



2017 年度（2017 年 4 月から 2018 年 3 月）スチュワードシップ活動の振り返りと自己評価

原則	活動実績	自己評価
方針（原則 1）	<ul style="list-style-type: none">● 2017 年 5 月末のスチュワードシップ・コード改定に対応するため、2017 年 11 月に、当社の方針をグローバルと日本の責任投資コミッティーの議論を経て更新し、当社ウェブサイト公表しました。	<ul style="list-style-type: none">● 更新のプロセスおよび内容ともに適切と評価
利益相反管理（原則 2）	<ul style="list-style-type: none">● スチュワードシップ・コードの改定に合わせ、親会社との関係やその他いくつかの利益相反を類型化し、具体的な対応方針を策定しました。● 利益相反管理方針の概要を、当社ウェブサイト継続的に開示しています。● 利益相反管理方針・プロセスの下で利益相反管理を着実に実施しました。● AB では四半期でコンフリクト・コミッティーを開催し、利益相反の検証・管理を行いました。● 当社社員に対して利益相反に関する年次のアンケートを実施し、潜在的な利益相反のリスクを把握しました。● コンプライアンス研修・E ラーニングなどを通じて全社員に対して利益相反に関するトレーニングを実施しました。	<ul style="list-style-type: none">● 原則 2 への対応は適切と評価
投資先企業の状況の把握(原則 3)	<ul style="list-style-type: none">● 投資先企業の状況について、ESG を含む非財務情報を含めて適切に把握した上で、スチュワードシップ活動に取り組むことができました。● 2017 年度（2017 年 4 月から 2018 年 3 月）において、アナリストおよびポートフォリオ・マネジャーは、国内の投資先企業および投資候補企業と 250 回以上のミーティングを行い、状況の把握に努めました。	<ul style="list-style-type: none">● 原則 3 への対応は適切と評価

<p>エンゲージメント（原則 4）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 企業のファンダメンタルリサーチを重視する運用会社として、アナリスト、ポートフォリオ・マネジャー、ESG アナリスト、責任投資チームが連携して投資先を検証し、運用チームが投資先と建設的な対話を実施しました。別表の代表事例をご参照ください。 ● エンゲージメントについては、AB のエンゲージメント・データベースに入力し、管理・共有しました。 ● AB のエンゲージ・ポリシーを策定し、米国本社ウェブサイトを開示しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 実効性のあるエンゲージメントが実施できたと評価
<p>議決権行使（原則 5）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 議決権行使の考え方を、当社ウェブサイト継続的に開示しています。 ● 議決権行使基準の一部厳格化を実施しました。具体的には、グローバルの議決権行使・ガバナンス担当者と協議の上、取締役会の実効性を考慮し独立社外取締役が半数以上いない場合には、経営トップの承認に反対することとしました。 ● 方針に基づいた議決権行使の実施とその集計結果を当社ウェブサイトを開示しました。 ● 併せて、2017 年 11 月から、企業別、総会日別に検索可能な議決権行使結果の開示を米国本社のウェブサイトを開始しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 原則 5 への対応は適切と評価
<p>顧客・受益者への報告（原則 6）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 議決権行使やエンゲージメントの具体事例を、個別顧客の要望により報告しました。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 原則 6 への対応は適切と評価
<p>実力の向上（原則 7）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルの責任投資担当者と、定期的な意見交換、議論を行いました。 ● グローバルの責任投資担当者による運用担当者向け、一般社員向け勉強会を実施しました。 ● 責任投資関連の外部セミナーやコンファレンスに参加し、内外の最新動向の把握に努めました。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 原則 7 への対応は適切と評価



別表：評価期間におけるエンゲージメントの代表的な事例

対話の視点	対話内容	結果
収益改善、企業統治	当該企業とは、数年前から競合対比大きく劣後した利益率の改善および株主還元の向上に向けて、海外競合他社との比較や努力すべき項目に関するアドバイスも含めて、継続的に対話してきた。また現在低い ESG の評価を高めるよう、評価が低くなっているポイントについて説明すると共に取締役会の構成等の改善を求めてきた。	営業利益率は 4 年前の 5%未満から 10%を超えるレベルにまで改善し、特に同社経営陣の海外競合他社に対する意識が大幅に高まった。また株主還元に関しても初めて総還元性向とそのさらなる向上を検討していくことを表明。取締役会構成等の改善については、当社の提案を受けて社内でスタディ・グループを設置して議論が行われていることを確認した。引き続き対話を継続している。
経営戦略	当該企業の業績は昨年不振に陥り、社長とのミーティングにおいて原因と対策について対話を重ねたが十分な説明を得られなかったため、事業の担当役員であった専務との直接対話において、説明および改善策を求めた。	担当専務との対話において具体的な問題点とその対策に関して詳細な説明を受け、問題解決へのコミットメントを得た。なお当専務が社長に昇格し、問題解決へ向けて全権限をふるえることとなった。
収益改善、財務効率化	当該企業は合併により誕生した業界トップの会社だが、合併会社特有の非効率な部分を抱えて利益率は低く、また財務的にも余剰資金を保有していた。社長とのミーティングに加え、今後の経営・財務双方での効率化が企業価値向上の鍵となり、それを推し進める上で中心的役割を担う外国人 CFO との対話をリクエストし、当社の考え方を伝えた。	対話を通して効率化を通じた収益改善、財務効率化を推し進めることへのコミットメントを確認した。特に財務効率化に関しては株主に対する企業経営者の最低限の責務であるとの考え方を持っていることを確認し、同社のガバナンス・財務構造が今後大きく改善するとの見方に関して確信を高めた。