

論文要旨

所属ゼミ	小林 喜一郎 研究会	学籍番号	80830373	氏名	黒澤 文敬
(論文題名)					
「エレクトロニクス業界の事業売却における一考察」					
(内容の要旨)					
<p><研究の背景と目的>日本のエレクトロニクス産業では、成熟化（コモディティ化）の波が急激に押し寄せるとともに、韓国・台湾・中国などのアジア諸国の台頭により、1990年代後半から国際競争力が著しく低下している。競争力を回復して収益性を確保するためには、過去からの伝統である「総合」企業に固執せず、戦略的に事業売却を行い、国際競争力のあるコア事業を強化し、より株主価値を意識した経営改革に取り組む必要があると考える。本論文の目的は、企業経営者に対し、事業売却の実施時期や資金使途など、事業売却における戦略的示唆を与え、事業の再構築を促進させ、日本のエレクトロニクス業界の国際競争力を取り戻すことにある。</p> <p><仮説>事業売却における企業のプレスリリースを観察すると、理由・目的は大きく4点、1)財務の健全化、2)全社戦略の変更、3)不採算事業の見切り、4)事業の効率化・存続に集約できる。これら要因を、業績に反映されるタイミングという点から、短期的なものか、長期的なものかにわけて考える【企業の視点】、さらに、事業売却の実行において企業に求められる要件を、IR/広報の観点、組織の観点、戦略の観点と株主の視点で捉える【株主の視点】という2つのフレームワークにわけ、以下の仮説を導出した。</p> <p>仮説 1: 有利子負債圧縮を目的とした事業売却は、財務の健全化として即業績に反映されるため、株主価値を増大させる。</p> <p>仮説 2: 事業の集中と選択、戦略の変更に伴う事業売却は、企業の全体最適を考えた戦略であるものの、将来にしか是非がわからないため株主価値にネガティブな減少が見られる。</p> <p>仮説 3: 不採算事業からの撤退は、将来の赤字の垂れ流しをとめ、即業績に反映されることから、株主価値を増大させる。</p> <p>仮説 4: 事業の効率化や存続を目的とした事業統合は、将来にしか結果がわからないため、株主価値にネガティブな減少が見られる。</p> <p>仮説 5: 事業売却の目的などの情報開示がしっかりしている企業は、より株主価値を増大させる。</p> <p>仮説 6: 過去に事業売却の経験がある企業ほど、ノウハウが蓄積され、より株主価値を増大させる。</p> <p>仮説 7: 他業種へ事業売却を行っている企業ほど、不採算な多角化事業を整理し、経営資源の配置が効率化されていると考えられるため、より株主価値を増大させる。</p> <p><仮説の検証方法>1985年から2009年7月にかけて日本国内で行われた一、二部上場企業（電機・精密）による事業売却106件を対象とし、定量分析を行う。仮説1から7に関してはイベント・スタディ分析により、事業売却のアナウンス前後30日間、合計61日間の株価変動をCARの測定により分析する。また、追加的な分析として事例研究を行う。</p> <p><結論と提言>上記仮説1、3から5は支持され、仮説2は統計的な結果は得られず、仮説6、7は仮説とは逆の結果になった。これにより、エレクトロニクス業界の事業売却は、目的、タイミング、市場への説明責任を果すことで、市場は事業売却を評価し、株主価値を高めることが明らかになった。また、事例研究の結果も踏まえ、今後国際競争力を取り戻すべく事業再構築を行っていく必要がある企業経営者に対し、事業売却を経営戦略のオプションの1つとして積極的に活用するよう提言を行う。</p>					