

M&Aクラウドが、
DeNAによるJリーグクラブ「SC相模原」のM&Aを仲介
～全国のスポーツチームの経営基盤強化のため「スポーツM&A推進室」を開設へ～

株式会社M&Aクラウド（本社：東京都新宿区、代表取締役CEO：及川厚博、以下「当社」は、Jリーグクラブ「SC相模原」を運営する株式会社スポーツクラブ相模原（本社：神奈川県相模原市、代表取締役社長:小西 展臣、以下「スポーツクラブ相模原」）の株式の株式会社ディー・エヌ・エー（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長兼CEO:岡村 信悟、以下「DeNA」）による取得に関し、仲介サービスを提供しました。本件は、当社のアドバイザー専門事業部M&A Cloud Advisory Partners（MACAP）が担当したことをお知らせいたします。

またMACAPでは、新しく「スポーツM&A推進室」を開設しました。これまでのアドバイザー支援の経験を活かし、全国のスポーツクラブのM&Aおよびエクイティ（株主資本）調達による事業成長を支援してまいります。



DeNAによるSC相模原のM&Aを仲介



■ DeNAによるスポーツクラブ相模原のM&Aを仲介

当社では2021年2月に公表されたDeNAによるスポーツクラブ相模原への資本参加を、MACAPの第一号案件として仲介しました。その後DeNAは2022年10月26日に、スポーツクラブ相模原の株式を追加取得することを公表。これにより、スポーツクラブ相模原はDeNAの連結子会社となる予定です。今回の、スポーツクラブ相模原の創業者である望月重良氏らによるDeNAへの株式譲渡は、前回に続きMACAPが仲介サービスを提供しました。

■ 「スポーツM&A推進室」開設の背景

全国には競技や規模に関わらず数多くのスポーツチームが存在していますが、コロナ禍によるスポンサー撤退、チケットやグッズ収入の減収等も重なり、地元企業からのスポンサーだけでは中期的には経営が困難なスポーツチームが多数存在します。一方で、資本業務提携やスポンサーなどIT、スタートアップ業界のスポーツ市場参入は近年増加傾向であり、多数の出資意向がある企業をプラットフォーム上で抱えるM&Aクラウドはその支援が可能です。

MACAPでは、DeNAによるスポーツクラブ相模原のM&Aに関し、2回に亘り仲介サービスを提供。今後さらに、全国の各地域に存在するスポーツチームの事業成長を支援するべく、この度、当社MACAP内に「スポーツM&A推進室」を開設する運びとなりました。MACAPでは、スポーツチームの事業成長の実現に向けたM&A戦略の立案から実行まで一貫してサポートしていきます。また、エクイティ調達による事業成長を支援してまいります。

■「スポーツM&A推進室」室長 村上 祐也のコメント

全国にあるスポーツチームの多くが地域住民や地場の企業とも密接に関わっており、地域の発展に大きな価値を生み出しています。スポーツチームのM&Aが活性化することで、シナジーの創出や知名度の向上などあらゆる効果が期待できます。また、これまで浸透していなかったスポーツチームのエクイティ調達という新しい調達スキームを広げることで、運営基盤も強化できます。

当社のMACAPでは「スポーツM&A推進室」を立ち上げ、スポーツクラブの経営基盤強化を支援することに致しました。チームや地域のポテンシャルが発揮できるようなマッチングを実現していきたいと考えています。

■M&Aアドバイザー専門事業部「MACAP（エムエーキャップ）」について

MACAP（エムエーキャップ）は、当社のM&Aアドバイザー専門事業部です。M&Aアドバイザーが、事業成長の実現に向けたM&A戦略の立案から実行まで一貫してサポートします。売り手/買い手の紹介及び契約交渉、企業価値評価、M&Aナレッジの提供など、ノウハウや経験がなくても安心してご利用いただけるようM&Aに必要なあらゆるサービスを提供します。

・MACAP紹介ページ：<https://corp.macloud.jp/macap/>

■株式会社M&Aクラウドについて

2015年12月に「テクノロジーの力でM&Aに流通革命を」をミッションに創業し、オンラインM&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド (<https://macloud.jp/>)」を運営。従来の仲介モデルから発想を転換し、業界初となる求人広告型M&Aプラットフォームのビジネスモデルを構築しました。

買い手企業は「求人ポータルサイト」のようにWeb上へ買収窓口を設置し、M&A方針・実績を発信することで売り手企業を集め、売り手企業は「売却手数料無料」で、買い手企業の情報閲覧および直接売却打診のコンタクトが可能。スムーズなM&Aの実現を支援します。

オンラインM&Aマッチングプラットフォーム「M&Aクラウド」は、2018年4月のサービス開始後わずか3か月で9.2億円のM&Aが成立。直近では、売り手の登録社数約8,600社、買い手の登録社数が1,600社に達し、月間約300マッチングを生み出すなど急速な成長を遂げています。

■ 会社概要

社名：株式会社M&Aクラウド

設立：2015年12月7日

所在地：東京都新宿区新宿一丁目34-16 清水ビル3階

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）

URL：<https://corp.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 広報室 細山

TEL：03-6431-8460 / MAIL：k-hosoyama@macloud.jp