

## 導入事例：M&A総合研究所、M&A仲介業務における 機密資料の取り交わしにイントラリンクスを採用

株式会社M&A総合研究所（以下、M&A総研）は、M&A仲介業務において売主と買主との間で取り交わされる様々な機密資料をセキュアに共有するために、イントラリンクスが提供するバーチャルデータルームを導入しました。膨大な量の資料をやり取りするためにかかる時間を短縮し、資料の提出状況がすぐに確認できるなど作業効率を大幅に向上する効果が得られました。

### 課題

M&A総研は、2018年10月に創業した独立系の大手M&A（企業合併・買収）仲介会社です。AIテクノロジーやITシステムを取り入れて従来のM&A仲介業務を見直すとともに、「完全成功報酬制」という独自の料金体系を取り入れることにより急成長を続けています。現在は後継者不在で事業継承が困難になった中小企業を中心とする売主企業と、事業資産の引継ぎを希望する買主企業をマッチングするプラットフォーム、M&Aや事業承継の情報を分かりやすく解説するメディアの運営なども手掛けています。

創業当初からデジタル技術を駆使してきた同社ですが、法人第一部 部長の室井佑太氏は「実際のM&A仲介業務の中には、まだ効率化すべき余地があり、当社は常に改善を試みています。」と話します。

「M&A仲介業務の中では、売主企業と買主企業の間で機密情報を含む様々な資料・文書を取り交わします。比較的規模の小さいM&A案件では、メールにファイルを添付したり、汎用的なオンラインストレージ上でファイルを共有したりといった方法が一般的です。ところがM&A案件の規模が大きくなるにつれ、メールやオンラインストレージを使って安全に資料を取り交わすことがより難しくなり、資料を管理するための作業負担も増大化する傾向にあります。」（室井氏）

そうした中、傘下に子会社を複数擁する年商30億円規模の建設会社を大手上場企業が買収するという比較的規模の大きいM&A案件を手掛けることになったそうです。

「この規模のM&A案件になると、従来の方法で対象会社の資料を管理・共有していたのでは、これまでの手法ではスムーズに進められません。そこで売



## M&A総合研究所

### お客様会社概要

- ・社名：株式会社M&A総合研究所
- ・設立：2018年10月
- ・業種：M&A仲介

### 課題

- ・M&A案件のスムーズな進行が求められていた
- ・資料管理・共有の作業負担を軽減したい

### 導入効果

- ・資料の管理・共有にかかる業務効率が向上した
- ・作業時間が約半分～3分の1程度に短縮できた
- ・提出・閲覧状況をすぐに確認できるようになった



株式会社M&A総合研究所  
法人第一部 部長  
室井 佑太氏

主・買主双方の企業間で安全に情報共有でき、しっかりとサポートが受けられるサービスの導入を検討することにしました」(室井氏)

## ソリューション

室井氏によると、これまでのM&A案件の中には、顧客側から情報共有サービスを指定される場合もあったとのこと。しかし今回はM&A総研の主導で選定することとし、複数のVDRソリューションをピックアップして入念に比較検討を行いました。

「今回のM&A案件ではスムーズな進行が求められていたため、使いやすさやサポート品質を重視して選定することにしました。導入候補となるソリューションを探していたところ、利用経験のある当社スタッフから紹介されたのが、イントラリンクスのパーチャルデータルーム (VDR) ソリューションでした」(室井氏) ソリューションの比較検討を進めていく中、売主・買主ともにイントラリンクスのVDRソリューションを利用した実績があることが判明したそうです。

「過去の利用より、売主・買主ともに使いやすさを評価していることも分かり、スムーズな案件進行が期待できると感じました。これが決め手となり、イントラリンクスのVDRソリューションを導入することにしました。もちろん、機能やセキュリティ、サポート品質の面でも申し分のないサービスだったことも、導入の理由になっています」(室井氏)

## 導入効果

こうしてイントラリンクスのVDRソリューションを導入したM&A総研ですが、今回のM&A案件では様々な効果が得られたと言えます。

「最大の導入効果は、業務効率が大幅に向上したことです。メールを使って資料を取り交わす他の案件と比べても、資料を管理する手間や提出・閲覧といった状況を確認する時間を確実に削減できました。作業にかかる所要時間は約半分から3分の1程度に短縮できたと考えています」(室井氏)

操作性については、M&A総研がイントラリンクスのVDRソリューションを導入したのが初めてで不慣れだったのにもかかわらず、使いこなすことができたそうです。「イントラリンクスが万全なサポート体制を提供しているおかげで、何か不明な点があってもM&A案件のフローを熟知した専属のサポートメンバーにすぐに対応してもらえました。こうした手厚いサポートは他のサービスにはないので、導入してよかったと改めて感じました」(室井氏)

さらに売主・買主も、導入効果を実感しています。

「売主・買主ともに、セキュリティ面で申し分なく、また使い慣れた情報共有プラットフォームを用意したことについては、とても満足していました。買主が対象企業の財務に関する情報の真正性を調査するデューデリジェンスの進捗状況が把握しやすいこともメリットと感じていたようです」(室井氏)

## イントラリンクスについて

イントラリンクスは、グローバルバンキング、ディールメイキングおよびキャピタルマーケットコミュニティ分野における金融テクノロジーのリーディングプロバイダーです。パーチャルデータルームのパイオニアとして、イントラリンクスは、M&Aやキャピタルレイズ、投資家レポートといった戦略的イニシアティブにおいて情報の交換を促進し、安全性を確保します。22年間の実績を通じてイントラリンクスはFortune 1000企業の99%以上の信頼を得ており、同社のプラットフォームでは累計34兆7,000万ドル相当以上の金融取引が行われています。イントラリンクスは、2018年11月に米SS&Cテクノロジーズに買収されました。詳細は、[www.intralinks.com/jp](http://www.intralinks.com/jp)をご覧ください。

### イントラリンクス

東京都千代田区紀尾井町4-1  
ニューオータニガーデンコート10F  
Tel: 03-4510-7900  
Email: [japan@intralinks.com](mailto:japan@intralinks.com)

## 今後の展開

M&A総研がイントラリンクスのVDRソリューションを導入したのは、比較的規模の大きい今回のM&A案件に限定されたものでしたが、従来の資料・文書取り交わしの流れと比較しても、業務効率が大幅に向上したことから、今後もより幅広いM&A仲介案件においての導入を進めていきたいと言います。

「イントラリンクスの採用については、今後利用を増やしていく方向で社内にて協議をしているところです。イントラリンクスのVDRソリューションは、M&A案件における情報共有プラットフォームとして満足のいくものであり、機能や操作性について改善してほしい点はとくにありません。将来的には、イントラリンクスのVDRソリューションがM&A仲介業の間でデファクトスタンダードになっていくことを期待しているので、さらなる利用促進に取り組んでいただきたいと思います」(室井氏)

このように、金融業界のプラットフォームとして幅広くご利用頂いているイントラリンクスだからこそ、売主・買主双方が既にご利用経験を有しているケースも多く、スムーズな形でご利用を開始頂くことができます。

従来は上場企業によるM&A案件を中心に利用されることが多かったですが、足元ではM&A仲介案件でのご利用が増えている状況も踏まえ、よりM&A仲介案件でのご利用も想定した製品開発に力を入れていくこと、そしてVDRソリューションの普及・啓蒙に向けた活動を積極的に進めていく方針です。

## お客様の声

「必要な資料が提出されているか、共有した資料を確認できているかが一目で分かるので、M&A案件のスムーズな進行に大きく貢献したと評価しています」

(株式会社M&A総合研究所 法人第一部 部長 室井 佑太氏)

### 図解

