

M & Aにおけるバリュエーションと プライシングの基本と実務

- 日 時■ 2014年12月8日(月) 13:30~17:00
 ■会 場■ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町) TEL 03-5215-3515
 ■講 師■ A. T. カーニー(株) プリンシパル 窪川 泰 氏

【講師紹介】東京大学経済学部卒、コーネル大学ジョンソンスクール修了(MBA)。日本輸出入銀行、マッキンゼー&カンパニー、GE キャピタル・ジャパンを経て、A.T.カーニーに参画。GE キャピタルでは事業開発部門長(ビジネス・デベロップメント・リーダー)を務め、日本の金融事業者の買収を多数経験。A.T.カーニーではM&A関連のプロジェクトを中心に従事しており、多数の日本の事業会社、金融機関、ファンドに対して、M&A戦略の策定、デューデリジェンス、買収後の経営体制構築・シナジー創出支援などを多数経験。近年は多様な業種の日本企業のクロスボーダーM&Aの支援を多く手掛けている

◆ 開催にあたって

企業がM&Aを成功させるためには、買収対象企業の価値を算定するバリュエーションと、その後の値決め(プライシング)が重要です。日本企業は高値掴みをする傾向があり、買収の効果を最大限に発揮するためにも冷静な事業価値判断を行うことが大切と言えます。

本セミナーでは、基本的なバリュエーション手法についてマルチプル法、DCF法、時価純資産法を中心に解説いたします。また、マルチプル法とDCF法を使ったバリュエーションのケーススタディを通じて実際の場面での算定方法を学んでいただきます。プライシングについてはシナジー効果を念頭に置いた考え方、交渉の進め方について解説いたします。

《プログラムは裏面をご覧ください》

●受講料●1名(税込み、資料代含む)

正会員	32,400円 本体価格 30,000円
一般	35,640円 本体価格 33,000円

- 申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。
- 申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。
- 会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより〔TOP〕→〔公開セミナー〕→〔よくあるご質問〕をご参照下さい。
- お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者をご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。
- 最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。

一般社団法人企業研究会

担当：倉島 E-mail: kurashima@bri.or.jp
 〒102-0083
 東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 31MT ビル 2F
 TEL 03-5215-3515 FAX 03-5215-0951

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局宛 FAX 03-5215-0951

- *当会ホームページ (<http://www.bri.or.jp>) からもお申し込みいただけます。
- *FAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

141631-0103	※	2014.12.8
申込書 M&Aにおけるバリュエーションとプライシングの基本と実務		
会社名	フリガナ	
住所	〒	
ご氏名	フリガナ	所属 役職
TEL	FAX	
E-mail		

*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

M & Aにおけるバリュエーションと プライシングの基本と実務

12月8日(月)

● プログラム ●

13:30

1. バリュエーションの基本的な考え方と手法

- 1) マーケット・アプローチ (市場株価法、マルチプル法、類似取引比準法)
- 2) インカム・アプローチ (DCF法、APV法、収益還元法)
- 3) コスト・アプローチ (時価純資産法、簿価純資産法)

2. 案件タイプ別にみる留意点、バリュエーション手法に応じた成立要件

- 1) 資産 (不動産、金融など) 買収の場合
- 2) 事業再生案系の場合
- 3) 新規事業案件の場合
- 4) クロスボーダー案件の場合
- 5) 事業の一部買収の場合

3. バリュエーション実務のポイント

- 1) DCF法の実務上のポイント
- 2) マルチプル法の実務上のポイント

ケーススタディー① DCF法

ケーススタディー② マルチプル法

4. プライシングの基本的な考え方

- 1) プライシングの考え方
- 2) 事業シナジー、財務シナジー、研究開発シナジーにおけるプライシングへの反映
- 3) 実際の取引を行う上で留意すべきプレミアムについて

5. プライシングと交渉の進め方

(売り手の希望価格との隔たりが大きい場合の手法)

- 1) アーンアウト
- 2) 売り手の補償責任 (補償条項)
- 3) 買い取り対象の変更

17:00