

目的を持った対話(エンゲージメント)に関する報告

(2018年7月~2019年6月)

(1)「目的を持った対話」の基本方針

私たちは、投資先企業と目的を持った対話を行うことが、スチュワードシップ責任を果たすための有力な手段と考えています。望ましい経営を行っている企業に投資家として支持の意向を伝えることで投資先企業の価値向上や持続的成長を促し、また、企業価値が棄損されると考えられる際には十分な説明を求め、問題の改善に努めることを目的とします。

対話にあたっては、友好的、建設的な姿勢で臨み、企業業績や財務のみならず、経営方針や事業戦略、ESG など非財務情報についても、長期的な視点から情報交換を行います。

具体的な対話の内容は、投資先企業を取り巻く環境や経営状況によって多様ですが、以下、投資先企業との対話の状況、具体例を開示いたします。

(2)対話の状況

当社は、実際に投資した銘柄に加え、投資対象として有力な候補と判断する企業に対しても個別取材を行っています。取材の方法としては、説明会への参加、IR 担当への取材及び経営者との直接対話など状況に応じて様々です。

特に、中小型株の運用では、事業戦略、経営判断、課題認識等の経営者の考え方・姿勢が企業の成長性に大きな影響をもたらし、配当、資本政策などの方針も株価にインパクトを与えることから、経営者との直接対話は非常に重要であると考えています。このような企業価値向上に関するトピックに加え、コンプライアンスやコーポレート・ガバナンスなど、企業のリスク管理に関わる重要な課題についても対話のなかで触れ、機関投資家としての責任を果たす努力を行っております。

なお、当期、実際に投資した銘柄は 115、投資対象として有力な候補企業も含め、個別取材件数は 235 件となりました。

(3)対話の事例

当社では、対話の基本方針に基づき行われた対話の一例をご紹介します。

・対象企業 A (業種:機械業 / 面談:常務取締役)

企業の成長戦略や今後の経営戦略など企業価値向上を焦点とする対話を行いました。

高シェア商品を持ちながら収益性がやや低く、生産、マーケティングなどさらなる効率性の向上を提言。また、海外展開や M&A などに対する考え方等もお聞きしました。

・対象企業 B（業種: サービス業 / 面談: CEO）

企業の成長戦略や株主還元策に関する対話を行いました。

無借金経営の良好な財務状況で、過去最高利益を更新。配当性向が 30% と上場企業の平均であることから、株主還元の厚みを増すためにより高い配当性向を提案しました。オーナー（株主）でもある社長から、「前向きに検討する」との回答をいただきました。これまでは受け身のビジネスが中心だったものを、自ら市場を切り拓くビジネスを推進していくとのこと。

（4）その他

● リストアップ企業について

当社では、企業価値が毀損されるおそれがあると考えられる企業をリストアップし、より十分な説明を求めるなど、企業との対話を深めて問題の解決に努めることとしています。

今期につきましては、投資先企業、投資候補企業にはそのような懸念が発生した企業はありませんでした。

● 未公表の重要事実について

当社では、投資先企業との対話において、未公表の重要事実は受領せず、また、もし受領することとなった場合は「内部者取引の管理等に関する規則」および「インサイダー情報取扱規則」の定めるルールに従って管理を行うこととしています。

この原則通り、未公表の重要時事は受領しておりません。