

投資ラウンド整理シート (シリーズA／B 比較用)



※当資料に従うことで、法令違反がないことを保証する資料ではありません。
※あくまで参考としてご利用いただくことを想定している資料です。実際の制度内容は国の資料等をご確認ください。
※当資料は、2025年11月時点の内容となっております。最新の情報は国の資料等をご確認ください。

投資ラウンド整理シート（シリーズA／B 比較用）

投資ラウンド比較（シリーズA / B）：意味と事業フェーズ

シリーズA

投資ラウンド（投資家が投資する際のフェーズ）の一種です。事業フェーズでは「アーリー期またはミドル期」に該当し、事業が軌道に乗り始め、社会的な信用も高まり始める時期です。

この段階は、事業について「Unit Economics（顧客を獲得した際に得られる将来も含めた収入が、顧客獲得コストを上回っている状態）」が達成、または達成が見込まれる状態とされます。また、プロダクト（製品）がマーケット（市場）にフィット（有益）であることを指す「Product Market Fit（PMF）が成立している」状態とも呼ばれます。

シリーズB

シリーズAよりも事業フェーズが進んだ段階です。プロダクトの機能が拡充され、顧客をどのように攻略していくべきか、より明確になってきます。PMFも確実となり、あとはマーケティング投資や開発投資を積極的に投下していくことで、売上（トップライン）をより拡大していくフェーズとなります。

投資ラウンド整理シート（シリーズA／B 比較用）

比較表：フェーズと状態

項目	シリーズA	シリーズB
主な事業フェーズ	アーリー期 またはミドル期	ミドルフェーズ
事業の状態	- Unit Economics が達成、または見込み - PMF (Product Market Fit) が成立	- PMFが確実となる - プロダクト機能が拡充
事業の焦点	PMFの達成・検証	PMFした製品の市場拡大
顧客攻略	(明確化の途上)	より明確になっている

投資ラウンド整理シート（シリーズA／B 比較用）

シリーズA / B 比較：資金調達額の相場・特徴

資金調達額の相場

シリーズA：PMFが見え始めているものの、継続的な収益化には課題が残る状態。投資家に対し課題の提示と解決に必要なリソースとして、1～2年分の必要資金（数千万円～数十億円規模）を調達します。

シリーズB：事業規模を一気に拡大させる「大型の資金調達」フェーズ。toC向けサービスでは、テレビCM投資のための資金調達が行われることもあります。

資金調達の特徴

シリーズA：主な調達方法として、VC（返済不要だが株式譲渡）や金融機関（返済必要だが経営権維持）からの調達があります。

シリーズB：事業計画はより精緻化されたものが求められ、投資金額に対する事業インパクトの的確な説明が必要とされます。

投資ラウンド整理シート（シリーズA／B 比較用）

シリーズA / B 比較：資金調達を成功させる共通の留意点

ラウンド（フェーズ）に関わらず、資金調達を成功させるためには以下の点が重要です。

- ・資金の余裕があるうちに交渉を始めること

- ・資金が尽きる半年前には動く。（資金調達には3ヶ月前後かかるため）

- ・経営権を渡しすぎないこと

- ・株式＝経営権の譲渡であり、不利な条件を強いられないよう注意する。

- ・コミットする意思のない事業計画を立てないこと

- ・複数の投資家に話を聞いてもらうこと