

企業との目的を持った対話 —誰にでもできるエンゲージメント—

濱田 功
光定 洋介 CMA

目 次

- | | |
|---------------------|-------------------|
| 1. はじめに | 4. エンゲージメントの手法・実際 |
| 2. あすかバリューアップ戦略の概要 | 5. まとめ |
| 3. エンゲージメントの問題認識と課題 | |

1. はじめに

日本版スチュワードシップコードの導入を受けて、企業と投資家の目的を持った建設的対話を求める声が高まっている。われわれは、2005年から10年以上にわたって企業と建設的な対話を行ってきており、その過程で感じた問題意識や、どのように企業サイドから信頼を勝ち得てきたかなどについて述べていきたい。こうした対話方法の共有が、今後の運用業界全体のレベルアップにつながる一助となることを期待したい。

本稿の構成は以下の通りである。まず、第2章で簡単にあすかバリューアップ戦略の概要を俯瞰した上で、第3章でわれわれが感じるエンゲージメント（建設的な対話）（注1）上の問題意識を整理し、第4章であすかのエンゲージメント手法やその考え方について述べる。最後に、第5章ではまとめとして、日本人投資家のエンゲージメント活動について筆者の考えを述べたい。



濱田 功（はまだ いさお）

あすかコーポレートアドバイザー チーフストラテジスト。東京大学理学部卒、同大学大学院修了、理学修士。カリフォルニア大学バークレー校Haas School of Business修了MBA。経営コンサルティングファーム、ベンチャー企業の経営企画などを経て現職。



光定 洋介（みつさだ ようすけ）

あすかコーポレートアドバイザー取締役・ファウンディングパートナー、あすかセクターマネジメントチーフファンドマネジャー。大手銀行、外資系運用会社、バイアウトファンドを経て現職。早稲田大学法学部卒、早稲田大学大学院ファイナンス研究科（MBA）首席修了。東京工業大学学術博士Ph. D.、産業能率大学経営学部教授。早稲田大学ファイナンス研究センター招聘研究員。