



Lloyds Brokers Valtegra

Intralinks Dealnexus®オンラインM&Aソーシングネットワークは、オーストラリアを拠点とするスピードを重要視する運送会社が国を超え、ロンドンを拠点とするファミリーオフィスへ自社を売却するディールを促進しました。

2倍

Valtegra は、アドバイザリーネットワークの規模を2倍に拡大しました

5日

ディールの最初のコンタクトが入ったのは投稿からわずか5日後のことでした

25%

Valtegra は、アクティブなディールフローを25%増加しました

Lloyds Brokers

Lloydsは、より実践的なアドバイザリーアプローチによって、クライアントにプラスの結果を届けるよう取り組んでいます。Lloydsのコンサルタントは、ビジネス経験が豊富で有能なアドバイザーとして、段階別にM&Aプロセスを通してビジネスオーナーに指針を提供しています。Lloydsでは、最大限の注意を払って成功率を高く維持できるように、アドバイザーに割り当てるポートフォリオ配分を小さく絞っていることに誇りを持っています。特に工業・製造分野で、最近も数多くの成功を収めています。

Valtegra

Valtegra LLPは、ロンドンを拠点とする株式非公開の投資会社で、ミッドマーケット企業への投資を専門としています。独自の状況に関連する課題に直面しています。Valtegraでは通常、メインストリームの投資家が対象としない投資機会を重視しており、取引を成功させるためには、株主やその他の主要ステークホルダーとのアクティブなコラボレーションを必要としています。短期間で複雑な取引をクローズしてきた実績があります。

状況

Arrows Express は、オーストラリアでスピードを重視している運送会社で、1975年の創業以来数々の成功を収めていきました。最新のトラックと正社員のドライバーで、時間通りの配達に定評があります。売却時、Arrows Express は DHL、UPS、FedEx などの運送会社に肩を並べる会社とみなされていました。Arrows Express のオーナーは、トラックドライバーから身を起こして会社を創業した人物で、会社の成長と出口戦略の策定に力を貸してくれる投資家を見つけるため、Lloyds Brokers に支援を要請しました。

ビジネスの性質上の問題から、Arrows Express は Lloyds にとって能力が試される M&A クライアントでした。Arrows Express では、特定の顧客にサービスを提供するための新しいディールに署名するたびに、新しいトラックに莫大な資本投資を行う必要があります。これによって会社の財務面のファンダメンタルズは大幅に変わる場合があるため、各ディール間の短い期間内に潜在的な買い手を確保する必要があります。さらにディールを複雑化させた要因は、Arrows Express のオーナーが情報の秘匿に極めて神経質になっていることでした。つまり、買収先を探していることを競合他社に漏らしたくなかったのです。



Lloyds Brokers Valtegra

「イントラリンクスディールネクサスは、潜在的な買い手の調査や、電子メールの送信、電話連絡など、これまでディールを市場に投稿する際に発生していた手間のかかる作業の多くを排除してくれました」

Garry Stephensen
Managing Director
Lloyds Brokers

「Arrows Express との取引を始めたとき、同社はちょうど別の大きな契約を取り付けたところでした」と語るのは、Lloyds Brokers の Managing Director である Garry Stephensen 氏です。「オーナーは、次のディールがクローズすれば、さらに 10~15 台のトラックを購入する投資を必要とする状況にあり、そうなった場合、資本設備への投資額が 3~400 万ドルに相当するため、会社の売却価格が高騰してしまいます。その前に、弊社は適切な買収相手を見つける必要がありました」

現地市場とその独自の密接な連絡ネットワークを評価した結果、Lloyds はこのディールをクローズするための財務面と経営面に秀でた買い手を見つめるため、検索範囲を海外にまで拡張する必要がありますと判断しました。セキュリティや機密保持を損なわずに検索範囲を効率的に拡張するため、Lloyds はイントラリンクスディールネクサスのオンライン・ディールソーシング・ネットワークを活用しました。

ソリューション

Stephensen 氏がイントラリンクスディールネクサス・プラットフォームの噂を初めて聞いたのは 2013 年のことで、そのころ Lloyds では社内のディールメイキング・プロセスを一新するためにいくつかのディールメイキング・テクノロジーをテストしていました。Arrows Express は、彼がイントラリンクスディールネクサスを使用した最初のディールとなり、2014 年 8 月にブラインドディール・プロファイルを作成しました。イントラリンクスディールネクサスのセキュリティおよび情報秘匿機能は、Arrows Express の厳しい要求事項を満たし、同時に Stephensen 氏は詳細な情報に基づいて分析した上で、グローバル顧客にディールを販売することができました。

イントラリンクスディールネクサスでディールを立ち上げた直後、初めての引き合いが複数流れ込んできました。その中の 1 つが Valtegra LLP で、Stephensen 氏が Arrows Express 用のブラインドディール・プロファイルを受け取ってから 5 日後に、同社が最終的な買い手となりました。「イントラリンクスディールネクサスは、弊社のディールをより多くのオーディエンスに公開することで、効率性を高めてくれました」と Stephensen 氏は語ります。「イントラリンクスディールネクサスは、潜在的な買い手の調査や、電子メールの送信、電話連絡など、これまでディールを市場に出す際に発生していた手間のかかる作業の多くを排除してくれました」

Valtegra のマネージングパートナー兼共同創立者の Francis Milner 氏は、同僚からの提案があった点は異なるものの、Stephensen 氏とほぼ同じやり方でイントラリンクスディールネクサスを使用し始めました。「イントラリンクスディールネクサスを導入するまで、弊社では従来の投資銀行スタイルを採用していました。それは、関係性をベースとした実に独特なもので、範囲もごくわずかに限られていました」と Francis Milner 氏は言います。「弊社は小規模で、他社とは少し異なる会社であるため、多くのミッドマーケットアドバイザーの検索範囲に入らないのが普通です。イントラリンクスディールネクサスのおかげで、弊社を知ることもなかったアドバイザーと関与することができました」

Valtegra の過去のディールのほぼすべてはヨーロッパが舞台だったので、オーストラリアの企業は買収対象にしていませんでした。ただ、幸運なことに Milner 氏のパートナーの 1 人がオーストラリアの物流業界で働いていた経験があり、Arrow Express は「買い」だと認識していました。ヨーロッパ中心の買い手をオーストラリアの売り手に引き合わせることは、しかも両社ともに積極的に相手を求めているのではないので、両社にとってみれば宿命と言えました。ところが、イントラリンクスディールネクサスは一致する相手を見つけたのです。

「このディールは、Lloyds が世界の反対側にも弊社を捕捉できたことの好例です」と Milner 氏は語ります。「普通に考えれば、Lloyds が弊社にコンタクトを取ることはありません。弊社が通常相手をしているのは、デロイトや KPMG ですから」

また、Stephensen 氏はこう付け加えました。「イントラリンクスディールネクサスがなければ、このディールは起こりえなかったはずです」

最初のコンタクトからディールのクロージングまでにかかった期間は 7 か月。Lloyds はクライアントの厳しい時間要求を満たすことができました。



Lloyds Brokers Valtegra

「イントラリンクスディールネクサスのおかげで、弊社を知ることになったアドバイザーと関与することができました」

Francis Milner
Managing Partner
Valtegra

Lloyds のメリット

Stephensen 氏は、従来の調査や電話を重視したディールメイキング・プロセスに比べ、イントラリンクスディールネクサスは時間を短縮し、対話のクオリティを高めてくれたと評価しました。

メリット:

- これまでは検索範囲に含まれていなかった数多くの買い手/投資家が見つけられた
- Lloyds のディールマーケティング範囲を世界規模まで拡張できた
- 潜在的な買い手/投資家へのディール売り込みにおける効率性とセキュリティが向上できた
- ディールマーケティング・プロセス全体の透明性と管理を強化できた

Valtegra のメリット

Milner 氏は次のように語っています。「イントラリンクスディールネクサスの利用によって Valtegra のアドバイザーネットワークの規模は 2 倍以上になり、ディールフロー経路は大幅に増加しました。イントラリンクスディールネクサスを使用すると、関連する地域と市場空間でマンデートを持つアドバイザーを確認できます。これによって、弊社のアドバイザー一連絡先の数は 2 倍以上に拡大しました」

メリット:

- 幅広いディールの全体像をより効率的に描ける
- グローバル M&A アドバイザーコミュニティを詳細に把握し、アクセスできる
- バイサイドマンデートを公開することでもたらされる独自のディールフロー
- 獲得したディール機会の確認と対応の時間を節約できる