

Update

【資料3】投資者の視点を踏まえたポイントと事例

I.
分析
・
評
価

- ① 投資者の視点から資本コストを捉える
- ② 投資者の視点を踏まえて多面的に分析・評価する
- ③ バランスシートが効率的な状態となっているか点検する

II.
検討
・
取組み
の開示

- ① 株主・投資者の期待を踏まえた目標設定を行う 【追加】
- ② 経営資源の適切な配分を意識した抜本的な取組みを行う
- ③ 資本コストを低減させるという意識を持つ
- ④ 中長期的な企業価値向上のインセンティブとなる役員報酬制度の設計を行う
- ⑤ 中長期的に目指す姿と紐づけて取組みを説明する

III.
アップ
デート
・
対話

- ① 経営陣・取締役会が主体的かつ積極的に関与する
- ② 株主・投資者の属性に応じたアプローチを行う
- ③ 対話の実施状況を開示し、更なる対話・エンゲージメントに繋げる
- ④ 目標設定や取組みを継続的にブラッシュアップする 【追加】

New

【資料4】投資者の目線とギャップのあるポイントと事例

I.
分析
・
評
価

- ① 現状分析が投資者の目線とズレている
- ② 表面的な現状分析・評価にとどまる
- ③ 目指すバランスシートやキャピタルアロケーション方針が十分に検討されていない

II.
検討
・
取組み
の開示

- ① 目標設定が投資者の目線とズレている
- ② 不採算事業の縮小・撤退の検討が十分に行われていない
- ③ 業績連動の役員報酬が、中長期的な企業価値向上に向けたインセンティブとなっていない
- ④ 取組みを並べるだけの開示となっている

III.
アップ
デート
・
対話

- ① 合理的な理由もなく、対話に応じない
- ② 対話の実施状況の開示が具体性に欠ける
- ③ 課題の分析や追加的な対応の検討を機動的に行わない

Update

【資料5】プライム事例集 & 【資料6】スタンダード事例集

ご議論いただきたい事項

- ① 上記アップデートの内容について
- ② ポイント・事例の周知方法について（資料のボリュームが増加しているが、より幅広く企業の皆様にご活用いただくためには、どのような見せ方・伝え方が効果的か、など）