

「額」から「率」への転換

3月4日事業再編研究会

弁護士 武井一浩

以下は議論の活性化のため、あえて相当単純化した記載内容となっている。事業再編等を検討される企業側等にわかりやすいメッセージを示すことが有益であるため、あえて単純化した記載としている。

1 前回研究会の事務局資料 37 頁では、売上「高」や利益「額」といった「絶対額」を KPI として経営者の業績評価をしている日本企業がまだ相当多いことが示されている。

こうした「額」の設定・開示は、日本経済の中で行われるべき事業再編を動機づけない、一つの原因になっているのではないか。

「率」の設定・開示に変えていくことをひとつの明確なメッセージとすべきでないか。

2 論点

- ・ 売上「高」・利益「額」などの「額」による経営者評価が、事業ポートフォリオマネジメントの阻害要因になっている点がないか。

- ・ 「額」の設定・開示は、絶対指標であり、「率」は相対指標である。経営環境の変化が激しい中で「額」についてコミットできるのか。

- ・ 「額」の設定・開示はさらに、日本企業において少なからず見られる中計が「3年」とかの年数を区切って「額」を出すと言う、やや日本独自のプラクティスにもリンクしている。社内目標の積み上げとして「額」をもつこと自体はおかしくないが、それを対外的に開示する経営計画の KPI として設定することは、計画の趣旨・意義と合っているのか（ガバナンスコード 4-1②は「中期経営計画も株主に対するコミットメントの一つである」と述べる）。

- ・ 成長期待を持たせる KPI を示さないことにはマルチプルも上がらないのではないか。

3 「額」の開示を四半期毎に求めている主体として、日本の証券市場の一部アナリストもいるようである。もしそうだとしたら、こうしたプラクティスに対しても一定の修正が求められるのではないか。

以上