



「ステークホルダーが期待する企業価値とは」

企業を取り巻くステークホルダーを大きく区分すると「顧客・従業員・取引先・地域社会・投資家（含株主）」の5つに分けることができます。これまで企業は過去情報である財務情報を中心に、ステークホルダーに報告をしてきましたが、グローバル化が進む近年では、将来見通しを判断する上で非財務情報が重要になっていきました。非財務情報は直接財務諸表に表れない企業価値とも言えるでしょう。では、それぞれのステークホルダーにとって重要な企業価値とは何でしょうか。立場が違うのですから一つではないことは想像ができますが、具体的に何が重要であるのかを確認してみましょう。

それぞれのステークホルダーが期待する最終的な企業価値は、一見異なったものに見えますが共通点も見えてきます。

【顧客】 良い商品、質の高いサービスやトラブル対応（＝企業価値）→これを実現するために企業は、従業員への教育、製品開発のための**投資**が必要

【従業員】 給与や働きがいなど雇用の持続（＝企業価値）→これを実現するために企業は、原資の確保のために利益を上げなければなりません。そのために人材育成や働きがいのある職場環境（ダイバーシティ）の整備など**投資**が必要

【取引先（サプライヤー）】 自社（取引先）のブランドの向上や経済的な成長（＝企業価値）→これを実現するために企業は、公正な取引を行う組織作りなどへの**投資**が必要

【地域社会】 地域市民としての良好なコミュニケーション（＝企業価値）→これを実現するために企業は、環境への配慮などの社会的な**投資**が必要

【投資家】 投資コスト以上のリターンの経済的価値（＝企業価値）→これを実現するために企業は、将来に向けた事業計画による経済的な**投資**が必要

企業が自社の価値を高め、全てのステークホルダーの期待に応えるためには、様々な「**投資**」が重要なファクターであることが分かります。事業投資を行うには資金が必要となり（ファイナンス）、そこで投資家から資金を集めるためには、事業に共感される中長期の計画と将来ビジョンが求められます。投資家にとっては投資リスクを解消しリターンの確実性を推測する投資判断資料が必要となり、そこで注目される媒体の一つが「統合報告書」となるわけです。しかし、統合報告書による一つのレポートで全てのステークホルダーに対応するのはかえって混乱を招き、その効果は期待できません。効率を求めるのではなくステークホルダーに合わせたコミュニケーションが求められます。

経済がグローバル化することにより企業間の競争が激しくなり安定的に利益を得るのは難しくなってきました。その中でステークホルダーの期待に応える企業価値向上への循環を起こすためには、調達した資金をあらゆる資本に戦略的に投資する必要があります。異なる関心を持っているステークホルダーですが、それぞれが期待する企業価値は投資（経済に限らず）なくしては高めることはできません。循環の持続性を保つためにも、統合的思考を基本としたステークホルダー・エンゲージメントが今後ますます重要になります。