

Executive Summary

SOLVERE

- **Situation/Complication :** 現在、日本の大企業・人気企業は、新卒を始めとする一括採用モデル（フル型）と、エージェントやダイレクトリクルーティングを活用したプッシュ型の採用とで、それぞれ異なる課題を抱えている
 - フル型：特に大企業において、求人倍率0.3付近の「買い手市場」の構造が継続し、募集過多の状況下においてその「見極め」に必要な**面接官のリソースが不足**。この解決を目的とした**AI面接の浸透率が急速に上がっているものの、本質的な課題解決には至っていない**
 - プッシュ型：中途採用の募集数／求職数が急速に増加する状況の中、エージェント・Bizreachなどのプラットフォームの**利用手数料は増額が継続**。また候補者ごとに1by1で面接設定などの**工数が発生する一方で、募集時点での見極めには限界**があり、そのROIには疑義も
- **Our Solution :** Solvereはこの課題をそれぞれ解決すべく、大きく2つのサービスラインを展開
 - Solvere Assess（採用代行）：「問題解決力の的確な見極め」に強みを持つAI面接サービス。入念な準備やAIの活用だけでは対応できない**双向型の対話を通じて候補者の本質的な能力を正しく測ること**により、既存のAI面接の課題を解消
 - Solvere Bridge/Upskill（プラットフォーム）：問題解決力を有する人材を採用したい企業と、問題解決力を活かせる仕事に就きたい求職者をマッチングするプラットフォーム。**極端な仲介手数料負担と、プッシュ型採用に要する工数の軽減**を実現
- **Competitive Advantage :** 戦略コンサルファームで培った**大企業とのネットワーク・高いコンサルテーション力**、採用責任者としての豊富な経験に裏打ちされた**「問題解決力を見極める」ノウハウ**、そして**高品質なAI対話機能がサービス面での競争優位性**。加えて、**AIを活用した低コスト・高効率なオペレーション**により、後発企業ならではの経営・収益構造上の強みを創出
 - **大企業とのネットワーク・高いコンサルテーション力**：戦略コンサルファームにて数々の国内トップ企業のCEOアジェンダに携わるなかで、**大企業の経営幹部とのネットワーク**を構築（現在のパイプラインのベース）。また、各企業の経営課題・戦略を正しく理解したうえで、企業価値向上に資する人材確保に向けた提案ができる**高いコンサルテーション力を経営陣が有しております、「エンプラ企業に刺さる」提案が可能**
 - **「問題解決力を見極める」ノウハウ**：「問題解決力」については国内トップレベルの要求水準を持つBain&Companyにて採用責任者として相当数の学生の見極めを担当してきた経験・ノウハウを言語化し、設問設計や評価基準、フィードバックに落とし込み。**外資戦略コンサルファームのノウハウをAI面接で再現**
 - **高品質なAI対話機能**：3次元アバターの使用や自然さに拘った応答ロジックの磨き込みにより、**実際の面接体験に近い、高品質の対話機能**を提供
 - **AIを活用した低コスト・高効率なオペレーション**：開発からバックオフィス業務までAI等による効率化を徹底することで、**最小規模・高速のオペレーション**を実現

SOLVERE

会社説明資料

Today's Agenda

01.
Overview

02.
Market Environment / Our Solution

03.
Competitive Advantage

04.
Traction & Roadmap

05.
Business Plan & Funding Ask

SOLVERE

Overview

=SOLVERE=

SOLVERE

会社名	株式会社ソルウェレ
本社所在地	東京都品川区東五反田5-22-33 TK池田山ビル 2F
設立	2025年8月1日
役員	代表取締役CEO 岸谷祥平 取締役COO 宮内直輝

Management Team

SOLVERE

代表取締役CEO 岸谷 祥平

- 慶應義塾大学 卒
- 株式会社キーエンス
営業責任者として、大企業向けのコンサルティングセールスに従事
- コロンビア大学経営大学院
経営学修士（MBA）修了
- Bain&Company
(外資系戦略コンサルティング会社)
テクノロジー業界を中心に、幅広い業界のコンサルティングに従事。企業変革、M&A、ポートフォリオ戦略、全社変革へのAI活用など、多岐に亘るテーマを支援。
加えて、採用責任者として、新卒・MBA採用の活動全体を統括
- 株式会社Solvere
代表取締役CEOとしてSolvereを創業

取締役COO 宮内 直輝

- 東京大学 卒
- Bain&Company
テクノロジー業界を中心に、様々な業界のコンサルティングに従事。
IR戦略、企業変革、ポートフォリオ戦略等多岐にわたるテーマを支援。
加えて約6年間新卒採用に関与し、チームリーダーとして、主に選考プロセスの設計や内定者のクロージング活動をリード
- 株式会社Solvere
取締役COOとしてSolvereを共同創業

テクニカル アドバイザー 柏村 拓哉

- 東京大学大学院 修了
- 日鉄ソリューションズ株式会社
システム開発やAI活用に関する研究に携わる。HTML5関連書籍も出版
- MIT システムデザイン・マネジメント専攻 修士課程 修了
- アマゾン ウェブ サービス (AWS) ジャパン合同会社
小売・消費財のエンタープライズ企業の変革を技術面から支援する傍ら、自然言語処理・生成系AIを中心とした機械学習領域における案件支援・ソリューション開発などをリード
- 現在はフリーランスとして様々な企業のPJTにフルスタック開発者・テックリードとして参画。生成AIアプリケーション開発やAI駆動開発導入による生産性向上を支援

Mission

=SOLVERE=

Advancing Problem Solving to unleash people / organizational potential & elevate Japan's productivity



“考える力”	“人を動かす力”	“やり抜く力”
Cognition	Influence	Delivery
<ul style="list-style-type: none">・論点設定力・論理思考力・構造化・抽象化力・批判的思考力・論点集中力・仮説思考力	<ul style="list-style-type: none">・コミュニケーション力・傾聴力・リーダーシップ・チーム連携/協働力・信頼構築/共感力・対人折衝力/交渉力	<ul style="list-style-type: none">・決断力・判断力・実行力/行動力・忍耐力
“学び、変わり続ける力”		
Coachability		
<ul style="list-style-type: none">・柔軟性・受容性	<ul style="list-style-type: none">・素直さ/謙虚さ/学ぶ姿勢	<ul style="list-style-type: none">・行動を変えられる力

Solvereは、最先端のAI技術を駆使し、多くの人の**“Problem Solving – 問題を解決する力”**を高めることで、人・組織・企業の真のポテンシャルを引き出し、世の中に価値を創造する企業

The society we aspire to build – 我々が実現したい社会

=SOLVERE=

- ・ 社会人として活躍するために極めて重要であるにも関わらず、これまで焦点が当たってこなかった“問題解決力”の強化・評価を起点に、採用・選考プロセスを変革し、**学びにおける負のスパイラルを解消する**

現状

“学歴・経歴”が、採用における判断軸として根深く存在

良い“学歴”を獲得することが優先され（過酷な受験競争）
社会人として活躍するために学ぶべきことが、ないがしろに

問題解決力を高める機会が欠如

結果として、人・企業のポテンシャルが十分に発揮されていない

目指す姿

“問題解決力”が採用の重要な評価軸として定着

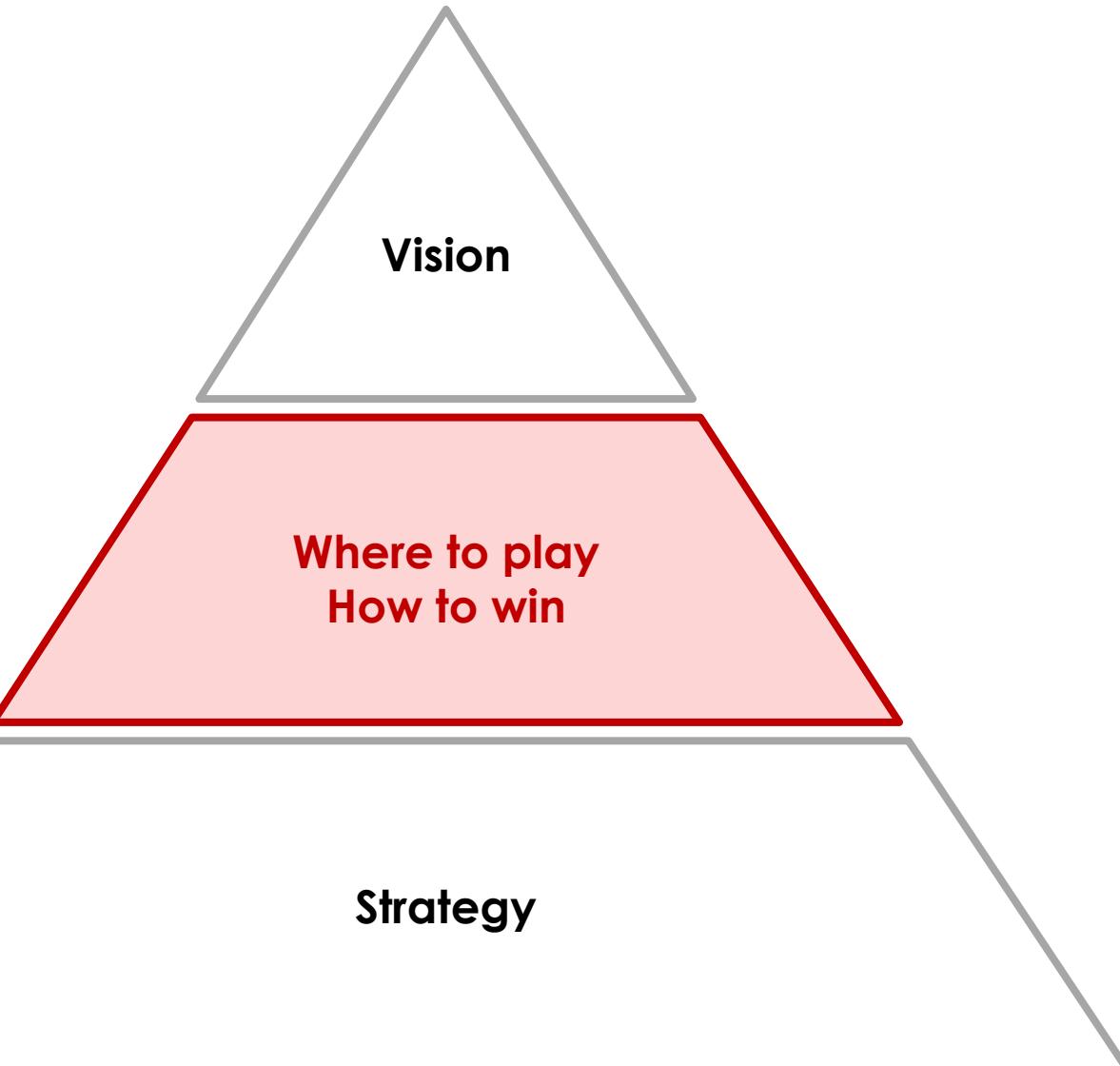
就職のために学ぶべきこと = 社会で活躍するための力となり、**学びとキャリアがあるべき形でつながる**

問題解決力を高める機会が増大

人・企業のポテンシャルが解放され、生産性が急上昇する

Strategy Pyramid

SOLVERE



Vision:

問題解決の力を高めることで、人・組織・企業の真のポテンシャルを
解き放ち日本の生産性を世界最高水準まで引き上げる

Where to play:

- 問題解決の力を強く必要とする人と企業
(コンサルファーム・日経300・スタートアップ / それら企業での就職を目指す人)
- 問題解決の力を「伸ばす・見抜く」ことが重要な業務領域
(まず採用・選考領域に注力。続いて、研修・育成、昇格試験等へ進出予定)

How to win:

- 問題解決の力を「伸ばす・見抜く」ことに関する豊富な実績と専門性
- AIを活用した高度な対話技術・システム
- 少数精鋭組織/AIによる低コスト・高効率な開発・経営オペレーション

Core Strategy:

- コンサルティングファーム x 「採用・選考」で、面接システムを磨き込む
- 問題解決力を伸ばすシステムとしてB2Cサービス化し、求職者を獲得
- 獲得した求職者と企業をつなぐプラットフォーム機能を充実させながら、
事業会社 x 「採用・選考」へ展開。その後、他領域への展開を進める

Today's Agenda

01.
Overview

02.
Market Environment / Our Solution

03.
Competitive Advantage

04.
Traction & Roadmap

05.
Business Plan & Funding Ask

SOLVERE

Our first focus – Recruiting

=SOLVERE=

- 当社が最初にフォーカスするのは、採用・人材紹介のマーケット。新卒採用を始めとする一括採用モデルの「プル型」と、エージェント・ダイレクトリクルーティングプラットフォームを通じた「pussh型」採用の双方にアプローチ

採用・人材紹介

プル型

新卒一括採用に代表される、
企業が求人募集を行う形で採用を行うモデル

pussh型

企業が自ら、もしくはエージェントに委託し、
人材を探索し直接リーチして採用するモデル

代表的なプレイヤー

- 求人情報メディア（マイナビ、リクルートなど）
- 筆記試験・適性検査代行（SPI、GABなど）
- 面接代行（PeopleX、SHaiNなど）

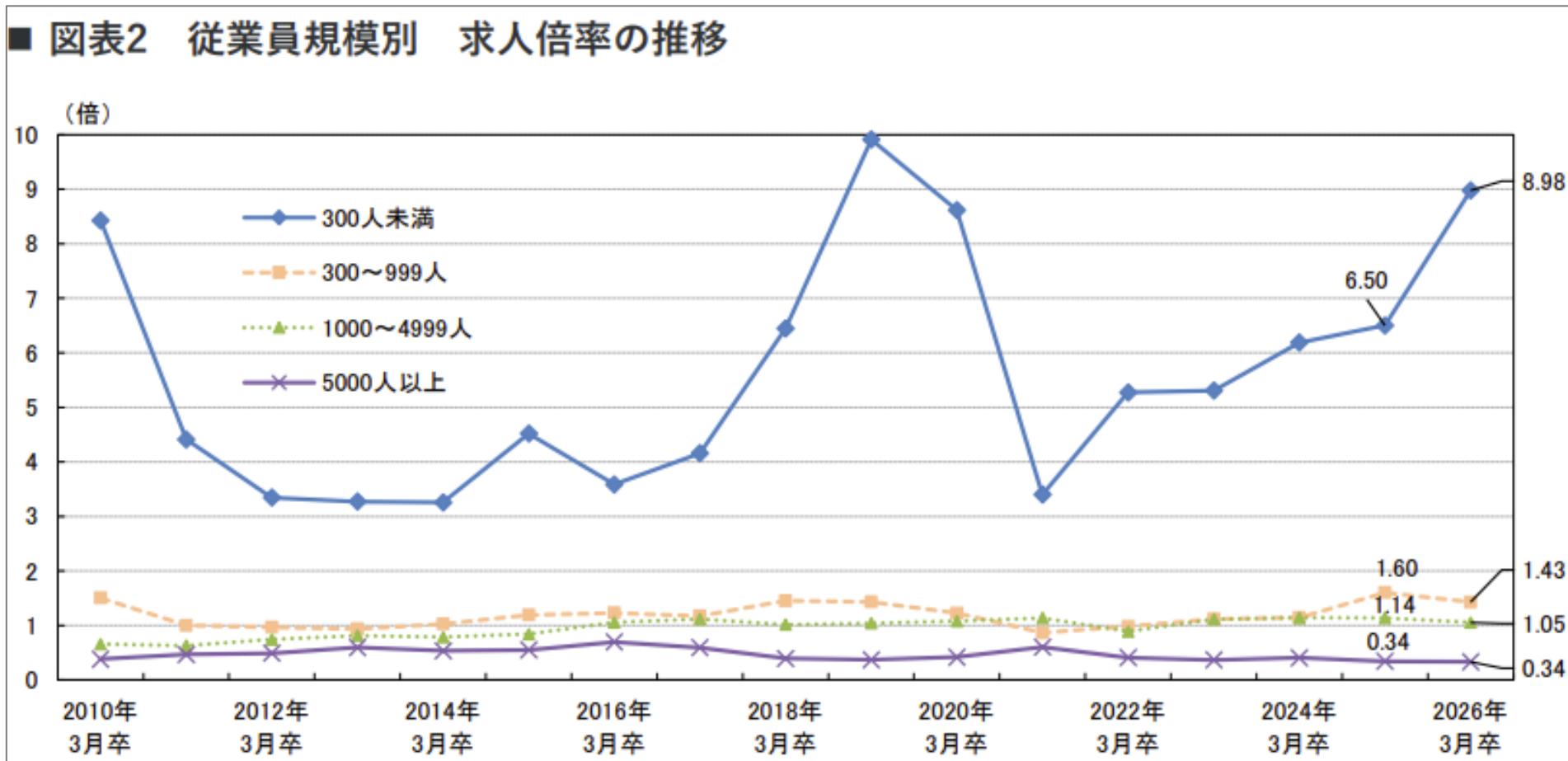
代表的なプレイヤー

- ダイレクトリクルーティングプラットフォーム（Bizreach、LinkedInなど）
- 採用エージェント（パソナ、dodaなど）

Market Environment (フル型) :大企業の新卒採用は、圧倒的な「買い手市場」

=SOLVERE

- 従業員規模5,000人以上の大企業の新卒求人倍率は0.3付近で安定的に推移しており、**圧倒的な「買い手市場」**この募集過多の状況下、その「見極め」のための**面接官のリソース確保が継続的な課題**に



出所：リクルートワークス研究所『ワークス大卒求人倍率調査（2026年卒）』

Market Environment (フル型) :既存のAI面接サービスの限界

=SOLVERE

- 面接官のリソース不足が課題となるなか、それら課題の解消を目的としたAI面接サービスは急速に市場に浸透しつつあるが、根本的な解決策にはなっていないというのが当社の見立て

採用・選考における課題

面接官のリソース不足による選考枠の制限

> 面接官の数の制約から、選考枠に制限を設けざるを得ない

選考枠の制限に伴う書類/筆記選考への依存

> 面接枠の制約から、学歴・経歴で判断して多数を足切りせざるを得ない

AIの浸透による、受験者の回答の「均質化」

> ChatGPTを活用した志望動機・ガクチカの磨きこみが一般化し、回答が均質化

ポテンシャルを的確に見極めることのできる人材の不足

> 問題解決力を見極めことは難しく、将来のエース候補が「磨けば光るA級人材」を落とすリスクが一定存在

「現状の」AI面接導入による効果

解消可能:

AI面接の導入により、面接の枠数・時間帯を柔軟に設定可能

解消不可:既存サービスは「明らかに問題あり」層の足切りが主眼であり、候補者を絞り込む目的にはFitせず

解消不可:ガクチカや志望動機をベースとして面接を展開する構図は変わらず、「実力」ではなく「準備」が受験者の差分に

解消不可:同上の理由で、既存のAI面接サービスでは真の実力・ポテンシャルを測ることは困難

Market Environment (プッシュ型) : 国内で人材流動化が加速

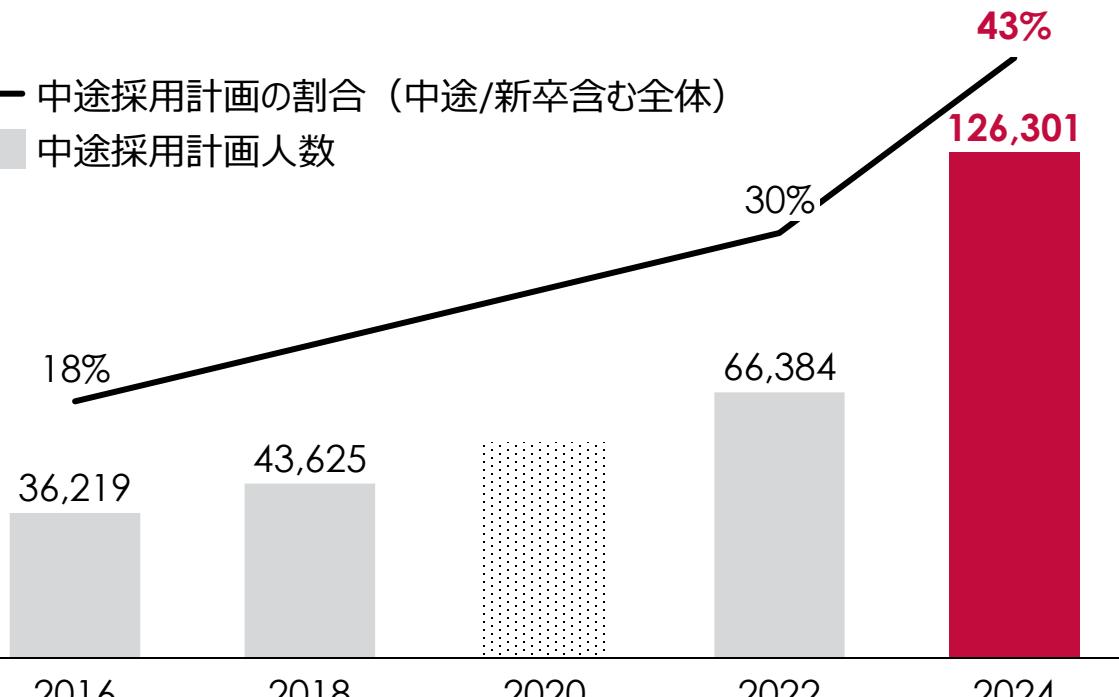
=SOLVERE

- 日本においても人材流動化は加速しており、企業の中途採用ニーズ／中途の求職者数の双方が持続的に増加

企業の中途採用計画者数は年々増加し…

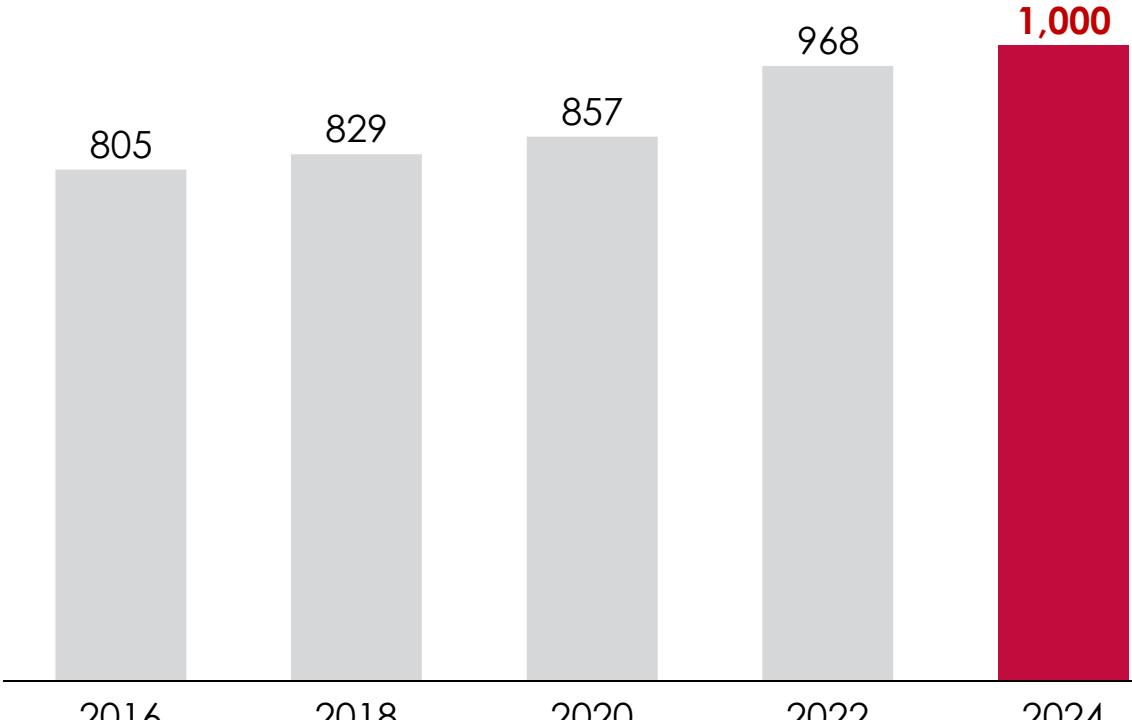
主要企業の中途採用計画人数及び全体採用計画に対する割合*

— 中途採用計画の割合（中途/新卒含む全体）
■ 中途採用計画人数



併走形で中途の求職者の数も増加し、1,000万人を超える

転職等希望者（全就業者、万人）



*2020年の中途採用計画人数及び2018, 2020年の中途採用計画人数の割合はデータが無いため、試算値

出所：日本経済新聞社『採用計画調査』；総務省『労働力調査』

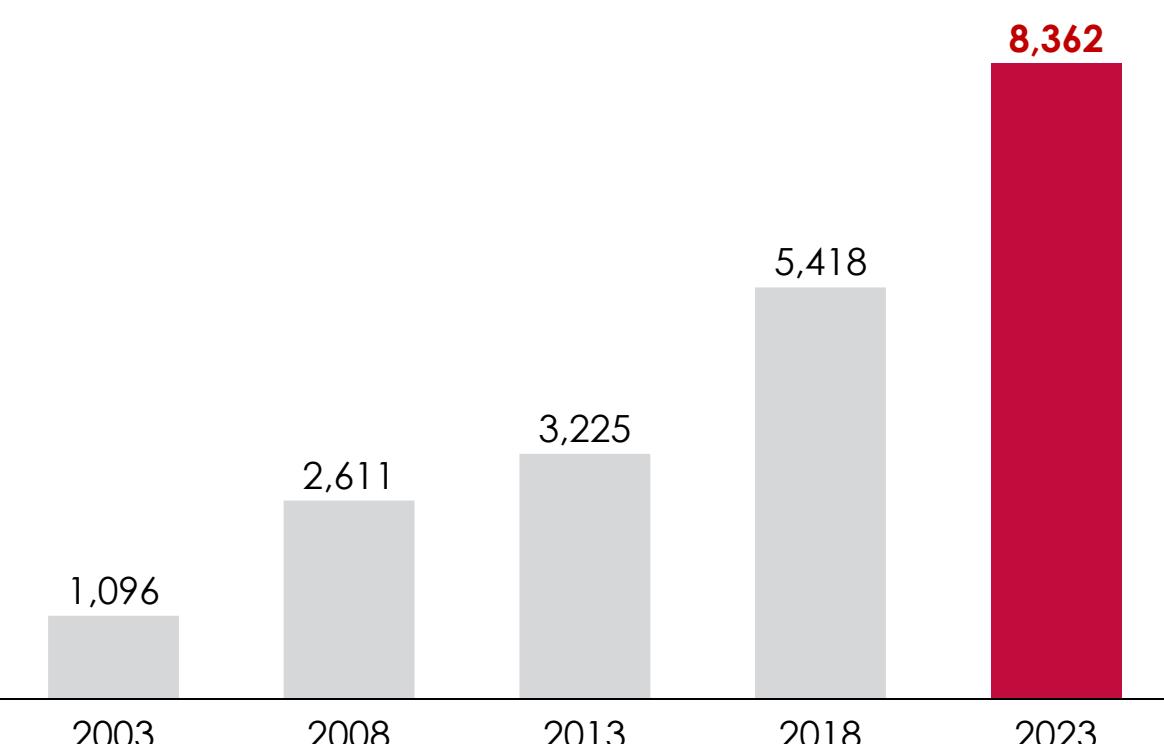
Market Environment (プッシュ型) : 人材紹介市場も急成長。求人企業の負担は増える構図に

=SOLVERE

- 結果として、人材紹介市場が急激に拡大。伴って大手エージェント・プラットフォームの価格決定力が向上し、手数料の引き上げが発生。企業の手数料負担が大きくなっている状況

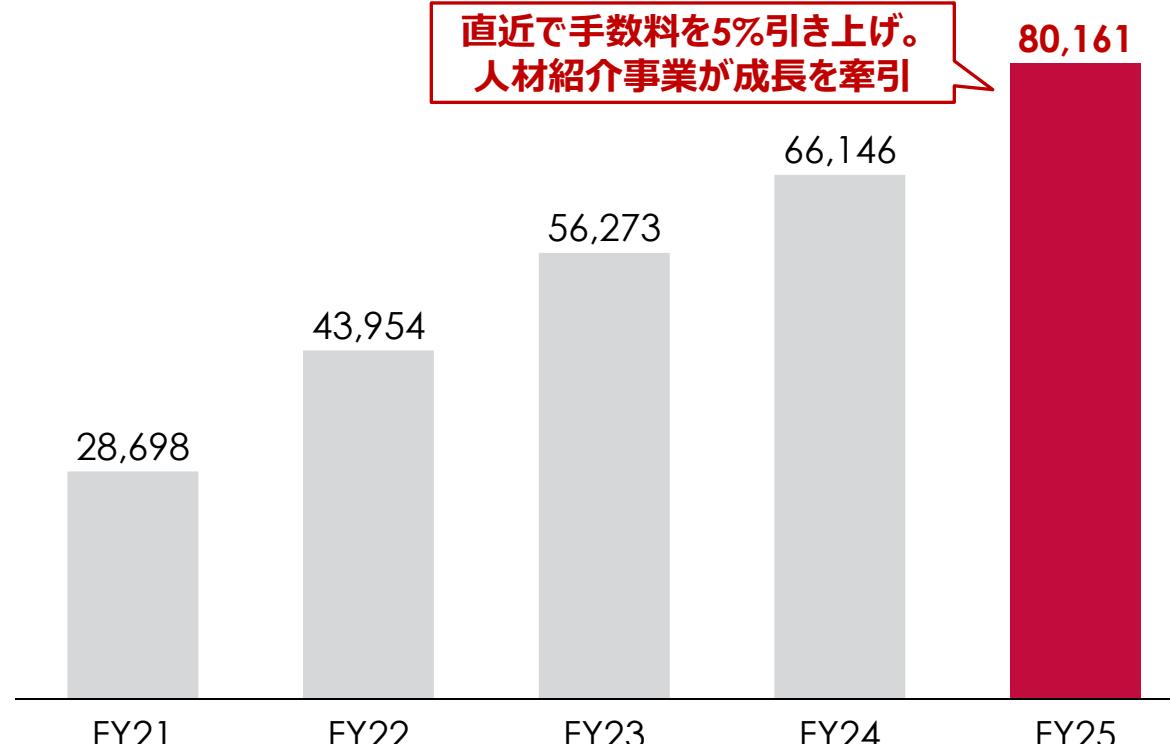
人材紹介市場も急速に拡大しており...

有料職業紹介事業に関する手数料収入の推移（億円）



国内最大のプラットフォームであるBizReachも急成長中

BizReachを運営するVisionalグループの売上高（百万円）



出所：厚生労働省『令和5年雇用動向調査結果』『職業紹介事業報告』、ビジョナル株式会社 IR資料

All logos, trademarks, and brand names used belong to their respective owners
This information is confidential and was prepared by Unlock Co. solely for the use of our client; it is not to be relied on by any 3rd party without Unlock Co's prior written consent

Our Solution : 提供するソリューション

=SOLVERE

- 「プル型」「プッシュ型」それぞれの課題を解消するべく、2つのソリューションを提供

現状の課題

プル型

- 多数の候補者から見極める必要があるが、面接官のリソースが不足。結果として「**取るべき人を落とす**」「**落とすべき人を取る**」リスク
- 対応するソリューションとしてAI面接が浸透しつつあるが、**根本的な解決策になっていない**

プッシュ型

- 中途採用の募集数／求職数が急速に増加する状況の中、エージェント・Bizreachなどのプラットフォームの**利用手数料は増額が継続**
- 候補者ごとに1by1で面接設定などの工数が発生する一方で、募集時点での見極めには限界があり、その**ROIには疑義**

提供するソリューション

Solvere Assess (B2B)

問題解決力を見極めたい求人企業向け
候補者のポテンシャルを“**はかり**”、書類や筆記試験を高度に代替する
ケース面接×AIによる選考サービス

Solvere Bridge/Upskill (Platform)

問題解決力の高い人材を求める企業/
問題解決力を鍛えたい求職者向け
共通試験で問題解決力を“**はかり**”、そのスコアを基にし、**“つなげる”サービス**

Business model

=SOLVERE

Upskill (B2C - 月額利用料)

Bridge (Platform – 成果報酬フィー)

求職者（ユーザー）

\$
月額利用料

練習・受験

フィードバック

特別な選考機会

登録・受験依頼

SOLVERE

AI面接システム

AIケース面接
AI人物面接など

求職者
データベース

ハイパフォーマー
(Score-based)

\$ 採用成功報酬
スカウト料金

求職者情報

人材紹介
エージェント

\$ 採用成功報酬
スカウト料金

求職者情報

\$ 採用成功報酬・スカウト料金

求職者情報

招待制の交流機会・特別な選考機会

\$ 選考代行料金（従量課金）

AI面接評価・レポート

選考への応募

選考結果の連絡

企業（候補者の問題解決力を重視する企業群）

Assess (B2B – 従量課金)

Today's Agenda

01.
Overview

02.
Market Environment / Our Solution

03.
Competitive Advantage

04.
Traction & Roadmap

05.
Business Plan & Funding Ask

SOLVERE

Our Competitive Advantage

=SOLVERE=



大企業とのネットワーク・ 高いコンサルテーション力

戦略コンサルファームでのPJを通じて、大企業の経営幹部とのネットワークを構築。また、高いコンサルテーション力を経営陣が有しており、「エンプラ企業に刺さる」提案が可能



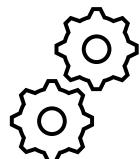
「問題解決力を見極める」 ノウハウ

採用責任者として相当数の学生の見極め、また面接官へのトレーニングを担当してきた経験・ノウハウを言語化し、外資戦略コンサルファームのノウハウをAI面接で再現



高品質なAI対話機能

3次元アバターやAI音声制御技術に精通するエンジニアが、対話の自然さに拘った対話機能を構築。応答ロジックの磨き込みにより、難易度の高いケース面接を高品質な双方向対話で提供



AIを活用した低コスト・高効率なオペレーション

開発からバックオフィス業務までAI等による効率化を徹底することで、後発企業として、必要最小限のリソース・コストで、高速のオペレーションを実現

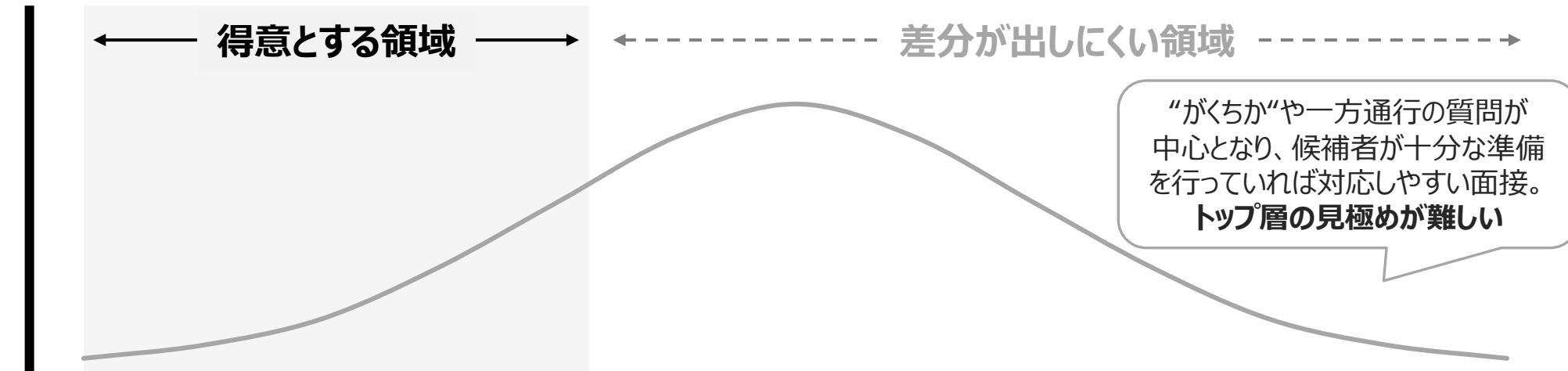
Our Competitive Advantage : 「問題解決力を見極める」ノウハウ

=SOLVERE

- 問題解決力についてグローバル最高レベルの要求水準を持つBain&Companyにて採用責任者を務めた経営者の経験・ノウハウを言語化し、面接機能・評価に落とし込むことで、AI面接を通じた問題解決力の見極めを実現

一般的な AI面接サービス

社員のキャパシティを使わず
“最低限求めたい水準”を
越えているかどうかの見極め
など“業務効率化”に主眼



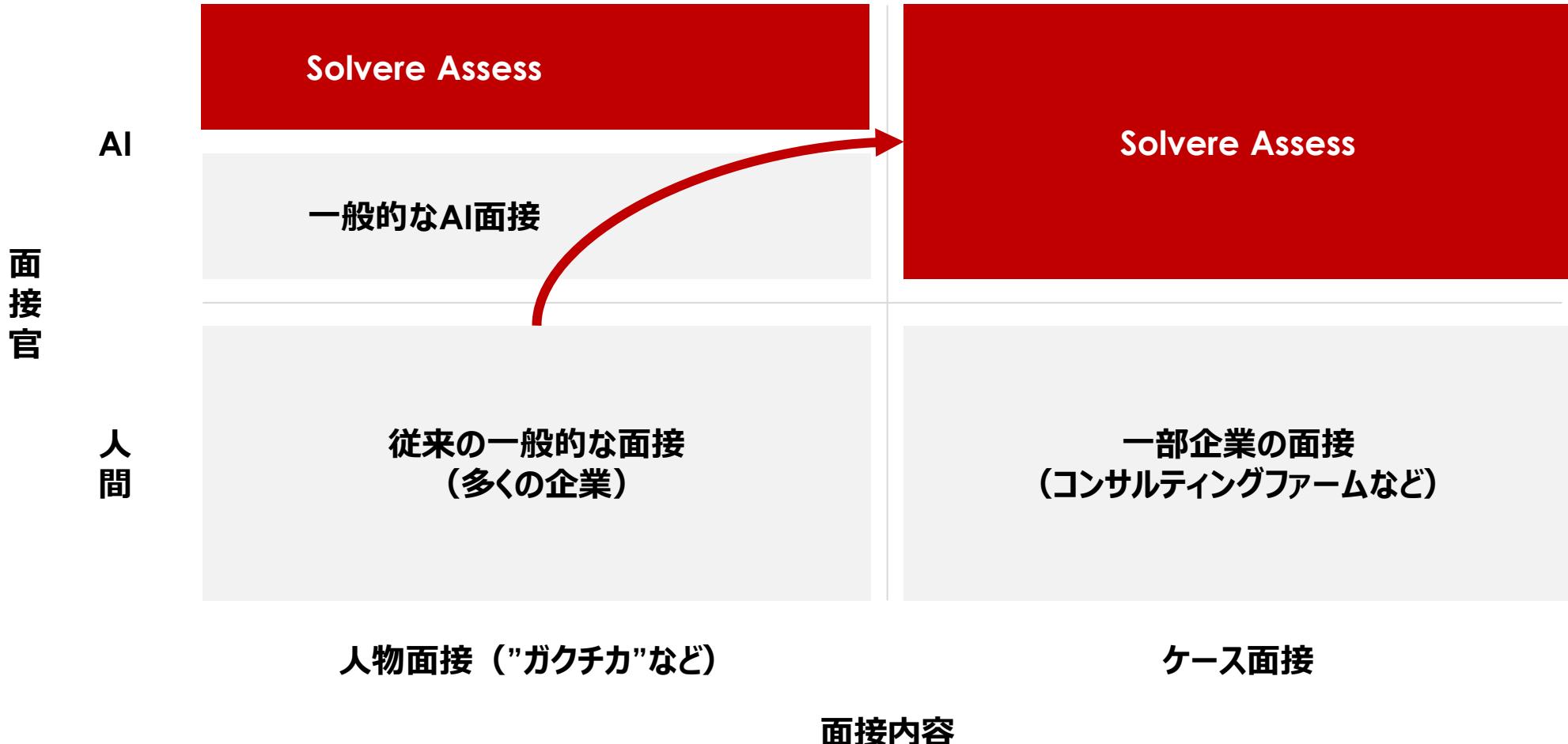
SOLVERE

“最低限求めたい水準”的
見極めだけでなく、
高いポテンシャルを有する
トップ層を見抜くことに強み

Our Competitive Advantage : 「問題解決力を見極める」ノウハウ（参考）

Solvere Assessを導入することで、業務効率化だけでなく、選考の“品質向上”を実現できる

=SOLVERE



Our Competitive Advantage : 「問題解決力を見極める」ノウハウ（参考）

面接の置き換えだけでなく、筆記試験など従来型の選考プロセスまで簡素化／工数・費用が削減できる

=SOLVERE=

従来型の面接プロセス

筆記試験は選考機能として弱く、1次面接はキャパシティ不足しやすく、**選考と魅力付け、どちらの観点からも課題が残る**

SOLVERE

30分の面接で、従来の筆記試験・1次面接を代替。管理職のリソースを的確に割り当て可能で**魅力付けの観点からも有効**

筆記試験

- 過去問や対策用の教材が市場に出回り、対策可能。高スコア＝欲しい人材という相関が出ないため、最低限のNegative Checkに留まり「選考」としては不十分

1次面接

- 膨大な人数を面接するための**工数確保・調整が困難**
- その一方で、年次が若い社員による面接は、精度のブレが大きく、正確な見極めが難しく魅力付けも弱い

2次面接以降

- 左記の課題により、要求水準を満たさない受験者との面接に、**管理職の貴重な工数が割かれてしまう**
- 1次面接での魅力付け不足により、辞退率も向上

Solvere Assess

- 従来の筆記試験・1次面接をまとめて代替可能なため、コストの低減と効率化を実現可能**
(従来はテストベンダーへの手数料 + 1次面接に伴う人件費)
- 受験者目線でもプロセスが簡素化され、辞退率が低減**

2次面接以降

- 適切に見極めがなされたうえで、**管理職のリソースを魅力付けを意識したい有望人材に意図的に投下可能**

Our Competitive Advantage : 「問題解決力を見極める」ノウハウ（参考）

=SOLVERE=

- 評価アルゴリズムの設計も完了しており、サンプルデータのAI評価がSolvore Teamの評価・実際の結果と相関していることを検証済み。既に実用可能な評価精度に達している（3.0を超えると外資系戦略コンサルの合格可能性が高いといえる）

名前	AI評価	Solvore Team評価	実際の選考結果
Kさん	3.42/5.00	1位 / 構造化力・論理性に加え、批判的思考が強い。 フェルミから成長戦略までのストーリー性も一貫	元外資系戦略コンサルアソシエイトパートナー
Nさん	3.21/5.00	2位 / 構造化力・論理性・計算力はハイレベル。 批判的思考力や全体のストーリーの繋がりはやや弱い	外資系戦略コンサル（新卒）インターン選考参加
Sさん	2.84/5.00	3位 / 構造化力・論理性のレベルは高いが、 全体のストーリーの繋がり・whyが薄い	外資系戦略コンサル（新卒）2次面接落ち
Mさん	2.55/5.00	4位 / 実務経験に裏打ちされたセンスの良さが光るが、 構造化力が今一つ	外資系戦略コンサル（中途）2次面接落ち
Kさん	2.50/5.00	5位 / 突拍子のないフレームワークを用いるなど、 粗さが目立つ	外資系戦略コンサル（新卒）2次面接落ち
Sさん	1.63/5.00	6位 / 土台となる考え方を習得できていない。 相当なギャップあり	外資系戦略コンサル（新卒）選考準備中（受験前）

Our Competitive Advantage : 高品質なAI対話機能

=SOLVERE



デモ音声

*Lawson事業を想定して作成。

一部数値などの前提が実態と異なる部分はご容赦ください

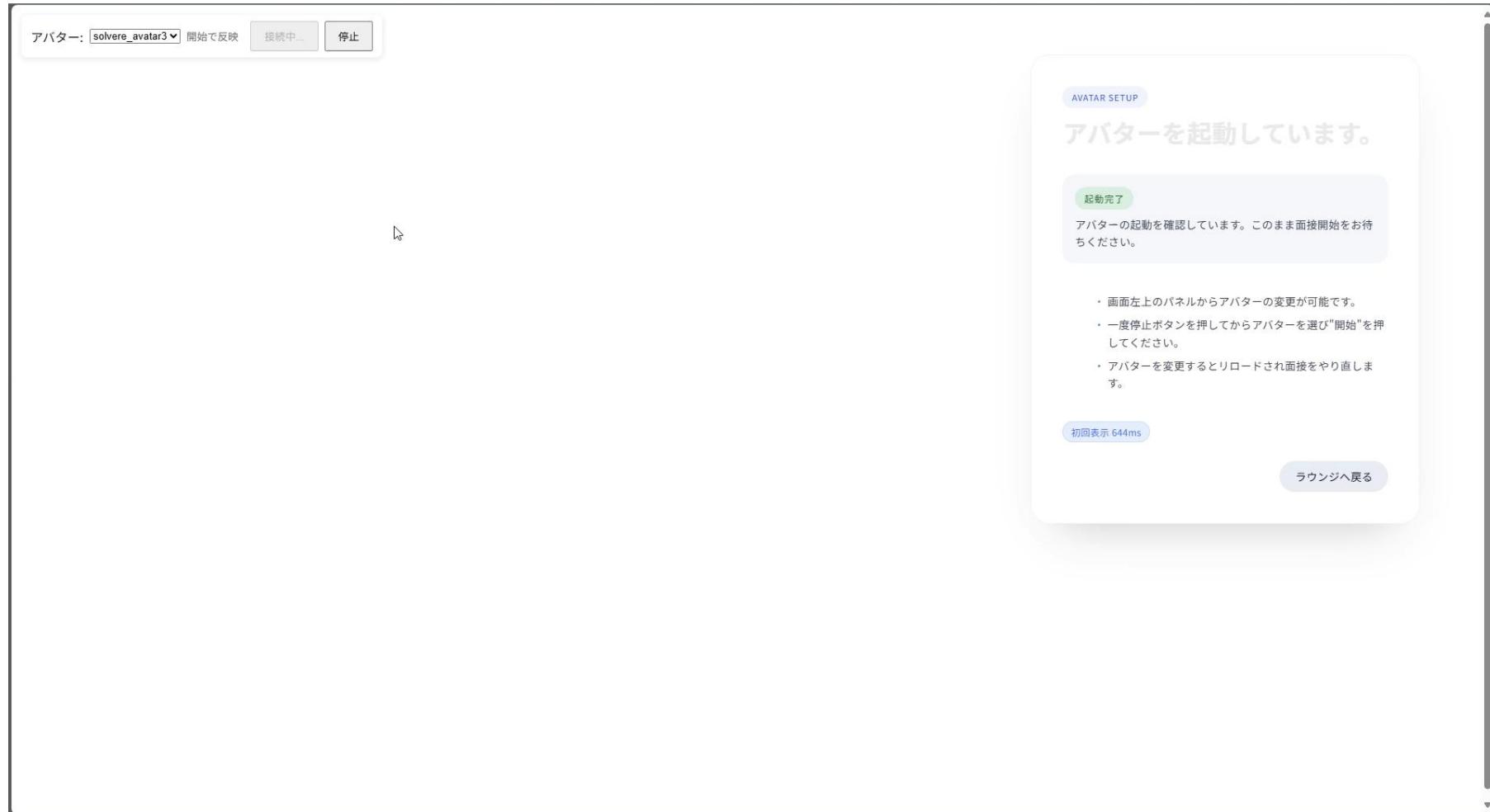
Our Competitive Advantage : 高品質なAI対話機能

=SOLVERE=



Our Competitive Advantage : 高品質なAI対話機能

=SOLVERE=



Our Competitive Advantage : 高品質なAI対話機能

=SOLVERE=



Today's Agenda

01.
Overview

02.
Market Environment / Our Solution

03.
Competitive Advantage

04.
Traction & Roadmap

05.
Business Plan & Funding Ask

SOLVERE

Sales Activity Progress (B社における導入までのRoadmap)

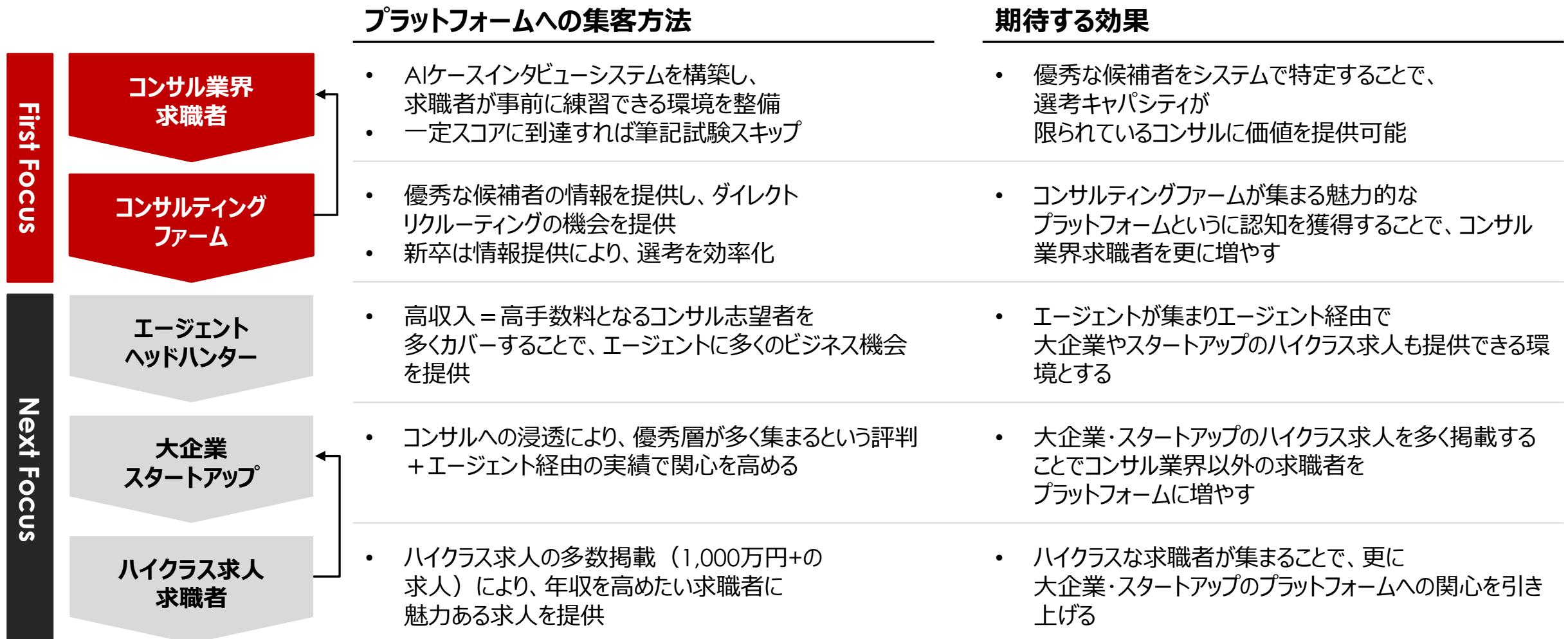
=SOLVERE



GTM Strategy

SOLVERE

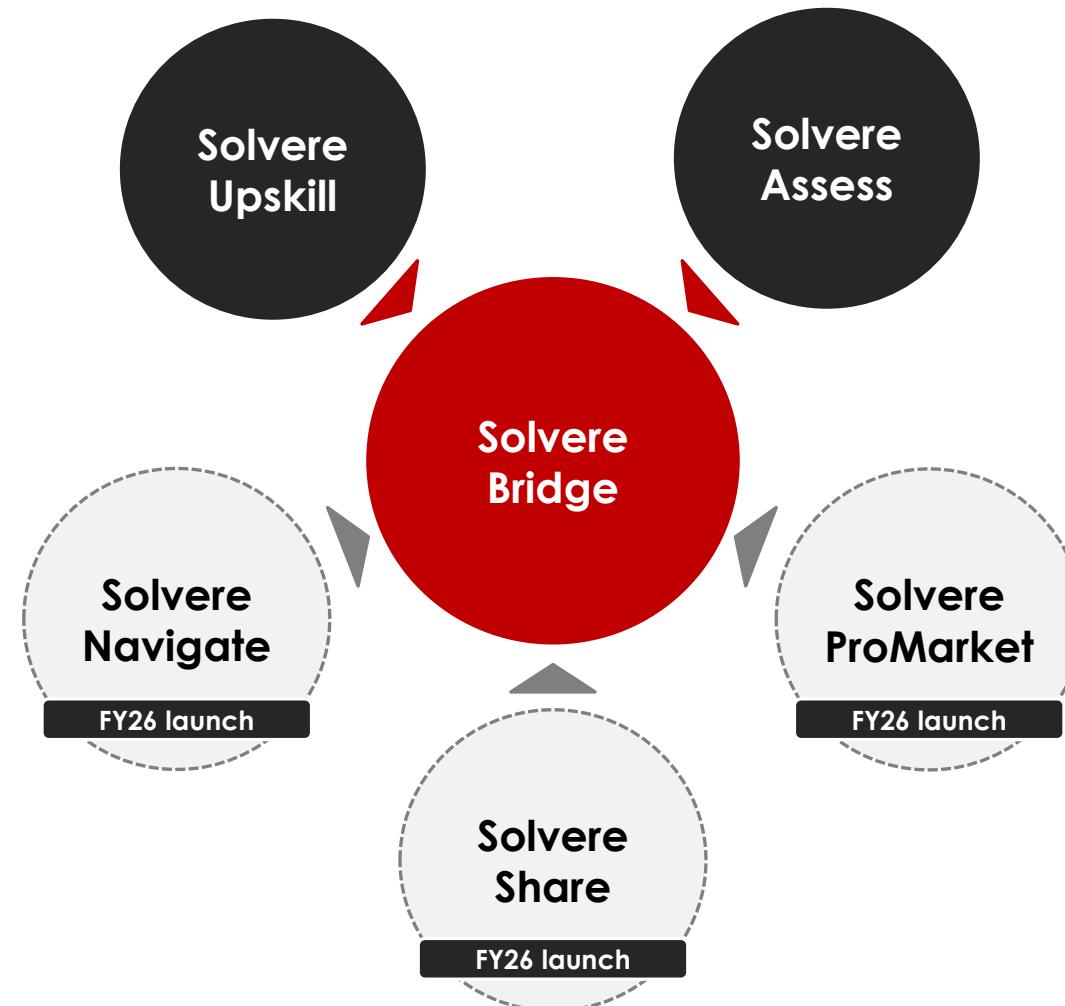
- まずはコンサル業界求職者をプラットフォームに大量に動員することで、彼らが採用のコアとなるコンサルファームを獲得し、伴ってコンサル系エージェントを押さえることでプラットフォームを活性化させていく



Product Roadmap

=SOLVERE=

- ・ プラットフォームの魅力度を高める様々なサービスを展開。基本的にマネタイズのポイントは全てSolvere Bridgeに集約する



1. 就職・転職を検討する求職者が、自身の活動を効率的に管理できる就職・転職活動管理SaaSを基本無償で提供
2. 就職・転職時に利用するサービスとしてブランディングすることで、**登録時にBridgeへの登録を誘導し**、プラットフォーム全体を**活性化**（より幅広い候補者セグメントも動員）

1. 過去のキャリアで蓄積した経験・知見を収益化する機会を提供する事業（いわゆるスポットコンサルのような知見共有サービス）
2. 登録時に自身の経験を、AI面談により深く引き出すことで自身では気づいていない**自身の専門性や希少な経験を市場に共有**することで**価値を生み出す**
3. その中で**自身の強みを再認識**し、転職活動に向けた機会とする

Mid/Long-term Roadmap

=SOLVERE=

- 3段階でプラットフォームの価値を磨き込み、就職活動の共通試験化を実現することで、採用・選考プロセスの劇的な効率化・短期化を実現する。これによって問題解決力が高い人材を増やし、日本全体での人材流動化を加速する

Solvere Platformの魅力度向上

Upskill/Bridgeの相乗効果によって
プラットフォームの魅力度を向上

- 問題解決力を伸ばす
Solvere Upskillの立ち上げ
- Upskillで鍛え上候補者が公式テストを受験。
候補者データがプラットフォームに蓄積
- 候補者データへアクセスできるプラットフォーム
Solvere Bridgeを開設
- Solvere Bridgeを利用する企業数を
増やす・付帯サービスを追加することで、
プラットフォームの魅力度を向上

Solvere Platformのカバレッジ拡大

問題解決力を幅広く
伸ばし・評価するシステムへと拡張

- Upskill/Bridgeで構築したアルゴリズムを、
Solvere Assessとして企業の面接代行
サービスを展開。**Bridgeと共にライセンス化し、Bridge利用を促進**
- Upskillに、“問題解決力”に関連する要素
を幅広く強化・評価するシステムを追加
(大手企業と共同開発予定。傾聴力や共
感力など)
- プラットフォームの満足度を高める様々な
サービスを展開し、**サービス間のデータ連携**
により、**プラットフォームの価値を高める**
*Solvere Navigate / ProMarket等

Solvere Platformの共通試験化

Solvere受験を“共通試験”化し、
デファクトスタンダードへ

- Upskillユーザーにとって、Bridgeにスコアを
登録することが、**就職・転職時のデファクトとなるまでプラットフォームの価値を磨き込み**
- Solvereを選考時の**“共通試験”**として
ブランディングし、公式テストを有料化
(GMATのような位置づけ)
– 就職活動におけるセンター試験化
- 候補者はSolvereで面接や試験を受験
すれば、Platformでオファーを待ちながら、
志望企業へスコアを送付し、二次選考へ
進めるかどうか判断を受けられるため、**就職/転職活動が超効率化・短期化する**

Today's Agenda

01.
Overview

02.
Market Environment / Our Solution

03.
Competitive Advantage

04.
Traction & Roadmap

05.
Business Plan & Funding Ask

SOLVERE

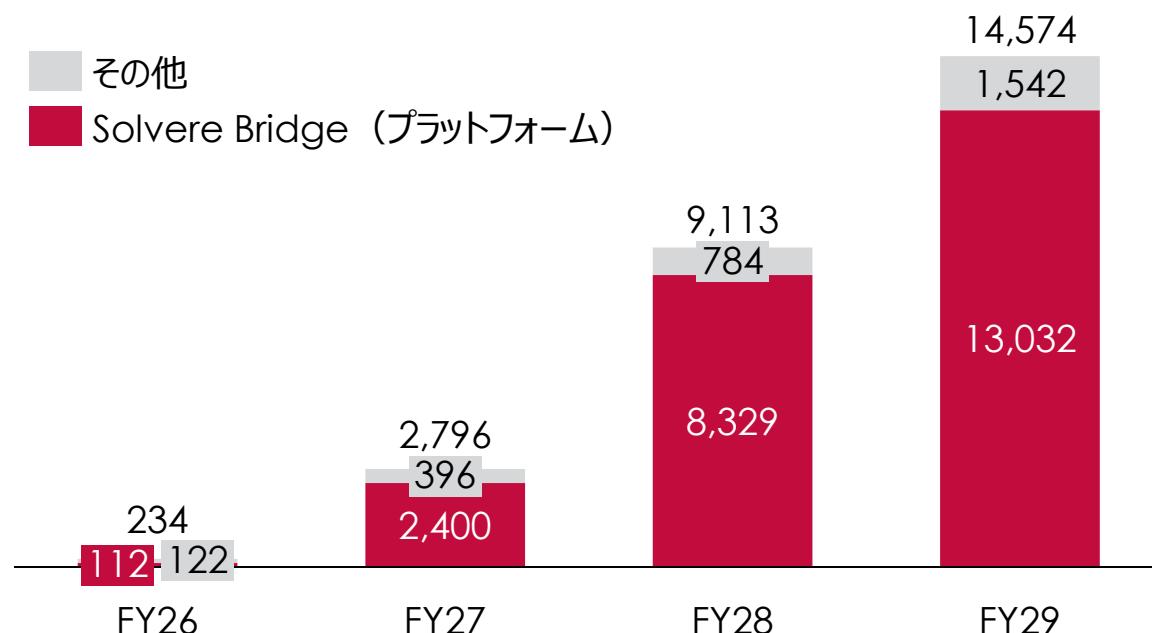
Business Plan

=SOLVERE

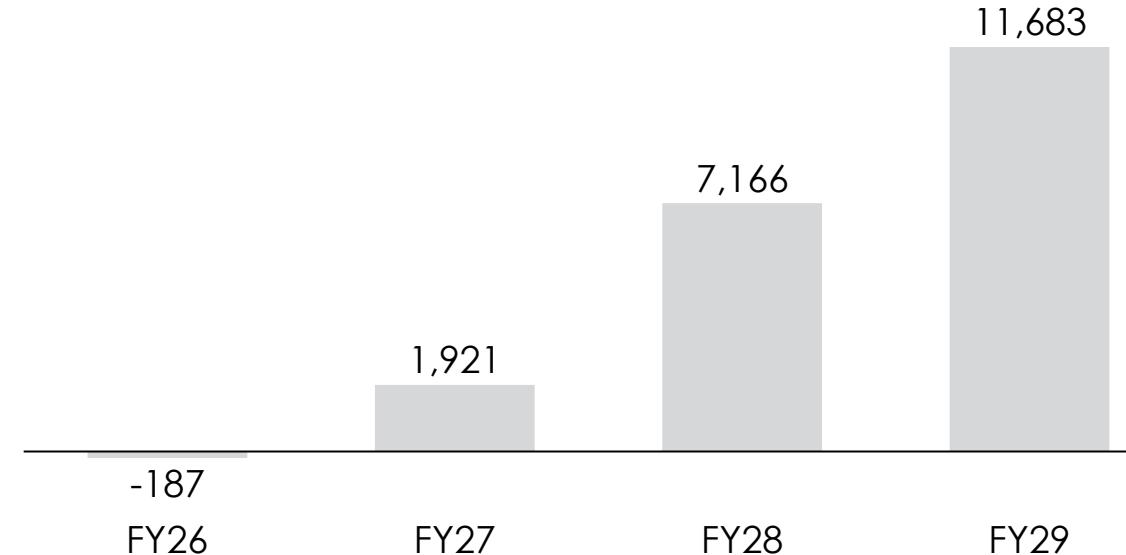
- ・ プラットフォームビジネスがけん引する形で、FY29時点で約150億円の売上高を目指す。
ミニマムオペレーションを継続することで、高い収益性を維持

売上高（百万円）

■ その他
■ Solvere Bridge（プラットフォーム）



営業利益（百万円）



営業利益率

n/a

69%

79%

80%

事業計画の前提

SOLVERE

Assess

- ・ 社数:4社(コンサル2社・事業会社2社)
- ・ 1社あたり単価:1,500万円
(3,000名 * 5,000円)

- ・ 社数:12社(コンサル6社・事業会社6社)
- ・ 1社あたり単価:1,500万円
(3,000名 * 5,000円、
ペインのみ20,000名)

- ・ 社数:32社(コンサル11社・事業会社21社)
- ・ 1社あたり単価:1,500万円
(3,000名 * 5,000円、
ペインのみ20,000名)

- ・ 社数:72社(コンサル21社・事業会社51社)
- ・ 1社あたり単価:1,500万円
(3,000名 * 5,000円、
ペインのみ20,000名)

単価：中途は72,000円/名、新卒は
17,000円/名で計算（中途は6か月、新卒
は3か月プランを利用する想定）

単価：一律で200万円/人

Upskill

- ・ 課金ユーザー数: 2,000名/年
中途：19,300人のコンサル受験者のうち
20%が登録し、そのうち10%が課金
- ・ 新卒： 53,900人のコンサル受験者のうち
30%が登録し、そのうち10%が課金

- ・ 課金ユーザー数: 3,000名/年
中途：21,200人のコンサル受験者のうち
30%が登録し、そのうち10%が課金
- ・ 新卒： 59,300人のコンサル受験者のうち
40%が登録し、そのうち10%が課金

- ・ 課金ユーザー数: 5,500名/年
中途：23,300人のコンサル受験者のうち
40%が登録し、そのうち10%が課金
- ・ 新卒： 65,200人のコンサル受験者のうち
50%が登録し、そのうち10%が課金
- ・ 海外ユーザー： 1,300名

- ・ 課金ユーザー数: 8,500名/年
中途：25,700人のコンサル受験者のうち
45%が登録し、そのうち15%が課金
- ・ 新卒： 71,800人のコンサル受験者のうち
60%が登録し、そのうち10%が課金
- ・ 海外ユーザー： 2,400名

Bridge

- ・ FY26年は企業登録～採用までのリードタイ
ムでほぼ売り上げは立たない前提（年明け
から20名ほど採用される）

- ・ 紹介数：850名/年
- ・ エージェント経由中途採用において、
戦略コンサル・総合コンサル・独立系コンサル
で10%、事業会社で5%のシェアを取る前提

- ・ 紹介数：2,900名/年
- ・ エージェント経由中途採用において、
戦略コンサル・総合コンサル・独立系コンサル、
事業会社で20%のシェアを取る前提
- ・ 海外で500名/人

- ・ 紹介数：4,600名/年
- ・ エージェント経由中途採用において、
戦略コンサル・総合コンサル・独立系コンサル、
事業会社で30%のシェアを取る前提
- ・ 海外で500名/人

Funding Ask

=SOLVERE=

調達概要（Ask）：完成スライド例（コピペOK）

調達概要（Ask）

調達希望額：1.5億円（Seed）

AI面接市場が急拡大する中、プロダクトの差別化とGTM強化を同時に進めるためのラウンド。

■ 資金使途

• 55% | プロダクト開発

- AI評価アルゴリズム強化、面接UX改善、主要ATS連携

• 25% | セールス・マーケ

- IS/FS採用、Webマーケ、PoC支援

• 10% | カスタマーサクセス

• 10% | 管理・運転資金

■ 到達マイルストーン（18ヶ月）

• ARR 8,000万円

• 導入企業 120社（PoC含む）

• 主要3業界でPMF確立

• AI面接基盤の完成（スコアの標準化と説明可能性）

■ 組織計画

SOLVERE