

コンサルタントは全員、公認会計士。
専門性とコミットメントを重視した、IPO支援。



ブリッジコンサルティンググループ株式会社

宮崎 良一
代表取締役CEO / 公認会計士

田中 智行
取締役 / コンサルティング事業本部 本部長 /
公認会計士

北澤 啓徳
コンサルティング事業本部 / J-Adviser部 部長 /
公認会計士

「コンサルタント全員が公認会計士」という、国内においても稀有なJ-Adviserが誕生しました。IPOコンサルティングサービスを祖業とし、現在は経営管理領域全般の支援を行うブリッジコンサルティンググループ株式会社。

6,000名を超える公認会計士等のネットワークを有し、専門性とコミットメントを重視してチームを組成する「プロシェアリング」型の支援モデルは、企業からも公認会計士からも高い評価を得ています。

同社自らがTOKYO PRO Market (TPM) からグロース市場へとステップアップした実体験を踏まえ、J-Adviserとしての強みについて語っていただきました。

公認会計士の人材プラットフォームができるまで

6,000名を超える公認会計士等が登録しているのは驚きです。どのようにこのビジネスを立ち上げたのですか？

宮崎 私は2006年に監査法人トーマツに入所し、IPO支援を専門とするトータルサービス1部にて企業支援に携わって

ました。仕事そのものには大きなやりがいと誇りを感じていましたが、リーマンショックをきっかけに、多くの担当企業の業績が急速に悪化していく現実を目の当たりにしました。

助けたいと思っても、既存の枠組みの中では十分に力を発



宮崎 良一 代表取締役 CEO / 公認会計士

揮できない、その状況を変えたい一心で、2011年に独立を決意しました。

独立後は一人で業務に取り組んでいましたが、徐々に案件が増え、同期や先輩、後輩の公認会計士に協力を仰ぐようになりました。その中で、効率性と品質を高めるため、事前に得意領域や稼働可能な時期を把握したうえで仕事を依頼するスタイルが自然と形成されていきました。

この仕組みを本格的な事業として昇華させるべく、2014年に公認会計士の独立支援サービスを開始し、「プロシェアリング」というビジネスモデルに本腰を入れて取り組むことを決め、仲間とともに歩み始めました。

登録者が、2022年の3,000人から3年間で倍増していますね。

宮崎 公認会計士は、監査にとどまらず、IPO、M&A、内部統制、FAS、アカウンティングなど、多様な専門性を有しています。そうした知見を企業経営の現場で活かしたいと考える会計士は年々増えており、現在では年間1,500名近い方々が監査法人を離れています。

その中で、毎年6割強の方々が、何らかの形で当社のネットワークに関心を持ち、登録してくださっています。

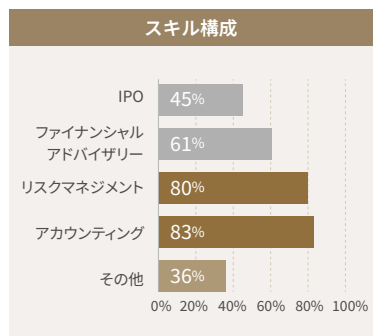
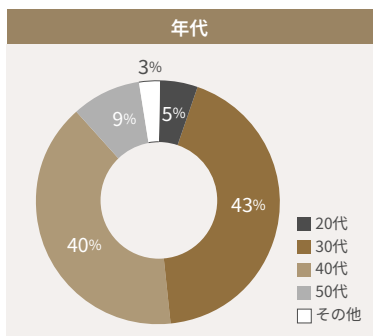
なぜ御社が選ばれるのでしょうか。

宮崎 「一緒にやっていく」という本気度が伝わっているからではないかと思っています。私たちは「幸せの懸け橋に」というビジョンを掲げ、人と企業を成長へ導くことを存在意義としています。

私は1983年生まれですが、この約40年間、日本が世界の中で相対的に存在感を失ってきた現実、強い悔しさを覚えてきました。だからこそ、日本企業のために日本人が担う「和製の会計事務所系コンサルティング会社」が必要だと考えています。

私たちのミッションは、「公認会計士の経験・知見・想いを集約し、最適配分を可能にするプラットフォームを創る」ことです。公認会計士が日本企業の経営基盤を支える存在となる未来を、本気で実現したいと考えています。

6,000名を超える公認会計士が登録している「会計士.JOB」



(2024年3月現在) ※公認会計士、公認会計士試験合格者、USCPA等が含まれています。

登録者の主なスキルの詳細

リスクマネジメント

内部監査、J-SOX、IT統制/IT監査、海外子会社管理

アカウンティング

リモート決算、決算早期化、IFRS決算開示、IFRS導入、サステナビリティ情報開示

その他

上場会社の社外役員、英語対応、Web3.0領域対応、インボイス・電子帳簿保存法

自らTPMに上場した理由

2022年にTOKYO PRO Market (TPM) に上場されました。
なぜTPMを選んだのですか？

宮崎 私たちは経営管理領域全般をサポートしていますが、その中核に据えているのがIPO支援です。2019年に日本M&Aセンター様がJ-Adviser資格を取得されたことをきっかけに、私たちも将来的にJ-Adviserとして企業成長により深く関わりたいと意識するようになりました。

そこで、まずは自分たち自身がTPMに上場し、そのプロセスを実体験として理解することが重要だと考えたのです。

TPM上場の動機はJ-Adviserの資格取得だったのですね。

宮崎 はい。将来的にJ-Adviser資格を取得するのであれば、支援する立場に立つ前に、自らが当事者としてその道を歩むべきだと考えました。そこで「TPMを経由して一般市場に上場する」という選択をしました。

実体験を伴うことでIPO支援の質を高められるだけでなく、

私たち自身がTPMからグロース市場へとステップアップする姿を示すことで、TPMという市場の有効性や魅力を実証できると考えたからです。実際に、上場から約1年でグロース市場へのステップアップを果たし、このスピードでの移行は、現時点においても、極めて短期間での移行であったと認識しています。

その後、2025年9月にJ-Adviser資格を取得させていただきましたが、6,000名を超える公認会計士等ネットワークを活かした支援体制を構築してきたことや、自ら株式公開を経験し、経営管理体制を着実に整えてきた点などを総合的に評価していただいた結果だと受け止めています。

J-Adviserは、手を挙げれば誰でも取得できる資格ではなく、TPM上場を目指す企業に寄り添い、伴走しながら導いていく非常に重要な役割を担います。私たちのミッションとも直結する業務であり、大きな責任と同時に、強いやりがいを感じています。

コンサルタントが全員、公認会計士という強み

御社の最大の強みを教えてください。

宮崎 最大の強みは、コンサルタントが全員、公認会計士である点です。IPOコンサルティングにおいては14年にわたる実績を有しており、現場で求められる「実務力」は大きな優位性になっていると考えています。

例えば2025年の実績では、一般市場に上場した66社のうち16社が当社の関与先であり、シェアは約24%に達しました。内部統制・内部監査支援、決算開示体制の構築、資金調達など、多岐にわたるニーズに対して、案件ごとに最適なプロジェクトチームを組成し、対応してきました。

アサインは、6,000人の登録者からどのように選ぶのですか。

宮崎 スキル面に加えて、パーソナルな要素も重視し、二つの視点から総合的に判断しています。パーソナルな要素とは、例えば支援企業と出身地が同じであることや、特定の業種に対する深い理解を持っていることなど、自然とコミットメントが高まる要因です。

プロジェクトの最終局面では、粘り強さや踏ん張りが求めら

れる場面も少なくありません。そうした局面を乗り越えるためには、パーソナルな部分から生まれる当事者意識が重要だと考えています。加えて、業務終了後には支援先および担当プロジェクトマネージャーからのフィードバックを必ず収集し、クオリティチェックを最重要視しています。

9月にJ-Adviser資格を取得されてIPO支援はどのように変わりますか？

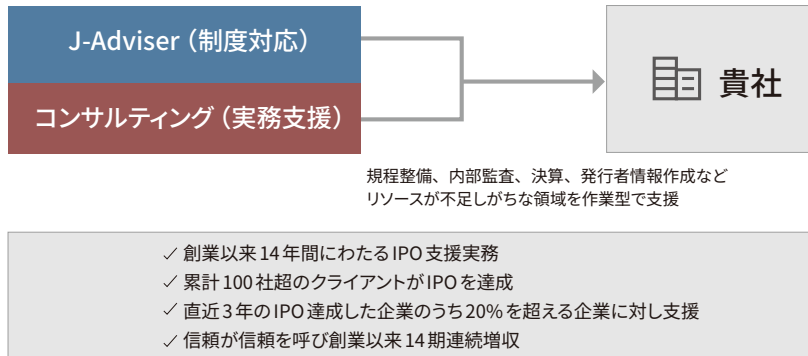
宮崎 J-Adviserは、上場ルールが遵守されているかを確認する制度面での支援を担い、コンサルティングは、そのルールを実務として落とし込むための体制や規程を整備する役割を担います。企業にとっては、いずれも欠かせない機能です。

私たちはこの二つを、ハイブリッドかつワンストップで提供できる点に強みがあります。上場準備の過程では、J-Adviser、コンサルティング会社、監査法人の見解が異なり、対象企業が判断に迷う場面も少なくありません。当社では、審査側とコンサルティング側の間に明確なファイヤー

ウォールを設けたうえで、適切なコミュニケーションを行う体制を構築しています。

その結果、企業にとって一貫性のある、安心感の高いIPO支援が可能になっています。

■ J-Adviserとコンサルティングのハイブリッドサポート



TPMで守りを固め、一般市場へ

実際にTPMからグロース市場へステップアップして気づいたことはありますか？

宮崎 上場は、率直に言って非常に大変です。多くの企業が第一候補とする一般市場では、成長というアクセルを踏み込みながら、同時にガバナンスや内部管理というブレーキを強く効かせる経営が求められます。特にグロース市場では高い成長力が期待される一方で、経営管理体制の高度化も不可欠となるため、難易度は非常に高いと感じました。

それに対してTPMは、成長スピードというアクセルを、グロース市場ほど強く踏み込まなくてもよいという全体感があります。TPMと一般市場とでは株主数が大きく異なり、企業として負う責任の重さもまったく違います。最初から責任の重い環境に身を置くよりも、予行練習としてTPMを経験しておくことは、非常に有効だと考えています。

TPMを経由したほうが一般市場にも行きやすいということですか？

宮崎 「日本を代表するリーディングカンパニーになる」という高い志を持って成長を目指すのであれば、まず経営管理体制をしっかりと整えることが重要です。これができていなければ、アクセルを踏み込むことはできません。

例えば戦に臨む際、無防備な状態で挑むよりも、守りを固めたうえで成長戦略を描くほうが、結果として勝率は高くなり

ます。実際、管理面で求められる水準は、TPMと一般市場とで大きく変わるものではありません。だからこそ、TPMでまず守りを固め、J-Adviserや監査法人から一定の評価を得た状態で、できるだけ早く本番の市場へ進む。このステップを踏むことで、私たちは短期間での市場ステップアップを実現できたと考えています。

また強く感じたのは、「上場は経営者自身の成長につながる」という点です。経営者は、同じ環境に身を置く経営者同士から学びます。上場企業の経営者コミュニティに参加することは、非常に大きな意味を持ちますし、その前提としてガバナンス体制を整える必要があります。私たちは、そのプロセスを支援しているのだと感じています。

支援対象企業はどのように考えていますか？

宮崎 当社は札幌、名古屋、大阪、広島、福岡にも拠点を構えており、地方企業を元気にしたいという思いを強く持っています。地方には優れた技術やサービスを持ちながら、経営管理体制が十分に整っていない企業も少なくありません。

そうした企業が経営基盤をしっかりと固めたうえで成長していくことを支援したいと考えています。具体的には、売上100億円規模を目指す中堅企業や、第二創業に挑戦する企業、地方発のスタートアップ・ベンチャー企業などを主な支援対象としています。

会社を見る着眼点はどこですか？

宮崎 まずは、私たちと「思想が近いかどうか」です。私たちは、日本をもう一度、世界の中で存在感を放つ国にしたいと考えています。そのためには、経営陣が高い志を持ち、挑戦する覚悟を持っていることが大前提になります。

もう一つのポイントは、経営管理体制の構築に適応できるかどうかです。ガバナンスや管理体制の整備は、企業にとって一定の負担や変化を伴います。その現実を理解したうえで、覚悟を持って上場準備に臨んでいただけるかどうかを、重視しています。

コンサルティングの質の追求で、日本企業を強くする

今後の予定を教えてください。

宮崎 まずは、6,000名を超える登録公認会計士等の皆さまに対して、J-Adviser資格を取得したことを改めて周知し、私たちが提供できる支援の幅が大きく広がったことを伝えていきたいと考えています。

同時に、J-Adviserとしての人材育成にも一層力を入れていきます。現在は正社員の公認会計士を中心に体制を構築していますが、将来的には登録者の中からもJ-Adviser業務を担える人材を育成し、より多くの企業支援につなげていきたいと考えています。

田中 公認会計士の皆さんの中にはまだご存知ない方も多いかもしれませんが、J-Adviserは監査を経験してきた公認会計士にとっても向いている仕事です。監査の現場で会社の役に立ちたい、アドバイスをしたいと思っている公認会計士は多いので、それが叶えられるJ-Adviserの魅力を伝えていきたいと思っています。

北澤 私は証券会社で引受審査やIPOコンサルを経験しま



田中 智行 取締役 / コンサルティング事業本部 本部長 / 公認会計士

した。証券会社の審査では引受部門で整えられたものを見ますが、J-Adviserはスタートから伴走して成長に関与できますから、やりがいが大きいです。TPMに上場して社会貢献ができる会社を輩出していきたいです。

宮崎 公認会計士が独立すると、個人としての信用の壁に直面し、上場企業やIPO準備企業の中核支援に関わる機会が限られてしまう現実があります。私たちは、その構造そのものを変えたいと考えています。

専門性と経験を正当に活かせる環境を整えるため、企業と公認会計士をつなぐプラットフォームを進化させ、公認会計士が日本企業の経営インフラを支える存在となる未来を築いていきます。そのために私たちが追求すべきは、徹底したコンサルティングの質です。

この積み重ねこそが、日本企業の経営基盤を世界最高水準へと引き上げ、再び世界の中で存在感を放つ原動力になると、確信しています。

(文=江川裕子 写真=高橋慎一) 2025/12/1



北澤 啓徳 コンサルティング事業本部 / J-Adviser 部 部長 / 公認会計士

ブリッジコンサルティンググループ株式会社

2011年設立。2022年にTOKYO PRO Market (TPM) へ上場、2023年にグロース市場へステップアップし、2025年にはJ-Adviser資格を取得。

現在は、6,000名を超える登録公認会計士等から成る国内最大級のプロフェッショナル人材ネットワークを活用し、企業の経営管理領域全般にわたる支援を展開している。

IPO支援、M&A支援、リスクマネジメント、アカウンティング、FA、人材紹介、会計DXなどを通じて、企業の持続的な成長を強力に後押ししている。