

フジサンケイビジネスアイ 2012年9月20日付

甲南大学教授 杉田俊明

シャープが「援交」望んだ？

シャープが「援助交際」を望んだ？ 9月上旬、台湾のメディアに、このような刺激的な記事が掲載された。

熱愛の恋人のように過ごしてきた2人。結婚式場に向かおうとしたとき、相手が本気で家庭を築こうとせず、おカネだけをもらおうとする。そんな内容である。

いうまでもなく、これはシャープと台湾企業、鴻海との資本提携を比喻したもので、その趣旨は以下のようなものである。

効率的な経営によって経営を立て直し、共同で製品を販売するのはよいが、技術も必要である。なによりも、鴻海は銀行ではない。資本を投入する以上、経営に関与しなければ意味がない。

さらに鴻海は資本投入を議論する時点で、シャープの経営は次世代が担うべきだ、と早くも人事の話に言及している。カネを出す以上、遠慮せずに口も出すのである。

一方、シャープはどうか。口

を出されるのはいやで、ただおカネだけを望んでいる。だから「援助交際ではないか」ということになったのである。

資金難に苦しむシャープが、わらにもすがるように鴻海に頼った。ここでまさに、「資本提携」に対する認識の違いが浮き彫りになり、ドタバタをもたらしたのである。

「資本提携」についての考え方が大きく違っていたのである。いままでの日本には、株式を持ち合う商習慣があった。安

定的な取引を持続させるために、あるいは安定株主を求めるために、取引企業に自社の株主になってもらったり、互いに株式を持ち合ったりしていた。

これらは友好の象徴であるため、相手企業の株式を保有しても、企業経営に口を出さないのが習わしであった。しかし、この日本的な商慣習に慣れて、その感覚のままで国際ビジネスを展開すると、思わぬ間違いを起こすのである。

上場企業の株式は特定の持ち主に集中保有されることが少なく、多数の株主に分散されている。そのために、たとえ3分の1以上の保有ではなく、1割程度の保有でも企業の経営を実質的に掌握できる場合がある。

だから、株主総会での提案や議決における経営の自主性を保つために「1割」前後の攻防となるのに一理はある。

しかし資本参加が1割以上であらうと以下であらうと、自分の意見を最大限主張するのが国際ビジネスの世界である。そこを見誤ってはならない。

