

<概要/Course Content Summary >

この授業では、グローバル環境において職務を遂行する MBA ホルダーとして欠かすことのできない英語によるグローバルビジネスコミュニケーション力の習得を目的とします。そのために、国内投資家だけではなく海外投資家とのコミュニケーションが欠かせない Investor Relation(IR)を題材として取り上げます。

「Investor Relation(IR)」という言葉を知って、何をイメージしますか。

IR は、一般には「投資家向け広報活動」と訳されることが多いと思われます。しかしながら、IR を単なる広報活動だと思えば、その重責を見誤ります。IR とは、企業の経営トップと資本市場における相互情報伝達の円滑化を図り、その太いパイプ役となることが求められる重要な役割であり、それは企業そのものの「マーケティング活動」ともいえるものです。従って、IR を理解し学ぶことは、企業活動全体を俯瞰して学ぶことであると言っても過言ではありません。これは、まさに MBA で学ぶことのアウトプットの拡がりに繋がりが得るものです。

この授業では、特に近年ますます存在感を増しつつある海外機関投資家にフォーカスを当て、あまり企業認知度の高くない BtoB 企業やブランド力のある Bto C 企業、更には J-REIT (不動産投資信託) といった事例分析を豊富に行いながら、英文プレゼンテーション力を段階的に高めるべく各個人によるプレゼン演習を行い、英文プレゼンテーション能力の向上を図ります。各回の講義における事例分析等とそれにかかるプレゼン演習を通じて、段階的により効果的なプレゼンへと磨き上げていきます。

<到達目標/Goals,Aims >

- ・ IR を題材とした英文プレゼンテーション能力の向上によって、グローバルビジネスコミュニケーションができるようになる。
 - ・ プレゼン演習を通じて、自社にかかるプレゼン資料の作成及び発表を行い、聴衆に対して強い印象を与えるプレゼンテーションを行うことができるようになる。
- ※自社・・・自分の所属企業・団体等がない受講生は、興味を持っている会社を元に講師とともに決定。

<授業計画/Schedule >

| (実施回 / 内容/Contents) | (授業時間外の学習/Assignments) | |
|---------------------|--|---|
| Week) | | |
| 1 | オリエンテーション, ビジネスプレゼンテーションの基本 英語によるビジネスコミュニケーションと IR の関り | |
| 2 | IR とは何か 資本市場と IR との関り | 実施回 3 のプレゼン準備 実際のプレゼン場面を想定してのケーススタディ |
| 3 | プレゼン演習 資本市場を意識したときに、より効果的なプレゼンとは何かを理解する。 | |
| 4 | IR における 3C 分析 (市場・顧客、競合、自社) 3C を意識した表現について学ぶ | 実施回 5 のプレゼン準備 実際のプレゼン場面を想定してのケーススタディ |
| 5 | プレゼン演習 3C 分析を意識したプレゼンとはどういったものかを理解する。 | |
| 6 | IR 事例分析 (J-REIT(不動産投資信託)) 他社との差別化が難しい J-REIT(不動産投資信託)を例にとり、)投資家にとって分かりやすい 3 つの特色に絞った訴求方法を学ぶ | 実施回 7 のプレゼン準備 実際のプレゼン場面を想定してのケーススタディ |
| 7 | プレゼン演習 どのようにして投資家にとって分かりやすい特色を絞って訴求していくのかを理解する。 | |

- | | | |
|----|---|--|
| 8 | IR 事例分析 (BtoB 企業) 投資家にとって馴染みの薄い BtoB 企業を例にとり、 強固なビジネスモデル(中長期的に儲かる仕組み)を通 じた訴求方法を学ぶ | 実施回 9 のプレゼン準備 実際のプレゼン場面を想定してのケーススタディ |
| 9 | プレゼン演習 投資家にとって馴染みの薄い BtoB 企業について、強 固なビジネスモデルの説明を通じてどのように効果的 に訴求していくのかを理解する。 | |
| 10 | IR 事例分析 (BtoC 企業) 投資家にとって比較的理解しやすい BtoC 企業を例 にとり、ブランド力や親しみやすさを通じた訴求方法を 学ぶ | 実施回 11 のプレゼン準備 実際のプレゼン場面を想定してのケーススタディ |
| 11 | プレゼン演習 投資家にとって比較的理解しやすい BtoC 企業を、ブラ ンド力や親しみやす さを通じてどのようにして訴求していくのかを理解す る。 | |
| 12 | 効果的な図表, 数字表現の習得 特色をより効果的に訴求する図表, 数字表現について 学ぶ | 実施回 13 のプレゼン準備 実際のプレゼン場面を想定してのケーススタディ |
| 13 | プレゼン演習 投資家理解にとって、効果的な図表, 数字表現とはどの ようなものかを理解する。 | |
| 14 | IR を巡る最近の動き アクティビストファンドや ESG 投資, フェアディス クロージャー(FD)ルールといった資本市場におけるト ピックスと IR とのかかわりを学ぶ | 実施回 15 の最終プレゼンに向けてこれ前に学んだ要 素を極力取り入れた入念な準備 |
| 15 | プレゼン大会及び講評, 受講者間の意見交換 | |

講義内容は予定であり、受講者数や受講者の関心等によって変更する場合があります。
 その場合は受講者と相談します。

<成績評価基準/Evaluation Criteria >

クラスへの貢献度 40%

出席率, 講義中の発言

提出物 30%

課題における理解の的確さ

その他 (具体的に) 30%

最終プレゼンにおける講義内容の習熟度

<テキスト/Textbook >

特定のテキストは使用しません。

講義の中で、特定の文献や新聞記事、ウェブサイト等に言及することはあります。

<参考文献/Reference Book >

手島直樹『ROE が奪う競争力—ファイナンス理論の誤解が経営を壊す—』1 版 1 刷 (日本経済新聞出版社, 2015 年)
 手島直樹『パフェットに学ぶ価値創造経営—株主に文句を言わせない!—』1 版 1 刷 (日本経済新聞出版社, 2016 年)
 フィリップ・ディーンケビン・レイノルズ『英語プレゼンテーションの基本スキル—グレートプレゼンターへの道—』初版 6
 刷 (朝日出版社, 2009 年)
 山口周『外資系コンサルのスライド作成術—図解表現 23 のテクニック—』7 刷 (東洋経済新報社, 2013 年)
 講義の理解を助ける書物を挙げています。関連箇所を読むことで理解を深めることができます。

<参照 URL/URL >

<http://www.midcity-reit.com/> (MCUBS Midcity 投資法人(旧 MID REIT 投資法人)HP)

<http://www.misumi.co.jp/> (株式会社ミスミグループ本社 HP)

<http://www.kokuyo.co.jp/> (コクヨ株式会社 HP)