

企業価値評価の仕組み、買収価格の算定・交渉のポイントと買収契約書での価格調整条項 —M&A 担当者のための実務解説—

《開催要領》 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2019年 7月 10日 (水) 14:00~17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム (東京: 麹町)

《開催にあたって》

Corporate finance や金融工学の専門家に委ねられてきた企業価値評価について、国内外のM&A 案件アドバイスを豊富な経験を有するベテラン弁護士が、当該領域の部外者ながら各企業でM&A 案件を担当する方々を対象として、①企業価値評価の仕組みについて分かりやすく解説し、②買収価格の算定と交渉のポイントと③買収契約書での価格調整条項の実務について解説します。従来の難解な算式が並ぶ学術的な解説ではなく、M&A 案件の実務担当者として理解しておくべき企業価値算定の基本的な考え方を確認の上、買収価格の算定・交渉と価格調整条項に関する実務的なノウハウの習得を目的とします。

講師 日比谷中田法律事務所 代表パートナー 中田 順夫 氏

あさひ法律事務所(現在の西村あさひ法律事務所)の中心的パートナーとして活躍した後、Freshfields Bruckhaus Deringer, Allen & Overy でM&A 部門の責任パートナー(特に Allen & Overy では Global Corporate Board のボードメンバーとして、global のM&A practice をリードする)を歴任した後、新時代の要請に柔軟に 대응べく2012年春に日比谷中田法律事務所を設立し、代表パートナーとして今に至る。35年間にわたりきわめて多数の国内外のM&A 案件をアドバイスする。専門は、日本企業による海外企業の買収と日本の上場会社の買収。日比谷中田法律事務所はイギリスのCorporate ITNL 誌で2年連続 Cross Border M&A Law Firm of the Year in Japan (2016)・(2017)に選ばれ、講師個人もイギリスのInternational Advisory Experts で Cross Border M&A Lawyer of the Year in Japan (2017)に選ばれるなど、特に海外メディアから高い評価を受けている。2018年3月よりキリンホールディングス社外監査役を務める。

《申込方法》 当会ホームページ (https://www.bri.or.jp) からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■受講料: 1名(税込・資料代含) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、ご使用のFAX機の使用状況(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員 34,560円 (本体価格 32,000円) 一般 37,800円 (本体価格 35,000円)

191487-0101 (※) M&A 担当者が理解しておくべき実務の基本とノウハウの習得			
ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属 職		
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mailからもお申込み頂けます。

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。

※よくあるご質問 (FAQ) は当会HPにてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail: tamiaki@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 MFPR 麹町ビル2F

・プログラム・

1. 企業価値評価の仕組み

- (1) 企業価値 (enterprise value) とは何か? 従来の説明が何故難解なのか?
- (2) 企業価値算定方法 (DCF)
- (3) 企業価値算定方法 (EBITDA multiple)
- (4) 企業価値算定方法 (上場会社での市場価格方式など)

2. 買収価格の算定と交渉のポイント

- (1) 買収価格 (equity value) の算定
 - ・買収価格 = 企業価値 - net debt
- (2) 買収価格の交渉 (企業価値について)
 - ・将来 cash flow や EBITDA に関する議論
 - ・割引率や multiple に関する議論
- (3) 買収価格の交渉 (net debt について)
 - ・debt like item =DD での発見事項に関する議論
- (4) 価格交渉の秘訣と国民性による交渉スタイルの違い
 - ・アメリカ、イギリス、フランス、イタリア、ドイツ、中国、インド、インドネシア、韓国
- (5) Earn-out
 - ・指標
 - ・技術的問題 (後継経営者の経営の巧拙、organic growth と M&A、期待権保護と経営の自由の確保)

3. 価格調整条項

- (1) Closing account 方式 (仕組みと契約書規定)
- (2) Locked box 方式 (仕組みと契約書規定)
- (3) 補償実行による買収価格の事後的変更 (契約書上の交渉ポイント等)

4. M&A 案件での実務上の注意

- (1) ポテンヒットになりやすい空白領域
- (2) どのポイントの交渉なのか明確に把握

5. 質疑応答

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。