

2023年度 株主との対話の実施状況等について

当社は、株主・投資家との対話を、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう積極的に行っています。2023年度の実施状況等について、以下の通りご報告致します。

1. IRの推進体制

- 社長を責任者とし、IR担当役員を置いています。株主・投資家との対話は、社長、IR担当役員を中心に、一部担当部署にて行っています。
- 担当部署であるIR企画部は、関連部署と連携して各種経営情報を収集・分析し、適時・適切に社内外に情報を提供しています。

2. IR活動の概要

- 投資家とのミーティングについては、合理的な範囲で前向きに対応しています。また社外取締役に対する申し込みについても、合理的な範囲で対応しています。
- 年2回決算説明会を開催し、中期経営計画の進捗状況と決算概要の説明を行っています。
- IRイベント等への参加を通じて、個人株主・投資家との対話の機会を設けています。
- ウェブサイト、統合報告書、株主通信、株主総会招集通知等を通じて、積極的に情報提供を行っています。

【2023年度 IR活動の実績】

活動	実施回数
決算説明会	2回
機関投資家・アナリスト等との個別面談（含む海外）	62回
当社社外取締役と機関投資家との個別面談	1回

3. 取締役会へのフィードバック

株主との対話において把握された株主の意見・懸念に関する報告を、IR担当役員の業務執行報告に年1回以上含めることを取締役会規程で定めております。実際の運用面では、概ね年に3回程度は投資家との面談を取締役会でフィードバックするのが定例となっており、2023年度については、2023年5月、8月、2024年1月開催の取締役会で、投資家からの具体的な意見や要望などのフィードバックを含むIR関連事項を報告しました。

4. 主な対話内容

1) 次期中期経営計画の方向性について

対話者：国内の機関投資家（アクティブ運用担当者）

Q：本中期計画では、必ずしも事業環境が良いとは言えないなか過去最高益を出せそうだが、今後のさらなる成長は簡単ではないと思う。来期以降の成長イメージは？

A：市場の成長が見込め、また当社の強みがある分野を中心に伸ばしていく考えである。現在の収益の柱となっている情報電子と合成樹脂の2大セグメントでは、今後の成長を牽引すると考えられる環境・エネルギー分野（情報電子）、自動車向け樹脂（合成樹脂）について、中長期的な目標数値を提示しようと考えている。また、オーガニックな成長だけでなく、並行して投資を加速しなければならないと考えている。

【当社の見解・認識・対応等】

今後の成長について疑問を持たれているなか、具体的な事業分野や手法を例に出して説明し、成長イメージを掴んでもらうことができた。また、成長の牽引役となる事業・分野については、数値目標を提示することによって説得力が増すと投資家面談での感触を踏まえ、今期よりスタートしている新中期計画では、「環境・エネルギー分野」と「自動車向け樹脂」の数値目標を提示している。

※ 2024年5月9日『中期経営計画「NC2026」』を開示しました。

https://www.inabata.co.jp/investor/management/midterm_plan/

2) ビジネスモデルや当社の強みについて

対話者：国内・海外の機関投資家（アクティブ運用担当者、責任投資担当者）

Q：様々な投資家と対話する機会があると思うが、投資家が充分理解・認識していないと感じている部分はあるか。

A：海外の投資家には、商社のビジネスモデルが理解されないことが多く、成長のイメージを持ってもらいにくい。商社の果たしている機能は幅広く、具体的な事例で説明しないと伝わりにくいことも多いが、顧客情報も含むことから踏み込んだ説明が難しい時もある。

当社としては、コンパウンドのような製造・加工機能や、特定分野において、コロナ禍のようなサプライチェーン混乱時に、長年培ってきた顧客との関係性や情報仲介機能を活かして、調達力を発揮できるなどの強みがあると考えている。なぜそのような機能を発揮できるかを、なるべく分かりやすい形で伝えていかなければならない。

【当社の見解・認識・対応等】

国内・海外とも、初めて個別面談を行う投資家が増えてきており、「商社、とりわけ当社が、サプライチェーンのなかでどのような付加価値を提供しているか、なぜ不可欠な存在になり得るのか」を丁寧に説明し、理解してもらう必要があると改めて認識した。なるべく分かりやすい事例・資料等を示しながら、決算説明会や対話の場で説明していきたい。

3) 成長投資の対象分野等について

対話者：国内の機関投資家（アクティブ運用担当者）

Q：成長を加速させるための投資について、どのような分野を対象として考えているか？

A：製造・加工機能の強化などを考えている。例えば、主力ビジネスの合成樹脂では事業環境が変わってきており、そこに機会がある。当社の強みであるコンパウンド機能（※）については、顧客であるメーカーからの品質保証などの要求水準が上がっているため、コンパウンドの機能を高めて差別化を進め、合成樹脂の収益拡大につなげるなどの戦略が考えられる。

また、コストが高くて環境負荷が低いリサイクル樹脂を調達したいという顧客からの要請が高まっており、回収等まで含めて応えていくことで、収益が拡大していくと考えている。

※コンパウンド機能：プラスチックの用途に応じて、原料樹脂に着色剤や難燃剤などを添加して、新たな特性を持たせるもの。当社はアジアを中心に7カ国7拠点でコンパウンドの製造加工拠点を運営しており、生産能力は合計で年間約19万トンである。

【当社の見解・認識・対応等】

当社はこれまであまり大きな成長投資を行ってこなかったため、成長投資を積極化するにあたり、具体的な投資のイメージや規模感、魅力的な対象分野があるのかという疑問を持たれていた。当社が強みを持っている合成樹脂を例に題して説明することで、本業とのシナジーが発揮され、収益拡大に寄与するイメージを掴んでもらうことができた。

4) 成長投資の実績について

対話者：海外の機関投資家（アクティブ運用担当者）

Q：最近新たな投資案件が増えてきているようだが、代表的なものについて、内容や狙いを教えてほしい。

A：本中期計画では、投資のペースを加速させている。例えば、環境・エネルギー分野では、バイオマス発電事業への参画がある。当社は主に、燃料となる未利用間伐材の調達を行うが、日本の森林資源の活用という意義のある事業だと考えて取り組んでいる。一部の燃料は海外から輸入しているが、国内での調達比率を上げていくことを目指していく。同じく環境・エネルギー分野になるが、東洋インキSCホールディングス株式会社（現、artience株式会社）と米国に新会社を設立し、リチウムイオン電池関連材料の事業に取り組んでいる。中長期的にEV車向けの需要拡大が期待できるなか、当社としては相應の規模で投資をしており、次の展開もあり得る案件である。

また、生活産業事業では、食品の川上・川下分野への展開を狙い、うなぎの加工・販売等を行っている大五通商を子会社化した。大五通商はECサイトも運営しており、将来的には当社が国内外で調達する農水産加工品などを、同サイトで販売するなどのシナジーも見込めると考えている。

【当社の見解・認識・対応等】

2022年度の対話の中で、成長投資実績の開示が不足している旨指摘を受け、適時開示やウェブサイトへの概要掲載などを通じて説明を強化した。これを受けて、2023年度は対話の中で話題になることが増え、個別の案件についてだけでなく、当社の事業や戦略についても理解を深めてもらうことができた。

5) キャピタルアロケーション計画の提示について

対話者：国内の機関投資家（責任投資担当者）

Q：投資家にとって、投資対象の企業がどのような用途に資金を使おうと考えているかは投資判断のうえで非常に重要である。新中期経営計画を開示する際には、ぜひキャピタルアロケーションの計画も示してほしい。

A：新中期経営計画のなかで開示する予定。財務体質の改善は充分に進んできたため、投資と株主還元のバランスを取る形で、各々の配分枠を示すつもりである。

【当社の見解・認識・対応等】

従来に比し当社財務の健全性が高まったことを踏まえ、2021年度から株主還元を強化、また投資の積極化を進めてきた中で、次期中期計画では株主還元と成長投資のどちらに重点を置くのか、成長投資はどのくらいの規模を想定しているのか、等について聞かれることが非常に多かった。

当社内では、従来からキャピタルアロケーションのイメージを持っていたが、明示することで投資者の判断に寄与すると考え、新中期計画で提示することを決めた。

※ 2024年5月9日『中期経営計画「NC2026」』のなかで、キャピタルアロケーションを開示しました。
https://www.inabata.co.jp/investor/management/midterm_plan/

6) 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について

対話者：国内・海外の機関投資家（アクティブ運用担当者、責任投資担当者）

Q：早期に、詳細な開示をして頂いて感謝している。株価向上のため、いくつかの対応施策を挙げているが、最も重要だと考えているものは何か？

A：成長施策の着実な実行により、将来の成長への期待を高めることだと考えている。これまで当社はあまり大きな投資は行ってこなかったが、既存のビジネスが着実に伸び、財務体質も改善してきており、今後は投資を積極化し、成長を加速させていく考えである。

Q：一方で、資本利益率の向上や資本コストの引き下げのため、具体的にどのような取り組みを行うのか？

A：商社という業態では、利益率はなかなか一足飛びには上がらないが、製造・加工機能を増やして付加価値を高め、利益率を上げていくなどの取り組みを考えている。
資本コストの引き下げについては、負債の活用や自己株式取得・消却など直接的な取り

組みのほか、情報開示や投資家との対話（説明）をより一層充実させ、市場との情報格差を減らしていく必要があると考えている。

【当社の見解・認識・対応等】

2023年度は、当社が開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、話題になることが非常に多かった。比較的早いタイミングとなる2023年6月5日に、対応方針を開示したことで、開示内容に基づいたディスカッションができ、投資者には概ね理解を得ることができたと考えている。今後は、2024年6月の「2024年3月期 決算説明会」で進捗について説明する予定。

※ 2023年6月の決算説明会で「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について開示しました。また、2024年6月の決算説明会で進捗をご説明する予定です。

https://www.inabata.co.jp/archives/001/202403/230605kessan_tan_shiryou.pdf

7) 取締役会のジェンダーバランスについて

当社側：独立社外取締役

対話者：国内・海外の機関投資家（責任投資担当者）

Q：取締役会における多様性の推進について、どのような問題意識を持っているか？

A：まだ途上であると考えており、世の中のニーズや変化に対応すべく、積極的に議論を進めている。具体的には、女性取締役が1人いれば良いという状況ではなく、さらに多様性を確保していく必要があると認識しており、指名・報酬委員会では、女性取締役の候補者を発掘していくための議論を行っている。また、ジェンダーに限らず、外国人など、様々な意味での多様性を意識した登用に対する議論も行っている。

【当社の見解・認識・対応等】

2022年6月より、社外取締役が過半を占めるモニタリング型の取締役会に移行している。様々なスキルやバックグラウンドを持つ社外取締役が、実際の取締役会での議論においてどのような役割を果たしているか等を具体的に説明することで、多様性を確保することによる効果や、さらに推進していく意思について、当社の考え方を理解してもらうことができたと考えている。

8) 人的資本の活用について

対話者：国内の機関投資家（責任投資担当者）

Q：女性社内役員の登用など、女性活躍を進める上で必要だと考えていることは？

A：総じて商社は業界として女性の登用が遅れており、まず管理職を増やすことから始める必要がある。政府が『女性活躍・男女共同参画の重点方針 2023』で掲げた「2030年までに、女性役員の比率を30%以上とする」という目標に沿って、人事制度も含めて計画的に進めていく必要がある。

また、企業風土や社内の意識改革も進める必要があると考えている。当社含め、日本

社会全体で、まだまだ女性が中心に家事や育児を担うという先入観が根強いため、男性育休取得率を上げるなど地道に取り組んでいく必要がある。

【当社の見解・認識・対応等】

女性活躍に限らず、シニア活躍等も含めた制度面の整備を進めており、具体的な取り組みまで含めて紹介することで、当社の姿勢や考え方に対して一定の理解を得られた。今後も、女性管理職比率や男性育休取得率の目標値などにに基づき、進捗を報告していきたい。

また、「人的資本の活用」というテーマでは、当社の課題としては、さらに海外現地法人における現地スタッフの育成・幹部登用が挙げられる。これについても進捗を報告していきたいと考えている。

※ 2024年5月9日『サステナビリティ中期計画』を開示しました。

https://www.inabata.co.jp/sustainability/about/midterm_plan/

9) サステナビリティ開示について

対話者：国内の機関投資家（責任投資担当者）

Q：2022年6月からTCFD提言に沿った開示を開始するなど、サステナビリティへの取り組みや開示を進めているが、今後の取り組みの優先順位をどう考えているか。

A：気候変動への対応と、「環境負荷低減商材」の拡販など、事業を通じた貢献が中心になるだろう。温室効果ガス削減については、既の開示した「2050年カーボンニュートラル宣言」に向けて、具体的な道筋を示すことを検討している。また、事業を通じた貢献については、具体的なKPI・目標数値を設定し、定期的に進捗を報告していきたいと考えている。

Q：カーボンニュートラルへの取り組みについて、現在Scope1、2を対象としているが、今後Scope3まで含めた目標設定も検討しているか。

A：卸売業は、Scope3のカテゴリー1に当たる「仕入」が多岐に渡るため、どうしてもGHG排出量の数値が大きくなってしまう。また、自社で仕入品の選択をコントロールすることが難しい側面もある。一方、Scope3まで含めた目標設定が求められていることも認識しており、可能な限り工夫して開示する方法を検討していきたい。

【当社の見解・認識・対応等】

サステナビリティに関して様々な 이슈が出てきているなか、どのような課題に優先して取り組んでいくか、またどのようなKPI・目標を設定し、進捗を管理していくか等を体系的に整理して開示する段階に来ていると認識し、2024年5月に「サステナビリティ中期計画」としてまとめ、開示することを決めた。

10) 情報セキュリティ、デジタル戦略について
対話者：国内の機関投資家（責任投資担当者）

Q：商社は取引先が多く、海外にも多数拠点を展開していることから、情報セキュリティの保護が重要な課題になってくるかと思うが、御社の考え方や取り組みは？

A：当社にとっての重要な資産である情報を、情報セキュリティリスクから保護することを目的に、「情報セキュリティ規程」を定めている。当社としてはグループ全体の情報セキュリティ強化を重要な経営課題と捉えており、リモートワークなど働き方の多様化を踏まえ、インシデント対応の国際的フレームワークに沿ったシステムを導入・運用している。具体的には所謂ゼロトラストの考え方をいち早く取り入れ、エンドポイントセキュリティシステムを海外拠点を含めて導入したほか、社内にCSIRT（セキュリティインシデント対応チーム）を立ち上げ、外部機関とも連携して24時間365日の監視体制も整えている。

また、生成AIやRPAの活用などデジタル技術によって営業活動や様々な業務をサポートし、既存ビジネスの拡大や新規案件創出につなげていくことも重要だと考えており、新しいデータマネジメント基盤の導入を進めている。

【当社の見解・認識・対応等】

当社は従来から情報セキュリティ保護のための各種施策に力を入れており、今後は適切に開示し、対話においても要点を説明していくべきだと考えている。

また、収益拡大につながるデジタル技術の活用についても、取り組みや進捗を説明していきたい。

5. 今後の対応について

2023年度は、中期経営計画『NC2023』の最終年度だったこともあり、株主・投資家の皆様との対話では、次年度以降の成長への意志やイメージをテーマとしたものが数多くありました。こうした対話から得られたご意見、ご示唆を踏まえて全取締役で議論を行い、執行部門の責任者の意見も取り入れて、新中期経営計画『NC2026』を策定し、本日5月9日に開示致しました。

また2023年度は、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、比較的早期に開示を行ったため、多くの対話を行うことができ、有益なご意見やご示唆を頂きました。

2024年度については、新中期経営計画『NC2026』の内容を中心に、引き続き建設的な対話を通じて、持続的な成長と企業価値向上のための取り組みを進めてまいります。実施状況についても、引き続き来年の同時期に報告させて頂く予定です。

2023年度の個別面談数は、2022年度と比べて少し増えましたが、まだまだ多いとは言えない状況だと思っています。今後も、様々な形で情報開示を充実させていく所存ですので、当社の活動にご興味をお持ち頂けると幸いです。

代表取締役 専務執行役員
IR担当 横田 健一