

第44回 未来ウェブ経営セミナー
儲かる会社にしようじゃないか！

誰にでもわかる！
ハッピーリタイア・事業承継のすすめ I

2022年8月10日

未来事業株式会社

第1部

誰かに会社を引き継いでもらえないか、と思ったら
ハッピーリタイア手法

代表取締役 吉岡 憲章

経営学博士(Ph.D.)MBA

<登壇者>

吉岡 憲章

未来事業株式会社 代表取締役 経営プロデューサー 経営学博士 (Ph. D.) MBA
早稲田大学第一理工学部卒業 多摩大学院博士後期課程修了。日本経営学会員、
日本ドラッカー学会員。日本ビクター勤務を経て、経営コンサルタント会社を創業。
さらに**経営を実体験するために電子機器製造・販売業ほか13社を創業・経営を併行。**

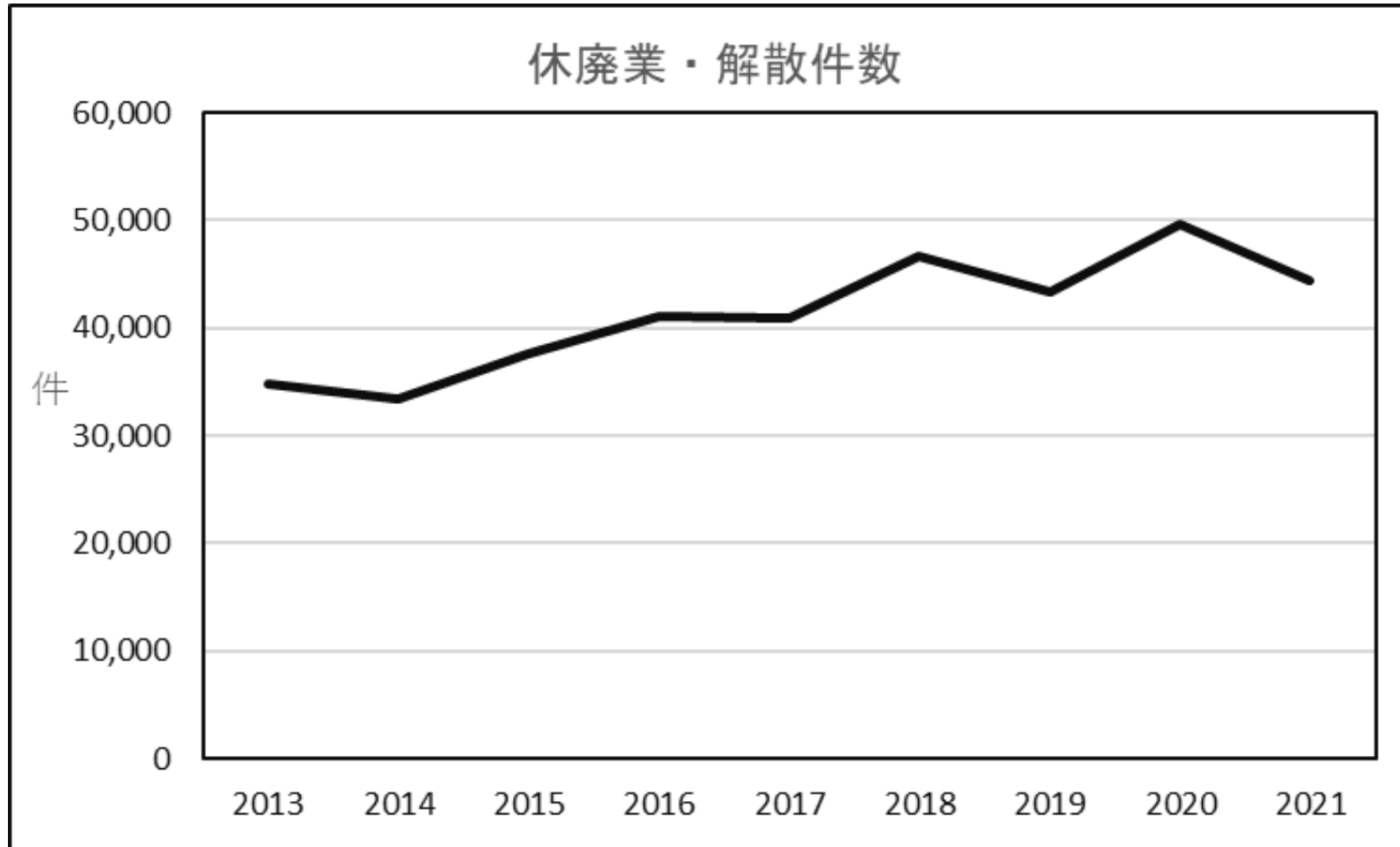


下請けからメーカーまで、工場から居酒屋まで、さらには起業から上場、倒産から再建と**経営のあらゆる局面において陣頭に立ち指揮を取り続けてきた経験を持つオンリーワンの**経営コンサルタント。

自らの経験に裏付けされた**独特の改革手法**により、**1,100社余の中小企業**の経営改革・成長を実践的指導・支援を行い、数多くの企業を**“1年間で赤字脱却・健全経営”**へと導びき「常識破りの経営コンサルタント」と称されている。

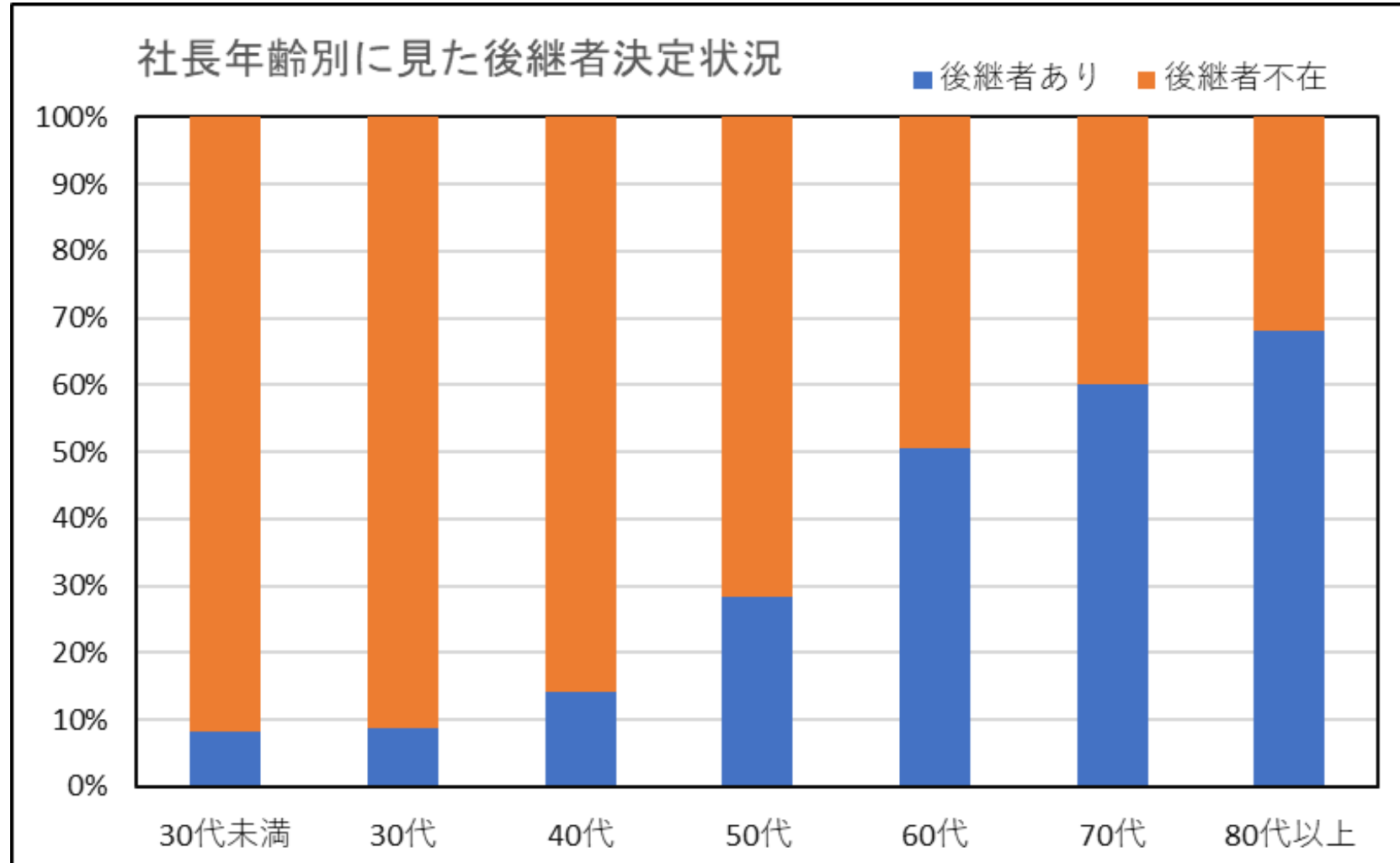
著書に『定年博士』（きずな出版）、『会社が赤字とわかったとき読む本』（PHP）、『社長の器』（PHP）、『一年で儲かる会社にしようじゃないか』（日本実業出版社）、『潰れない会社にするための12講座』（中公ラクレ）、『勝ち抜くための経費削減』（朝日新聞社）、『小さな会社が成功する法』（廣済堂出版）、他多数。さらに、経済専門誌にも多くの執筆や、経営者、金融マン、税理士、コンサルタントなど専門家を対象に講演・セミナーを行っている。

1) 法的清算を含めて1年で**5万社以上**が消える



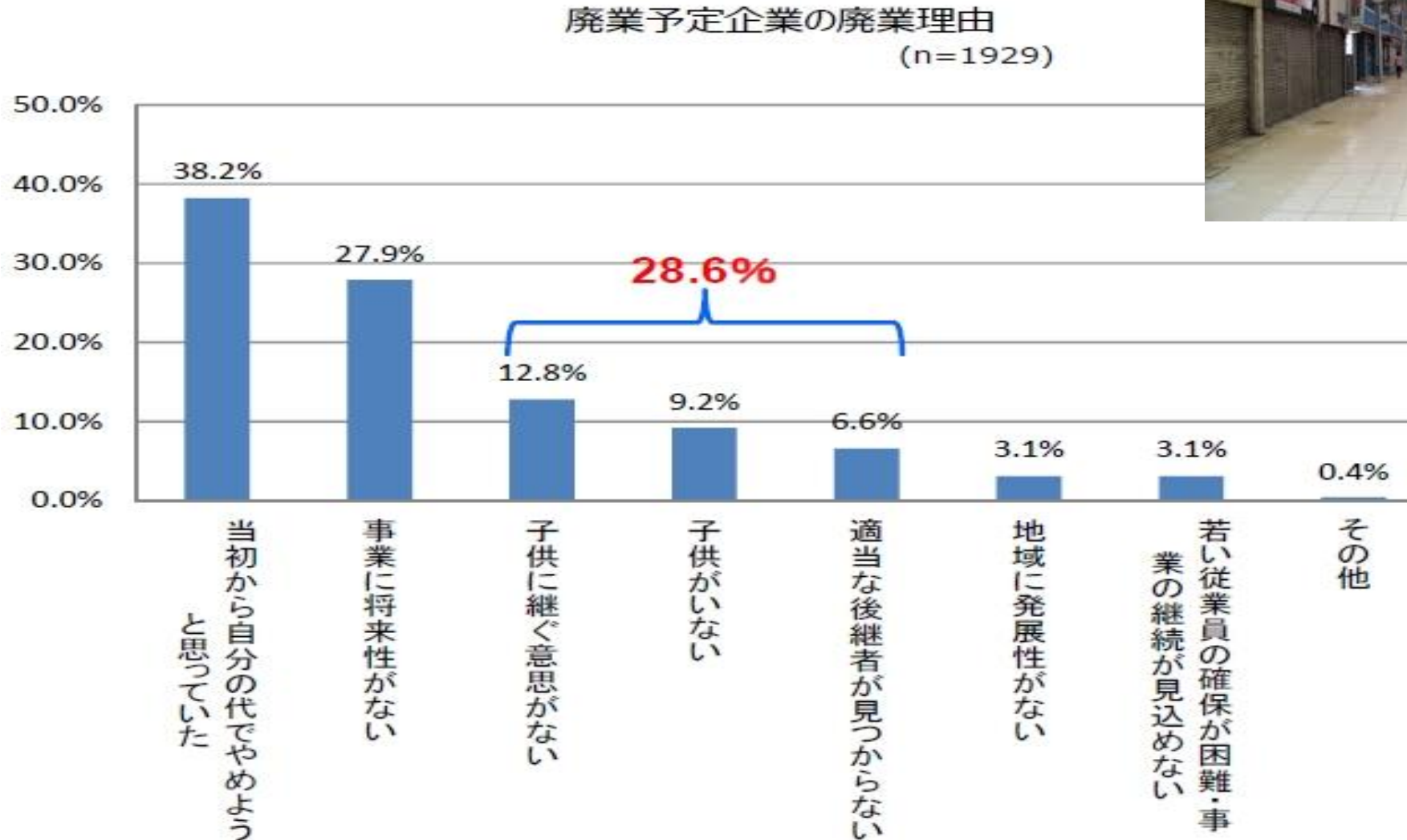
資料:(株)東京商工リサーチ「2021年「休廃業・解散企業」動向調査」

2) 中小企業の半分が後継者未定



資料:(株)帝国データバンク「全国・後継者不在企業動向調査(2019年)」

3) 会社の将来に夢を託せない



(日本政策金融公庫総合研究所)

4) 息子が会社を継がない理由

ただ、ひと言「**発展性のない事業**だから魅力がない」

- ① **赤字続き**で、経営が立ち直るか不安だ
- ② オヤジの**莫大な借金**を継ぐのは避けたい
- ③ 今の事業は成熟しきっていてこれ以上**伸びようがない**
- ④ 何の技術力もなく**単なる下請企業**だ
- ⑤ 家庭で**オヤジの憂鬱そうな顔**を見ていて大変だと思う
- ⑥ 会社の中も**暗い雰囲気**で楽しくない
- ⑦ オヤジの**ベテラン幹部**を自分では使うことはできない
- ⑧ これまでにオヤジから何も言われず、**突然言われても...**
- ⑨ この会社を残さねばならないほどの**価値を見出せない**
- ⑩ 他に自分には**魅力的な仕事**がある



2. ハッピーリタイア VS 廃業

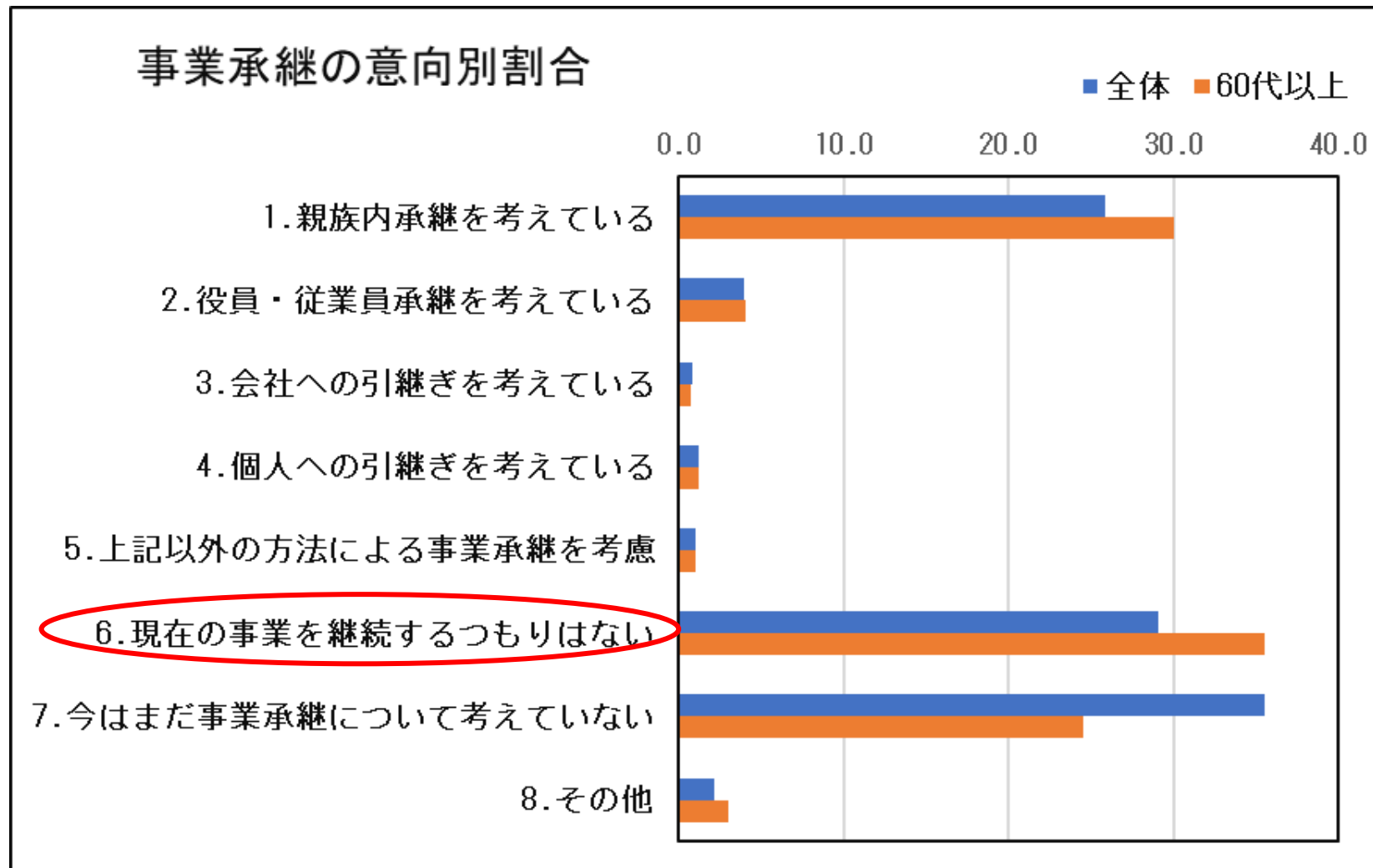
1) ハッピーリタイア

退任後（リタイア）の生活資金を十分に確保し、生活の不安などに苛まれない
悠々自適の引退生活に入ること

2) 事業承継におけるハッピーリタイアの反意語 : 「**廃業**」

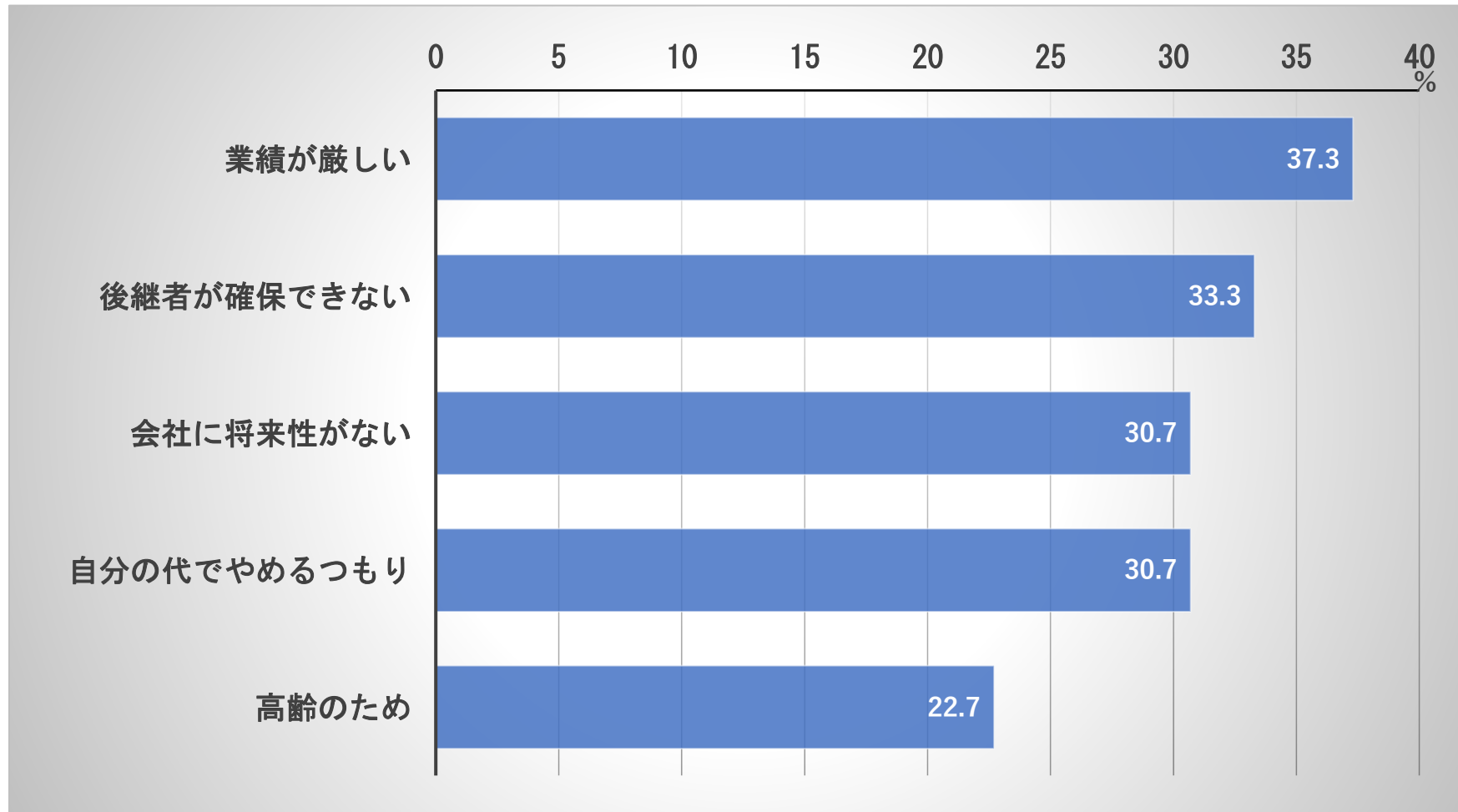
| | | | |
|-------------|-----------------|-----|-----------|
| 廃業する際に心配な事項 | 「廃業後の生活費の確保」 | 5割強 | (中小企業庁調査) |
| | 「廃業するとした場合のコスト」 | 2割 | |

3) 中小企業の1/3もが廃業志向



4) 後継者不足を理由に廃業するのはもったいない

(1) 経営者が廃業を考える理由



(2) 廃業は社長の有形無形財産喪失と大きな社会的損失

① 経営者本人の経済的損失

- ・ 資産売却により得た利益や清算配当は課税対象
- ・ 決算後に利益が出た場合は先に法人税を納税後に最高で55%もの配当課税が発生
- ・ 負債があれば**廃業後も返済の継続**
- ・ 会社清算の場合、在庫商品や不動産、事業資産等は大幅に減額され、退職金は増額

経営状況に余裕がない場合や負債を抱えている場合は会社清算により、自宅や車等の個人資産を売却、個人資産を売却した上でも負債が残るケースもあるため**引退後の生活に不安を残す**

② 会社が蓄積した技術やノウハウが消滅

③ 従業員が職場を失う

④ 取引先の経営にも関連する

3. ハッピーリタイアの実現

(事業承継の方法を考える)

1) 事業承継とは“何を”承継するのか

| 構成要素 | 引継ぐもの |
|------|--------------------|
| 事業 | 経営権 |
| 財産 | 株式・非事業用資産 |
| 無形財産 | 商権・人材・特許・ブランド・ノウハウ |

2) 事業承継の3つの方法

① 親族内事業承継

「子供がいない」「子供に事業を承継する意志がない」などで廃業するケースが多く
最近は全体の40%位

② 親族外事業承継

親族以外の役員・社員・関係者が承継 最近は全体の50%位

③ M&Aによる事業承継（第三者承継）

会社の株式や事業を他社に売却して会社や事業を存続させる方法。

親族、従業員、関係者などに適切な後継者が不在の場合に活用

2014年ころから急増傾向にあり、2025年問題解決の効果的方法として政府は支援

中小企業M&A支援機関登録制度：【未来事業登録番号：84442625】

3) 親族への事業承継

メリット

- ・ 複数の継承方法を選択できる：生前贈与、株式売却、相続
- ・ 早期から経営者として育成できる時間的な余裕がある
- ・ 血縁の繋がりがあため従業員や取引先の理解を得られやすい

デメリット

- ・ 親族に後継者の資質があるとは限らない
- ・ 後継者以外の親族の反対にあう可能性がある
- ・ 個人保証を親族内で引き継ぐことになる

注意点

- ・ 経営者としての育成
- ・ 他の親族の理解を得ておく

4) 役員や従業員への事業承継(社内承継)

メリット

- ・ 後継者以外の従業員の理解を得やすい
- ・ **事業への理解**が深い

デメリット

- ・ **株式購入のためのまとまった資金**を準備する必要がある
- ・ 経営者としての能力が不足している場合がある

注意点

- ・ 経営者としての育成
- ・ 周囲の理解を得ておく
- ・ **株式を買い取る資金**を用意する

5) 第三者への事業承継 (M&A)

メリット

- ・ 後継者ができる
- ・ 早ければ3カ月程度で成立でき、承継問題を解消できる
- ・ 譲渡企業が飛躍的な成長をする可能性がある
- ・ M&Aによってまとまった資金を得られ、個人保証からも解放される

“ハッピーリタイア”を実現しやすい方法

デメリット

- ・ 完璧な相手が見つかる保証はない
- ・ これまで描いていたビジョンから経営方針が逸脱する可能性がある

注意点

- ・ 事業譲渡後のビジョンや経営方針のすり合わせを行う
- ・ 売却のタイミングを逃さない

4. 事業承継・M&Aに関する補助金

(1) 経営革新事業： 補助率：1/2 補助上限：500万円以内

事業承継やM&Aを契機とした経営革新等（事業再構築、設備投資、販路開拓 等）の費用。

（設備投資費用、人件費、店舗・事務所の改築工事費用、等）

- * 事業承継やM&Aを契機として「新しい商品の開発やサービスの提供」「新規顧客開拓に取組」「今まで行っていなかった事業活動を始める」経営者対象

(2) 専門家活用事業： 補助率：1/2 補助上限：400万円以内

M&Aによる経営資源の引継ぎを支援するためのM&Aに係る専門家等の活用費用を補助

（M&A支援業者に支払う手数料：デューデリジェンスにかかる専門家費用等

但しM&A支援機関登録制度に登録されたファイナンシャルアドバイザーM&A仲介費用）

★未来事業（株）はM&A支援機関登録制度に登録されています

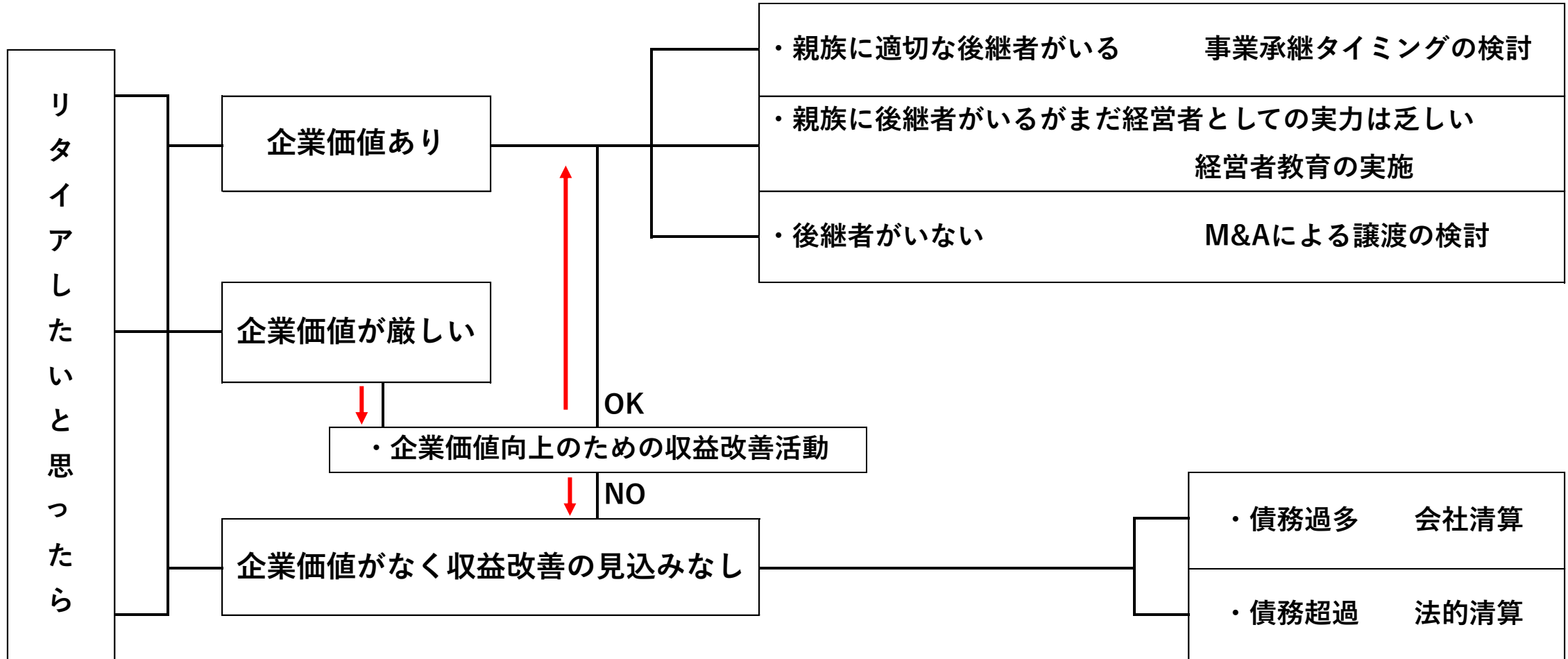
- * 「M&Aの成約に向けて取組を進めている」「M&Aに着手しようと考えている」経営者対象

(3) 廃業・再チャレンジ事業： 補助率：1/2 補助上限：150万円以内

- * 再チャレンジで既存事業を廃業する費用（廃業支援費、在庫廃棄費、解体費等）

「事業の廃業を考えている」経営者対象

5. ハッピーリタイアへの道程



まとめ

1. “事業の将来性”を構築することが承継問題を解決する
2. ハッピーリタイアの反語は“廃業”
廃業は損だけ残る
3. 事業承継3方式を理解する
4. 何よりも企業価値向上が決め手

未来事業のお手伝い

一年で儲かる会社にしようじゃないか！

～ コロナなんてクソくらえ ～

2. 未来事業の経営支援内容とコミット

1) 収益力の改善支援コミット

- ・ 一年で赤字を黒字に
- ・ 売上を1.2倍に増加

2) 成長力の促進支援

- ・ 儲かるビジネスモデルに変革

3) 金融対策・資金繰り支援・資本対策

- ・ 金融機関からの支援体制構築
- ・ 借入に頼らない資本投入の実施

4) 事業再編・事業承継支援

- ・ M&A、事業提携による業容拡大
- ・ ハッピーリタイアできる事業承継
- ・ 中小企業庁認定の“M&A支援機関（84442625番）”としての信頼

5) 人財育成支援

- ・ 経営幹部、後継者の育成
- ・ 人財導入戦略策定と人財紹介

3. どこが未来流なの？

中小企業に役立つコンサルタント会社の見分け方

(病院に例えると)

①総合病院・大学附属病院

〇〇総研、××コンサルティングファーム・・・

大企業が対象（中小企業のコンサルティングはできない）

フィーが数千万円以上

②クリニック

△△会計事務所 □□経営コンサルタント事務所・・・

経営分析のみでほぼ終わる。具体的な改革指導はできない

企業経営の経験がないため十分な指導は難しい

③**専門病院**（**癌専門** **透析専門**・・・）

未来事業が典型的な中小企業再生・成長指導のための**専門病院**

中小企業の実経営が豊富で具体的実践的に指導・支援で成果がでる



4. これまでどんな実績があるの？

40年以上の経験

中小企業再生・成長指導の草分け的存在

これまでに1,100社を超える指導実績

ハンズオンの指導としては、わが国最多の再生実績
1年・2年で再生した企業：約750社

多くの独特な再生手法の開発

- ・ 未来収益予測法
- ・ 経営力評価法
- ・ 経営改革推進スパイラルエンジン 他多数

* いずれも著作権所有

まずは**気軽にZoomでミーティング**しましょう！

<http://www.mirai-j.co.jp/keieisoudan.htm>

または、**Zoom**で **個別ミーティング**

- 自社の**経営診断**をしてほしい
わが社の**経営力と課題**がわかります
- 赤字なのでもっと**収益力**をつけたい
- **売上**をもっと**増や**したい
- 成長する**ビジネスモデル**に変革したい
- **事業承継**したい・成長につながる**M&A**をしたい
- **資金調達**をしたい



第2部

インフォメーションメモランダム “企業概要書”のポイント

常務取締役 松本 長久

登壇者プロフィール

松本 長久

未来事業株式会社 常務取締役

早稲田大学政治経済学部経済学科卒業

メガバンク勤務並びに一部上場企業財務責任者を経て

2011年現在の事務所に入社

10年近いコンサルタント業務において幅広い業種・業態の指導を実施してきた。

赤字から黒字へ、リファイナンスの実施により経営の正常化、さらには成長戦略により企業価値を上げることに貢献してきている。

経営塾(経営セミナー)の講師として様々なテーマを紹介している。



M&Aにはインフォメーションメモランダム(企業概要書)が重要

- ポイント1 買い手側に必要な情報が全て網羅されているか
- ポイント2 他社との差別化について詳細に分析・説明できているか
- ポイント3 決算分析は変化の要因について説明できているか
- ポイント4 M&A後の経営について希望・提案がされているか
- ポイント5 間違った情報や誇張された表現などがないか
- ポイント6 個人のプライバシーに関する情報を記載していないか

⇒インフォメーションメモランダムは売り手側FAの腕の見せ所

※ FA =ファイナンシャル アドバイザー

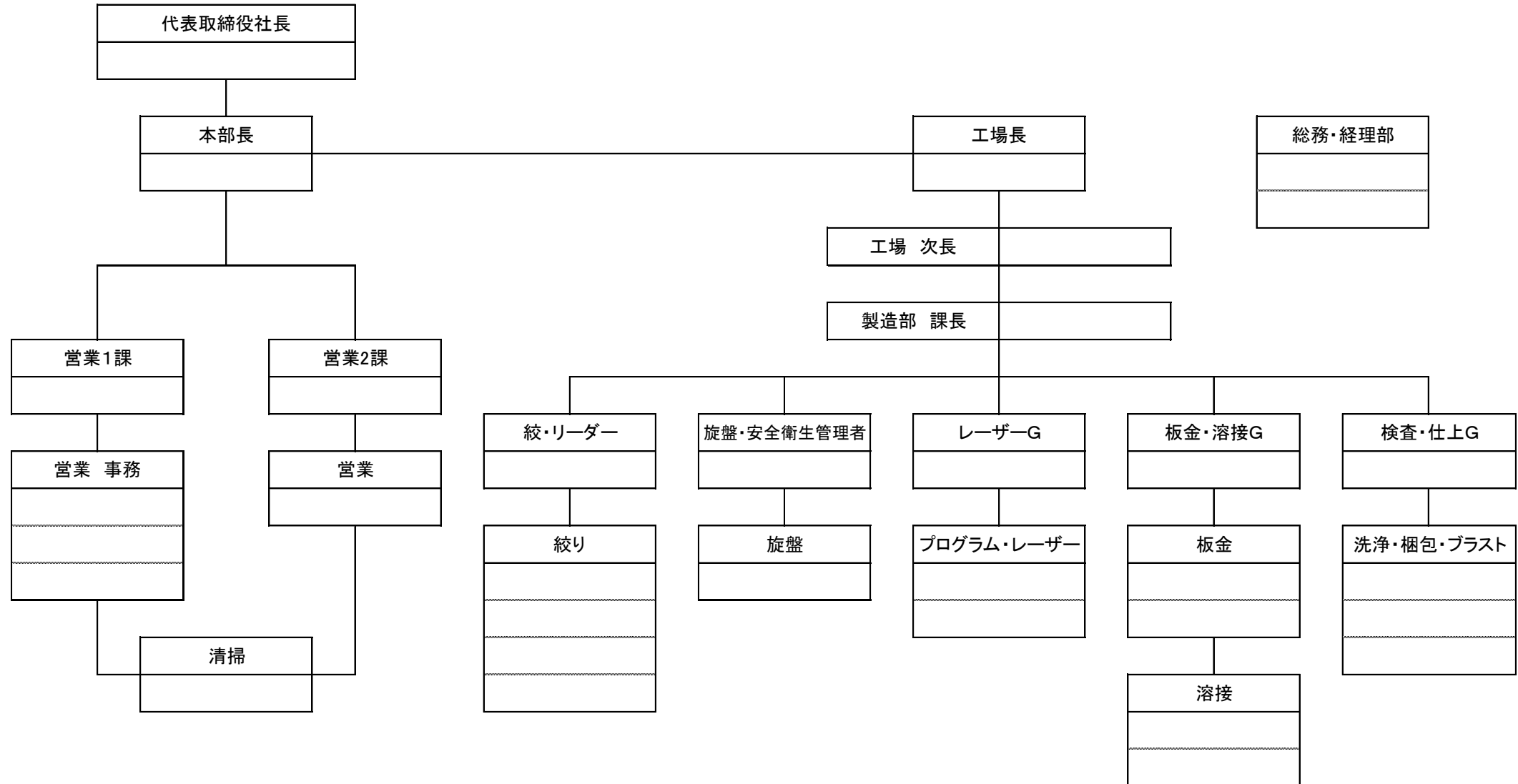
会 社 概 要

会社概要

| | |
|-------|--|
| 会社名 | A社 |
| 代表取締役 | |
| 所在地 | |
| 設立 | 1969年5月（昭和44年） |
| 資本金 | 5,000万円 |
| 従業員 | 51名 |
| 事業種目 | 金属加工等製造 |
| 主な技術 | 精密板金加工、溶接加工、表面溶射、ブラスト加工、ステンレスパイプ巻（ヒータ用）、同パイプ巻加工、その他 |
| 取引先 | <売上> 株式会社B、C株式会社、 D株式会社、E株式会社、他 <仕入・外注> |
| 取引銀行 | <借入先> S銀行（N支店）、M銀行（T支店）、 U銀行（Y支店） |

組織図 本社

2021年8月 時点



従業員一覧 本社

| No. | 氏名 | 雇用区分 | 年齢 | 所属 | 役職 | 勤続年数 |
|-----|----|-------|------|-----------------|-------|---------|
| 1 | | 代表取締役 | 70 歳 | | | 21年 3ヶ月 |
| 2 | | 正社員 | 61 歳 | 製造部 (溶接) | | 24年 3ヶ月 |
| 3 | | 正社員 | 48 歳 | 製造部 (溶接) | | 20年 2ヶ月 |
| 4 | | 正社員 | 53 歳 | 営業部 | | 18年 3ヶ月 |
| 5 | | 正社員 | 61 歳 | 製造部 (へら絞り) | | 13年 7ヶ月 |
| 6 | | 正社員 | 58 歳 | 製造部 (板金) | | 12年 9ヶ月 |
| 7 | | 正社員 | 53 歳 | 製造部 (プラスト) | | 11年 1ヶ月 |
| 8 | | 正社員 | 35 歳 | 製造部 (プラスト) | | 10年 6ヶ月 |
| 9 | | 正社員 | 59 歳 | 製造部 (仕上・検査) | リーダー | 10年 6ヶ月 |
| 10 | | 正社員 | 45 歳 | 製造部 (へら絞り) | リーダー | 10年 2ヶ月 |
| 11 | | 正社員 | 61 歳 | 営業部 | | 9年 10ヶ月 |
| 12 | | 正社員 | 33 歳 | 製造部 (へら絞り) | | 7年 5ヶ月 |
| 13 | | 正社員 | 50 歳 | 製造部 (旋盤) | リーダー | 5年 11ヶ月 |
| 14 | | 正社員 | 56 歳 | 製造部 (板金) | | 5年 1ヶ月 |
| 15 | | 正社員 | 58 歳 | 製造部 (レーザー) | 横浜工場長 | 4年 3ヶ月 |
| 16 | | 正社員 | 54 歳 | 製造部 (へら絞り) | 横浜次長 | 3年 3ヶ月 |
| 17 | | 正社員 | 45 歳 | | 部長 | 3年 |
| 18 | | 正社員 | 53 歳 | 製造部 (板金) | リーダー | 1年 10ヶ月 |
| 19 | | 正社員 | 38 歳 | 製造部 (へら絞り) | | 1年 5ヶ月 |
| 20 | | 正社員 | 39 歳 | 営業部 | | 1年 4ヶ月 |
| 21 | | 正社員 | 18 歳 | 製造部 (レーザー) | | 3ヶ月 |
| 22 | | 嘱託 | 73 歳 | 製造部 (旋盤) | | 3年 6ヶ月 |
| 23 | | 嘱託 | 66 歳 | 製造部 (レーザープログラム) | | 25年 7ヶ月 |
| 24 | | 正社員 | 43 歳 | 総務部 システム管理 | | 19年 8ヶ月 |
| 25 | | 正社員 | 51 歳 | 製造部 (仕上げ) | | 11年 3ヶ月 |
| 26 | | 正社員 | 53 歳 | 営業部 | | 7年 1ヶ月 |
| 27 | | 正社員 | 41 歳 | 営業部 | | 5年 1ヶ月 |
| 28 | | 正社員 | 35 歳 | 営業部 | | 8ヶ月 |
| 29 | | パート | 71 歳 | 営業部 (清掃) | | 17年 6ヶ月 |

業務内容

製造工程(業務フロー)

1. お見積り&ご相談



2. 作図&設計



3. ご注文



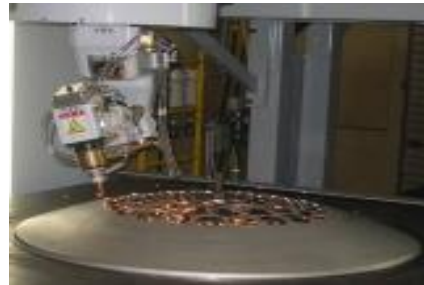
4. 打合せ



5. プログラム



6. 製造

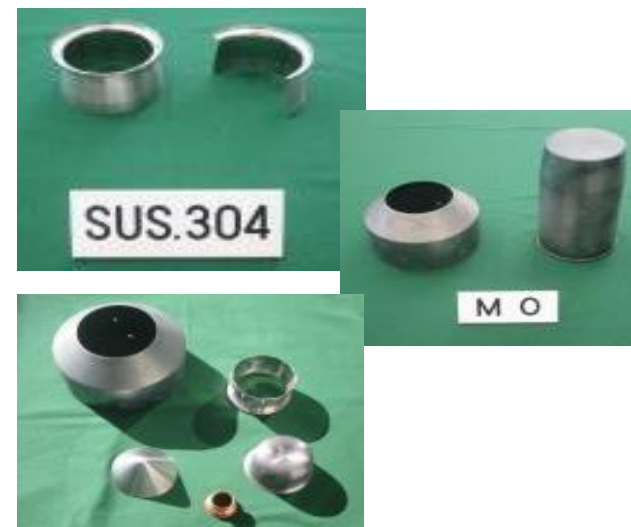


7. 検査



8. 出荷





2台の自動絞り機と多数の手動り機

経営豊富な職人達が使用する絞り機を使い分けて加工を行います。



短納期 & 低コスト

2つ型が必要となるプレス加工と異なり、1つの型のできるへら絞り加工は、時間もコストも削減できます。



1個からできます

経営豊富な職人達の手で、丁寧に加工を施すため、大小関わらず製作可能です。

小さなものから大きなものまで

材質にもよるが、自動絞り機ではΦ1500まで、手動へら絞り機ではΦ3からΦ2000まで加工が可能です。

薄物から厚物まで

多彩なスピニングマシンによりアルミやタンタルは0.1から、ステンレスは3と、16等の厚みのものまで加工可能です。

木型製作からの社内一貫工程

独自の手法で木型製作を行うため、リードタイムが早く短納期・低コストが実現できます。

設備紹介

| No. | 機械名称 | メーカー名 | 型式 | 台数 |
|-----|------|-------|----|----|
| 1 | | | | 1 |
| 2 | | | | 1 |
| 3 | | | | 1 |
| 4 | | | | 2 |
| 5 | | | | 1 |
| 6 | | | | 2 |
| 7 | | | | 2 |
| 8 | | | | 1 |
| 9 | | | | 1 |
| 10 | | | | 1 |
| 11 | | | | 1 |
| 12 | | | | 2 |
| 13 | | | | 2 |
| 14 | | | | 1 |
| 15 | | | | 1 |
| 16 | | | | 1 |
| 17 | | | | 1 |
| 18 | | | | 1 |
| 19 | | | | 3 |
| 20 | | | | 2 |
| 21 | | | | 3 |
| 22 | | | | 4 |

| No. | 機械名称 | メーカー名 | 型式 | 台数 |
|-----|------|-------|----|----|
| 23 | | | | 1 |
| 24 | | | | 1 |
| 25 | | | | 2 |
| 26 | | | | 1 |
| 27 | | | | 1 |
| 28 | | | | 2 |
| 29 | | | | 1 |
| 30 | | | | 2 |
| 31 | | | | 1 |
| 32 | | | | 1 |
| 33 | | | | 2 |
| 34 | | | | 1 |
| 35 | | | | 1 |
| 36 | | | | 1 |
| 37 | | | | 1 |
| 38 | | | | 1 |
| 39 | | | | 3 |
| 40 | | | | 2 |
| 41 | | | | 3 |
| 42 | | | | 3 |
| 43 | | | | 2 |
| 44 | | | | 3 |

主 要 取 引 先

主要取引先 Y工場

| NO. | 会社名 | 2020年5月～2021年4月 | 2019年5月～2020年4月 | 2018年5月～2019年4月 |
|-----|-----|-----------------|-----------------|-----------------|
| | | 売上 | 売上 | 売上 |
| 1 | | 76,211,018 | 0 | 0 |
| 2 | | 26,770,370 | 0 | 0 |
| 3 | | 6,680,256 | 0 | 0 |
| 4 | | 4,925,800 | 0 | 0 |
| 5 | | 4,623,124 | 0 | 0 |
| 6 | | 4,085,334 | 0 | 0 |
| 7 | | 3,527,920 | 0 | 0 |
| 8 | | 2,932,600 | 0 | 0 |
| 9 | | 2,685,408 | 0 | 0 |
| 10 | | 1,843,930 | 0 | 0 |
| 11 | | 1,777,259 | 0 | 0 |
| 12 | | 1,660,227 | 0 | 0 |
| 13 | | 1,486,100 | 0 | 0 |
| 14 | | 1,342,990 | 0 | 0 |
| 15 | | 1,269,708 | 0 | 0 |
| 16 | | 1,128,600 | 0 | 0 |
| 17 | | 1,122,473 | 0 | 0 |
| 18 | | 1,087,372 | 0 | 0 |
| 19 | | 1,075,019 | 0 | 0 |
| 20 | | 1,032,350 | 0 | 0 |
| 21 | | 919,776 | 0 | 0 |
| 22 | | 907,500 | 0 | 0 |
| 23 | | 898,700 | 0 | 0 |
| 24 | | 856,328 | 0 | 0 |
| 25 | | 836,000 | 0 | 0 |
| 26 | | 835,516 | 0 | 0 |
| 27 | | 821,073 | 0 | 0 |
| 28 | | 614,328 | 0 | 0 |
| 29 | | 603,680 | 0 | 0 |
| 30 | | 550,660 | 0 | 0 |
| 31 | | 9,317,616 | 11,351,139 | 27,193,242 |
| | 合計 | 164,429,035 | 11,351,139 | 27,193,242 |

財 務 状 況

貸借対照表(B/S)の要約

(単位:千円)

| | | 勘定科目 | | | 2019/4期 | 2020/4期 | 2021/4期 | 勘定科目 | | 2019/4期 | 2020/4期 | 2021/4期 | | | | | | | | | | | | | |
|------|------|------|--------|----------|-------------|----------|-----------|------|------|----------------------|----------|------------|------|------|----------|-------|----------|---------|----------|------------|---------|--|-------|--|--|
| | | 資産 | 負債 | 純資産 | 流動負債 | 固定負債 | 純資産 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 資産の部 | 流動資産 | 当座 | 現預金 | 売上債権 | 受取手形 | 売掛金 | | 負債の部 | 流動負債 | 支払手形 | 買掛金 | 短期借入金 | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | 棚卸資産 | 製品・商品 | 仕掛品 | 原材料・貯蔵品 | | | 仮払金 | 前払費用・前渡金 | 未収還付法人税 | 有価証券 | 立替金 | 未収入金 | 貸倒引当金 | | | | | | | | | |
| | | | | | 流動資産 その他 | (流動資産・計) | | | | | | | 固定負債 | 固定負債 | 長期借入金 | 社債 | 預り敷金 | | | | | | | | |
| | | 固定資産 | 有形固定資産 | | | 建物・付属設備 | 構築物 | | | 造作 | 機械装置 | 車両運搬具 | | | 工具・器具・備品 | 土地 | リース資産 | その他固定資産 | 減価償却累計額 | (有形固定資産・計) | | | | | |
| | | | | | | 資固無形 | 電話加入権等 | | | 営業権・商標権・施設利用権 | ソフトウェア | (無形固定資産・計) | | | 純資産の部 | 純資産の部 | 資本金 | 自己株式 | 利益準備金 | その他利益剰余金 | 繰越利益剰余金 | | | | |
| | | | | | | | (固定資産・合計) | | | | | | | | | | (固定負債・計) | | 負債合計 | | | | | | |
| | | | | | | | 投資等 | | | 投資有価証券・関係会社株式・ゴルフ会員権 | 出資金 | 敷金・保証金・預託金 | | | | | 保険積立金 | 前払保険料 | 長期前払費用 | その他投資 | (投資等・計) | | 純資産合計 | | |
| | | | | (流動負債・計) | | | | | | | | | | | | | 負債合計 | | 負債・純資産合計 | | | | | | |
| | | | | (固定負債・計) | | | | | | | | | | | | | 純資産合計 | | 負債・純資産合計 | | | | | | |
| | | | | (純資産・計) | | | | | | | | | | | | | 負債・純資産合計 | | 負債・純資産合計 | | | | | | |
| | | | | 繰延 | 公共施設改良負担金 | ソフト代 | | | | (繰延資産・計) | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | 資産・合計 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | 売上債権 | 棚卸資産 | | | 仕入債務 | 有利子負債 | 内金融機関借入 | | | | | (内役員借入残) | | | | | | | | |

企業価値シミュレーション

企業価値の考え方

企業価値の算定に当たっては、目的に応じて使い分けなければならない。

| 区分 | 内容 | 使用目的 |
|------|--|---|
| 事業価値 | (定義) 事業から得られる毎年のキャッシュフローの現在価値合計 (計算式) 予測期間の価値 + 継続価値 (方法) 一般にDCF法によって求める | 事業のみ買収する場合の価値の算定 |
| 企業価値 | (定義) 事業価値 + 非事業資産価値 (余剰現金、遊休土地、保有有価証券等) | 債務を引き継がずに会社を買収する場合の価値 |
| 株主価値 | (定義) 企業価値 - 有利子負債 - 負債類似物 (退職費用債務) | 会社ごと買収する場合の価値 = 会社を売却するオーナー (株主) にとっての価値 |

A社の株主価値(DCF法)

(単位: 百万円)

| 将来収益の見方 | 直近3期実績平均レベルで推移 | 最悪期(21年4月期)を除く平均で推移 |
|---------|----------------|---------------------|
| 最小値 | | |
| 最大値 | | |
| 中間値 | | |

参考:

| | | |
|--------|---------|--|
| 21年4月期 | 簿価純資産 | |
| | 土地含み損 | |
| | 有価証券含み益 | |
| | 実態純資産 | |

1. 平均年間CF(補正後)

| | 2019年4月期 | 2020年4月期 | 2021年4月期 | 合計 | 3年平均 |
|------------|----------|----------|----------|----|------|
| 営業利益(EBIT) | | | | | |
| 報酬補正 | | | | | |
| 営業外補正 | | | | | |
| 補正後営業利益(A) | | | | | |
| 法人税等控除額(B) | | | | | |
| 製造償却費 (C) | | | | | |
| 販管償却費 (D) | | | | | |
| 年間平均CF | | | | | |
| (A-B+C+D) | | | | | |

報酬補正は役員報酬を10百万円に補正

経常的な営業外収益(受取利息、配当、屑材売却益、自販機設置益)を加算

実効税率34.08%

2. DCFの算定 (割引率10%)

| | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | 5年目 | 6年目以降 継続価値 |
|---------|-----|------|-------|-------|-------|---------------|
| 単年度CF | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 資本的支出 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 増加運転資金 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| FCF | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 各年度のDCF | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 割引係数 | 1.1 | 1.21 | 1.331 | 1.464 | 1.611 | 0.1611 |

3. 事業価値(累積DCF)と企業価値

| | | 3年累積DCF | 5年累積DCF | 残存価値DCF |
|---------------|------------|---------|---------|---------|
| 事業価値=累積DCF | | 0 | 0 | 0 |
| (加算) | 現預金 | | | |
| | 運転資金(-) | | | |
| | 土地 | | | |
| | 市場性有価証券 | | | |
| (減算) | 金融機関借入金等債務 | | | |
| 調整 | | | | |
| 合計(企業価値=株主価値) | | | | |

非事業資産(土地・市場性有価証券の評価内訳)

| | 数量 | 簿価 | 時価 | 備考 |
|--|----|----|----|----|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

未来事業株式会社 主催 第45回 未来ウェブ経営セミナー 儲かる会社にしようじゃないか！

誰にでもわかる！ ハッピーリタイア・事業承継

のすすめ PartII

第1部 事業承継をハッピーに進めるバリューアップ手法

第2部 “誰が最適” 円滑な後継者育成のポイント

2022年

8月25日(木) 16:00 - 17:00

ZOOMでの無料オンラインセミナー



代表取締役
吉岡 憲章
経営学博士 (Ph.D) MBA



執行役員
石黒 和男

次回の未来ウェブ経営セミナーは右記URLよりアクセスのうえお申込ください。 http://www.mirai-j.co.jp/web_seminar.htm

ご視聴ありがとうございました