

M&Aで売れる会社にするための 企業価値を高める「見える化」と 「磨き上げ」の方法

東京開催
4月18日
木

- ★ 買収者目線のM&A価格はこう決まる
企業価値算定方法は主にEBITDA倍率法が使われる
- ★ 利益体質への変換の方法はこうする
3軸による利益管理、赤字事業・商品の廃止、固定費削減、裁量経費の削減などが重要
- ★ 企業価値をみかくためにはこうする
損益、財産、資金繰りは、オーナーと企業とでは分離する
組織による業務管理を行い、人材育成する
余剰資産は経営資源スリム化（資産売却、借入返済）に充てる

「自分（オーナー）も歳を取ってきた。そろそろ引退したいなあ。でも事業を譲れる親族はいない。いっそのこと会社を売ってしまおうか。」とオーナーが思ったときにどうすれば会社が売り易くなるのか、買いたいと思わせるにはどうすればいいのか。売りやすくするため、売る会社の事業価値を高める「磨き上げ」に取り組むことが大切といわれます。「磨き上げ」の対象は、業績改善や経費削減にとどまらず、商品やブランドイメージ、優良な顧客、金融機関や株主との良好な関係、優秀な人材、知的財産権や営業上のノウハウ、法令遵守体制などを含みます。達成できればこれらの無形資産が強みになります。これら「磨き上げ」には時間がかかることから、事業売却のタイミングから逆算して、できるだけ早めから着手することが求められます。今回はこの「磨き上げ」のポイントを解説します。

○このセミナーでは売り手企業として次の規模程度を想定しています。

売上1,000百万円、従業員数20～50人、営業利益70百万円

▶ EBITDA倍率法で企業価値を算定した場合

売り手企業の定常状態のEBITDA=100百万円 借入金=500百万円

上場同業他社数社の株価・EBITDA倍率=7倍

売り手企業の株主価値=100百万円×7-500百万円=200百万円

日時

2019年4月18日(木) 9:30～12:30 (質疑応答を含む)

会場

鉄鋼カンファレンスルーム 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング(南館4階)

受講料

19,440円 [会員 17,280円] (テキスト、消費税を含む)

※会員特典「無料クーポン」の対象セミナーです。Webクーポンをご利用の方は、こちらの会員サイト「税研ウェブサービス」からお申込みください。

税研ウェブ
サービス各種
会員サイト入口



申込方法

申込書に記入の上FAXしてください。ホームページからもお申込みいただけます。

※キャンセルの場合は、開催日の前営業日15時までにご連絡ください(受講料ご返金の際の振込手数料はお客様負担となります)。代理の方のご出席もお受けいたします。当日欠席された場合は、返金は致しかねますのでご了承ください。

公認会計士 久保 伸介 氏

現 有限責任監査法人トーマツ 代表社員、トーマツベンチャーサポート(株) 代表取締役社長を歴任後、久保伸介公認会計士事務所開設、現在共栄会計事務所代表パートナー、事業活性化アドバイザー(株)(JESTA) 代表取締役、日本航空株式会社 社外監査役。中小企業再生支援全国本部アドバイザーボードの委員。JESTA、共栄会計事務所では中堅・中小企業に対して、経営改善、事業再生、事業承継、M&A、IPO支援、経営顧問などを実施している。経営改善では、「財務DD、ビジネスDD、経営改善計画作成・実行支援、損益管理改善、営業力強化など」、事業再生では、「事業再構築、財務再構築、私的整理など」、事業承継では「内部統制・コンプライアンス整備、見える化促進など」、M&Aでは、「M&A戦略立案、買い手の探索・選定など」

講師紹介

申込先



丸の内税研アカデミー

MARUNOUCHI ZEIKEN ACADEMY

東京都千代田区丸の内1-8-2
鉄鋼ビルディング

TEL.03-6777-3450

セミナー検索
お申込みは



《主なセミナー内容》

1. 株主価値の算定方法

- ・ 企業価値 = 負債価値 + 株主価値 = 事業価値 + 運用資産
- ・ 倍率法、収益還元法、純資産法
- ・ 買収者目線と経営者目線
- ・ EBITDA法企業価値 = EBITDA × 倍率

2. 利益管理の仕方

- ・ 売上と粗利益を商品別、顧客別、地域・担当者別等に区分する
- ・ 利益管理責任を明確にする
- ・ 費用を、管理単位毎の費用、全社費用に区分して、貢献利益、管理可能費、固定費を把握し、無駄が無いか検討する
- ・ 赤字商品、赤字顧客、赤字地域等の赤字部門のテコ入れ、廃止を探る

3. 財産、資金繰りを家計と事業とに区分して、分離して、事業用を明確化する

- ・ 不要資産は売却し、借入返済する。株主数を極力減らす

4. 営業、生産、仕入・在庫、財務経理、人事等の職務分担を行い、権限と責任を与えて、任せられる人材を育てる

5. 事業用の資金を超える余資金は、借入金返済や、退職金、配当などで回収する

6. 経営内容に熟知する同業者は、自社事業に取り込めるかを見ており、事業リスクと事業価値を的確に把握できる。ファンドなどのフィナンシャルバイヤーは転売を想定している

事前検討事例：以下の場合にM&Aで売りに出すにはどのようにしたらよいでしょうか。

- 1 自宅と工場が同居している場合
- 2 経理財務は社長が兼務している場合
- 3 余資金を上場株式や不動産投資に運用している場合
- 4 次の場合、赤字事業からの撤退はどうするのか
C事業撤退、A事業撤退？ 他の手段は？

	A事業	B事業	C事業	合計
売上	2,000	1,000	500	3,500
粗利益	400	500	50	950
部門費用	350	250	150	750
貢献利益	50	250	-200	100
本社費配賦	200	100	50	350
営業利益	-150	150	-250	-250

No.121690 「M&Aで売れる会社にするための企業価値を高める「見える化」と「磨き上げ」の方法(4/18)」 有料セミナーFAX申込書

HP用

お客様コード									
郵便番号	〒			所在地					
フリガナ							TEL		
会社名							FAX		
参加者	部課名								
	氏名	フリガナ			フリガナ				
	e-mail								
支払い方法 (お選びください)	<input type="checkbox"/> 銀行振込(手数料はお客様負担) <input type="checkbox"/> 郵便振替		申込担当者 部署・氏名						
受講票は原則として受講者へメールで送信しますが、お申込み担当者への送信をご希望の場合は、ご担当者のメールアドレスをご記入ください									

個人情報保護方針について：ご記入頂きました個人(法人)情報につきましては、当社商品の案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。又、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。

丸の内税研アカデミー(税務研究会)行 FAX 0120-67-2209

セミナー
申込み
検索

