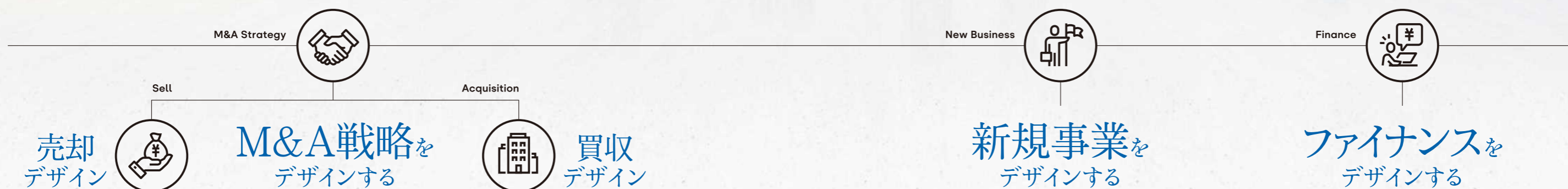




MAKE DESIGN IS BIZVAL

クライアント企業の企業価値をデザインし伴走していく企業、それがBIZVALです。

企業価値のデザイン(向上、変革、再生、再成長、撤退、新規)を実現するために、大きく①戦略をデザインする、②新規事業をデザインする、③ファイナンスをデザインすることでクライアント企業の目的達成のための支援をします。



売却側企業セルアウトをデザインし再成長や目的を達成する支援をします。主要なクライアントは、中堅・中小のベンチャー企業（業歴10年内外）。「バイアウト」ならぬ「セルアウト」を検討している企業。セルアウトをし、高成長・再成長の軌道に乗せていくことを希望する企業が対象となります。

オーガニックグロースではなく、M&Aによる戦略的買収を検討する、バイアウトをデザインし再成長や事業戦略を達成を支援します。主要なクライアントは、新規事業のリソース不足の大手企業でスタートアップやベンチャー企業のリソースを欲している大手企業、成熟、衰退に差し掛かっている大手企業・老舗企業が対象となります。

新規事業で事業の柱をデザインし成長を支援します。主要なクライアントは、新規事業を検討する大手企業・老舗企業、イノベーションやディスラプションを欲しており、社内の中での新規事業を検討している企業となります。

ファイナンス（資金調達）をデザインし高成長を支援します。主要なクライアントは、主に赤字を掘っていくスタートアップ企業、またイノベーション・ディスラプションのシードでもあり、大企業もアクセスしていきたい領域の企業。さらには、バイアウト（M&Aによる売却）を検討するスタートアップ企業が対象となります。

B BUSINESS INFORMATION

企業価値のデザインのために
8つの戦略をデザインする

1 M&A ADVISORY

セルサイドまたはバイサイドのいずれかの立場から利益相反を回避

弊社のM&Aアドバイザー業務は、利益相反取引となる「仲介取引」を一切行いません。巷間に溢れているM&Aに関わる多くの企業が「仲介」を行い、セル・バイの両方から手数料を取受していますが、仲介は歪であり、情報操作ができてしまう点、利益相反の温床です。このような業態に疑問を持ち、風潮を壊していく、いわばディスラプト（破壊）していくために、最大限、クライアントの利益になるべくM&Aアドバイザーとしてサービスを提供して参ります。特徴としては、デジタル業界に強い点、さらに、中堅・中小企業の企業価値やキャッシュ獲得に向けて、会社分割や事業譲渡などの「カープアウト」と言われるストラクチャーが駆使できる点です。多数の実績とともに、クライアントの価値の最大化を支援いたします。

2 TURNAROUND MANAGEMENT

事業再生・企業再生のご支援を

様々な環境変化がある中、どうしても自力では立ち行かなくなってしまう場面にも遭遇することもあります。弊社では20年以上前から景況悪化時におけるソリューションを知見として有するメンバーが存在しており、私的整理、法的整理と様々なパターンでの再生に向けた取り組みのソリューションを用意しております。M&Aアドバイザーで得意とする会社分割や事業譲渡といった「カープアウト」も、この時に体得したものになります。金融機関との債務免除（債権カット）やいわゆるリスクに向けた交渉支援から、法的整理の場面では申立代理人を立て、スポンサー候補を速やかに探す、DIPファイナンス（※注）の提供で破産を防ぐなど、あらゆる手を尽くし、再生へ向けたご支援をします。

（※注）法的整理下、スポンサーが再生企業に対して再生へ向け行う資金融資

3 INVESTMENT

スタートアップへ向けた投資事業

スタートアップの投資環境はひとことと比べると大分良化したように思えます。VC、CVC、事業会社からの直接投資など様々な立ち位置からの資金供給が行われる中、弊社では、ファンドを持たず、自己投資として、弊社からの直接投資をスタートアップに投資しています。シードからシリーズAまでの投資を行い、得意な領域は、不動産Tech（Prop Tech）、クレジットTech、ヘルスケアTech（介護福祉領域）、Fintech領域は投資先、自社の事業領域として存在するため、今後も同分野への投資を積極的に行い、スタートアップ企業の企業価値最大化に向けて動いて参ります。

4 MEZZANINE FINANCE

スタートアップ企業のバーンアウトを防ぐ

スタートアップ企業への投資は、容易に達成できるものではありません。スタートアップ企業は、資金調達におけるエクイティ面はもちろん赤字前提で操業（いわゆるJカーブ効果を前提とする企業）しているため金融機関からのデットファイナンスでも困難に直面します。このような場面で、次のラウンドに向けた資金調達で息切れしてしまう、いわゆるキャッシュバーンアウトに直面してしまうスタートアップ企業も少なくなく、弊社はここに、「ブリッジファイナンス」と称し、メザニンファイナンスを提供しています。一時的な資金ショートが起きてしまわないよう、メザニンファイナンスを提供した企業には、ハンズオンで関与し、継続的な調達へ向けた支援も同時に行います。

5 CFO CONCIERGE

スタートアップ企業の参謀として

スタートアップ企業は様々な課題を尋常ではないスピードの中で、解決する必要があります。ライフサイクルをシード、アーリー、ミドル、レイトーと4時期に区分した場合、シード、アーリーでは、主に資金調達の必要性に追われ、またミドル、レイトーの時期では主にIPOへ向けた人材不足が課題となりがちです。弊社では、シード、アーリー時期における資金調達支援に「資金調達サーチエンジン」を活用しつつ、弊社クライアントには、スタートアップ企業への出資・投資検討を行うVC、CVC、事業会社300社以上のデータの中からマッチング・推奨し、課題解決を支援します。またミドル、レイトーの時期においては、人材採用の支援、さらにはIPOに必要なコンサルテーション（内部統制構築支援、内部監査支援）も提供しています。

6 FINTECH

「1分で分かる!企業価値診断®」の提供

弊社自身、クライアントの変化のスピードに対応またはそれらの変革を支援するために、デジタルトランスフォーメーション（DX）を強烈に推し進めています。6項目の入力で、スタートアップ企業、または中堅中小企業の株式価値が1分で簡易試算されるプロダクトを開発、提供しており、これまで300件以上のスタートアップ企業、中堅中小企業の利用による、利用データの再分析、過去の20年にわたる国内M&Aデータとを組み合わせることで、価値を試算、無料で提供しています。

8 VALUATION

企業価値評価・株式価値算定報告

スタートアップ企業における株式価値算定は、知見・経験、スタートアップ企業の資本政策に精通しているかが重要です。また、昨今ではコーポレートガバナンスの強化により、M&A時における株式価値算定報告書を第三者から取得することも重要性を増してきています。企業の業種、どのライフサイクルの段階で、どのような目的で企業価値・株式価値を算定するのか、によって異なる答えが出ますが、算定に向けた検討アプローチは確定しており、体系化されているため、弊社では、戦略と絡めた、デューデリジェンスと同時に、または資金調達支援とのセットで株式価値算定を提供するため、非常に安価にご提供することを可能としています。

7 STRATEGY CONSULTING

戦略をデザインする～新規事業を、M&Aをデザインする～

弊社における戦略立案は、中長期を見据え、その後のフェーズにおいて、何らかの形で、M&Aまたは出資を検討する、といったケースにつながる戦略デザインのご支援の実績が豊富です。このため、上場企業や老舗企業に対しては、新規事業立案を数か月から半年で組み立て、同時に、その時点の戦略のデザインとして、スタートアップ企業への投資・出資余地、またはM&Aによる買収可能性がある企業へのアクセス、コンタクトも行うことも多いです。次フェーズで、投資・出資といったことになった場合、またはM&Aとなった場合には、ここで同時に「ビジネス」、「財務（会計・税務）」「法務（知財、労務含む）」デューデリジェンスをワンストップで提供しています。

BIZVAL代表取締役社長・中田隆三
(以下中田) : BIZVALの使命。それは、クライアントの企業価値を上げる事。まずは話をしっかりと伺って、一心同体で物事に取り組む。それがBIZVAL流だと思っていますが、最初からできたわけではありません。信頼を勝ち得て、ストレスの無い関係を構築する事なく勝利や成功はありませんが、それが出来なかった時期もありました。そういった理想的な関係を初めて築くことができたのが、今回対談をさせて頂くナディアの宮本さんですね。いわばお客さんとの対談となります。

株式会社ナディア代表取締役CEO宮本清之氏 (以下宮本氏) : ナディアはWeb制作をはじめとするクリエイティブ事業を手がける会社です。我が社の管理部隊が脆弱だったので、なんとかしたいなと思っていた時に、中田さんと出会った。他にも、いかにも耳あたりのよい事を言ってくれた人はいましたが、中田さんは不器用なほどストレートだった印象ですね。我々のために

思って、そこまでやるか、と言うような事まで全力で取り組んでくれた。それは、ビジネスの効率としては良くない。だけど、この人、BIZVALは最後までやりきる人、会社なんだな、という事がひしひしと伝わってきたので、この人にかけてみよう。

BIZVAL中田 : それまで会ったこともない社外の人に包み隠さず話をしてくれた。それが大きかったですね。信頼関係がなければ、本当の意味での仕事はできないし、フェアでなくてはなりません。お客さんの手伝いをしていく訳ですけど、それが上手いかなかったり、理解されなかった場合は、撤退も辞しません。その関係性に齟齬が生まれると結果は出ない。出来る限り齟齬は取り除きますし、ハードシングスを避ける訳ではないですが。

ナディア宮本氏 : BIZVALよりも大規模な会社もありますが、そこで働いている限り、その会社のルールにも従わなくてははいけない。良い提案をいただいても、これ以上は無理ですか、こ

こから先は我々の仕事とでは無い、と言わざるを得ない事が多い。その点BIZVALは、最後までやりきるといふベンチャーの姿勢を崩さない。

BIZVAL中田 : 宮本さんとの距離が一気に近くなったのは、信念が共有できたからだと思います。思いを一つにして、一緒にベストなソリューションを見つける。そして、宮本さんとは、まさに信念を共有する「同志」という間柄を構築することができた。

後に定まった弊社のバリューは、互いに「信頼する、信頼される関係をストレス無く構築する」ですが、宮本さんと出逢ってからのBIZVALは第二創業期だと思っています。この日までに、この目的を実現するか、夢を達成するための大きなスケジュールを立てたら、実現するための現実的な方法を、綿密なコミュニケーションを取りながら実行していく。「こうやって、目標を達成していくんだな」という成功体験をさせて頂いたのは、初めてでした。

ナディア宮本氏 : 我々はメディアの制作会社。BIZVAL同様、お客さんの要望に応えるのが仕事です。クリエイションは、「言われた通りにやる」、「一緒に考える」、「こちらですべてをご用意する」しかなく、中田さんは「すべてを用意する」事ができます。同時に最大の効果を生むためには、一緒に考えるのがベストである事が分かっている。そして、それには信念を共有する必要がある事。

BIZVAL中田 : 宮本さんと一緒にさせて頂いたあるプロジェクトが終わった後に、「できたことがまだあったな」と気がついた事がありました。その時は、正直に話をさせてもらいましたが、なぜなら我々には「企業の価値を持続的に高めていく」という使命があると思うからです。新しいアイデアの誕生というのは、次のフェーズのはじまり。だから、お客さんとは、長い付き合いになりますね。スポット的な受注では、本当の意味でお客様の企業の価値を高める事はむずかしいと思います。

そもそも、企業価値を押し量るのって難しいと思うのですが、本当の意味での「価値」をあげるとしたら、やはりお客さんの企業を心から理解して、応援する姿勢が必要です。それは、大げさではなく、「愛情」という言葉が近いかも知れません。

その人のために、という気持ちがまずあって、それをプロとしてどう実現していくか。様々な方法や論理的なソリューションはあります。会社法の中には組織再編という分野があって、さらにその中には合併・分割・株式交換・株式移転がある。これを基本的な骨格として捉えて、それを愛情とかけ算して、その人のために何が出来るのかをとことん考え抜く。

例えばM&Aは、オーナー様の企業の資本を、どなたかにゆだねる訳です。ゴールは決まっている。その中で、いかに信頼を得るかためには、まずは会ってお話をさせて頂くことに尽きます。危惧されている点を一緒に共有して、今まで歩んでこられた人生に思い

を寄せる。お客さんの一挙手一投足に目を配って、希望や不安を分かち合う姿勢が何よりも大事だと考えています。

そして「理解・分解・再構築」です。状況が複雑になっていたら、まずは整理、そして我々なりに分解して、違う形で再構築する。これはつまり「デザイン」という作業になります。そうすると「こんな視点があったんだ!」という思いもよらないアイデアに到達することができる。また、その人の立場によってもアプローチは違います。最初の「理解」によって、デザインは変わらなくてははいけません。問いの数だけ答えが用意出来る。それが、BIZVALが考える「デザイン」。このスタンスは、すべての状況において決して揺るぎません。

ナディア宮本氏 : 我々も中田さんから学ばせてもらっています。「想像できることは実現できる」。その信念を持っているからこそ、自分の夢を語ることができるのです。一緒に夢を叶えてくれる。それがBIZVALですね。

CROSS TALK BY BIZVAL & NADIA

信頼しあえる「同志」。それがBIZVALです。

株式会社BIZVAL
代表取締役

中田隆三

PwC (あらかた監査法人)、オリックス株式会社、アクセント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、独立起業。教育研修事業の会社を設立、株式譲渡。IPOのために総合不動産企業の管理本部長を務めた。その後、フリーランスを経て株式会社BIZVALを設立。「企業価値をデザインする」を標榜し、新規事業の立案、資金調達支援や財務戦略から実行、M&Aアドバイザー業務などをスタートアップ企業、老舗企業、上場企業と企業体を問わず幅広い企業に提供している。

株式会社ナディア
代表取締役CEO

宮本清之

Web/UI/UXにおけるデジタル領域全般の設計・制作・運用をインハウスで行う株式会社ナディアの代表。「クリエイティブの力で世の中を変えたい」との思いから、デジタルによって変革を遂げた現代に、新たな価値サービスを提供すべく活躍中。モットーは「Design for Everyone. (デザインの力をすべてのひとへ)」。BIZVALとはデザイン領域でパートナーシップをとっている。

CASE STUDY

CASE 01

rease

リース株式会社 / CFO CONCIERGE, MEZZANINE FINANCE

スタートアップとしてのグロース実現に向けた
資金調達課題



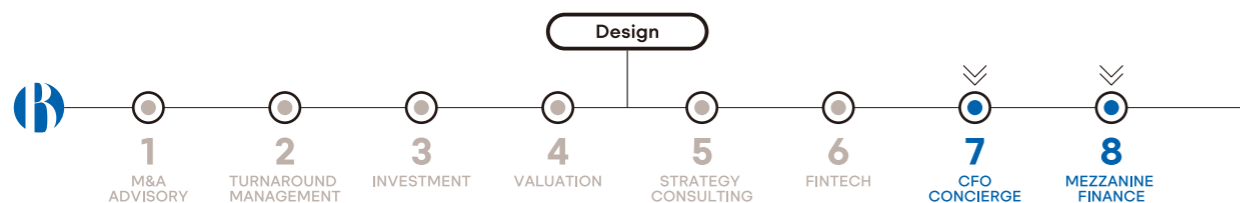
クレジットTechで世界を変えるリース株式会社の資金調達課題を解決

リース株式会社さまには、私たちのソリューションのうちCFOコンシェルジュ®及びメザニンファイナンスの実行でご支援をさせて頂いております。具体的には、スタートアップ企業として、SaaS (Software as a Service) のプロダクト開発が先行する企業さまは、投資負担が先



行し、多額の資金が必要になります。世の中のペインを解消、解決するといった面では、これらのプロダクトは非常に有用なものが多くありますが、企業として、組織として、資金調達をして日本に、世界に羽ばたいていくまではいくつかの山を登る必要があります。それらの資金調達が円滑に、また必要な時に、必要な金額をといた財務戦略の立案から資金調達先までのご紹介をするのが「CFOコンシェルジュ®」の役割となります。また、次回の資金調達をラウンドしていくまでの間に、次の調達まで更なる成長投資を企図するスタートアップ企業も存在し、その

際に、次のファイナンスまで資金を融資する立場として、私たちの「メザニンファイナンス」が存在します。リース株式会社さまは、クレジットTechのスタートアップ企業ですが、Techを駆使しデータを利活用することで、まずは不動産Techで賃貸管理の様々な煩雑さを払しょくしていくことを行っています。リース株式会社さまの初期的な段階からCFOコンシェルジュ®を提供し、資金調達のご支援をしていき、同社の事業内容を理解・把握していくことで、成長資金として、さらにメザニンファイナンスとして金融融資を実行することが可能となりました。



CASE 02

DECEM

株式会社DECEM / STRATEGY CONSULTING, M&A ADVISORY, VALUATION

IPOではなくバイアウトによる
再成長と経営管理の強化

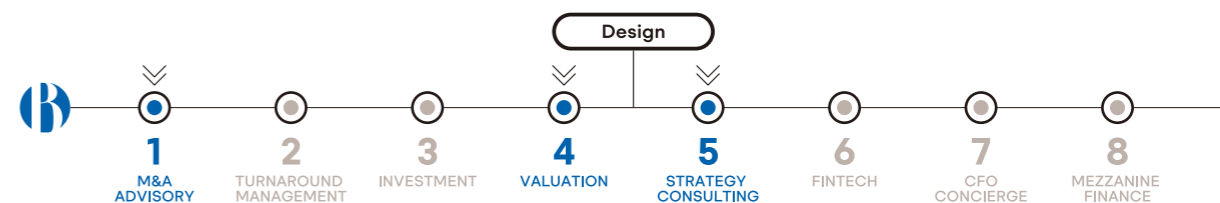
IPO路線に時間がかかる中、成長企業と資本業務提携を締結し成長を企図

まずは、IPO実現可能性のフィージビリティスタディを徹底的に実行しました。徹底的に、なのですが、IPOをするか、しないか、その先にもどのような選択肢があるのか、を半年もかけてやっていくほど事業環境は緩やかではなく、待たなしの中、論点設定から仮説検証まで2ヶ月で実行していきました。結果、経営管理の脆弱性を保管するためのリソース確保、体制構築に相当程度の時間を要することと、その費用対効果を

比較衡量すると、IPO路線が今後の会社の経営の成長を阻害する、という結論に至りました。次に、組織が現状とあるべき姿の中で、なぜ、何がどこまで機能要件として不足しているのかを抽出し、経営管理体制として財務会計、管理会計のてこ入れ施策を提言、実行に移しつつ、M&Aによる資本業務提携の候補先への打診も同時に行いました。この動きを行うことで、現状の同社の課題感を克服もしつつ、M&A



において適切なストラクチャリングとしてカープアウト（新設分割）が最大の価値が出ると判断し、結果として、十数億円のキャッシュを会社に帰属させることに成功しました。





RYUZO NAKATA
中田隆三 / 代表取締役社長

株式会社BIZVALの代表を務めております中田隆三と申します。この度は本パンフレットをお手に取り、またご覧頂きまして誠にありがとうございます。私たちは何の会社か、一言で申し上げますと弊社が伴走させて頂き企業価値を向上させていくことをミッションとしている会社です。コンサルティングを営む会社は多数存在している中で、どのような形でこの弊社のミッションを達成していくのか、は非常に重要と考えています。巷間には戦略コンサルティングファーム、独立系のM&Aアドバイザリーブティック、利益相反の立場を意にも介さずM&Aを行う仲介会社、とそれはもうたくさんのコンサルティング会社、アドバイザリー会社が存在しています。私たちは何が違うのか。信頼の創り方、が圧倒的に他のファームと異なるといえます。クライアントのご事情はそれぞれですが、継続的に、持続的な価値向上をお約束する以上、議論を持ち掛けることもありますし、あえて叱咤させて頂くことも、またある時にはあえて撤退を助言することもございます。もちろん徹底的に全

てクライアントのことを考えた結果として、です。プロセスにおいては、甘言ではなく、諫言してしまうことで、クライアントから顔をしかめられることもございますが、必ずや中長期の視点では正しかった、となるように汗をかいていく、その覚悟で臨む結果として、クライアントとの深い信頼を構築してきています。これらの現場での信頼の創り方を具現化するために、一人一人のレベルを鍛えに鍛え、各人が1年で数年分の経験をさせ、集合知にし、クライアントに適切に対処対応出来るよう、会社としての仕組みや評価制度も存在しています。他のファームはデジタル化や働き方のトランスフォーメーション（変革）が遅れており、どうしても背中を見せるしかない、といった過去の時代のコンサルティングファームのやり方を引きずってしまっている点、まだ多くの会社で見受けられています。このため、私たちの会社の最大の特徴は、クライアントに対するバリューの発揮の仕方「信頼する・される関係をストレスのない中で構築し、最大のパフォーマンスに結び付ける」にある、と考

BIZVAL STAFF INFORMATION

専門知識と経験に裏付けられた的確なアドバイスでサポートします

えています。ソリューション面では、私たちは、テクノロジーへの取り組みもあり、効率的かつ効果的なソリューション提供はもちろん、新規事業領域におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）の支援・推進も可能とする点、他のファームや単純なM&Aアドバイザリー会社とは一線を画していると言えます。テクノロジー分野やDXが得意領域となっていることにつきましては、私たちのクライアントとサービスソリューションがもたらしてくれています。

私たち自身が手掛ける「Fintech」分野、また、スタートアップ企業の資金調達を支援する「CFOコンシェルジュ®」サービスには、クライアント自体、SaaS系、Techを中心にペインを解消解決していくクライアントが多数存在している点も私たちの血肉となっています。温故知新。このようなスタートアップと、新規事業領域での取り組みに課題感をお持ちである、また、これからの新規事業に挑もうとなさっている老舗企業、成長の踊り場にきているクライアントとを結びつけていく、ということも弊社における重要な使命であると考えています。

長文になりましたが、最後に、私たちのメンバーと共有している大切な言葉を並べ、この言葉に感じ入ることができる未来のクライアント、そしてメンバーに、幸せな環境と、成長の楽しみ、そして結果を出すことをお約束し、結びに代えさせて頂きたいと思ひます。

「凜とした」、「真摯さ」、「誠実さ」
「立ち居振る舞い所作」、「鋭利・切れ味」
「矜持」、「可愛げ」、「努力」



YUTARO MURAKAMI
村上裕太郎
取締役

慶應義塾大学ビジネス・スクールで、主に会計を教えています。日本ではCFO人材が不足しており、CFOコンシェルジュへのニーズは今後さらに高まると思います。ビジネス・スクールでの知見や人脈を活用し、BIZVALの成長に貢献したいと考えています。



HITOMI UEKI
植木ひとみ
管理部 アソシエイト

管理部として、管理業務・営業支援業務を行っております。周りの社員が働きやすい環境を第一に、事務という枠にとらわれず、アンテナを張って業務に取り組んで参ります。



IWAI SHOTA
岩井翔太
コンサルティング・FA部
シニアアソシエイト

4年SEを経験した後、BIZVAL参画。「誰もが自由に生きられる世界を作る」ため、未経験ながらキャリアチェンジしました。自分がやりたいと思ったことに嘘をつかず、ワクワク感を持って毎日を生きていく結果として企業価値の最大化が出来ると考えています。



KAZUKI ISHIHARA
石原一樹
取締役

法務中心ですが、誰よりもスタートアップ支援に情熱を注いでいます。スタートアップだけでなく投資家・大企業など関係する全員が幸せになれるよう圧倒的価値を發揮していきます。



NAOKO WADA
和田直子
管理部 マネージャー

管理部のリーダーとして参画。ほとんどリモート勤務。先回りして課題を見つけることを心掛けています。各メンバーが各自の業務にさらに集中できる環境を整備したいです。「コストセンター」から、「価値を生み出す管理部」へ！



NATSUKI TOSA
土佐夏生
コンサルティング・FA部
アソシエイト

証券会社に新卒入社後、第二新卒としてBIZVALに参画しました。学ばず勢や新たな気付きを忘れずに日々成長し、コンサルタントとして一人前になっていきたいと思っております。



MORI DAISUKE
森大輔
コンサルティング・FA部
マネージャー

不動産ファンド業界に6年間従事した後、BIZVALに参画しました。床面積の制限がある不動産とは異なり、企業に対するコンサルティングやM&Aサービスには無限の可能性があると考えています。クライアント様に既存の枠に捉われない様々なソリューションを提供していきたいです。



M & A A D V I S O R Y
T U R N A R O U N D M A N A G E M E N T
I N V E S T M E N T
M E Z Z A N I N E F I N A N C E
C F O C O N C I E R G E
F I N T E C H
S T R A T E G Y C O N S U L T I N G
V A L U A T I O N

BIZVAL

HARAJUKU	〒150-0001	東京都渋谷区神宮前2丁目34-17 住友不動産原宿ビル13F
SENDAI	〒984-0075	宮城県仙台市若林区清水小路6-1東日本不動産仙台ファーストビル1F
MARUNOUCHI	〒100-0005	東京都千代田区丸の内1-6-5 丸の内ビルディング9F

