

「M&Aクラウド for アドバイザー」、支援案件数が500件を突破 ～アドバイザー向け機能を正式リリース。IT以外の業種や10億円超の大型案件マッチングも加速～

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」をリリースしました。新機能「管理機能」の追加により、各アドバイザーが担当する案件の進捗をチーム内で即時共有可能、進捗共有漏れや機会損失を最小化にとどめます。

これまで、「M&Aクラウド」が提供してきた”ダイレクトマッチング”の利便性はそのままに、提供事業者の範囲を広げることで、マッチング支援体制を大幅に加速してまいります。



The graphic features a blue and red geometric background. On the left, a blue box contains the text '支援案件' (Supported Cases) and another blue box contains '機能追加' (Feature Addition). Next to these is the large red text '500件超!' (Over 500 cases!) and 'アドバイザー向け機能リリース!' (Advisor-oriented features released!). Below this is the M&A Cloud logo and the text 'M&A Cloud for Advisor'. On the right, a laptop displays the M&Aクラウド for アドバイザー management interface, which shows a table of cases with columns for '案件ID' (Case ID), '案件名' (Case Name), '業種' (Industry), '金額' (Amount), and '進捗' (Progress). The table lists several cases, including '1. 株式会社A', '2. 株式会社B', '3. 株式会社C', '4. 株式会社D', and '5. 株式会社E'.

■IT領域を超えた幅広い業種で利用拡大・10億円を超える大型の案件支援にも対応

「M&Aクラウド for アドバイザー」は、アドバイザーが保有する売却案件に対し、当社が買い手候補のリストアップからアプローチまでを代行するサービスです。2025年1月のサービス開始以来、急速に利用が拡大し、支援案件数は500件に到達いたしました。

これまで「M&Aクラウド」は、IT・スタートアップ領域に強いプラットフォームとして認知される傾向にありましたが、本サービスにおける支援案件の業種内訳は、「サービス・インフラ業」が50%と



過半数を占めています。次いで「メーカー（18%）」、「小売（5%）」、「広告・出版・マスコミ（2.6%）」と続き、「IT・ソフトウェア（13.6%）」にとどまらず、多岐にわたる業種の支援が進んでいます。

また、案件規模においても、平均バリュエーション（評価額）は1.3億円前後で推移しており、10億円を超える大型M&A案件のマッチングも複数創出されています。業種・規模を問わず幅広い案件で成果が出ている点が、多くの仲介・売り手FA事業者様からの支持に繋がっています。

■スピーディーな案件支援を実現。平均成約期間約90日。

ご利用登録をいただいたその日から利用が可能。M&Aクラウドのアドバイザーがロングリスト作成に着手し、最短当日から買い手へのアプローチが開始されます。

現在の平均成約期間は約90日です。

■買い手は「審査済みの法人」に限定。成約確度の高いマッチングのみを創出

本プラットフォームに登録できる買い手企業は、当社による審査を通過した「法人」に限定しています。個人投資家や、単なる情報収集を目的としたユーザーの利用は不可としているため、資金力と買収意欲を兼ね備えた企業との有効なマッチングのみが発生します。これにより、アドバイザー様は質の低い問い合わせ対応に時間を割くことなく、具体的かつ建設的な交渉フェーズから業務をスタートさせることが可能です。

■アドバイザー向け機能をリリース。社内での連携・管理が便利に

M&A Cloud
for Advisor

あなたの作業

大谷翔一

M&Aクラウド
ディール管理

M&Aクラウドディール管理

自分のディール

すべてのディール

すべて

ロングリスト未承認 1

スカウト未承認 42

メッセージ未返信 87

登録未完了 2

20件

企業名	要アクション	進行中のマッチング	公開状況	登録状況	担当者	登録
： 名称未設定	売却案件登録	打診経由： - スカウト経由： -	非公開	未登録	大谷翔一	2025
： 株式会社〇〇〇〇〇〇	ロングリスト未承認 1 スカウト未承認 9 打診メッセージ未返信 9 スカウトメッセージ未返信 12	17 打診経由： 13 スカウト経由： 4	公開	登録済み	大谷翔一 今永幸太 鈴木誠太郎	2025
： 〇〇〇〇〇〇株式会社	スカウト未承認 13 スカウトメッセージ未返信 10 打診メッセージ未返信 20	12 打診経由： 7 スカウト経由： 5	非公開 ノンネーム公開が承認されると スカウトが届くようになります。 ノンネーム公開申請	登録済み	大谷翔一	2025
： 〇〇〇〇〇〇株式会社	登録が完了していません。 売却案件登録を完了してください。	-	企業登録 売却案件登録	非公開	大谷翔一	

今回のリリースにて、複数のアドバイザーやマッチング担当者が所属する組織での利用を想定した「管理機能」を大幅に強化しました。これまでは個人のアドバイザー様・案件単位での動きが中心でしたが、新機能により、社内チーム全体で案件情報を共有し、組織的なマッチング活動を行うことが可能になります。

<主な強化ポイント>

①アカウント無制限発行



登録企業につき、アドバイザーやアシスタントの方のアカウントを上限なく発行可能です。担当者ごとにアカウントを分けることで、それぞれの担当案件やタスクが明確になり、チーム内でのスムーズな連携を実現します。

②案件担当者の割り当て機能

登録した案件ごとに「社内の誰が担当するか」を設定できます。チーム内で役割分担を明確にし、複数の案件が並行して動く際も混乱を防ぎます。

③ダッシュボードとタスク表示機能

チーム全体の進捗状況を可視化するダッシュボードや、タスク漏れを防ぐタスク表示機能を実装。対応の抜け漏れを防ぎ、機会損失を最小化します。

■「M&Aクラウド for アドバイザー」の特徴

①プラットフォーム利用料は「完全無料」。登録代行も無償提供

仲介・売り手FA事業者、売り手企業、買い手企業すべ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一切かかりません。今回の正式リリースに伴う「案件情報の登録代行」や「アプローチ代行」などの工数がかかる作業も、すべて無料でご利用いただけます。（※1）

②「平均300件超」のアプローチ代行で、貴社のマッチング担当として機能

1案件ごとに、当社が平均300件を超える買い手企業へアプローチを代行します。その結果、最短1週間で最大36件のマッチング（面談獲得）を実現した実績もございます。アドバイザー様は、手間のかかるリストアップや打診業務を当社に任せ、買い手企業との交渉フェーズから業務をスタートできるため、「無料の専門マッチング部署」を持つ感覚でご利用いただけます。

③審査済みの「法人買い手企業」限定。確度の高いマッチングのみ創出

プラットフォームに登録する買い手企業は、すべて審査済みの「法人」に限定しています。個人投資家や情報収集のみを目的としたユーザーは利用不可としているため、買収意欲の高い企業との有効なマッチングのみが発生します。売り手企業のニーズに合わせて、ノンネーム情報の公開/非公開設定も柔軟に対応可能です。

（※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



ご面談希望はこちらから：

https://app.spirinc.com/t/XhiUC3uZiAWVL_r8VR-EQ/as/sXI8FANpfpzTjLP7sCpfM/confirm

■今後の展望

今回の正式リリースにより、売り手企業、買い手企業、そして全アドバイザーに対してマッチングの可能性をさらに広げてまいります。また、アドバイザーよりいただいたご意見を元に、新機能の追加も随時行っており、今後も機能改善を続け、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。

■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