

C-CAP支援事例

Re::bertas

- ・事業活動全体の戦略壁打ち、VC・事業会社と対等に話せる知識・人脈習得
- ・クラウドファンディングやウェブセミナーで認知拡大

企業名	Re' bertas株式会社	事業概要 建設業、不動産業に関するインターネットポータルサイト、及びアプリケーションの開発、運用管理。 家などの建設現場で残る資材や残土を、メーカー・業者間で融通し合えるアプリを開発。資材廃棄を減らして、企業収益向上や環境負荷軽減を実現するべく製品開発。環境に配慮した事業運営や街づくりに貢献するサービスを創造しようと目指している。また既存よりも大幅に廉価で手がけるハウスリノベーション事業も立ち上げ中。
代表者名	Koelblinger Tim Tsuyoshi	
本社所在地	千葉市稲毛区緑町1-13-6	
創業年	2021年	
従業員数	4名	
HP	https://www.rebertas.net/	

開始時の目標

事業立ち上げ初期のため、事業活動の仮説検証と今後の成長ステージに向けた考え方や行動を総合的にブラッシュアップする

①営業先開拓

リスト獲得とマネタイズまでのステップを作る

②認知向上

1.サービスそのものの認知、2.サービスの良さを知ってもらう機会を作りたい

③資金調達 調達方法

資金調達の手法や考え方を知り、資金調達の支援に繋げる

期間中の支援内容

①営業先開拓

・千葉市技術管理課、建設業協会との繋がり獲得

・川崎市とのネットワーク提供

②認知向上

・オウンドメディアYoutubeチャンネル（登録者数2000名）でPRイベントを開催

・クラウドファンディングを実施し、一般の方に向け多くの方へ周知

③資金調達 調達方法

・投資チームより資金調達の手法や考え方をレクチャー

・ベンチャー・キャピタルが集まるイベントに参加いただき、キャピタルの方とのマッチング・メンタリングを実施

期間中の成果

①営業先開拓

・アポイント後の顧客フィードバックを踏まえ、弊社メンバーとともに製品をブラッシュアップ。ユーザー意見を反映しながら、機能開発や追加を行う

・川崎市主催のかわさき起業家オーディションの「ビジネス・アイデアシーズ賞」受賞

②認知向上

・オウンドメディア視聴者から問い合わせがあり（大企業、VC）資金調達の話へ繋がる

・クラウドファンディング実施にて認知向上

・生活雑誌である『世田谷ベース』への掲載が決まる

③資金調達 調達方法

・資金調達の方法を知り、ベンチャー・キャピタル・大企業と対等なコミュニケーションが取れるようになった。金融系9社、事業会社3社とつながる機会を得た

代表取締役 コールブリンガーさんからのコメント

- ・個別メンタリングについて：非常に好意的で、何でも相談できました
- ・課題解決講座について：欲しいタイミングでの欲しい知識を得ることができました
- ・全体の感想：非常に良い経験が出来ました。ありがとうございました