

株式会社BlissQ

「金融×IT」で中小企業を強くする。資金調達から専門家とのエンゲージメントまで成長戦略を実行支援。

株式会社BlissQは、2019年に個人事業主として創業。財務・経営コンサルティングと融資・補助金等の資金調達サポートを実施しています。代表の柿崎氏と取締役の下島氏は、共に政府系金融機関出身で、金融の世界でキャリアを積みました。入社式の席が隣だったというエピソードもあります。柿崎氏は2018年に銀行を退職後、財務コンサルティングの会社を経て、個人事業主として本社を創業しました。

政府系金融機関と財務コンサルティング会社での勤務経験を武器に、財務面の課題発見から解決策の実行支援まで行っています。

「数字」から「未来」を考えるをコンセプトに経営基盤のサポートを行う同社が、本事業をどのように活用したのか、

代表取締役 柿崎 一樹 様、取締役 下島 直也 様 にお話を伺いました。

企業名：株式会社BlissQ

住所：東京都中央区勝どき四丁目6番2号

代表者：柿崎 一樹

企業HP：<https://blissq.co.jp/>



代表取締役 柿崎 一樹 氏

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。



取締役 下島 直也 氏

A. 2023年10月、下島氏が取締役に就任したことをきっかけに、事業拡大に向けた新たな取り組みを検討しました。創業当初は、一般的な経営コンサルティングをメインに行っていましたが、2020年に新型コロナウイルス感染症が流行したことをきっかけに、事業内容を大きく転換。当時、資金調達の方法がわからず困っている人が多かったことから、金融機関出身の知見を生かし、資金調達のサポートにシフトしました。

主な顧客は中小企業や個人事業主で、業種は広告、IT、飲食、美容系など多岐にわたります。金融機関出身である強みを生かし、決算書の読み解きや財務分析にも精通しており、顧客の状況に合わせた的確なサポートを行うことが可能です。

既存サービスと掛け合わせて会社の土台を更に強化したいと考えていたタイミングで、本事業の存在を知り応募に至りました。本事業は、単なる座学だけでなく、アドバイザーによる伴走支援も受けられる点に魅力を感じ、自社の成長戦略を改めて見直す絶好の機会だと考えたからです。

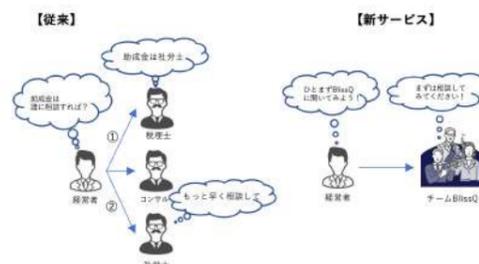
また自社サービスとしてITも関わるプロダクトを検討した際に、不足している知見を補うためにIT業界に精通するアドバイザーの助言を受けたいと考えました。

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。

A. 本事業に参加して、まず取り組んだのが事業内容の再検討です。これまで、成果報酬型で事業を行っていたため、売上のバランスが不安定でした。そこで、ストック型で安定した収益も確保し、既存サービスと新規サービスを両立することで、より財務基盤を安定化させるためにSaaS型サービスのビジネスモデルを検討しました。

アドバイザーとの議論を通じて、コンサルティングをどうやってSaaS型に落とし込むか、どのような機能がサービスに必要なかを洗い出し、中小企業のスタートアップ支援に関する課題を一つずつ解決していくことにしました。

具体的には、会計ソフトや人事労務ソフトなど、既存の大手ソフトではカバーしきれない中小企業特有のニーズに、より深く対応できるサービスを開発。また、資金調達や補助金に関する情報を網羅的に提供し、慣れていない人でも必要な情報をピンポイントで取得できるように設計をしています。



新サービスの構想イメージ

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

A. 本事業に参加したことで、さまざまな企業との交流を通じて刺激を受け、自社の事業を改めて見つめ直すことができました。とりわけこの事業には情報通信業と製造業が参加しているため、普段の顧客層とは異なる業種の方々と話せたことは大きな収穫でした。



(株)BlissQ ロゴ

実際に、本社を東京23区以外に構えている製造業の方からは、「申請が難しい補助金があった」いった生の声を聴くことができ、設備投資の制度面で優遇されていると思っていた製造業の現場でさえ、補助金や資金調達のサポートに対するニーズが高いことを再確認しました。また、他業種の人たちからサービスのアイデアに対するフィードバックをもらうことで、月次の数字管理や帳票の電子化などに具体的な課題があることを発見することができました。

また、アドバイザーからの熱心なサポートと的確なアドバイスを頂き、アドバイザーとの伴走という形で、自社の事業を客観的に見つめ直すことができました。特に、ビジネスモデルの構築やサービスの改善に大きく貢献していただきました。

座学と合わせて2年間という長期的な支援は、事業を深く掘り下げて見つめ直すには十分な期間でした。普段、自社の事業計画を改めて見直す機会はなかなかありません。本事業を通じて、幅広い年齢層の経営者や業界歴が長い企業の方々がこれまでの実績を活かして新事業を展開していこうとする視点は、とても勉強になりましたし、自社のサービスをより深く理解し、明確な事業計画を策定することができました。

Q. 今後の展開について教えてください。

今後は、中小企業経営者が安心して本業に集中できるようなサービスを提供していきたいです。経営者は情報の波に触れるなかで多くの判断をしなければならない状況ですが、それをしっかりと専門家のアドバイスのもと、安心して意思決定ができるためのサポートが必要と考えます。

目指すのは、単なる紹介サイトではなく、より深くサポートができるサービスです。専門家を束ねることでミスマッチを減らし、本業をしながらだと財務にまでは手が回らないというジレンマを解消したいです。

また、資金調達を成功させるだけでなく、事業計画を立てる段階から、資金繰りの計画、事業の成長戦略までをサポートすることです。月次での数字管理を行うことは中小企業にとっては非常に重要ですが、その体制づくりを支援することで、企業の財務基盤を安定化させることが可能になると考えています。

今回得られた経験を活かし、日本全国の中小企業を支援できる体制を構築することも目標の一つです。特に地方の中小企業は、デジタル化が遅れている傾向があるため、当社のサービスを通じてデジタル化を推進し、事業の成長を加速させたいと考えています。将来的には、当社のサービスが中小企業の経営基盤を安定化させ、事業の成長を加速させるためのプラットフォームとなることを目指しています。

アドバイザーからのコメント

事務局と事前ヒアリングのためお話を最初に伺った際に、「土業に相談したいがどこで探したらいいかわからない中小企業が、簡単に土業とマッチングできるプラットフォームを作りたいんです」という代表の柿崎氏の熱いコメントが今でも強く印象に残っています。

代表の柿崎氏と取締役の下島氏は共に同じ金融機関のご出身ということもあり、中小企業の資金繰りから経営課題まで幅広いご経験と見識をお持ちです。そのご経験から「こういうツールがあったらいいのに」という企業の現場目線でマッチングプラットフォームを新規事業として立ち上げようとされています。システムを一から構築することはコストも時間もかかることから、活用できそうな補助金に申請しつつ、ベースになりそうなアプリやプラットフォームを検討し、既存事業と並行しながらまさに二人三脚で駆け抜けてきました。

大都市圏では難しくないかもしれませんが、地方では企業に合った土業を見つけることはそう簡単ではありません。東京から日本全国の企業と土業を繋げる場を提供するこの事業は2025年度中のスタートを目指していますので期待しています。