

IRサイトについてのドラッグストア的考察



2009 / 7 / 6 株式会社アヴァンティ / / / 事業ユニット



はじめに

ドラッグストアはチンドン屋ではない

IRサイトとの共通点:異なるニーズを持った訪問客への対応



よいドラッグストア:

商品の配列や張り紙に心くばりがある店

「チンドン屋」についての私の定義

いろいろなものが欲張って詰め込まれ、 なにがなんだか分からない状態





本日お話しする内容

- . IR サイトの満足度は人それぞれ
- . サイト評価で感じたこと
- .目指すべきIRサイト
- .IR Doについて



担当: 冨安雄行

. [Rサイトを成功に導くアクセス解析について

担当:猪股信吾



. IR サイトの満足度は人それぞれ



IRサイトの総合評価が難しい理由

- 1.投資家の満足度は人様々
- 2. 少なくとも4タイプに分ける必要
- 3. 各タイプの合計点が総合得点ではない



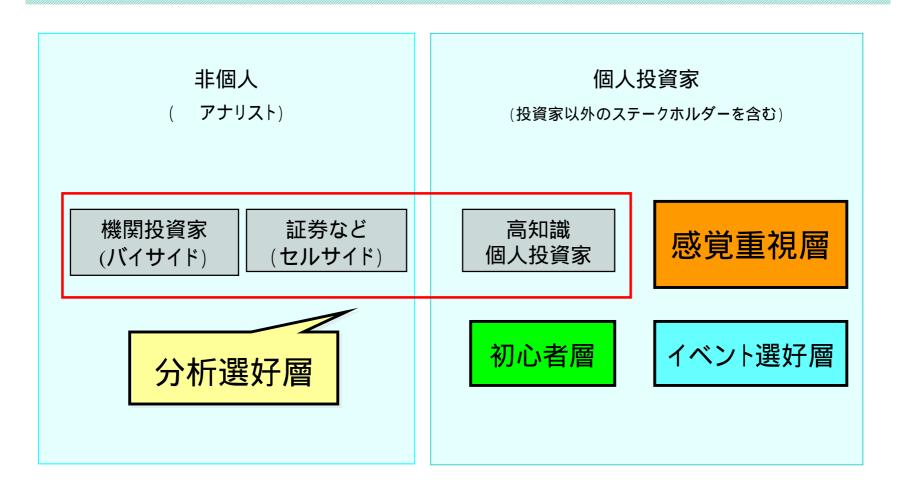
IRサイトの効用評価 = A x + B x +・・・・

A、B・・・・ は投資家の各タイプの満足度(効用)

・・・・ は会社の規模・業態やIR戦略による各タイプへの比重配分率



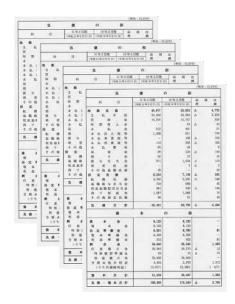
サイト訪問者を4層に分類





タイプ1.分析選好層

訪問ニーズの傾向・・・・制度IRでえられない情報



好むコンテンツ:

決算説明会資料

事業戦略関連

月次など速報データ

ファクトシート (時系列詳細データ)



タイプ2.感覚重視層

訪問ニーズの傾向・・・・会社のムードをおおまかに知りたい 滞留時間は短いときが多い

好むコンテンツ:

社長メッセージの写真と見出し 社長以外の役員の写真 グラフ(業績ハイライトに限らない) 将来性が伝わるキャッチフレーズ



タイプ3.初心者層



訪問ニーズの傾向・・・・事業内容を分かりやすく知りたい その会社を身近に感じたい



好むコンテンツ:

個人投資家の皆様へ

配当と株主優待

会社を身近に感じられる事業情報



タイプ4.イベント選好層



訪問ニーズの傾向・・・・他社と違うなにか面白いもの

好むコンテンツ:

動画

製品・店舗の写真

事業上の話題

IRイベント情報





個人投資家の構成比(目安)

	人数構成	市場シェア (大型銘柄)	市場シェア (小型銘柄)
感覚重視層	5 0 %	6 0 %	5 0 %
高知識層	1 5 %	1 0 %	3 0 %
初心者層	2 0 %	20% (買い越し金額大)	5 %
イベント選好層	15%	10%	1 5 %

注)上記の比率は、証券営業関係者のコメントおよび過去の経験により推定。 高知識層は分析選好層のうちの個人投資家。

投資スタンスの特徴

- 1.感覚重視層・・・・・・・個人差が大きいが、総体としては偏向がない。
- 2. 高知識層・・・・・・・・新興市場など小型銘柄を選好する人が比較的に多い。
- 3. 初心者層・・・・・・・・・著名で安定感のある銘柄を選好する人が多い。
- 4.イベント選好層・・・・情報取得量のわりに売買の実行頻度は小さい。



投資家満足度向上に対する基本的な考え方

IR戦略に基づく各層の比重割合決定

分析選好層

感覚重視層

初心者層

イベント選好層

比重割合例:分析選好層40%、感覚重視層35%、初心者層15%、 イベント選好層10%

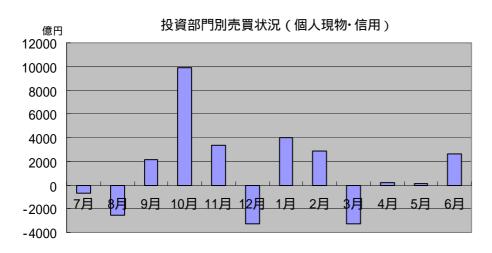


コンテンツ最適化

ナビゲーション最適化



個人投資家の存在感が増大



個人の現物投資、昨年18年ぶりに 買い越し。今年も基調継続。

ここにきて信用買い残高も回復傾向

個人株主 延べ人数4,000万人突破 インターネット口座数 1500万件突破

株主、個人が20%超す



6月20日 日経新聞

個人の株投資意欲 強く

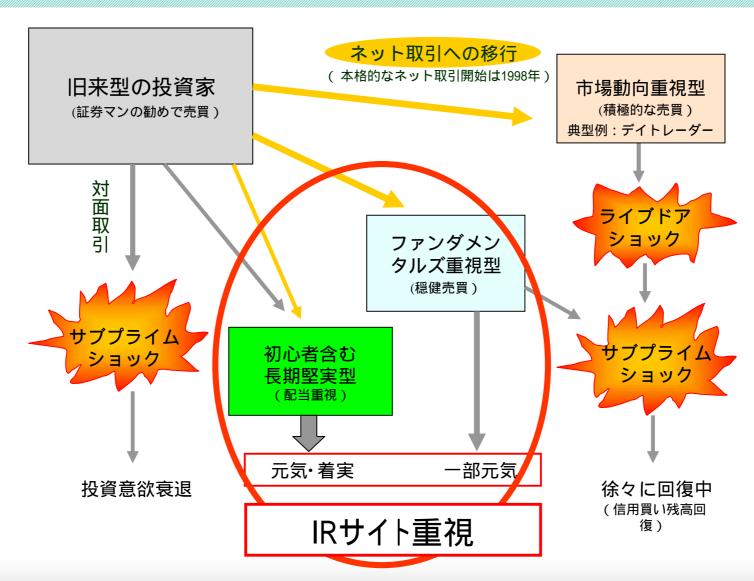


6月26日 日経新聞





個人投資家のスタイル別動向





. サイト評価で感じたこと



コンテンツはあればよいというものではない

<u>例1 「チンドン屋」状態のIRトップページ</u> 何がどこにあるのか分かりにくい

<u>例 2</u> お役所仕事のような FAQ

某大手企業の「よくあるご質問」の一部

株式について

- Q1.株主名簿管理人を教えてください。
- A1.株式手続きのご案内をご覧ください。
- Q2.株式に関する各種手続きについて知りたいのですが?
- A2. <u>株式手続きのご案内</u>をご覧ください。
- Q3.住所、氏名、届出印などの届出事項に変更があった場合、どうすればよいですか。
- A3. (前置き略)お手続きの方法については、<u>株式手続きのご案内</u>をご覧ください。

以下略



投資家満足度がきわめて低いサイトの例

IRニュース	・・・・・・他のサイトでも手に入る情報の羅列で、感激なし		
株主の皆様へ	・・・・・・単なる挨拶文か月並みな業績報告が多い。		
決算短信	・・・・・・・・他のサイトでも手に入る情報で、特に感激なし。		
決算公告	・・・・・・法律改正で不要になったが、投資家にはもともと不要。		
電子公告	・・・・・・相変わらず法律で必要だが、投資家にはほとんど迷惑。		
有価証券報告書	・・・・・・・金融庁のEDINETが見やす〈、必ず必要ではない。		
株式情報	・・・・・・会社四季報で用が足りるレベルの情報がほとんど。		
株価情報	・・・・・・ヤフーファイナンスなど外部リンクがほとんど。		
免責事項	・・・・・・・情報がほとんどないサイトに限って、免責事項を堂々た。 メニューとして掲げている例が多い。		

〔参考〕情報がほとんどないサイトに書かれているもっともらしい「免責事項」の一部

3.当ウェブサイトに掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。



初心者層に配慮したコンテンツ例



上は株式会社ベネッセコーポレーション、右は巴工業株式会社のそれぞれ「個人投資家の皆様へ」の一部

はじめての株式

言葉としては、よく聞く作ましてすが、いろいろと疑問に思われることも多いのではないでしょうか? ここでは、仲式と体式投資とはどんなものか、簡単にまとめてみました。

株式とはどういうもの?



会社の活動のために資金を提供する人のことを出資者といいますが、 株式会社への出資者は、特に「株主」と呼ばれます。

「株式」は株主としての地位(株主権)のことであり、実際に目に見えるも のではありません。

「林参」は、林主であること(=林式を保和していること)を説明するため に株式会社が発行する相画記事のことですが、平成21年1月8日以降。 上場会社の林巻は林巻電子化によって無効となり味だに発行されるこ とも効りません。このため、現在では林主が口座を開始している口座管 連続数(試券会社等)の「指替口座簿」の記録が、林主の権利を表すも

のになっています。

株はどこで買えるのか



株式は発行している株式会社から直接買うのではなく、証券会社に申し 込んで買うことにかます。

証券会社に出された申し込み(主文)は、証券取引所に取り次がれて売 質が行われます。

つまり、証券会社を行介として、ある会社の株式を買いたい設資家と売 りたい株主の間で売買が行われるということです。

かいくらで買えるのか?



日本全国に100万社以上ある株式会社のうち、株式を買うことができる のは株式を公開している約3,700社です。

新聞の林式様を見ると、市場で株式が売買されている会社名(給料とい います。)と株式の値段(体値)が予認されています。表示されているの は1年表たりの特値ですが、株式の売買単位は13と人どの会社が1,000 株であり、それ以外に13500株、100株、1株などを売買単位としている会 社があります。

株式を買うためには、「1株あたりの株価×売買単位株式級」の資金が

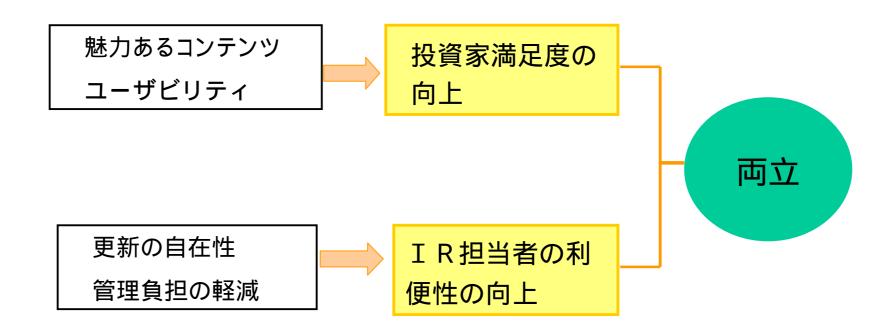
必要です。



. 目指すべきIRサイト



目指すべき IR サイト





.IR - Doについて



アヴァンティの制作する IR サイト

IR - Do の特徴

オリジナリティと主張のあるコンテンツを積極提案します



1. コンテンツのご提案

訪問者のユーザビリティと担当者の負担軽減を両立させます



2.利便性を確保する諸機能

サイト構築後のアクセス状況をチェックし、アフターケアを行います



3.アクセス解析サービス

(アクセス解析には原則として Google Analytics を使用。その他の場合は別途ご相談に応じます)



1.コンテンツのご提案

投資家の視点に立って、オリジナリティとユーザビリティのあるIRサイトを積極的にご提案します。

1. 情報の集散基地の役割を果たすIRトップページ

投資家に好感を持たれ、かつ便利だと思われるトップページをご提案

2. オリジナリティと主張のある定性情報コンテンツ

事業内容を分析し、投資家に将来性と信頼性を感じさせるメッセージをご提案、 ご希望により原案のライティングも行います

3. 投資家のニーズに最適に対応するナビゲーション

投資家ごとのニーズの違いに配慮し、各投資家が求めるコンテンツに無理なく 誘導するナビゲーションをご提案



2.利便性を確保する機能例

オプション機能 : 適時開示情報の自動アップシステム



TDネットに開示した情報を自動的にIRサイトに反映

オプション機能 : MTを活用するコンテンツ管理システム



情報を自在に更新可能、PDFや図・写真も簡単アップ

オプション機能 : グラフの組成システム



財務ハイライトのグラフを管理画面からラクラク作成



3.アクセス解析サービス

アヴァンテイは、IRサイトが実際に効果的なものとして機能しているか どうか、構築後のフォローも誠実に行います

1.サイト構築後のアクセス状況をチェックし、効果を客観的に分析します

無料で1回行います (初回:1ヵ月後~3ヵ月後の間で1回を無償実施)

2 . コンテンツごとの滞留時間や離脱率などの分析に基づき、詳細な対策 レポートをご提供します

有料で行います

その他、SEO対策など訪問者数を高めるためのアドバイスを行います

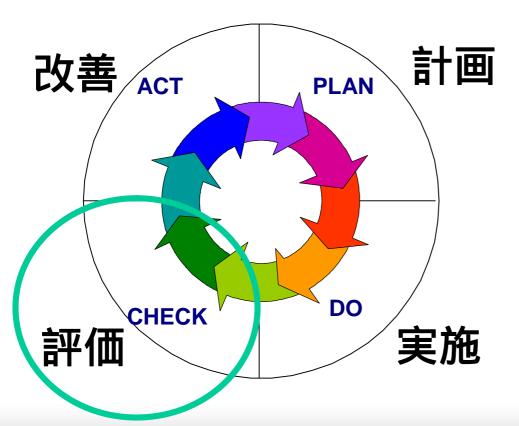
有料で行います



. アクセス解析



せっかく作ったIRサイト。 活用されていますか?



IRサイトとして 活用してもらいたい コンテンツは?

日常的な確認活動 (せめて情報を出してから一週間後)



IRコンテンツに 必要な指標とは?



IRコンテンツで必要な指標は4項目

- ・トラフィック Referrer (参照元)
- ·滞在ページ / 人気ページ Page Views (ページビュー)
- ·滞在時間 Visit Duration (滞在時間)
- ·pdf ダウンロード数 Click-through (クリック数)



4項目の指標をどう判断するか

・トラフィック

どこのサイトから訪問されているか = PRが上手くできているか

- ・滞在ページ / 人気ページなど どのコンテンツにどのくらい訪問数があるか = 狙ったコンテンツに集客できているか
- ·滞在時間

狙ったコンテンツがユーザーの期待に応えられていたか

·pdf ダウンロード数

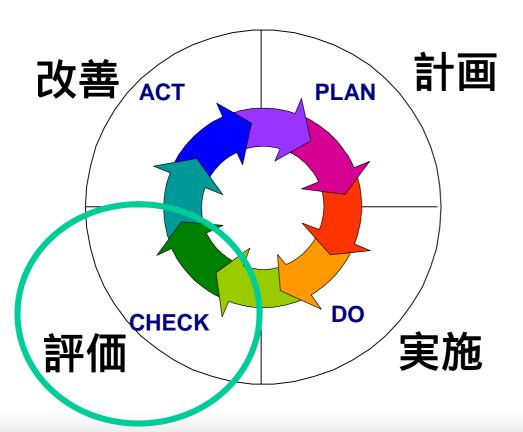


具体的対応策のヒント

- ・トラフィック SEO、プレスリリース配信、ニュースサイトの活用
- ・滞在ページ / 人気ページなど 情報設計修正、関連情報ナビゲーション
- ・滞在時間 コンテンツ情報量のコントロール
- ·pdf ダウンロード数 pdf容量の記載、DL時間の記載など



良いIRサイトはステイクホルダーの気持ちをしっかり判断し、 次回更新に生かしています。



評価指標の対応策検討

新規コンテンツ・発表方法等





10分間の休憩