

2025年12月24日

各位

ASNOVA

株式会社ASNOVA

(コード：9223 東証グロース)

スタートアップ × 上場企業 協業新手法 “実装直結” ベンチャークライアントモデル ～ 顧客創造に直結する革新的ピッチイベント @名古屋 ～

株式会社ASNOVA（本社：名古屋市中村区、代表取締役社長：上田 桂司、以下「当社」）は、2026年1月29日（木）18:00～19:30、名古屋・なごのキャンパスにて、スタートアップと上場企業の協業を加速させるビジネスマッチングイベント「スタートアップ × 上場企業 協業新手法 “実装直結” ベンチャークライアントモデル」を開催いたします。

本イベントは、企業担当者やオーディエンスとして参加する企業側が「顧客になりたい」と言う瞬間を生み出すことをゴールに、スタートアップ企業が投資ではなく顧客獲得を目的としたピッチを行い、その場で「ベンチャークライアントモデル」の導入検討を進める、実装直結の場となります。

記

■開催背景

近年、技術革新のスピードが加速し大企業がすべてのイノベーションを自社で担うことは困難になっています。新規事業やDX推進において、外部の革新技術を迅速に取り込む必要性が高まる一方、スタートアップ企業側も資本提携やM&Aを待つだけでは、事業成長のスピードに限界があります。

こうした状況を打破するために注目されているのが、「ベンチャークライアントモデル（以下、VCM）」です。VCMは、資本関係を結ぶ前に「顧客としての関係」を構築し、スタートアップ企業の技術やサービスで大企業の課題解決に直結させる協業モデルです。これにより、スタートアップ企業は短期的な売上や導入実績を獲得し、大企業は投資リスクを負わずに外部イノベーションを取り込むことができます。

■開催目的

本イベントは、VCMの考え方を踏まえ、スタートアップ企業と成長を加速させたい企業をつなぎ、サービス導入の可能性をリアルタイムで検討する場として開催いたします。

■本イベントの特徴

本イベントは、スタートアップ企業と成長を目指す企業をつなぐピッチイベントです。投資や資本提携の判断を待たずにサービス導入を提案でき、ピッチ後には導入の可能性をリアルタイムで検討するスピード感が特徴です。

本イベントを通じて、スタートアップ企業は新規顧客獲得のきっかけを得るとともに、今後の事業成長に向けたヒントやネットワーク構築の可能性を広げることができます。一方、企業担当者にとっては、外部の革新技術をスピーディに取り込み自社の課題解決を加速させる機会となります。さらに、オーディエンスとして参加頂く方は最新技術と企業の取り組みを直接体感し、次世代ビジネスの潮流を知る貴重な機会を得られます。

■イベント概要

- ・イ ベ ン ト 名：スタートアップ × 上場企業 協業新手法 “ 実装直結 ” ベンチャークライアントモデル
- ・開 催 日 時：2026年1月29日（木）18:00～19:30
- ・開 催 場 所：なごのキャンパス（愛知県名古屋市）
- ・主 催：株式会社ASNOVA、KUROFUNE株式会社
- ・ピッチイベント参加：名古屋および全国のスタートアップ企業 5社程度
上場企業および成長企業の事業責任者・経営層
- ・申 込 方 法：イベントページより事前登録
※会場の収容人数に限りがあることをご了承ください（先着制）。
※ベンチャークライアントモデルにてスタートアップのサービスを導入したい企業の
担当者とイベントへの参加、聴講希望の方は事前登録をお願いいたします。

■プログラム

1. オープニングセッション
 - ・ イベント趣旨説明、登壇者紹介
 - ・ スタートアップと上場企業トークセッション（テーマ：ベンチャークライアントモデル）
登壇者：株式会社ASNOVA 取締役 仮設事業本部長 森下 哲 氏
KUROFUNE株式会社 代表取締役 倉片 稜 氏
2. ピッチセッション
 - ・ 事前登録、選考を通じて選ばれた複数のスタートアップがそれぞれ約5分のプレゼン
3. ネットワーキングタイム
 - ・ 名刺交換・今後の連携について意見交換
4. シークレット懇親会

以上

株式会社ASNOVA

本 社：愛知県名古屋市中村区平池町四丁目60番地の12 グローバルゲート26階

設 立：2013年12月

代 表 者：代表取締役社長 上田 桂司

U R L：<https://www.asnova.co.jp/>

事業内容：足場レンタル事業、足場販売事業、仮設トイレレンタル事業

【本件に関するお問合せ先】

株式会社ASNOVA

経営企画室：9223ir@asnova.co.jp