

投資家を迎える前に

外部の資本は、企業の成長、立て直し、近代化を後押しします。それが長期的に会社を強くするかどうかは、パートナーと条件によるところが大きいものです。以下の問いは、交渉が始まる前に、オーナーが落ち着いて準備するためのものです。

01 お金のほかに、何が必要か。

知識、市場、仕組み、人脈でしょうか。資本だけでなく、それらをもたらしてくれるパートナーを選びましょう。

02 利益はどう扱われるか。

どれだけを会社に再投資するのか、配当や各種報酬をどのように決めるのかを合意しておきましょう。

03 どの判断を自分たちの手に残すか。

どの事項に株主全員の同意が必要かを書面にしておきましょう。

04 配当のほかに、投資家は何を請求するか。

経営指導料、株主借入の利息、関連会社との供給契約は、いずれも事業からお金を流出させません。

05 投資家の長期的な計画は何か。

通常どのくらいの期間保有するのか、これまで投資した企業をどうしてきたのかを尋ねましょう。

06 社員にはどのような影響があるか。

社員、研修、地元のサプライヤーについての計画を、早い段階から率直に話し合しましょう。

07 意見が対立したらどうするか。

紛争をどのように解決するか、どちらの側もどのように関係を解消できるかを、あらかじめ合意しておきましょう。

08 一部を自己資金でまかなえないか。

資金管理の改善や内部留保で必要額の一部をまかなえれば、手放す持分を減らせるかもしれません。

09 売却のほうが、皆にとって良いのではないか。

ふさわしい意図を持つパートナーが見つからない場合は、十分に準備した売却のほうが責任ある選択となることもあります。

10 独立した立場で助言してくれるのは誰か。

相手側が推薦する専門家ではなく、自ら選んだ資格ある弁護士と財務アドバイザーに相談しましょう。

企業も投資家もそれぞれに異なり、これらの問いは出発点にすぎません。投資家との契約は法的文書です。必ず資格を持つ専門家から法務・財務の助言を得てください。落ち着いたセカンドオピニオンが必要な際は、どうぞお気軽にご連絡ください。