日本からGoogle・Facebookを100社創出する

キーパーソンと出会えるスタートアップのための
ダイレクトリクルーティングサービス「Amateras（アマテラス）」

株式会社アマテラス

Index

目次

- 会社概要
- サービス概要
- スタートアップ志向のキーパーソンを採用できる理由と登録者データ
- 利用の声
- 料金プラン
- 登録から利用開始までの流れ

Profile

会社概要

会社概要

企業概要

会社名　：　株式会社アマテラス

事業内容　：

キーパーソンと出会えるスタートアップのための
ダイレクトリクルーティングサイト

キャリア女性のための時短転職サイト

設立　：　2011年4月

社員数　：　19人（業務委託・インターン含む）※2022年3月時点

代表プロフィール



株式会社アマテラス 代表取締役CEO

藤岡 清高

1999　：　東京都立大学経済学部卒業（体育会サッカー部）

1999-2001　：　住友銀行（現三井住友銀行）

2002-2004　：　慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了（MBA）

2004-2011　：　ドリームインキュベータ（DI）

・1200社以上の起業家・成長ベンチャー企業を支援し、
戦略構築・事業立上・経営管理・投資に従事

・DI初の事業子会社の立上、経営者も経験

2011　：　アマテラス創業

アマテラスの想い

日本からGoogle・Facebookを100社創出する。

Amaterasは、高い志を抱く起業家の仲間集めを実現します。

私は前職(ドリームインキュベータ)にてスタートアップ向け投資・インキュベーションに約7年携わり、

スタートアップが成長する転換点は『ビジョン共感する仲間と出逢った時』、という事実を見てきました。

特にアーリーステージの起業家は夢は大きな一方で、お金も信用もなく、優秀な仲間を見つけることに苦労します。

アマテラスはそんな起業家の採用課題を解決するために2011年4月に創業しました。

日本からユニコーンが育ちにくい問題の一端は、“報酬ファースト”の人材紹介のビジネスモデルにあると我々は思っています。年収の35%程度を成功報酬として受取る人材紹介システムの元では「お金のある会社がますます採用できる」仕組みのため、志があっても資金力の無いスタートアップの採用が不利になる仕組みです。

アマテラスはこの“報酬ファースト”の慣例を打破し、**”起業家ファースト”でサービスを構築しています。**

①アマテラスを利用できるのはスタートアップのみ

②アマテラスに登録できるのはスタートアップ志望者のみ

③スタートアップと求職者がフェアに出逢えるようにダイレクトリクルーティングのプラットフォームを提供

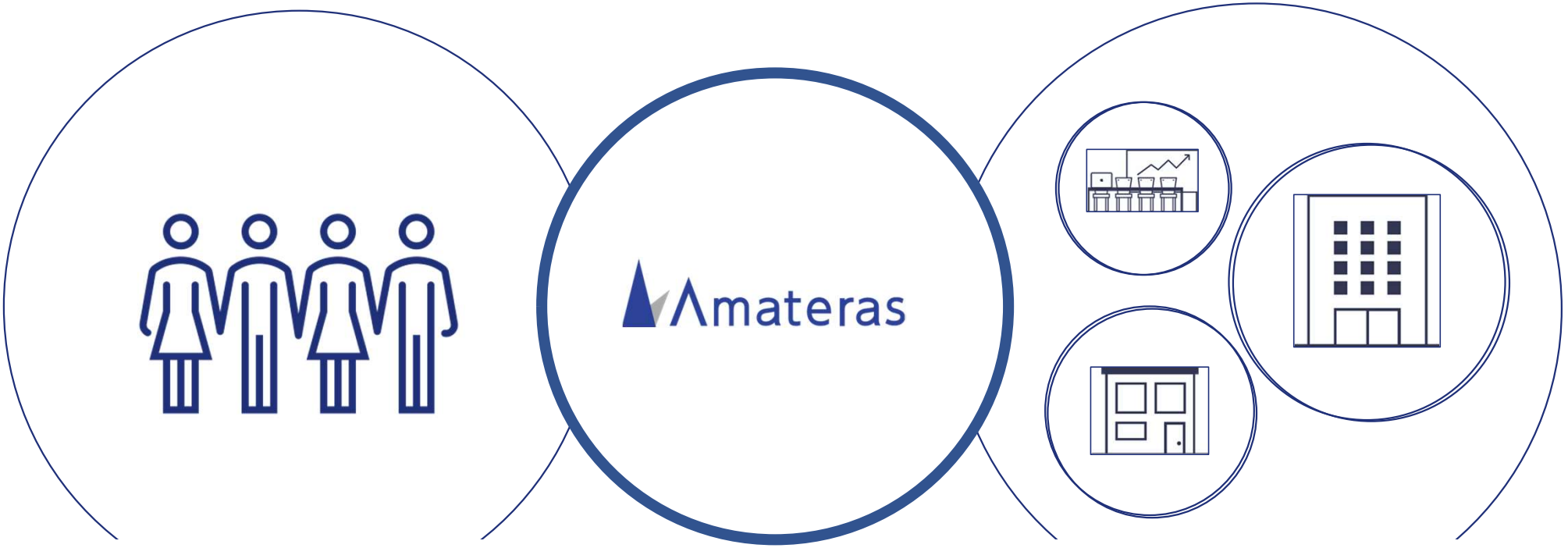
アマテラスは志ある起業家に寄り添う採用サービスを提供します。

その先に、日本からGoogle・Facebookのようなエクセレントカンパニーが100社創出される姿を夢見ています。

Service

サービス概要

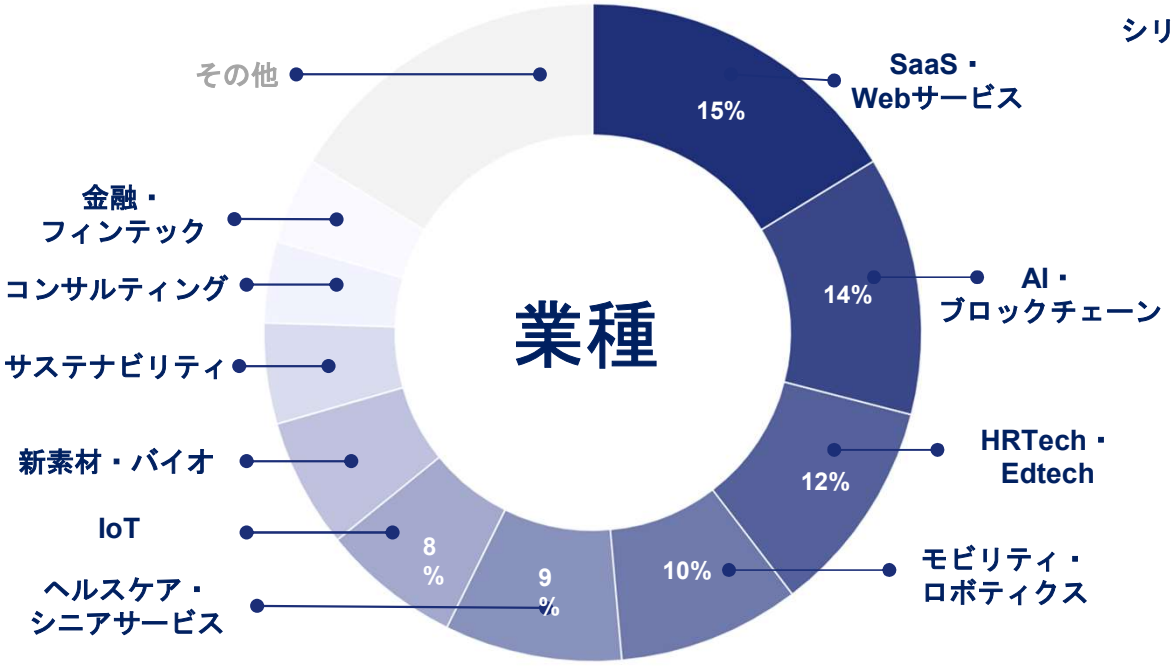
キーパーソンと出会えるスタートアップのための
ダイレクトリクルーティングサービス

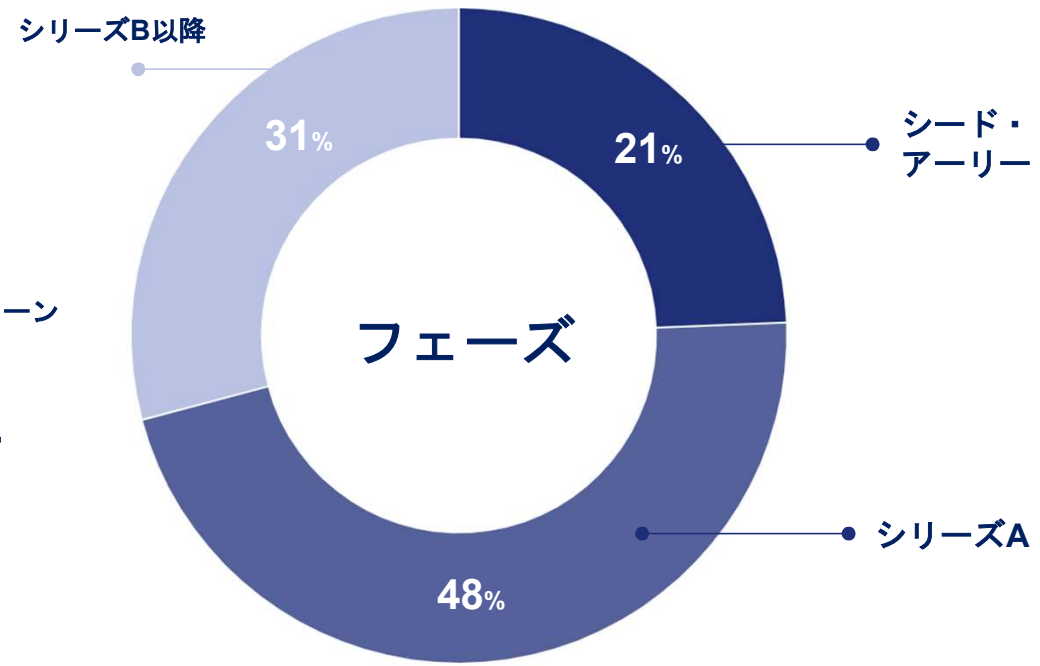


スタートアップ志向の
キーパーソン

スタートアップ
ベンチャー企業

シードからシリーズAを中心とした厳選スタートアップが利用中





※集計期間：201909-202008

Amateras

エージェント不在のスタートアップ採用特化型サービス



採用企業は
スタートアップのみ
利用企業はスタートアップのみ。
大手企業や上場ベンチャー企業
は利用いただいておりません。



求職者は
スタートアップ志望者の
スタートアップに転職したい
という方にのみご登録いただ
いております。



エージェント不在、
直接採用企業のみが利用
エージェントと競合せずにスタ
ートアップでチャレンジしたい
方にリーチできます。

Reason

アマテラスでスタートアップ人材を採用できる理由と登録者データ

スタートアップ志向のキーパーソンを採用できる理由

理由1

Amateras

ベンチャースピリッツ宣誓3ヶ条

に同意したユーザーのみが
登録できるサービス

理由2



アマテラス事務局にて
即戦力人材を
「プレミアム会員」として厳選

Amateras

ベンチャースピリッツ宣誓3ヶ条



原因自分論

すべての原因を
自分にあると考える
他人のせいにしない



プロフェッショナル

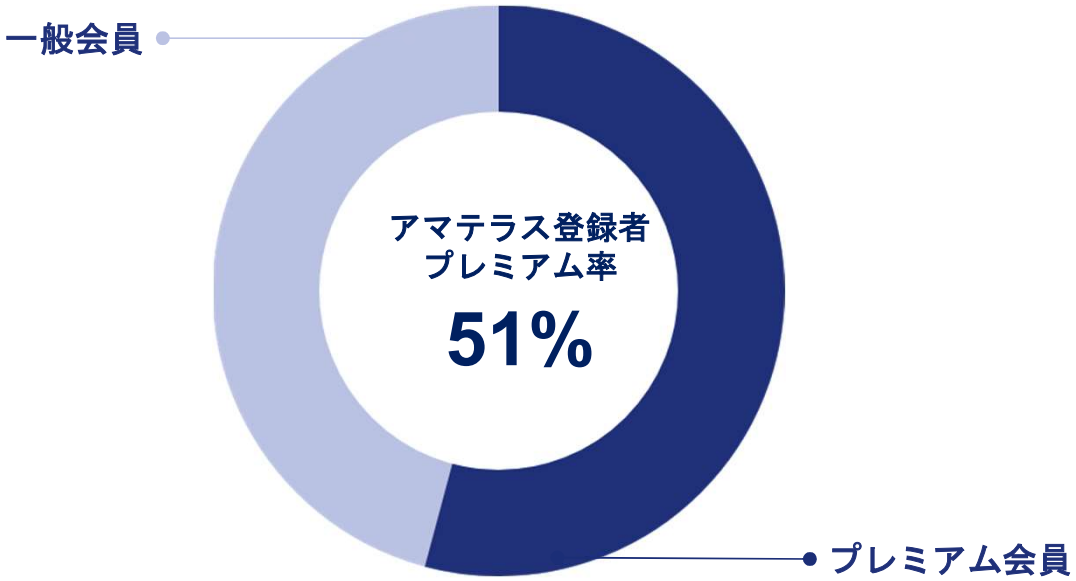
ベンチャースピリッツ
を発揮し、
プロフェッショナル
として働く



創意工夫

出来ない理由を
考えるのではなく、
どうすれば出来るかを考え、
その可能性に向けて行動する

アマテラス事務局にて即戦力人材を「プレミアム会員」として厳選



※集計期間：201909-202008

スタートアップ志向の即戦力・マネジメント候補人材にリーチ可能

スタートアップ志向

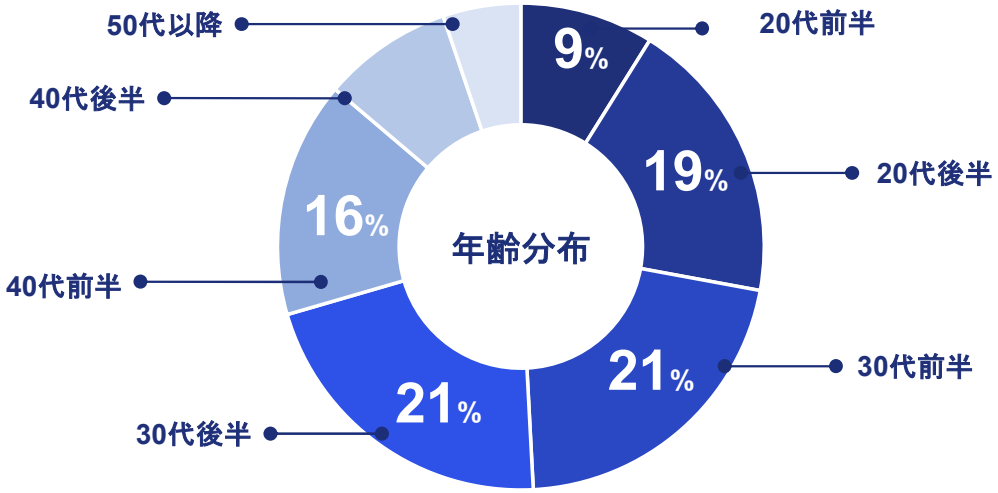
登録者は全員アマテラスベンチャースピリッツ宣誓3か条に承諾したスタートアップ志望者です。
転職者の75%は年収現状維持、
もしくはダウンで転職しています。

多様な雇用形態に対応

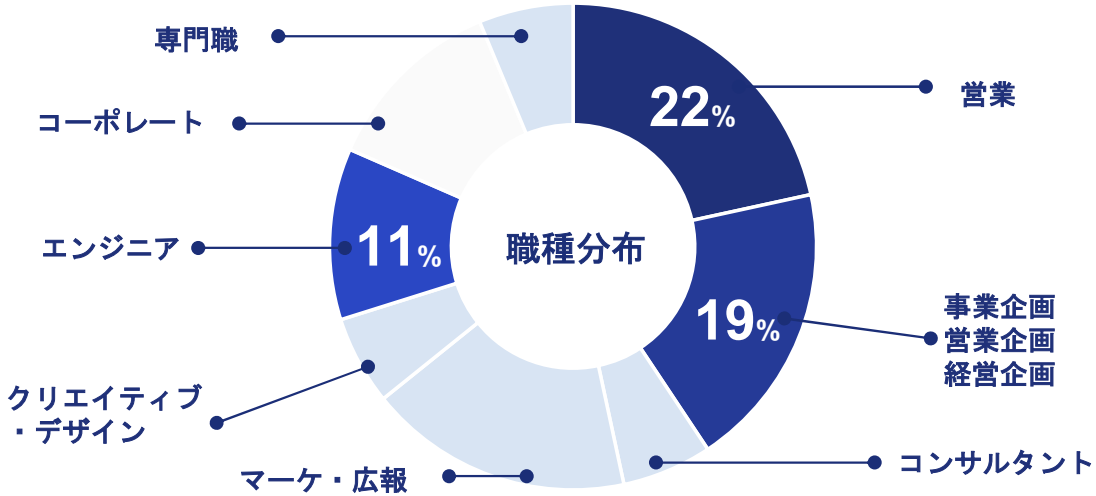
正社員採用に加えて、業務委託（フリーランス・副業）等、多様な雇用形態の採用が可能です。

60%がビジネスサイド人材

ビジネスサイドで経験を積んだ候補者が豊富。エンジニア・コーポレート職種経験者も登録しており全ポジション網羅。



※集計期間： 202107-202206



※集計期間：202107-202206

カスタマーサクセスによるご採用支援

Amateras

オンボーディング支援
（導入~定着までの支援）

継続的支援

初回打ち合わせ

時期： 企業登録から2週間以内

方法： オンラインミーティング

内容：
- サイトの効果的な利用方法
- 募集情報（求人票）見せ方のご提案）
- 人材サーチ方法のご提案
- 貴社採用スケジュールから採用活動計画のご提案

進捗打ち合わせ

時期： 初回打合せから1カ月後

方法： 電話or
オンラインミーティング

内容：
- スカウト返信率等のレポート共有
- 採用に向けた課題と対応策のご共有　等

オンボーディング後も継続的な支援を行っています。サポートが必要な折にはお気軽にお声かけ下さい。

募集掲載~スカウト

- 募集案件の進捗確認・サポート
- 新規募集の掲載・ターゲット選定サポート
- スカウト文面のチェック

内定~採用後：候補者フォロー

登録者が貴社へスムーズに就業スタート出来るよう入社日まで登録者サポートを実施（希望者には登録者面談実施）
さらに、その後6ヶ月間採用者をフォロー。

Performance

利用者の声

シード・アーリー期にアマテラスで獲得した人材がスタートアップの成長を牽引



創業期に参画 → IPO

ランサーズ株式会社

CMO

根岸泰之氏

経歴：大手人材会社マーケーティングマネジャー

アマテラスは、スタートアップCEOのビジョンを重視している。

アマテラスはCEOと会い、ビジョンを確認したうえでお付き合いしていることですね。私が転職時に重視していたポイントは、「トップがどういう人なのか」、「全幅の信頼を置いて共に進んでいける人なのか」ということでした。その点を理解したうえで社員数名のランサーズを紹介してくれました。「（創業者の）秋好と一緒に仕事をしたい」と思い、転職を決めました。



シード期に参画 → IPO

株式会社すららネット

COO

葉山勝正氏

経歴：大手人材会社事業部長

アマテラスは、スタートアップCEOへの理解度の高さ、ネットワーク力が高い。

多くのスタートアップCEOと会ってきた経験値があり、CEOともしっかり関係構築ができていることです。シード期のベンチャー・スタートアップで大きな裁量をもって働きたかったので、転職活動では社長に引き合わせてくれることを重視していましたがアマテラスさんから紹介いただく場合はまず社長に会うことができたのは価値がありました。

※上場時の役職を表示しています

ベンチャー・スタートアップ村の水先案内人として
求職者にアドバイスを実施



ミドル期に参画 → IPO

kudan株式会社

COO

項大雨氏

経歴：トヨタ→マッキンゼー

アマテラスは、ベンチャー・スタートアップ村の水先案内人。実績も違う。

ベンチャーは村社会。村の中に入っているアマテラスはベンチャーのプロとしてネットワークと情報量が全く違いました。ネットで知りえないビビッドな情報は価値がありました。KUDANが募集していないCOOポジションを私のために創出してくれたのはアマテラスならではでした。



ミドル期に参画 → IPO

アイペット損害保険株式会社

CFO

工藤雄太氏

経歴：監査法人→MBA取得

アマテラスの良さは、CxOのためのスタートアップの選び方からアドバイス。

CFOキャリアを目指しアマテラスに相談しましたが、「単純にビジネスモデルや事業内容、IPOするかどうかだけで選ぶと危険です。特にCFOはCEOとの相性が重要」とアドバイスをいただきました。スタートアップ選びの指針からアドバイスをくれるのはアマテラスの強みだと思っています。

成果重視のスタートアップ×柔軟な働き方を希望するキャリア人材をマッチング



セーフィー株式会社
常勤監査役

中島早香氏

経歴：大手監査法人→マザーズ上場企業取締役監査等委員

スタートアップを熟知した紹介、サポート

子供の小学校入学を機にフルタイムから柔軟な働き方を希望していた中、ママテラスの紹介で複数のスタートアップ経営者とお会いしました。会社のビジョンや監査役に求めることを具体的に確認できた共に、働き方の希望や不安については事務局から客観的なアドバイスをもらい、納得の決断ができました。



株式会社RevComm
社長秘書兼全社アシスタント

清水理歩氏

経歴：生保営業→ベンチャー企業営業事務

ママテラスで、創業間もない有望スタートアップへの転職を実現

「子供がいても、もっとステップアップしたい」「人や組織の役に立ちたい」という軸で転職活動を行う中でRevComm代表の會田と面談しましたが、開始10分足らずで魅力が伝わってきて「一緒に働きたい。この会社にしよう。」と強く思いました。現在もスキルフルなメンバーと、最先端のビジネスに触れられる環境の中で、「残業は偉い」などという凝り固まった既成概念に囚われることなく仕事ができています。創業間もない時期のこの会社を、自力で知ることは難しかったと思います。

Plan

料金プラン

料金プラン

Amateras

ご利用期間中の成功報酬は無料で、月額定額の使い放題のプランです。

12ヶ月の契約でお得にご利用いただけるベーシックプランを中心に3プランをご用意しております。

	ライトプラン	【おすすめ!】 ベーシックプラン	プレミアムプラン
契約期間	6ヶ月	12ヶ月	18ヶ月
自動更新	あり	あり	あり
月額料金	10万円/月(税別)	8.5万円/月(税別) ※15%OFF	8.5万円/月(税別) ※15%OFF
スカウト数	無制限	無制限	無制限
採用成果報酬	なし	なし	なし
特典	ー	ー	CEOインタビュー作成(通常30万円)をプラン料金に含みます
登録料	15万円(税別)	~~15万円(税別)~~ 今なら0円! 登録料無料キャンペーン中!	~~15万円(税別)~~ 今なら0円! 登録料無料キャンペーン中!

※ライトプランは60万円（税別、6ヶ月分）、ベーシックプランは102万円（税別、12ヶ月分）、プレミアムプラン153万円（税別、18ヶ月分）の一括払いとなります。
※契約期間中の中途解約やプラン変更は行えません。ただし、契約期間の最終月のみプラン変更や解約が可能になります。
※ご退会後に本サービスを再度ご利用頂く場合、登録料15万円を頂きます。
※料金プランの詳細は別途利用規約をご確認ください。

ご契約期間と注意事項

1 申込月無料キャンペーン中

2

	申込月	1ヶ月目	2ヶ月目	～	更新月	1ヶ月目
例	2021年7月10日	2021年8月	2021年9月		2022年7月末	2022年8月

ご契約期間

※ベーシックプラン（1年契約）の場合

1 申込月無料キャンペーンを実施しております。
※ 26日以降のお申し込みは翌月お申し込み扱いとなります。

2 プラン変更、退会は「更新月の1~25日」まで受付が可能です。
プラン変更、退会をされない場合、現契約プランが自動更新されます。
※ 「更新月の1~25日」以外でのプラン変更・退会は承っておりません。

Flow

登録から利用開始までの流れ

登録から利用開始までの流れ

ご登録にあたり以下をお願い致します。

- ☑ 1ポジション以上の募集情報（業務内容、求める経験・スキル、最低年収含め）
- ☑ ①サービス、②オフィス・スタッフの画像2点

▼登録情報のご提供から3-5営業日程で登録完了
▼ご登録後、初期登録料等をご請求致します



https://amater.as/online/registrations/companies/new/

貴社採用の成功のため、カスタマーサクセスによるサポートを行っています。

初回打合せ

- 採用までの流れ
- 有効なターゲット選定方法　等

進捗打合せ

- スカウト返信率等のレポート共有