

報道関係各位  
プレスリリース

2024年7月18日  
株式会社ペアキャピタル

**M&A 仲介のペアキャピタル、スタートアップ企業 FLUX 社と Pomalo 社の M&A を支援  
事業成長加速の手段として M&A を活用する FLUX 社の成長戦略実現に貢献  
～欧米のスタートアップで活用される事業成長加速のための「成長戦略型 M&A」が日本で普及～**

M&A 仲介事業を展開する株式会社ペアキャピタル(本社:東京都渋谷区、代表取締役:田中哲、以下「当社」)は、業務オペレーション最適化スタートアップの株式会社 FLUX(本社:東京都渋谷区、代表取締役:永井元治、以下「FLUX」)と、コンテンツ力を活かしたマーケティング支援を行う Pomalo 株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:高橋崇之、以下「Pomalo」)との M&A を支援したことを発表します。この M&A は 2024 年 5 月に成立し、今回の M&A を通じて FLUX はサービスラインナップを強化・拡張することで、事業成長を加速させます。また、Pomalo は経営体制を強化し、営業・採用を含む体制についても FLUX との連携により拡充・整備します。



■ M&A の背景

中小企業の M&A の実施件数は毎年増加しており、足下の実施件数は年間 3 千件から 4 千件程度と推計されています(※1)。スタートアップ企業が M&A を実施する流れも強まっており、2021 年の国内スタートアップ企業の M&A 実施件数は 143 件と過去最高の水準となりました(※2)。欧米諸国では出口戦略として自社を売却する M&A だけでなく、成長戦略の一環として他社を買収する M&A も一般化しています。日本国内の企業が成長を目指す手段としては IPO が一般的ですが、IPO までの期間に資金調達を行い、M&A に資金を投じる企業も見られるようになりました。人材採用や育成、技術開発には多大な時間とコストを要しますが、M&A を活用することによって、自社の成長に必要な人材や技術等のリソースを効率的に獲得することが可能になります。グループ

に参画する企業にとっても、運営体制の強化や加速度的な成長を期待できることから、M&A は多くのスタートアップ企業にとって有効な成長戦略の選択肢となっています。

譲受企業の FLUX は、エンタープライズ企業向けに業務オペレーション最適化による事業推進支援を行っており、これまでに 1,000 社以上の顧客に対してサービスを提供しています。戦略上、M&A への積極投資を主要な柱の一つとして策定し、シナジーが見込める企業を検討する中で、独自分析に基づく LTV(Life Time Value) 向上のコンテンツマーケティングを強みに持つ Pomalo をグループに迎え入れました。

譲渡企業の Pomalo は、企業に対してコンテンツの企画・設計・制作を通じたマーケティング及びブランディングの支援を行っています。2016 年の創業以来、ファッション業界におけるオウンドコンテンツや EC 需要の増加とともに実績を重ね、現在は幅広い業種の企業に対してサービスを提供しています。コンテンツを活用したマーケティング施策は今後も各業界で高い需要が見込まれることから、より多くのニーズに応える事業運営体制の構築が急務となっていました。自社だけで体制構築を進めるよりも、他社グループに参画し協同で行うことで更なる事業成長が実現できると考え、M&A を選択しました。M&A 成約後は FLUX の経営人材が Pomalo の経営に参画し、スピーディーに事業運営体制の構築が進められています。両社サービス・ソリューションのクロスセルも見込めることから、双方のネットワークを活かした営業活動も開始しており、今後更なる市場拡大及び売上拡大が期待されます。

※1: 中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会取りまとめ～中小M&A推進計画～」(2021 年4月 28 日)

※2: EY ストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社「EY スタートアップ M&A 動向調査 2021」(2022 年 5 月 30 日)

#### <譲受企業>

株式会社 FLUX

代表取締役: 永井 元治

本社所在地: 東京都渋谷区

事業内容: 業務オペレーションの最適化支援

#### <譲渡企業>

Pomalo 株式会社

代表取締役社長: 高橋 崇之

本社所在地: 東京都渋谷区

事業内容: コンテンツ&マーケティング支援

#### <本件担当アドバイザー>

株式会社ペアキャピタル

アソシエイト 藤井 航平

#### ■両社代表者へのインタビューを公開中

FLUX と Pomalo 両社の代表者に、M&A 実施の背景や M&A 後の変化についてインタビューしました。

▼インタビュー記事はこちら

<https://p-capital.co.jp/interview/interview3066/>

#### ■ペアキャピタルの M&A 仲介サービス概要

後継者不在・事業の再生等の様々な経営課題の解決のためには「M&A」は非常に有効な手法です。M&Aは相手のある話であると同時に秘密裏に進めなければならず、そのプロセスは極めて複雑でデリケートです。当社ではM&Aのプロが初期相談から候補企業の探索・選定、諸条件調整、資料作成に至るまで一貫してフルサポートいたします。

#### ■株式会社ペアキャピタル 会社概要

会社名:株式会社ペアキャピタル

代表者:代表取締役 田中 哲

設立:2020年10月14日

本社:東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー31階

名古屋営業所:愛知県名古屋市東区葵 3-24-2 第5オーシャンビル 8階

大阪営業所:大阪府大阪市北区芝田 2-2-13 日生ビル東館 5階

福岡営業所:福岡県福岡市博多区博多駅東 2-5-28 博多偕成ビル 9階

台湾駐在員事務所:台湾台北市信義区信義路5段7号 台北 101 57階

資本金:1,000万円(資本準備金含む)

事業内容:M&A 仲介業

URL:<https://p-capital.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先  
株式会社ペアキャピタル 広報担当:晒名・倉田  
TEL:03-6456-3481 MAIL:pr@p-capital.co.jp