

2022年10月27日

株式会社M&Aクラウド

M&Aクラウド、チェンジによるDFA RoboticsのM&Aを支援

～IPOとM&Aを同時並行で準備する「デュアル・トラック・プロセス」で初成約！

11/10(木)ウェビナーでDFA Robotics波多野氏登壇が決定！大型M&Aの理由に迫る～



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」
<https://macloud.jp/>）は、2022年8月15日に公表されている株式会社チェンジ（本社：東京都港区、代表取締役兼執行役員社長：福留 大士、以下「チェンジ社」）による、株式会社DFA Robotics（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：波多野 昌昭、以下「DFA Robotics社」）の子会社化について、当社のアドバイザー専門事業部MACAP（エムエーキャップ）がアドバイザー支援し、10月3日に株式取得 および 子会社化が完了したことをお知らせいたします。なお本件は、2022年3月に当社が発表した「デュアル・トラック・プロセス」支援パッケージを活用した初めての成約案件です。

■ウェビナー開催概要

今回のM&A成約に伴い、DFA Robotics代表の波多野氏をゲストに招いたウェビナーを緊急開催します。ウェビナーでは、IPO準備も進めていたDFA社がなぜ最終的にM&Aを選択したのか、かつ多数の交渉先の中からもなぜチェンジ社を選んだのかなど、ここでしか聞けないポイントを中心に、当社CEOの及川が深掘り。大きな決断に至るまでの波多野氏の思いと葛藤に迫ります。

緊急開催！急成長中の配膳ロボ会社がIPOよりM&Aを選択した裏側**～IPOとM&Aを並行する「デュアル・トラック・プロセス」の徹底解説～**

- ・日 時 ：2022年11月10日（木）16:00-17:00
- ・参加費 ：無料
- ・開催方法：Zoomウェビナー
- ・お申込みURL：<https://forms.gle/uyRdUzL1yfLiSwvJ7>

※ウェビナー開催後に配信するアーカイブ動画をご希望の方も、こちらからお申込みください





株式会社DFA Robotics
代表取締役社長
波多野 昌昭



**IPOとM&Aを並行する
「デュアル・トラック・プロセス」
徹底解説**



モデレーター

代表取締役CEO
及川 厚博

11/10 (木) WEB

16:00~17:00

緊急開催! 急成長中のロボット会社が
IPOよりM&Aを選択した裏側

■スタートアップM&Aの現状

これまで、スタートアップのEXITはIPOを目指すことが一般的とされてきましたが、EYジャパンの調査*1によると、2021年のスタートアップM&Aの件数は143件と過去最高件数でした。2022年上半期のM&Aも活況であり、スタートアップの成長の選択肢が広がっていることがうかがえます。継続的な事業成長を目指すスタートアップにとって、IPOとM&Aどちらかに限定せず同時に準備を進めることは、M&A時の交渉力が高まるメリットがあります。

当社では2022年3月に新しいサービスとなる「デュアル・トラック・プロセス」支援パッケージの提供を開始、この度、同サービスを活用したDFA Robotics社のM&A案件が成立*2しました。サービス開始以来、初めてのM&A成約となります。今後も当社では、スタートアップのM&Aによる成長を支援していきます。

・「デュアル・トラック・プロセス」支援パッケージとは

「デュアル・トラック・プロセス」は、IPOとM&Aの準備を同時進行する手法です。M&A交渉においては、IPO想定の変換率をベースとし、M&Aによって得られる経営の主導権に対する価値等を上乗せすることで企業価値向上が期待できます。当社の支援パッケージでは、ミドル・レイターステージのスタートアップに対して、M&A EXITした場合の売却価格シミュレーション及びM&Aした場合の企業成長プランの策定、買い手候補の探索・交渉を行います。

【支援対象】

- 50億円以上でのEXITを目指しているスタートアップ
- 証券会社や監査法人との契約を締結し、IPOの準備をしているスタートアップ

*1 [「EYスタートアップM&A動向調査 2021」](#)

*2 開示情報

- ・ [株式会社チェンジ プレスリリース \(2022年8月15日\)](#)
- ・ [株式会社DFA Robotics プレスリリース \(2022年8月16日\)](#)

■アドバイザー専門事業部「MACAP」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M&Aに臨めるよう、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月創業。「テクノロジーの力でM&Aに流通革命を」をミッションに、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。また、M&AクラウドのM&Aアドバイザリー部門であるMACAPも、DeNA様とサッカークラブSC相模原様の資本業務提携など、エポックメイキングな事例を多数実現しています。

■ 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