

当社「社外パートナーCFO」事業のご紹介

株式会社プレアス
代表取締役社長 水野 靖彦

1. 会社概要



「社外パートナーCFO」として企業の「参謀」の役割を担い経営をサポート

会社名	株式会社プレアス (PREAS Inc.)
設立	2019年8月
代表取締役	水野 靖彦 (みずの やすひこ)
事業内容	「社外パートナーCFO」事業 経営全般に関するディスカッションパートナー&ハンズオンサポーター <ul style="list-style-type: none">・パートタイムCFO業務による月次定例支援・全社経営戦略/事業計画策定および経営管理の仕組み構築支援・全社経営戦略の実行、経営資源 (カネ・事業) の調達およびEXIT支援・人事戦略策定および実行支援 (人事制度・採用・育成研修等) 「法人向け教育研修」事業 法人向け教育研修コンテンツ開発・講師業 <ul style="list-style-type: none">・アカウンティング/ファイナンス/クリティカルシンキング等
本店所在地	〒102-0074 東京都千代田区九段南1-5-6 りそな九段ビル5階
東京オフィス	〒107-0061 東京都港区北青山2-12-8 BIZSMART青山3階 TEL：03-5776-2466
取引銀行	三菱UFJ銀行 神保町支店 りそな銀行 九段支店

※2022年10月1日現在

2. 代表プロフィール

水野 靖彦（みずの やすひこ）

愛知県名古屋市出身

株式会社プレアス 代表取締役社長・社外パートナーCFO

株式会社絵本ナビ 取締役CFO（現任）
アジャイルメディア・ネットワーク株式会社 社外取締役（現任）
日本CFO協会 プロフェッショナルCFO資格
日本パートナーCFO協会 会員

慶應義塾大学商学部卒業（学士）
グロービス経営大学院経営研究科修了（経営学修士 専門職）



【経歴】

- ・松下電器産業（株）（現パナソニック）にて約10年間経理職能として事業場経理、連結決算、各種PJに従事。
- ・（株）ファーストリテイリングにて、海外ユニクロ事業（中国・香港・台湾）の経営助成、リンクセオリー事業経理責任者、および全社IFRS導入プロジェクトリーダーとして従事。
- ・（株）テイクアンドグヴ・ニーズにて、経営企画・財務経理およびIR責任者として、全社経営戦略の策定と実行、連結決算開示、IR戦略の策定と実行、機関投資家および個人投資家とのコミュニケーションに従事。
- ・2015年より複数の事業会社のCFO（最高財務責任者）として、取締役・執行役員・管理本部長等を歴任。PEファンド案件、事業承継対応、上場準備対応（監査法人・証券会社選定～上場準備PJマネジメント）、ゼロベースからの管理部門の仕組構築（財務経理、経営企画、人事総務、法務、IT、購買、品質管理）、資金調達（デッド&エクイティ）、M&A、事業再生等、すべて自らハンズオンで対応を行う。
- ・2019年8月（株）プレアス設立、代表取締役社長就任。「社外パートナーCFO」として、ベンチャーや中小企業の経営支援事業を開始。2020年12月より法人向け教育研修事業を開始。

【MISSION】

“Be Partners, Be Innovators”

～社外パートナーCFOとして企業に活力を与え、日本を革新する～

【VISION】

中小・ベンチャー企業における経営人材の育成

地方創生に向けた地方発スタートアップ企業の輩出

起業家支援に向けたスタートアップエコシステムの共創

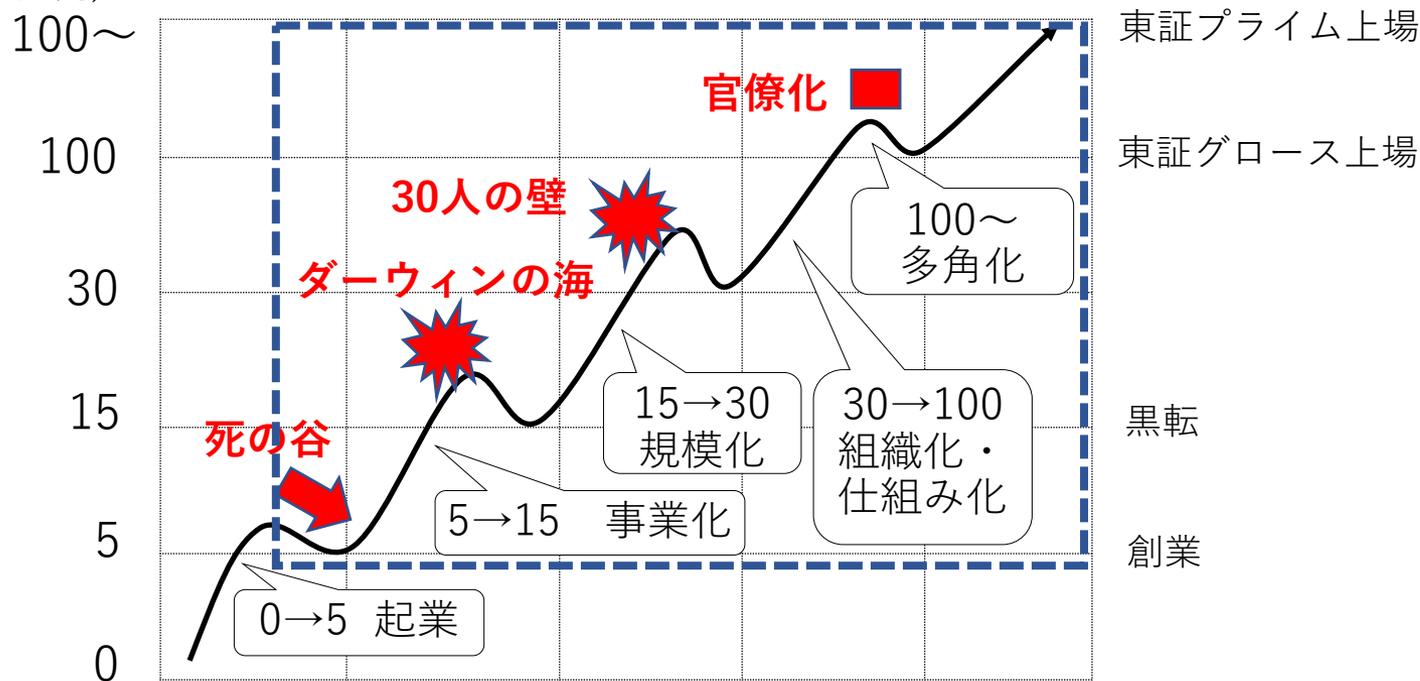
4. ベンチャー・中小企業がぶつかる壁

「成長の歪み」「停滞」をもたらす3つの課題が経営者の悩み

①資金繰り ②組織マネジメント ③収益力向上

→当社はこの3つの課題を攻略し、企業価値向上を図る

従業員数 (人)
／粗利 (千万円)



部分が当社プレアスの事業ターゲット領域

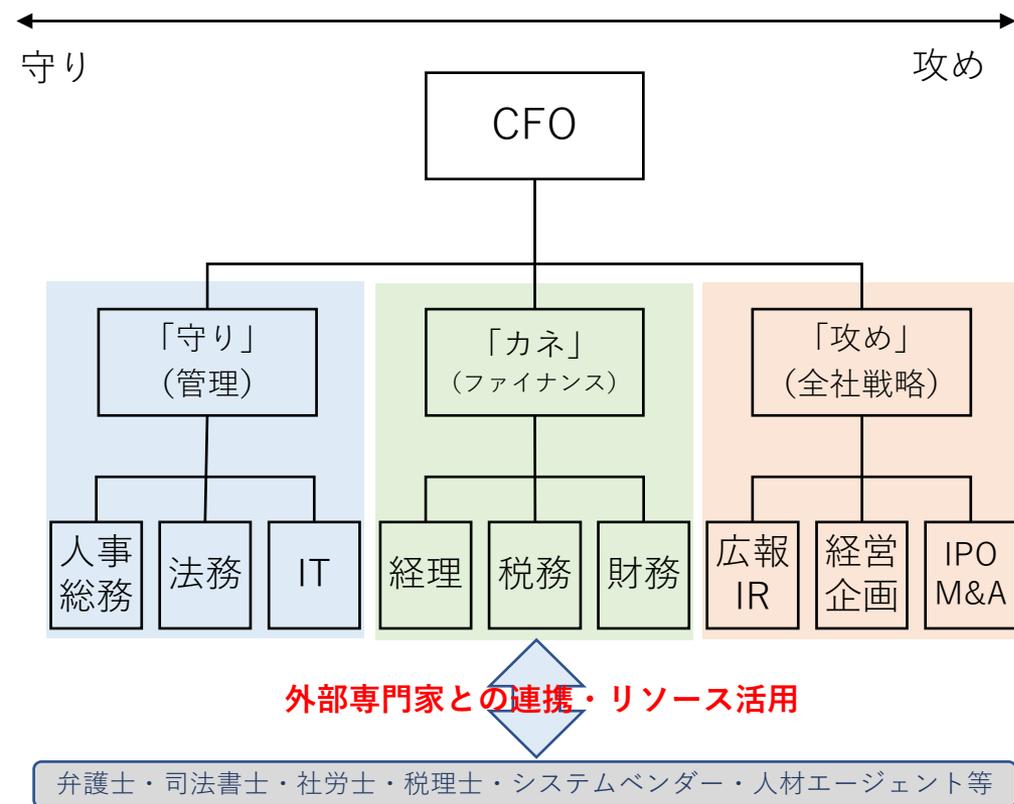
5. 当社経営支援のターゲット

下記のような経営課題を持っている経営者の方々を支援いたします。

1. ベンチャー・スタートアップ企業において、「**経営の見える化**」
「**経営管理の仕組み構築**」 「**資金調達**」が必要と考えているが、
何をしてよいのか・誰に相談してよいのかわからない。
2. 事業承継で経営者となり、会社全体を新たに変革したいと考えて
いるものの、社内に**自らの「右腕」「参謀」となる人材**がない。
3. 将来のEXIT手段として**”IPO”や”M&A”**を考えて準備を進めたいが、
社内に適任となるCFO人材がない。
一方で、フルタイムCFOはまだ必要ない or 採用できない。

6. CFOとは？(Chief Financial Officer=最高財務責任者) PREAS

「経営トップの右腕」として3つの役割を担い、企業価値を向上させる



1. 会社の「カネ」回りをまとめる

→資金調達、決算、納税

2. 会社の「守り」を固める

→法令順守、人事制度、ITシステム等

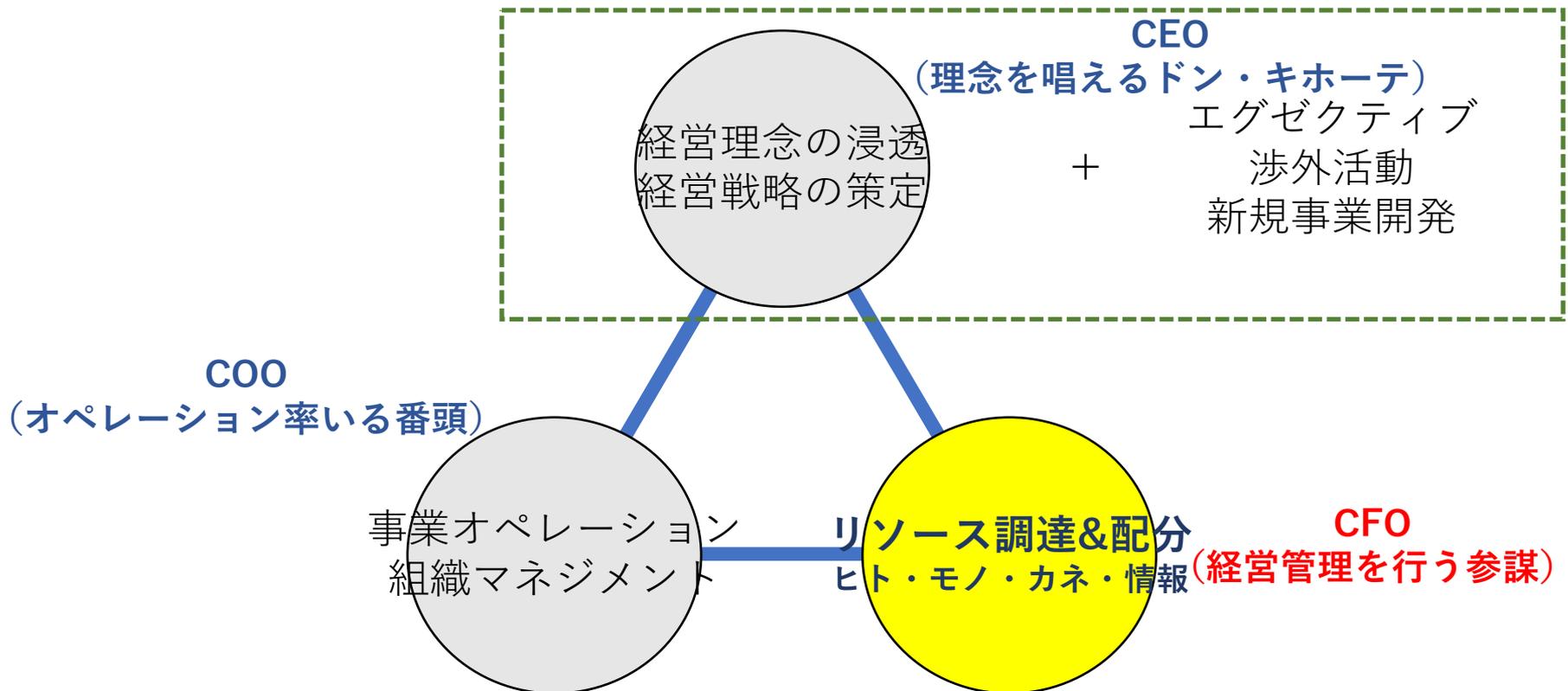
3. 会社の「攻め」を後方支援する

→将来の事業計画策定 (=目標設定)
会社の買収&売却 (=M&A)
上場準備 (=IPO)

7. CFOの社外アウトソースについて

CEO・COO・CFOの3人で役割分担と相互牽制が必要

→育成・調達が難しく、専門職でもあるCFOはアウトソースで対応



→内部育成も外部調達も難しく、初期は業務ボリュームが少ないものの
専門能力を必要とし、重要な役割を担うCFOは社外アウトソースがベター

8.当社サービスコンセプト～攻めのCFO～

経営参謀的「攻め」と管理本部長的「守り」の両方へ対応し、企業価値向上

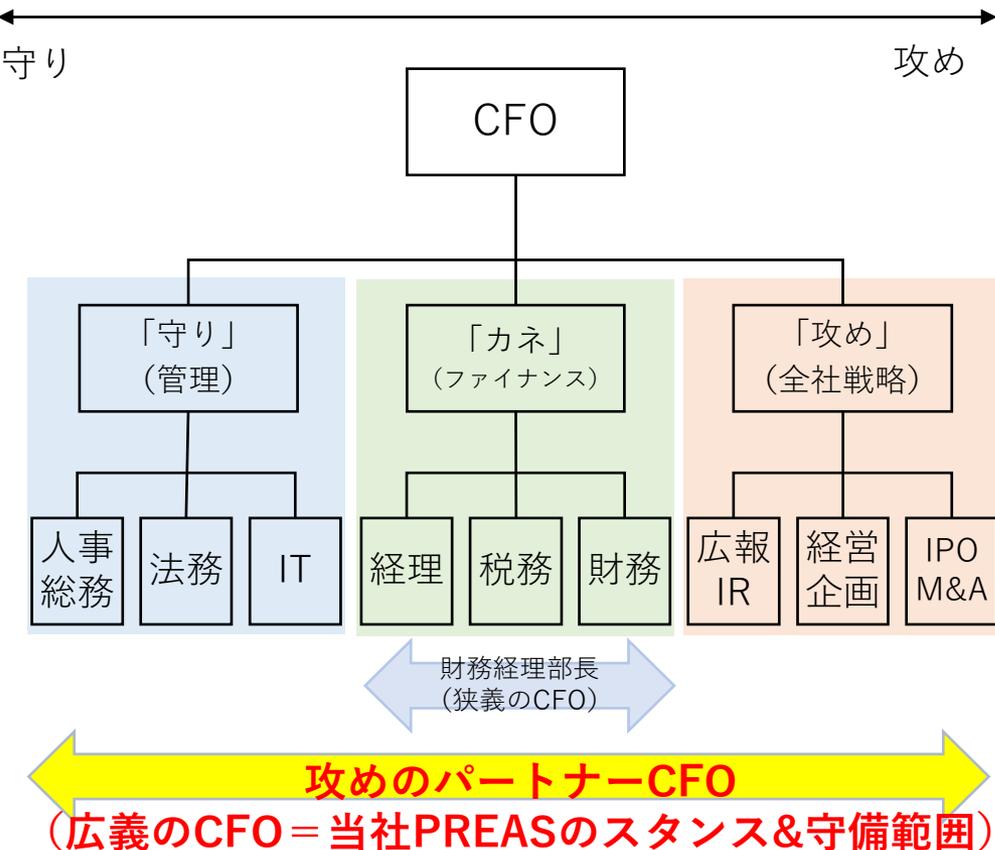
<「攻め」のパートナーCFO>

□使命

- ✓ 管理部門全体を統括しつつ全社成長戦略をナビゲート。
- ✓ 経営効率（生産性）を上げ企業価値向上

□役割

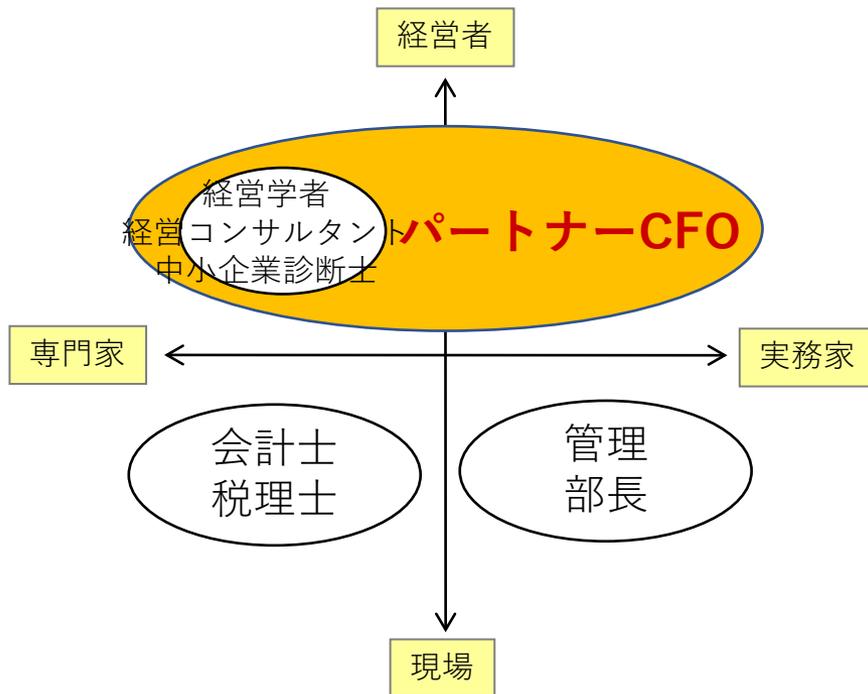
- 経営企画 & 財務経理
事業計画策定、業績KPI管理、財務諸表改善、IR（投資家等）、ER（社員）、IPO/M&A準備
- 組織の全体マネジメント
会議体運営、HRM（人的資源）、PDCA管理
- リソース調達と配分
資金調達、投資、資源配分、採用・研修
- CFO傘下部門のマネジメント
部下・後継者育成



9. 当社のポジショニングと強み

単なるコンサルティングではなく、ディスカッションパートナー & ハンズオンサポーターとして高い付加価値を生み出す

プレアスのポジショニング



プレアスの強み

① 経営の専門家（経営のセオリー習得）

- ・ 経営の体系的理解があり「あるべき姿」を描く
- ・ 全体最適の視点で戦略を構築できる
- ・ 「アクションプラン」をやりきる

② 経営者（トップマネジメントの経験）

- ・ 豊富なマネジメント事例の結晶化がある
- ・ 経営の「ディスカッションパートナー」となる
- ・ 経営トップの悩みや経営の難所に共感し寄り添う

③ 実務家（CFOとしてのキャリア経験）

- ・ 実務の「ハンズオンサポーター」となる
- ・ 現場と話ができ、具体的な解決策を出せる
- ・ 外部リソースを獲得できる（ヒト、カネ、情報）

「社外パートナーCFO」として、月次定例＋個別プロジェクト支援

(1) 定例支援	<ul style="list-style-type: none">・パートタイムCFO業務（業務委託契約）による定例支援・経営ディスカッションパートナー＆ハンズオンサポーター
(2) 個別プロジェクト支援	<ul style="list-style-type: none">・全社経営戦略/事業計画策定・実行支援・経営数値・課題の見える化、経営管理の仕組み構築
	<ul style="list-style-type: none">・経営資源の調達サポート（資金調達・M&A）・EXITに向けたアドバイザリー（IPO上場準備・M&A）
	<ul style="list-style-type: none">・人事戦略の策定・実行支援、労務課題対応・人材採用/育成支援、研修実施

パートタイムCFO業務（業務委託契約）による定例支援 経営ディスカッションパートナー&ハンズオンサポーター

期間・頻度	支援内容
<ul style="list-style-type: none"> ・ 2-3時間/回（最大半日/回） ・ 月1-4回程度訪問orオンライン ※月2回が標準パターン ・ 基本は1年契約～ ※社外取締役/顧問就任可能 ・ 訪問orオンラインMTG以外に月10時間迄の作業含む(*1) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営幹部とのコミュニケーション&コーチング ・ 役員会議への参加（ディスカッションパートナー） ・ 経営管理・管理会計の仕組み構築に向けた提案 ・ 月次財務諸表分析、予実管理・KPI管理（アクションプラン支援含む） ・ 財務諸表改善（コストダウン施策実行支援含む） ・ 資金繰り・キャッシュフローマネジメント ・ 組織体制作り、会議体運用の整備 ・ IR（株主対策、金融機関向け等） ・ 外部環境（市場・競合）の情報提供 ・ その他各種経営相談

<注釈>(*1) 最大月10時間迄の作業…メールでの質問回答、各種会議資料等（スライド・エクセル等）作成、幹部コーチング、採用面談同席、営業同行、金融機関/投資家対応等

12. 個別プロジェクト支援①

全社経営戦略/事業計画策定・実行支援 経営数値・課題の見える化、経営管理の仕組み構築

期間・頻度	支援内容
<ul style="list-style-type: none">・ 2週間～6カ月※事業規模および課題内容・難易度による	<ul style="list-style-type: none">・ 基本経営診断（財務諸表分析、事業リスク洗い出し等）・ 全社経営戦略・中期経営計画・事業計画（単年度）策定および実行支援・ 経営管理・管理会計の仕組み構築支援（KPI設定、財務会計→管理会計展開）・ 決算早期化に向けた体制構築・業務フロー策定支援・ 原価管理制度の導入支援 ・ IT：情報システム関連の整備 （ランドデザイン構築・社内インフラ構築・基幹システム導入支援等） ・ 管理部門（バックオフィス）業務の改善効率化・ 設備投資におけるフィナンシャルアドバイザー業務・ CI：コーポレートアイデンティティの再構築（社名、経営理念、ブランド等）・ その他（購買調達改善、リーガル管理体制、品質管理体制構築支援等）

13. 個別プロジェクト支援②

経営資源の調達サポート（資金調達・M&A） EXITに向けたアドバイザー（IPO上場準備・M&A）

期間・頻度	支援内容
<ul style="list-style-type: none">・ 2週間～24カ月※事業規模および課題内容・難易度による	<ul style="list-style-type: none">・ 資金調達におけるフィナンシャルアドバイザー業務（Debt & Equity）・ 資本政策/エクイティストーリーの策定（投資家コミュニケーション含む）・ M&Aにおけるフィナンシャルアドバイザー業務（セルサイド&バイサイド）・ IPO：上場準備支援（証券会社・監査法人選定～プロジェクトマネジメント）・ 事業承継案件対応 （経営の「見える化」、変革フェーズ支援、創業家コミュニケーション等）・ 事業再生案件対応 （資金調達、リスケジューリング、再生計画策定&実行支援）

14. 個別プロジェクト支援③

人事戦略の策定・実行支援、労務課題対応 人材採用/育成支援、研修実施

期間・頻度	支援内容 ※内容によっては他の専門家との連携あり
・1日～12カ月 ※事業規模および 課題内容・難易度による	<ul style="list-style-type: none">・組織体制作り、会議体運用の整備・人事制度の構築（評価・等級・給与制度の整備等）・個別労務課題対応（就業規則、労働時間、賃金、安全衛生対応等） ・採用活動（新卒・中途）に関するアドバイス、人材紹介（エージェント連携）・企業内での人財開発・育成支援・企業内研修実施 （アカウンティング、ファイナンス、MBA基本、階層別、経営幹部育成等） ・その他（コンプライアンス、情報セキュリティ等） ※随時リクエストに応じて個別研修への対応可

15. 直近での当社支援実績例（抜粋）

企業の「参謀」「社長の右腕」の役割を担い経営をサポート



1SEC

VR/AI/NFT最先端ベンチャー
バーチャルスニーカー即完売
2021年9月日経MJ掲載

スタートアップ支援
月次経営管理
既存株主コミュニケーション
資金調達支援
(エクイティ+融資)



絵本ナビ

日本最大の絵本通販サイト
既存のeコマース事業に加えて
デジタルコンテンツ事業を展開

プレIPOファイナンス
(エクイティ11億円+融資)
中期経営計画策定
上場準備プロジェクト主導
取締役CFO就任



ダイゼン

旭川市を中心とした
ディスカウントストア
2022年5月日経地域経済掲載

事業承継支援
中期経営計画策定
新規出店支援
資金調達支援
(融資+リース)

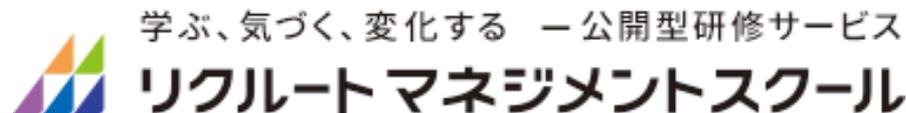
16. 法人向け教育研修事業の展開

法人向け教育研修コンテンツ開発および講師業の受託実績多数



企業・法人・官公庁の研修・人材開発

日本経済新聞（株）様
「日経ビジネススクールON-DEMAND」
および上場企業向け個別研修
（アカウンティング）



リクルートマネジメントソリューションズ（株）様
「リクルートマネジメントスクール」
（クリティカルシンキング入門/実践）



KIYOラーニング（株）様
「AirCourse MBAシリーズ」
（アカウンティング・ファイナンス）



BizWorld JAPAN様
「BizWorld JAPAN認定フェロー講座」
（CFO/クリティカルシンキング）

17. 地方自治体事業等との連携

スタートアップ・ベンチャー企業を支援する地方自治体事業等において
支援パートナー企業/メンターに認定・選出され、積極的に経営支援



- 「仙台未来創造企業創出プログラム」（仙台市）
- 「NEXs Tokyo」（東京都）
- 「C-CAP(千葉市アクセラレーションプログラム)」（千葉市）
- 「グランフロント大阪ナレッジキャピタル」（大阪市）

”企業に活力を与え、日本を革新する”
それがプレアスの基本理念です。

”社外パートナーCFO”として、最強のサポーター&フォロワー
そしてトップマネジメントとして伴走します。

経営者に寄り添い、企業を育て、本気で日本を変えたい。
わたしたちは常に挑戦し続けます。

【本資料に関するお問い合わせ先】

株式会社プレアス 代表取締役

水野 靖彦（みずの やすひこ）

E-Mail : info@preas.co.jp

URL : <https://www.preas.co.jp>