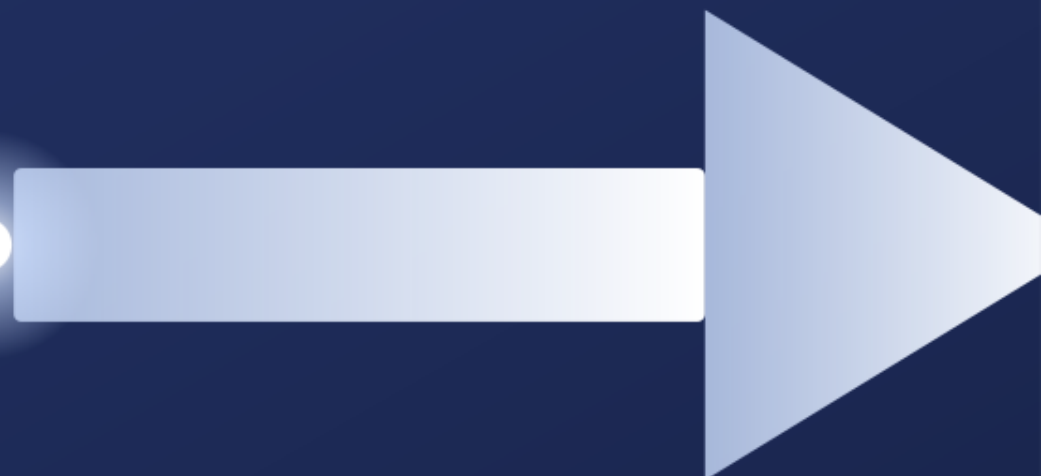


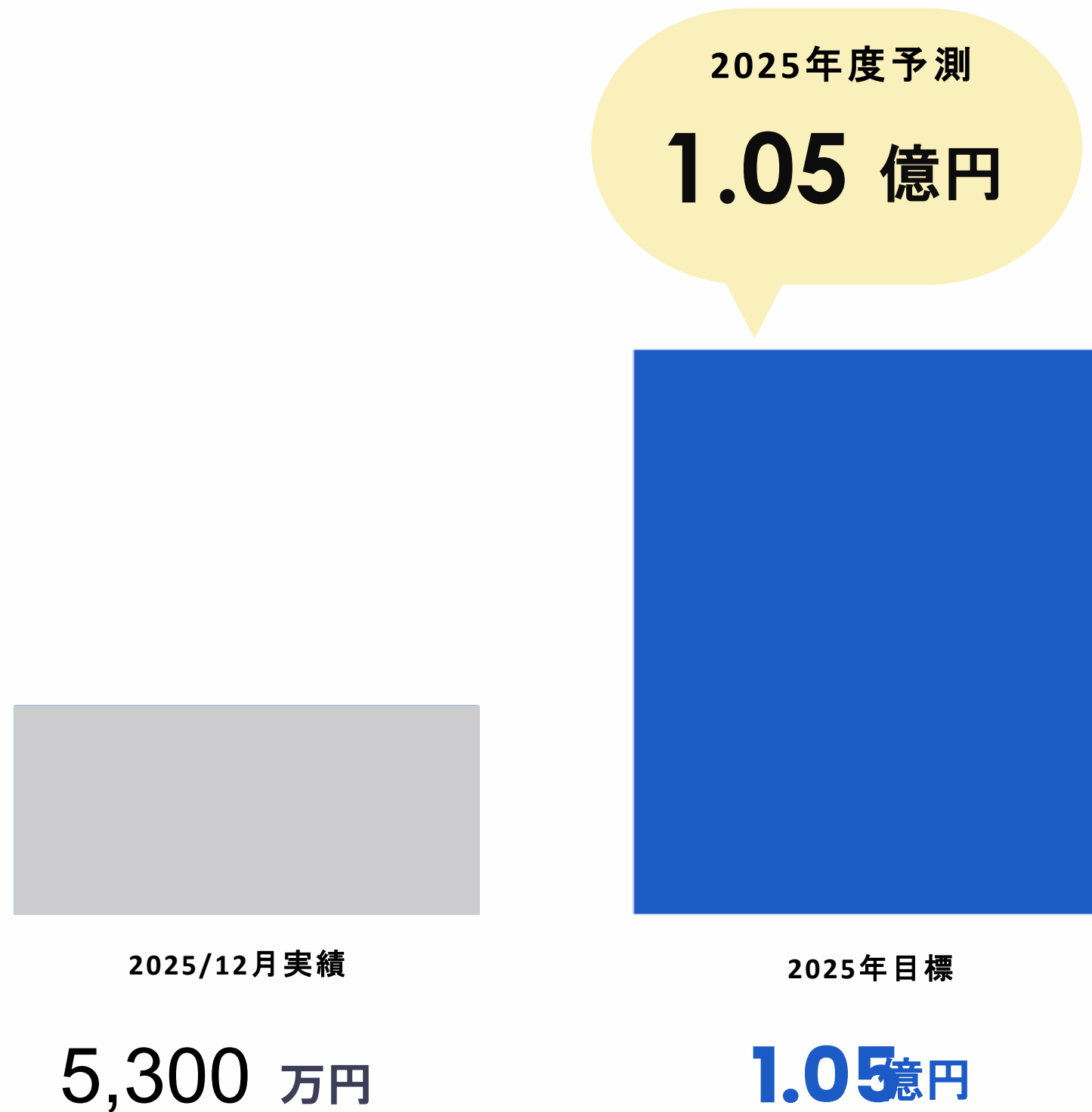
ビジネスソリューション事業

グループの「軍師」——経営の勝ち筋を設計する専門集団

勝ち筋を描き、
挑戦を前に進める。



▶ 前期の到達点



PDM FAS ハイライト

科目	第1期実績 (2025/3~12)	2025年度計画	達成率
売上高	5,300万円	10,500万円	50.5%
営業利益	1,533万円	5,055万円	30.3%
営業利益率	28.9%	48.1%	—



FAS・グループCFO・新規事業——3機能で価値を創出する



FAS（対外コンサル）

経営の転換点に伴走する

- M&Aアドバイザー
- 財務・資本政策支援
- 経営コンサルティング



グループ内CFO機能

数字で経営判断を支える

- 月次経営報告・KPI管理
- 事業計画・予実管理
- 資金繰り・財務戦略立案



新規事業・補助金

事業スキームを設計する

- 補助金申請・採択支援
- 新規事業スキーム設計
- 官民連携プロジェクト推進

▶ FASのサービスライン

経営のあらゆる転換点に伴走する専門サービス群

事業承継・M&A

フロー収益の核

- ・ M&Aアドバイザー
- ・ 事業承継計画立案
- ・ 株式・資産の承継設計

経営管理・CFO支援

ストック収益の柱

- ・ 月次報告・KPI管理
- ・ 事業計画・予実管理
- ・ CFOアウトソース支援

財務・資本戦略

成長企業の必須ニーズ

- ・ 財務デューデリジェンス
- ・ 資本政策・IPO支援
- ・ 補助金・助成金獲得

バックオフィス・BPO

安定ストック収益

- ・ 税務申告・記帳代行
- ・ 給与計算・労務管理
- ・ バックオフィスDX推進

グループへの貢献

軍師として、他事業の勝率を高める3つの機能



各事業の挑戦を、グループの勝ちへ。

▶ 外部市場での独自ポジション

ターゲット別、3つの専門ポジションで市場を捉える



事業承継検討オーナー

相手の顔が見える安心感

- 後継者問題の根本的解決
- 資産承継・最適化設計
- 第三者承継のハンドリング



成長期の中小企業

財務基盤の設計者

- 財務体制の構築・強化
- 資金調達・融資支援
- CFO機能のアウトソース



上場・成長準備企業

IPO・資本政策の専門家

- 株主構成・資本政策立案
- IPOロードマップ設計
- 成長資金の調達支援

▶ 今期の重点施策

フロー収益の獲得と積み上げ



FAS案件量の拡大

CFOアウトソースを核にする

- ターゲット業種の選定と集中
- 既存ネットワークからの紹介強化
- 紹介案件獲得の仕組み化



CFOアウトソース・BPO

フロー収益の安定基盤を作る

- CFOアウトソース契約の獲得
- BPOパッケージの横展開
- 記帳・給与のフロー収益化



新規事業スキーム組成

補助金×官民連携を攻める

- 補助金申請実績の積み上げ
- 官民連携案件の獲得推進
- 成功スキームの横展開

すべての挑戦に、勝ちの設計図を。

経営の転換点を、勝利の起点に変える

挑戦の数だけ、
勝ち筋がある。