Business Development Manager事業開発マネージャー（COO候補）

スタートアップ企業のための、新しい資金調達手段を提供するFintech企業

Job Information

Hiring Company
Yoii Inc.

Job ID
1561332

Industry
Internet, Web Services

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Shibuya-ku

Train Description
Fukutoshin-Line, Kita-sando Station

Salary
8 million yen ~ 12 million yen

Work Hours
スーパーフレックス勤務。出社/WFHのハイブリッドワーク(週3出社)

Holidays
年間休日 125日 / 完全週休2日制（土日祝日）

Refreshed
September 25th, 2026 07:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- スタートアップ・中小企業向け資金調達支援の営業戦略立案・実行

- 国内初のRBFファンドを通じて新たな金融の仕組みを創出できる
- COO候補として事業・組織づくりの中核を担うやりがいがある
- スーパーフレックス・週3出社のハイブリッドワークで柔軟に働ける

【業務内容】
当社は2023年12月に約8億円のシリーズA調達を完了し、2024年12月には日本初となるレベニュー・ベースド・ファイナンス（RBF）特化型の「Yoii RBFファンド1号投資事業有限責任組合」を設立しました。今後はRBFファンドを通じたスタートアップ・中小企業支援を加速させ、さらなる事業拡大を実現すべく、体制強化を進めております。

■採用背景
当社のRBF（レベニュー・ベースド・ファイナンス）サービスである「Yoii　Fuel」は2022年4月に正式リリースし、着実にお客様・RBF実行額を増やしてまいりました。
立ち上げフェーズでは、少数精鋭の組織で営業を進めてきましたが、今後さらなる拡大を目指し、既存顧客の分析などによる営業戦略の立案や、営業数値管理の仕組化、組織のピープルマネジメントの強化などに取り組み、組織として成果を出せる体制を整えたいと考えております。
来年度は今年度の３倍のRBF実行額を目指しており、その目標数値に向け、現状把握、課題の設定から営業戦略の立案、実行への落とし込みまでコミットいただくことを期待します。

■具体的には

- 営業戦略立案
- 安定したリード獲得手法の構築
- 営業メンバーのマネジメント・組織づくり
- 顧客管理や営業数値管理のシステムの活用
- 業務プロセスやトークスクリプト、サービス資料などの整備

■組織体制
営業：2名
カスタマーサポート：1名
インターン生：1名
※20代～30代のメンバーが在籍しています。
※アーリーフェーズのため、ビジネスサイドの責任者はポジションが空いております。
※ご経験・ご志向性に合わせてビジネスサイド全体の統括やCOOなども目指していただけます。

【事業について】
2022年4月にリリースした「Yoii Fuel」は、スタートアップや中小企業に対し、将来発生する収益をAIで予測し、その予測を担保にいま必要な成長資金を調達できるRBFを提供するプラットフォームです。
必要な手続きは全てオンラインで完結し、株式の希薄化が生じず、個人保証や担保も要することなく「いま必要な成長資金」を確保できます。
スタートアップの資金調達では、銀行借り入れなどの「デットファイナンス」株式の移転による「エクイティファイナンス」の２つが一般的ですが、時間も労力もかかり、また計画通りのスケジュールで調達できないことも多いことが課題です。Yoiiでは、企業がより本業であるビジネスに集中することができ、スピーディーな事業成長を支援することを目指し、RBFサービスを立ち上げました。現在はSaaS等のサブスクリプション型ビジネスやD2Cなど、売上の予測が立てやすい事業の企業様を中心にお取引をしております。
現在は、顧客が利用している各種会計管理システムとのAPI連携が可能となっており、お客様の売上や利益など財務状況データをAPIで取得でき、AIで売上を予測、審査してRBFでの資金提供を実行することが可能です。
2022年4月の正式リリース以来、当社はRBFを通じてスタートアップや中小企業の成長資金提供を行い、累計200件を超えるRBFを実行してきました。
顧客の広がりも加速しており、利用企業層については、スタートアップに留まらず約30％は中小企業が占めており、今後は更に幅広い地域・業種の中小企業へのサービス提供も強化していきたいと考えています。
※2025年10月1日現在24名の組織です。
多国籍メンバーで構成されている当社は国外への事業展開も見据えており、社内のコミュニケーションは英語ベースになっています。

【雇用形態】
正社員　※試用期間あり(6か月)

【給与】
ご経験・スキルに応じて応相談

【就業時間】
スーパーフレックス勤務
-コアタイムなし, 5:00-22:00の間で1日8時間勤務 (+休憩1時間)
-出社/WFHのハイブリッドワーク(週3出社) - 雇用期間の定めなし

【勤務地】
北参道オフィス または ご自宅
【北参道オフィス】
〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷3-16-12 第一FMGビル301
(Google Map: https://maps.app.goo.gl/V4UVL7uTuY4ZnHiU8)
東京メトロ副都心線 / 北参道駅　徒歩3分 山手線 / 原宿駅　徒歩9分 中央・総武線 / 千駄ケ谷駅　徒歩10分

【休日休暇】

- 年間休日 125日
- 完全週休2日制
- 土日祝日
- 年末年始休暇 (12/30～1/3)
- 慶弔休暇
- ペットの死亡休暇
- 有給休暇 (入社半年後に10日間付与)

【待遇・福利厚生】

- 各種保険完備 (雇用保険・健康保険・労災・厚生年金)
- 定期健康診断 (年1回)
- ストックオプション入社後付与 (評価に応じて)
- 交通費支給
- 書籍購入費用サポート・学習費用サポート
- PC貸与(Macbook or Windows)
- リモートワーク可能

Required Skills

■必須スキル

【何れか必須】

- 5 年以上の法人営業経験 (業界不問)
- チーム及び事業のマネジメント経験 (2年以上)
- 事業開発や営業企画などの立場で事業グロースに取り組まれたご経験

■歓迎スキル

- 事業開発業務(マーケティング, アライアンスなど)のご経験
- 財務三表を読み解くことができる知識・経験
- 事業立ち上げフェーズでビジネス組織をリードされたご経験
- ビジネス英語スキル (目安：CEFR B1 / TOEIC 785 / 英検準1級 / TOEFL iBT 72〜)
  ※ 英語環境には自信がない、どのようなメンバーと働くのか話を聞いてみたいという方は、まずはカジュアル面談でのお話しからで大歓迎です。 是非一度、ご応募ください。
- スタートアップ企業での事業開発のご経験
- ファイナンスに関する知識
- 金融領域でのご経験
- 財務モデルの構築経験
- マーケティングのご経験

■求める人物像

- 課題解決に主体的に取り組める方
- 金融のエコシステムを良くしたいという情熱をお持ちの方
- 取り組んだことのない分野、業務においても積極的に取り組める方

****

【ご応募を検討されている方へメッセージ】
私たちは、既存金融システムではカバーしきれないスタートアップや中小企業に対し、従前とは違った手法でリスクを評価し、真に必要とされる資金を供給していくことは社会のためになると強く信じ、私たちのミッションである「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。」を実現するために、日々試行錯誤しながら業務に取り組み、お客様と向き合っています。
豊富な金融経験を持つメンバーたちと世界中から集まった優秀な開発者たちが集まり、常に学習を続けながら全力で事業成長に取り組んでいる環境です。

Company Description