

取引量日本 No.1 の投資型クラウドファンディング「FUNDINNO」で資金調達
株式未公開の Growther がエクイティ・ファイナンスにより 3800 万円を約定
募集開始から約 24 時間以内で、投資家 249 人の応募により上限金額 4000 万円に到達

専門家のシェアリングサービス「Bizlink（以下、ビズリンク）」を運営する株式会社 Growther(ヨミ：グローサー、本社：東京都港区 代表取締役 CEO：姜 大成、以下 Growther)は 2018 年 5 月 7 日、株式会社日本クラウドキャピタル（本社：東京都品川区、代表：柴原 祐喜／大浦 学）が運営する、株式投資型クラウドファンディング「FUNDINNO（ファンディーノ）」において、投資家 249 人の投資により、3800 万円の資金調達を約定したことをお知らせいたします。



<https://fundinno.com/projects/28>

プロジェクト概要：世界中の知見と経験とスキルのシェアリングを実現するクラウドソーシング 2.0 を！

「Bizlink（ビズリンク）」は、企業の課題に合った専門家（Bizlinker：ビズリンカー）がクラウド上で見つけ、具体的な相談、解決、依頼のできる専門家のシェアリングサービスです。専門家が企業の課題に合わせ、最適なチームや人材を世界中のフリーランサーの中から見つけ、最適なマッチングを実現させるプラットフォームサービスです。

働く側（フリーランサー）としては、会社に所属せずとも自身のスキルや能力次第で、好きな時間や期間、場所の制限にとらわれることなくお金を稼ぐことができます。

仕事を依頼する側としては、正社員採用や派遣等のエージェントに左右されず、ノウハウや人的リソースを必要な時に必要な分だけ確保できる画期的な仕組みとなっています。

解決したい課題

◆ クラウドソーシングにより生まれた市場の歪み

近年、中小企業～大企業でもクラウド上で仕事を依頼することができ、さらに、対面営業をせずとも、誰もが手軽に仕事を探せるプラットフォームとして誕生したのがクラウドソーシングサービスです。

「リモートワークの実現」「社内の人材リソースの代替」「手軽に仕事依頼が可能」など、次世代のヒトとスキルのシェアをうまく合致させることができる仕組みとして期待されたこのサービスもいま、本来描いていた未来像と大きくかけ離れようとしています。

< 企業側に発生している問題 > ※図1

- ・ 仕事依頼の全行程が WEB 上で完結する為、相当レベルの IT リテラシーが必要
- ・ 社内に知見や専門性が不足し「問題」と「解決策」が分からないまま業務依頼を発注
- ・ コストは安いが品質の担保が出来ず、「安かろう悪かろう」の考えが浸透

という問題が企業に生まれ、クラウドソーシングの仕組みは、プロジェクトの管理ができる企業のみ、便利なサービスになってしまいました。

さらに、企業だけでなく、

< フリーランサー側に発生している問題 > ※図2

- ・ 仕事の内容の明確さ（発注スペック）が不十分
- ・ 受注時の仕様を超えた、過大な要求が発生する
- ・ 優秀な人よりも、安く仕事を受けられる人が優先される

という問題も発生しており、優秀な人は市場から撤退し、結果、プラットフォームの低品質化がおこっています。これにより、クラウドを通しての「働き方」や「仕事依頼」の仕組みが正常に行われていないのが現状です。

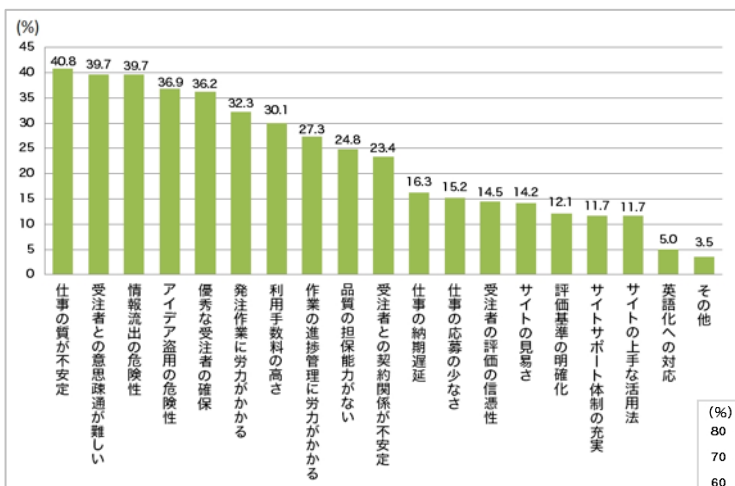


図1：クラウドソーシングでの業務発注の際の不安「中小企業庁調べ」

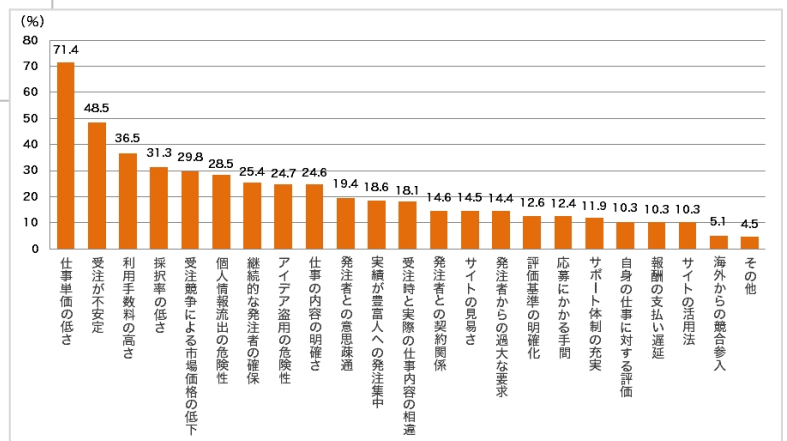


図2：クラウドソーシングでの業務発注の際の不安「中小企業庁調べ」

課題の解決策：クラウドソーシングを再定義する「Bizlink(ビズリンク)」

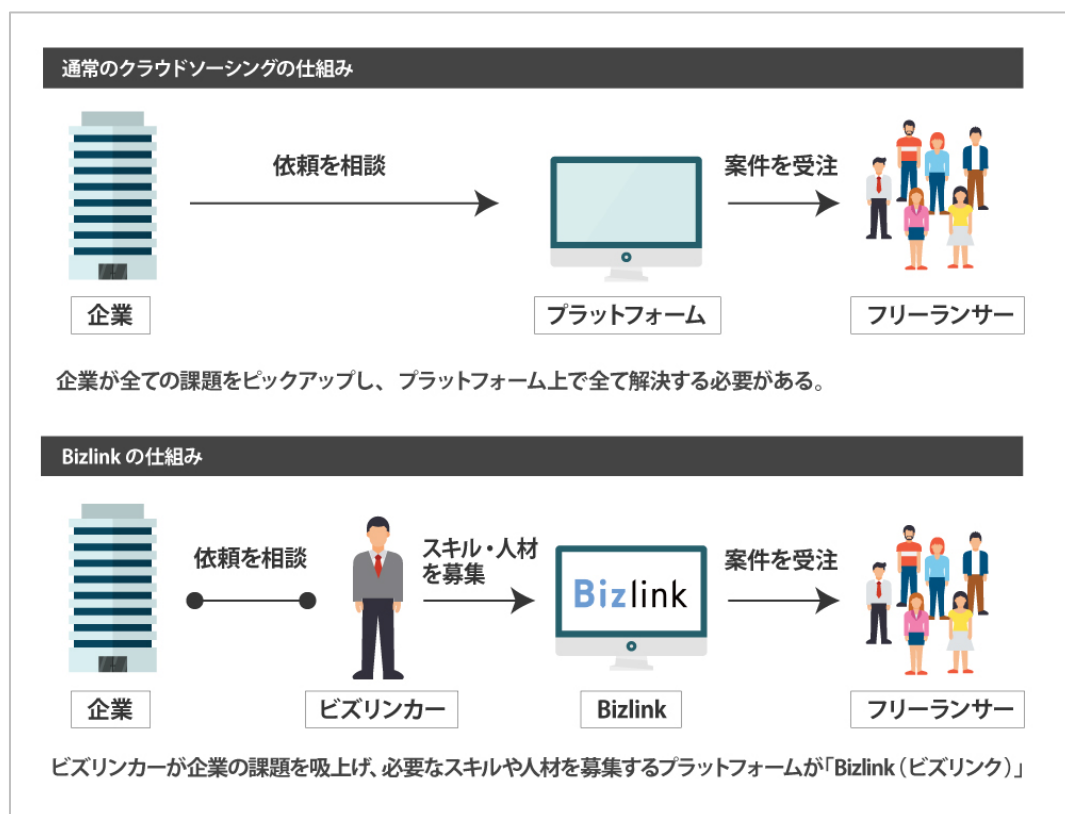
今まで、企業がプロジェクトを管理していた事により発生していたクラウドソーシングの課題を、「Bizlink」が企業に変わって課題を解決する仕組みにより解決へ導きます。

「Bizlink」では、仕事を依頼したい企業に対し、その分野の専門家 = "Bizlinker" (以下、ビズリンカー) を選定します。ビズリンカーは依頼内容を確認し、その課題が企業に

- ・知識が無いから発生している
- ・専門人材がいらないから発生している
- ・チームが無いから発生している

という原因に切り分け、必要な「知識」「人材」「チーム」を提供します。

さらに、チームが必要な際にビズリンカーは「Bizlink」を通しチームを募集することができ、フリーランサーは自身のスキルをシェアすることができます。



通常のクラウドソーシングと Bizlink の仕組みの違い

この仕組みを「Bizlink」が提供することにより、

< 企業側 >

- ・IT リテラシーに囚われず、その分野のプロが、必要な人材と知識を選定してくれる
- ・必要なスキルを最小単位で確保できる
- ・社内リソースが無くても、スキルのみ確保することができる

という仕組みが生まれ、今までクラウドソーシングの活用ができていなかった企業も、利用をすることができます。さらに、

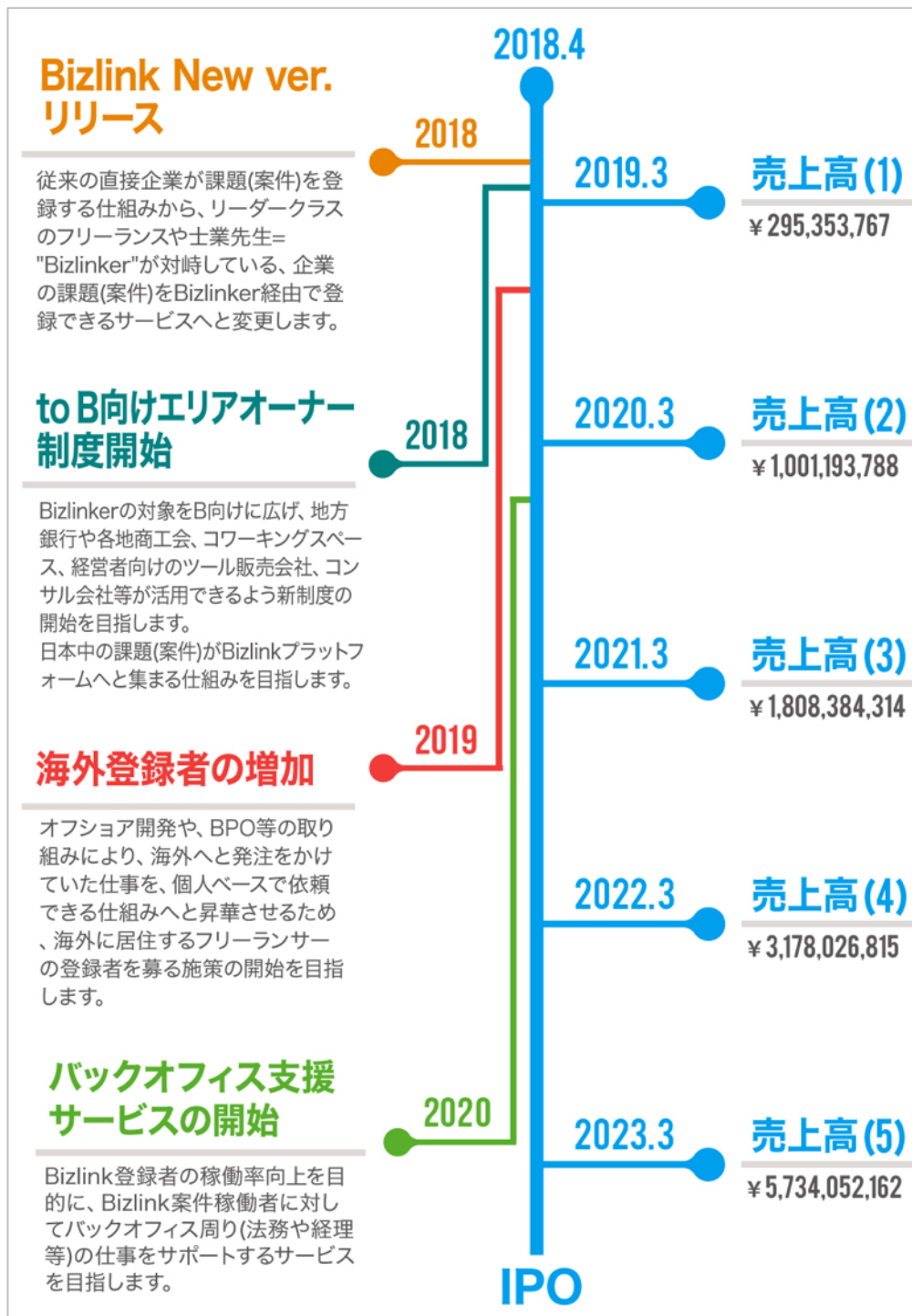
< フリーランサー >

- ・ビズリンカーにより、適正な業務仕分けが行われる
- ・自身の能力が適正に判断される
- ・能力を最大限活用できるので、優秀な人材が評価される

という新たなクラウドソーシングの仕組みを「Bizlink」で提供することにより、企業とフリーランサーの適正な関係が再構築されると考えています。

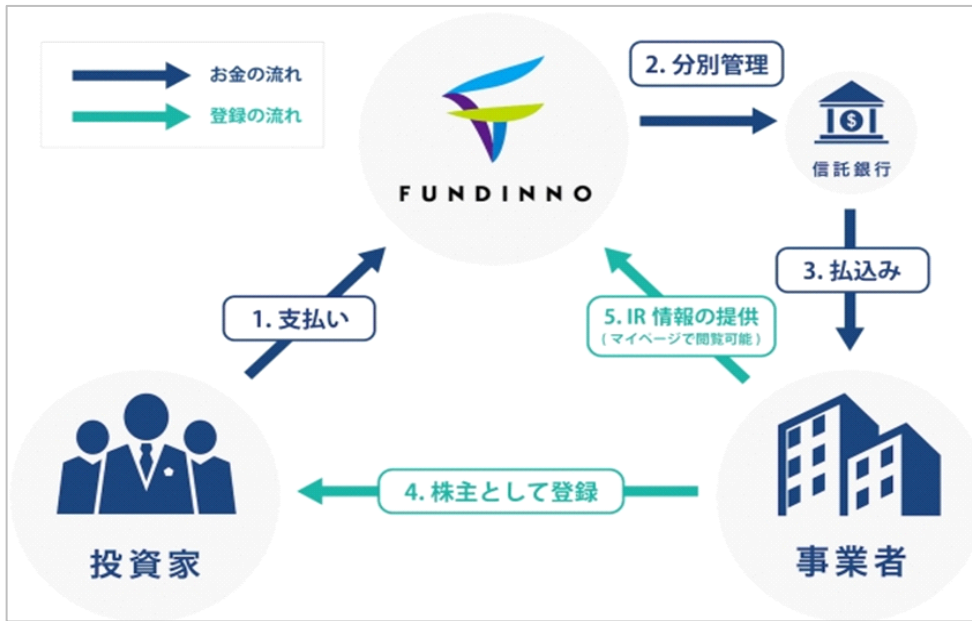
マイルストーン

下の表は現時点において、今後の経営が事業計画通りに進展した場合のスケジュールです。



株式投資型クラウドファンディング「FUNDINNO（ファンディーノ）」とは

FUNDINNO は、「株式投資型」のクラウドファンディングサービスです。投資リターンとして商品やサービスが手に入る従来の“購入型”のクラウドファンディングと異なり、資金を集めたい企業が非上場株式を発行することにより、インターネットを通じて日本中の投資家から少額ずつ資金を集めることのできる新しい資金調達の手段です。



■「FUNDINNO（ファンディーノ）」における過去の資金調達事例

株式投資型クラウドファンディング
FUNDINNO

■ FUNDINNO（ファンディーノ）で資金調達された企業 ■

Bank Invoice 株式会社	2017年5月16日	1,460万円
株式会社 JAM	2017年8月1日	3,070万円
株式会社オールユアーズ	2017年8月21日	3,237万5千円
AuB 株式会社	2017年9月5日	3,430万円
株式会社アイ・エム・ユー	2017年11月14日	3,300万円
株式会社 ONE ACT	2017年11月21日	2,975万円
株式会社 Mealthy	2017年11月28日	2,912万円
株式会社 MOSO Mafia	2017年12月12日	3,332万円
株式会社プレスサービス	2017年12月15日	3,525万円
株式会社 SKR	2017年12月19日	3,300万円
株式会社コラボラネット	2017年12月19日	1,940万円
件株式会社マザープラス	2017年12月19日	2,287万5千円
Bank Invoice 株式会社	2017年12月26日	5,975万円
株式会社カタリバ	2018年1月5日	4,260万円
株式会社漢方生薬研究所	2018年1月23日	2,925万円
株式会社 クラウド漁果	2018年2月6日	3,787万5千円
日本エコロブル株式会社	2018年2月28日	4,675万円
ストーリーエム株式会社	2018年3月6日	3,480万円
株式会社フォルテ	2018年3月7日	3,700万円
MedVigilance 株式会社	2018年4月3日	4,337万5千円
株式会社 lord	2018年4月10日	2,800万円

FUNDINNO（ファンディーノ）による累計資金調達額 【2018年4月11日現在（成約日）】

7億709万円

Growther(グロースー)について

「人とお金の流通変革を通じて、資本主義の構造を変え、新しい社会を創る」をミッションに、専門家のシェアリングサービス Bizlink(ビズリンク)を運営する 2 期目のベンチャー企業。想いのある企業の人材・ノウハウ不足の課題に対して、独立経営者やフリーランスなど、その分野で活躍するプロフェッショナルである「エキスパート」とともに、成長やブレイクスルーをプロデュースしている。

Bizlink (ビズリンク) について

Bizlink は、経営の課題に応じた独立専門家をクラウド上で探せる専門家のシェアリングサービス。自社内のリソースだけではなく優秀な専門家を



1 日単位で必要に応じて活用が可能。支援範囲は集客や売上向上を目的としたブランディング、広告運用、EC、アプリ開発等の企画やディレクションなど、マーケティングに特化しているのが特徴。

代表 姜 大成(カン テソン)について

1987 年東京生まれ。新卒で金融機関に入社。預金や融資の提案業務を経験後、株式会社インテリジェンスの社内ベンチャー(顧問紹介を主としたコンサルファーム)立ち上げに参画。入社 4 ヶ月で最年少にして MVP を獲得し、最年少リーダーに抜擢。その間、家業の倒産を経験する過程で、資本主義社会の矛盾や限界を感じ、社会の構造変革を起こすべく 2015 年 4 月株式会社 Growther を創業。代表取締役社長兼 CEO に着任。



会社概要

会社名	: 株式会社 Growther (グロースー)
所在地	: 〒108-0073 東京都港区三田 2-14-5 フロイントウ三田 603
設立	: 2015 年 5 月
代表者	: 代表取締役 姜 大成(カン テソン)
連絡先	: 03-6686-0906
事業内容	: 独立専門家による経営コンサルティング キュレーションメディア運営 組織・人事コンサルティング クラウドソーシング事業
Email	: info@growther.co.jp
HP	: http://growther.co.jp/

本件に関するお問い合わせ先

- 株式会社 Growther (グロースー)
- 担当 : 姜 大成(カン テソン)
- 連絡先 : 03-6686-0906
- Email : info@growther.co.jp