

2. スチュワードシップ活動

運用本部
リサーチ・エンゲージメント部長
濱口 実

投資先の企業価値向上に貢献する実効性のあるエンゲージメント

エンゲージメントの体制強化

当社は、2016年10月の運用4社の統合を契機として、責任投資及びスチュワードシップ活動を専門とする部門を設立し、投資先企業とのエンゲージメント活動に注力してまいりました。そして、2024年4月には財務分析を得意とするセクターアナリストが所属する株式リサーチチームと、非財務(ESG)分野を専門とするESGアナリストの所属するスチュワードシップ推進グループを統合し、新たにリサーチ・エンゲージメント部を発足しました*。これにより、財務・非財務の専門性を融合し、エンゲージメント機能の強化を図り、企業価値向上に寄与する実効性の高い対話を積極的に推進しています。

例えば、ある電力会社とのエンゲージメントでは、セクターアナリストが企業の事業戦略における課題を経営者と共有するとともに、ESGアナリストが人的資本戦略について人事担当役員と対話を図り、財務・非財務両面からの専門的な知見を活用し、企業価値向上に資する対話を推進しています。国内の電力セクターにおける競争力の分析に留まらず、海外トップ企業との比較など、多面的なアプローチで企業の経営課題に対する新たな視座を提供しています。

また、ある機械プラントメーカーとのエンゲージメントでは、既定路線の延長にある機械装置やプラントの拡張のみを追求するのではなく、オペレーション&メンテナンス(O&M)事業の強化により、長期的な視点で高マージンの収益基盤の確立に向けた対話を図っています。セクターアナリストとESGアナリストが密に連携し、中長期視点で企業の稼ぐ力やガバナンス上の課題、リスクマネジメントの強化等について知見を持ち寄り、投資先企業との対話を進めています。

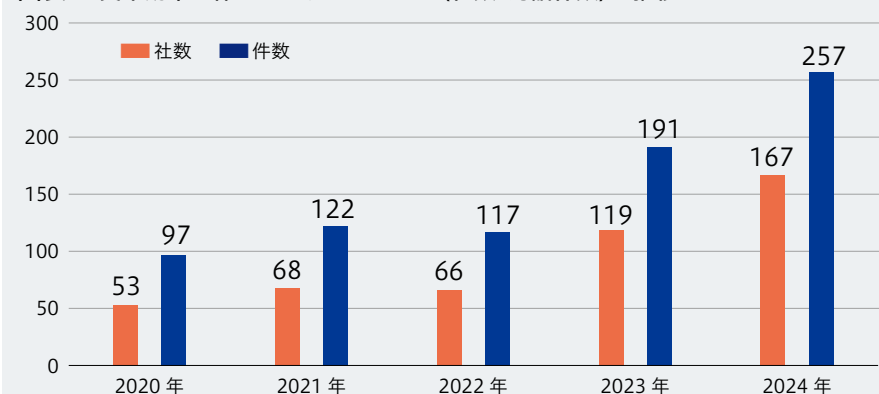
資本効率の改善に向けたエンゲージメントの実践

2023年3月、東京証券取引所が発表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を契機として、国内上場企業における資本効率改善の取組みが加速しています。当社では、この動きに先んじて資本効率に関する投資先企業との対話を推進してきました(図表1 参照)。

2024年度には、167社・延べ257件にわたる資本効率に関するエンゲージメントを実施しました。対象業種は銀行、化学、建設業、食料品などが多く、それ以外にも幅広い業種の企業と対話を進めています。特に地方銀行との対話では、TOPIX採用企業の約7割を対象にエンゲージメントを実施し、資本効率向上に向けた積極的な意見交換を行っています。

*エコノミスト・ストラテジストが所属する調査グループや議決権行使チームも新たな組織に統合しています。

図表1 資本効率に係るエンゲージメント(社数・対話件数)の推移



アクティブオーナーシップの発揮に向けて

当社は「企業戦略」「資本効率」等に留まらず、「環境・社会・ガバナンス(ESG)」「日本固有の課題」など、幅広いテーマで投資先企業とのエンゲージメントを実施しています(図表2参照)。対話の進捗状況は8段階のマイルストーン管理を通じてモニタリングしており、項目ごとの進捗状況に濃淡はあるものの、着実に成果を積み上げています。

特に、「取締役会・企業統治」に関するエンゲージメントは実施件数が最も多い項

目となっています。取締役会は企業経営・ガバナンスの根幹を担う組織であり、企業価値向上を図る司令塔としての役割が期待されます。当社では、投資先企業との対話を積極的に行うとともに、エンゲージメント内容や企業のアクションを踏まえた議決権行使に努めております。適切なアクティブオーナーシップの発揮を通じて、企業価値向上に貢献してまいります。

図表2 2024年度エンゲージメント活動(種類別社数)

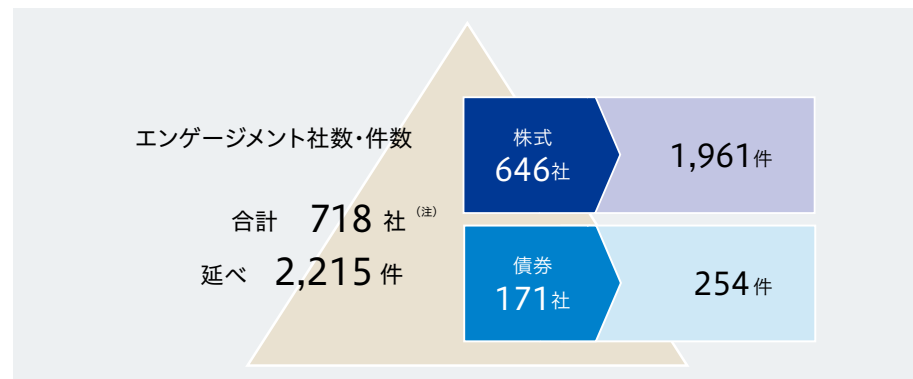
類型		エンゲージメント目標	主な対象業種	延べ社数
企業戦略		中期経営計画の策定、売上成長率、資本効率、利益率、中計KPIの進捗	全業種	111
Planet(環境)	気候変動	温室効果ガス排出量の削減に向けた目標設定、計画策定、削減策の推進	鉄鋼、電力・ガス業	88
	生物多様性	生物多様性の観点で重要な地域での操業上のリスク・機会の把握、対応策の実施	食品、建設業	28
	水資源	サプライチェーン上での水資源保全・水利用管理、水リスク軽減に向けた取組み	食品、化学、パルプ・紙	4
	サーキュラーエコノミー	廃棄物抑制、資源の再生利用、製品の長寿命化等、循環型経済への移行を促す取組み	食品、アパレル、電気機器	14
	大気・水質・土壌汚染	汚染物質の排出削減、代替品の開発、汚染防止策の実施	鉄鋼、化学、医薬品	2
	持続可能なフードシステム	持続可能な方法で、安全で栄養価の高い食料を提供するシステムの構築	食品、小売り、外食	3
People(社会)	ダイバーシティ、 エクイティ&インクルージョン	ジェンダー格差是正、多様な人材活用、実効的な人的資本マネジメントへの取組み	全業種	116
	ビジネスと人権	バリューチェーンを含めた人権デューデリジェンス実施、労働基準の厳守、安全衛生の徹底	全業種	22
	健康とウェルビーイング	健康寿命延伸への寄与、従業員エンゲージメントスコア改善等、ウェルビーイングな社会実現に向けた取組み	全業種	28
Governance & Disclosure (ガバナンスと開示)	取締役会・企業統治	適切な取締役会構成や役員報酬等による透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行う体制の構築	全業種	398
	資本効率	ROE向上、政策株式削減、事業ポートフォリオ改革等、資本効率改善につながる取組み	全業種	167
	買収防衛策	買収防衛策の廃止	全業種	13
	リスクマネジメント	インシデント抑制に向けたリスクマネジメントプロセスやBCPの構築、情報管理等への取組み	全業種	21
	サステナビリティ経営	環境・社会課題の解決を企業価値向上につなげるCSV経営体制	全業種	129
	サプライチェーンマネジメント	持続可能な原料調達、強靱な製品・サービスの供給網を備えたサプライチェーンの構築	卸売業、小売業、食品	35
	ビジネス倫理	不祥事撲滅に向けた、内外通報制度、法令順守体制、再発防止策等の整備	全業種	32
Our Community (日本の課題)	地方創生(地域社会)	地域インフラの提供、地域経済の活性化、地方での事業展開によるインパクトの創出	地方銀行、小売業、陸運業	24
	デジタルトランス フォーメーション	守りのDX(業務効率/生産性改善)に留まらない攻めのDX(ビジネスモデル変革/イノベーションの創出)の推進	全業種	53



国内企業エンゲージメント実績

エンゲージメント実施状況

投資先企業の企業価値向上の観点から、TOPIX時価総額で8割以上の企業と質・量ともに充実したエンゲージメントを行いました。

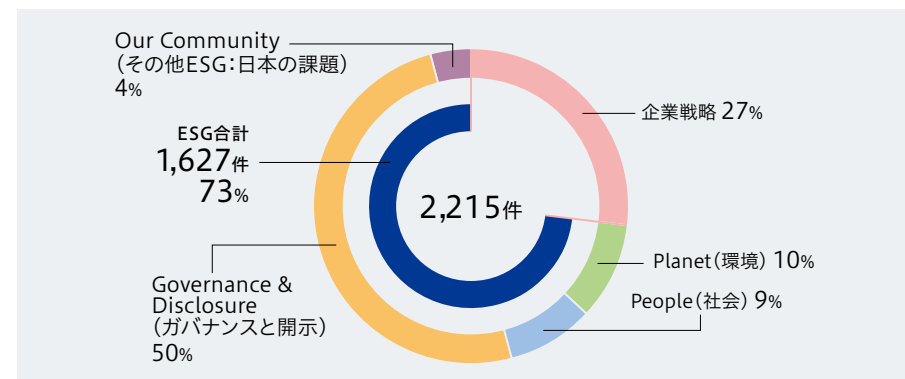


(注)：エンゲージメント社数は重複除く

エンゲージメントテーマ別構成比

18のESG課題を含む21のエンゲージメント課題を設定し、エンゲージメントを実施しています。

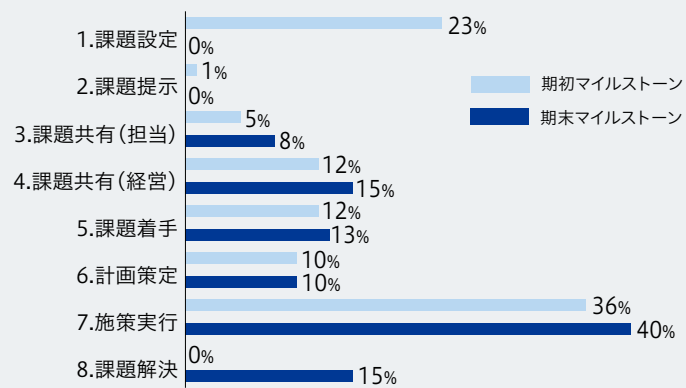
全体に占めるESGに関するエンゲージメントの比率は73%となりました。



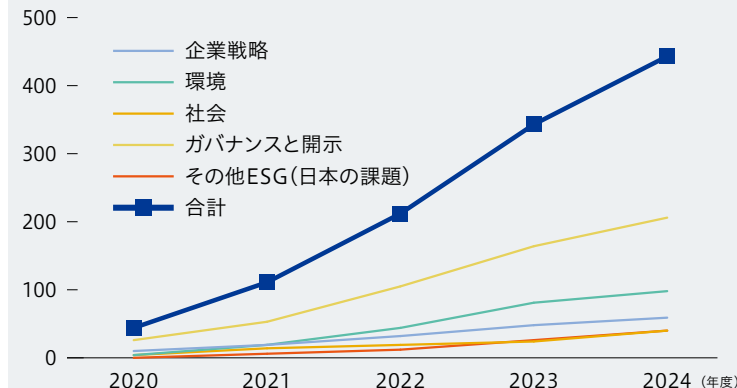
エンゲージメントの成果

当社は、8段階のマイルストーンを用いて、エンゲージメントの進捗を管理しています。昨年度のエンゲージメント活動においても、順調な進捗が見られ、5年累計では500件近い課題解決を実現しました。内訳としては「ガバナンスと開示」などのサステナビリティ経営関連や気候変動などの「環境」課題が中心となっています。

2024年度マイルストーン進捗(期中追加含む)



課題解決件数(過去5年累積)



エンゲージメント事例〔国内株式〕

国内株式のエンゲージメントにおいては、中長期的な視点に立った対話を通じて、投資先企業の企業価値向上ならびに株式市場全体の底上げに貢献できるように努めています。当社では、9つのコア・マテリアリティや3つのフォーカスエリアに加えて、ガバナンス関連や日本独自の課題に関するエンゲージメントも積極的に実施してい

ます。ここでは、本邦企業の対応が急がれる、気候変動、サーキュラーエコノミー、資本効率／政策保有株式の削減、地方創生、企業戦略などについての対話事例をご紹介します。



Case1

エンゲージメント事例(小売業 A社)

環境対応を促す対話により、家電リユース・リサイクルの取組みが進展。本業とのシナジー効果も発現・拡大した事例

課題認識

- 環境負荷の高い大量生産・大量消費型の線形経済は企業活動を制約するリスクを孕む。
- 3R(リデュース、リユース、リサイクル)の取組みを加速し、資源循環型社会に移行することは本業の競争力強化につながる可能性が高い。

目標

- 全国の店舗網、大量仕入・販売の強みを活かしてリサイクル・リユースの仕組みを構築し、サーキュラーエコノミーへの取組みと小売事業とのシナジー効果拡大を促す。

マイルストーン

1

2

3

4

5

6

7

8

対話 1

2018年度より、エンゲージメントを開始
(課題設定)

- 統合報告書もようやく発行し始めた段階で、ESG取組みと事業との連携強化が必要。
- 特に、全国認証を取得した使用済み小型家電リサイクル事業は脱家電販売の観点からもアピール強化を期待。

対話 2

2022年度、執行役員と対話
(計画策定→施策実行)

- 中長期方針として掲げる主要製品のリユース・リサイクル目標に対する順調な進捗を確認。
- 高い市場シェアは買取りの優位性につながる。リユース品の分解、洗浄、修理を行う工場がフル生産であっても、他エリアで増設予定など取組みの進捗が確認できた。施策実行段階と判断。

対話 3

2023年度、経営企画室長と対話
(施策実行)

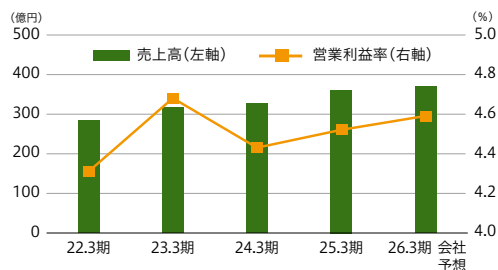
- リサイクル処理を行う工場の増設、リユース品のPRの取組みなど事業拡大に向けた施策が進展。
- ボトルネックの中古品の買取りについては仕入れの多様化に着手。自社店舗でのリユース品の販売が既存店売上のアップに寄与するなどシナジー効果の発現を確認。

対話 4

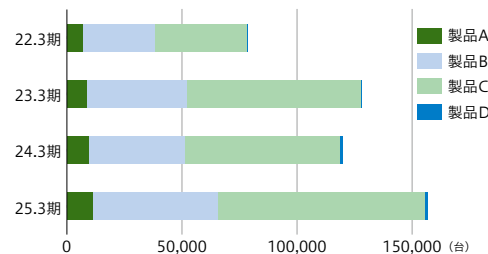
2025年度、取締役と対話
(施策実行→課題解決)

- リユース・リサイクルが一つの事業として成立する規模となったことから、情報開示の充実を図る提言を継続。
- 当該事業の簡易損益計算書を公表するまでに至る。設備投資も環境事業に積極投下されるなど、資本戦略を含めた会社側のリサイクルに対する本気度が確認できた。

リサイクル・リユース事業売上高/営業利益率の推移



主要4製品のリユース台数の推移



対話の達成状況/今後の対応方針

- リサイクル・リユースビジネスを環境事業セグメントとして独立。環境事業の利益率は他のセグメントに比して十分に高い水準であること、小売事業へのシナジーが確認できたため、課題解決とした。
- 資源循環型社会に移行するためには、リサイクルの取組みを自社内に留めず、業界内で連携を図ることが重要であることから、今後は業界全体での社会課題としての取組みに期待。他社との連携を促していく予定。



Case2

エンゲージメント事例(繊維製品 B社)

イノベーション創出に向けた経営トップとの対話により、組織風土改革への着手が確認された事例

課題認識

- イノベーションの創出を促し、事業ポートフォリオ改革を成功に導くためには、大企業特有のサイロ化した組織を切り崩し、人的資本を中心に据えた組織風土改革が必須である。

目標

- サイロ化を切り崩す組織改革により、セクショナリズムを排除し、挑戦を恐れない企業文化を回復。イノベーション創出の源泉であるコア技術の組織を跨いだ連携が図られ、新規事業が生み出される組織づくりが促される。

マイルストーン

1

2

3

4

5

6

7

8

対話 1

2022年度に対話開始
(課題設定→課題共有)

- イノベーション創出力の弱まりに対する懸念から、人材戦略や人的資本、組織風土に関する問題意識を共有。会社側より、次の中期経営計画において経営戦略と連動した人材戦略や人的資本投資について考慮・検討する旨の回答を得たことから、課題共有のステージとした。

対話 2

2023年度、IR室長と面談
(課題共有→計画策定)

- 本来は挑戦を良しとする組織風土であったが、最近は企業文化にエッジがなく、挑戦意欲も減退しイノベーションの低下を招いている。こうした問題意識を踏まえて、中期経営計画では「人を基本とする経営」の深化を基本戦略とする方針であることが確認できた。

対話 3

2024年度、専務執行役と面談
(計画策定に据え置き)

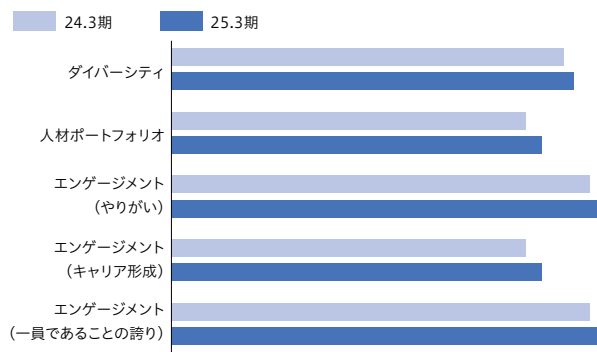
- リーマンショック時の処遇抑制、人員削減によるモチベーション低下、度重なる不祥事に起因するコンプライアンス強化で窮屈な組織に。人的資本への意識が高まり、積極的な情報開示を進めているが、組織変革には至っていないことから、計画策定ステージに据え置いた。

対話 4

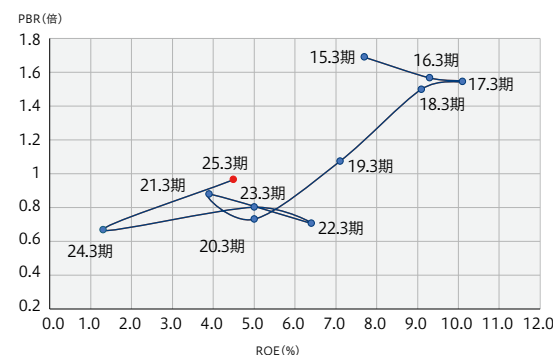
2024年度、社長と対話
(計画策定→施策実行)

- 事業領域ごとに人材の棚卸を行い、人材ポートフォリオの流動性向上を狙う。組織風土改革は失敗を恐れずに挑戦できる環境作りが重要と認識。経営トップが人的資本に対する問題点を十分に意識した経営を行っていることが確認できたため、施策実行段階と判断。

従業員サーベイの結果



ROEとPBRの推移 2015/3期～2025/3期



対話の達成状況/今後の対応方針

- 2025年度、専務執行役と対話(施策実行→課題解決)。コーポレート部門を従来の縦割りから機能別とする組織変更を実施。サイロ化を切り崩す施策が実行され、風土変革に挑む意思を確認できたため、課題解決とした。
- 適切な人的資本や風土改革が組織全体で実行されるように促進していく。組織改革による企業文化の変化をイノベーション創出につなげ、組織を跨いだ取組みを事業拡大に貢献させることを促していく予定。





Case3

エンゲージメント事例(電気機器 C社)

取締役会の実効性向上を起点とした粘り強い対話により、政策保有株式の一部売却が実現した事例

課題認識

- 取締役会が経営環境の変化に柔軟に対応し、持続的な企業価値向上に向けた機能を発揮するためには、独立性が担保された社外取締役が選任され、構成メンバーの知識・経験・能力等の多様性が確保されているべきである。

目標

- 取締役会の実効性向上により、透明性・合理性の高い意思決定が行われること。具体的には、社外取締役の量的・質的拡充が図られ、政策保有株式の縮減等について適切な意思決定が行われることが目標。

マイルストーン

1

2

3

4

5

6

7

8

対話 1

2020年度、対話開始
(課題設定→課題提示)

- 全議案に賛成したが、次年度において社外取締役比率の要件を25%に引き上げる方針であることを伝達。
- 当時20%に留まっていた社外取締役比率の引き上げを要請するとともに、ガバナンスを中心としたESG対話の継続を要請。

対話 2

2020年度、会長と対話
(課題提示→計画策定)

- ガバナンス体制、政策保有株式について対話。
- 取締役の社内減員・社外増員、企業経営経験者の登用、取締役任期の短縮、過去の経緯から売却が困難な企業以外の保有縮減等について前向きな回答を得た。ガバナンス改善に向けた計画的な取組みが期待できると判断。

対話 3

2021年度、社長と対話
(計画策定→施策実行)

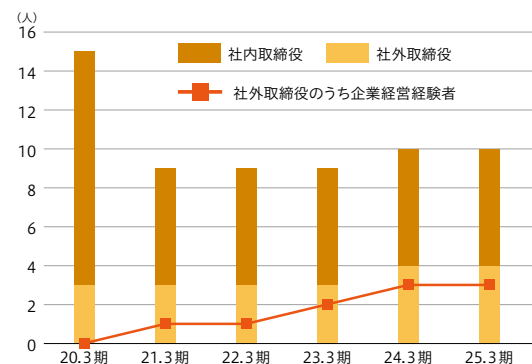
- 取締役の員数を削減し、新たに企業経営経験者の社外取締役を選任したことで、取締役会の議論が活性化したとの回答を得た。取締役会構成改善のアクションを評価。
- 政策保有株式については、過去の経緯から売却が困難とする企業の保有方針に変化が見られなかった。

対話 4

2022～2024年度、社長等と対話
(施策実行→課題解決)

- 政策保有株式は資本効率の低下につながるだけでなく、相手先企業(持たれる側)のガバナンス規律の観点からも問題であることを粘り強く伝えたところ社長の発言に変化。
- その後、懸案となっていた企業の政策保有株式の一部売却が発表された。

取締役会構成の変化



資本効率と議決権行使における賛否判断

決算期	ROE	政策保有株式対純資産比率	賛否判断	賛否判断のポイント
21.3期	3.6%	46%	反対	ROE基準により反対
22.3期	5.4%	49%	-	非改選期のため議案なし
23.3期	4.3%	48%	反対	ROE基準、政策保有株式基準により反対
24.3期	3.2%	65%	-	非改選期のため議案なし
25.3期	0.7%	67%	賛成	政策保有株式圧縮など、資本効率改善の取組みを評価し賛成

対話の達成状況/今後の対応方針

- 取締役会構成の改善(社外取締役の量的・質的拡充)、取締役任期短縮、政策保有株式の縮減等について粘り強い対話が奏功。
- ガバナンス強化に向けた前向きな取組みを引き出すことができた。
- 2025年度に「資本効率」を新たな課題に設定。政策保有株式縮減の着実な実行、事業ポートフォリオマネジメントの高度化等による資本効率改善を促していく予定。



資本効率

Case4

エンゲージメント事例(機械 D社)

東証「資本コストや株価を意識した経営」の実践に向け、セクターアナリスト・ESGアナリスト・ファンドマネジャーが三位一体で経営トップと対話している事例

課題認識

- 環境・社会課題の解決を中長期的な企業価値向上につなげる上で、資本コストを上回る資本効率の達成は不可欠。
- 環境関連事業をコアビジネスとする更なる事業ポートフォリオ改革とコア事業の稼ぐ力の向上が必要。

目標

- 事業ポートフォリオ改革による価値創造ストーリーの明確化、ビジネスモデル改革を通じた収益力向上等により、「資本コストや株価を意識した経営」の実践、CSV経営の推進を通じた市場評価の向上につなげる。

マイルストーン

1

2

3

4

5

6

7

8

対話 1

2018・2019年度、CEO等と対話
(課題設定→課題共有/経営)

- 環境課題への取組みを高く評価。但し、資本効率が長期低迷し、経営陣に対する市場の信頼が低いことを指摘。
- CEOより、「ROE改善に向け事業ポートフォリオ改革を進め、価値創造ストーリーの納得性を高めていきたい。」との回答を得た。

対話 2

2020・2021年度、社長、社外取締役等と対話
(課題共有/経営→計画策定)

- 2030年を見据えた長期ビジョンを策定し、収益力の強化を最優先に構造改革を進める方針を打ち出したことを評価。
- 市場からの信頼獲得に向け、環境・社会課題の解決を企業価値向上につなげる“真のCSV経営”の実践を促した。

対話 3

2022・2023年度、CEO等と対話
(施策実行→一旦課題解決)

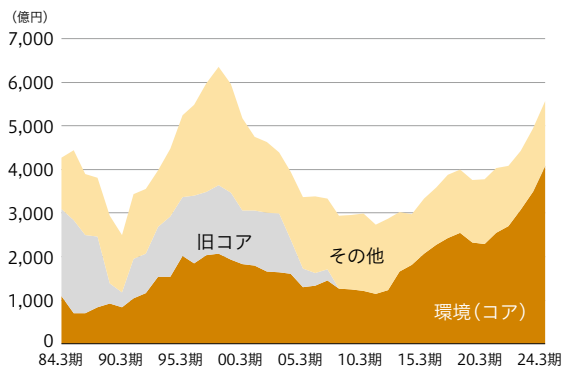
- 長期ビジョンでROE10%超を目標に掲げ、低採算事業の整理と経営資源の伸長分野へのシフトを本格化。
- 政策保有株式もほぼゼロとするなどバランスシートマネジメントも強化。
- ROEの改善傾向を確認し、一旦課題解決とした。

対話 4

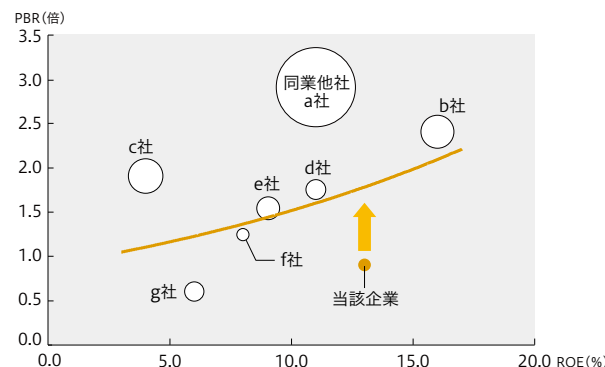
2024年度、CEO等と対話
(再度課題設定→計画策定)

- 資本効率改善傾向もPBR1倍前後で推移。更なる資本効率の向上と成長期待の醸成が必要と考え、セクターAN・FM・ESGアナリストが三位一体となり財務・非財務両面から骨太エンゲージメントを実施。
- ビジネスモデル改革にも踏み込み社長と対話。

事業ポートフォリオの変遷



ROEとPBR(業界散布図)



対話の達成状況/今後の対応方針

- 事業ポートフォリオ改革とビジネスモデル改革(アフタービジネスの強化等)に対する経営トップの強い姿勢を高く評価。
- 面談実施後、ノンコア事業の一部売却が発表され、言行一致を確認。
- PBRは依然1倍前後で推移しており、市場からの評価は不十分と判断。
- 環境・社会問題の解決を企業価値向上につなげる同社の取組みを支援していく予定。





企業戦略

Case5

エンゲージメント事例(土石製品 E社)

成長期待高まる情報開示を促す対話の結果、魅力ある中長期ビジョンが提示された事例

課題認識

- エンゲージメント開始時、同社の株価は低位にあり、PBRは1倍を割れ、我々の期待する企業価値とギャップが存在。成長ドライバーである海外事業に対する確信度が高まるよう積極的な情報発信が必要である。

目標

- 成長ドライバーである海外事業について、定量的な情報開示の充実により、中長期的な成長期待が醸成され、企業価値向上に向けた価値創造ストーリーの納得性が高まることに期待。

マイルストーン

1

2

3

4

5

6

7

8

対話 1

2021・2022年度、社長と対話
(課題設定→課題共有)

- PBR1倍割れが長期化していることから、成長期待の高い海外事業について長期ビジョンの策定等積極的な情報発信を促した。
- 社長より、次期経営計画ではより詳細な戦略やKPIを設定するなど、情報発信力を高めたいと極めて前向きな回答を得た。

対話 2

2023年度上期、社長と対話
(課題共有→課題着手)

- 2024年度から始まる次期中期経営計画の考え方について対話。
- 引き続き次期中期経営計画ではより詳細な利益目標の開示や開示情報の充実に向けた議論が進んでおり、また2030年をターゲットとした長期ビジョンを策定する方針であることを確認した。

対話 3

2023年度下期、専務と対話
(課題着手→計画策定)

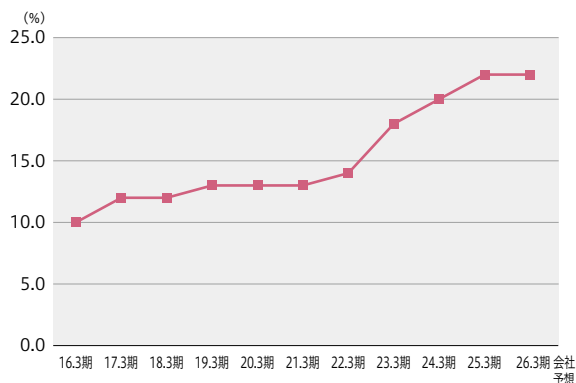
- 新中期経営計画の具体的な内容が詰められてきた印象を受け、計画策定段階と判断した。
- 先方からは海外の市場認識や競合の状況を整理している旨が共有され、市場期待に応える水準の開示に向けた着実な取組みを確認した。

対話 4

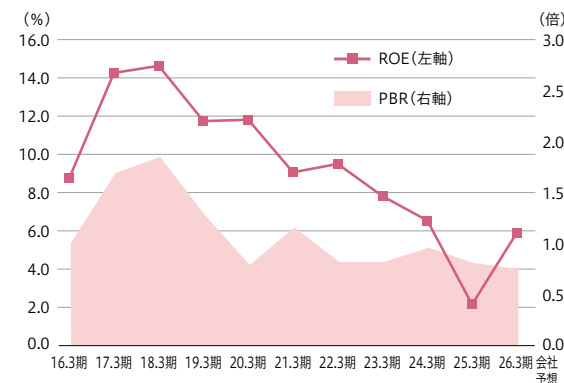
2024年度、社長と対話
(計画策定→課題解決)

- 新中長期計画において、海外利益の意欲的な計画が開示された。
- 特に海外事業については、事業状況や市場環境の開示内容が充実し、情報発信力が高まったことを高く評価。

海外売上高比率



ROEとPBRの推移



対話の達成状況/今後の対応方針

- 社長はじめ経営陣と中期経営計画のみならず2030年長期ビジョンについて継続的に対話してきたことが奏功し、同社の成長ドライバーである海外事業について市場への発信力を高めることができた。
- 引き続き同社の資本効率低位にあり、稼ぐ力の向上やバランスシートマネジメントについて議論を深める必要がある。経営層との積極的な対話を継続し、企業価値向上を後押ししたい。



エンゲージメント事例〔国内債券〕

債券アクティブ運用では独自のESGクレジットスコアを通じて把握した、将来リスクにつながる可能性のあるESG課題に対する企業の取組みや、債券特有の観点から財務戦略や起債方針、ダウンサイドリスク等に関する対話を行い、エンゲージメントを実施しています。

債券は株式と異なり議決権という直接的な権利行使手段を有していませんが、最近ではESG債や

ハイブリッド債等の新しい債券市場が拡大しているため、発行体企業との対話の機会が増加しています。国内有数のクレジットアクティブプレイヤーとして当社のプレゼンスを活かし、投資家の声を企業側に的確に伝えていくよう努めています。



Case6

エンゲージメント事例(セメント A社)

カーボンニュートラルに向けた具体的な取組みとその財務への影響について確認した事例

対話課題

カーボンニュートラルに向けた取組み

対話形式

取材及び施設見学

Issue 課題

【対象企業の課題】

- セメントの原材料は石灰石であるため製造時に大量のCO₂を排出しており、排出されるCO₂のうち原材料に由来するCO₂が約6割を占めています。原材料由来のCO₂に関しては従来の製造過程で削減することは困難であり、2050年のカーボンニュートラルに向けて財務健全性を維持しつつ、新たな技術革新が必要であると考えています。

ESGクレジットスコアで評価しているリスク項目

ESG要素	分類	内容
環境	E1	気候変動（脱炭素社会への移行）
	E2	気候変動（物理的リスク）
	E3	水資源及び排水管理
	E4	廃棄物及び有害物質管理
	E5	その他環境リスク
社会	S1	顧客関係・顧客情報管理
	S2	人的資本・人権
	S3	従業員の安全衛生
	S4	製品品質管理・サプライチェーンマネジメント
	S5	その他（人口動態・嗜好の変化・地政学リスク等）
ガバナンス	G1	経営戦略・キーマンリスク
	G2	ガバナンス構造
	G3	法令順守・政治と汚職
	G4	財務情報の開示・透明性
	G5	リスクマネジメント

Action アクション

【対話相手】

- IR担当者／サステナビリティ担当者

【対話内容】

- セメント製造工程における革新的技術としてCO₂排出をゼロにする技術を確認したとのことで、実際に実証実験の設備を視察させて頂きました。実験の進捗やファイナンスの状況、今後の展開について対話を行ったところ、信用力を悪化させることなくカーボンニュートラルに向けた取組みを進めていくことが確認できました。

Outcome 成果

【対話の達成状況】

- セメント製造の過程で発生するCO₂を回収し、回収したCO₂を水素とメタン化させてエネルギーとして再利用する実証実験は国の補助金を活用した形で行われており、財務規律を重視した運営がなされていることを確認しました。

Next steps 今後の方向性

【今後の対応方針】

- 実証実験の段階では財務に負荷をかけないことが確認できましたが、2050年のカーボンニュートラルに向けた商用化において大規模な投資が必要となるため、技術開発の進捗及び財務バランスの状況について継続的にモニタリング及び対話を実施していく方針です。



海外企業エンゲージメント

当社内体制

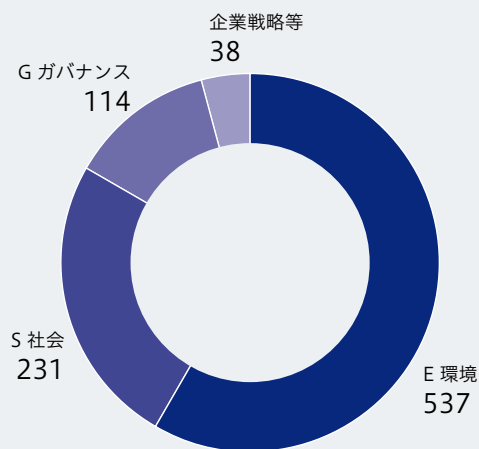
当社は、ロンドン拠点(Asset Management One International)にESG担当者を配置し、欧米ESG動向の調査や、海外企業へのエンゲージメントを実施しています。スチュワードシップ活動やESG投資で先行している欧州に担当者を置き、東京のESGアナリストやニューヨーク拠点のファンドマネジャー及びアナリストと協働することで、グローバルな視点での社会課題解決と企業価値向上に取り組んでいます。

外部サービスの利用

また、海外企業へのエンゲージメントについては、スチュワードシップサービス大手のEOS at Federated Hermesと提携して実施しています。

エンゲージメントテーマの分布

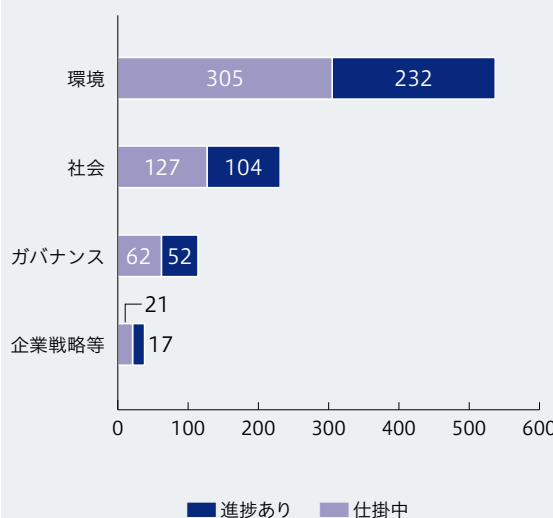
環境を中心に、幅広いテーマにおいてエンゲージメントを行っています。



集計期間：2024年7月1日～2025年6月30日(単位：件)

エンゲージメント進捗状況

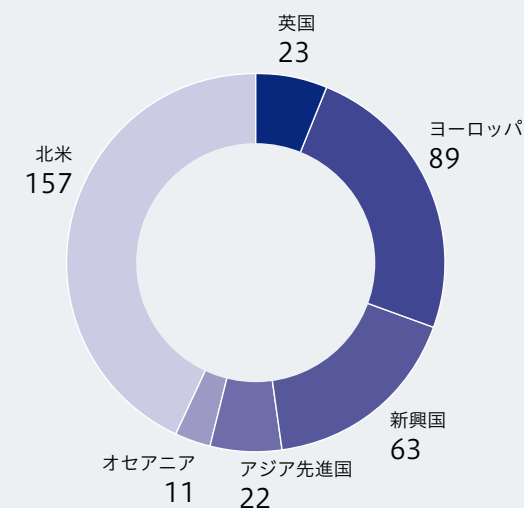
エンゲージメントの結果、以下の通り進捗しています。



集計期間：2024年7月1日～2025年6月30日(単位：件)

エンゲージメント対象企業の分布

新興国を含め、幅広い地域の企業に対してエンゲージメントを行っています。



集計期間：2024年7月1日～2025年6月30日(単位：件)

エンゲージメント事例 [外国株式]

外国株式のエンゲージメントにおいては、グローバルな視点に立った対話を通じて、投資先企業の持続的な成長ならびに社会課題の解決に貢献できるように努めています。当社では、9つのコア・マテリアリティや3つのフォーカスエリアに加えて、国際的なイニシアティブやグローバルスタンダードを踏

まえたエンゲージメントも実施しています。ここでは、グローバルに対応が急務となっている、気候変動（脱炭素・メタン排出削減）、エネルギー・トランジションについての対話事例をご紹介します。



気候変動

Case1

海外企業へのエンゲージメント事例(石油・ガス業界 A社)

AIデータセンターのエネルギー需要を踏まえたメタン削減の開示を促した事例

課題

気候変動
サステナビリティ経営

問題意識

A社は、石油・ガス業界のグローバルリーダー企業として、気候変動への対応が求められています。特に、メタンガスの排出削減とAI関連のエネルギー需要に関する透明性の確保が重要と考えています。同社は、AIデータセンターのエネルギー需要を自然ガスで賄うことを検討しており、その取組みがメタン排出削減のコミットメントと一致することが求められています。

Issue 課題

【対象企業の課題】

●A社が直面している主要な課題は、AI関連のエネルギー需要に対するアプローチや方針を開示し、そのパフォーマンスをUNEPが管理するOil and Gas Methane Partnership 2.0に沿って測定・報告することです。この開示では、自然ガスを利用したAIエネルギーが2025年までにメタン排出強度0.20%、2030年までに75%削減のコミットメントが求められます。

Action アクション

【対話内容】

- 2025年第1四半期：AI関連のエネルギー需要に対するアプローチの開示の重要性について対話を行い、開示することで合意しました。同社は、自然ガスを利用したAIデータセンターへの供給の可能性を探り始めており、メタン排出が少ない自然ガスを供給できる有利な立場にあります。更に、同社はCCS技術を持っており、これにより影響を最小限に抑えることができます。同社に対してこのガスの供給方法についての開示を含めるよう促しましたが、この提案に前向きな反応を得られました。
- 2025年第2四半期：A社が、AI関連のエネルギー需要に対するアプローチを開示する計画策定に着手した点を確認できました。同社は、最近のM&Aを通じて開発したCCSバリューチェーン全体において競争優位性を持っていると考えています。更に、同社の米国南部沿岸地域での位置は、重工業活動の削減を求める顧客にアクセスできる利点を有しており、AIデータセンターのエネルギー需要も供給することができます。
- 2025年第3四半期：メタン排出削減の課題に対して業界全体が取組む必要がある点について対話し、働きかけました。同社の代表は、業界が自らの「悪役」と対処しない場合、規制当局が介入する可能性があると述べました。また、業界全体がリーダーシップを発揮し、政府と協力して取組む必要があると強調しました。

Outcome 成果

【対話の達成状況】

●A社は、AI関連のエネルギー需要に対するアプローチを開示する計画策定に前向きに着手し、CCSにおいてバリューチェーン全体で高い競争優位性を持っていると考えています。更に、同社の展開している事業は、重工業活動の削減を求める顧客にアクセスできる利点を有しており、AI駆動のエネルギー需要も供給することができます。なお、同社は、2030年までにScope1及びScope2の排出量をネットゼロにすることを目指しています。A社は、Climate Action 100+のエンゲージメント企業として選定されており、当社としてもエンゲージメントを継続し、気候変動への対応を促進してまいります。

