

企業価値評価スコアの算出サービスの検討

企業価値とは？

企業価値とは？

企業価値は対象となる企業が事業の活動より生み出す経済的価値のことであり、いわば「企業の値段」を表す指標である。これは事業や資産、負債やその事業活動が将来にわたって生み出すキャッシュフローの合計であり、算出された企業価値を把握する事により、ステークホルダーは投資やM&A及び協業計画や交渉を行う際に納得感を持たせることができ、企業価値を高めることにより融資面での有利性の獲得や倒産リスクが低下するなどのメリットがある。企業価値の表現にはEVA,ROICやWACC等といった様々な財務指標を用いる。

財務の評価指標

ROA Return on Assets
当期純利益 / 資産 × 100 (%)

貸借対照表		損益計算書	
資産	他人資本	売上原価	売上高
	自己資本	販管費	
		営業外利益	
		営業外費用	
		経常利益	

ROE Return On Investment
当期純利益 / 自己資本 × 100 (%)

貸借対照表		損益計算書	
資産	他人資本	売上原価	売上高
	自己資本	販管費	
		営業外利益	
		特別損益	
		法人税等	
		当期純利益	

ROIC Return On Invested Capital
税引後営業利益 / (有利子負債 + 株式資本) × 100 (%)

貸借対照表		損益計算書	
資産	有利子負債	売上原価	売上高
	その他負債	販管費	
	株主資本	法人税等	
	その他	税引後営業利益	
	総資産		

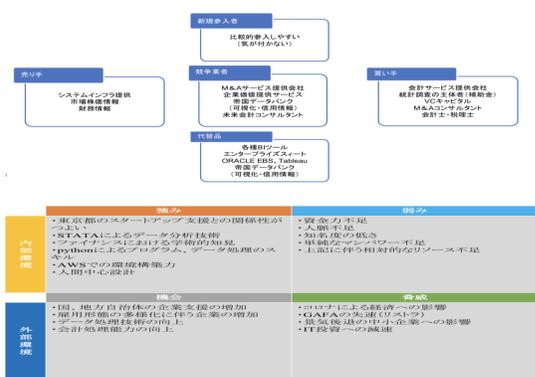
EVA Economic Value Added
投下資本 × (ROIC - WACC)

貸借対照表		損益計算書		株式
資産	有利子負債	売上原価	売上高	株主資本
	その他負債	販管費		
	株主資本	法人税等		
	その他	税引後営業利益		
	純資産	支払利息		

ビジネスデザイン

市場分析

市場調査 5Forces分析



提供サービス

情報系企業一覧

証券コード	企業名	営業利益率	経常利益率	時価総額
1973	NECシステムズ	7.5%	7.5%	2,631億400万円
2327	目録ソリューションズ	9.7%	10.0%	2,992億800万円
2658	三井物産研究所	6.8%	9.1%	601億1000万円
3002	エニジー	42.9%	42.8%	559億400万円
3003	SHFT	8.2%	8.8%	2,701億4,500万円
3266	ガンホー・オンライン・エンターテイメント	30.5%	30.6%	1,977億8,200万円
3278	まぐろインテグレーション	6.2%	5.0%	239億100万円
3941	サンプラ	15.5%	16.2%	130億2,400万円
3995	サイバーエージェント	29.3%	30.0%	111億2,600万円
4312	サイバーエージェントシステム	13.1%	13.1%	261億1,000万円
4422	EduLab	22.6%	19.4%	562億6,600万円
4432	ヒートコミュニケーションズ・ホールディングス	4.4%	4.7%	365億3,300万円
4442	Shoju	5.7%	5.3%	2,515億8,400万円
4452	ザ・ピープル	57.3%	62.7%	2,854億7,000万円
4458	システムシステム	36.6%	36.9%	3,827億8,000万円
4462	TDCソフト	8.6%	9.4%	261億8,800万円
4469	Zホールディングス	13.4%	11.8%	4,823億8,000万円
4528	トシロイヤリティ	22.1%	22.9%	7,079億7,000万円
4578	日本ネット	32.6%	32.6%	182,785億1,300万円
4588	大塚食品	6.7%	6.9%	181,305億1,300万円
4812	ISD	11.2%	10.6%	2,548億8,300万円
4854	スクウェア・エニックス・ホールディングス	14.2%	15.0%	7,241億6,200万円
4928	東洋コンピュタースホールディングス	40.4%	40.8%	904億3,300万円



企業価値の算定方法

エンタープライズDCF法

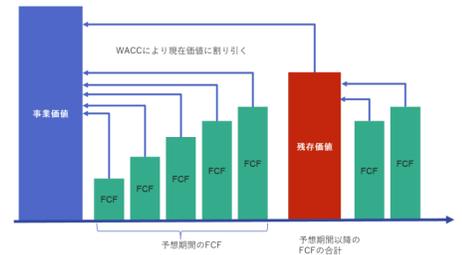
キャッシュフローの予測期間をn年後と定めた場合

$$\text{事業価値 (EV)} = \sum_{t=1}^n \frac{t\text{年目のFCF}}{(1+WACC)^t} + \frac{\text{残存価値}}{(1+WACC)^{n+1}}$$

■FCFの算定

$$\text{FCF} = \text{EBIT} \times (1 - \text{実効税率}) - \text{減価償却費} - \text{設備投資等} \pm \text{運転資本増減}$$

※EBIT = 経常利益 + 支払利息 - 受取利息



■割引率 (WACC) の算定

$$\text{WACC} = R_d \times (1 - T) \times \frac{D}{D + E} + (R_f + \beta \times (R_m - R_f)) \times \frac{E}{D + E}$$

Rd:有利子負債コスト T:実効税率 D:有利子負債 E:株主資本
Rf:リスクフリーレート Rm:市場の期待収益率
β:ベータ値 (市場に対する株値の感応度)

■残存価値の算定

$$\text{残存価値} = \frac{\text{予測期間以降のFCF}}{\text{WACC} - \text{FCFの成長率}}$$

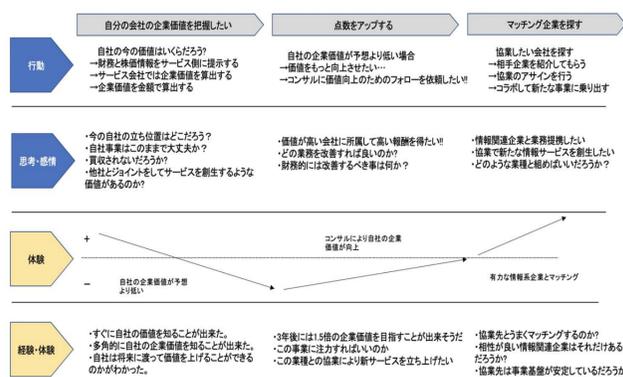
将来のFCFと残存価値から現在価値を割り引いて求めた事業価値に現金や投資有価証券などの非事業資産の価値 (非事業価値) を加えることで企業価値を算定

$$\text{企業価値} = \text{事業価値} + \text{非事業価値}$$

BMC

KP(パートナー) ・中小企業経営陣・経理部門責任者 ・東京都 (スタートアップ支援団体) ・ベンチャーキャピタル業界団体	KA(主要な活動) ・企業価値指標 ・月次ベース (リアルタイムな) の価値指標算出 ・ベンチャーキャピタル業界団体 KR (リソース) ・ファイナンス理論 ・ビッグデータ分析・解析 ・クラウドを用いたシステム開発	V(価値の提案) ・企業価値評価の提供 (M&A/VC) ・企業価値向上コンサルティング ・手続的な財務指標の提供 ・地産地消手段 ・基本統計調査への対応 ・社会的課題の対応	CR(顧客との関係) ・社会課題解決 ・大学ベンチャーという裏付け CH(チャネル) ・スタートアップ支援団体 ・事業会社からの紹介 ・ビジネス ・官民学連携 ・ネット記事	CS(顧客セグメント) ・経営ノウハウがない企業 ・企業のかじ取りが滞っている企業 ・中小企業経営者 ・スタートアップ企業 ・ステークホルダ (株主など) に財務的な指標を提示したい企業
CS(コスト構造) ・クラウド維持費 (システムインフラ維持費) ・広告費 ・人件費 ・システム開発費	RS(収益の流れ) ・月額利用料金 (サブスク) ・企業価値コンサルティング料金 ・ベンチャーキャピタル ・M&A企業の業務委託費 ・助成金			

カスタマージャーニーマップ



アンケート分析

産業技術大学院大学の2000年~2022年の学生ならびに2022年の科目履修生560名に本サービスについてのアンケートを実施。112名の回答を得た

■単回帰分析

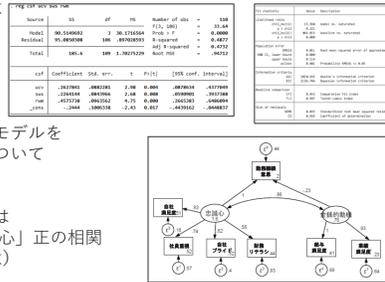
・財務リテラシ(ucv)が高いほど勤務継続意思(csf)が高いことが判明
※有意水準5%以下で統計的に有意

■構造方程式モデリング (SEM)

財務リテラシの向上により潜在変数「忠誠心」が高まり、「勤務継続意思」が高まるという仮説を立てて 適合性が高いモデルを構築分析を実施したが、上記仮説について統計的に有意な結果は得られず

別途、回答内容を分析したモデルでは「勤務継続意思」と潜在変数「忠誠心」正の相関 (有意水準1%以下で統計的に有意)

潜在変数「忠誠心」が高いと「勤務継続意思」が高くなるということが説明できた



事業計画

企業価値評価算出：1回：10万円
サブスクモデルは企業価値・財務指標のダッシュボード機能
年間：20万円
マッチングサービスは初期費用：10万円
コンサルタントは1案件：200万円

5年後に40億円の売上を目指す

項目	1	2	3	4	5
売上高	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000
売上原価	0	0	0	0	0
販管費	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000
営業利益	9,000	18,000	27,000	36,000	45,000
営業外利益	0	0	0	0	0
営業外費用	0	0	0	0	0
経常利益	9,000	18,000	27,000	36,000	45,000
法人税	0	0	0	0	0
税引後利益	9,000	18,000	27,000	36,000	45,000
株主資本	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000
有利子負債	0	0	0	0	0
総資産	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000
純資産	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000
純利益	9,000	18,000	27,000	36,000	45,000
配当	0	0	0	0	0
期末純利益	9,000	18,000	27,000	36,000	45,000
期末純利益率	90%	90%	90%	90%	90%



コンサルタントは、企業価値評価ができ、企業にコンサルタントができる要員、かつシステム設計、開発もできる想定。最初はコンサルタントですべて担い、スケールアップのタイミングでシステム要員を増強
間接作業は外部にアウトソース

項目	1	2	3	4	5
FCF	-11,392	-30,590	10,720	87,892	160,009
PV(FCF)	-11,392	-17,904	9,106	57,790	91,486
NPV	239,166				
IPR	123%				

まとめと今後の課題

・昨年度の三好PBLの活動では「SDGsへの取り組みはWACCの低減をもたらした」「企業価値」にプラスの効果をもたらすことを発表
・本年度は「企業価値」を活用したビジネス・サービスを市場分析、設計、事業プランを策定。

・アンケートによる調査分析で「財務リテラシ」が高いほど、「勤務継続意思」が高まることは判明したがその因果関係の解明には至らず。潜在変数「忠誠心」が「勤務継続意思」と相関性があることからさらなる因果関係の分析を行いたい。

・本PBLのサービスをより社員の「財務リテラシ」効果を狙う形でブラッシュアップしていきたい。