

ストックオプション

「有償型」の導入支援

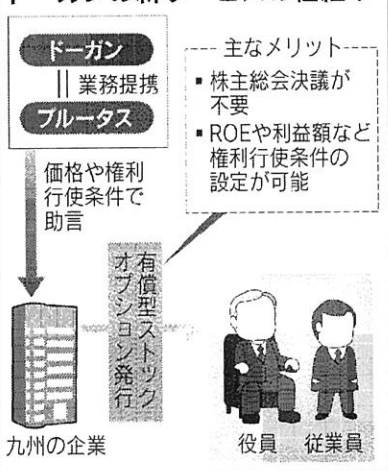
購入権に対価必要

金融コンサルタンのドーガン（福岡市、森大介社長）は役員らが対価を払って受け取る「有償型」のストックオプション（株式購入権）導入を支援する。有償型のコンサルタントで国内首位のブルータス・コンサルテイング（東京・千代田、野口真人社長）と12日に業務提携した。ブルータスの持つノウハウを活用し、導入を考える九州企

金融コンサルのドーガン 国内首位と提携

業に助言する。顧客に提供する商品の幅を広げたいドーガン側と、金融工学サービスの九州地方での販路を広げたいブルータスの意向が一致した。ドーガンは有償型の制度設計のサービスを糸口にして、将来的な企業のM&A（合併・買収）やファンド取引につなげたい考え。当初は年10件程度の企業に有償型を提案する方針だ。ストックオプション制度は、事前に決められた

ドーガンの新サービスの仕組み



度は、事前に決められた価格で自社株を買える権利を企業側が役員や社員らに配る仕組み。アベノミクスの影響を受けた株高を背景に、報酬の手段として企業の関心が高まっている。これまでは企業から無償で与えるタイプだったが、無償型と違って販売費・一般管理費に計上しなくて済む。有償型の導入を検討する企業がベンチャーなどを中心に増えている。有償型は利益の額など経営目標を達成した場合

にのみ行使できるといった条件を盛り込めるのが特徴。受け取る側が一定額を払って購入権を得るため、株価が上がらないと支払額の分だけ損をすることになる。対象者の働く意欲を高める効果が高く、株主に対する説明責任も果たしやすい。有償型は専門的な制度設計の知識が必要なため、導入が進んでいない。向社は、発行の適正価格がどれくらいか、行使の条件は適切か、などの制度設計を支援して企業の導入を後押しする。