


株式会社BIZVAL様 

株式会社BIZVALは2018年に設立された、M&Aアドバイザー事業やターンアラウンドマネジメント事業（企業・事業再生支援）・戦略コンサルティング事業等を行っている企業です。東京と仙台にオフィスがあり、従業員数は10名です。

業種:

アドバイザー・
コンサルティング

1/10

イントラリンクスを
導入することによって
削減できたと感じる工数

“製品のサブスクリプション利用料金で比較すると「導入後の時間」といったコストを見落としがちですが、イントラリンクス製品は「操作の簡易性」に優れているので、サポートがなくても自分で簡単に他のメンバーに仕様や使い方を教えることができ、他のメンバーがVDRを使用開始することが可能でした。このことから「時間」の観点でコストパフォーマンスに優れていると感じています。”

- 中田 隆三 様 / 株式会社BIZVAL 代表取締役社長

イントラリンクス導入前の課題

情報の秘匿性が高い案件しかないため、無料のストレージサービスでやり取りすることに、抵抗感を持っていた。

イントラリンクスを利用した感想

初期のクライアントとのやり取りを始め、ディール準備用のフェーズからDD進行用のオープンフェーズへ、エクステンジ（バーチャルデータルーム/VDR）をデータ移行の必要なくスムーズに切り替えることができ、日本語のインターフェイスや日本語での手厚いサポートなどもあり、使い勝手の良さを感じている。イントラリンクスは海外製品ということで抵抗もあったが、使用してみた結果、非常に柔軟かつわかりやすい設計になっており、他社製品と比べてコストパフォーマンスが高い、と感じている。

イントラリンクスが他社製品より優れていると感じる点

- ユーザーインターフェースに加え、**分析レポートのバラエティ**が他社製品と比べて群を抜いており、イントラリンクスを利用する決め手となった。分析レポートは主に、バイサイドの買収における本気度、また、どの点が最終的に留意すべき点となるか、最終契約に落とし込む際にどの点を主張してくるかなどを、ファイル閲覧者の属性・閲覧時期・閲覧日からの経過時間を主に確認し、セルサイドアドバイザーの立場として利用・活用している。
- 不明な点があっても、**カスタマーサクセスチーム**や**ヘルプデスク**にすぐに尋ねることができ解決できる。
- 複数の案件を同時に進めているので、**複数案件をひとつのプラットフォームで管理できる**点が気に入っている。
- **ディール準備からDD進行へ、VDR内のデータを移行する必要がなく**、スムーズに切り替えることができる。
- **日本語のインターフェイス**や**日本語での手厚いサポート**など、使い勝手がいい。
- **わかりやすいユーザーインターフェース設計**なので、社内で操作などについて教えあうことができ、使い方のトレーニングを受ける時間を節約することができる。結果として**コストパフォーマンスが高い**。
- 複数のツールを使っていた時に比べると、案件ごとの管理を一手にできるため、様々なツールを確認・アップロード・ダウンロード・案内を繰り返す**工数が10分の1程度になった**。

中田 隆三 | 株式会社BIZVAL 代表取締役社長

2005年中央青山監査法人（現PwCあらた有限責任監査法人）に入所。監査補助業務や内部統制アドバイザー業務に従事したのち、オリックス株式会社投資銀行本部入社。オリックスM&Aソリューションズ株式会社出向、M&Aのアドバイザー業務を中堅・中小企業の売却側、大手上場企業・中堅企業の買収側のいずれかの立場から支援、従事。その後、アクセンチュア株式会社経営コンサルティング本部戦略グループを経て、独立。これまでに上場大手含め、買収側アドバイザー25件、売却側アドバイザー52件、計77件のクロージングを導いた。

年間 8200件の
M&Aディール

が、イントラリンクスのプラットフォームでクロージング



34.7兆 米ドル以上

イントラリンクスで行われた
金融取引の取引額

