

# スパークルご紹介資料

---

東北スタートアップランウェイ等の取組などについて



# 基礎情報

スパークル株式会社は、プロフェッショナルファームとして、地域から世界へ力強い経済循環をつくるために活動しています。

## 会社概要



法人・団体名	スパークル株式会社
所在地	本店：宮城県仙台市青葉区中央4-4-19 相双オフィス：福島県南相馬市小高区本町1-87 弘前オフィス：青森県弘前市土手町31
従業員数	8名
代表	福留 秀基
加入・認定団体	 <b>JVCA</b> Japan Venture Capital Association (VC会員)  <b>NEDO</b> Japan Impact-driven Financing Initiative (STS事業認定VC) (署名機関)

## 現在の事業内容

### ベンチャー投資事業

地域の起業家様を主な対象として、出資や売上連動型の投資を行っている。また、起業を目指す方々へのサポートも積極的に行っている。

### インキュベーション事業

地域の起業家様を対象として創業初期の段階からハンズオン支援の場をご提供。

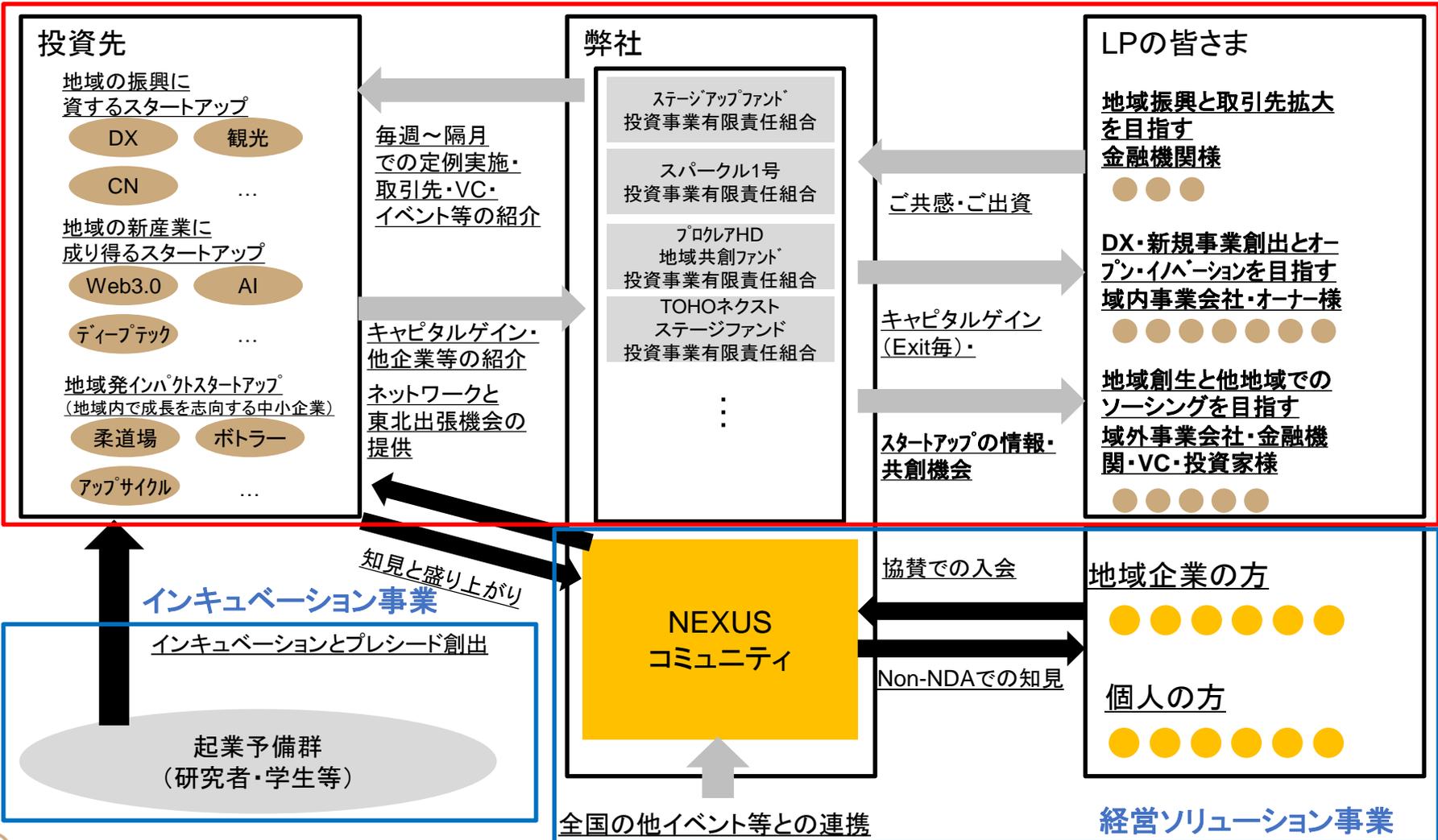
### 経営ソリューション事業

地域の企業様を対象として、経営戦略・業務・新規事業・DX推進等を包括的に支援するサービスを提供。  
※中小企業庁「中小企業デジタル化応援隊」認定機関

# スパークルの事業領域

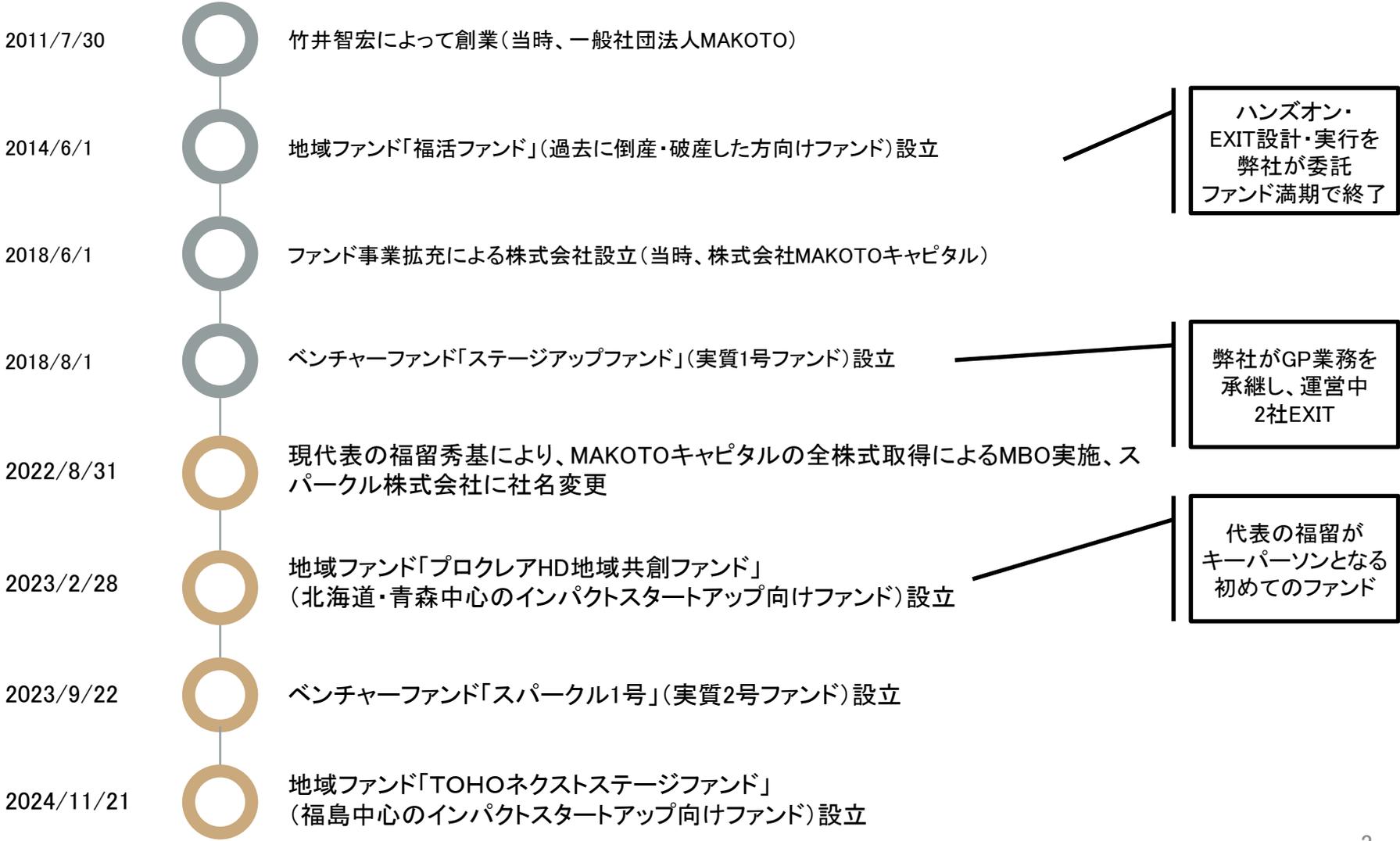
弊社のファンド事業から得られる知見を元に地域共創コミュニティの取り組みの一環として進めることで、幅広い情報源と弊社リソースを安価にご活用いただくことが可能です。

## ベンチャー投資事業



# 沿革

2022年8月末に、代表の福留がMBOにより弊社株式を取得し、社名もスパークル株式会社に変更しました。  
代表の福留を含めて、従前のファンドにおいてEXIT設計や実行を行っているメンバーが多数在籍しております。



# 行動指針

弊社は、地域に本社を構えるプロフェッショナルファームとして、地域の皆様に愛され、世界中の皆様とともに価値をつくりだすことを目指しています。

## ミッション

# 新しい世界の経済循環をつくる

地域の発展を担うビジネスの着火剤となります。

## ビジョン

# -100→100

地域に埋もれている価値を全力で掘り起こし、世界に通用するビジネスを作ります。

## バリュー

### 話し合い、助け合う

地域のために本質を議論し、互助の精神で取り組みます。

### 成果にこだわる

仕掛けだけでなく、地域の皆様からの期待値を常に上回る成果を生み出し、変革の実行部隊となります。

### できる理由を探す

あらゆるつながりと知恵を駆使して、不可能に思えることを可能にします。

# 運用ファンド一覧

弊社はこれまで様々なスキームにより出資・ハンズオン支援を行っています。現在はスパークル1号ファンド、プロクレアHD地域共創ファンド、TOHOネクストステージファンドにおいて積極的に出資を行っています。

## 現在組入中のファンド

### スパークル1号 ファンド

- 地域発・地域着の投資を目的としたファンド
- 地域発のシードスタートアップ・地方企業とPoC・取引を志向するシード～アーリースタートアップ（ユニコーン企業候補）に対する投資を実施

### プロクレアHD 地域共創ファンド

- 青森みちのく銀行と設立したファンド
- 主に北東北を中心に、上場・急成長を志向しない、成長性のある企業（ゼブラ企業候補）に対する投資を実施

### TOHOネクスト ステージファンド

- 東邦銀行グループと設立したファンド
- 主に福島県を中心に、上場・急成長を志向しない、成長性のある企業（ゼブラ企業候補）に対する投資を実施

3つファンドを運営していることにより、投資先企業のニーズに合わせた資金調達・支援が可能

## 運用中（組入済）のファンド

### ステージアップ ファンド

- 東北でのイノベーション創出を目的としたファンド
- Exit(上場・M&A)を目指すスタートアップに対する投資を実施

# スパークル1号ファンドの目的・コンセプト

本ファンドは地域に新しい産業を創出するため、スタートアップへの投資を行うだけでなく、LP出資企業様を含めた地域企業の皆様とのコミュニティを構築することも目指すファンドです。

## 目的

投資先スタートアップと地域の産官学金との取引や施策の活用を促し、当該地域での成功パターンを見出した上で、他地域での事業展開を加速させることで、良質な投資先候補の持続的発掘、スタートアップの成長とキャピタルゲイン創出、各地域の振興を鼎立させる。

## メインテーマ

### 地域の振興に資するスタートアップ

地域の振興に課題感のあるスタートアップに対して、投資・取引推進の支援を行い。スタートアップと地域企業とのコミュニケーションと取引を強化することで、新しい経済の形をつくることを目指す。これにより東北に地域振興を志すスタートアップが集い、地域ビジネスの先進地域となることを目指すとともに、他地域への横展開を行う。

### Web3.0やディープテックなど、地域の新産業となり得るシードスタートアップ

観光産業・6次化・ファン作りの延長として実現されるWeb3.0など、最先端であるが故に首都圏など他地域でも産業形成なされていないスタートアップについて、東北にとどまらず国内外を対象にして投資する。これにより東北にWeb3.0やディープテックに関心がある若者が集い、新しい産業の先進地域となることを目指すとともに、他地域への横展開を行う。

(必ずしも東北に所在する必要はなく、東北での交流イベントに年1回以上参加することを条件とする)

# ベンチャー投資事業

様々な業種・フェーズのスタートアップ・ローカルゼブラ企業43社に対して投資・支援を行っております。

## バイオ・ヘルスケア



## toB ITサービス/ DX



## 農業・漁業支援



## 宇宙開発



## toC ITサービス/ Web3.0



## 素材



## その他



## ローカルゼブラ企業(含インパクトスタートアップ)



# スパークルの取り組み例

弊社は資金供給としての役割のみならず、微力ながらファンドを通じた「地域開発」を意識的に行っております。

## 連携投資先スタートアップ・取引先企業

## 取り組み事例

## 弊社の関与



富谷市でのロープウェイ敷設検討

県議会議員を巻き込み、若生富谷市長に説明付きで紹介



自治体でのサービス導入

他スタートアップとともに各首長へのアポ取り・面談同行



福島・南相馬設立・本社でロケット複数回打ち上げ

起業前から南相馬に誘致副市長との面会設定  
起業後は中央省庁ロビイング含めた政策支援



仙台設立・本社で宇宙での実験設備の開発、打ち上げ準備

起業を決意させる首都圏含めた外部投資家の紹介  
仙台でのオフィス移転のサポート



スタートアップとの共創プログラム「INNOVATION NEXUS TOHOKU」の実施

合計37件のスタートアップとのマッチングを実施  
販路提携や新規事業での共創、またスタートアップとの提携を活用した事業投資への意識付けを行った



# 弊社取り組み: 東北スタートアップランウェイ

弊社は東北エリアで活動する32機関（VC/金融機関19社、自治体10団体、経済団体3団体）への一括相談プラットフォーム「東北スタートアップランウェイ」の立ち上げと幹事を行っており、地域発のみならず地銀様を主なターゲットとした地域着の案件を多く発掘できる体制を構築しております。

## 東北スタートアップランウェイのロゴと加入機関



## 東北スタートアップランウェイキックオフイベント



東北エリアで資金調達の一括相談ができる

東北大学ベンチャーパートナーズ Toyo TOHOKU University Venture Partners

いわざん未来投資 Iwazaki Future Investment

JFC 日本政策金融公庫

プロヴァンホールディングス 青森銀行 みよのく銀行 FVC Tohoku 東邦銀行

秋田銀行 ACP あきぎんキャピタルパートナーズ 三井住友信託銀行

77 BANK 七十七銀行 77 CAPITAL 七十七キャピタル 山形銀行

北日本銀行 その夢の、一歩先へ Open the Future with You

Orico

いわざん事業創造キャピタル 京東日本スタートアップ株式会社 JR East Start-Up Co., Ltd.

Spurcle SAMURAI INCUBATE



# 当社の強み: 経営ソリューション事業

多くの地域企業が持つ課題である「新しい収益の柱となる新規事業の創出」「デジタル化・DXを実行するための外部と連携した推進体制の構築」に着目した経営コンサルティングをプログラム・ハンズオンにて実施しています。

## 地域企業・スタートアップのマッチングプログラム INNOVATION NEXUS TOHOKU



## 地域企業の事業推進に資するコンサルティング

**本プロジェクトの要諦**  
本プロジェクトでは、貴社が本年度中(XXXXまで)に目指すデジタル配債システムに係る仕様・スケジュール・予算の確定に向けて作業を実施し、その構想を策定することが出来ました。

**XXXX年度のゴール**

XXXの仕様確定	貴社XXXの収益化、及び顧客属性把握によるDX化に向けたシステム群の構築、改修の対象と各システムの仕様の確定できている
システム構築に向けたスケジュール・予算確定	システム構築のスケジュールが貴社想定と合致するか否かを確認し、必要なマイルストーンと各段階に必要な予算が確定できている

検討テーマ	本フェーズ完了時の状態	想定アウトプット	達成状況
業務フローの整理	貴社内の業務フローを見える化して現場業務の把握を行うとともに、システム構築への影響を確認出来ている状態	・貴社既存業務フロー ・貴社将来業務フロー	○ 詳細をXXXに記載
システム構築の方向性を検討するに資する、仕様・スケジュール・予算の仮説構築検討	実現したいシステム全体の構成案と、それに紐づくスケジュール・予算案が、ベンダーへの問い合わせの結果として全て提示されている状態	・システムアーキテクチャ ・超概算見積もり及びスケジュール仮説	○ 詳細をXXXに記載

10

備考	最終成果物(別紙)
4-1. 顧客ごとのためのアーキテクチャ案	
4-2. 超概算見積もり及びスケジュール仮説	
4-3. XaaS構築費用	
4-4. To-BaaS業務フロー	
4-5. To-BaaS業務フロー	
4-6. To-BaaSベンダー比較表	
4-7. XaaS構築費用	
4-8. XaaS構築費用	
4-9. XaaS構築費用	
4-10. XaaS構築費用	

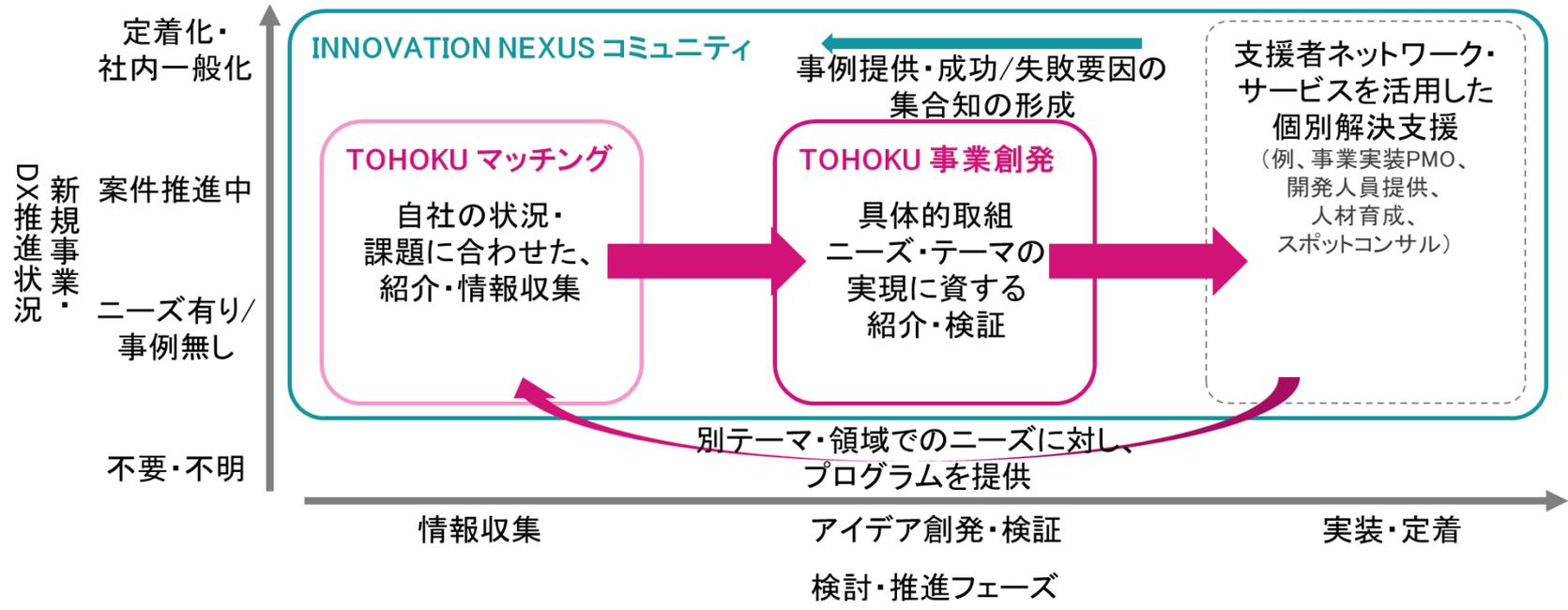
項目	内容	備考	最終成果物(別紙)
1	①: 貴社業務の整理 上記を基に、XaaS社及びXaaS社から暫定業務フローを作成し、貴社システム構築とベンダー2社との納期及び開発費のブラッシュアップ等Ganttを調整完了		4-1. 超概算見積もり及びスケジュール仮説
2	①: AaaS業務フローの作成 「貴社XaaS及び関係者のエンゲージングから暫定AaaS業務フローを作成、後に関係者と修正及び確認を実施し完了」 ②: To-BaaS業務フローの作成 「貴社XaaS関係構築を基に、制作に関わるフローを制作完了」		1-1 AaaS業務フロー 1-2 To-BaaS業務フロー
3	①: SaaSベンダー及び開発・サポートベンダーの選定 「顧客属性の類似性の比較を完了済完了」 「顧客及び一部CRM機能も含むベンダー社からエンゲージングを実施し、サービス開始時の暫定資料に適合する5社の比較を完了済完了」 ②: 開発・サポートベンダーの選定及び提案 「当該システムに関する実績を有するベンダーとXaaSを含めた3社からエンゲージングを実施」 「事前に意向をXaaS社(フロント系担当)及びXaaS社(セールスファースト担当)との個別材料提供を完了済完了」		2.SaaSベンダー比較表 ①: CRM ②: 課金決済関係 ③: 顧客管理(顧客/販売管理)
4	既存システムと連携する対象及び要件等の作成 「貴社システムと連携する対象システム群との協議結果から、移行基幹システムに改修箇所は存在せず、費用が発生しないことを確認		

Copyright © Spurple inc. All Rights Reserved

# 当社の強み: 経営ソリューション事業 (INNOVATION NEXUS TOHOKU)

多くの地域企業が持つ課題である「新しい収益の柱となる新規事業の創出」「デジタル化・DXを実行するための外部と連携した推進体制の構築」に着目した経営コンサルティングをプログラム・ハンズオンにて実施しています。

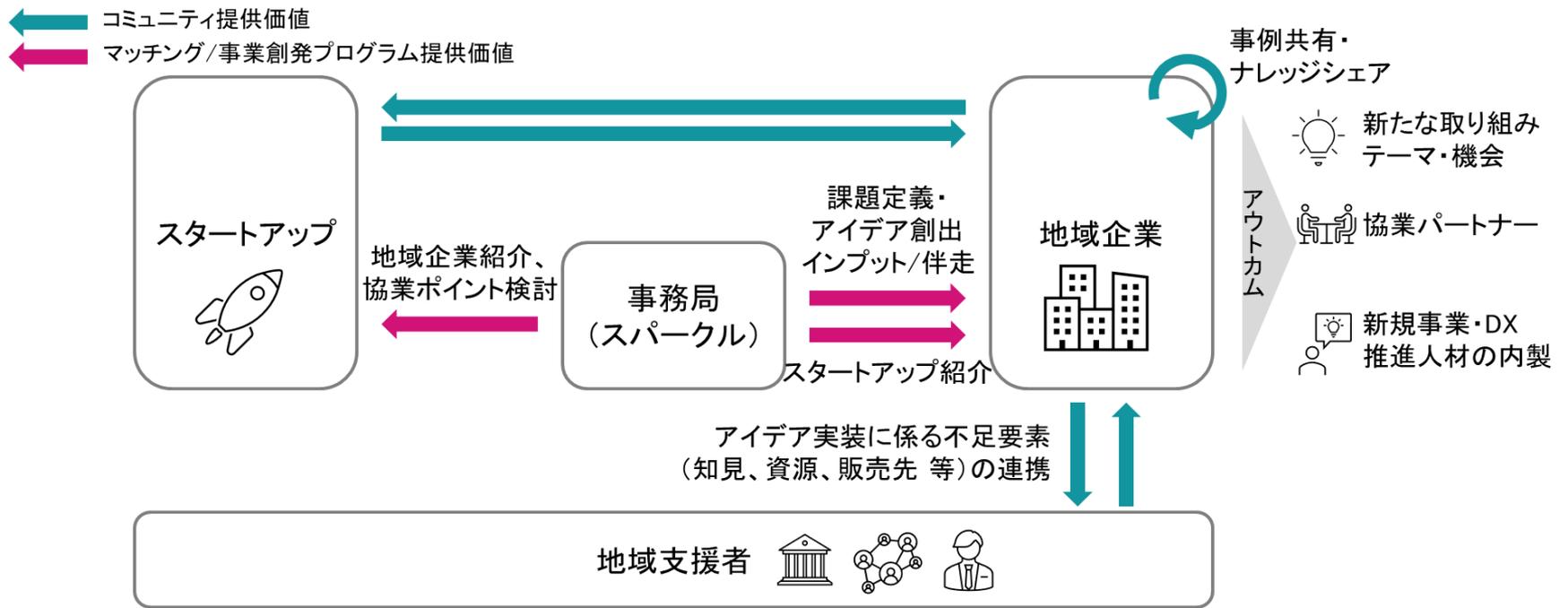
新規事業DX取り組みの状況が各社各様であることを踏まえ、状況に合わせた機能提供をいたします。加えて、東北地域企業から、一層の産業発展を実現すべく、集合知を創出するコミュニティを形成します。



# 当社の強み: 経営ソリューション事業 (INNOVATION NEXUS TOHOKU)

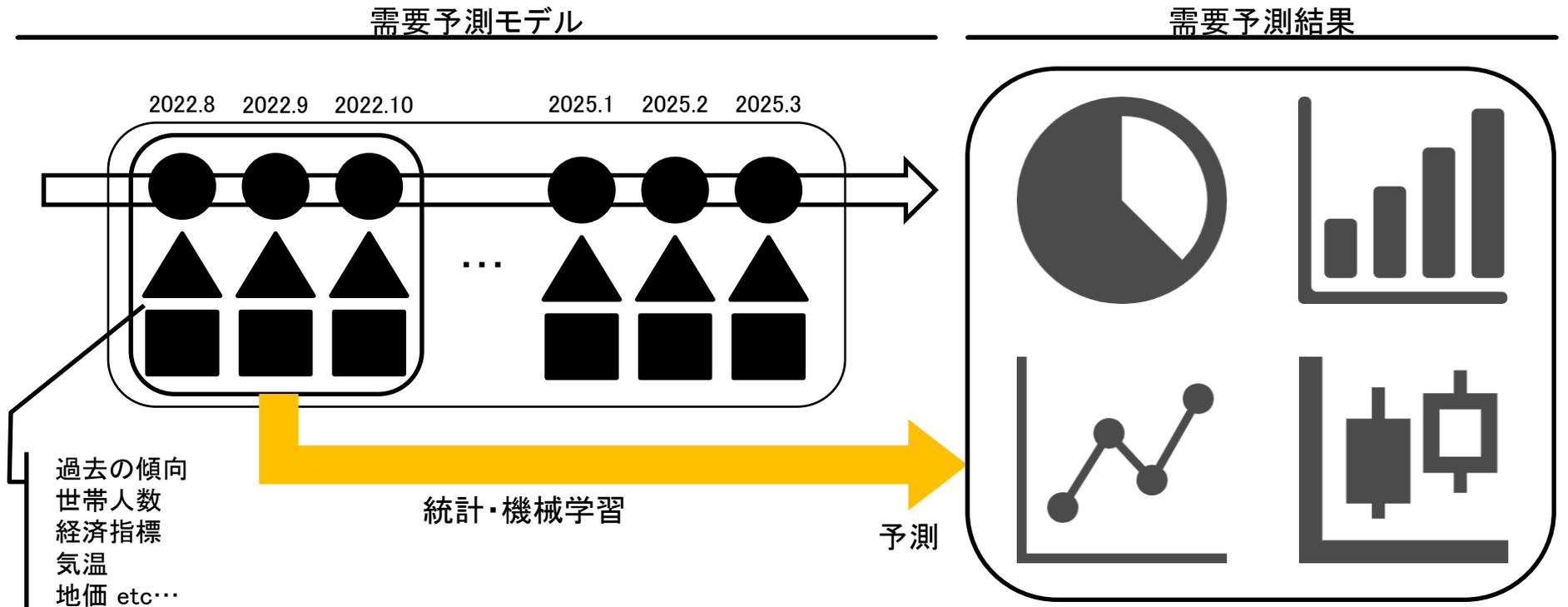
多くの地域企業が持つ課題である「新しい収益の柱となる新規事業の創出」「デジタル化・DXを実行するための外部と連携した推進体制の構築」に着目した経営コンサルティングをプログラム・ハンズオンにて実施しています。

コミュニティサービスにより、パートナー探索や地域支援者からの不足要素の連携の模索・調整機会を提供し、マッチング/事業創発プログラムでの取組み創出だけでなく、実装・定着を見据え一貫したサービスを目指します。



# 共創機会構築の過去事例: デジタル技術活用のオープンイノベーションによる変革

前ファンドにおいては、伊藤忠エネクスホームライフ東北株式会社、弊社投資先である株式会社Adansonsと共同で東北発「LPガス需要予測に基づく料金体系シミュレーター構築」を実施しました。



全ての事業所において現状の予測誤差を大幅に改善し、AIを用いることで需要予測において毎月10トン以上の精度向上を達成した

#### ご留意事項

---

- 本資料内において、議論され、又は検討されている情報は、スパークル株式会社(以下、「本資料作成者」)が正しいと信じる情報に基づき作成されたものですが、その情報の正確性又は完全性について、本資料作成者が責任を負うものではないことをご了承ください。本資料作成者は、貴社に対して法務・会計・税務上の助言を行うものではありません。法務、会計又は税務に関する具体的な取り扱い等に関しましては、貴社ご自身の法務、会計又は税務の外部専門家にご相談いただく必要がある点ご留意下さい。貴社が本取引を行うか否かについては、貴社ご自身の外部専門家にご相談の上、独自の判断で決定していただくこととなります。
- **本資料は投資勧誘行為を目的として作成されたものではありません。取引等の判断については、各自のご判断にてお願いいたします。**
- 本資料に含まれる情報の一切は本資料作成者に帰属するものです。本資料作成者の承諾なしに無断でのご利用がなされることのないようお願い申し上げます。

#### お問い合わせ先

---

スパークル株式会社  
〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央4丁目4-19 アーバンネット仙台中央ビル 2階  
TEL: 022-200-6477

担当: 福留  
fund@spurcle.jp