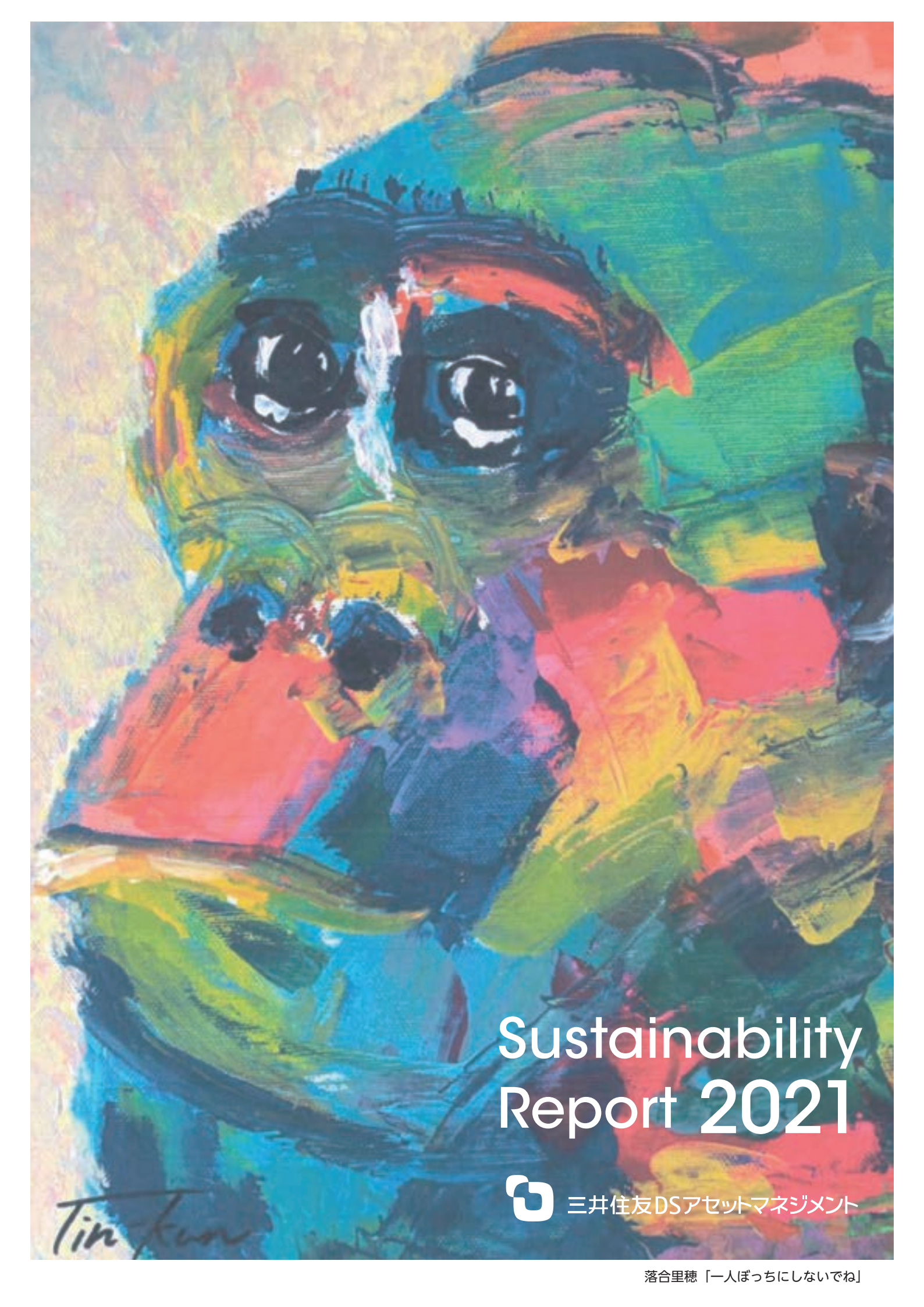




Sustainability Report 2021



三井住友DSアセットマネジメント

Tim Funn

落合里穂「一人ぼっちにしないでね」

三井住友DSアセットマネジメントについて

三井住友DSアセットマネジメントの目指すべき姿

Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社へ。

私たちは真のプロフェッショナルとして、

- お客さまを第一に考え行動し、最高品質の運用パフォーマンスを提供します
- 健全な資産運用ビジネスを通じ、多様性に富み、活力あふれる社会の実現に尽くします

そのために、私たち自身が、

- すべてのステークホルダーを尊重し、共に成長することを目指します
- 社員一人ひとりが能力を最大限発揮し、自分らしく生き生きと働ける職場づくりを行います

三井住友DSアセットマネジメントのサステナビリティ

当社は、アクティブ運用を強みとする資産運用会社として、個々の投資先企業等に固有のマテリアリティの調査・分析を行う一方、「環境問題：生命の安全」・「社会課題：生活の質の向上」・「ガバナンスと情報開示」を国内外に共通する重点テーマとして、投資先企業等に具体的な取り組みを行うよう働きかけを行います。

これにより、当社は、お客さまに長期にわたる良質な投資リターンの提供により受託者責任を全うするとともに、資本市場の健全な発展、さらにはサステナブルな社会の実現を目指します。

「投資リターンの獲得」＋「サステナブルな社会の実現」

当社のESG重点テーマ

イノベーションの後押し

環境問題：「生命の安全」

- 気候変動
- 環境保全・循環型経済

社会課題：「生活の質の向上」

- サプライチェーンの人権問題
- 少子高齢社会
- 女性活躍等の人的資本活用
- DXによる生産性向上

ガバナンスの強化・情報開示の促進

責任ある機関投資家としての社会的使命

- 良質な投資リターンの提供による受託者責任の全う
- 資本市場の健全な発展と経済成長に貢献
- 善良な企業市民として持続的社会的な社会の実現への貢献

ひと目でわかる三井住友DSアセットマネジメント

運用資産残高（2021年3月末時点）

投資顧問

9兆8,299億円

投資信託

9兆8,552億円

明確なESGインテグレーションを行っている運用資産残高（単体）

5兆9,933億円

エンゲージメント活動（2020年度実績）

単独エンゲージメント

2,242件

相手方が執行役員以上

76%

PRIアセスメント（2020年）

戦略とガバナンス

A+

上場株式における
責任投資の統合状況

A+

上場株式における
アクティブ・オーナーシップ

A+

運用調査体制（2021年4月1日時点）

運用プロフェッショナル

287名

平均運用経験年数

約16.0年

CFA・CIIA資格保有者

95名

Contents

03 サステナブルな社会の実現に向けて（程取締役×猿田CEO誌上対談）

05 2020年度の取り組み実績

09 TCFDに基づく情報開示

13 スチュワードシップ活動

29 ESGインテグレーション

41 運用高度化の取り組み

43 当社のサステナビリティ活動

51 今後に向けて

巻頭対談 サステナブルな社会の実現に向けて



社外取締役 程 近智

代表取締役社長 兼 CEO 猿田 隆

ますます高まるエンゲージメントの重要性

程 日本では2015年のコーポレートガバナンス・コード（CGC）制定を機に企業経営に高い透明性が求められるようになった。CGCとは要するに、内輪だけで行う経営はやめて、しっかりガバナンスを整えて世界に羽ばたいて欲しいとの日本企業への期待を込めたメッセージ。一方、資本市場において機関投資家と企業がコミュニケーションを取り、相乗効果を上げながら企業価値向上に取り組むための大きな枠組みとしてスチュワードシップ・コードができた。企業と投資家の健全な対話であるエンゲージメントはその一環。私自身、アクセンチュアが2001年に米国市場に上場し、社外の視点を経営に取り入れながら成長してきた過程を経験した。その他にさまざまな企業の社外取締役を務めさせていただいているが、ここ5、6年で取締役会運営の変化を実感している。株主の要請を真摯に受け止めて改革を進めようという機運が高まってきている。そこでのキーワードが、ここもと盛んに行われているエンゲージメントであるが、今後は量よりもその質が問われるようになるであろう。

猿田 本年4月のCGC改訂により、エンゲージメントにますます質が求められるようになるのは間違いない。先日、資産運用会社のトップが出席したとある会合でCGC制定に意義があったかと問われ、「我々のような銀行系資産運用会社でも議案に反対することがあると企業に認識してもらい浸透できたことは大変な成果」と答えた。ここからは、社外取締役や女性取締役の人数といった外形的な基準だけでなく、企業価値向上のための本質的なエンゲージメントが期待されている。表面的なエンゲージメントしかできなければ、企業から相手にされなくなる。

そうならないように、私たち資産運用会社は、自身の質を高めていかなければならない。

サステナビリティを巡る環境変化

程 資産運用会社の仕事は、アセットオーナーからお預かりしたお金を運用し、投資リターンをお返しすることであるが、アセットオーナーの意識に変化が見られる。気候変動や人権など、何かを犠牲にして投資リターンを追求することは望ましくないという考え方は以前からあったが、それが明確な形で認識されるようになり、資本市場に対する期待として追加されたわけである。更には、「犠牲にしない」だけでなく、より踏み込んで「より良い社会にしていこう」という動きも広がってきている。資産運用会社は、こうした変化を踏まえて投資活動やエンゲージメントを行わなければならない。

一方、企業側は、世界基準で遅れ気味のESGの「G:ガ



「バランス」へ取り組んでいたところに、「E:環境」と「S:社会」についても対応が求められ、同時に利益も当然にあげるといふ重い責任を一挙に負わされることになった。日本に昔からある「三方よし」というメンタリティを「見える化」し、形にしていけることが重要。

猿田 これまでの運用としてのESGの歴史を振り返ると、2000年頃に流行ったSRIファンドや社会的責任投資が思い出される。そこにアルファが存在する前提で始められたわけだが、結局は期待した超過収益は得られず、ブームは長く続かなかった。次に、水、森林などの環境テーマ型ファンドが多く設定され注目を集めたが、こちらも期待したリターンが得られなかった。その後に現在のESG投資が続き、更にはESGを包含する形でサステナブル投資と呼ばれるようになった。投資リターンが何よりも重要との思想が強い米国でサステナブル投資が浸透・定着してきたことを見て、SRIファンドのような一過性のムーブメントではなく「本物」だと確信した。一方、ESG投資は浸透してきているものの、そこに対する投資家の期待はさまざまであり、何か一つのプロダクトで対応できるものではない。資産運用会社として、万人のニーズに応えるのは難しいものの、ある程度の投資家ニーズに対応できる商品を提供していくことが私たちの課題。ESG投資を巡っては、いまだスタンダードが確立されていない点も多いが、我々はグローバルな統一ルールができるのを待つことなく、自分たちで何を行うべきかを考え、実行に移さなければならない。

程 昔は、日本企業は、お客さまと社員を守っていればよかった。いまでは、マルチステークホルダーの時代と呼ばれるようになった。アクティビストと呼ばれる株主のプレゼンスも高まっており、エクソンモービルでは環境問題を重視する株主が提案した取締役が選任された。環境に加えて、企業に対する人権問題に関する圧力も高まっている。もちろんROEも高めなければならない。企業経営者にとってはたいへんな時代になった。株主たる資産運用会社には、そうした企業の取り組みを正しく理解することが求められている。企業も資産運用会社も、グローバルスタンダードからやや遅れているのが実態であり、このあたりでレベルアップしていかなければならない。

猿田 機関投資家としてはもちろん一企業としてもサステナビリティにより一層取り組む必要がある。当社は上場企業ではないが、それに甘える訳にはいかない。投資先企業に要求していることを自分たちが十分できていない状態では、投資先企業から相手にされなくなってしまう。

資産運用会社が果たすべき役割

猿田 確定拠出年金向け商品への資金流入や、オンライン証券販売の公募投信残高の伸びを見ると、若い世代で資産形成に取り組む動きが活発化していることが窺える。私た



ちの役割は、一にも二にも投資リターンを提供することであり、そうしなければ存在価値はない。一方、投資リターンの提供方法はさまざま。投資リターンはそこそこで良いのでESGに貢献するファンドに投資したいというお客さまもいれば、ESGの考慮は最小限のネガティブスクリーニングで良いので可能な限り高いパフォーマンスを追求したいというお客さまもいる。方針を定め、お客さまニーズに合った運用商品を提供することが資産運用会社の重要な役割である。また、今後は商品にとどまらず、資産形成に関するアドバイスの提供が求められるであろう。そのためには、私たちはプロフェッショナルとして能力向上に努めなければならない。

程 運用商品には色々な思いや期待があるはず。市場の期待リターンが5%の時に、リターンは2-3%で良いのでリスクを抑制したいという投資家や、特定のテーマに投資したいという投資家もいる。運用商品のメーカーとして、できるだけ多くの人々の思いを実現する商品づくりをして欲しい。一方、商品数が増えることによる経営効率の悪化を防ぐには、テクノロジーの活用が不可欠。テクノロジーについて言えば、破壊的イノベーションの出現により資産運用会社が不要になる可能性を考える必要がある。資産運用業界の外から必ずそういったテクノロジーやイノベーションが出てくると考えた方がいい。そうした観点で自分たちのビジネスを見直すことが重要。存在価値を絶えず点検して欲しい。

猿田 国内外を見渡すと、だいたいどの国でも投資家と投資対象となる資産の間には1.5%程度のフィーが存在している。投資信託ビジネスにおいては、日本国内では資産運用会社と販売会社はそのフィーを分け合っているが、米国ではIFAが相当程度のフィーを得ている。このように、誰がどの程度のフィーを得るかは国によって、また時代によっても変わってくるはず。一方、いいアドバイスにはちゃんとお金を払ってもらえるという点は変わらない。そうした意味で、対価をいただけるアドバイスをお客さまに提供できるように、私たち自身が真のプロフェッショナルでなければならない。