



## ベンチャー企業を強力バックアップ！ パートタイム CFO サービス 新登場

スタートアップからレイトステージ企業様まで、ファイナンスと内部体制管理支援をバックアップ

- ・ 人材不足 資金調達希望のベンチャー企業様に最適なかたちで CFO 業務を提供
- ・ 経営戦略 事業計画から資金調達や組織整備に至るまで幅広く対応
- ・ 業務形態や報酬体系もニーズに合わせて設計可能

ベンチャー企業支援をトータルに手がけるグリーンフィールド・アンド・アソシエイツ(以下「GFA」、東京、代表取締役伊藤信雄 電話 03・3479・0168、<http://www.g-field.com>)は、中小・ベンチャー企業のサポート事業として新しい「パートタイム CFO サービス」を2007年3月1日(木)からスタートします。

### 1. パートタイム CFO サービス

- ・ベンチャー企業の成長段階にはさまざまなステージがありますが、ある程度売上・利益が安定してくるまでの間、創業者はビジネス開発・営業に全精力を注入し、それ以外の事柄に割くリソースを極力節約しなければなりません。一方で、泥臭い業務構築をサポートしたり相談できる相手がいなかったり、成長を見据えた人材の登用や管理面でのカルチャー構築を怠っている場合、結局は成長のボトルネックに突き当たる会社が少なくありません。
- ・GFA ではこうしたベンチャー企業のいわゆる「デス・バレー」\*1 を渡りきるためのサポート業務を「パートタイム CFO サービス」として開始します。創業社長のよき相談相手として、ファイナンスや管理担当の取締役・執行役員として人員を提供すると同時に、フルタイムに伴うコスト負担やアイドリングを極力抑える業務設計が可能です。また昨今重視されている内部統制(J-SOX)対応を会社側に立って監査法人等と構築していく作業も提供してまいります。
- ・「パートタイム CFO サービス」には以下の特徴があります。

創業から成長・プレIPOの各段階において必要となるCFO業務をご利用いただけます。創業段階の事業計画立案・成長段階のベンチャー・キャピタル等への投資家対応、IPOに向けた体制整備などです。このほかにも日常の記帳・管理業務といった部分をお受けすることができます。

執務頻度は週次から月次までご要望にて設計可能です。また業務形態は業務委託・非常勤取締役・執行役員などお客様のニーズに対応できます。もちろん、資金調達のヤマ場などは連日の対応もご相談できます。

柔軟な報酬体系。リーズナブルな固定報酬、案件毎の報酬、成功報酬、ストックオプションなどをお選びいただけます。

### 2. ご活用例

営業中心なので管理 戦略面を強化したい

営業最優先でやってきたが、多忙に紛れて資金繰りや在庫の把握が大変で日常業務にも影響し社長の不安のタネになっている。また中長期的な業務開発や企画に手を回す余裕がなく成長の壁を感じている。こうした企業様の社長の相談相手として、管理面のお手伝いから中長期の戦略策定まで対応することができます。

### **ベンチャーキャピタルとの出資交渉**

業績が伸びてきたのでベンチャーキャピタルから出資を受けて成長を加速したいが、社内の人材は営業系中心で資本市場や投資家を知っている人材がない(またそういう人材が今まで常時必要なわけでもなかった)。そんな企業様にパートタイム CFO として参加します。経営計画スケジュール全体の見直し・資本政策立案・プレゼンテーション作成・投資家紹介・ミーティング等アレンジ・役員面談演習・出資後のIR対応などをお受けできます。

### **IPO 対応の緊急プロジェクト**

IPO を目指しておりJ-SOX (内部統制) 対応を早急に進める必要がある。しかし監査法人は手一杯で案件を受けてくれない。大手コンサルティング会社では高すぎて頼めない。社内で組織を横断してプロジェクトを指揮する立場の人間も不足している。こんな場合に3ヶ月のプロジェクトなどのかたちで業務を遂行することができます。

## 3. ご利用料等

・ 初期費用 : 契約料や更新料などはございません。

### (1) 無料相談

・ お客様がどのような事業内容・ステージにあるのか、お悩みの点や課題の内容と緊急度等をおおまかに把握します。そのうえでパートタイム CFO 業務として何をどこまでお手伝いできるのか、ご提案書を提示させていただきます。

### (2) 固定報酬タイプ

・ 月次管理業務、内部体制構築・運用定着、組織改編、人員面接、IR といった継続業務をご希望の場合には固定報酬でお受けできます。目安としては週 1回・月額 20 万円 (消費税、実費別) となります。

### (3) 案件報酬タイプ

・ 経営戦略策定・事業計画書作成・規定作成といった期間限定・成果物特定のプロジェクトの場合、案件毎に報酬を決めるタイプです。案件により幅がありますが、目安としてはドキュメント作成 (20-30 枚) で 20 万円程度、2~3 ヶ月のプロジェクトで 50 - 100 万円程度となります。

### (4) 成功報酬タイプ

・ ベンチャーキャピタルからの投資受け入れに備えた諸準備やロードショー対応全般です。(2)との組み合わせでご利用いただけます。

### (5) スtockオプション

・ (4)の一部はストックオプションでお受けすることも可能です。

以 上

## \* 1 デス・バレー

・ デス・バレーとは文字通り「死の谷」を意味します。創業間もないベンチャー企業が必ず直面する、無名で信用力もなく成長する前に資金が枯渇したりして撤退を余儀なくされる期間です。これを乗り越えて経営を軌道に乗せることで、ベンチャー企業は初めて飛躍的な発展を遂げることができるのです。

(会社概要)

【社名】グリーンフィールド・アンド・アソシエイツ株式会社 / 【代表者】伊藤信雄 / 【所在地】〒107-0062 東京都港区南青山 2 - 2 - 15 - 429 / 【事業内容】レンタルオフィス・私書箱運営 / ベンチャー支援 / 各種ファント組成・M & Aアドバイス等 /

本件に関するお問い合わせは：

グリーンフィールド・アンド・アソシエイツ株式会社  
〒107-0062 東京都港区南青山 2-2-15-429  
電話 : 03 - 3479 - 0168  
e-mail : [info@g-field.com](mailto:info@g-field.com)  
担当 : 伊藤