

経済産業省経済産業政策局産業組織課 パブリックコメント担当 宛

「企業買収における行動指針（案）」に対する意見

|             |  |
|-------------|--|
| [氏名]        | 株式会社ストラテジックキャピタル 代表取締役 丸木強   |
| [住所]        | 東京都渋谷区東3-14-15 MOビル6F  |
| [電話番号]      | 03-6433-5277   |
| [電子メールアドレス] | maruki@stracap.jp  |
| [御意見]       | <p>・ 該当箇所（どの部分についての意見か、該当箇所が分かるように明記してください。複数の部分について御意見がある場合には、該当箇所ごとに分けて御記入ください。）</p> <p>① 2頁16行目、8頁22行目、9頁10行目・14行目、19頁11行目・16行目、34頁10行目<br/>② 15頁10行目</p> <p>・ 意見内容</p> <p>① 「中長期的な企業価値」との用語が頻出するが、これを「持続的かつ恒常的な企業価値」とするべきです。</p> <p>② 『企業価値を高める提案を安易に断ることにならないよう留意する必要がある。』の後に『特に、PBRが長期的に1倍を下回っている企業を買収提案を断る場合は、企業価値向上に向けた具体策を提示することが求められる。』といった趣旨の文言を追加するべきです。</p> <p>・ 理由</p> <p>① 日本企業の経営者が「中長期的な企業価値（の向上）」との用語を用いる場合、「今はできない、やらない」、「当面の間はやらない」、「その経営者が在任中はやる気が無い」、「そもそもやる気はないが、中長期との言葉で誤魔化している」等と理解せざるを得ないことが往々にしてあります。そもそも、企業経営者であれば、企業価値の向上に向けて常に（＝持続的かつ恒常的に）努力すべきである以上、「中長期的」との用語は用いるべきではありません。</p> <p>② 長年に亘り解散価値を下回る株価を放置してきた企業については、現経営体制のままでは企業価値向上は見込めないと考えることが合理的であり、このような企業が適正な価格での買収提案に反対することは経営者の保身であると理解される可能性が高いためです。</p> |