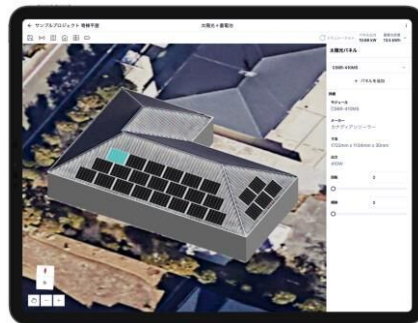




トラクションの確立とさらなる事業拡大に向けた資金調達及び成長戦略策定を支援

企業名	株式会社ビルオプト
代表者	代表取締役 薄井 光生
本社所在地	千葉市中央区中央2-5-1
創業年	2024年4月
従業員数	3人
HP	https://bilopt.com/



<ビジョン・事業概要>

- 建物の脱炭素化をソフトウェアで支援する。
- 住宅の3Dモデルを生成し、迅速かつ分かりやすく、太陽光発電システムを提案できるWebサービスを提供する。

<事業フェーズ・目指している状態>

- 自社開発した太陽光発電シミュレーターをローンチし、ニーズ検証しているフェーズ。
- 住宅用太陽光の販売事業者をターゲットとして、市場参入を目指す。また、周辺プレーヤーへのヒアリングを通じて、更なる成長機会を探索したい。

相談内容・抱えていた課題

C-CAPによる支援ポイント

成果

<トラクション*確立>

- ◆ プロダクトをローンチしたばかりであるため、対象市場でのトラクションを確立したい。
*市場の支持、事業成長の兆し等

- ターゲット顧客への訴求力を向上すべく、メンタリングを通じ議論。ローンチしたプロダクトの本質的な価値を明確化した。

- ✓ 住宅用市場の大手・中小販売事業者の双方から契約を獲得し、一定のトラクションを確立した。

<資金調達>

- ◆ 今後の事業成長を見据え、人的リソースの確保とそのため資金調達方法の精査を行いたい。

- 現状の事業フェーズやリスク等に照らして、必要な資金量や資金用途を整理。
- 各資金調達手法のメリット・デメリットを整理し、ステージに合った調達方針を策定した。

- ✓ 人的リソース確保に向けた資金調達手法として、出資と融資の活用方針を決定した。
- ✓ 活用する融資制度を見定め、必要資金調達に向けた事業計画の策定を行った。

<新市場開拓>

- ◆ 更なる事業拡大に向け、ターゲットセグメント拡大の可能性を検証するとともに、成長戦略を策定したい。

- 市場の各種プレーヤーに対するヒアリング機会を提供し、当社による参入の可能性を検討するとともに、成長戦略策定をご支援した。

- ✓ ヒアリングを通じ、市場の構造や現場の課題を解像度高く把握することができた。
- ✓ 周辺市場への展開を含む、中長期成長戦略の策定を行った。

【採択企業様の声】

プロダクトリリース直後の立ち上げ期において、開発の方向性に関する議論や、活用すべき融資制度の助言など、幅広いご支援をいただきました。特に、自社だけでは難しかった多様な事業者へのヒアリング機会をご提供いただいたことは、今後の事業成長戦略を策定する上で大きな指針となりました。