

科目名（英文表記）	ファイナンスⅡ（企業価値経営） （ Finance Ⅱ ）		
科目区分	基礎科目	単位数	2 単位
担当教員名	手島 直樹	ナンバリング	MBA_C_FI 5221
研究室番号	335	研究室電話番号	27-5459
Eメール・アドレス	n-tejima@res.otaru-uc.ac.jp		

授業の内容及び方法： 次頁以降に記載

授業の目的：

企業価値評価モデルを構築することにより企業価値を評価し、そして企業価値を高めるために具体的な施策が提言できる視点を養うのが本授業の目的である。また、ファイナンスⅠでは取り上げなかったファイナンス戦略についても企業価値創造の視点から紹介する。

本授業は大きく分けて以下の3つのパートに分かれる。

■パート1：企業価値創造のためのファイナンス戦略

ファイナンスⅠで学習した「ファイナンスの四本柱」を深掘りすることに加えて、キャピタル・アロケーション、株式市場のメカニズムなどの企業価値創造に不可欠なファイナンス戦略を学ぶ。

■パート2：事業ポートフォリオマネジメント

M&A や事業売却の学術研究とケースを分析することにより、いかに企業価値が創造（破壊）されるのかを考察する。

■パート3：企業価値評価の実践

ファイナンスⅠで学んだ基礎知識をベースとして、アナリスト水準の本格的な企業価値評価モデルを構築する。前述の通り、単にモデルを構築するだけではなく、さらなる企業価値の向上に向けた施策の提言も行う。

到達目標：

到達目標は、事業会社のCFO（最高財務責任者）としてファイナンスの観点から企業価値創造に資するために必要な応用的なスキルを身に付けることである。

使用教材：

- ・手島直樹『経営者こそ投資家である』日本経済新聞出版2020年
- ・手島直樹『ROE が奪う競争力：「ファイナンス理論」の誤解が経営を壊す』日本経済新聞出版社 2012年
- ・手島直樹『まだ「ファイナンス理論」を使いますか？MBA 依存症が企業価値を壊す』日本経済新聞出版社 2012年

参考図書

- ・手島直樹『株主に文句を言わせない！バフェットに学ぶ価値創造経営』日本経済新聞出版社

2016年

- ・ Richard A. Brealey, Stewart C. Myers
『Principles of Corporate Finance』 McGraw Hill Higher Education; Global版2013年
- ・ McKinsey & Company Inc. Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels『Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies』 Wiley Finance 2015年
- ・ 伊藤邦雄『新・企業価値評価』日本経済新聞出版社2014年
- ・ 砂川伸幸、杉浦秀徳、川北英隆『日本企業のコーポレートファイナンス』日本経済新聞出版社2008年
- ・ 砂川伸幸、杉浦秀徳、川北英隆、佐藤淑子『経営戦略とコーポレートファイナンス』日本経済新聞出版社2013年
- ・ コーポレートガバナンス・コード（日本取引所グループのHPから入手可能）
- ・ 日本版スチュワードシップ・コード（金融庁のHPから入手可能）

成績評価の方法：

- ・ 最終課題 100%（分析対象企業として上場企業を1社選び、企業価値評価モデルを作成し、企業価値創造に向けた提言を行う）
- ・ 課題の締切り後の提出は評価を8掛けにする。
- ・ 評価に不服のある場合には、不服申立書を以て、教務委員長に申し出ること。

履修上の注意事項：

- ・ 事前のリーディングアサイメントは、成績評価には影響しないが、講義の理解に影響するため必ず実施すること。
- ・ 講義は、リーディングアサイメントをベースとしたレジュメを利用して進めていく。
- ・ ファイナンスⅠの内容を理解していることを前提として講義を進める。
- ・ 最終課題では、経営企画や財務部門の責任者として、経営陣に対して企業価値創造につながる財務戦略や経営戦略を提言するシチュエーションを想定してレポートにまとめることになる。企業価値創造につながる提言であれば、特に制約はない。
- ・ 講義の難易度やスピードは受講生の理解に合わせて調整することがあるため、シラバスの内容は随時変更する可能性がある。
- ・ 授業は講義が中心であり、受講生によるプレゼンテーションやディスカッションの時間を設けることはないが、授業中の発言や質問は歓迎する。
- ・ 事後課題のレポートはWord、もしくはPower Pointで作成し、Excelも合わせてManabaで提出。提出期日は授業にて指示する。