

# シンガポール在住の日本人 M&A アドバイザーが立ち上げた 東南アジア特化型 M&A マッチングプラットフォーム「ドマندا」

～東南アジア M&A に精通した現地在住の M&A アドバイザーから優良案件情報を直接入手可能～

M&A マッチングプラットフォームを運営する株式会社 DoMandA (本社: 東京都渋谷区、代表取締役社長 松本浩伸) (<https://domanda.jp/>) は、2019 年 10 月に会社を設立し、東南アジア案件に特化した M&A マッチングプラットフォーム「DoM&A (ドマندا)」をリリースしました。

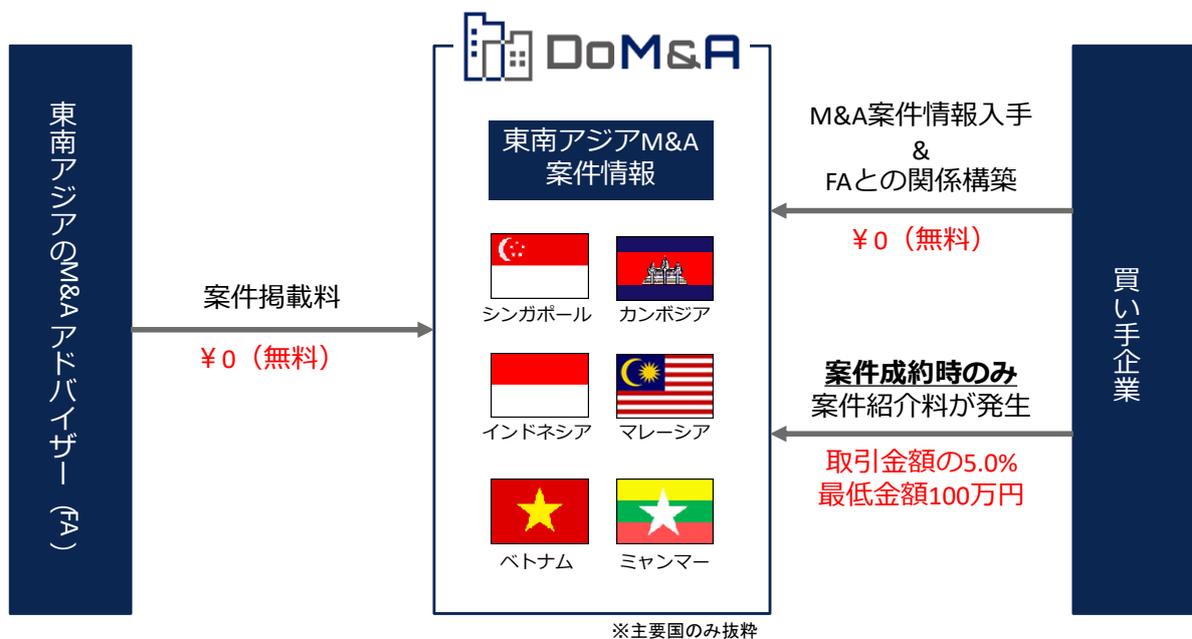
## 【事業概要】

M&A マッチング事業

- ✓ 海外の M&A アドバイザーが直接仕入れた 東南アジア等の 海外優良案件 をご紹介
- ✓ 専門家が選んだ優良案件だから 情報の信頼度 や 案件成功率 が高い
- ✓ 費用は一切かかりません

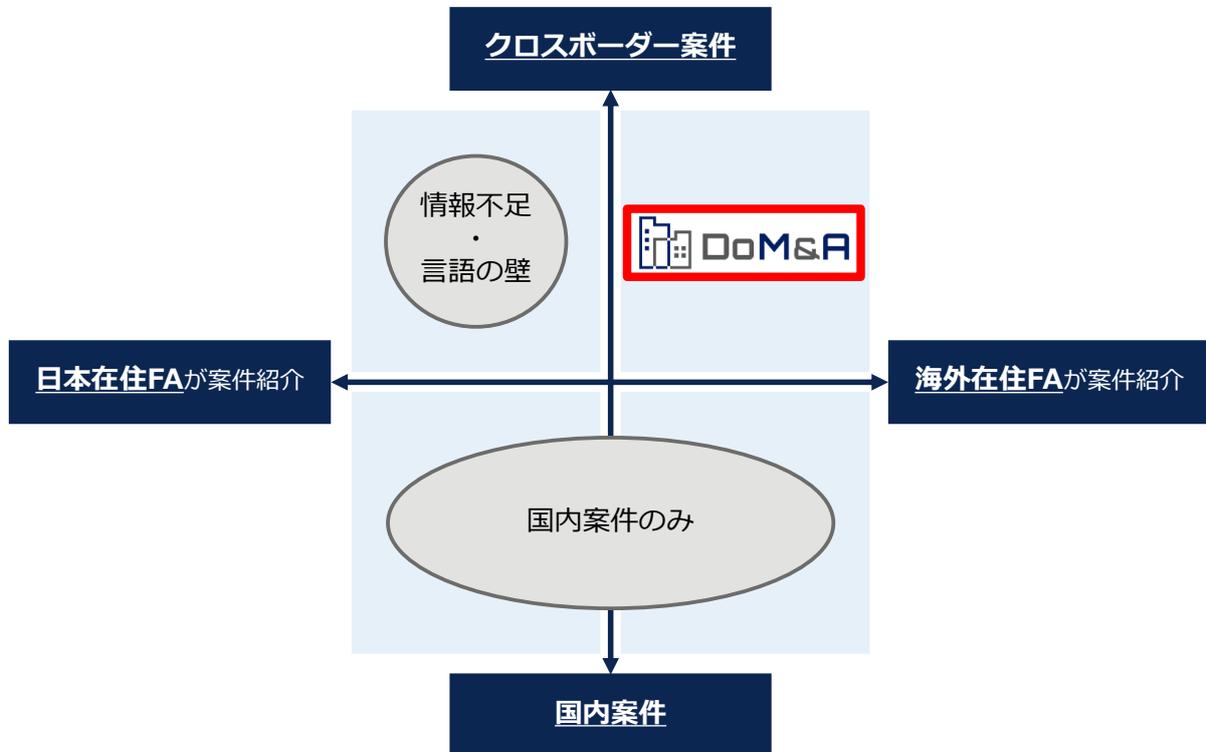
※案件成約時のみ案件紹介料が発生 (取引金額の 5.0% (最低 100 万円))

## 東南アジアの M&A アドバイザーと 日本の買い手企業をマッチング



### 【ドマンダの強み】

東南アジア在住の日本人専門家(M&A アドバイザー)から東南アジア M&A 案件の紹介を受けられる



### 【ドマンダを利用するメリット】

- ① 案件情報の信頼性が高い
- ② 言語の壁を感じることなく、東南アジアの優良案件情報を入手可能
- ③ 東南アジア在住の M&A アドバイザーとの関係構築が可能

現地の日本人専門家(FA)が現地の売主と直接コミュニケーションを取った上で入手した、リアルで手触り感のある案件情報を直接入手することができるため、情報の信頼性は高く、疑問点等も現地で早急に確認してもらうことが可能です。

日本人専門家からの紹介案件であるため、言葉の壁もなく、初めて東南アジア企業の買収を検討する日本企業にとっては、安心感を持って買収検討できる機会となります。

東南アジアの優良案件情報は、限られたコミュニティの中でのみやり取りされることが多く、独自のネットワーク(人脈)があって初めて入手可能となるケースが多いため、弊社のプラットフォームを通じて得られる案件情報及び現地日本人 M&A アドバイザーと関係構築できる機会には、大きな価値があると考えております。

**【案件紹介(一部抜粋)】**

#.	国名	案件サイズ	対象会社事業
1.	シンガポール	応相談	石油・ガス掘削及び航空宇宙向け精密部品製造
2.	シンガポール	SG\$35M～	風呂/トイレ/キッチン用コック・バルブ・蛇口等のデザイン&製造販売
3.	マレーシア	US\$15M～17M	食品・飲料業界向けシュリンクラベル・パッケージング製造
4.	インドネシア	応相談	カカオ豆及び加工品の製造・販売
5.	ベトナム	応相談	再生紙を利用したダンボール中芯・テストライナー製造
6.	カンボジア	US\$7M～8M	ゴミ(一般廃棄物)収集

**【会社概要】**

HP:	<a href="https://domanda.jp/">https://domanda.jp/</a>
社名:	株式会社 DoMandA
設立:	2019年10月1日
資本金:	4,160,000円
代表者:	代表取締役 松本 浩伸
事業内容:	東南アジアクロスボーダーM&A マッチングプラットフォーム「ドマندا」の開発
所在地:	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3丁目27番15号

**【本プレスリリースに関するお問い合わせ先】**Email: [info@domanda.jp](mailto:info@domanda.jp)

株式会社 DoMandA

担当:松本