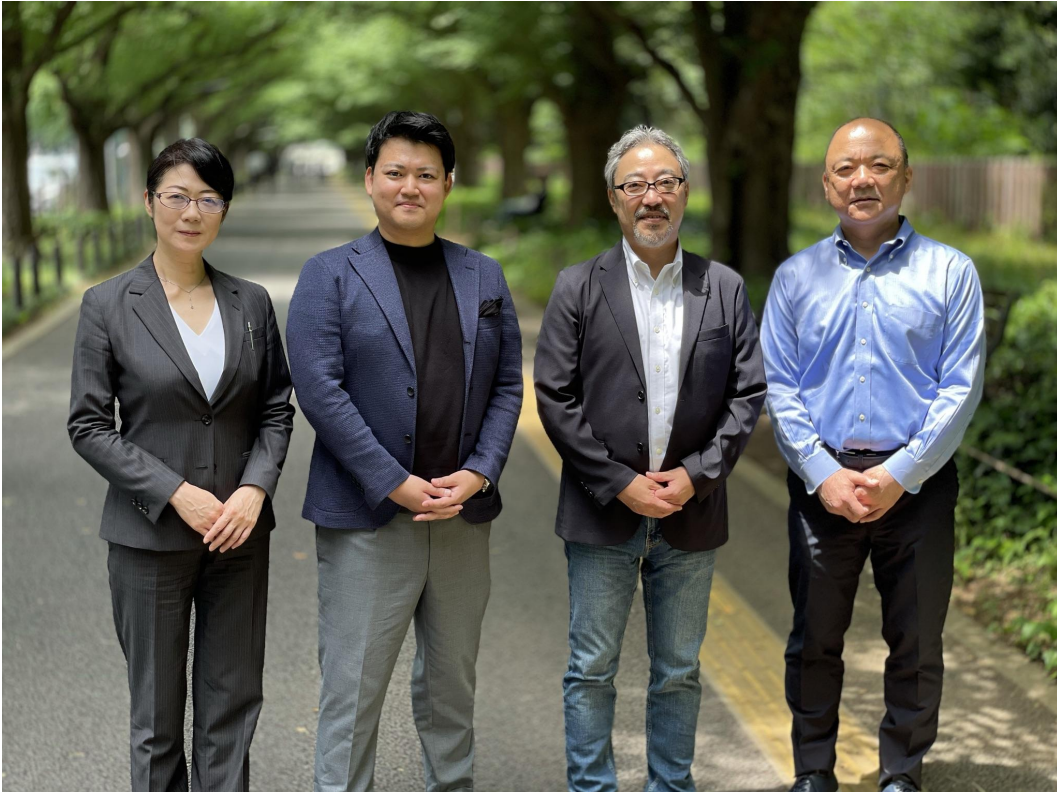


SaaS事業者向けカスタマーサクセスクラウド「openpage」が1億円を調達

SaaS事業者向けカスタマーサクセスクラウド「openpage」を運営する株式会社openpage(本社:東京都新宿区、代表取締役:藤島誓也)は、伊藤忠テクノロジーベンチャーズ株式会社(以下、ITV)を引受先とし、1億円の資金調達を実施いたしました。調達した資金は、カスタマーサクセスのデジタル化を促進するための製品開発に充当していきます。



今回の資金調達について

カスタマーサクセスは、SaaS市場の伸びとともに急速に立ち上がり、米国では5年ほど前から注目されている新しい職業です。当社のサービス「openpage」は、アドテクノロジーやデジタルマーケティングに従事し、株式会社ビズリーチにてカスタマーサクセスマネジメント(CSM)チームの立ち上げを行なった代表の藤島が、『日本市場のカスタマーサクセスの発展に貢献したい』という思いで、2020年1月よりプロダクトを作り始めました。

伊藤忠グループは海外取引に強く、ITVが新産業・新業界を作るという高い視座を持っていることから、2020年11月より、ITVが主催する起業家育成プログラム「KAKUSEI」に参加しております。

▼伊藤忠テクノロジーベンチャーズ株式会社が運営する起業家育成プログラム「KAKUSEI」が第1期のデモデイを開催

<https://prt看times.jp/main/html/rd/p/000000003.000079900.html>

【本件に関するお問い合わせ】
広報担当 Mail: pr@openpage.co.jp

今回の資金調達では、製品開発に徹底的に投資し、米国製品に負けない機能開発を積極的に行って参ります。合わせて、先端SaaS企業やカスタマーサポート支援企業との協調開発を視野に入れ、海外でも戦えるサービスを開発していきます。

投資家からのコメント

■ 伊藤忠テクノロジーベンチャーズ株式会社 代表取締役社長 中野 慎三 氏



国内外においてSaaSサービスは増加し続け、企業でもSaaSサービスを導入する事が当たり前となっています。一方、SaaSサービスを提供するベンダーに目を向けてみると、導入企業の継続利用や満足度向上に向けたフォローを担う“カスタマーサクセス”の人的依存や人的コストが課題となっています。今後は従来の“人”に依存したサポートから、データなどを活用した“デジタル化”への対応が求められると予想され、カスタマーサクセスのデジタル化を支援するopenpageがこの課題を解決すると期待しています。

■ 株式会社openpage エグゼクティブ・アドバイザー 武藤 芳彦 氏



サブスクリプションモデルのビジネスにおいては、「顧客の成功」を第一に考えることが重要であり、顧客との継続した関係を築き上げ、顧客の満足度を上げ続けていくことが、成功の鍵となっています。そして、その任を担っているのがカスタマーサクセスです。新たなビジネスやサービスが続々と誕生している今こそ、カスタマーサクセスによって顧客の成功を共に目指していくことが大切になります。カスタマーサクセスの機能をクラウドで利用できるopenpageは、まさにこうした時流を捉えた画期的なサービスです。

【本件に関するお問い合わせ】
広報担当 Mail: pr@openpage.co.jp

■ 株式会社openpage エグゼクティブ・アドバイザー 上島 千鶴 氏



現在SaaSサービスは指数関数的に増え続け、カオスマップは点にしか見えないほど日々リリースされています。一方でお客さまの継続利用を支える“カスタマーサクセス”は、利用企業が増えるほど“人に依存したサポート”課題が浮き彫りになりつつあります。このような背景の中、カスタマーサクセスに特化したopenpageのサービスは、ますます需要が増えると予想しており、今回の資金調達が可能となったのも、市場が必要としているからだと受け止めています。これからどのようにopenpageが邁進するのか、個人的にも非常に楽しみにしています。

代表取締役 藤島 誓也 について



【略歴】

エンジニアとしてキャリアをスタートした後、東大ベンチャーpopIn、大手女性誌出版社と共同で、ネイティブ広告/コンテンツマーケティング製品を新規事業として開発し、ネイティブ広告商品の市場啓蒙を行った。その後、株式会社ビズリーチにて、CSM(カスタマーサクセスマネジメント)チームの立ち上げを推進。2018年に株式会社openpageを設立。

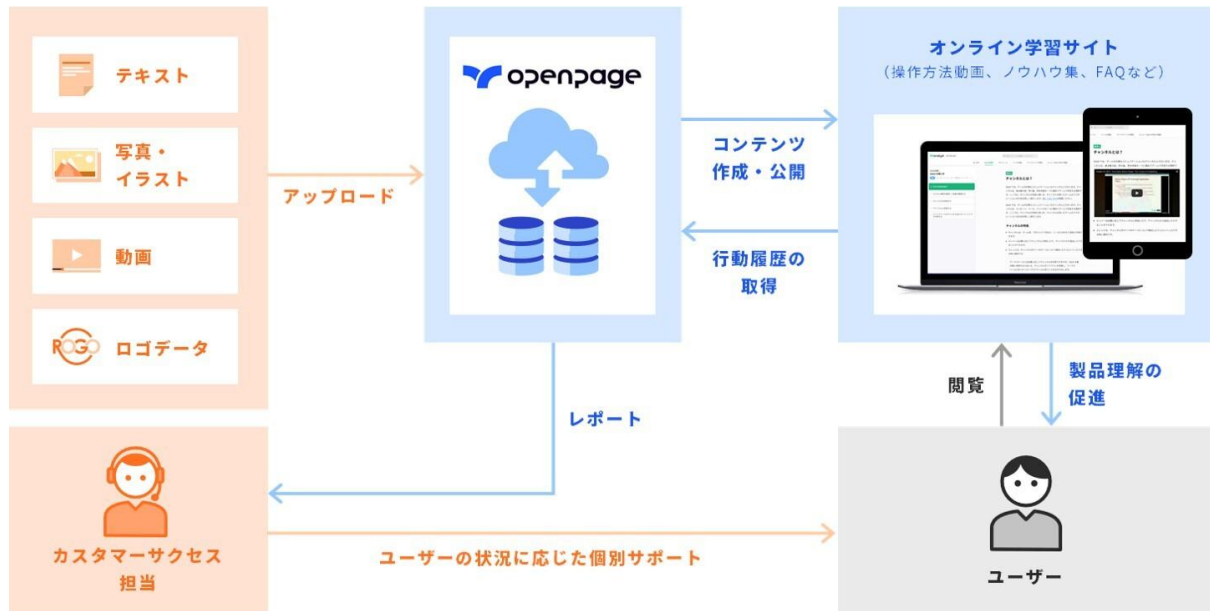
【コメント】

カスタマーサクセスは新しい職業ですが、実はすでに多くの企業様がカスタマーサクセスを組織内に立ち上げ始め、相当の市場規模があります。私たちはカスタマーサクセスのデジタル化により、国内市場のIPOに足りうる売上を達成可能と見込んでおります。GAFABAやBATもSaaS領域への投資を加速させており、米国では関連領域の新たなユニコーン企業も誕生しています。この期待できる市場環境の中で、本業界のリーディングカンパニーを目指せる頼もしい仲間が参画して頂きました。開拓精神ある皆さまと共に、カスタマーサクセスがある社会を作っていきたいです。

【本件に関するお問い合わせ】
広報担当 Mail: pr@openpage.co.jp

openpage について

openpage は、カスタマーサクセスにおいて顧客に伝えるべき情報を整理・共有し、コミュニケーションのデータ化と顧客理解を促進するカスタマーサクセスクラウドです。



会社概要

社名: 株式会社openpage

代表: 藤島 誓也

設立: 2018年12月

資本金: 5,000万円

所在地: 東京都新宿区西新宿1丁目25-1 新宿センタービル49階

事業内容: カスタマーサクセスクラウドの提供ならびにソリューションの企画・開発・販売
およびカスタマーサクセスに関連するコンサルティング・アウトソーシングサービスの提供

URL: <https://openpage.co.jp/>

▼各種お問い合わせは以下のフォームまでお願いいたします

<https://form.run/@openpage-inquiry>