M&A Cloud

NEWS RELEASE

2025年8月8日

株式会社M&Aクラウド

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100社突破、担当アドバイザーが買い手アプローチを強力支援

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5ヵ月で契約件数100件を突破、支援案件数も200件を超えたことをお知らせいたします。

■サービス好調の背景と選ばれる理由

「M&Aクラウド for アドバイザー」は、2025年1月のβ版リリース以来、わずか5ヵ月で100社以上の仲介・売り手FA事業者にご利用いただき、支援案件数も200件を突破するなど、利用が急速に広がっています。利用拡大の背景には、以下のような点が高く評価されています。

- 担当アドバイザーによる「買い手探索・アプローチ代行」で、これまで接点のなかった企業とのマッチングを実現
- 初期費用、利用料は無料で、確度の高いマッチング機会を創出できる
- 最短当日のマッチングで、数日以内に買い手企業との面談を実現。M&A業務の効率化に大きく貢献

M&A Cloud

このように、柔軟かつスピーディーにマッチング機会を創出できる点が、多くの仲介・売り手FA事業者様に評価いただいています。

■M&Aクラウド for アドバイザー利用者の声

実際にサービスをご利用中の多くの仲介・売り手FA事業者様からは、以下のような評価をいただいています。

1. 担当アドバイザーによる「買い手探索・アプローチ代行」でマッチングを最大化

M&Aクラウドの担当アドバイザーが、仲介・売り手FA事業者様の案件ごとに、最適な買い手企業のロングリスト作成からアプローチまでを完全に代行します。これにより、これまでリーチできなかった買い手企業との接点を創出し、マッチング数を最大化できます。初期の煩雑な業務を手放せることで、限られたリソースでも多くのM&A案件を効率的に推進することが可能です。

2. 無料で確度の高いマッチングが作れる

利用料は完全無料。初期費用や月額費用も一切かかりません。また、買い手は企業がすべて法人で、審査を通過した法人のみが登録をしているため、確度の高いマッチングが実現します。

3. 数日以内で買い手企業との面談を実現、M&A業務を劇的に効率化

担当アドバイザーが作成する質の高いロングリストと、迅速なアプローチ代行により、サービス利用開始から数日以内に買い手企業との面談を実現します。早期に交渉フェーズに入れるため、M&Aプロセス全体のスピード感が劇的に向上しています。

■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仲介・売り手FA事業者様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。9月末には、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/

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：17億5千万円（資本準備金等を含む）
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リー
「M&A Cloud Advisory Partners」https://corp.macloud.jp/macap/
「Startup M&A Advisory」https://startupma.macloud.jp/
・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