

M&Aにおける 企業価値算定と財務上の検討ポイント

～買い手のプロセスに沿って、基礎から実務を解説～

□日 時：2021年2月10日(水) 10:00～17:00 (6H)

□講 師：花崎公認会計士事務所
HSアドバイザリー合同会社
代表 **花崎 敏氏**
(公認会計士・公認内部監査人・税理士)

□会 場：本会関西本部内 専用教室 (下記案内図参照)
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主 催：一般社団法人 日本経営協会

□開催にあたって

日本企業においても買手となるだけでなく、子会社等の売却のように売手となるM&Aが増え、企業価値評価等の財務アプローチを適切に行い意思決定することの重要性がますます高まっています。

しかし、実際に外部企業(事業)買収に直面すると、「何をどう検討してよいか分からない」ということがよく起こります。たとえばDCF法による企業価値の算定方法が分かったとしても、実務上、どのように行うか、算定結果をどのように活用するのかわからなければ実務において活用できず、M&Aが失敗したり、成長機会を逸したりするケースが後を絶ちません。また売手の場合でも、売却する子会社等の適正な価値が幾らかが分からないなかでは、意思決定を誤ることに繋がりがねません。

本セミナーでは、実務のプロセスに沿って、財務アプローチのすすめ方とポイントを解説いたします。特に「M&Aに携わった経験が浅い方」を対象に、戦略的M&Aの基礎から実践で使える知識を身につけていただきます。また、戦略的M&Aの基礎を復習したいという方にもおすすめいたします。

講師紹介

花崎公認会計士事務所
HSアドバイザリー合同会社
代表 **花崎 敏氏**
(公認会計士・公認内部監査人・税理士)

神戸大学経営学部卒業後、中央青山監査法人入所。2005年から同法人系のプライスウォーターハウスクーパースのトランザクション・サービスにて、M&Aアドバイザリーとして国内、In-Out案件に関与。M&A戦略立案やソーシング、デュー・ディリジェンス、事業・株式価値分析、交渉支援等を行う。

2011年に現事務所を開設後、上場企業や中堅中小企業の買手、売手それぞれの立場からのアドバイザリー業務を提供、再生系M&Aや後継者不在のための外部売却案件にも関与。

■ 申込要領 ■

参加料 (1名につき) :

	参加料	消費税	合計
本会会員	30,000円	3,000円	33,000円
一般	35,000円	3,500円	38,500円

申込方法 :

- 裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX等にてお申込みください。
追って、請求書と参加券をご請求担当者までお送りいたします。
参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。
(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください。)
- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
 - 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがご連絡ください。
 - 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールをお送りいたします。

- | | | |
|-----------------------------|---|--|
| <p>WEB
お申込み
の流れ</p> | <p>① 一般社団法人日本経営協会 ホームページ https://www.noma.or.jp</p> <p>② 「セミナー/講座」を選択</p> <p>③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択</p> <p>④ ご希望セミナーを検索</p> | <p>⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み</p> <p>⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます</p> <p>⑦ お申込み完了</p> |
|-----------------------------|---|--|

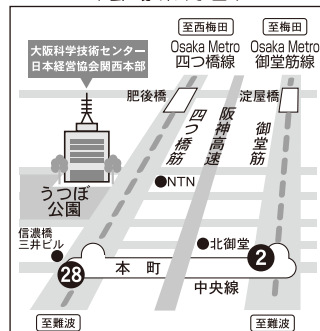
キャンセルについて :

開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日までにご連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

その他 :

- 教材は当日お渡しいたします。
- ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
- 録音・録画・写真撮影はお断りいたします。
- 受講中はパソコンのご使用をお控え願います。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

〈会場案内図〉



- 大阪方面よりお越しの場合
 - ▶ 四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
 - ▶ 御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
 - ▶ 四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
 - ▶ 御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

お申込・お問合せ先：一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中
〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail ksosaka@noma.or.jp

□プログラム□

1. M&Aの概観

- (1) 企業価値と経営戦略、M&A
- (2) M&Aの類型
(目的別、手法別、売手状況別など)
- (3) M&Aの会計と税務 (概要)

2. 買手のM&Aプロセス

- (1) 全体像の俯瞰
- (2) プレM&Aフェーズのプロセス
- (3) M&A実行(詳細検討・交渉)フェーズのプロセス
- (4) ポストM&Aフェーズのプロセス

3. 各プロセスにおけるポイント

- (1) プレM&Aフェーズのポイント
- (2) M&A実行(詳細検討・交渉)フェーズのポイント
- (3) ポストM&Aフェーズのポイント
- (4) 事例

4. 買手側の財務的アプローチ

- (1) M&Aにおける財務的アプローチ
- (2) M&Aの価格・価値
- (3) 企業価値の観点
- (4) 企業価値の算定方法
- (5) シナジー
- (6) デュー・ディリジェンス

5. 財務的アプローチの演習

- (1) 初期的な企業価値算定
- (2) 基本合意
- (3) デュー・ディリジェンス結果の検討
- (4) 企業価値算定
- (5) 最終契約

※当日は電卓をご持参ください。

※1) M&A及びM&A財務に関する基礎セミナーです

※2) 主に事業会社が国内非上場会社を買収するケースを想定したセミナーです(海外案件、上場会社同士の経営・事業統合、上場会社の買収(TOB、MBOを含む)、グループ内再編、ファンドによる取得・売却等は除きます)

※3) 5. 財務的アプローチの演習は参加者数により 3. 4. の中で行う場合があります

(4.5)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ(田中)宛

NOMA 「M&Aにおける企業価値算定と財務上の検討ポイント」参加申込書(6300)		2021.2/10 33,000/38,500	
会社名: 団体名	TEL() FAX()	業種:	資本金:
(フリガナ) 所在地:	(〒)	ご派遣責任者:	
参加者氏名	所属・役職名	ご経験年数	所属・役職:
(フリガナ)		年 月	●お支払い方法 □ 銀行振込 □ その他 ご請求先(ご担当) _____
(フリガナ)		年 月	
(フリガナ)		年 月	
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。			(ご所属)

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—— □ 不要