

1. 当グループのサステナビリティ推進の枠組みと具体的な取り組み

(回答者: 三井住友トラスト・ホールディングス 経営企画部サステナビリティ推進室長 稲葉 章代)

Q	✓ MSCI の ESG 評価で国内銀行トップとのことだが、国内の 2 番手との差、G-SIBs グローバルトップ 30 と比較した場合の差を教えてください。
---	---

- A ✓ 他社評価の個別項目は開示されておらず、具体的にどこが差になっているかを確認することは難しい。
- ✓ 我々の目線としては、グローバルレベルでの高い評価を目指している。MSCI の評価格付は国内銀行では唯一の AA と高い評価を頂いていると認識しているが、現在の評点 8.5 が、8.6 以上になると AAA になるので、そのステージを目指して取り組んでいる。

Q	✓ グローバルな投資家との対話のなかで、当社の ESG の取り組みが当社株への投資にどの程度勘案されていると認識しているかお伺いしたい。
---	--

- A ✓ 全体的に投資家のパッシブ化が進む中で、ESG への投資家の考え方にも 2 極化が見られると感じる。ESG インデックス評価を軸に考える投資家と、かなり深いところまで踏み込んで分析し対話も行う投資家。後者は、例えばソブリンウェルスファンドや年金など。
- ✓ 深く分析する投資家に対しては、例えば 17 項目ある SDGs のうちのうち、当社が得意な分野で社会への貢献を行うということを伝えると、信託との親和性を含め理解、評価頂いていると感じる。一方、インデックスを評価軸とする投資家に対しては、当社の意見がどの程度反映されるのかというところは難しい場合もある。ESG のスコアリングをしている機関等ともコミュニケーションをとって伝えていくことが必要。

Q	✓ 当社も含めて日本の金融機関については、ESG のうち G はともかく E と S については外部からは問題視するところはないように思える。インターナルのエンゲージメントを実施している立場から、当社において、或いは広く日本の金融機関において E と S で見劣りする部分、課題として認識しているものがあれば教えてください。
---	--

- A ✓ E や S については、外部への開示が不足していることが課題。例えば ESG の評価機関が求める人材活用などでのデータについても、開示しやすいものと開示しにくいものがある。社内の議論において、投資家からこれだけニーズがあると伝え、どれだけ開示に前向きに変えていけるかがポイント。
- ✓ 人的資本や気候変動関連の情報など、特にグローバルな投資家から開示要求が強いものはもちろんのこと、海外贈収賄の問題など、国内ではあまり意識されない内容の開示が求められることもあるため、必要な方針の策定を含め、適切な情報発信を行っていくことが重要だと認識している。

2. 環境不動産への取り組み

(回答者: 三井住友信託銀行 不動産ソリューション部 環境不動産担当部長 伊藤 雅人)

✓ 会場からの質問なし

3. スチュワードシップ活動の取り組み

(回答者: 三井住友トラスト・アセットマネジメント スチュワードシップ推進部
シニア・スチュワードシップ・オフィサー 川添 誠司)

Q	✓ エンゲージメント活動による投資リターンの評価はどのような KPI にて行っているのか。
A	✓ 投資リターンのへの評価については、内製化した投資評価システムの活用に加えて、外部評価機関の ESG レーティングにどのように反映しているかを確認しており、ESG 課題別に KPI を設定してモニタリングを実施している。

Q	✓ スチュワードシップ活動は投資リターンのアップサイド追求とダウンサイド排除のどちらを目的とした活動と捉えれば良いか。
A	✓ エンゲージメント(スチュワードシップ)活動では、投資先企業に ESG の課題を経営課題として設定することをお願いしている。設定をしてもらう ESG 課題には、成長投資にかかるものと、リスクマネジメントにかかるものの両方を、織り込んでもらうことを求めている。その意味では、アップサイド追求とダウンサイド排除の両面がある。 ✓ また、パッシブ運用ではダウンサイド排除の目的の意味合いが強いが、アクティブ運用では当該企業の積極的な ESG の取り組みによる、超過収益獲得を期待している。

4. 証券代行業業を通じた取引先企業のガバナンス強化の取り組み

(回答者: 三井住友信託銀行 証券代行コンサルティング部長 長谷川 聡)

Q	✓ 我が国におけるコーポレートガバナンスの発展について、海外の投資家・当局・発行体等からの質問は増えているか。
A	✓ 国際コーポレート・ガバナンス・ネットワーク(ICGN)等の国際的ネットワークに参加しているほか、SR 活動のサポートとして顧客企業と共に海外機関投資家へ同行することを通じて、海外の当局や投資家とのコミュニケーションは常にとっている。日本のコーポレートガバナンスへの質問や要望には日々接している。 ✓ 日本企業のガバナンス強化が進んでいる点については一定の評価を得ているが、引続きレベルアップが求められる課題は多く、合格点には至っていないという意見もある。これらの意見は顧客企業にもフィードバックを行い、今後のレベルアップへ活用している。

Q ✓ いわゆるモノ言う株主への対応について企業からの相談は増えているか。
またそういった相談に対して当グループはどのようなソリューションを提供しているのか。

- A ✓ 株主提案に至る前の事案も含め、企業からの相談はかなり増えている。
✓ ソリューションとしては、まず、顧客企業のコーポレートガバナンスの状況や企業価値の分析を実施、どのように見えるかをお伝えしたうえで株主との対話をサポートしている。
✓ かつてのようにモノ言う株主との対話を拒絶するようなことはないため、対話を前提として顧客企業にまず自社についてのご理解を深めていただくプロセスが非常に重要だと考えている。

Q ✓ コンサルティング関連収益の増加のペースが18年度頃から加速したように見えるが、その背景と今後の持続可能性についてどのように考えているか。

- A ✓ 18年度の「コーポレートガバナンス・コード」の改訂、19年度の「企業内容等の開示に関する内閣府令」の改正等が、企業の実質的なガバナンス対応への行う強い後押しとなったことがひとつ。
✓ 加えて、2つのサーベイのデータやノウハウの蓄積が進んだことにより、各企業が自社の立ち位置の把握や他社との比較をするにあたり、当社サーベイの有用性がより高まったことが、もうひとつの大きな要因だと考えている。

Q ✓ コンサルティングビジネスに関する手数料体系がどのようになっているか。

- A ✓ 手数料の体系はストック型とフロー型の2つに大別される。
✓ 一度制度導入いただくと継続的に手数料をいただく株式報酬信託や、会員向けサービスの会費としていただく手数料はストック型に分類される。
✓ 一方、都度個別契約をいただくコンサルティングの報酬はフロー型に分類されるが、ガバナンスの進化のため、毎年継続して契約いただくケースも増えている。
✓ また、ストック型の占める割合は近年増加傾向にある。

Q ✓ ガバナンスサーベイには当グループが証券代行受託先以外の参加企業も含まれているが、当該企業の代行受託先が競合他社の場合に、当社サーベイに参加するにあたって何らかの妨害を受ける場面はあるか。また、サーベイの参加企業から競合他社へ当社のサービスの内容がそのまま渡されることはないのか。

- A ✓ ガバナンスサーベイについては、当グループの代行受託先でなくとも、銀行としての取引関係がある企業を対象に参加を呼びかけている。他社で無料のガバナンスサーベイを提供している例はないため、当グループ以外への代行業務委託企業であっても特段やりにくさはない。
✓ サーベイの結果が参加企業を通じて競合他社に渡ることは、原則としてないと考えている。

Q ✓ サーベイへの参加社数については今後も参加社数が伸びる余地はあるか。

- A ✓ 国内のガバナンス水準の底上げという使命感も持っており、参加企業全社にフィードバックを行っている。ガバナンスサーベイへの参加ニーズは引き続き高いと考えているが、相当の労力をかけ実施している側面もあるので無尽蔵に増加させることは想定しておらず、効率化等も図りつつ対応していきたいと考えている。

Q	<p>✓ 証券代行業の業務粗利益についてはコンサルティング収益によって安定的に成長していることが見て取れるが、経費も考慮した利益ベースで黒字は確保できているのか。</p>
A	<p>✓ OHR については一定程度を目線に、将来の一定の再投資も視野に入れた手数料水準を設定している。各種サーベイは無料で提供させていただきつつ、顧客企業のガバナンス強化における課題についてはパートナーとして問題解決の継続的なサポートをさせていただく点をご納得いただき、適切な手数料をいただいている。</p>
Q	<p>✓ 証券代行取引を継続していくために、取引先企業の政策保有株式の削減を見合わせているという側面はないか。</p>
A	<p>✓ コンサルティング業務を行うことが政策保有株式削減の制約にはなっていないが、株式の保有を前提に株主名簿名義書換代理人事務の取引を開始した経緯のある企業があることは事実。</p> <p>✓ 但し、昨今の投資家への開示や対話が重視される外的要因も相まって、政策保有株式の削減方針を定める企業は年々増加していることから、以前に比べ削減に向けた話し合いをさせていただきやすい環境になっている。当社としては企業のガバナンス強化を後押ししながら、計画に沿った削減を進めている。</p>

以上