投資家との対話と経営層等へのフィードバックサイクル

投資家との対話

IR・SR活動による株主・投資家の皆様との対話を積極的に実施し、当社経営についての積極的な情報開示を行うとともに、資本市場参加者のご意見に耳を傾けております。

実績
- ●機関投資家・証券アナリスト向け決算説明会 ―― 4回
- ●事業戦略説明会 ―― 1回
- ●証券アナリストとのスモールミーティング ―― 1回
- ●機関投資家・証券アナリストとの個別対話 ―― 116回
- ●証券会社主催カンファレンス ―― 1回
- ●機関投資家議決権行使担当者等との個別対話 ―― 29回

※社外取締役もSR活動による投資家の皆様との対話に参加しています。

経営層等への共有

株主・投資家との対話を通じて得た要望や示唆については、定期的な経営へのフィードバックを経て取締役会等で議論することによって経営に活かしております。

実績
- ●決算発表後の市場の反応や投資家との対話での声をSH取締役会、役員週例会にて報告 ―― 年6回
- ●四半期ごとの対話内容をSHおよび事業会社にメールにて報告 ―― 年4回
- ●四半期ごとの対話内容を事業会社経営企画部門とMTGを実施しフィードバック ―― 年4回×6事業会社＝24回

	株主/投資家からの要望や示唆	当社における気づき・成果
事業ポートフォリオ	現中計では事業ポートフォリオをある程度明確にしたことは評価できる。今後、事業ポートフォリオはどのように管理していくのか。	事業ポートフォリオの管理にあたっては、定性・定量の基準を定め、毎年定期的に取締役会で見直すこととした。また、資本市場の多種多様なご意見に耳を傾けつつ、当社の強みをもっとも発揮でき、企業価値を向上させられるような事業ポートフォリオ運営に努めていく。
低収益性	サッポロの最大の課題は低収益性。他に見劣りする利益率を早急に改善すべきである。	従来は利益額を経営目標として掲げてきたが、低収益性が最大の課題と位置づけ、ROEを最重要財務目標として掲げ資本効率の向上を明確に打ち出すこととした。現状のROE水準は市場の求める株主資本コストを十分に上回ることができていないと認識しており、持続的成長と資本効率の向上を目指し様々な取り組みを行っていく。
中計進捗・モニタリング	現中計の内容は評価できるが、実行力が課題である。	いままでの経営計画の多くが未達に終わっていることは認識しており、実行力を上げ計画達成に導くために取締役会での定期的なモニタリングをさらに充実させることが肝要と考えている。現中計達成に向けたKPIも定め、取締役会でしっかりと監督している。
政策保有株式	政策保有株式の削減について、取り組みのスピードをもっと高める必要があるのではないか。	資産・資本効率を向上させるため、現中計で掲げている縮減目標の早期実現と更なる縮減目標を掲げ、取り組みを加速することとした。
取締役会構成・スキルマトリックス	社内・社外取締役がちょうど半数では、執行に対する十分な監督機能が働かないのではないか。また、必要なスキルセットを充足しているか。	取締役会のスキルの見直しを行い、2023年より、不動産にかかる知見を持った社外取締役を増員し、社外取締役が過半数を占める構成とし監督機能の強化につなげている。また、中計の達成に向けてスキルマトリックスを見直し、「サステナビリティ」を追加するとともに、必要な知識・経験・能力を8項目に分類した。
買収防衛策	買収防衛策は企業価値向上につながらない。ぜひ廃止してほしい。	当社は事前警告型買収防衛策を継続してきたが、中計を着実に実行することで企業価値・株主共同の利益の最大化を図るとともに、買収防衛策における近時の動向、資本市場からのご意見を総合的に勘案し、2023年に非継続とした。