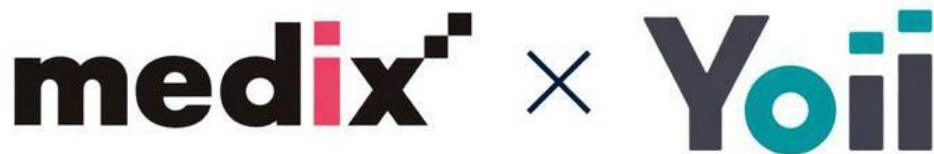


メディックスと Yoii、SaaS 企業向け共同プログラム 「SaaS Growth Program」を開始

～成長課題の診断と将来の売り上げ予測を起点に、資金調達とグロース支援を一体で提供～

インターネット黎明期から企業のデジタルマーケティングを支援している株式会社メディックス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：馬場 昭彦、以下「メディックス」）は、RBF（レベニュー・ベースド・ファイナンス）を提供する株式会社 Yoii（本社：東京都目黒区、代表取締役 CEO：宇野 雅晴、以下「Yoii」）と連携し、SaaS 企業向けプログラム「SaaS Growth Program」を提供開始します。

本プログラムでは、メディックスが売り上げ改善ポテンシャル診断とグロース伴走支援を、Yoii が将来の売り上げ予測と RBF による資金提供を担います。SaaS 企業の成長の可能性と優先課題を可視化した上で、必要な資金の確保から施策の実行までを一体で支援します。



■ SaaS Growth Program 開始の背景

メディックスは、SaaS 企業への支援を通じて、成長ポテンシャルがありながらも、自社の伸びしろや成長を阻むボトルネックを十分に可視化できていない企業が多いことに課題を感じていました。また、投資すべき領域が明らかになっても、その実行に必要な資金を確保できず、成長機会を生かしきれないケースも見てきました。

こうした課題を解決するため、メディックスは Yoii と連携し、売り上げ改善ポテンシャル診断と将来の売り上げ予測を通じて成長の可能性と優先課題を可視化した上で、RBF による資金調達とグロース伴走支援につなげる「SaaS Growth Program」を立ち上げました。

両社は本プログラムを通じて、成長の可能性がありながらも、課題の不透明さや資金面の制約によって投資に踏み出せない SaaS 企業を支援します。AI の進展など、事業環境が変化する中でも、企業が自社の提供価値を磨くための投資を的確に実行し、顧客に価値を届け続けられるよう後押しします。

■ SaaS 企業が直面する成長投資の課題

SaaS 事業では、プロダクト開発や採用、ユーザ獲得のためのマーケティングなど、売り上げの成長に先行して費用が発生します。そのため、成長の可能性が見えていても、必要な資金を適切なタイミングで確保できなければ、投資の実行が遅れ、事業機会を逃す可能性があります。

また、資金を確保するだけではなく、自社の成長を阻むボトルネックを特定し、どの施策に優先して投資すべきかを判断することも重要です。SaaS 企業には、成長の可能性と投資の優先順位を可視化した上で、施策の実行に必要な資金を確保できる仕組みが求められています。

■ なぜ、SaaS 企業に RBF が適しているのか

RBF は、将来見込まれる売り上げやキャッシュフローなどをもとに審査する資金調達手段です。赤字フェーズの企業でも利用できる可能性があり、担保や経営者保証は不要です。また、新株発行をとみなわないため、株式の希薄化が生じず、次回の株式調達までのブリッジ資金としても活用できます。

資金使途は原則自由で、広告・販促、採用、開発など、経営判断に応じて柔軟に活用できます。

特に、投資対効果が見込める施策を、資金調達の都合で遅らせたくない場面に適しています。

本プログラムでは、売り上げ改善ポテンシャル診断を先に行い、その結果を踏まえて RBF による資金調達をご案内いたします。これにより、資金を確保するだけではなく、成長に向けた具体的な施策の実行につなげます。

■ プログラムの概要

SaaS Growth Program

診断から資金確保、実行までの一体支援



「SaaS Growth Program」は、売り上げ改善ポテンシャル診断、将来の売り上げ予測、RBFによる資金提供とグロース伴走支援を組み合わせたプログラムです。

- 売り上げ改善ポテンシャル診断：メディックスが、今までの豊富な支援実績などに基づき、マーケティング、セールス、カスタマーサクセスなどのデータを分析し、成長ポテンシャルおよび、ボトルネックを可視化し、投資の優先順位を明らかにします。
- 将来の売り上げ予測：Yoii が、売り上げ実績などのデータをもとに、将来の売り上げと RBF による資金調達の可能性を確認します。
- グロース伴走支援と RBF による資金提供：メディックスが、課題解決に向けた伴走支援をし、Yoii が、診断・予測結果を踏まえ、RBF による資金提供を行います。

SaaS Growth Program の詳細は、こちら：<https://btob.medix-inc.co.jp/saas-growth-program>

RBF による資金調達サービス Yoii Fuel の詳細は、こちら：<https://yoii.jp/>

■ 両社のコメント

株式会社メディックス ビジネスマーケティングユニット シニアマネジャー 前野 聖人

このたび、Yoii 社との連携により本プログラムを提供できることを、大変嬉しく感じております。メディックスでは、多くの SaaS 企業のマーケティング・グロース支援に携わる中で、成長ポテンシャルの高い企業に対してフットワーク軽く資金面でも伴走支援したいという思いがありました。また、自社の成長ポテンシャル・ボトルネックの可視化や、データドリブンな施策実行

に課題を抱えている企業も多く、これらを包括的にサポートできるプログラムを提供したいと考えておりました。今回、Yoii 社が提供する RBF サービス「Yoii Fuel」と連携したことで、これらを一気通貫で支援するプログラムが実現いたしました。今後も両社の強みを掛け合わせ、SaaS 企業の持続的な成長に一層貢献してまいります。

株式会社 Yoii 代表取締役 CEO 宇野 雅晴

このたび、メディックス社と連携し、SaaS 企業向けプログラム「SaaS Growth Program」を開始できることを大変嬉しく思います。Yoii は「資産の流動性を上げ、挑戦する起業家・企業の成長を後押しする」ことをミッションに掲げ、RBF による資金調達サービス「Yoii Fuel」を通じて、将来の売上を成長のための資金に変える選択肢を提供してきました。資金は、どこに投じれば成長につながるかが明確であってこそ、最大の効果を発揮します。本プログラムでは、メディックス社の売上改善ポテンシャル診断・グロース伴走支援と、当社の将来売上予測・RBF による資金提供を組み合わせ、課題の特定から資金の確保、施策の実行までを一貫して支援します。挑戦を続ける SaaS 企業が成長投資を的確に実行できるよう、両社の強みを活かして後押ししてまいります。

■ 株式会社メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

代表者：代表取締役社長 馬場 昭彦

設立：1984 年 3 月

事業内容：デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、Web 解析の運用コンサルティング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト URL：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■ 株式会社 Yoii 会社概要

本社：東京都目黒区青葉台 3-6-16 HF 青葉台ビル

代表者：代表取締役 CEO 宇野 雅晴

設立：2021 年 4 月

事業内容：レベニュー・ベースド・ファイナンス（RBF）「Yoii Fuel」の提供

URL：<https://yoii.jp/>

■ 本件のお問い合わせ先

株式会社メディックス

部署：ビジネスマーケティングユニット

お問い合わせ：<https://btob.medix-inc.co.jp/contact/index.html>