

各位

会社名 Tanaakk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 TEL03-5533-8771 FAX03-5533-8772

従来平均1億円かかっていた大企業のクラウド新規事業立ち上げトータルコストをAIで92%削減。HITSERIES DevOps（ヒットシリーズデブオプス）リリースのお知らせ

当社は大企業内の知的財産や顧客基盤を活用し、企業価値向上を実現するクラウド新規事業立案を、月額制のパッケージである HITSEREIS™（ヒットシリーズ）として提供しています。HITSERIES では、Growth-as-a-Service（グロースアズアサービス）と称して、米 Microsoft Azure（マイクロソフトアジュール）、AWS（アマゾンウェブサービス）、米 Salesforce（セールスフォース）、スイス ImmuniWeb（イミュニウェブ）など、国内外先端プロダクトを組み合わせたクラウド SaaS 型事業の企画・設計・開発・運用をサブスクリプション方式で提供しています。

Growth-as-a-Service ラインナップ

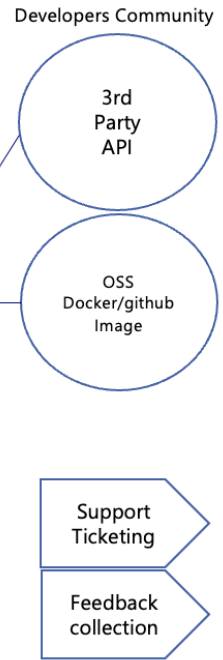
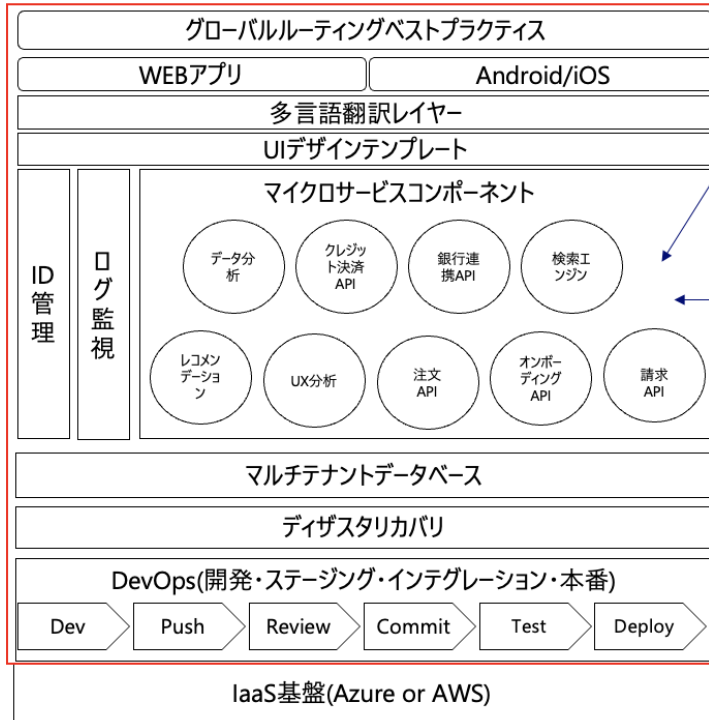
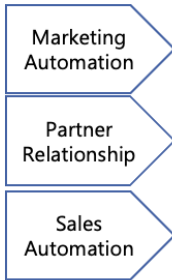


HITSERIES（ヒットシリーズ）では、月額60万円からクラウド事業の市場調査、予算策定、プロダクト試作を実現しています。このたび当社ではHITSERIES DevOps（ヒットシリーズデブオプス）をサービスリリースしました。

HITSERIES DevOpsでは、クラウド事業試作が完了し、量産体制を整える際にMicrosoft Azure、AWSなどのIaaS基盤とリファレンスアーキテクチャ、フレームワーク、APIなどのガイドラインを整え、インド・ベトナム・フィリピン・ミャンマーの安価なオフショア人材を活用し、同時にアメリカ・欧州のトップエンジニアにアーキテクチャレビューを依頼することで、グローバルで比較しても高品質でコスト優位なシステム生産体制を構築。具体的にはエンジニアの人月単価をAI・クラウド・コンテナ・ノーコード・オフショアの組み合わせで50%削減しています。



- HITSERIES DevOps機能
- 1.ルーティングベストプラクティス
 - 2.リファレンスアーキテクチャ
 - 3.マルチデバイスUI
 - 4.UIデザインテンプレート
 - 5.多言語翻訳レイヤー
 - 6.ID管理・SSO・2FA
 - 7.アプリログモニタリング
 - 8.マイクロサービスマーケットプレイス
 - 9.マルチテナントDB
 - 10.ディザスタリカバリ
 - 11.DevOps基盤



加えて、DevOps のみならず、DevSecOps を実現するために、ImmuniWeb®、Github、Azure DevOps、Azure Sentinel をはじめとしたソースコード管理、セキュリティオートメーションサービスを用いてセキュアでアジャイルな開発環境を提供しています。

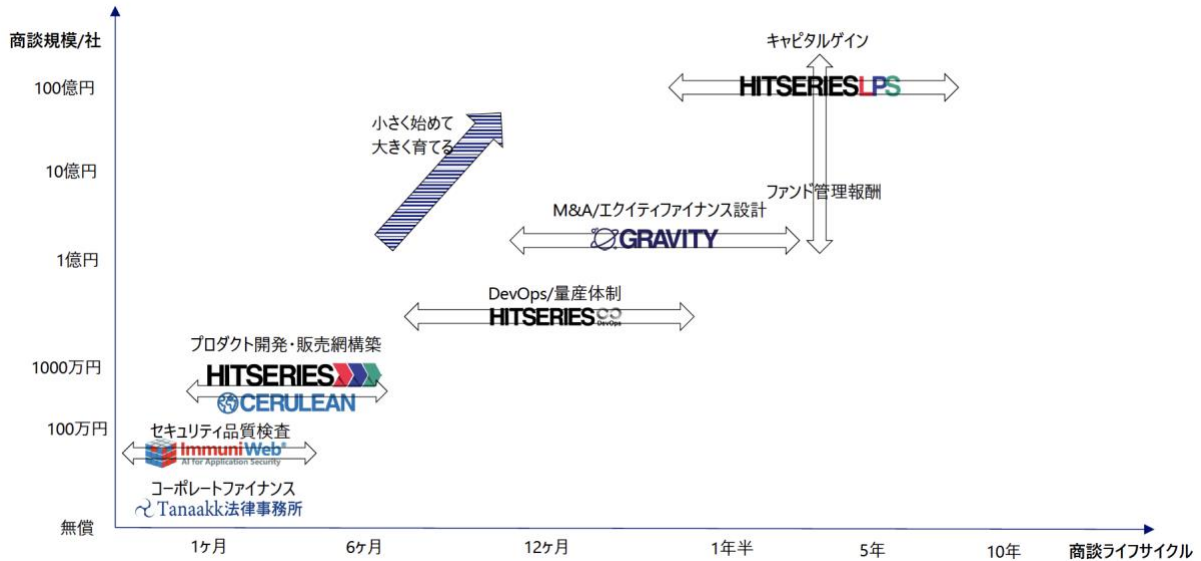
Growth-as-a-Service による事業立ち上げコストの削減率

フェーズ	新規事業の業務項目	従来型サービスの相場	HITSERIES	ImmuniWeb	HITSERIES DevOps	CERULEAN	COSMOS	コスト削減効果
シード	クロスボーダー市場調査	月額1000万円	月額60万円					-94%
	クラウドプロダクトの試作	総額3000万円	総額300万円					-90%
	リリース前アプリセキュリティ検査	総額100万円		総額16万円				-84%
アーリー	クラウドプロダクトのDevOps	プロジェクトマネージャー 人月120万円 チームリーダー 人月100万円 エンジニア 人月80万円			人月60万円 人月50万円 人月40万円			-50% -50% -50%
	販売設計	価格モデル、販売モデル 調査総額3000万円				総額180万円		-92%
	セールスフォース導入構築	SFA, MA, PRM 人月120万円				人月60万円		-50%
シリーズA以降	デュレリジェンス資料	DD資料作成 500万円					無償	-100%
	企業価値の算定	バリュエーション 500万円					無償	-100%
	平均事業立ち上げ外注費用	1億円超			800万円			-92%

当社のこれまでの 186 件のプロジェクト実績から、年商 1000 億円以上の大企業のクラウドビジネスの平均事業立ち上げ外注費は 1 億円超であると試算されます。

Tanaakk は事業が収益化していない段階での市場調査、経営コンサルティング、各国法令リスク調査サービス、開発サービスをコストセンターとして捉え、その工数と費用を 92%削減。業界最低価格で提供することで、【小さくはじめて大きく育てる】新規事業運営の国内トップシェアを 2023 年度までに確立する計画です。

Growth-as-a-Service 価格モデル



HITSERIES に加えてグループの Tanaakk 法律事務所では株式価値の高い SaaS・サブスクリプションビジネスモデルを世界展開するための法務、契約、会計、税制へのアドバイザーをアメリカ、日本、シンガポール、香港などの会計、税務、監査専門家と協力クライアントに提供しています。

Tanaakk ではプライベートエクイティ設計の専門家弁護士を社内に雇用することで、マーケティング、販売、開発のみならず、資本政策コストも事業サプライチェーンの効率化の一部とみなし、エコシステム全体で収益が成立するビジネスモデル (Growth-as-a-Service) を長年の研究開発により確立しました。

今後は当社グループとしてグローバルでの機関投資家とのリレーションを構築し、事業構築だけでなく、資本政策も踏まえた NASDAQ、東京証券取引所へのスムーズで低コストなエグジット体制および、IPO 後の株式価値向上を中長期的にストラクチャリングできる体制を整えることで、日本における産業イノベーションを安定生産できる包括的な Growth-as-a-Service を実現します。



企業名 T a n a a k k 株式会社
本社所在地 85F One World Trade Center, New York 10007-0103 United States
国内 HQ 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
事業内容 Growth-as-a-Service の提供
HITSERIES™ クラウド事業立案・開発ラボサービス
ImmuniWeb® クラウドアプリセキュリティ検査 東アジア・日本地域代理店
CERULEAN™ クラウド事業セールスオートメーション設計・ハンズオン支援
COSMOS™ PE 運営 | 大企業スピンオフ投資、クロスボーダーアーリー投資

創業年月日 2013 年 7 月 3 日
資本金 1 億円
代表取締役 田中翔一朗
主要資格
スイス ImmuniWeb Platinum Partner
米国 Microsoft MPN ID 6454205
Amazon AWS PARTNER ID 1822134
Adobe Partner ID 14356890
Apple Developer Team ID 29TU5DX6N5
Google Developer ID 8166520573817803125
SalesforceConsultingPartner
日本 経済産業省情報セキュリティサービス基準
脆弱性診断サービス登録番号 021-0018-20

Tanaakk法律事務所

事業者名 T a n a a k k 法律事務所
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
業務領域 クロスボーダーM&A および PMI
クロスボーダー法令調査
エクイティファイナンス設計
投資事業有限責任組合の設計
スタートアップ経営陣報酬設計

創業年月日 2020 年 5 月 1 日
代表弁護士 青木正芳（東京弁護士会所属・第 70 期）

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
TEL 03-5533-8771
FAX 03-5533-8771
jp@tanaakk.co.jp