

企業乗っ取りの具体的手口及び防御策

先回、中小企業に対する乗っ取りがフロント企業により行われていることをお話ししました。今回はその手口をまずお話しします。

1、ワンマン経営型の会社の場合、①企業を買い取ってしまう手口と、②経営協力を装って乗っ取る手口があります。いずれの場合も紹介者が関与して、ワンマン社長に対して買い取り希望者、事業協力者として紹介します。この紹介者は社会的に信用されやすい（誤信されやすい）地位を持った人物が多いようです。また買い取り希望者、事業協力者も身だしなみや態度も当初の時点では紳士的です。①買い取りの場合も、②事業協力の場合もフロント企業側は支出をできる限り抑え見せ金程度の支出で会社そのものを乗っ取ってしまうのです。具体的手口としては、①の場合は、正規に取締役にならずに単に商業登記簿を書き換えることにより取締役（場合によっては代表取締役）になりますことが多いようです。これは株式を取得して経営権を取得する方法では金銭的支出がかさむ上に、譲渡制限が付されている会社が少なくないからです。②の場合は上記の無断登記書き換えの外に、ワンマン社長の同意を得て正規に取締役になった後に無断増資等により過半数株式を取得してしまう方法もあります。

一方、同族経営型の会社の場合、内部対立に乗じて、または内紛を誘発し紹介者を介して一方当事者に加担する形で最終的に漁夫の利を得て乗っ取ります。対立する双方当事者のそれぞれに加担して収拾のつかない状態に追い込んでから事態収拾という形で双方の取締役（経営者）を放逐してしまうこともあります。

①の場合も、②の場合も、紹介者を介して買受希望者や事業協力者などが会社内部に入り込んで一応の信用を勝ち得た後に追い込み担当者が登場し、脅迫などの手段により取締役や従業員を会社に来られなくします。勝手に会社の商業登記簿謄本を変更して取締役就任しているような場合には取締役会での脅迫行為もあります。その上で、示談役が登場し、善意で追い込み担当者との間で話をつける形で前取締役らを追い出します。この示談役が事態収拾に動くときみせかけることで弁護

士や警察に相談する機会を失わせます。

2、さて、このような企業乗っ取りを防御するには、紹介者の段階で十分に注意を払う必要があります。概して早急に事を運ぼうとすることが多いのでじっくり考える余裕を与えない（即断を迫る）紹介者の場合には申し出を拒絶する方がよいでしょう。また、拒絶しているのに話を進めようとするような場合には赤信号です。弁護士や警察に相談された方がよいでしょう。併せて、紹介者の肩書きだけでその人を信用しないことです。特に資金繰りが苦しい状態の場合には飛びつきたくなる申し出もありますが、現実には借りてしまったら一気に立場が弱くなってしまいます。その後弁護士等に相談されても借りた金は返済せざるを得ませんので、救済が困難になることが少なくありません。ご注意ください。

なお、最近は事前に十分調査して乗っ取り計画を立ててから接近してくることが多いので、取引先などの関係者に会社の状況を問い合わせる者がいなかったかなどを確認されるとよいでしょう。この場合には、会社調査の目的で事前に近づいて来る人物がいます。知り合ってから数ヵ月または1年くらいで、その人物から事業協力の申し出などがあった場合には、当該人物について調査をする必要があります。特に上記のように早急に回答を求める場合には要注意です。

3、のれんやノウハウ、社会的信用を持っているが経営が苦しい企業などは、最も狙われやすい企業であると考えられます。

また、不動産、高価品等を多数保有している会社では、フロント企業側の人間が取締役にさえなってしまうと、こちらが取締役選任の株主総会決議無効確認訴訟などを行っている間にすべて処分され、取締役に戻してみても会社にはなにも財産が残っていない状態にされていることもあります。上手すぎる話には十分ご注意下さい。