

企業価値の持続的成長に向けた 当社のスチュワードシップ活動（対話）

2016年11月

一生涯のパートナー

第一生命



Dai-ichi Life Group

対話活動実績 (2015年7月～2016年6月)

一生涯のパートナー

第一生命

- 株式保有企業の内、重要性(保有金額・株主順位)の観点から選定した対話候補企業(250社)を中心に233社と建設的な「目的を持った対話」を実施。(対前年+123社)
- 実施率は、社数ベースで21%・保有時価ベースでは62%。

■建設的な「目的を持った対話」の実施率

	実施率(実施社数)	2014年度 実施率(実施社数)
社数ベース (一般勘定)	21%(233社)	9%(110社)
保有時価ベース (一般勘定)	62%	35%

建設的な
「目的を持った対話」
233社

議決権行使時における対話: 105社※1

企業との個別ミーティング: 239社

その他のアナリスト活動: 360社

※1: 別途、特別勘定で15社実施

具体的内容

建設的な
「目的を持った対話」

・主に経営や財務戦略を担う役員・経営幹部と、コーポレートガバナンスの強化および中長期的な企業価値向上への取組について、建設的な議論を行う双方向の意見交換の場

議決権行使時における対話

・株主総会議案の内容確認および当社の議決権行使結果に関するフィードバック(対面・電話)

企業との個別ミーティング

・直近の決算や中長期的な業績を確認することを目的とする個別ミーティング

その他のアナリスト活動

・アナリストによる決算説明会への参加等

対話活動実績 (2015年7月～2016年6月)

一生涯のパートナー

第一生命

- 233社の対話実績のうち、約60%の企業において執行役員以上と対話を実施。
- また、対話の主要テーマは、ガバナンス、業績・資本効率、株主還元の3つの視点。

■先方出席者の役職 ※最上位役職

	取締役	執行役員	部長等	合計
実施	102社	38社	93社	233社
構成比	44%	16%	40%	100%

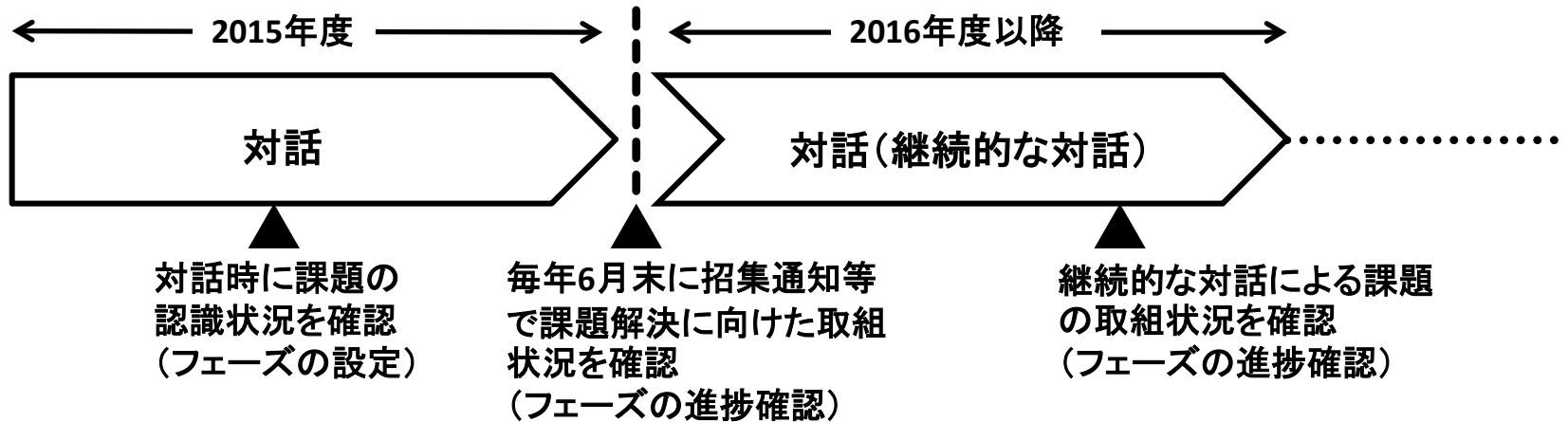
■対話時の主要なテーマ

ガバナンス	業績・資本効率	株主還元
・コーポレートガバナンス・コードの対応 - ー独立社外取締役の活用 - ー取締役会の実効性評価 ・監査役の長期在任 ・監査役への退職慰労金	・中期経営計画の策定・開示 ・KPIの策定・開示 ・<u>中長期的な成長戦略</u>	・株主還元の水準 ・<u>株主還元方針の前提となる財務・資本政策</u> ・還元方針の策定・開示

対話の質的向上に向けた定点観測の開始

- 2015年度より、対話の質的向上および実効性向上を目的として、定点観測を開始。
- 対話を実施した結果、当社が改善の余地があると判断した各課題に対して、フェーズ（進捗状況）を設定し、今後の継続的な対話に繋げる。

■ 定点観測の流れ



■ 課題解決の進捗状況（継続的な対話や招集通知・ガバナンス報告書等にて確認）

進捗状況	投資先企業の状況
フェーズⅠ	・現時点において、課題に対する認識が不十分
フェーズⅡ	・将来的な対応の必要性について認識
フェーズⅢ	・具体的な取組みを検討する旨を表明
フェーズⅣ	・具体的な対応を 実施 し、課題解決

対話活動の効果 (2015年7月～2016年6月)

- 2015年度の対話の結果、当社として課題意識を持ったのは、233社中、199社・523件。
- その後の状況(6月末時点)を確認した結果、96社・127件の具体的な改善を確認。

対話のテーマ	対話実施時の課題意識		改善状況(2016年6月末時点)		
	社数	件数	社数	件数 (改善の割合)	主な改善事例
ガバナンス	161	263	76	89 (34%)	・独立社外取締役の増員(34社) ・長期在任監査役の非選任(22社)
業績・資本効率	120	154	19	20 (13%)	・KPIの開示(10社) ・中期経営計画の開示(5社)
株主還元	96	106	18	18 (17%)	・還元性向の向上(14社) ・株主還元方針の開示(3社)
合計※	199	523	96	127 (24%)	

※複数テーマに課題意識・改善事例がある会社もあり、テーマ別社数の合計は合計欄の社数と一致しない

対話の具体的事例(業績・資本効率関連)

企業名	具体的事例
A社	・幅広い事業を手がける素材系メーカー。 ・2015年を最終年度とする中期計画の進捗が芳しくなく、ROEの水準も低迷していたことから、その時点での評価や採用しているKPI(営業利益率、ROA等)の考え方等について意見交換を行いました。
	・2016年を初年度とする新中期経営計画を公表。新たにROE目標及び配当性向目標30%を設定、フリーキャッシュフロー創出力強化策や財務戦略(D/Eレシオ等)の詳細も開示されました。
B社	・特定の分野における国内リーディングカンパニー。 ・投資家向け決算説明会未開催、中期経営計画非開示等、IRに積極的な取り組みが見られませんでした。 ・取締役と対話において、IR方針や中期計画策定等について意見交換するとともに、積極的な情報開示の検討を依頼しました。
	・2015年度決算発表時に中期経営計画概要が初めて公表されました。
C社	・成長が続く小売分野のホールディング会社。 ・一部低収益の子会社があり、業況確認及び今後の方針について意見交換を行い、ホールディングとしての企業価値向上について検討を求めました。
	・低収益かつ改善見込みが乏しい事業からの撤退を進めることとし、連結子会社1社の全株式譲渡を発表されました。

対話の具体的事例(株主還元関連)

企業名	具体的事例
D社	・成長株ファンド枠での当社が新規投資した企業。 ・大規模設備投資が不要でキャッシュがたまりやすいビジネスモデルでありながら、株主還元に対する考え方が不明瞭だったため、成長を維持した上での適切な還元水準について、継続的に意見交換を行いました。
	・2015年度に上場以来初の配当を実施され、2016年度は配当金額を大幅に増加、配当性向も1桁%→20%台へと大きく上昇しました。
E社	・株主還元の水準が利益に対して低位のため2014年度から継続して対話を実施している製造業。 ・2015年度も株主還元向上を要望、意見交換を行いました。
	・従来の安定配当方針を変更し、2期連続増配を実施され、さらに「利益配分に関する基本方針」に自己株式取得も明記されました。
F社	・株主還元の水準が利益に対して低位のため2014年度から継続して対話を実施している製造業。 ・今回も株主還元の考え方、水準等について副社長と意見交換を行い、株主還元水準の向上への理解が確認できました。
	・2015年度以降2期連続増配され、配当性向目標も20%から30%へ引き上げられました。