

仲介・売り手FA事業者向け「M&Aクラウド for アドバイザー」、 利用社数50社突破、支援案件も100件超

ロングリスト作成からアプローチまで代行、利用開始から数日で買い手企業との面談を実現

株式会社M&Aクラウド（本社：東京都千代田区、代表取締役CEO：及川厚博、以下「当社」）が運営する、“買い手の顔が見える”求人広告型M&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド」は、仲介・売り手FA事業者向け新サービス「M&Aクラウド for アドバイザー」が、サービス提供開始からわずか3ヵ月で契約件数50件を突破、支援案件数も100件を超えたことをお知らせいたします。



The graphic features a laptop displaying the M&A Cloud website interface. To the left of the laptop, the text 'M&Aクラウド for アドバイザー' is prominently displayed in blue. Below this, two key achievements are highlighted in large red numbers: '50社突破!' (50 companies breakthrough!) and '100件超!' (over 100 cases!). Each number is preceded by a small blue box containing the text '利用者数' (Number of users) and '支援案件' (Supported cases) respectively. The M&A Cloud logo is positioned at the bottom left of the graphic.

■サービス好調の背景

「M&Aクラウド for アドバイザー」は、サービス開始からわずか3ヵ月で、すでに**50社を超える仲介・売り手FA事業者が利用を開始し、支援案件数も100件を突破**するなど、急速に利用が広がっています。

多くのご利用者様からは、

- 完全無料で利用できること
- 案件ごとにM&Aクラウドが買い手企業のロングリストを作成し、アプローチまで代行するため、交渉フェーズからすぐに入れること

に高い評価をいただいています。

当社では、全ての案件に対し、平均250社の買い手候補を含むロングリストを無償で提供し、利用開始から数日以内に買い手企業との面談を実現する迅速なマッチング支援を行っています。また、マッチング状況に応じたロングリストの精査・追加や継続的なアプローチ支援も実施しており、仲介・売り手FA事業者の皆様にとっては、保有する売却案件のフェーズにかかわらず、マッチング機会の拡大に活用できる柔軟性のあるサービスとなっています。

「M&Aクラウド」は、買い手企業が自社名でM&AニーズをWeb上に公開し、売り手企業が直接アプローチできる“求人広告型”のM&Aマッチングプラットフォームです。買い手の顔が見えることにより、安心感と信頼性の高いマッチングを実現してきました。

2025年1月にβ版をリリースした「M&Aクラウド for アドバイザー」は、仲介・売り手FA事業者にも売り手案件の登録を可能とし、従来のネットワークに加えて、当社プラットフォーム上に登録する3,000社超の買い手企業にアプローチできる環境を提供しています。

■「M&Aクラウド for アドバイザー」の特徴

①プラットフォームの利用料は完全無料

仲介・売り手FA事業者、売り手企業、買い手企業全てのご利用において、登録料・月額利用料等のプラットフォーム利用料はかかりません。ご成約時は買い手企業から手数料を頂戴するシンプルな料金形態です。（*1）

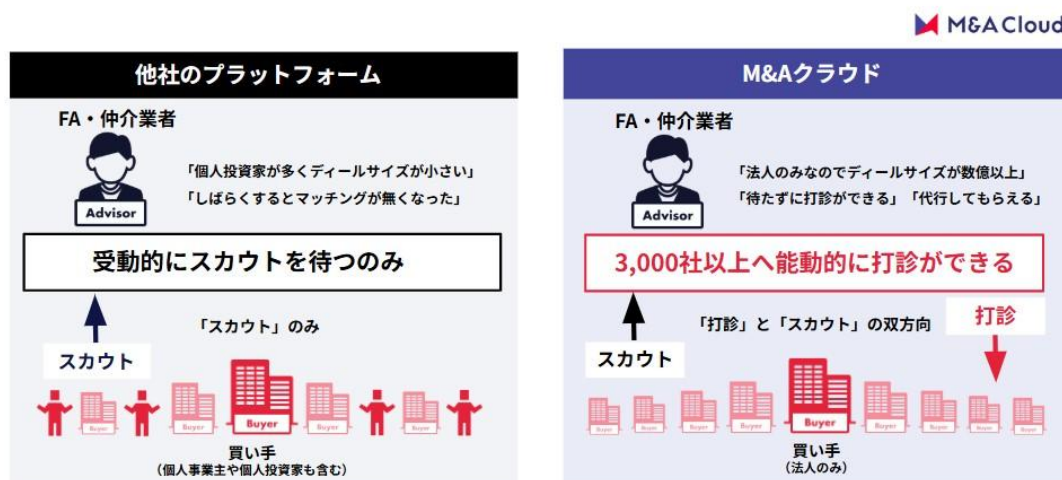
②買い手企業へアプローチができる

売り手企業から買い手企業への能動的なアプローチと、買い手企業から売り手企業へのスカウトの両方が可能です。双方向からのアプローチによってマッチング数の増加が期待できます。また、過去のマッチング実績やAIレコメンド機能を活用した最適なロングリストを無料でご提供します。

③3,000社を超える買い手企業からのスカウトが届く

買い手企業はすべて法人に限定しています。個人の投資家では対応が困難な大型案件や、事業ポートフォリオの見直しによる事業譲渡案件などの成約実績が多数ございます。

*1 仲介事業者が登録した売り手企業様とご成約した場合には、別途仲介事業者への手数料が発生します



■仲介・売り手FA事業者の登録はこちらから

本サービスは、M&A支援機関登録をしている業者のみが登録可能です。ご登録や操作方法のご説明を差し上げますので、以下の連絡先よりお問い合わせください。

- ・メール：pa-team@macloud.jp
- ・電話：03-6431-8460

■今後の展望

今回の新サービスにより、売り手企業、買い手企業ともに、全アドバイザーに対してマッチングの可能性を広げることが可能となります。将来的には、仲介・売り手FA事業者にとってより利用しやすいサービスにするためのシステム改修を行う予定です。今後も、テクノロジーの活用によるM&Aの流通革命を目指してまいります。

■M&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド」とは

<https://macloud.jp/>

買い手や投資家に自ら
コンタクトがとれる
求人広告型の
M&Aプラットフォーム



2018年4月に提供を開始した「M&Aクラウド」は、求人広告型のM&Aマッチングプラットフォームです。買い手企業は、求人ポータルサイトのように実社名でM&AニーズをWeb上へ公開しています。売り手企業は、買い手企業の情報閲覧および直接譲渡打診のアプローチが可能。月間300件以上のダイレクトマッチングを創出しています。買い手企業、売り手企業ともに登録・利用は無料、成約時に買い手企業からの手数料を頂戴する成果報酬モデルです。これまで1円～数十億円の成約が生まれています。

2023年より段階的に生成AI機能をリリースしており、これまで5つの機能を発表しました。テクノロジーの力で、M&A活動のDX化を進めています。

- ・ [第1弾 売り手企業向け：会社情報を自動入力する機能（2023年8月発表）](#)
- ・ [第2弾 買い手企業向け：買収ニーズにマッチするおすすめ売却案件情報をお知らせする「AIおすすめ機能」（2023年12月発表）](#)
- ・ [第3弾 買い手企業向け：M&Aニーズ登録画面へのEmbeddings API活用（2024年3月発表）](#)
- ・ [第4弾 買い手企業向け：生成AIによる『シナジー提案』機能（2024年6月発表）](#)
- ・ [第5弾 売り手企業向け：生成AIを活用した『レコメンド機能』（2024年9月発表）](#)

■会社概要

設立：2015年12月7日

所在地：東京都千代田区麹町1-4-4 ZENITAKA ANNEX 7F



代表者：及川 厚博（おいかわ あつひろ）・前川 拓也（まえ
かわ たくや）

資本金：12億4千万円（資本準備金含む）

事業内容：

- ・ M&Aプラットフォーム「M&Aクラウド」 <https://macloud.jp/>
- ・ M&Aおよび資金調達アドバイザー「MACAP」 <https://corp.macloud.jp/macap/>
- ・ 資金調達プラットフォーム「資金調達クラウド」 <https://finance.macloud.jp/>
- ・ インフラと効率的な業務のためのサポートを提供するM&Aアドバイザー向けプラットフォーム「M&Aクラウドエージェント」 <https://agent.macloud.jp/>

公式HP：<https://corp.macloud.jp/>

オウンドメディア：<https://journal.macloud.jp/>

■ 本件に関する報道機関からのお問い合わせ

株式会社M&Aクラウド 広報部

TEL：03-6431-8460 / MAIL：pr@macloud.jp