



2021 年 12 月 7 日 [日本語訳]

## ジェネシス、5 億 8000 万米ドルの資金調達を実施 評価額が 210 億米ドルに

*Experience as a Service<sup>SM</sup> 市場におけるリーダーシップ強化に向け、Salesforce Ventures を筆頭に、ServiceNow Ventures、Zoom Video Communications から資金を調達*

サンフランシスコー 2021 年 12 月 6 日 — カスタマーエクスペリエンス・オーケストレーションのグローバル・クラウド・リーダーであるジェネシス®は本日、同社の Experience as a Service 市場におけるリーダーシップ強化に向け 5 億 8000 万米ドルの資金調達を実施したことを発表しました。目標額を上回る今回のラウンドの引受先は、Salesforce Ventures を筆頭に、ServiceNow Ventures、Zoom Video Communications によって実施され、ファンダーアカウントは BlackRock、D1 Capital Partners、そして米国・西海岸を拠点とするもう1社の資金運用企業によって運用されています。今回のラウンドにより、ジェネシスの評価額は 210 億米ドルとなります。

「2 年前に、私どもは消費者と社員の期待に応えるデジタルエクスペリエンスを実現するために企業が直面している課題に着目しました。そこで見出したのは、自社だけでなく、業界全体を変える機会でした。戦略的な投資家からの投資も含む今回の資金調達は、これまでの実績を証明し、今後の巨大な Experience as a Service 市場の可能性のさらなる拡大と実現を加速するものと確信しています。」とジェネシスの CEO 兼会長のトニー・ペイツは話しています。

過去 2 年間で、ジェネシスはリーダーシップ、ビジネスモデル、ソリューション・ポートフォリオ、エコシステムを大きく変革し、顕著な成長を果たしてきました。現在、ジェネシスの新規契約の 9 割以上を占めるクラウドとサブスクリプション契約は 2022 年度の上期(2021 年 2 月 1 日～2021 年 7 月 31 日)に前年比 100% 以上成長しました。

さらに、ジェネシスは業界初のマルチクラウド・アーキテクチャを導入したほか、カスタマーエクスペリエンス・プラットフォームでの数百以上の新たなイノベーションの提供、ワークフォース・エンゲージメントに特化したソリューションの発表、そして会話型の人工知能(AI)そして新規顧客獲得とマーケティングに特化したデジタルエクスペリエンス製品 Genesys DX™ をリリースしました。さらに買収によって、AI とエクスペリエンス・オーケストレーション機能の強化を図ってきました。

「パーソナライズされた、共感性のある、つながった体験を求める顧客の期待は飛躍的に高まりつつあります。今回の投資はジェネシスの成功を加速するだけでなく、共通の顧客企業の成功にもつながるものと確信しています。」と、Salesforce 社、経営企画及び Salesforce Ventures の EVP 担当 John Somorjai 氏は話しています。

本日の発表は、最近では Google Cloud との提携など、新たな戦略的提携を通じたエコシステムの強化に対する継続的な取り組みを反映したものです。ジェネシスは、システムインテグレーター、チャネルパートナー、テクノロジーパートナー、独立系コンサルタント向けに、エコシステムへの参加を促進する戦略的なプログラムを提供しています。

Fortune 500 企業のトップ 20 中 17 社をはじめ、全世界で 7000 社以上の企業がジェネシスを採用し、顧客および従業員エクスペリエンスを提供しています。ジェネシスのクラウド・オファーリング、エコシステム、そしてカスタマー・モメンタムに加え、今回の戦略投資は新たなユースケース、新たな業界、新たな取引先、そして新たな地域における商機を強めるものとなります。

今回の資金調達におけるエージェントは Goldman Sachs が務め、法律顧問は Skadden、Arps、Salte、Meagher & Flom LLP が務めました。



### Salesforce Venturesについて

Salesforce Ventures はセールスフォース・ドットコムのコーポレート投資部門であり、Salesforce Customer Success Platform をさらに強化する次世代のエンタープライズテクノロジーへの投資を行っています。投資先企業は、資金を調達に加え、世界最大規模のクラウドエコシステムへのアクセスができるほか、ファンディング、経営・運用戦略のアドバイスを受けることができ、Pledge 1%に参加することによって企業慈善活動をビジネスモデルの一部にすることができます。Salesforce Ventures は、2009 年の創業以来、DocuSign、GoCardless、Guild Education、nCino、Twilio、Zoom を含む世界 22 力国約 400 社を超える企業に対して投資を行ってきました。詳しくは [www.salesforce.com/ventures](http://www.salesforce.com/ventures) をご確認ください。

### ジェネシスについて

ジェネシスは世界 100 力国以上において、毎年 700 億件以上の卓越したカスタマーエクスペリエンスを支えています。クラウド、AI、デジタル技術のパワーを通じて、企業はジェネシスのスケール可能で共感性の高いカスタマーエクスペリエンスのビジョンである Experiences as a Service<sup>SM</sup>を実現できます。ジェネシスでは、マーケティング、セールス、サービスのすべてのチャネルにおけるカスタマーモーメントをつなぐとともに、従業員の体験も改善します。バックオフィス技術をモダンな収益源に変えることで、ジェネシスは真のパーソナライゼーションを大規模に、共感を持ってかかわり、信頼とロイヤリティを育むことをサポートします。詳しくは、[www.genesys.com/ja-jp](http://www.genesys.com/ja-jp) をご覧下さい。

©2021 Genesys. All rights reserved. Genesys, the Genesys logo, Genesys Cloud, Genesys Cloud CX, Genesys Engage, Genesys Multicloud CX, Genesys DX and Experience as a Service are trademarks, service marks and/or registered trademarks of Genesys. All other company names and logos may be registered trademarks or trademarks of their respective companies.

<本リリースに関する報道関係からのお問い合わせは下記にお願いいたします>

ジェネシスクラウドサービス株式会社 マーケティング本部

斎藤 哲也

Tel: 03-5989-1430

Email: [tetsuya.saito@genesys.com](mailto:tetsuya.saito@genesys.com)

ジェネシスクラウドサービス広報事務局(Vertigo 内)

ザバヴァ・アレクサンドル

Tel: 080-4178-2393

Email: [alex@vertigo.jp](mailto:alex@vertigo.jp)