

---

## テナントと店舗物件マッチングプラットフォームの「テナンタ」 Coral Capitalなどから総額6,000万円の資金調達を実施

---

店舗物件を探しているテナントと物件をマッチングするプラットフォーム「テナンタ」を展開する、株式会社テナンタ（本社：東京都千代田区、代表取締役：小原憲太郎）は、Coral Capital（本社：東京都千代田区、創業パートナー兼代表：James Riney）などを引受先とした、総額6,000万円のコンバーティブルエクイティによるシードラウンドの資金調達をおこないました。



### サービス概要：

「テナンタ」は、店舗物件を探す人や企業（テナント）と店舗物件を抱える不動産事業者が登録できるBtoBの会員制不動産プラットフォームです。テナントは借りたい物件の条件（募集要件）を予め登録します。不動産事業者はテナントから集まったたくさんの募集要件から、物件にマッチするテナントを手軽に検索することができ、物件情報を公開することなく直接物件を紹介することができます。

URL: <https://www.tenanta.jp/>

## 資金調達の背景と目的：

「テナンタ」は、2019年6月に東京・神奈川の限定ベータ版としてリリースし、11月現在ブランド掲載件数が5000を超えました。このたび調達した資金は、人材採用、および物件にマッチするテナントの自動リストアップ機能開発などに投資するとともに、テナンタの顧客基盤をさらに拡大してまいります。

## テナンタ開発背景：



店舗を構えて事業を行う企業にとっては、ヒト・モノ・カネに加えて「物件獲得」が最重要課題でありながら、自社の求める物件条件を広く不動産事業者に伝える手段がありません。結果、優良物件を仕入れるには人的ネットワークを拡大する他なく、特に中小企業のテナントにとっては解決が難しい課題でした。

一方で不動産事業者からも、「これから成長するポテンシャルのあるテナント」「出店意欲あふれるテナント」を探しているが、出会う手段が無いという声を沢山聞いてきました。「テナンタ」を利用している不動産事業者会員からは、リーシング業務\*の大幅な効率化や「新卒でもリーシング業務が行えるので助かる」と、ご好評頂いております。

「テナンタ」を通して、物件探しとリーシングにおける、ミスマッチ・機会損失をなくし、ネームバリューや人脈の有無に左右されず、誰もが出会うべき物件やテナントと出会えるマッチングプラットフォームとして成長させていきたいと考えています。

\*リーシング業務：商業用不動産の賃貸物件に借り手がつくようにサポートする業務や賃借契約の仲介業務を行うこと



## 代表コメント：

「テナンタ」を開発するに至った背景は、私自身が直面したシェアハウス事業における物件の仕入れの難しさと、情報を人づてにクローズドで流通させる非効率な業界の慣習にあります。このような不透明で、非効率な業界をアップデートしていきたいと考えております。

また、さらなる成長に向けてエンジニアの採用を開始いたします。0→1フェーズが好きな方。自ら業界を変革するサービスを作りたい方。ウェブで完結せず、リアルな世界にインパクトを与えたい方、ぜひご連絡ください。

採用関連リンク：<https://www.wantedly.com/projects/376762>

### **Coral Capitalからのコメント：**

不動産業界が良く指摘される点は、不透明性です。テナントは物件を探そうと思っても情報は少なく、多くの不動産事業者は適切なテナントを獲得したくても決まるまで時間がかかったりします。テナンタはありそうでこれまでになかったサービスで、代表の小原さんは弊社として期待出来る経営者と強く思い、確信を持って投資させて頂きました。このようなペインを持つ方々に少しでもお役に立てると幸いです。

### **◇テナンタについて**

所在地：東京都千代田区神田紺屋町15番地 グランファースト 9F

代表者：小原 憲太郎

設立年：2019年4月

事業内容：事業用物件とテナントのマッチングプラットフォーム「テナンタ」の開発・運営

URL：<https://tenanta.jp>