

2018年スチュワードシップ活動に関する自己評価

2019年8月31日

私たちみさき投資は、日本版スチュワードシップ・コードの趣旨に全面的に賛同し、受け入れを表明しております。同コードの原則7に基づき、2018年のスチュワードシップ活動の自己評価を以下のとおり行います。

なお、本資料における報告対象とする活動期間は2018年7月～2019年6月（以下、本年）としています。

スチュワードシップ活動に対する自己評価サマリー

原則	スチュワードシップ活動に対する自己評価
1	2017年5月に実施されたスチュワードシップ・コードの改訂に基づき、当社のスチュワードシップ活動の取り組み方針は一部改訂を実施し、当社HPにて公表していることから、適切な対応と評価しております。
2	当社は管理すべき利益相反に関し、管理方針の策定、具体的な類型化、および管理体制の設計を行い公表していることから、適切な対応と評価しております。
3	当社ではスチュワードシップ・コードの受け入れ表明において、投資先企業の状況を的確に把握するための取り組みとして、企業との面談・現地視察・決算説明会に出席などの活動を行いました。その結果、適切な対応を行ったと評価しております。
4	当社はエンゲージメント活動による企業価値向上を投資戦略の根幹に据えた運用会社です。従って全ての投資先企業に対して、常に建設的な「目的を持った対話」である、エンゲージメント活動を実施していることから、適切な対応と評価しております。
5	当社における議決権の行使は、形式的・外形標準的な判断基準を設けて機械的な判断を行うのではなく、「投資先企業の競争力強化につながるか」という原理・原則に基づいて個別企業の状況に鑑みて判断することを基本方針としていることから、適切に対応したと評価しております。
6	本年においては、各四半期ともに具体的なエンゲージメント活動内容も含む運用報告書を作成し、顧客に対して、その要望する頻度にしたがい、運用報告の面談・説明を実施したことから、適切な対応であったと評価しております。
7	弊社はエンゲージメント投資を専門とすることから、弊社のプロフェッショナルスタッフには必ず対話の実力を身につけることが要請されています。その能力を養うため、社内の勉強会や外部講師を招いた研修、海外の教育機関への派遣などにより、実力向上の機会を豊富に提供する等、継続的な自助努力を支援しております。

2019年6月末時点

なお、詳細は次葉以降をご参照ください。

原則1 機関投資家は、スチュワードシップ責任を果たすための明確な方針を策定し、これを公表すべきである。

2017年5月に実施されたスチュワードシップ・コードの改訂に基づき、当社のスチュワードシップ活動の取り組み方針は一部改訂を実施し、公表いたしました。本公表を以て適切な対応を取れているものと評価しておりますが、今後も引き続き当社の体制強化や取り組み内容の高度化に対応し、取り組み方針を見直したタイミングで随時公表をまいります。

原則2 機関投資家は、スチュワードシップ責任を果たす上で管理すべき利益相反について、明確な方針を策定し、これを公表すべきである。

当社は管理すべき利益相反に関し、管理方針の策定、具体的な類型化、および管理体制の設計を行い、公表しております。具体的な管理体制は以下の通りです。

- ① インサイダー取引防止に関する諸規程を整備し、役職員による国内上場株式への投資は原則として一切禁止するとともに、四半期に一度その遵守状況に関してコンプライアンス担当役員への届け出を義務付けています。また、入社時および入社後も定期的なコンプライアンス研修を実施することにより、役職員への周知徹底に努めています。
- ② 投資先企業の行っている取引等に関して、当社との間で何らかの利益相反（あるいはその可能性）があることを認識した場合には、コンプライアンス責任者の指示に従い、当該企業への投資を直ちに停止する等の措置を実施します。
- ③ 当社の役職員やその配偶者、および二親等内の血族が重要な利害関係を持つ企業を予め特定し、それらの企業への投資は一切行いません。

上記管理体制に関して、本年においては、以下のような管理を実施いたしました。

・全役職員に対し、四半期毎に国内上場株式および投資証券等の自己取引に関する調査・確認を実施いたしました。

・出向者等を含むすべての新入社員に対しては、コンプライアンス責任者により、利益相反に関する入社時研修を実施いたしました。

・全社員を対象として内部者取引に関するコンプライアンス研修を実施いたしました(2018年11月、2019年7月)。

以上の結果、本年においては利益相反に関する取引は発生せず、適切な管理を実施できたものと評価しておりますが、今後も引き続き管理体制の改善・強化に努めてまいります。

原則 3 機関投資家は、投資先企業の持続的成長に向けてスチュワードシップ責任を適切に果たすため、当該企業の状況を的確に把握すべきである。

当社ではスチュワードシップ・コードの受け入れ表明において、投資先企業の状況を的確に把握するための取り組みとして、様々な活動を行うことを表明しております。実際の活動量、頻度は投資先企業個々によって異なりますが、具体的な事例としてある投資先企業における、本年の活動内容を以下に記載いたします。

- ・企業 IR 部門への取材：4 件
- ・生産現場・販売現場の訪問：海外現地法人 3 件、国内営業・製造部門 2 件
- ・有識者へのヒアリング・討議：戦略コンサルティング会社、業界識者など面談 3 件（業界識者 3 件、大手コンサルティング会社 3 件）
- ・経営陣との直接面談：8 件

これらを以て当社では本原則を的確に実施できたものと評価しておりますが、今後も引き続き投資先企業の状況把握に向けた取り組みを推進してまいります。

原則 4 機関投資家は、投資先企業との建設的な「目的を持った対話」を通じて、投資先企業と認識の共有を図るとともに、問題の改善に努めるべきである。

当社はエンゲージメント活動による企業価値向上を投資戦略の根幹に据えた運用会社です。従って全ての投資先企業に対して、建設的な「目的を持った対話」である、エンゲージメント活動を実施しております。

エンゲージメントの対象とするテーマとしては、財務、ガバナンス、株主還元といった一般に運用会社が対象とするテーマに加えて、事業戦略、マーケティング、オペレーション、M&A 戦略といった、事業価値そのものにまで踏み込んだテーマも対象としております。具体的なエンゲージメント活動は投資先企業の置かれた業界、環境、経営課題、価値向上テーマに応じて個別性の高い内容となっておりますので一般化は困難ですが、以下にいくつかの投資先企業における具体的な事例を記載いたします。

【A 社】

国内の市場・競争環境の変化を捉え、消費者のブランド認知・購買行動を解明すべくインターネット調査会社を用いた消費者マーケティング調査を実施いたしました。その結果に基づき、マーケティング戦略の見直しと自社のポジショニングの見直し、および社内でのマーケティング専門部署の設置を提案し、組織改革につながっています。

また、アジア現地法人の戦略分析を行い、成長戦略の見直しを提案しました。現在、当社提案に基づき新たな戦略策定に向けた取り組みが進展しております。

【B社】

中期目標として掲げている収益性の大幅向上に向け、国内・海外それぞれにおける利益改善に向けた財務分析および課題の棚卸しを実施いたしました。その結果、いくつかの主要テーマはすでに実行に移され、利益率の改善という形で結果が出つつあります。

また、資本市場へのディスクロージャーの改善のため、IR資料の改訂を含めたIR活動の支援も行いました。

【C社】

逼迫する国内の労働力不足に対応するため、業務量調査および業務改革プロジェクトを実施いたしました。その結果を踏まえ、営業部門、サービス部門、管理部門各部署に関して改善に向けた方策の提案を行い、一部はすでに実行に移されております。

【D社】

バランスシート上で過剰となっている資産につき、保有現預金の適正化に向けた株主還元方針の見直し、投下資本の効率化に向けた資産流動化・効率化、などの提案を実施いたしました。その結果、資産の流動化およびその資金を用いた大規模な自社株買いが発表され、バランスシート効率化に向けた動きが具体化いたしました。

このように財務戦略から事業戦略まで多岐にわたるエンゲージメント活動を実践していることから、本原則を的確に実施できたものと評価しておりますが、投資先企業のさらなる企業価値向上に向けて、活動を推進してまいります。

なお、他の機関投資家と協議する所謂「集团的エンゲージメント」については、本年においてはこれに該当する活動はありませんでした。

原則5 機関投資家は、議決権の行使と行使結果の公表について明確な方針を持つとともに、議決権行使の方針については、単に形式的な判断基準にとどまるのではなく、投資先企業の持続的成長に資するものとなるよう工夫すべきである。

当社における議決権の行使は、形式的・外形標準的な判断基準を設けて機械的な判断を行うのではなく、「投資先企業の競争力強化につながるか」という原理・原則に基づいて個別企

業の状況に鑑みて判断することを基本方針としています。そして議決権行使に際しては、すべての投資先企業とすべての議案について事前に十分な対話を行い、その背景思想や目的について理解した上で、当該議案が投資先企業の中長期的な価値向上につながるものか、そして顧客のリターンにつながるものかを審議するものとしています。これらの方針は「議決権行使ガイドライン」として公表しています。

また、議決権行使結果については、投資顧問業協会のガイドラインに従って主な議案の種類ごとに年に一度、8月を目途に公表するものとしています。個別開示については、当社の運用上の特性、顧客利益保護の要請などを鑑みて、投資先各企業の本決算期末において当社が大量保有報告書を提出している場合に限り、毎年秋ごろを目途に公表するものとしています。これにつきましては、弊社ウェブサイトをご覧ください。

本年においては、すべての投資先企業において議決権行使を実施いたしました。その行使結果については以下の内容となっております。

	賛成	反対	棄権
会社提出議案			
剰余金処分	10	0	0
定款一部変更	4	0	0
取締役選任(監査等委員を含まない)	94	0	0
監査等委員(補欠監査等委員も含む)	0	0	0
監査等委員選任	0	0	0
補欠監査等委員	0	0	0
監査役選任(補欠監査役選任も含む)	22	0	0
監査役選任	17	0	0
補欠監査役選任	5	0	0
会計監査人選任	1	0	0
退職慰労金支給	2	0	0
役員報酬額改定	5	0	0
役員賞与支給	1	0	0
株式報酬付与・新株予約権発行	1	0	0
組織再編関連	0	0	0
買収防衛策関連	0	1	0
その他	1	0	0
株主提出議案	0	0	0
合計	141	1	0

2019年6月末時点

本年においては、平和不動産の買収防衛策更新に反対をいたしました。

買収防衛策については議決権行使ガイドラインにある通り、当社は原則反対という方針を取っております。今回の議決権行使に際しては、買収防衛策の更新についてその背景や目的について企業側担当者および経営者と対話を繰り返してきましたが、導入・更新が例外的に必要な不可欠とは判断できなかつたため反対となりました。

以上のように、議決権行使に際しては公表している方針に沿って実施できたと評価してお

りますが、その公表については個別開示の公表時期が想定よりも遅れてしまう結果となったため、今後の改善課題と認識しております。次回以降の公表については、議決権行使結果の公表、個別開示の公表ともに遅滞なく対応できるよう、社内プロセスの整備を進めてまいりたいと考えております。

原則6 機関投資家は、議決権の行使も含め、スチュワードシップ責任をどのように果たしているのかについて、原則として、顧客・受益者に対して定期的に報告を行うべきである。

当社は顧客・受益者に対して定期的な運用報告とともに、原則4にて記載したエンゲージメント活動、投資先企業との対話活動について詳細な報告を行うこととしております。顧客への運用報告書は月次あるいは四半期ごとに作成しておりますが、特に四半期報告書においては投資先企業への提案例やその活動成果も具体的に記載しております。そして顧客の要望に応じ、四半期や半期ごとなどに直接顧客を訪問し、運用責任者もしくはエンゲージメント責任者より詳細な説明を行うこととしております。

本年においては、月次あるいは四半期で具体的なエンゲージメント活動内容も含む運用報告書を作成し、そして、国内外の顧客に対して、その要望する頻度にしたがい、運用報告の面談・説明を実施いたしました。したがって方針に沿った活動を行えているものと評価しております。

原則7 機関投資家は、投資先企業の持続的成長に資するよう、投資先企業やその事業環境等に関する深い理解に基づき、当該企業との対話やスチュワードシップ活動に伴う判断を適切に行うための実力を備えるべきである。

当社は、わが国において求められるエンゲージメント活動の焦点は、事業戦略や企業経営の改革を支援することを通じて、企業の競争力を強化することに当てられるべきと考えています。そのために必要な実力とは、企業の経営状況や経営課題を深く理解し、経営者と対等な認識レベルを持って意見交換を行い、信頼関係を構築した上で、長期的な競争力向上につなげていく能力だと捉えています。

当社はエンゲージメント投資を専門とすることから、当社のプロフェッショナルスタッフには必ず対話の実力を身につけることが要請されています。その能力を養うため、社内の勉強会や外部講師を招いた研修、海外の教育機関への派遣などにより、実力向上の機会を豊富に提供する等、継続的な自助努力を支援しております。

本年においては、実力を備え、高めるための活動として以下のような取り組みを行いました。

- 社内勉強会の開催：12 件
 - 社内講師および外部講師を招いた勉強会を開催いたしました。テーマは事業戦略分析、競争力分析、バリュエーション、市場調査、海外優良投資家の投資事例分析など、投資およびエンゲージメントの実力を高めるためのものです
- 経営者向け勉強会の開催：3 件
 - 投資先・親密先企業の経営者 10 数名を招いた小規模の勉強会を立ち上げ、およそ四半期に 1 度のペースで開催しています。テーマは経営戦略、M&A と PMI など当社が企業と投資家の対話の主軸に据えるべきと考えているものを扱っています
 - 勉強会には社内投資部門から若手を含む 5~7 名程度が出席しており、社内メンバーの実力を涵養し、経営者と交流する場としても機能しています
- ニュースレターの発刊：3 件
 - 優れた企業経営を実践する経営者へのインタビューに基づいたニュースレターを年 2~4 本のペースで発刊しています。期間中はトラスコ中山の中山社長に「独創経営」について、オムロンの山田社長に「企業理念経営」について、参天製薬の黒川会長に「事業障壁」について話を伺いました
 - ニュースレターはインタビュー、編集、発刊まですべて社内で行っており、弊社メンバーが言葉による表現力を磨く場としても機能しています
- オフサイト合宿の開催：1 件
 - 全社員で丸 1 日業務を離れて自社の組織経営や、投資戦略について議論を交わす場を設けています
 - 今年度は投資先企業の経営者や顧客投資家の投資責任者を招き、「外から見たみさき投資」について理解し、自己を客観視することにも努めました
- エンゲージメントスタッフの強化：2 名
 - 投資先企業へのエンゲージメント活動を強化するため、経営コンサルティングファームにて豊富なコンサルティング経験を持つメンバー 2 名を採用いたしました
- その他、長期投資、エンゲージメント投資の普及啓蒙や、インベストメントチェーン全体の改善に向け、以下のような活動を実施しています
 - 政府会議体：6 件
 - 大学講義：12 件
 - 業界団体・金融機関主催セミナー：15 件
 - 事業会社向け勉強会：5 件

以上を踏まえ、本原則は方針に沿った取り組みが行われていると評価しておりますが、今後

もさらなるエンゲージメント活動の強化に向けて努めてまいります。

以上