

- 代理店営業管理SaaSを提供するパートナーサクセス株式会社、Coral Capital、
ALL STAR SAAS FUNDから総額1億円の資金調達-



代理店営業の売上を最大化する代理店営業管理クラウド「PartnerSuccess」を開発運営するパートナーサクセス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 永田雅裕 URL：<https://www.partnersuccess.co.jp/>）は、Coral Capital、ALL STAR SAAS FUNDを引受先とした総額1億円の資金調達を実施したことをお知らせします。

◆資金調達の目的と今後の展望

パートナーサクセスは、戦略的な代理店プログラムを推進するクラウドサービスを提供しています。代理店の案件進捗や営業の行動を可視化しデータベース化し、代理店本部の担当者やアシスタントが行っている面倒な事務作業や情報共有の大部分を自動化します。今後はプロダクトの開発ならびに人材採用に充当し組織基盤の強化に投資する予定です。まず代理店営業における管理コストの解消と代理店戦略の構築コンサルティングから、企業間のスムーズマッチングによって取引コストによる情報の非対称性の解消に取り組み代理店営業におけるプラットフォーム構築を目指します。

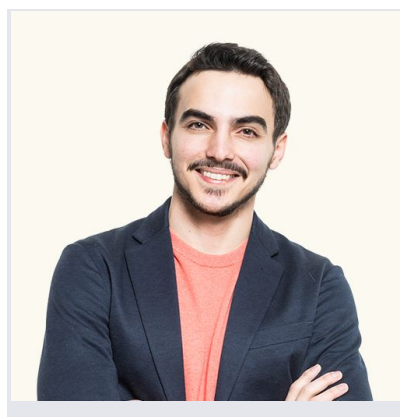
【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】
パートナーサクセス株式会社 広報担当
電話：03-6433-5230 メールアドレス：contact@partnersuccess.co.jp

◆引受先からのコメント

・ Coral Capital

<Founding Partner & CEO James Riney氏からコメント>

日本で最もアクティブなSaaSスタートアップへ投資するVCとして、私たちは販売代理店との仕事の重要性とペインの両方を直に目の当たりにしてきました。複数の販売代理店をまたいで自社プロダクトのセールスプロセスやその分析を管理することは、非常に非効率的で時間のかかる作業です。実際、このプロセスは非常にイライラさせられるもので、Coralの投資先であるSmartHRも積極的にソリューションを探し、PartnerSuccessに出会いました。彼らにPartnerSuccessの話聞き、永田さんと話し、投資しなければならない素晴らしい会社だと思いました。



<Coral Capitalとは>

Coral Capitalは、500 Startups Japanの創業チームによって新たに立ち上げられた、シードのスタートアップを対象とするベンチャーキャピタルです。「To build a better future with extraordinary people -卓越した人たちと、より良い未来を創る」をミッションとして、社会や業界の大きな課題に取り組む優秀な起業家へ投資を行い、より良い未来への貢献を目指します。

<https://coralcap.co/>

・ ALL STAR SAAS FUND

<マネージングパートナー 前田ヒロ氏からコメント>

世の中のほとんどの企業が代理店を活用した販売チャネルを持っているにもかかわらず、代理店情報の検索、管理、そして代理店との効率的なコミュニケーションを行うための最適なソリューションが存在していませんでした。豊富な代理店営業経験を持つベテランたちが集まって創業したPartnerSuccessは、この業界に大きな変革をもたらす存在になると信じています。最高のチームとともに、これから歩んでいけることを非常に楽しみにしています。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

パートナーサクセス株式会社 広報担当

電話：03-6433-5230 メールアドレス：contact@partnersuccess.co.jp



<ALL STAR SAAS FUNDとは>

「起業家とともに100年続くSaaS企業をつくる」をミッションとし、シードからグロースステージのSaaSベンチャー企業への投資及び支援の実施に特化したベンチャーキャピタルです。企業の成長において最も重要な『人』を軸としたサポートに注力し「リクルート」「イネーブルメント」「リーダーシップ」の3つに軸を置いて、ARR100億円超えを実現させるためのサポートを行います。

<https://allstarsaas.com/>

◆PartnerSuccessについて

代理店営業の売上を最大化する代理店営業管理クラウド「PartnerSuccess」の開発と運用を行っています。80%の企業が採用しているといわれる代理店制度。代理店本部の担当者やアシスタントが行っている面倒な事務作業や情報共有の大部分を自動化。代理店の案件進捗や行動を可視化しデータベース化する事で、戦略的な代理店プログラムを推進する仕組みを

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】


パートナーサクセス株式会社 広報担当

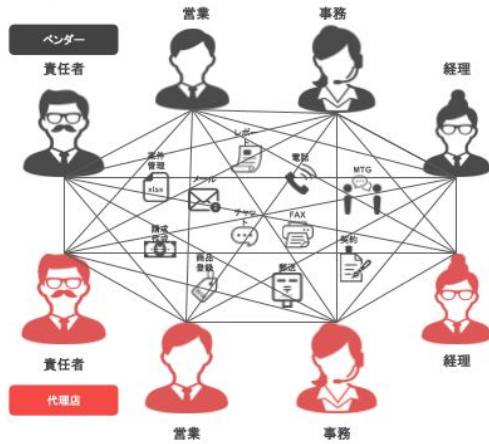
電話：03-6433-5230 メールアドレス：contact@partnersuccess.co.jp


PRESS RELEASE

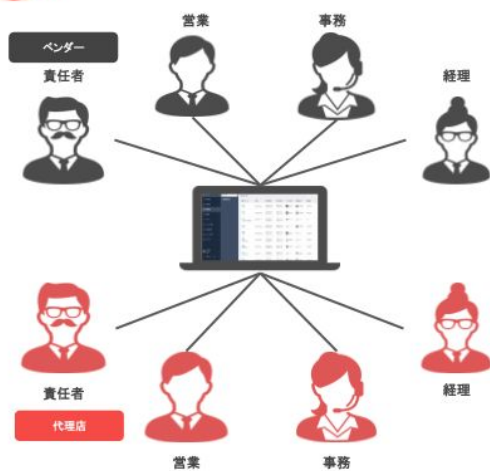
2020/12/15

提供します。

 関係者が多く、バラバラなツールを利用
コミュニケーションが複雑化し現場は混乱



 クラウドで一元化
スムーズなコミュニケーションを実現



■パートナーサクセス株式会社について

所在地：〒107-0062 東京都港区南青山6-7-14チガー南青山

代表者：代表取締役 永田 雅裕

設立日：2019年9月20日

事業内容：PartnerSuccessの企画、開発、販売

代理店戦略構築コンサルティング

URL：<https://www.partnersuccess.co.jp/>

パートナーサクセス株式会社は、「スモールビジネスから世界を変えるビジネスエコシステムの構築」というミッションのもと、「挑戦者を生み出し、挑戦し続けるものとともに」をビジョンに掲げ2019年9月に創業しました。

業界初の販売代理店特化型BtoB SaaS「PartnerSuccess」の開発と運用を通じて、企業間の連携をよりスムーズにし、世の中に良いサービスやプロダクトが流通していく仕組みを構築していきます。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

パートナーサクセス株式会社 広報担当

電話：03-6433-5230 メールアドレス：contact@partnersuccess.co.jp