定への対応
- 投資家・株主への報告資料
- 借入・条件変更時の金融機関向け説明資料
- DD（デューデリジェンス）を受ける側の対応

料金はシンプルに、時給制のみ

MetaversePartners

全メニュー共通・月ごとの実稼働時間で精算

全メニュー共通

¥6,000

／1時間（税抜）

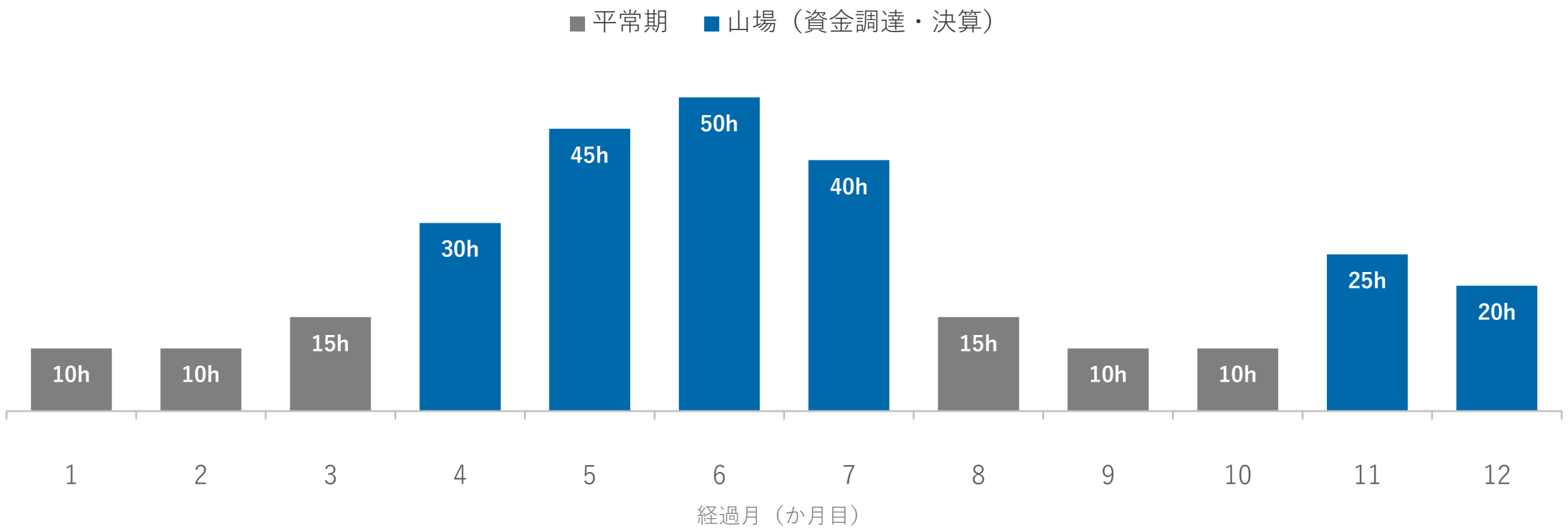
- 月ごとの実稼働時間で精算
- 作業内容と時間を毎月ご報告

月の稼働イメージ

月の稼働	想定シーン	月額（税抜）
10時間	月次の数字確認、定例ミーティング	**60,000円**
25時間	事業計画の更新、管理シートの整備	**150,000円**
50時間	資金調達・M&Aの山場、補助金申請	**300,000円**

※上記は目安です。ご相談内容に応じて、毎月の想定時間をあらかじめお見積りします。

ひまな月は少なく、忙しい月は多く



常勤で抱える固定費ではなく、必要な時間だけの変動費として活用できます。

事例1：参画3か月で約1億円の資金調達

AI・キャラクターIP系スタートアップ／社外CFO

課題

創業者は事業とプロダクトに集中しており、投資家対応・資本政策・財務モデルを担う人材が社内にいなかった。

支援内容

- 資本政策表と、複数事業を合算した財務モデルを構築
- ピッチ資料・DD補完資料を作成
- 200社を超える投資家リストを整備し、VC・CVCへのアプローチと面談に同席

成果

参画から3か月で、
VCから約1億円の資金調達を実現。
以降も次のラウンドに向けて資本政策の見直しと投資家対応を継続中。

事例2：2事業の数字をひとつの経営会議へ

HR SaaSと店舗支援の2事業をもつ成長企業／月次顧問

課題

2事業が別々に管理され、
報告ごとに数字が違い、
資金繰りの読みも外れがち。
売上は特定の取引先に
偏っていた。

支援内容

- 財務・営業・事業別採算・組織を一元管理するシート（12シート）と
  運用ルールを設計
- IPOを見据えた財務モデルと
  調達シナリオを試算
- 新事業進出補助金などの申請書を作成

成果

2事業を一元管理する体制へ
移行。
単月黒字化の局面で経営管理
に伴走し、補助金は
口頭審査まで進出。

事例3：決算書に表れないリスクを価格に反映

運送会社の買収検討（買い手側）／スポット

課題

売主の希望は株式対価約3億円。決算書上は実質無借金・高収益に見え、価格の妥当性を判断する材料がなかった。

支援内容

- 決算書・試算表・給与明細・車両一覧から一次DDを実施
- 固定残業手当と労働時間の実態を検証し、労務の遡及リスクを試算
- 悲観・標準・楽観の3シナリオで株式価値を算定

成果

簿外の労務リスク（標準で約1億円）と、5年で約1億円の車両更新投資を特定。
事業譲渡を含むスキームの再検討を提案した。

その他の支援例

メニューを組み合わせて、必要な分だけご依頼いただいています

支援先	メニュー	支援内容
飲食チェーン（直営90店舗超）	**E 補助金**	省力化投資補助金の事業計画書を作成 投資額・回収年数・5年計画まで数値で設計
未上場企業の経営企画	**B：事業計画・財務モデル F：株式・金融機関対応**	代表者株式の旧株譲渡、DD・株価算定、資本政策、金融機関対応を業務委託で一括支援
人材サービス会社の買収検討	**D M&A**	DCF・倍率法など複数手法で価格を算定
地方の運送会社の買収（買い手側）	**D M&A**	企業概要書の分析レポートと、意向表明書（LOI）の作成を支援

担当者のご紹介

金融・VC・事業会社・スタートアップ経験を経験

株式会社メタバースパートナーズ

堀内 大

ほりうち まさる

- 株式会社メタバースパートナーズ代表取締役
- ベンチャーキャピタル3社で投資業務に従事
- 小田原箱根商工会議所 アドバイザー

2001–2003	**みずほフィナンシャルグループ**
2004–2008	**ベンチャーキャピタル ICP** 投資業務、社内新規事業の立ち上げ
2008–2009	**エフルート（現アクセルマーク）経営企画** 資金調達、上場準備の実務
2009–2012	**アクセーラ 取締役（新規事業担当）** ゲーム事業で世界累計900万DL、組織を2名から40名へ
2012–	**株式会社ベリーグッド 設立** 以降、スタートアップの社外CFO、VC、地域DXなどで活動

主な実績

お金を「出す側」と「集める側」の両方を経験

約1億円

AIエージェント企業のCFOとして、参画3か月でVCからの資金調達を実現

2回

立ち上げた事業を上場企業へ２回譲渡

約60億円

大阪市主導の官民連携VC（ファンド規模）でシリーズプレA〜Aの審査バリューアップを担当（累計60億円）

100社超

スタートアップのみならず、中小企業、大学、自治体、公的組織への支援について100社以上の実績あり

ご依頼の流れ

MetaversePartners

稼働量は毎月見直せます

1

初回のご相談

いまの状況と、
困っていることを
お聞きします。
初回相談は無料です。

2

課題整理と

お見積り

必要なメニューと
月ごとの想定
時間の目安をご提
示します。

3

業務委託契約

業務範囲は広めに
定め、状況の変化
に合わせて動ける
ようにします。

4

支援開始

作業内容と
稼働時間を、
毎月ご報告します
。

5

毎月の見直し

繁閑に合わせて、
翌月の稼働量を
増やす・減らすを
決めます。

少ない月は月数時間程度から、山場は月50時間程度までフレキシブルに対応します！

MetaversePartners

お問い合わせ

まずは、いまの状況を
お聞かせください。

月数時間からの小さな相談も、調達やM&Aの山場の集中支援も歓迎です。

株式会社メタバースパートナーズ
堀内

MAIL
horiutt@metaversepartners.biz