

エン・ジャパン、人工知能×音声認識のスタートアップ 株式会社RevComm（レブコム）に出資

人材採用・入社後活躍のエン・ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：鈴木孝二、以下 エン・ジャパン）は、2020年5月7日に株式会社RevComm（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：會田武史、以下 レブコム）に出資をし、株式を取得したことをお知らせいたします。

出資の背景・目的

レブコムは人工知能で電話営業・顧客対応を可視化し、生産性を向上させるクラウドIP電話「MiiTel（ミーテル）」を提供しています。2018年10月のサービスローンチ以降、既に様々な大企業・中小企業・スタートアップに導入され、1年半で5,000以上のユーザーに導入されています。「MiiTel（ミーテル）」は特に営業活動において属人的になりがちな電話上のコミュニケーションを「何を」「どのように」話しているか人工知能で可視化。成績を挙げている営業社員の要素を視える化し、社員を生産性の高い営業にシフトさせることを可能にします。

今回の出資により、エン・ジャパンでは「MiiTel（ミーテル）」を利用した営業のIT化（セールステック）の推進、人材紹介サービス『エン エージェント』のデータ蓄積を通じた入社後活躍支援への活用を検討しています。また、今後は同社が持つ人工知能×音声の技術を活かして新たな事業を創出したいと考えております。

株式会社RevComm概要

商号	: 株式会社RevComm
代表者	: 代表取締役社長 會田 武史
所在地	: 東京都渋谷区渋谷2-6-11
事業内容	: AI × Voice × Cloudのソフトウェア データベースの開発
資本金	: 1億7,100万円
URL	: https://www.revcomm.co.jp/



本ニュースリリースに関する問合せ先

広報担当：大原、松田、清水、西春

<https://corp.en-japan.com/>

エン・ジャパン株式会社

〒163-1335 新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー

TEL : 03-3342-6590 FAX : 03-3342-8525 MAIL : en-press@en-japan.com

■ 株式会社RevComm 代表取締役社長 會田武史 コメント



労働生産性が計測されるようになった1970年以降、日本企業の生産性はG7の中で最低となっており、生産性向上が長年に亘り重要課題です。出生率が2を切ったく、生産年齢人口も減少するなか、官民を挙げて働き方改革や生産性向上に取り組んでいます。経営手法も、組織のマネジメントから、個人のエンゲージメントにシフトしている中で、従業員一人一人のエンゲージメントを高める施策が強く求められています。エンゲージメント向上の為にコーチングが必要ですが、経験ある上司が行なうコーチングと、自らのセルフ・コーチングの2種類あります。

我々は「セルフ・コーチング」が特に肝要と考えています。最新のテクノロジーを活用して自らの働きを定量的に可視化し簡単に振り返ることができる「Miitel（ミーテル）」をご提供することで、エンゲージメントを上げてその結果として生産性を上げることに貢献しております。現在は、セールステック領域に注力しておりますが、今回の資本提携を機にHRテック領域を始めとする他の領域にも事業展開して参ります。

■ エン・ジャパン株式会社 代表取締役社長 鈴木孝二 コメント



営業現場はテクノロジーによる改善の余地がまだまだあると考えています。今回の出資を通じて「Miitel（ミーテル）」のようなセールステック分野のプロダクトサービスを活用し、営業現場の効率的かつ効果的な変革に期待しています。また、政府は昨年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。

「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の強化もしています。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）。エン・ジャパンでは、今後も社会に大きな価値を生み出していくスタートアップ企業（創業者）に対して、当社が蓄積してきた採用のノウハウや自社サービスの提供を通じて、成長支援を行なって参ります。

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

創業期の課題 <small>（本業の製品・商品・サービスによる売上がない段階）</small>			成長初期の課題 <small>（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）</small>		
		%			%
1位	資金調達	60.0	1位	資金調達	47.8
2位	家族の理解・協力	40.8	2位	質の高い人材の確保	47.5
3位	事業や経営に必要な知識・ノウハウの習得	35.6	3位	量的な労働力の確保	34.4
4位	質の高い人材の確保	28.3	4位	販路開拓・マーケティング	31.2