

2022年2月18日

各位

会社名 T a n a a k k株式会社  
代表者 代表取締役 田中翔一郎  
担当者 取締役管理本部長 弁護士 青木正芳  
連絡先 TEL 03-5533-8771 FAX 03-5533-8772

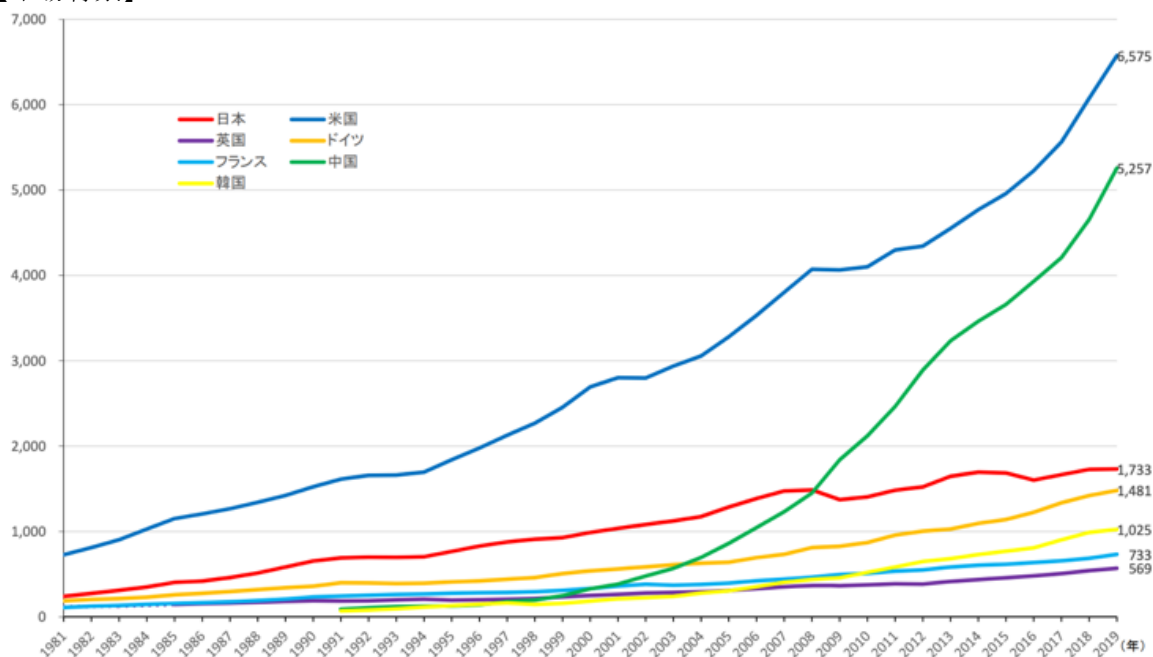
## HITSERIES LPS 第一号ファンドを設立

ユニコーン（時価総額10億ドル）創出の起爆剤として、大企業のR&D投資をクラウド型事業に価値転換

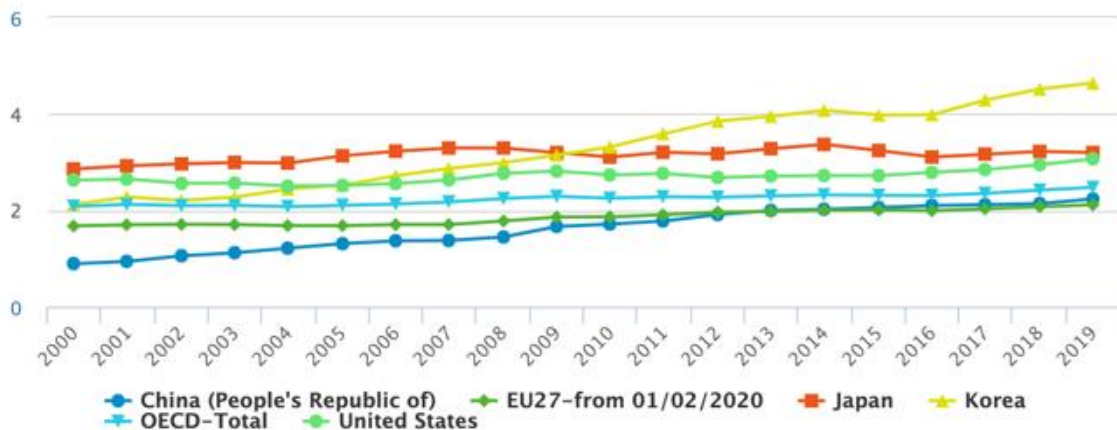
### 【お知らせ】

当社、T a n a a k k株式会社(本社：東京都千代田区丸の内二丁目3番2号1階、代表取締役：田中翔一郎 以下 TANAACK (タナーク))は、2022年2月18日付で、HITSERIES 投資事業有限責任組合(所在地：東京都千代田区丸の内)の設立契約を TANAACK および財務省関東財務局登録済の適格機関投資家である田中翔一郎と締結し、第一号となる HITSERIES LPS の設立を決定いたしました。

### 【市場背景】



主要国における研究開発投資は右肩上がりに成長し、2019年にはOECD主要7カ国の研究開発日は17,373億ドル（約200兆円）に達しています。（経済産業省資料引用）



ベンチャーキャピタルの市場規模は2020年の米国16.7兆円に対し、日本国内は1500億円であり、GDP比では米国の0.4%に対して日本は0.03%と10分の1の規模であり、ベンチャーエコシステムの確立が課題となっています。一方で、日本国内の研究開発費は、GDP比で比較すると2019年には米国の3.1%に対して日本は3.2%と遜色ない水準で投資されています。

#### 【当社のねらい】

当社は国内における研究開発投資がディスラプティブなイノベーションに繋がっていないという社会的課題を背景として、Fortune Global 500の大企業内スタートアップを対象として、研究開発投資の成果を安心、安価、迅速に企業価値に変換するためのGrowth-as-a-Service（グロースアズアサービス）を提供しています。

#### 【ユニコーン企業の創出】

2021年3月1日時点におけるユニコーン企業（時価総額10億ドル超）の未公開企業は、米国274社、中国123社、欧州67社、日本国内は4社となり、企業における研究開発費の売上、利益、時価総額へのスムーズな価値移転が課題となっています。

#### 【ユニコーン企業実現の財務ベンチマーク】

- ・ユニコーン上場したクラウドビジネスは平均8年間の赤字（当社調べ）
- ・ユニコーン上場するクラウドビジネスに必要な資金は最低でも100億円以上

#### 【大企業内スタートアップのお悩み】

- ・当初1-3年間の予算は確保するが、成長に必要な10億円単位、100億円単位の資本捻出が難しい
- ・売上と利益だけの古典的な評価になり、隣の部署の年商100億円事業と比べてしまう
- ・監査法人の指摘により、社内スタートアップの運営2-3年目あたりにおいて事業を減損したり、企業価値を保守的に下げる必要があり、従業員の指揮が下がる。また取引先の印象が悪くなることが多い

#### 【HITSERIES | ヒットシリーズ】

当社では主力Growth-as-a-ServiceプロダクトのHITSERIESにより、DevOps、RevOps、EquityOpsを通じて大企業内スタートアップの適切なゴール設定とカーブアウトを含む成長スキーム、IPOに向けた資本政策とマイルストーン・KPI設定を支援しています。HITSERIESファンドの設立により、HITSERIESの既存クライアントの成長加速を実現する予定です。

【設立概要】

項目	詳細
ロゴ	 HITSERIES LPS™ (商標登録申請済)
機関名称	HITSERIES 投資事業有限責任組合
所在地	東京都千代田区丸の内二丁目3番2号1階
設立日	令和4年(2022年)2月18日
初回クロージング	2023年3月末
GP (ゼネラルパートナー)	Tanaakk 株式会社
LP (リミテッドパートナー)	田中翔一郎 (財務省関東財務局登録 適格機関投資家) ほか国内上場企業・国内外機関投資家を予定
投資アドバイザー	TANAACK INC (米国 ニューヨーク州) TANAACK LTD (英国 ロンドン) TANAACK PTE. LTD. (シンガポール) TANAACK LIMITED (香港) Tanaakk 法律事務所 (東京都千代田区)
ファンド有効期間	10年
投資対象国	日本国内および EMEA、APAC、AMERICAS
投資対象	Fortune Global 500 社内 SaaS スタートアップ 上記スタートアップのサプライチェーン SaaS 企業
投資ステージ	アーリーステージベンチャーおよびアンダーバリユエーションと考えられるミドルステージ以降のベンチャー
投資単位	投資先1社あたり1億円から30億円
目標 IRR	世界水準のベンチマークを超える運用実績
ベンチマーク	NASDAQ、S&P500 インデックスおよび US VC ベンチマーク
バリューアップ方針	Growth-as-a-Service   DevOps、RevOps、EquityOps
資本政策連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シリーズ B 以降から東京証券取引所、NASDAQ までの IPO について、EMEA、US、APAC の機関投資家や政府系投資家との連携</li> <li>・IPO 後の株式価値の継続的向上について、長期保有方針の機関投資家との連携</li> <li>・IPO 後の株式価値の安定化についてマーケットメイカーやヘッジファンドとの連携</li> </ul>

【トラックレコード】

大企業における新規事業の立ち上げにおいて、需要調査・市場調査からプロダクト開発 (DevOps)、販売網の構築 (RevOps) までの一連の工程では平均1億円の外注費がかかっています (当社調べ)。HITSERIES ではデータドリブンな調査、開発、販売手法を組み合わせることで大企業スタートアップの事業立ち上げコストを92%削減しています。

### 【パートナー提携】

日本国内におけるベンチャーエコシステム確立のためにはパートナー企業様との連携が欠かせないと考えており、当社では以下のようなパートナー企業様との連携により HITSERIES の事業運営およびプライベートエクイティ運営を強化しています。

- ・市場調査データベース運営事業社
- ・SaaS、PaaS 開発における DevOps 提供事業者
- ・MA、SFA、PRM などの RevOps 提供事業者
- ・経営効率化 SaaS 提供事業者
- ・企業価値の算定および監査
- ・ポートフォリオへのハンズオン経験者のあるプロフェッショナル
- ・ポートフォリオにおける CFO、CTO 等経営が可能なプロフェッショナル
- ・事業買収および M&A に関するロングリスト、ショートリスト保有事業者
- ・シリーズ A 以降の協調投資の可能なプライベートエクイティ運営事業者
- ・メガバンク、地銀、信用金庫
- ・海外金融機関
- ・海外機関投資家

協業のご案内・ご提案につきましては担当：青木までご連絡ください。



企業名	T a n a a k k 株式会社 (TANAACK K.K.)
所在地	東京都千代田区丸の内二丁目 3 番 2 号郵船ビルディング 1 階
代表取締役	田中 翔一朗
設立年月日	2013 年 7 月 3 日
資本金	3 億 4300 万円
Web サイト	<a href="https://www.tanaakk.co.jp">https://www.tanaakk.co.jp</a>

本件に関するお問い合わせ先  
東京都千代田区丸の内二丁目 3 番 2 号 1 階  
T a n a a k k 株式会社 管理本部 担当：青木  
TEL 03-5533-8771  
FAX 03-5533-8772  
info@tanaakk.com