

◆青年部会◆

新会社法下における『勝ち組』企業へのシナリオ

～ 「企業価値向上策」と「敵対的買収への防衛策」 ～



講師の岩佐氏

まず、『勝ち組』への必要条件ですが、今、史上最高の益企業の増加現象にあります。同業種内で、かつては業種毎に分化されていましたが、今は、あらゆる業種内で分化されています。特に『経営力』が優秀だと最高益達成に繋がるし、不足していると赤字、果ては倒産という事になります。この『経営力』養成の為の『経営者スクール』の充実を目指す企業が増加中です。

『経営力』重視の証拠として『実力者社長』が登場してきています。つまり、今までの形態を打破し、常務・取締役から社長抜擢のケースが出現してきています。経営のトップには、精神力、気力、体力が必須条件です。従って、若さも重要になってきます。しかも、社長の任期は6年が原則のようです。

次の必要条件は、『会社力』を鍛える事、つまりお客様の心をつかむという事です。今、価格重視から収益力、つまり質と付加価値の時代です。収益の源泉は、①独自の経営モデル②収益モデル③経営コストの削減で、結果、オンリーワン企業、従来の発想を超越した業務提携が出来、補完・補強的な新しいグループが形成可能になる訳です。

成功する経営者の共通点としては、『逃げない』『言い訳しない』『諦めない』という生き方が出来、皆がネアカであり楽道家である事。そして、結果的に“個性的”であり、人間として“魅力的”であり、“大きな夢”“高い志”が並外れているという事になります。

また、経営者は何をすべきかですが、経営や商売の根底は、“生き方”そのものになりますから、自分の足元をしっかりと見つめ直す姿勢が大事で、「会社とは何か」「会社の役割は何か」の“自分流”を確立する事です。この事は、時代が変化しても原理・原則は“不変”であると私は思っております。

『日本型経営の3つの弱点』ですが、①コーポレート・ガバナンスが機能していない②経営トップのビジョン構築力が弱い③経営者を養成する仕組みが不完全という事が挙げられます。

次に、『企業価値は買い手で変わる』という事について話させていただきます。まず、ディスカунテッド・キャッシュ・フロー（DCF）についてですが、今までの企業価値計算から①過去の数字にとらわれない②キャッシュフローを生まなければ、資産の価値は無いに等しい③将来いくらものキャッシュフローを生むかが重要という考え方に変わらなければいけません。既にこうした米国的な考え方を取り入れている企業がたくさんあります。又、買い手が、売り

野村証券(株) 経営役 岩佐 昌治氏

手の将来キャッシュフローを変化させるので、売り手の企業価値に差異が生じますし、企業を取り巻く『4つの株価』つまり、「市場株価」「フェア・バリュウー」「買収価格」「過大評価株価」の考察も大事です。敵対的買収への防衛策も非常に大事です。又、会社の肥満度という事について話させていただきます。このチェックは、時価総額＝発行済株数×株価、PBR＝時価総額／自己資本 株価／1株当りの純資産で求めます。PBRが1.5倍以上なら正常ですが、それ以下ですと肥満という事になります。対策としては、純資本利益率・自己資本利益率・1株当りの利益をアップする事です。TOB防衛のプロセスですが、統括チーム・反対意見作成チーム・公開買付届出書分析チームの3班を編成し良く連携して事に当たるとい事を申し上げておきます。

最後になりますが、誰が企業価値を高めるかという事について、企業再生、垂直統合、水平統合、業務提携&MAについても触れておきたいと思えます。

(詳細＝略) 又、新会社法制定への背景とビジネスへの応用についてですが、会社数が減少傾向にある事から、簡単に会社が設立できる法制度に改正した事。大会社と中小会社に区分し、大会社には内部統制システムの開示、株主持分変動計算書の作成等の義務を課すと同時に、様々な権限も拡大している等の特徴が見られます。再度、経営とは何かを申し上げますが、①顧客②株主③従業員④地域社会ひいては⑤経営者を含めた最大多数を最大幸福にする為に、経営者が、日夜、奮闘・努力する事です。そして、本当に優秀なリーダーとは、経営者を上手に育て、 Batonタッチの時期を誤らない人です。ご清聴有難うございました。

*紙面の関係上、大要のみを掲載させて頂きました。資料を希望される方は、事務局宛てに連絡願います。(中野法人会 事務局 TEL 3388-6896)

*『新年初顔合せ会＝異業種交流会』を開催！

1月20日、ウェストフィフティーサードにおいて、「新年初顔合せ会」が行われました。当日は、部会員の約8割が参加し、和気藹々と希望溢れる新年のスタートの会となりました。



希望溢れるスタート…



矢島部会長