

■東京大学比較法政シンポジウム

企業と投資家の建設的対話の発展に向けて

——フェアディスクロージャー制度を踏まえて——

投資される経営、 売買される経営

中神康議 みさき投資代表取締役社長

一 はじめに

はじめに、簡単に自己紹介をさせていただきます。

私は今「みさきエンゲージメントファンド」という数百億円規模のファンドを運用している者ですが、実は、投資業界に入ったのは一〇年ほど前で、投資家としてのキャリアは長くはありません。大学卒業後すぐに経営コンサルティング業界に入り、二〇年間コンサルティングをしたことがなかったのです。二〇年間もコンサルティングをしていると、時々、非常によい仕事ができることがあります。もちろん毎回よい仕事をしているつもりなのですが、本当によい仕事ができるのは、コンサルタントと経営者がしっかりと組んで、力を合わせられたときで

す。よい仕事ができる、本当に会社が変わり、会社の価値が上がります。そして、会社の価値が上がると株価が上がります。こうした経験を経て「ああ、やっぱり会社が変わると株価は上がるのだ」と実感したのです。そこで、一念発起して投資会社を立ち上げることにしたのです。

コンサルティングにも相変わらずやりがいを感じていましたが、さらに進んで、もう投資家になってしまおう。投資家になって、自分が優れた経営だと思えば素晴らしいと思う経営者に投資して、その会社のために汗をかくて働き、結果としてその会社の価値が上がれば、必ず株価も上がり、高いリターンが得られるのではないかと考えたのです。これが投資業界に入った時の初期的な仮説です。当時「エンゲージメント」という言葉はなかったと思いま

目次

- 一 はじめに
- 二 なぜ投資家はわかりづらい行動をとるのか——投資家生態学
 - 1 投資家という職業の「宿命」
 - 2 「投資家」は決して二様ではない
- 三 「建設的対話」の実際
 - 1 「長期投資家」は「長期調査家」
 - 2 長期投資家の基本原理
 - 3 なぜ、建設的な対話が有効なのか
- 四 「建設的対話」の意味
 - 1 最後に残された経営フロンティア
 - 2 企業経営者の指針・投資家に求められる気概

すが、それ以来、現在でいうエンゲージメントファンドの先駆的なことを継続してきました。

こうした、少し変わった経歴をもって投資業界に入り、今は、日々現場で汗をかくいてエンゲージメント投資をしています。

本日のシンポジウムは、フェア・ディスクロージャー・ルールとエンゲージメントがテーマですが、私からは、エンゲージメントにかなり寄ったお話をさせていただきます。実際に現場でわれわれがどのようなエンゲージメントを行っているのか、その前提として、どのような長期投資活動を行っているのかをご報告したいと思います。