

2018年10月11日
株式会社ビズリーチ

ビズリーチがスタートアップ経営者を支援する 「ビズリーチ 創業者ファンド」を開始

採用ノウハウ・自社サービスの無償提供で、創業期の経営チーム採用を支援

投資第1号案件は、音声×AIのRevComm（レブコム）

株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：南 壮一郎 以下、ビズリーチ）は、創業間もないスタートアップ経営者を支援する「ビズリーチ 創業者ファンド」を開始し、投資第1号案件として株式会社RevComm（所在地：東京都渋谷区/代表取締役：會田 武史 以下、レブコム）に出資したことをお知らせいたします。「ビズリーチ 創業者ファンド」では、出資先企業（創業者）に対し、資金面の支援だけでなく、創業期の経営チーム組成に向けた採用活動のコンサルティングや、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」などの自社サービスの無償提供も実施し、出資先企業（創業者）を採用面から徹底的に支援していきます。また、今回の発表にあわせ、専用サイト（URL：<https://www.bizreach.co.jp/service/fund/>）で「ビズリーチ 創業者ファンド」の支援を希望する企業の募集を開始します。



■「ビズリーチ 創業者ファンド」開始の背景

政府は今年6月に成長戦略「未来投資戦略2018」の素案を示し、2023年までに企業価値が10億ドル（約1,100億円）以上の未上場ベンチャー企業を20社創出するという目標を掲げています。また、「J-Startup」プログラムを開設し、世界に影響力を発揮する企業を日本から生み出すべく、官民で集中支援を実施するモデルを強化しています。このように、政府の成長戦略の一つとして、スタートアップ企業への支援が強化されるなか、多くの企業は創業期から成長初期の間に「資金調達」と「人材採用」という2つの大きな壁に直面するとされています（表1）。そのようななか、海外では、ベンチャーキャピタルに在籍するプロ・リクルーターが投資先企業のリクルーティング機能を担うなど、「人材採用」における支援が活発に行われています。

PRESS RELEASE

表 1：成長段階ごとの課題 ※2017年版「中小企業白書」（平成29年4月）をもとに作成

1) 創業期

(本業の製品・商品・サービスによる売上がない段階)

	課題	%
1位	資金調達	60.0
2位	家族の理解・協力	40.8
3位	事業や経営に必要な知識・ノウハウの習得	35.6
4位	質の高い人材の確保	28.3

2) 成長初期

(売上が計上されているが、営業利益が黒字化していない段階)

	課題	%
1位	資金調達	47.8
2位	質の高い人材の確保	47.5
3位	量的な労働力の確保	34.4
4位	販路開拓・マーケティング	31.2

一方、ビズリーチでは2009年の創業から9年間にわたり、多くのスタートアップ企業を含む9,100社以上の企業の採用をサポートし、創業期における経営チームの採用を支援してきました。また、経営者や、人事責任者を対象とした採用セミナーなども定期的に開催し、自社サービスの活用に限らず採用におけるノウハウを広く提供しています。そこで、「ビズリーチ 創業者ファンド」では、創業期・成長初期のスタートアップ企業（創業者）に対して、経営チーム組成に向けた採用活動を積極的に支援することで、日本における、新しい形での出資先支援モデルを創りに挑戦します。

■「ビズリーチ 創業者ファンド」※1の概要

・主な出資対象

企業の生産性向上をテクノロジーで促す SaaS 型の B2B 事業や AI（人工知能）、ブロックチェーン等の最新技術を活用した事業等。

・出資先企業への支援内容

1. 採用戦略（経営チーム組成）のコンサルティング

創業期の企業にとって最も重要な「経営チームの組成」を支援。9年間にわたるスタートアップ企業の採用支援実績をもとに蓄積したノウハウを提供。

2. 「ビズリーチ」「キャリアトレ」の無償提供

即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」、挑戦する20代の転職サイト「キャリアトレ」を無償で利用できる権利を付与（期間：1年）。

3. 資金面の支援

事業成長に必要な資金の出資（出資金額は案件ごとに決定）。

4. ビズリーチの経営チームによるメンタリング

創業者に対して、わずか2名から1,300名規模のベンチャー企業に成長してきたビズリーチの経営陣が経営上のメンタリングを実施。また、過去60億円以上※2を資金調達してきたビズリーチ社内のノウハウや投資家とのネットワーク提供を通じた財務面での支援、加えて広報活動の支援も実施し、継続的な成長を多面的にサポート。

5. プロトタイプテスト利用およびフィードバック

ビズリーチ社内で、プロダクトのプロトタイプを実験的に利用し、フィードバックを提供。

※1：「ビズリーチ 創業者ファンド」は、コーポレートベンチャーキャピタルや子会社による投資ではなく、当社から直接投資を行う事業の名称です。

※2：ビズリーチ社内の一事業として始まり、2015年4月にKDDI株式会社の連結子会社となった株式会社ルクサの資金調達額を含みます。

PRESS RELEASE

■株式会社ビズリーチの投資事業の出資実績

ビズリーチはこれまでも、投資事業として、インド最大級のエンジニア向けコミュニティーサイトを運営する、Hacker Earth（ハッカーアース）社（<https://www.hackerearth.com/>）に出資してきました。これまでは、新しい技術の研究・調査を目的とした投資活動をしてきましたが、このたび立ち上げた「ビズリーチ 創業者ファンド」では、レブコムへの出資を第1号案件とし、革新的なビジネスによって世の中にイノベーションを起こしていきたいという志を持つスタートアップ経営者および創業チームを支援することを目的としています。

【レブコムへの出資概要】

- ・事業概要：AIで法人向けの電話営業を科学するオンラインサービス「MiiTel（ミーテル）」を展開。
- ・出資時期：2018年2月末日
- ・出資金額：非公開
- ・採用支援実績：「ビズリーチ」の利用を通じて、経営チームの中心となる3名のエンジニアを採用

■支援を希望する企業を募集

ビズリーチでは今後も、テクノロジーで企業の生産性向上を促すSaaS型B2B事業やAI、ブロックチェーン等の最新技術を活用した事業を営む企業等を対象として投資を行います。

詳細については、下記URLをご参照ください。

URL：<https://www.bizreach.co.jp/service/fund/>

■株式会社 RevComm（レブコム）について

「テクノロジーの力でコミュニケーションの在り方を変える」というミッションを掲げ、セールステック領域でAIソフトウェアを提供するスタートアップ。音声×AI領域に強みを持ち、事業展開している。現在提供しているサービスは、AIで電話営業を科学する「MiiTel（ミーテル）」（<https://miitel.jp/>）。インサイドセールス用のウェブアプリケーションで、既にさまざまな大企業・中小企業・スタートアップ企業で導入され、定量・定性両面で成果を上げている。



■株式会社ビズリーチ 代表取締役社長 南 壮一郎 コメント

ビズリーチは2009年の創業以降、9年間強で1,300名を超える組織にまで成長し、創業サービスである「ビズリーチ」においては、多くのスタートアップを含む累計9,100社以上（2018年10月時点）の企業の採用を支援してきました。私自身も創業者として、創業期の経営チームを集めるのにはとても苦労したのを、今でも鮮明に覚えています。そして、当時集まってくれた創業メンバーが、今の会社の基盤を築き、現在の成長を支えてくれました。だからこそ、われわれがこれまで蓄積してきた採用や成長のノウハウを、今度は未来あるスタートアップ企業の創業者に提供し、ビズリーチらしい社会貢献をしていきたいと考えています。また、ビズリーチとしても、社外の優秀な人材および革新的な技術から学びを得ることで、自社の事業ともシナジーを生み出し、より大きな価値創造につなげていきます。



PRESS RELEASE

■株式会社ビズリーチについて（参照 URL: <https://www.bizreach.co.jp/>）

「インターネットの力で、世の中の選択肢と可能性を広げていく」をミッションとし、2009年4月より、人材領域を中心としたインターネットサービスを運営する HR テック・ベンチャー。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、シンガポールに拠点をもち、従業員数は1,304名（2018年10月現在）。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」や、挑戦する20代の転職サイト「キャリアトレ」、AI技術を活用した戦略人事クラウド「HRMOS（ハーモス）」、求人検索エンジン「スタンバイ」、事業承継M&Aプラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」などを展開。