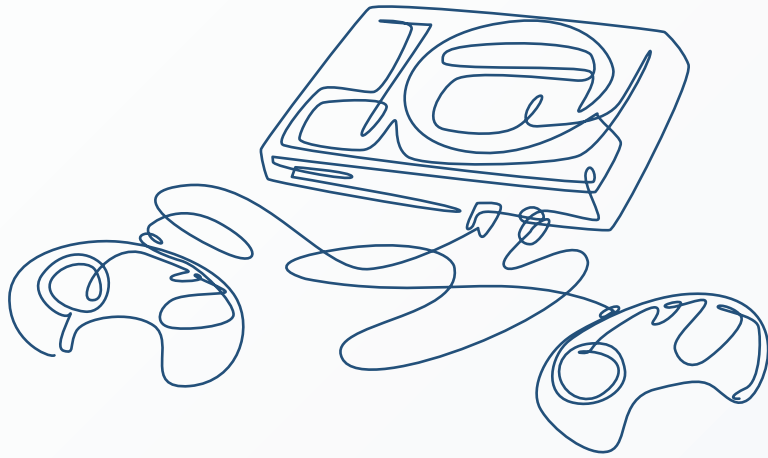


株式運用グループのエンゲージメント



エンゲージメント事例 1

ゲームソフト 開発企業A社 のケース

エンゲージメントの狙い・問題意識

ゲームソフト開発企業A社は、ゲーム業界草創期に現CEOが創業。栄枯盛衰の激しいゲーム業界にあって、高い技術力でアクション分野を中心に愛好者の支持を集め、世界屈指のゲーム開発企業に成長してきました。スマートフォンをはじめとするモバイル向け市場では伸び悩んでいましたが、中長期的にはスマートフォンの高機能化などにより、同社が強みを持つ表現力豊かなゲームへの需要が高まると予想し、2015年からエンゲージメントを開始しました。

対話内容

A社の持続的な成長の源泉は人材力にあります。ゲームの開発においては、特定のクリエイターに依存せず積極的に人材の新陳代謝を行うことによって、魅力的なゲーム開発に必要な豊かな発想力と創造力を確保してきました。このような同社のリソースへの評価から、社長との面談では短期的に成果が出ていなくても高い水準で研究開発を継続することに意味があることを訴えました。また、家庭用で培ってきたゲームブランドをモバイル向けや海外市場でも活用することによって、中長期目線で顧客拡大に繋げる重要性についても対話を継続してきました。

エンゲージメントの評価、今後の方針



株式運用グループ
アナリスト
城戸 謙治

変化が激しい業界の企業であっても、事業戦略について中長期視点で経営陣と建設的な対話を行うことで相互理解が深まり、それが投資先の企業価値向上に繋がっていくと確信しています。

その後、同社のモバイル向け事業では継続的な研究開発や製品投入の取組みを行った結果、スマートフォンの高機能化や通信環境改善などの追い風もあり、収益性改善が視野に入ってきたと考えています。また、海外で既存ゲームブランドのIP活用が進んでいることや5Gの登場でモバイルゲームと家庭用ゲームの垣根が

下がることも、同社には事業機会拡大のチャンスとなります。ゲームソフト開発企業は、短期的には競争環境や製品のクオリティに収益が大きな影響を受けますが、今後も中長期視点での企業価値向上を意識しながら同社と対話を継続する方針です。

エンゲージメント事例 2

ヘルスケア サービス企業B社 のケース



エンゲージメントの狙い・問題意識

私が担当するヘルスケアサービス企業B社は、入院患者向けサービス分野においてニッチな市場を開拓し、高成長を続けている企業です。サービスの普及余地や社会構造の変化を背景にサービスのニーズの高まりが見込まれることから、事業ポテンシャルは大きいと上場当初から評価していました。上場後についても、事業拡大に応じた組織基盤の強化が実現できれば持続的成長への確信度が高まると考えエンゲージメントを実施してきました。

対話内容

持続的な成長に向けた会社の意欲は高いため、事業拡大に応じた組織改革の実行力が肝と考え、上場以降、マネジメントと対話してきました。具体的には、今後の成長を担う次世代人材の育成や成長の安定性を支える属人的な業務プロセスの共有・標準化、急拡大する業務に効率的に対応する組織体制などの各種施策に関して、四半期ごとに進捗動向と今後の取組みを確認し、議論を深めてきました。事業の成長ペースと組織改革のスピードにズレが発生し、生産性が低下する時期もありましたが、将来の成長に向けた施策を首尾一貫して実行している強い姿勢は、対話の中で確認できました。

エンゲージメントの評価、今後の方針

エンゲージメントを通じて、我々が投資先を理解するとともに、投資先に我々の投資ポリシーを理解してもらい、良好な関係を構築することで、お互いにwin-winになることを目指しています。

株式運用グループ
ファンドマネジャー
世古 俊介



現在同社では、教育の仕組み化やサポート体制の構築による人材育成の強化、採算管理システムの導入による収益管理の徹底、バックオフィスのシステム化など、成長に向けた取組みが着実に実行されており、それらがここ数年の成長へとつながっていると評価しています。我々が当初想定していた以上に会社側の成長意欲は高く、今後についても既存サービスの付加価値化や事業領域の拡大などによって、中期的に成長が期待できる企業と考えています。

