

2025.09 update

株式会社NKKソリューションズ

補助金を、 成長戦略の力に。



NKK Solutions

投資家向け説明資料



目次

CONTENTS

01

会社概要

・・・ p.4

02

取り組み課題と提供価値

・・・ p.9

03

これまでの実績 / トラクション

・・・ p.12

04

事業内容

・・・ p.17

05

成長戦略と資本政策

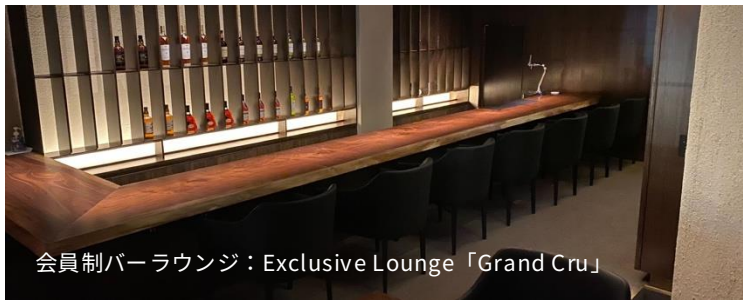
・・・ p.32



01

会社概要

About us



会社名	株式会社NKKソリューションズ
設立	2019年2月22日
資本金	8,000千円
従業員数	24名
許認可等	認定革新等経営支援機関 JAPANブランド育成パートナー FM京都 提携コンサルタント

所在地

- 京都本社
〒604-8235 京都市中京区錦堀川町659番地 京都松田ビル3E
TEL：075-744-1753 / FAX：075-744-1754
- Exclusive Lounge「Grand Cru」
〒600-8401 京都市下京区燈籠町559番2号 Ragusa東洞院高辻2階

事業内容

- 経営コンサルティング事業（補助金申請支援 / 資金調達支援
システム開発・DX支援 / アライアンス構築 / その他政策活用支援）
- 広告代理店事業（FM京都・NACK5 ラジオ広告）
- 会員制バーラウンジの運営

2019

創業

- 株式会社NKKソリューションズを設立

2021

認定支援機関

- 認定経営革新等支援機関として事業展開
5年間の補助金申請支援の歴史

2023

事業の多角化

- 事業拡大のために東京へ本社移転し、
事業の多角化を図る

2024

新サービス開始

- 顧問サービス(伴走支援型)を開始し、主力事業
に定着

2025

事業基盤の再構築

- 経験豊富でロイヤルティの高いメンバーの
みで京都へ戻り、補助金申請支援事業に注力
- コンサルタント / アシスタントのユニット制
を開始し、採用・育成の型化
- 新役員体制により、俗人的だった営業管理 /
顧客管理 / プロジェクト管理を完全データ
マネジメント化
- 税務調査も対応済みで、盤石な管理体制に

論理と情報の力で ビジネスの最適解を導く。

NKKソリューションズは、「論理性」が尊重される正しいビジネスのあり方を提示するため、2019年の創業以来、経営コンサルティング事業、士業者支援事業、ITソリューション事業、クリエイティブ事業、コミュニティ事業など様々な事業を通じて社会に貢献してまいりました。

その中で数々のクライアント様のご相談に対応してきた結果、求められているものは何よりも情報の「鮮度」と「正確さ」とであると確信し、常に最新の情報を集約してご提供することにより、最短で最適の結果を生み出すサポートを行っております。

ご相談いただいた皆様が、加速する情報社会でこれからも飛躍し続けられるよう、社員一同邁進してまいります。

代表取締役

森井 義英 / Yoshihide Morii

中小企業診断士

登録専門家

コーディネーター

2016年4月

中小企業診断士登録

2020 - 2023年

京都商工会議所・京都信用保証協会 登録専門家

2020 - 2023年

京都府商工会連合会 登録専門家

2020 - 2023年

京都府よろず支援拠点 コーディネーター職

2024年2 - 4月

YouTubeビジネスリアリティショー「Nontitle Season3」出演

MESSAGE



代表取締役

森井 義英

Yoshihide Morii

これまでに学習塾のマネジメント、信用調査会社、コンサルティングファームと、さまざまな形でヒト・モノ・カネの流れの管理に携わってきました。そうした自分のキャリアのなかで、いわゆる“サラリーマン”だった期間はわずか2年2ヶ月しかありません。どんな組織に属していても、納得いく仕事の実現できない…これは私と同世代のビジネスパーソンの誰もが感じている心情ではないでしょうか。旧態依然とした組織の体質や世代間ギャップ、前時代的な年功序列制度など、組織に属していたことで感じていた「理不尽」は数え切れません。

中小企業診断士の資格登録を行い、こうした事業をはじめたのも、そうした閉塞感から皆で脱却しようという思いによるものです。旧弊よりも「論理性」が尊重される正しいビジネスのあり方を提示するため、私は同世代の仲間たちとこの「NKKソリューションズ」を立ち上げました。企業さまの事業支援を通して、新しい社会づくりの一翼を担いたいと考えています。



取締役

西村 真吾

Shingo Nishimura

慶應義塾大学卒業後、コンサルティングファームにて20年以上の実績を積み重ねてまいりました。300社を超える企業支援の経験から、中小企業から年商5000億円規模の上場企業まで、様々な経営課題に対応可能です。

専門領域は、企業の成長を加速させる「人材・組織開発」「新規事業創出」「業務プロセス改革」「コスト構造最適化」の4領域。200社以上の企業で新規事業立ち上げと人材育成を成功に導き、100社以上で業務プロセス改善とコストの最適化を実現し、累計40億円超のコスト削減を達成してまいりました。

理論と実践の両面から、貴社の経営課題を迅速に把握し、具体的な解決策をご提案いたします。成果にこだわる伴走型支援で、貴社の企業価値向上を図り、持続的な成長と競争力強化を全力でサポートいたします。



執行役員

藤田 大次郎

Daijiro Fujita

京都大学工学部出身。Johnson&Johnsonに新卒で入社し、営業・トレーニング担当として勤務後、起業のために食品ベンチャーに転職後、日本茶ビジネスで起業しました。日本語学校・コワーキングスペースを京都とシンガポールで2拠点立ち上げ、事業再生ファンドを日本・台湾で経営するなど、国内外で活動。通算資金調達額は5億円超で、20社以上のM&A経験を持っています。

その後、株式会社ログラスの新規事業開発室にて、経営企画SaaSの新規事業開発を担当。新規事業やシステム開発において、モックアップから要件定義、ITエンジニアチームのプロジェクトマネジメントを得意としています。



02

取り組み課題と提供価値

Challenges and Value Proposition

Challenges

01

情報収集

活用可能な補助金を
探すことが難しい

Challenges

02

リソース

申請対応する人材リソース
を確保することが難しい

Challenges

03

成果リスク

採択されなかったときに
無駄なコストになってしまう

多くの中小企業は、補助金を使いたいけど使えないジレンマに陥っている状況

日本を支える 350 万社の 中小企業に、成長戦略を

350万社の中小企業は、1年に1万社が倒産をしています。その中には、生き残るべき中小企業が数多くあります。

地元経済や雇用を支えている企業。隠された技術やビジネスモデルが存在するが、日の目が当たっていない事業。あと5年、生き延びることによって復活するかもしれない、いま現在谷間の危機が来ているだけかもしれない。

M&Aによる生存に焦点が当たっている近年、もう一方で中小企業にとっての生存手段は、目の前のキャッシュフローを確保し、成長戦略を描くことです。そのためには、融資に加えて補助金を大きく活用し、ゲームチェンジをするだけの資金的猶予を確保する必要があります。

すべての企業に補助金を提供できるように、その戦略づくりと活用サポート、ひいては補助金活用の内製化に我々が貢献し、数多くの中小企業が抱えている資金の課題を解決していきます。





03

これまでの実績 / トラクション

Traction



月次売上高^{*1}

2,157 万円

ARR^{*2}

1.07 億円

税理士法人からの紹介率^{*3}

約 **25.0** %

累計申請社数

1,100 社

累計採択数

400 件

累計解約率^{*4}

3.0 %

^{*1} : 2025年5~7月の月次売上高として算出(税込)

^{*2} : 2025年7月の月次売上高のうち、ストック収益分(MRR)を12ヶ月で換算して算出(税込)

^{*3} : 累計申請社数のうち約50%が紹介であり、そのうち約50%が税理士法人からの紹介

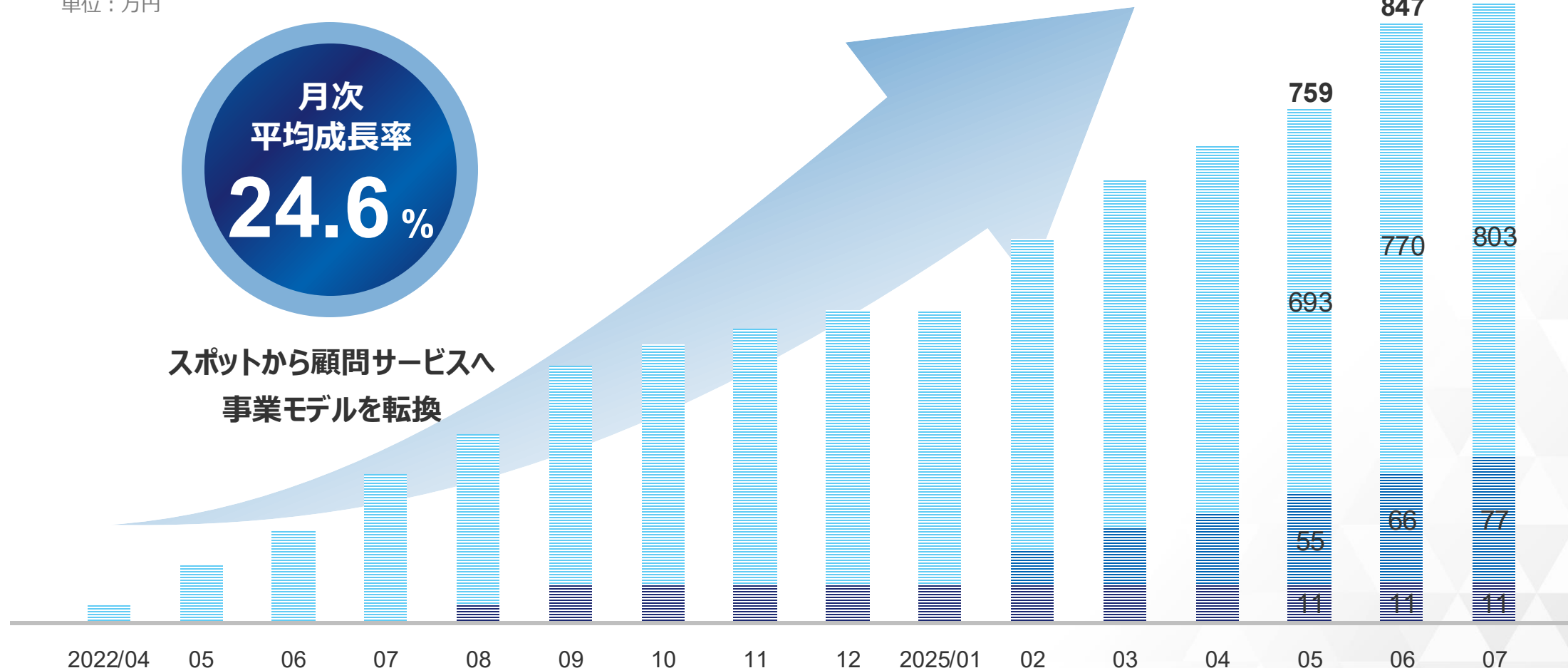
^{*4} : 顧問サービスの累計解約率として算出

==== : ベーシックMRR === : アドバンスMRR === : デラックスMRR

単位：万円



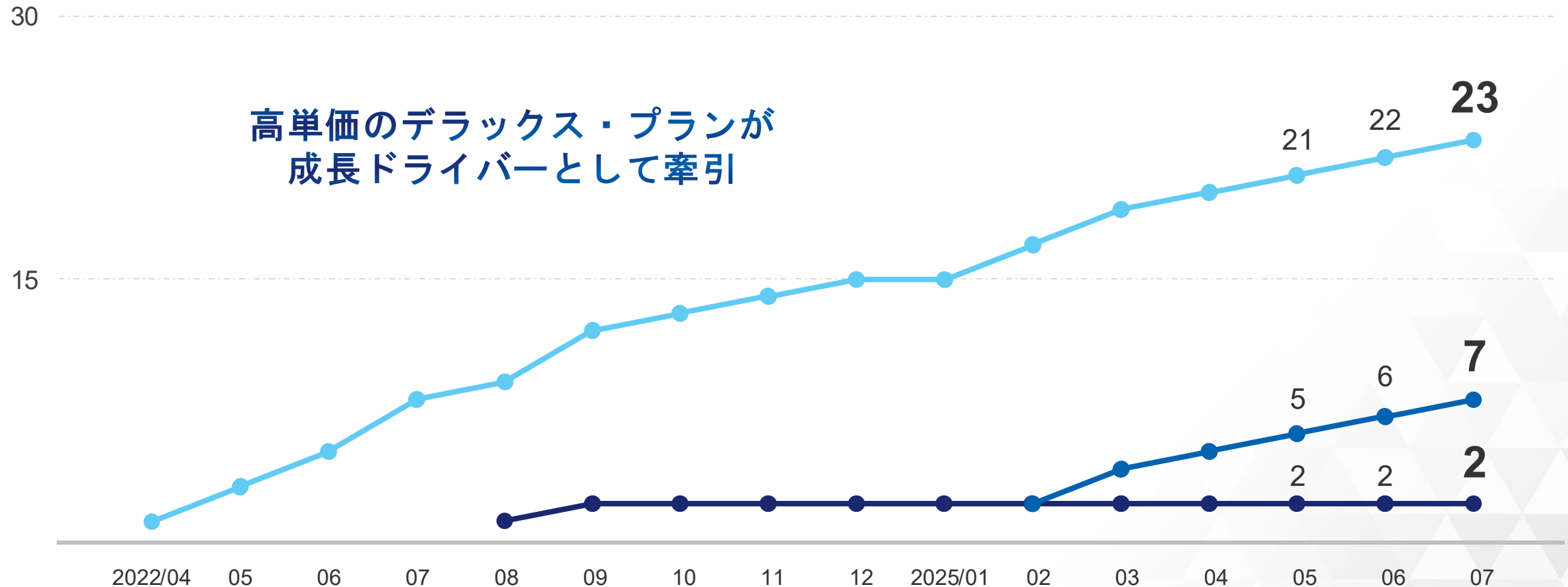
スポットから顧問サービスへ
事業モデルを転換



891 万円

==== : ベーシック契約数 === : アドバンス契約数 === : デラックス契約数

単位：社



京都府下の民間企業における
補助金支援件数

No.1



事業再構築補助金

200社超

累計採択率
60%超小規模事業者
持続化補助金

300社超

累計採択率
80%超

ものづくり補助金

100社超

累計採択率
70%超

事業承継補助金

30社超

累計採択率
50%超そ
の
他

- ・ 中小企業生産性向上・設備投資補助金
- ・ 地域観光"新発見"事業
- ・ コンテンツグローバル需要創出促進事業費補助金
- ・ 経営力強化支援事業
- ・ インバウンド対応力強化支援補助金
- ・ エイジーフレンドリー補助金

- ・ JAPANブランド育成事業費補助金
- ・ 子育てに優しい職場環境づくりサービス創造補助金
- ・ 外食産業業態転換補助金
- ・ ビジネスモデル転換事業費補助金
- ・ 中小企業デジタル化推進事業
- ・ 町家賃貸モデル事業 ほか

A blue-tinted background image showing a group of business professionals in an office setting. A man in a suit is holding a folder, and a woman is standing and talking to him. Other people are visible in the background, some sitting at a table with a laptop.

04

事業内容

Business Model

目先の申請ニーズから中長期の成長計画まで、各社のフェーズに応じて幅広く対応いたします

ソリューション・サービス

Solution Service

単発・スポット契約型の専門支援

特定の補助金にスポットで申請したい場合や初めて補助金を利用する企業向けに、ワンタイム契約で充実した申請～交付支援を提供します。

こんな方におすすめ

- 申請したい補助金が決まっている方
- まずは1つ補助金を活用してみたい方
- 直近で具体的な投資案件をお持ちの方
- 自社製品・サービス導入の販促に補助金提案したい方
- 交付請求・実績報告で今困っている方

コンサルティング・サービス

Consulting Service

顧問契約型の伴走支援

継続的な投資や長期計画を伴う資金調達ニーズのある企業向けに、月額顧問契約で、年間を通じて最適な補助金戦略を提案・伴走します。

こんな方におすすめ

- 補助金活用による成長戦略を支援してほしい方
- 最新制度を逃さず、所有リソースを最適化し機会損失をゼロにしたい方
- 長期的な設備・人材投資計画と連動した補助金獲得を目指す方
- 複数補助金・助成金を組合せ、最大効率の事業投資を実現したい方
- 資金調達・制度活用に強いブレーンが必要な方

内製化支援・サービス

In-house Team Service

補助金・助成金担当の育成支援

補助金・助成金の持続的な活用をしたい企業向けに、特定期間契約で、各申請に必要なノウハウを落とし込み、内製化チームの組成を支援します。

こんな方におすすめ

- 補助金活用による成長戦略と連動した組織戦略を策定し、事業拡大を目指したい方
- 社内に補助金・助成金を活用する持続可能な組織 / チームを新たに創りたい方
- 従業員の補助金・助成金に関するノウハウを高めたい方
- 交付後の監査対応や報告対応を社内で効率的に実施したい方

ソリューション・サービス

Solution Service

サービスの強み

高い採択率の実現

独自のノウハウと徹底した審査分析により、各種補助金で平均採択率40～60%を上回る実績を継続。複数の企業で「自社では採択できなかった案件もNKK経由で採択」「書類作成工数が1/3に」等の評価を多数いただいています。

採択率

40-60%

(業界平均：25%程度)

■ 豊富な採択実績

200+

事業再構築補助金

100+

ものづくり補助金

300+

小規模事業者持続化補助金

30+

事業承継補助金

その他補助金
採択実績多数

初めての補助金申請で不安でしたが、書類作成から審査対応まで全て丁寧にご案内いただきました。無事採択され、資金・設備投資が大きく進展。本当に感謝しています。

製造業・A社様



以前は申請時・実績報告の混乱で受給までたどり着けませんでした。御社にサポートいただき全てクリアできました。

飲食業・D社様



契約・サポートの流れ

ご契約から申請・実施・報告まで、補助金・助成金の活用をトータルでご支援。段階ごとに丁寧なサポートを提供いたします。



STEP01

カウンセリング

ニーズ・現状把握、課題整理を行い、御社に最適なサポート内容を明確化します。



STEP02

ご契約・ヒアリング

補助金活用戦略のすり合わせを行い、短期・中期・長期の目標を設定します。



STEP03

サポート開始

チャットベースのコミュニケーションを通じて、対象案件の抽出・計画策定を進めていきます。



STEP04

案件申請・伴走支援

補助金・助成金の最大活用に向けた伴走支援を実施します。複数の制度を組み合わせる最適化も可能です。



STEP05

トータルサポート

採択後は交付申請・実績報告を含め全工程をトータルサポートします。

公募申請支援

着手金 **15**万円～

成功報酬 **10**%～

交付申請・実績報告支援

30万円～

事業化状況報告支援

5万円～

例

- ものづくり補助金 着手金15万円 + 成功報酬15%
- 新事業進出補助金 着手金20万円 + 成功報酬15%
- 事業承継補助金 着手金20万円 + 成功報酬10%

※表示価格は全て税込

コンサルティング・サービス

Consulting Service

長期的な資金調達を実現する 顧問契約型サービス

長期的な資金調達を計画的に実践したい企業さま向けの顧問契約型サービスです。創業から成長段階まで、経営・財務戦略に基づく**最適な補助金・助成金戦略の構築・実行、採択後の煩雑な実績報告・交付請求・新制度情報までオールインワンでサポート。**

経営層・実務担当者双方から選ばれる、ハイレベルな業務負担軽減と機会損失ゼロの実践型顧問サービスです。

特徴

当社のコンサルティングサービスは単なる申請代行ではなく、**事業戦略と一体化した補助金活用を実現**します。「どの補助金をいつ使うべきか」のアドバイスから、複数の制度を最適に組み合わせた資金調達戦略まで、御社に合わせた提案が可能です。

本サービスの導入メリット



無制限の補助金申請

申請回数は無制限。併用・組み合わせも自由です。



タイムリーな情報提供

新規募集・制度改正などの情報をタイムリーにご案内します。



ワンストップ完全対応

交付・実績報告等もワンストップで完全対応します。



返金保証を実装

3年総合評価で「返金保証」を実装。費用効果を最大限担保します。



多様な施策に対応

金融機関・行政・パートナー連携で多様な施策にも対応します。

コンサルティング・サービス

Consulting Service

契約・サポートの流れ

毎月または2ヶ月毎のミーティングを通じて戦略のすり合わせを行いながら、補助金 / 助成金の申請・活用をトータルで支援します。



STEP01

カウンセリング

ニーズ・現状把握、課題整理を行い、御社に最適なサポート内容を明確化します。



STEP02

ご契約

サポート内容・スケジュール・費用をご確認いただいた上で、正式に契約を締結します。



STEP03

キックオフ

補助金活用戦略のすり合わせを行い、短期・中期・長期の目標を設定します。



STEP04

定期ミーティング

ミーティングを定期的実施し、対象案件の抽出・計画策定を進めていきます。



STEP05

案件申請・伴走支援

補助金・助成金の最大活用に向けた伴走支援を実施します。複数の制度を組み合わせる最適化も可能です。

全サービス完全対応
大規模案件も安心

5名以下の企業向け
1,000万円未満案件限定

お試し利用に最適
基本サービスのみ対応

	デラックス ★★★	アドバンス ★★	ベーシック ★
料金	30万円/月 契約期間 36ヶ月	10万円/月 契約期間 36ヶ月	3万円/月 契約期間 12ヶ月
補助金・助成金リサーチ	●	●	●
定例ミーティング	毎月/随時	原則2ヶ月毎	毎月/随時
補助金申請（上限金額1,000万円未満）	●	●	-
補助金申請（上限金額1,000万円以上）	●	-	-
交付申請・実績報告	●	●	-
事業化状況報告	●	●	-
助成金コンサルティング	●	●	-
返金保証	●	●	●※

※表示価格は全て税込 ※アップグレード時のみ

業界トップクラスの
安心保証

3年間で補助金メリット（採択・交付決定・受給）の合計額が
総支払顧問料を下回った場合、**差額を全額返金いたします**

返金対応プロセス

1

契約期間終了時の評価

契約期間終了時（標準36ヵ月/トライアル12ヵ月）に受給実績総額と
総顧問料を集計します。

2

差額の確認

支援実績が総顧問料を下回った場合、その差額を算出します。

3

契約期間終了時の評価

返金プロセスも明確化され、差額を全額返金します。迅速な返金対応で
リスクフリー導入を推進しています。

3年間の返金保証モデルケース

▼ フルサポートプラン（月額30万円）の場合

3年間の顧問料合計	30万円 × 36ヵ月 = 1,080万円
補助金受給実績	500万円

差額 **580万円を全額返金**

※トライアル→アップグレード時も同様に返金保証が適用されます。

▶▶▶ 充実のサポートを、リスクなしでご利用いただけます

◆ 圧倒的なコストパフォーマンス

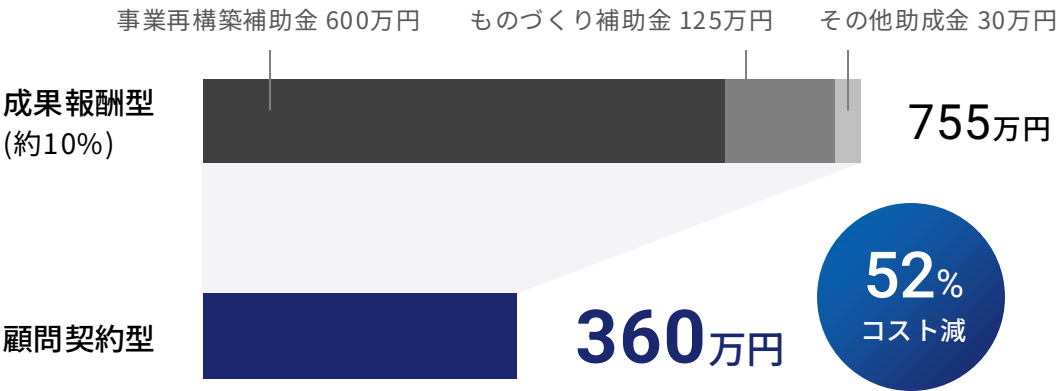
優れた投資対効果を実現。万が一、受給額が顧問料を下回った場合でも、差額は全額返金いたしますのでご安心ください。

初年度 申請実績例		
受給	事業再構築補助金	6,000万円
	ものづくり補助金	1,250万円
	その他助成金	300万円
	合計受給額	7,550万円
顧問料	年間顧問料	360万円
	3年累計顧問料	1,080万円

投資対効果 約 **700%**

顧問契約と成果報酬の比較

● コスト比較（年間）



	成果報酬型 (スポット)	顧問契約型 (フルサポート)
初期費用	都度発生	不要
成功報酬	補助金額の8-15%	なし（定額）
複数案件	各案件毎に追加費用	追加費用なし
予見可能性	不確実	高い

高度な専門知見と幅広いネットワークを活かした、信頼の支援体制

専門家によるチーム体制

各分野の専門家によるチーム体制を強みとし、
多角的な視点で中小企業の発展を支援

オーダーメイド型の解決策

補助金・助成金支援をコアとした事業設計や
DX戦略の構築など、クライアントごとの
課題にオーダーメイド型の解決策を提供

幅広いネットワーク

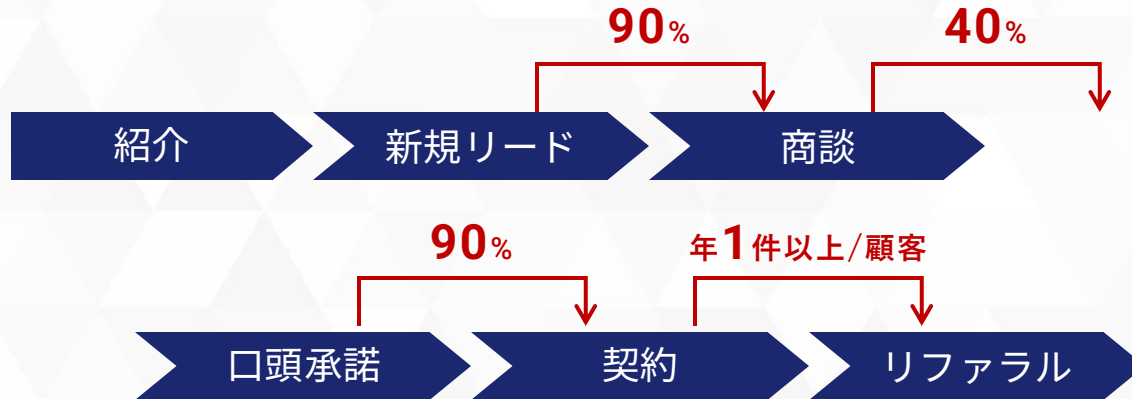
公的機関や金融機関と連携しながら、
幅広いネットワークと実績で、信頼ある
アドバイザーとして地域経済活性にも寄与

持続的成長のサポート

事業拡大と持続的成長を支援する
包括的なコンサルティングにより
長期的な企業価値向上に貢献



データドリブンな営業プロセス管理



- 各プロセスにおける現場オペレーションと連動した徹底的なデータ・マネジメントを実施
- リファラルに関しては、顧問料を減額可能な仕組みを構築し、かつサービス満足度が高いため、紹介率も非常に高く維持できている

事故率・管理工数の低減

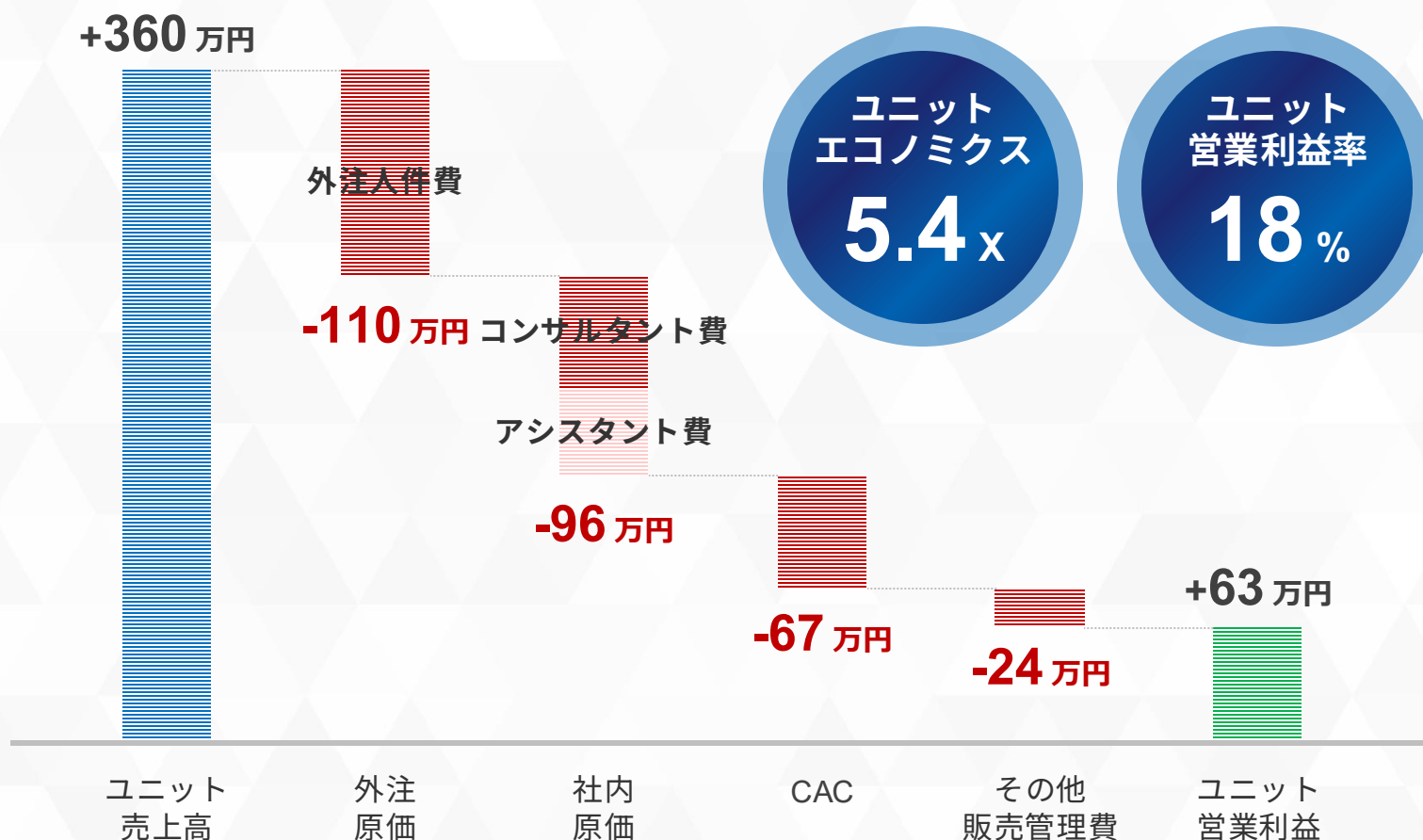
[illegible]

- CRMによるリード・商談・契約・請求・入金管理
- Asanaによるプロジェクト管理(タスク・スケジュール・担当者)

事故率： -16 %改善 / 管理工数： -50 %改善*

現状でも事業の拡張性は担保できているが、さらなる改善施策により利益率を改善

デラックス1顧客あたりの年間試算



改善施策

現状、少し無理をして
1コンサルタント & 1アシスタントで
15クライアントを担務

- ① AI使用・型化による効率化で、人件費・外注費を削減
- ② AI高度化による診断士への外注をゼロに
- ③ 税理士法人様との資本業務提携により営業活動費削減

ユニットエコノミクス : 9.4x
ユニット営業利益率 : 51%

内製化支援・サービス

In-house Team Service

補助金・助成金の持続的な活用 を実現する内製化支援サービス

着手金の持ち出しが難しい、少額の投資を希望しており補助金額からフィーを回収することが難しいなどの事業者が数多くいる中で、請負に代わる価値提供の手段が求められています。

そのような事業者向けに、補助金活用ができる受け皿を用意し、請負では費用対効果が合わない少額の補助金についても活用できるように、各申請に必要なノウハウを落とし込み、内製化チームの組成を支援します。

目的

スポットやサブスクでアウトソースしたい事業者から、内製化して自社で完結したい事業者まで、財務状況、組織体制、事業規模、業歴の如何を問わず、全ての事業者が補助金を活用できるように、サポートします。

本サービスの特徴



オフライン店舗での伴走支援

- 補助金コンサルタント常駐のコワーキングスペース・シェアオフィスを運営し、補助金申請を行いたい個人事業主、経営者、企業担当者が作業できるスペースを提供
- 申請手続きに関する質問対応や事業計画書の添削、補助金活用戦略の相談対応などが受けられるオフラインサービスを全国主要都市に段階的に展開していく想定



eラーニングによるノウハウの内製化

- 補助金申請に必要な事業計画作成ノウハウ、事務スキルが身につく研修パッケージをeラーニングで提供
- 人材開発支援助成金や自治体のリスクリング補助金等を活用して受講できるサービスを提案

補助金・助成金の申請書が カンタンに作成できる支援ツール

- 労働集約的で複雑なオペレーションを解決するため、ソフトウェアもセットで提供
- リテラシーの低い担当者でも、簡単に使用できるインターフェースを開発する方針



05

成長戦略と資本政策

Growth and Finance Strategy



税込経理方式
単位：千円

	2025年8月期 (7期目 / 進行期)	2026年8月期 (8期目)	2027年8月期 (9期目)	2028年8月期 (10期目)
売上高	185,967	258,240	575,480	1,458,480
粗利益	143,699	200,554	480,140	1,329,722
粗利益率	77%	78%	83%	91%
販売管理費	126,550	217,418	387,297	1,195,888
プロフィット センターコスト*1	35,344	49,079	111,876	269,296
プロフィット センターコスト率*2	19%	19%	19%	18%
営業利益	17,150	-16,864	92,843	133,845
営業利益率	9.2%	-6.5%	16%	9.2%
EBITDA	33,750	9,736	139,443	220,435

純投資

拡大再生産

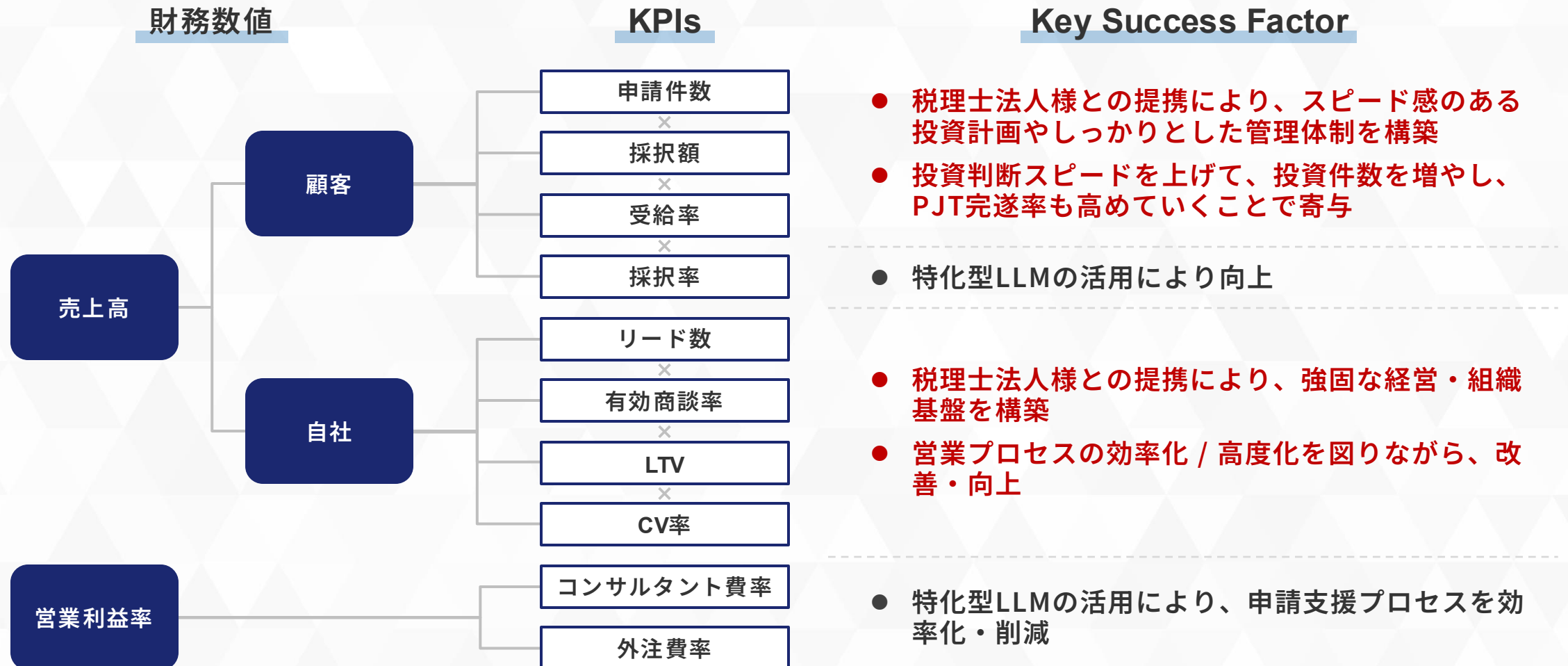
純投資

拡大再生産

*1：役員報酬を含む固定人件費+広告宣伝(マーケティング)費+採用教育費の合計(直接収益に寄与する部門コストの総和)

*2：プロフィットセンターコストを売上高で除した割合

税理士法人様からご紹介いただく企業様は、経営計画や投資計画が明確なケースが多いため、活きた補助金利用が可能。補助金の専門家である弊社との提携により、インタラクティブな価値提供が実現できると考えております。



本ラウンドで X.X億円 を調達し、事業拡大に向けて主に以下3つの資金に充てさせていただく想定です。

Series A Round

X.X 億円

拠点開発

- ☑ 新規拠点の開発に伴う人材採用費、設備投資費、保証金などにかかる資金

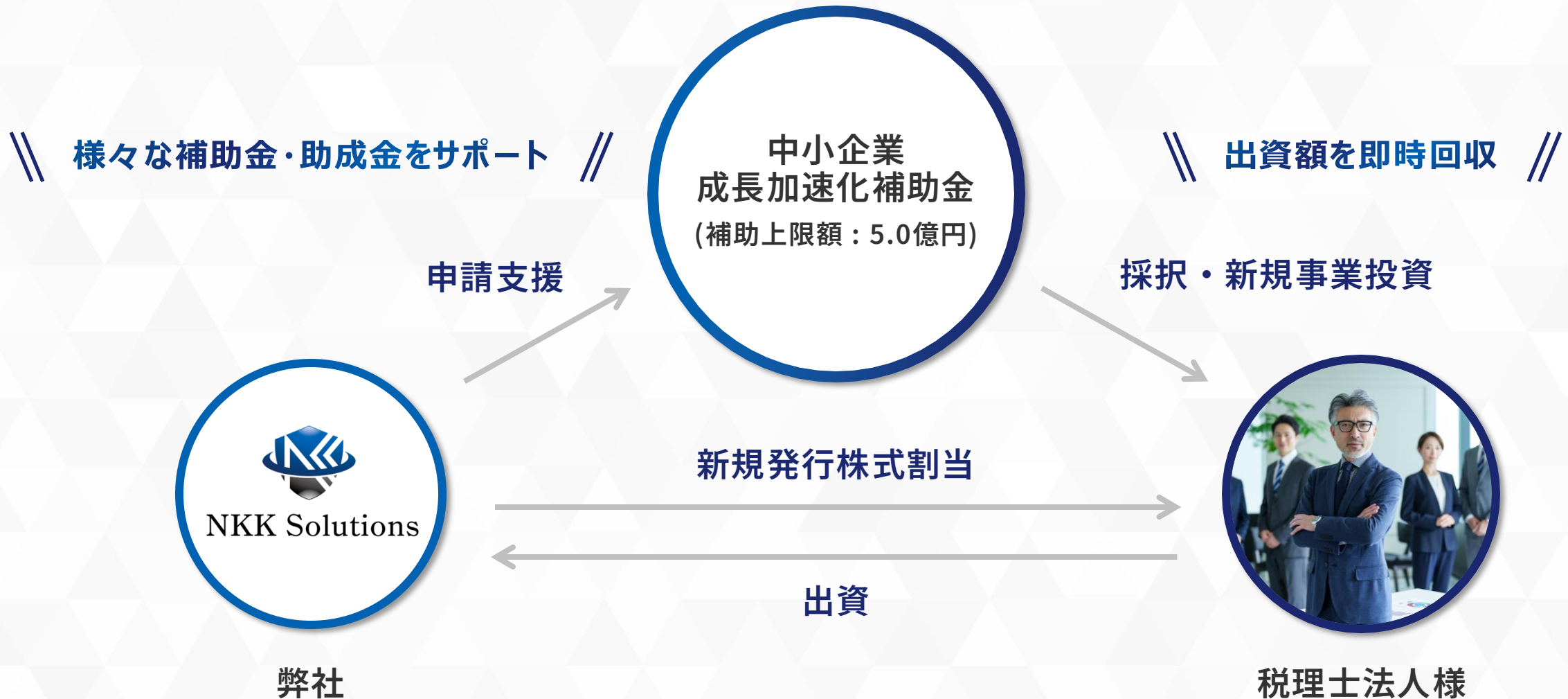
データ基盤構築

- ☑ アナログなデータ管理から自動化されたCRMデータ管理基盤の構築にかかる資金

新規事業開発

- ☑ 新規事業としての内製化支援、M&A推進、業務代替 SaaSなどの開発にかかる資金

本ラウンドの出資額に関しては、対価として第三者割当増資による新規発行株式の割当のみならず、弊社が中小企業成長加速化補助金を始めとした補助金・助成金の採択支援を行うことで即時回収することも想定しております。



XXX

今ラウンドについて

資本政策表

調達予定額 (純資産増額)	1.16 億円
preバリュエーション	3.50 億円
preバリュエーション(潜在含み)	6.30 億円
postバリュエーション	4.66 億円
postバリュエーション(潜在含み)	7.46 億円
1株あたりの株価	700,000 円
新規発行数 ^{*1}	166 株
発行済株式総数 ^{*1}	500 株

氏名	保有株式数 (潜在含み)	持ち株比率 (潜在含み)
森井 善英 [代表取締役]	500	46.90%
西村 真吾 [取締役]	(100) ^{*2}	9.38%
藤田 大次郎 [執行役員]	(100) ^{*2}	9.38%
未発行SOプール [従業員割当用]	(200)	18.76%
税理士法人様	166	15.57%

最終決定に合わせて、要アップデート

*1：株式分割 / 株式併合が行われた場合には適切に調節されるものとする

*2：発行済みの新株予約権に関する保有潜在株式数

