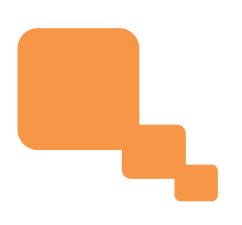
企業と投資家の対話と意識ギャップについて 【参考事例集】 Corporate Reporting Lab 2012.7-2013.6

平成25年8月 企業報告ラボ 企画委員会

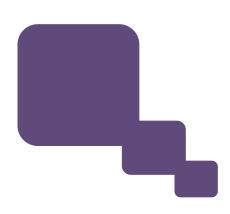


目次

セクション① 企業と投資家の意識ギャップ(要点)

セクション② 投資家から見た日本企業の課題

セクション③ 日本企業から見た投資家との対話・要望



セクション(1)

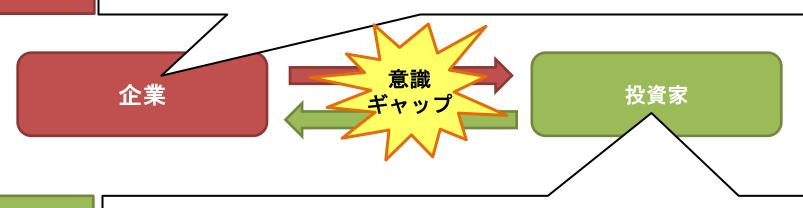
企業と投資家の意識ギャップ(要点)

企業報告ラボを通じて明らかになった 企業と投資家の意識/コミュニケーションギャップ

企業と投資家の意識/コミュニケーション・ギャップ

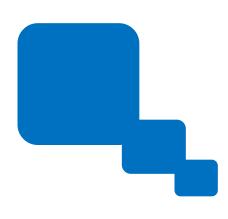
企業の声

- 株主を含む各ステイクホルダーへの貢献バランスを意識
- 株主価値創造プロセスの最後の答えだけを安易に求められることに違和感。株 主価値創造プロセス全体を理解して欲しい
- 経営トップとのIRミーティングでは、短期的な業績ではなく、中長期的な経営 戦略や根源的な強み、企業理念等の「非財務情報」について質問をして欲しい



投資家の声

- ▶ 日本では顧客、従業員、取引先に比べ、相対的に株主・投資家が劣後
- 「企業価値」という用語が曖昧に用いられすぎている⇒本来は経済的価値
- 日本企業はROIC(投下資本利益率)やROE(株主資本利益率)が低いため、投資家の長期投資のリスク許容度を低下させ、更に短期主義に陥るという悪循環を引き起こしている
- ▶ 投資家に安心感を与えるコーポレート・ガバナンス情報の発信が不足している



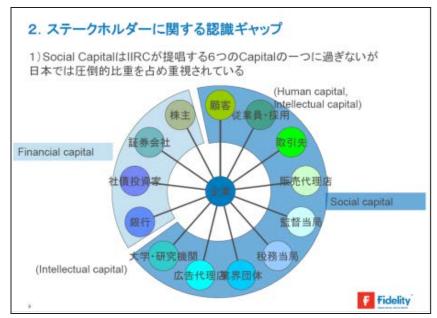
セクション②

投資家から見た日本企業の課題

フィデリティ投信株式会社

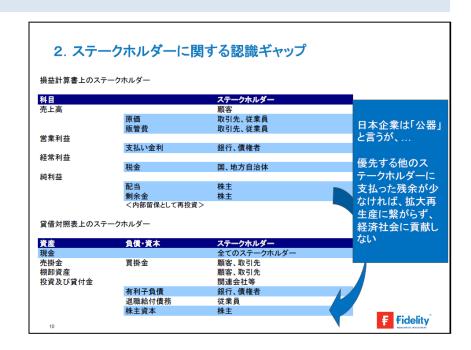
ブラックロック・ジャパン株式会社

- 日本語の「企業価値」は曖昧で当事者間で定義が異なる
- 株主などFinancial capitalに関わるステークホルダーが軽視される傾向
 - ✓ 日本で使われる「企業価値」の定 義は当事者間で曖昧に用いられて いるが、「Value Creation」とは 資本コストを上回る経済的価値の 創造を意味する
 - ✓「ステークホルダー」に関する認識ギャップ顧客、従業員、取引先などのSocial Capitalは、IIRCが提唱する6つのCapitalの一つに過ぎないにも関わらず日本では重要視されている。
 - 一方で株主などFinancial Capital は軽視される傾向にある



資料出所:企業報告研究会 第3回企画委員会 フィデリティ投信 三瓶裕 喜様発表資料より

- 株主は損益計算書や貸借対照表上、既に最劣後の順位にある
 - ✓ 株主は損益計算書や貸借対照表 上、既に最劣後の順位にある
 - ✓ 株主に残す価値をよほど意識しなくては残余は極僅かとなり資本の循環や新陳代謝という市場機能は損なわれる

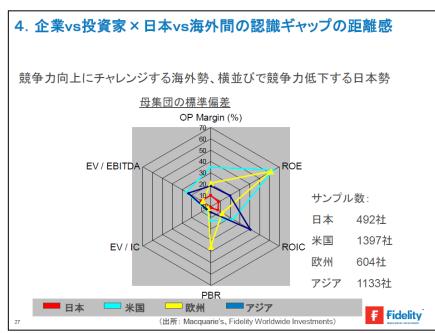


- 時間軸の捉え方が企業経営者と投資家では大きく異なる (一般に、企業経営者の時間軸は長く、投資家のそれは短い)
 - ✓ Short-termism 要因についての認識ギャップ 成長性の低さ、株主軽視が長期投資を妨げ、Short-termismを招来している面が理解されていない 成長性の低さや価値創造不在に見られる株主軽視は、長期投資へのリスク許容度を低下し、さらに資本集約型事業環境を不利にさせている

また、時間軸のとらえ方が企業経営者と投資家では大きく異なっている。例えば、企業経営者の「長期」は3年、5年、10年、更にそれ以上と長く、一般的に投資家は3年程度である

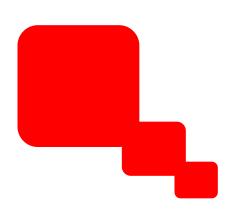
フィデリティ投信株式会社

- 日本企業はROICやROEが低く、投資家が投資価値拡大を期待しにくい
- 日本企業のROE標準偏差は小さい。他社と異なる思い切った戦略を実行していないという見方をせざるを得ない
 - ✓ 海外投資家の日本企業に対する 批判の最大の焦点は、「株主軽 視」の姿勢。ROICやROEが低 く、投資家が投資価値の継続的 拡大を期待しにくい
 - ✓ 米国では、成功した企業のROE は高く、失敗した企業のROEは マイナスになる。結果、ROEの 標準偏差が大きい(欧州やアジ アも同様)
 - ✓ 対して日本企業のROE標準偏差 は僅かに留まる。他社と異なる 思い切った戦略を実行していな いという見方をせざるを得ない



資料出所:企業報告研究会 第3回企画委員会 フィデリティ投信 三瓶裕喜様 発表資料より

- コーポレートガバナンス情報の発信は、企業の自己アピール
 - ✓ 日本の議決権行使は新しいフェーズに入った。企業と投資家の対話の強化、 日本に適したエンゲージメントの枠組みを確立することが課題
 - ✓ コーポレートガバナンスは、事業を営む会社が「自ら律する構え」を見せ、 投資家に信頼感・安心感を与え、投資をしてもらうための自己アピール
 - ✓ このため他社との差別化が重要。会社にとって最も適切なガバナンスの形とは何かを考え、それを投資家に向けて積極的に情報発信することが大切
 - ✓ 企業は自己アピール能力を高めるために、エンゲージメントの場で機関投資 家をサウンディングボードとして利用して欲しい
 - ✓ 一方、国内の主要機関投資家は、企業のガバナンスを共に考える姿勢を強化 することが重要
 - ✓ 社外取締役を選任した会社も、選任理由の説明をして欲しい(Comply「And」 Explainの実践)
 - ✓ 投資家目線のガバナンスとは何か、長期投資家が企業経営者に聞きたいコーポレートガバナンスに関する質問票を作成。企業の理解の助けや、長期投資家の手引きとして利用して欲しい



セクション③

日本企業から見た投資家との対話・要望

オムロン株式会社

(時価総額4,352億円·外国人株主比率39.1%)

TOTO株式会社

(時価総額2,070億円・外国人株主比率17.2%)

楽天株式会社

(時価総額8,582億円・外国人株主比率37.8%)

日産自動車株式会社

(時価総額3兆6,436億円・外国人株主比率68.3%)

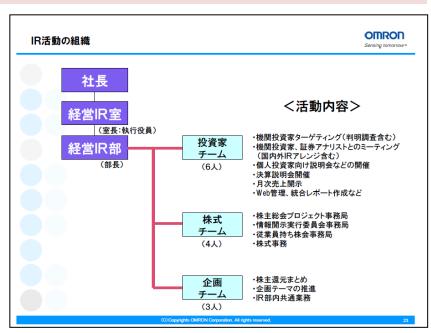
株式会社ベネッセホールディングス

(時価総額3,688億円・外国人株主比率24.7%)

株式会社ローソン

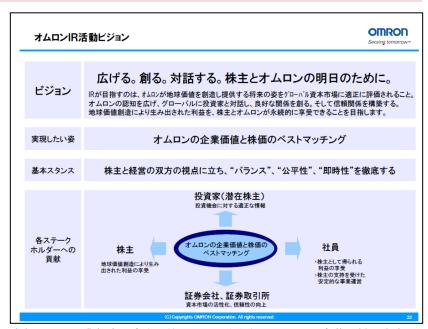
(時価総額5,345億円・外国人株主比率37.8%)

- 社長直轄・株主投資家との対話に裁量権限のあるIR体制
- ✓ 日本IR協議会の「IR優良企業大賞」 を受賞したことで、経営IR室の社内 での存在感が高まった
- ✓ 経営指針に「株主との信頼関係の構築」を謳っており、社長直轄の部署 として経営IR室を設けている
- ✓ 経営IR室は、投資家対応から株主総会対応まで幅広く、株主投資家との対話は全て裁量権限がある



資料出所:企業報告研究会 第4回企画委員会 オムロン 安藤聡様発表資 料より

- IRビジョンは、「企業価値と株価のベストマッチング」
- ✓ 株主と経営の双方の視点から、各ステークホルダーへの貢献バランスを考えている



資料出所:企業報告研究会 第4回企画委員会 オムロン 安藤聡様発表資 料より

- IR戦略で重要となるのは、データベースマーケティング
- ✓ 過去10数年分の投資家との面談履歴 を活用
- ✓ 機関投資家のターゲティングにも注力。国内・海外のエリアバランス、運用スタイル、ターンオーバー、インデックス運用以外の投資家、過去の保有履歴、地域性、担当者とのコミュニケーション容易性などを重視
- ✓ 重点ターゲットと定めた投資家は、 社長から担当クラスまで少なくとも 3回は訪問している

ターゲティング切り口	解説
①適応度	・ファンド特性(Value/Growth、ターンオーバーが低い、インデクス運用以外など) ・投資ポテンシャル ・保有余力 ・ピア保有の有無
②現在株主or 過去株主	株主判明調査によるスクリー ニング
③地域性	国内・海外バランス、 エリアバランス
④担当者とのコミュニ ケーション	アクセスの可否

資料出所:企業報告研究会 第4回企画委員会 オムロン 安藤聡様発表 資料より事務局作成

(時価総額4,352億円·外国人株主比率39.1%)

- 2012年、統合報告を初めて作成。来年は情報量削減が課題。
- ✓ アニュアルレポートとCSRレポートを統合した「統合レポート」を今年度から作成
- ✓ 来年度以降の課題としてページ数を減少させることを検討している(現68ページ)

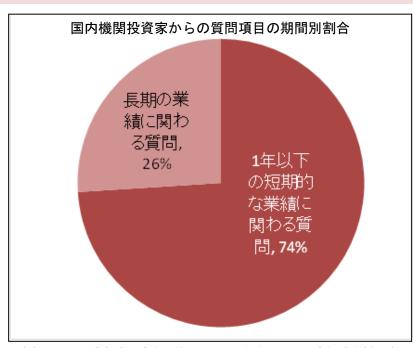


資料出所: オムロンホームページより

- IR (広報部) は社長直轄。経営情報に接する機会が拡大
 - ✓ 2012年度よりIR(広報部)は社長直轄である経営企画本部の所属となり、従来よりも経営情報に接する機会が広がった
- ESGを重視したIR活動を展開
 - ✓ 3年前からESG*投資家向けのIR活動を展開。ESGを切り口にした投資家開拓、ESG観点からの企業価値向上につながるコミュニケーションの成果があがっている

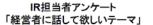
^{*}ESG···Environmental Social Governance Issue (環境・社会・ガバナンス)

- 国内バイサイドからの質問の大半が短期的業績に集中
- ✓ 国内機関投資家(バイサイド)から の質問を分析した結果、質問の7割 超が1年以下の短期的な業績に関わ る質問で、長期視点に立った質問は ほとんどなかった



資料出所:企業報告研究会 第4回企画委員会 TOTO 赤坂雅永様発表 を元に事務局作成

- IR担当者が投資家MTGで経営者に話して欲しいテーマは「非財務情報」
- ✓ IR担当者向けに「投資家との面談で経営者に話してほしいテーマ」についてアンケートを実施したところ、上位は根源的な強みや企業文化・企業理念等の「非財務情報」であった



Rakuten

IR担当者が考える、自社の経営者が、投資家との面談に おいて話して欲しいテーマの上位は非財務情報

1位: 根源的な強み(ビジネスモデル、技術等)(17人)

2位:企業文化、企業理念(12人)

3位: 具体的な中期戦略(5人)

4位: 1~2年くらいの事業計画(4人)

5位: 人材戦略(2人)

6位: 利益配分方針(1人)

参考) コーポレート・ガバナンス(0人)

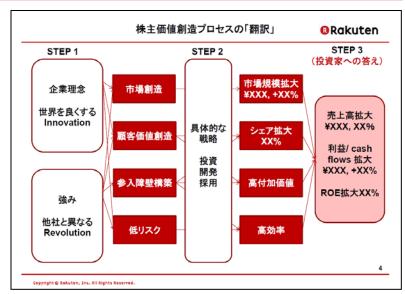
回答者数: 25 (事業会社IR担当者及びIR経験者)、複数回答可

2

Copyright © Rakuten, Inc. All Rights Reserved

資料出所:企業報告研究会 第4回企画委員会 楽天 市川祐子様発表 資料より

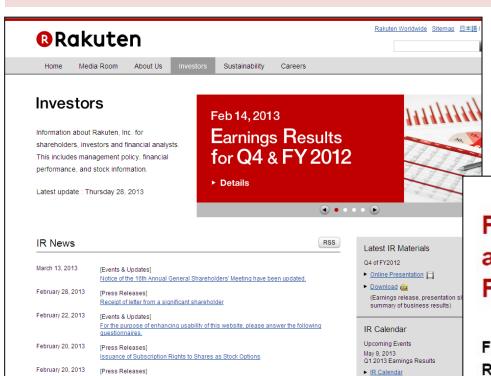
- 企業の株主価値創造プロセスを一貫して語れるのは経営者
- ✓ 投資家側の「企業理念が株主価値にどう繋がるかわからない、根源的な強みがどのように利益につながるのか外から分からない」という疑問に、企業は株主価値創造のプロセスを説明する義務があると考える
- ✓ 株主価値創造プロセスをSTEP1は企業理念や強み、STEP2は具体的な戦略、STEP3は決算数値と位置付けると、STEP1から3までを一貫して魅力的に語れるのは経営者しかいない



資料出所:企業報告研究会 第4回企画委員会 楽天 市川祐子様発表 資料より

- 株主価値創造プロセスが理解されることで、本源的価値を加味した premium/discountの議論が可能になる
 - ✓ 株主価値創造のプロセス全体を理解して欲しいと考えており、プロセスの最後の「答え」だけを安易に求められることには違和感
 - ✓ プロセスへの高い理解と深い洞察力を伴った経営への助言・議論は 歓迎
 - ✓ 株主を軽視しているわけではなく、他ステークホルダーは上流のプロセスで関与していると考えている
 - ✓ 株主価値創造プロセスが理解されるために、企業と投資家の対話が 重要であり、対話を通じて経営と投資の時間軸の差異の認識、投資 家のモデル精度向上、本源的価値を加味したpremium/discountの議 論が可能になると考える

● 英語によるIR情報発信を積極化、決算説明会も英語で実施



Subscription Rights to Shares as Stock Options

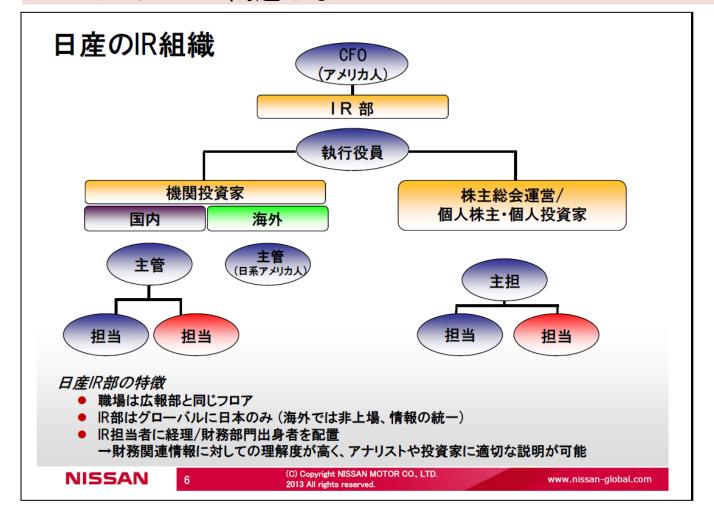
Fiscal Year 2012 Full Year and Fourth Quarter Financial Results

February 14, 2013 Rakuten, Inc.

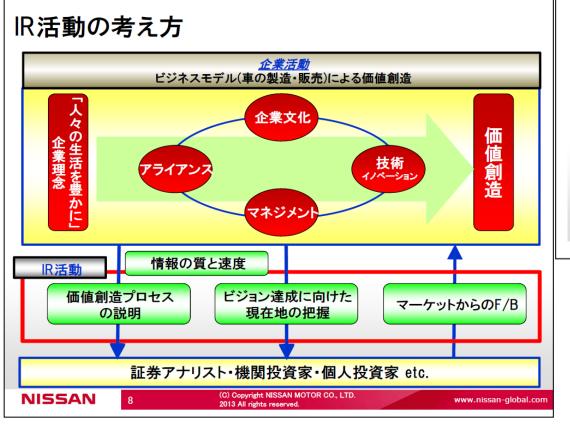
This presentation includes forward-looking statements relating to our future plans, targets, objectives, expectations and intentions. The forward-looking statements reflect management's current assumptions and expectations of future sevents, and accordingly, they are inherently succeptible to uncertainties and changes in circumstances and are not guarantees of future performance. Actual results may differ materially, for a wide range of possible reasons, including general industry and market conditions and general international economic conditions. In light of the many risks and uncertainties, you are advised not to put undue reliance on these statements. The management targets included in this presentation are not projections, and do not represent management's current estimates of future performance. Rather, they represent targets that management strive to achieve through the successful implementation of the Company's business strategies. Company may be unsuccessful in implementing its business strategies, and management may fall to achieve its targets. The Company is under no obligation – and expressly discialms any such obligation – to update or after its forward-looking statements. Names of companies, products, and services and such that appear in this material are trademarks or registered marks of their respective companies.



- IR担当者は経理/財務部門出身者を配置、広報部とも同じフロアで連携
- IRの幹部は全員英語に長けており海外ロードショーにおけるコミュニケーション上の問題はない



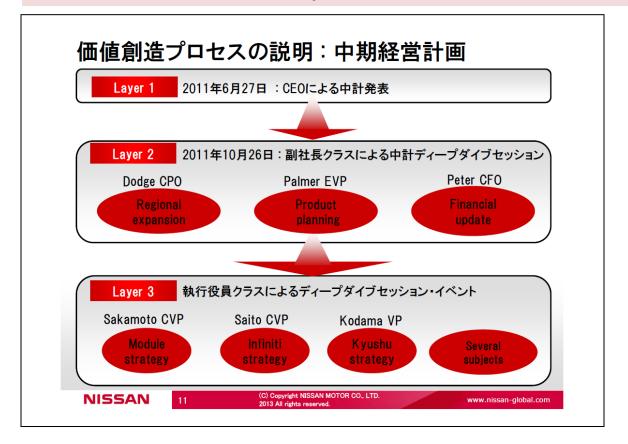
- ビジネスモデル(車の製造・販売)は単純であり、特に投資家に説明をする必要はない。価値創造に関して他社との違いを理解していただくために企業文化やマネジメントの考え方や技術イノベーションでの特色を説明している
- 投資家に伝達する情報の質と速度をいかにあげるかを重視している



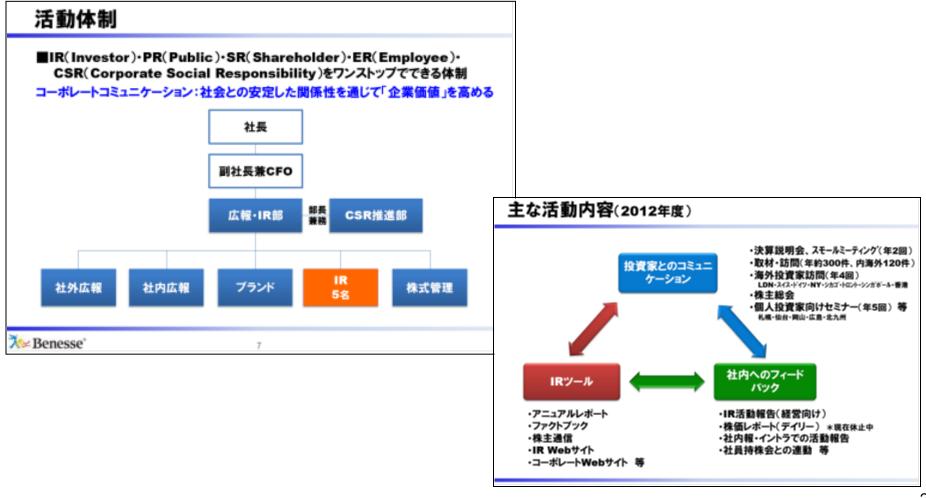


(時価総額3兆6,436億円・外国人株主比率68.3%)

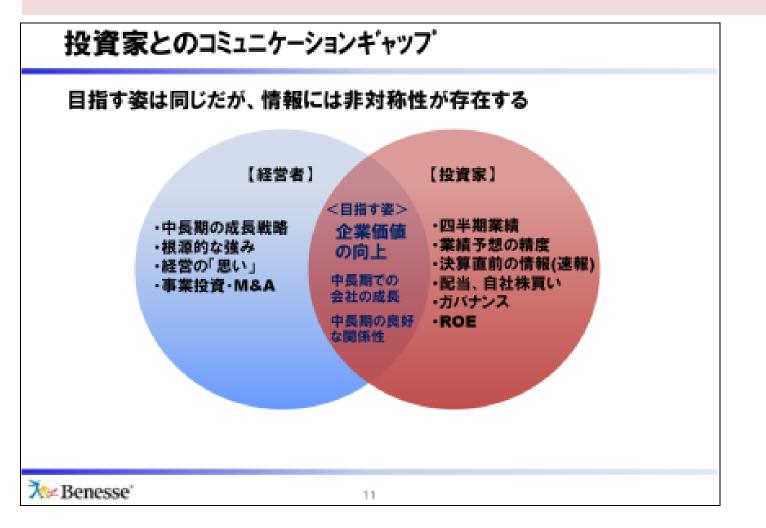
- 中期経営計画を投資家によく理解してもらうために、3段階に分けて説明
- CEOによる中計発表(Layer1)、副社長クラスによる中計ディープダイブセッション(Layer2)、執行役員クラスによるディープダイブセッション・イベント(Layer3)



● IR (Investor) - PR (Public) - SR (Shareholder) - ER (Employee) - CSR (Corporate Social Responsibility) のコミュニケーションをワンストップでできる組織体制



● 投資家と企業は目指す姿は同じだが、情報に非対称性が存在することから、コミュニケーションギャップが発生



(時価総額3,688億円・外国人株主比率24.7%)

- 日本の開示情報は他国と比べても遜色のないレベルにある
- たとえば四半期報告は、欧州では必ずしも行われておらず、報告を行う場合も定性的かつ限定的な開示が求められている

四半期開示に関して

日本の開示は遅れているのか?

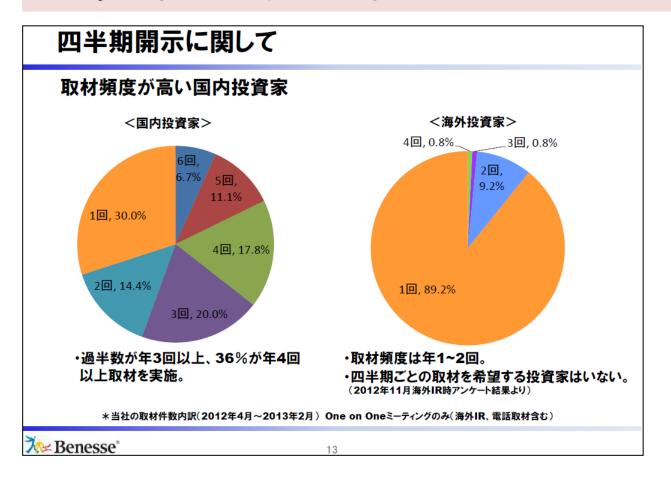
■四半期報告制度の国際比較

	日本	アメリカ	ドイツ	イギリス	フランス
報告の頻度	四半期	四半期	四半期	半期	半期
報告期限	45日以内	規模により 40日又は 45日以内	2カ月以内	2カ月以内	2カ月以内
監査(レビュー)	要	要	要	義務ではない	要

- ・欧州では必ずしも四半期報告は行われておらず、報告を行う場合も定性的かつ限定 的な開示が求められているのみ。
- ・日本でも四半期報告の簡素化が進んでいるが、欧米と比べても短期間でより多くの 情報開示が求められている。

(時価総額3,688億円・外国人株主比率24.7%)

- 投資家の取材頻度は、国内投資家の過半数が年3回以上、36%が年4回以上 上訪問するのに対して海外投資家は年1~2回
- 国内投資家は短期的な質問が多いが、四半期フォローアップで取材頻度 が多くなっているのではないか



● 投資家ターゲティングは、本当にワークしているのか疑問。投資家を属性、投資スタイル、地域で一括りにはできない

投資家ターゲティング

投資家ターゲティングへの流れ

情報元

- ●証券会社
- ●株主判明調査
- ●IR支援会社



判断項目

- ●株主/非株主
- ●保有株数、保有年数
- ■属性、投資スタンス
- ●資産規模
- ●他の投資先



- 投資家の動きが早くデータが常に最新とは限らない
- 属性、投資スタイル、地域でひとくくりにはできない
- 投資家の本当のニーズが把握できているのか

(時価総額5,345億円・外国人株主比率37.8%)

■ IRの目標=投資家にサプライズが無いよう、継続的に証券市場と対話を 行い、当社のファンダメンタルズを反映した適切な株価形成と株主構成 を目指すこと

LAWSON ローソンのIRについて(1) IRの目標 投資家にとってサブライズがないよう、継続的に証券市場と対話を行い、 当社のファンダメンタルズを反映した適切な株価形成と株主構成を目指す (当社「旧業務基準書」より抜粋) 組織上の位置付け LAWSON 経営戦略部門(部署名:経営戦略ステーション)に所属 ローソンのIRについて(2) 経営戦略ステーションの傘下に、戦略企画、経営管理、コーポレートガバナンス、IR IRチームは3名体制 主なIRイベント(例) FY2012 IRトピックス 財務経理部門、広報部門と連携 4月:決算発表電話会議、決算説明会、 社長·CF02回(欧州、北米)、 社長出席のスモールミーティング 情報収集 IR4回(アジア2回、欧州1回) 5月:株主総会 6月~7月:海外IR(米国、欧州) 経営戦略部門という立場を最大限に活用 証券会社主催国内コンファレンス 7月:第1Q決算電話会議 4回(IRペース) ●経営会議やグルーブの執行確認会議、マーケティング会議に出席 7月~8月:アニュアルレポートの発行 ■四半期決算ごとのFAQを作成 10月:決算発表電話会議、決算説明会、 ローソンセミナーでの 2Q、4Qの前には、重要ライン(商品、物流、ITなど)へのヒアリング実施 社長出席のスモールミーティング 投資家向け説明会、展示案内 1回(事業担当役員-IR) 情報収集の対価として、社内へ積極的に情報提供 1月:第3Q決算電話会議 証券会社主催コンファレンス IRによる機関投資家(国内外)との個別ミーティング Copyright 2013 Lawson, Inc. All rights reserved 個別股明会 他 IR関連表彰·受賞歴 日本IR協議会選定: IR優良企業賞(2009、2012) 日本証券アナリスト協会選定:証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定 小売業部門 1位受賞6回(2006-2010, 2012)

日経アニュアルリポート・アウォード: 佳作 (2006-2007)、散間賞(2012)

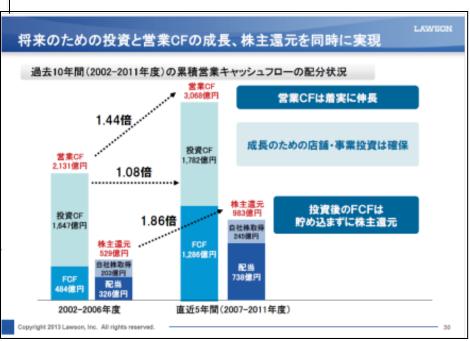
Copyright 2013 Lawson, Inc. All rights reserved.

- 資本市場から期待されるIRの理念はアカウンタビリティ(説明責任)
- 予算実績差異分析や販管費分析に基づく決算説明資料を作成するなど、 計画と実績との乖離を投資家にきちんと説明している



- キャッシュフローの適正配分によるROE上昇を指向
- 営業キャッシュフローを増やし、投資後のフリーキャッシュフロー (FCF)は株主還元にあてるというスタンスに立っているため、一時的 な利益変動に影響されず、持続的な株主還元の実施を指向。配当利回り も投資家に対して支払うべきコストとして認識





(時価総額5.345億円·外国人株主比率37.8%)

- 適切な株価を形成するための企業価値(=時価総額)向上策として、キ ャッシュインのある海外投資家へ積極的にアピール
- D この結果、外国人比率は39.5%となり、1年半で約10%Pアップ。また、 海外投資家の対応件数も急増。2012年下期の対応件数は全体で200件 (前期比+6%) 中、海外投資家は約120件(前期比+35%) と大幅に増加

