



PRESS RELEASE

報道関係各位

2022年9月27日
アルサーガパートナーズ株式会社

アルサーガパートナーズ、 資本業務提携支援サービス「シリーズN(エヌ)」提供開始 ～ベンチャー企業とCVC/事業会社をつなぐ新サービス～

企業のDXを促進するアルサーガパートナーズ株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役/CEO・CTO:小俣 泰明、以下アルサーガパートナーズ)は、ベンチャー企業とCVC¹及び事業会社をつなぐ資本業務提携支援サービス「シリーズN」の提供を開始したことを発表いたします。

アルサーガパートナーズは、昨年のシリーズAラウンド、今年のシリーズBラウンドと2度にわたり第三者割当増資による資金調達を行っており、その際同時に第三者割当増資先の事業会社との間で資本業務提携契約を締結することにより、自社の事業拡大だけでなく、提携先各社の事業および組織のDX推進、さらには各社が目指すビジョンを実現させるパートナーという立場でビジネスをサポートしています。

自社の経験から資本業務提携というパートナーシップにより、ベンチャー企業側は、安定した資本基盤の獲得や事業拡大を図ることが可能となり、またCVC/事業会社側は、ファイナンス面以外のメリットとしてベンチャー企業の新しいビジネスモデルや技術力などとのシナジーを生み出すことで、DX推進に寄与することとなり、両社にとってWin-Winの関係で多くのメリットを享受することを実感したため、この度「シリーズN」というサービスの提供に踏み切りました。

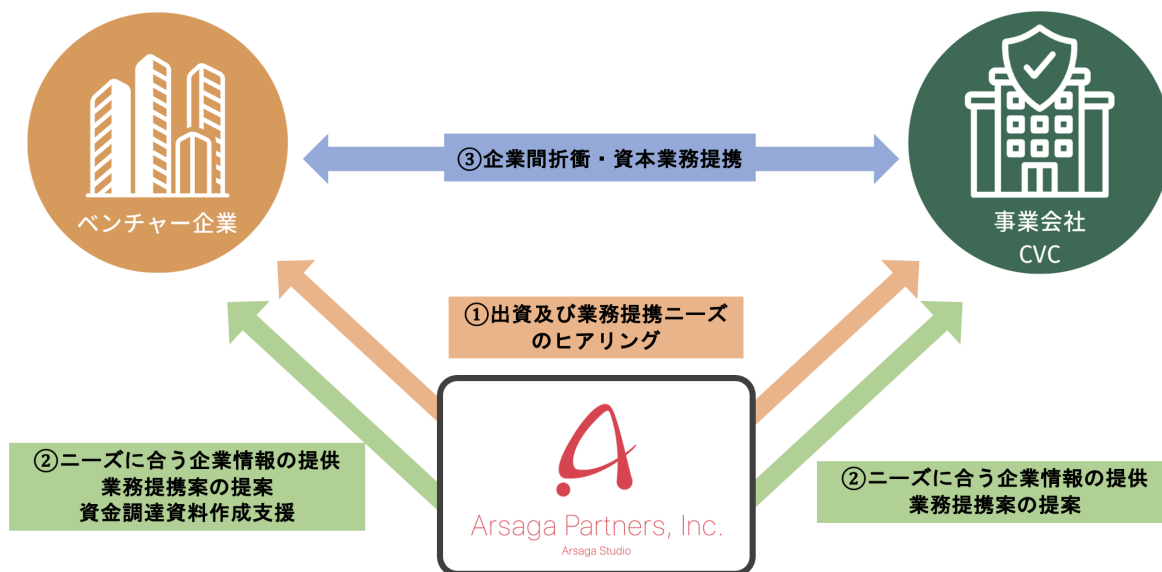
サービスの企画段階からわずか2ヶ月程ですでに幅広い業界の160社を超えるベンチャー企業が「シリーズN」に登録済みで、CVC及び事業会社は60社以上が登録されております。昨今、国内ベンチャー企業の資金調達額や、国内CVCの設立数及び投資額が増加傾向にあるという背景からも、今後もますますニーズが増える事が見込まれます。

¹ CVCとは、コーポレート・ベンチャー・キャピタルの略で事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業(ベンチャー企業)に出資や支援を行う活動組織のこと。自社の事業内容と関連性のある企業に投資し、本業との相乗効果を得ることを目的として運営される。英語ではCorporate Venture Capitalと表記され、CVCと略して用いられることが多い。

CVCは、あらゆる分野のベンチャー企業に投資する一般的なベンチャー・キャピタルとは異なり、あくまで自社の事業内容と関連性があり、本業の収益につながるとされるベンチャー企業に投資する。(引用: [野村証券 証券用語解説集](#))

■シリーズNのサービス概要

アルサーガパートナーズの「シリーズN」に登録した「ベンチャー企業」と「CVC/事業会社」とのニーズをマッチングし、両社を引き合わせるサービスです。



資本業務提携支援「シリーズN」サービスイメージ図

基本メニュー

- ベンチャー企業とCVC/事業会社のマッチングサービス
- 業務提携案の提案
- 資金調達資料作成支援サービス(※ベンチャー企業向け)

オプションメニュー(※ベンチャー企業向け)

- 経営企画業務支援サービス
- 営業・マーケティング戦略立案支援サービス など

■シリーズNを利用するベンチャー企業にとってのメリット

資本提携の豊富な実績を持つアルサーガパートナーズが、ベンチャー企業とシナジーが見込まれるCVC/事業会社の出資担当社のご紹介や業務提携案の考案・資金調達資料の作成支援などをトータルでサポートします。

- バリエーション豊かな候補先の紹介
- 効率的な商談検討が可能
- 成約確率を高めるサポート体制
- オプションで資金調達資料作成や各種支援が可能
- 完全成功報酬型の料金体系
- 当社からのご紹介を介した商談を経て、出資成約、もしくは受注成約した場合に限り手数料がかかる完全成功報酬型の料金体系です。
- 例:1億円調達した場合=550万円(一律料金:200万円+3,000万円の3%:150万円+)

5,000万円の4%:200万円)

1件あたりの調達額	成功報酬
2,000万円未満の部分	一律200万円
2,000万円以上5,000万円未満の部分	調達額の5.0%
5,000万円以上1億円未満の部分	調達額の4.0%
1億円以上5億円未満の部分	調達額の3.0%
5億円以上の部分	調達額の2.0%

■シリーズNを利用するCVC/事業会社にとってのメリット

アルサーガパートナーズが、CVC/事業会社の出資ニーズにマッチしたベンチャー企業を無償で紹介します。紹介企業の資金調達予定や過去の調達情報など詳細なデータを提供するので、ソーシングの時間やコストの大幅な削減につながります。

バリエーション豊かな候補先の紹介

効率的なソーシング

成約率を高めるサポート

費用負担一切なし、完全無償

「シリーズN」には、すでにマッチング商談の依頼を20社以上からいただいております。経営企画業務支援においても複数社への提供を開始しております。アルサーガパートナーズにとっては、創業時からのIT受託開発事業に加え、今年から本格的に立ち上げたコンサルティング事業とならび、3本目の柱とすべくインキュベーション事業である「シリーズN」を立ち上げました。この事業を通じて、日本国内のDX促進を加速する事になると確信しております。2022年10月末までの、ベンチャー企業にお得なキャンペーンも開催しております。詳しくは「シリーズN」のホームページを御覧ください。

- ベンチャー企業向けホームページ: <https://www.series-n.jp/>
- CVC/事業者向けホームページ: <https://www.series-n.jp/cvc>

■参考URL

- [2022年7月21日:アルサーガパートナーズ、第三者割当増資により シリーズB 資金調達を実施](#)
- [2022年3月1日:アルサーガパートナーズ、戦略コンサルティング事業を強化](#)
- [2021年7月1日:第三者割当てによる資金調達について](#)
- [2022年6月:日銀レビュー『わが国ベンチャービジネスの現状と課題』](#)

■アルサーガパートナーズ株式会社について

アルサーガパートナーズは、「人をつくる、だからモノをつくれる」をビジョンに掲げ、日本全国のDX事業の成功をミッションとするワンストップ・DXソリューションパートナーです。ワンフロア内にIT戦略コンサルティング・UX/UIコンサルティング・企画・エンジニアリング・デザイン・保守運用などITシステムの開発に必要なすべての機能を備えています。エンジニアが9割を占める組織構成でユーザー企業と直接取引を行い、かつ開発業務を外注しないことモットーとしており、適正なコストでのサービス提供が可能です。「最高品質を最速で」をスローガンに、お客様のDX事業のストーリーに、熱量高く寄り添い、新しい未来をつくります。

本社 : 東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト15階
熊本スタジオ: 熊本県熊本市南区江越2丁目24-1

代表者 :代表取締役社長 CEO/CTO 小俣泰明
設立日 :2016年1月
資本金 :6億7,000万円(資本準備金含む、2022年7月現在)
社員数 :251名(2022年9月現在)
事業内容:ワンストップ・DXソリューションパートナー事業
Web :<https://www.arsaga.jp>

■シリーズNに関するお問い合わせ

アルサーガパートナーズ株式会社 新規事業開発部長:杉中
URL:<https://www.series-n.jp/>
Email: series-n@arsaga.jp

■本リリースに関するお問い合わせ

アルサーガパートナーズ株式会社 広報担当:海藤・宮崎
Email: press@arsaga.jp
直通電話:070-1254-1281(海藤)／080-7652-7616(宮崎)