

M&Aクラウド、株主のバトンタッチやVCファンド満期時のための 「VCファンド満期ご相談窓口」を設置

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」を運営する株式会社M&Aクラウドのアドバイザーチーム「M&A Cloud Advisory Partners（以下、MACAP（エムエーキャップ））」は、<https://corp.macloud.jp/macap/>は、株主の交代やVCのファンド満期時に、ファイナンス関連の相談ができる「VCファンド満期ご相談窓口」を設置いたします。次の株主への譲渡（セカンダリー売却）がスムーズに行える環境をつくることで、日本のスタートアップM&Aの活性化に貢献していきます。

「VCファンド満期ご相談窓口」設置



■サービス提供の背景

国内スタートアップ投資額は年々増加しており、スタートアップの出口戦略としてIPOだけでなくM&Aの重要性も高まっています。一般的にVCが運営するファンドの償還期限は7年から10年と言われていますが、国内では2013年から設立が急増したため、2023年以降に償還期限を迎えるファンドが多くなっています（図1）。その一方、まだまだ欧米に比べて普及が進んでいないセカンダリー取引の成立件数は少ない現状です（図2）。

VC設立動向

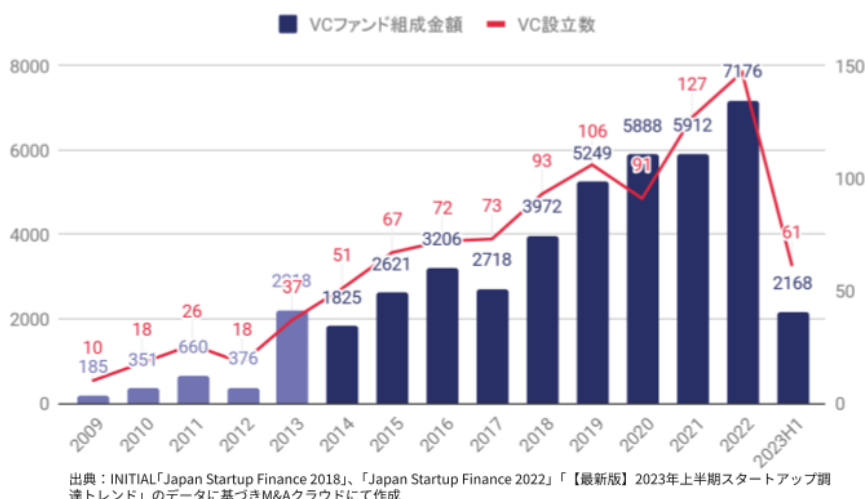
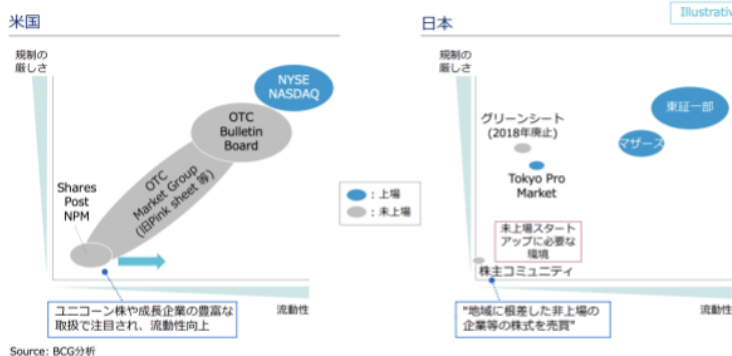


図1

日米の主な未上場株セカンダリーマーケットの概要

- 米国は、各企業の戦略や立場に応じて最適な株式の流通様式を選択可能
- 日本ではスタートアップ向けの "流動性は低い規制に縛られない" 取引環境が欠落



出典：経済産業省「令和元年度 戦略的基盤技術高度化・連携事業 最終報告書」より

37

Copy

図2

他方、コロナ禍やウクライナ危機など数年に及ぶ経済低迷などの外部環境の変化によって、現在はスタートアップのIPO市況が冷え込み、ダウンラウンドでのIPOも増えています（注1）。それによって、セカンダリー取引による中長期的な成長を見据えた株主の変更を検討する経営者も少なくなく、ニーズに合わせてセカンダリーファンドも増加傾向にあります。

（注1）INITIAL社の2023年7月18日時点データによると、2022年上半期と比較して、2022年下半期のダウンラウンドIPOは16%増

また、経産省も海外の大型VCを日本に呼び込むために、ひいては**日本のスタートアップ市場の活性化のためにはセカンダリー市場の活性化が重要**であると述べています（図3）。

対策の方向性（案）	
<ul style="list-style-type: none"> ● 米国からの投資呼び込み促進のために、ファンド持分、未上場SU株両方のセカンダリー取引の流動性を高めることが必要 	
	d
	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">未上場SU株のセカンダリー取引</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">ファンド持分のセカンダリー取引</div> </div>
米国の状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ エンジェル投資家やVC等の初期投資家の投資回収手段として必須の手段となっている ・ 背景に、SUのエクジットまでの期間の長期化や、未上場株取引プラットフォームの整備の進展による流動性の高まり
日本の状況	<ul style="list-style-type: none"> ・ VC等の投資家間の相対取引のみで、流動性は極めて低い
対策の方向性	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> 米国のVCファンドから日本のSUへの投資促進（特にアーリーSU）のために、また経営者の交代などのSUの成長を促進するために流動性を高める </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> 米国等の機関投資家から日本のVCへの投資呼び込みのために、また円滑なファンド期間延長のために流動性を高める </div> </div>

Source: Expert Interview, BCG分析

41

出典：経済産業省「令和元年度 戦略的基盤技術高度化・連携事業最終報告書」

図3

そのような状況の中、弊社アドバイザーチームは、2022年にINITIAL社が発表した“注目のスタートアップM&A”上位10件のうち3件を手掛けており、日本国内におけるスタートアップM&Aのスキームや、買い手企業のニーズなどに関する様々な知見を有しています。

■ 「VCファンド満期ご相談窓口」について

これらのスタートアップM&Aの経験・知見を活かし、今回当社は、ファンドの償還期限を迎えるVCやその投資先の経営者からの疑問や相談を受け付ける「VCファンド満期ご相談窓口」を設置いたしました。本窓口では、弊社アドバイザーチーム（注2）がVCや発行体企業のニーズ、現在の事業状況をヒアリングし、発行体の経営戦略に基づく今後のファイナンス戦略についてアドバイスを行います。スタートアップのファイナンスはステークホルダーも多くイグジット手法も多岐にわたるため、幅広く柔軟な形でご相談を受け付けます。

（注2） 弊社内の別チームが対応を引き継ぐケースもあります。

<ご相談窓口>

[MACAP「VCファンド満期ご相談窓口」お問い合わせフォーム](#)

担当：福田

今後も当社は、日本のスタートアップM&Aの活性化に貢献するための土壌づくりや支援を続けてまいります。

■ M&Aアドバイザリー事業部「M&A Cloud Advisory Partners (MACAP)」とは

<https://corp.macloud.jp/macap/>



「MACAP (エムエーキャップ)」は、当社のM&Aアドバイザリー事業部です。所属する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。

■ 会社概要

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）

事業内容：

- ・ M&Aプラットフォーム「M&Aクラウド」 <https://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/>
- ・ M&Aおよび資金調達アドバイザリー「MACAP」 <https://corp.macloud.jp/macap/>
- ・ M&Aエージェントプラットフォーム「M&Aクラウドエージェント」

<https://agent.macloud.jp/>

公式HP：<https://corp.macloud.jp/>

公式note：<https://update.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

TEL：03-6431-8460 / MAIL：pr@macloud.jp