

株式会社●●●● 御中



株価算定シミュレーション  
及び事業承継に関するご参考資料

2020年●月●日

ディレクション・プライベート・エクイティ株式会社

# 企業価値算定の手法

<b>インカムアプローチ</b> ■ 将来獲得されるリターン（CF・利益）を現在価値に還元し、企業の価値を算定する手法	DCF法	将来CFを現在価値に割り引いて価値を算定する方法
	収益還元法	正常利益を資本還元して価値を算定する方法
	配当還元法	配当金を現在価値に割り引いて価値を算定する方法
<b>マーケットアプローチ</b> ■ 類似会社の株式市場での分析を利用して、企業の価値を算定する手法	市場株価法	上場企業の株価を価値とする方法（上場企業のみ）
	類似会社比較法	類似上場企業の時価総額（企業価値）と財務数値の倍率を基に価値を算定する方法
	類似取引事例法	類似取引事例法は、過去において実施された類似業種の取引（売買金額）と財務数値の倍率を参考に価値を算定する方法
<b>コストアプローチ</b> ■ 企業の所有する財産の価値を個別修正し、その価値をもって企業の価値を算定する手法。実務上は「のれん代」も加算される	簿価純資産法	貸借対照表の簿価純資産を基に価値を算定する方法
	時価純資産法	貸借対照表の資産・負債の時価を分析して価値を算定する方法
	年倍法	時価純資産法で算定した価値にのれん代（営業権）を加算して価値を算出する方法（実務的手法）

# 【貸借対象表】 時価の純資産は●●●百万円と試算された

(単位：百万円)

	2019年3月期			コメント
	簿価	修正	時価	
現預金	300		300	
受取手形	4		4	
<b>売掛金</b>	<b>600</b>	<b>-300</b>	<b>300</b>	50%を回収可能と仮定
<b>製品・商品</b>	<b>140</b>	<b>-42</b>	<b>98</b>	簿価の70%の時価とした
その他流動資産	300		300	
土地	300	-150	150	時価に修正した
建物	55	-20	35	時価に修正した
<b>借地権</b>	<b>46</b>	<b>-46</b>	<b>0</b>	時価からゼロと仮評価した
投資有価証券	56		56	
保険積立金	99		99	
出資金	43		43	
前払費用	44	-12	32	
その他資産	400	-79	321	
<b>資産 計</b>	<b>2,387</b>	<b>-649</b>	<b>1,738</b>	
買掛金	100		100	
未払金	150	-5	145	過大計上額を調整した
短期借入金	500		500	
長期借入金	350		350	
その他負債	15		15	
退職金		200	200	退職金の要支給額を計上
その他簿外債務		100	100	その他簿外債務を計上
<b>負債合計</b>	<b>1,115</b>	<b>295</b>	<b>1,410</b>	
<b>純資産</b>	<b>1,272</b>	<b>-944</b>	<b>328</b>	
<b>負債純資産 計</b>	<b>2,387</b>	<b>-649</b>	<b>1,738</b>	

# 【損益計算書】

堅調な収益を確保している。

のれん代は●●●~●●●百万円と試算された

(単位：百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績
売上高	1,500	1,450
仕入原価	500	480
製造経費	150	145
売上原価	650	625
粗利益	850	825
粗利率	56.7%	56.9%
役員報酬	50	50
給与手当	120	110
パート派遣給与	250	250
交通費	30	30
その他人件費	40	40
人件費計	490	480
広告宣伝費	15	10
荷造運賃	50	45
保険料	15	15
支払手数料	25	25
地代家賃	15	15
減価償却費	15	12
その他費用	50	70
その他計	185	192
販売管理費計	675	672
営業利益	175	153
雑収入	14	17
その他	1	1
営業外収益	24	32
営業外費用	7	7
経常利益	40	51

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績
経常利益	175	153
役員報酬	50	50
保険料	15	15
減価償却費	15	12
(+)加算項目計	80	77
正常役員報酬	-20	-20
(-)減算項目計	-20	-20
正常営業CF	235	210
正常営業CF_2期平均値		223

## 【 のれん代（営業権）の試算 】

正常営業CF	3年分の場合	668
	4年分の場合	890
	5年分の場合	1,113



事業承継に向けたご参考

Sample



# 事業承継・M&Aに向けた 磨き上げサービスのご案内(よろず相談含む)



## サービス①

### 磨き上げサービス

事業承継・M&Aに進む前に、M&Aを阻害する要因はないかを調査して、企業価値向上のための改善等を実施します。実施のメリットは、仮に将来M&Aをする場合に、不備がなくスムーズに進む点があります。

#### 「磨き上げ」の実施(例)たとえば、よくあるケース……

- オーナーとの公私混合取引はないか
- 過去の株式の移動は適法に行われているか
- 会計や税務処理は適切になされているか
- 業績管理は適時適切になされているか
- 取引先との重要な契約は問題なく締結されているか
- 未払になっている残業代は問題ないか

## サービス②

### 事業承継・M&Aに向けたシナリオの検討、協議

貴社から受領した資料や、複数回にわたる面談を踏まえて、社長様にとって最も良いM&Aの戦略や、税務面を鑑みた取引スキームの策定を行います。また、必要に応じて、候補先への交渉に備え、貴社の事業・財務等の情報を織り込んだ資料を作成します。

- 事業承継までのロードマップ整理
- M&Aスキーム策定支援

## 費用等(ご参考)

- ✓ 月に1回~2回程度、貴社にお邪魔させて頂いて、社長様と面談して各種ご相談及び改善のご提案を致します。
- ✓ 費用は10万円~/月(消費税別)
- ✓ 本格的なコンサルティングサービスを提供する必要がある場合は、別途協議の上お見積りさせていただきます。



## Direction Private Equity

本プレゼンテーションおよび本資料の提供により、お客様とディレクション・プライベート・エクイティ株式会社の間には何ら委任その他の契約関係が発生するものではなく、弊社が、いかなる法的な義務ないし責任を負うものではありません。また、弊社は、本プレゼンテーションおよび本資料から生じる一切の損害について、その損害が直接、間接、特別、偶然又必然的等のような種類の損害であるかを問わず、お客様または第三者による申立てまたは要求であるかを問わず、いかなる法律、不法行為、契約、無過失責任に関する理論によるを問わず、いかなる法的な義務ないし責任を負うものではありません。

本資料は、お客様内部で検討資料として利用することを目的として、一定の仮説に基づいて作成されたものであり、その他いかなる目的に使用されるものではありません。

本資料における法律、税務、会計に関する記載は、十分に検討をしておりますが、意思決定においては、別途詳細な検討をする必要があります。