

# 【講義と演習で学ぶ】 バリュエーションの基本と実務 ～DCF法、類似会社比較法を用いた企業価値算定の実務演習～

■日 時■ 2016年5月27日(金) 13:30～17:00

■会 場■ DAYS赤坂見附 4F会議室(東京・赤坂見附)

■講 師■ GCAサヴィアン株式会社 マネージングディレクター 安藤 栄一 氏

【講師紹介】1987年慶應義塾大学経済学部卒業。第一勧業銀行(現みずほFG)、ベリングポイント(現PWCコンサルティング)等を経て2005年よりM&Aアドバイザー専門ファームであるGCAサヴィアン(株)勤務。一貫してM&A業務に通算25年従事。日本企業が係わる買収・売却、組織再編事案を数多く手がける。実際の案件で、バリュエーション・買収予算の策定アドバイスを始め、その後の交渉実務まで幅広い経験を有する。神戸大学大学院経営学研究科(M&A戦略応用研究) 客員教授。

## ◆ 開催にあたって

M&Aでは売り手と買い手との間で様々な条件交渉がなされますが、一番重要な条件は言うまでもなく『価格』です。特に買収者にとって価格は重要であり、案件が成功するかどうかを左右する大きな要因となるものです。

本セミナーでは、DCF法、類似会社比較法等の基本的なバリュエーション手法について解説致します。その後、実際の評価作業を模した演習を通じて、実務を仮想体験していただきます。また、講師の豊富な経験に基づいて、実際のM&Aにおける価格交渉の進め方についても解説を致します。

≪プログラムは裏面をご覧ください≫

※演習で使用する電卓をご用意ください。

## ●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。

161264-0103	※	2016.5.27
申込書 【講義と演習で学ぶ】バリュエーションの基本と実務		
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。

# 【講義と演習で学ぶ】 バリュエーションの基本と実務 ～DCF法、類似会社比較法を用いた企業価値算定の実務演習～

5月27日(金)

● プログラム ●

13:30

- 1 M&Aマーケットの現況
  - (1) 日本企業におけるM&A実施状況
  - (2) 主要な事例
  - (3) M&Aの成功と失敗とは
  
- 2 バリュエーションの基本的な考え方と手法
  - (1) 事業価値・企業価値・株式価値
  - (2) マーケット・アプローチ (市場株価法、類似会社比較法、類似取引比較法)
  - (3) インカム・アプローチ (エンタープライズDCF法/割引率の考え方)
  - (4) コスト・アプローチ (修正純資産法-清算/再調達)
  
- 3 【演習】 バリュエーションの実務  
(資料を元に電卓を使って実際にバリュエーションを行います)
  - (1) DCF法 (エンタープライズDCF法)
  - (2) 類似会社比較法
  
- 4 各種法を適用すべき場面の考察
  - (1) M&A取引の種類とそれぞれの性格に合った手法
  - (2) バリュエーションを行う三つの局面
    - ・ 案件検討段階-『予算把握のための評価』
    - ・ 交渉段階-『交渉戦略検討のための評価』
    - ・ 決定、公表段階-『意思決定のための評価』
  - (3) プレミアム・ディスカウントについて
  - (4) 開示事例
  
- 5 価格交渉
  - (1) (買い手側) 買収予算の検討
  - (2) スキームの工夫
  - (3) 価格交渉の進め方

17:00

※演習時に電卓を使用しますので、ご準備ください。