



# Wheat Financial Partner

企業価値を高める財務支援・社外CFOサービス

# 株式会社Wheatについて

株式会社Wheatは、スタートアップ・スモールビジネスが抱えるリソース不足により発生する課題を補完するサービスを提供する会社です。事業ドメインとしては、企業価値を上げるための財務コンサルティング事業、様々なセクションのDX化のサポート事業、バックオフィス関連のBPO事業になります。



## MISSION

一粒の想いを、大きな実りへ。  
勇気ある挑戦に、知恵と仕組みを。  
Wheatは、スタートアップ・スモールビジネスの挑戦を共に支えます。

## VISION

一粒のアイデアが、つながりと支えあいの中で芽吹き、やがて多くの人の価値となって広がっていく。  
Wheatは、誰もが自分のビジネスを始められる未来を、本気で創っていきます。

|         |   |
|---------|---|
| 会社名     | 株式会社ウィート  |
| 本社所在地   | 〒151-0061 東京都渋谷区初台一丁目51番1号 初台センタービル209                      |
| 代表者     | 代表取締役 佃 誠吾  |
| 事業内容    | 財務コンサルティング/DX化サポート/バックオフィスBPO                               |
| WEBSITE | <a href="https://wheat-biz.com/">https://wheat-biz.com/</a> |

# 3つの事業から生まれる価値

戦略を描き、仕組みをつくり、運用を支える。  
信頼と革新の一貫支援で、持続的な成長を支え、企業価値を高める。



## Financial Partner

- 銀行評価、投資家評価の改善
- 成長ストーリーを設計と伴走支援
- 施策の具体化とKPI設計

## DX Support

- 手作業による生産性損失を改善
- 業務設計から運用定着化までを伴走支援
- セールスとバックオフィスの両輪改革

## Accounting

- 経理業務の効率化と最適化
- コスト削減
- 退職化リスク/属人化リスクの解消



# 企業価値が上がるとうこう変わる！！

## ① 赤字でもバリュエーションがつく

|        |      |
|--------|------|
| 業種     | IT機器 |
| EBITDA | マイナス |
| 調達価格   | 3億円  |

## ② 銀行評価改善

|    |             |
|----|-------------|
| 業種 | 建設業         |
| 融資 | 見送り⇒3,000万円 |

## ③ M&A打診で企業価値 1.5倍に

|      |        |
|------|--------|
| 業種   | 食品・化粧品 |
| 純資産額 | 20億円   |
| 売却価格 | 30億円   |

## コンサルタント略歴



大学卒業後、会計事務所を経て大手半導体メーカー経営企画部門に配属。その後、10数年に渡り複数の企業で経営企画部門、財務部門の責任者を歴任。

2019年より株式会社Wheatを設立、代表取締役役に就任。

数多くのスタートアップ・スモールビジネスに対して、中期戦略立案、DX化支援、ビジネスプロセス構築、資金調達等、経営課題解決支援を実施。

中小企業の社外CFO、財務支援顧問も務める。

DX化、業務改善コンサルの実績は100社を超える。

<https://wheat-biz.com/>

はじめは数字の不安から・・・数字は経営の『共通言語』であり全ての出発点

## こんなお悩みはありませんか？

- 銀行から“中身が見えない”と評価され、融資条件が良くならない
- 利益は出ているはずなのに、資金繰りは常に苦しい
- 投資家から“この数字では投資できない”と突き返される

## 企業価値とは、未来を語る「数字の説得力」

私たちの目標は「企業価値を高める」ことです。

銀行、投資家だけでなく、社長が誰よりも信じられる成長ストーリーを  
現実にする、伴走型の経営パートナーです。

# Wheat Financial Partnerの役割は、企業価値を高めることです

## 企業価値を高める5つのステップ

### ① 現在地を正確に把握する

財務諸表を整え、投資家目線のバリュエーションや銀行目線での評点をつけ、客観的な会社の「実力値」を明らかにします。

### ② 徹底的な収益構造の可視化

事業モデルや市場、競合を分析し、貴社が持つ独自の強み（優位性）と、本当に「勝てる領域」を見つけ出します。

### ③ 未来へのロードマップを策定

社長が目指したいゴールから逆算し、銀行や投資家を惹きつける、具体的で実現可能な事業計画と資金繰り計画を描きます。

### ④ 計画の実行を徹底的に伴走

計画書を渡して終わりにはしません。月次での進捗確認や金融機関との交渉支援など、社長の隣で成果が出るまで徹底的に伴走します。

### ⑤ 成長サイクルを仕組み化する

財務体質を改善し、売上減少などのインシデント発生時に、「融資が受けられる状態」を常に保つ。

# Wheat Financial Supportができること

## 守りの財務



会社の足元を固め  
お金の不安を解消します

- ・ 月次決算の精度向上
- ・ 資金繰り管理
- ・ 税務対応/節税対策
- ・ 固定費/変動費の最適化
- ・ 銀行対応/既存融資維持・借換

## 攻めの財務



事業の成長を加速させ  
利益を最大化します

- ・ 中期経営計画の策定
- ・ 売上・利益拡大施策の提案
- ・ KPI設計と業績モニタリング
- ・ 投資判断支援
- ・ M&A/新規事業の財務試算

## 未来をつくる財務



会社の価値を高め  
未来の選択肢を増やします

- ・ バリュエーション設計
- ・ 資本政策の設計
- ・ エクイティ調達支援
- ・ デット調達支援
- ・ 成長ストーリーの構築

# 料金プラン

## プチCFOプラン

月1回Mtg（オンライン）

- 財務分析/改善提案/事業壁打ち

※別途、費用有り

- ・ 事業計画策定支援 200,000円/半期毎
- ・ デッド調達支援（新規融資） 調達額の3%
- ・ エクイティ調達支援 調達額の5%
- ・ M&A支援 レーマン方式に準ずる

月額（税抜）：**50,000** 円

## バリューアッププラン

月2回～4回Mtg（原則、オンライン）

- 財務分析/改善提案/事業壁打ち
- KPI設計/モニタリング
- 経営課題対応/会議伴走

※資金調達等の成功報酬無し、M&A成功報酬有り

月額（税抜）：**200,000～400,000** 円

【サービス共通】 初回：オンボーディング面談（90分）＋財務レビュー＋専用チャット開設

契約期間：6ヶ月～（初回契約のみ3カ月契約可）

# お問い合わせ・初回相談

## ご利用の流れ

無料オンライン相談（60分）



初期ヒアリング・方向性の提案



契約締結（3ヶ月更新）



財務デューデリジェンス



月次支援スタート

## お問い合わせ

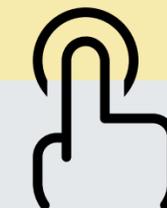
まずは、無料オンライン相談にて  
御社の課題をご相談ください。

Wheat Bizがあなたの会社の  
企業価値を高める"右腕"になります。

無料相談を予約する

03-6899-1735

[info@wheat-biz.com](mailto:info@wheat-biz.com)



本日はお時間いただき、誠にありがとうございます。

今後も弊社のビジネスにご興味をお持ちいただけると幸いです。

何かご質問やご意見がございましたら、いつでもお気軽にお問い合わせください。

# THANK YOU

---