

「アイアールmagazine オンライン」を活用した 個人投資家向け I Rのご提案



野村インベスター・リレーションズ株式会社

STRICTLY PRIVATE AND CONFIDENTIAL

会員制Webマガジン 「アイアールmagazine オンライン」が ご提供できるソリューション

- ◆ 投資家との**リレーションシップ（相互信頼に基づく、長期にわたる良好な関係）**の構築においては、投資家の心理・行動プロセスである**①認知、②理解・共感、③比較検討、④購入・継続保有・買い増し**の4つの段階にあわせたコミュニケーション施策が重要となります。
- ◆ 「アイアールmagazineオンライン」は、**MIR@I会員（個人投資家）3万3,000人^{*}へのリーチ**が可能であり、貴社に対する個人投資家の「**①認知**」の拡大と「**②理解・共感**」の深化機会に加え、「**③比較検討**」時の材料としての情報提供を実施いたします。
- ◆ また、閲覧者であるMIR@I会員へ掲載記事に対するアンケート調査を実施いたします。**2,000~3,000件の回答結果**から、閲覧者の「**認知**」「**理解・共感**」**度合の可視化と効果検証のための情報**をご提供いたします。
- ◆ 企業と個人投資家との「**インタラクティブ（双方向型）メディア**」という他に類のないWebマガジン「**アイアールmagazine オンライン**」を、貴社の個人投資家向けIRにご活用ください。

* 2022年3月末時点

コミュニケーション・ルート

MIR@I会員への配信人数

約**3.3万人**

野村證券顧客への配信

60万 アドレス

アンケート回収数（最大）

約**3,000** 件

機関投資家への配信

約**1,000** 人

他にも、野村證券提供アプリ「FINTOS!」への掲載などを通じて、幅広く閲覧されています。

ダイレクトな反響が期待できる
MIR@I会員 約3.3万人にリーチ
(約3,000件※のフィードバック)

会員の約8割が1,000万円以上の金融資産を保有し、約6割が株式投資歴10年以上、約6割が10銘柄以上保有。企業研究に高い関心を持ち、積極的に投資をしているベテラン投資家が多く登録しています。

※フィードバック数は目安であり、確約するものではありません。

野村證券顧客 **約60万人**※に配信

野村證券の優良顧客約60万人に対し、アイアールmagazine発行をメールで告知。株式投資に積極的な全国の個人投資家に広く企業情報を拡散します。

野村證券 ※これ、野村にきいてみよう。

※過去実績の最大配信数

アナリスト・機関投資家

個人投資家のみならず、約1,000名のアナリスト・機関投資家にも配信しています。



野村證券 提供アプリ

野村證券提供の投資情報アプリ「FINTOS!」のコンテンツとしても配信しています。



- 1992年の創刊以来、多くの個人投資家に**銘柄発掘・選定のための情報源**として活用されてきた弊誌は、2022年に個人投資家向け情報サービス「**MIR@I会員**」（約33,000人）向けの**Webマガジン**としてリニューアルしました。
- 最大の特長は、**MIR@I会員アンケート**を介した掲載企業と個人投資家との**双方向コミュニケーションメディア**として、他に例のない**“IR調査ツール”**となっている点です。
- また**MIR@I会員**に加え、**野村証券顧客へのメール配信（約60万アドレス）**などの独自の直接閲覧ルートも確立し、貴社のIR情報をさらに**多くの個人投資家に届ける**ことが可能となっています。
- さらに、Webマガジンの特性を活かし関連情報への**リンクを設置**。個人投資家の**「もっと知りたい」欲求に応える**ことで、貴社への理解深化を促します。



《個人投資家への情報発信力》

- ◆ MIR@I会員（個人投資家約33,000人）への掲載企業の任意のタイミングでの直接メール配信
- ◆ MIR@I会員からのフィードバック（アンケート回答数）が2,000～3,000件（配信から約4か月後に報告書を提出）
- ◆ 野村証券顧客（個人投資家約70万人）へのサイト更新（年4回）タイミングでの直接メール配信
- ◆ アナリスト、機関投資家（約1,000人）へのサイト更新（年4回）タイミングでの直接メール配信

遷移先

「アイアールmagazine オンライン」が情報の“ハブ”となって、さまざまなリンク先に遷移。個人投資家の「この企業のことをもっと知りたい」（企業側＝当社のことをもっと知ってほしい）に応えます。

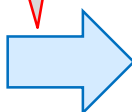
「アイアールmagazine オンライン」が、貴社をより深く知ってもらうための「入口」の役割を果たします。

【ユーザー行動】

MIR@I会員用「マイページ」



閲覧した
会員には
ポイント
を付与



「IRレポート」ページ



貴社サイト

貴社のIRサイトや財務情報ページに誘導することで、「IRレポート」で伝えきれない詳細な情報にリーチさせることが可能です。



野村証券サイト・銘柄詳細

株価情報の確認に加え、「オンラインサービス」を通じて株取引も可能となっており、貴社への投資機会の拡大につながります。



『アイアールmagazine』サイトの他のコンテンツ

「トップの素顔」などのオリジナルコンテンツに掲載した場合は、相互リンクを設置します。



「net-ir」動画サイト

NIRの動画配信サービスをご利用の場合は、貴社の動画との相互リンクを設置します。



各種SNS

掲載コンテンツには各種SNSのシェアボタンが設置されています。SNSを通じた口コミ拡散も期待できます。



2022年度バージョンアップ予定

22年度中の「お気に入りリスト」機能の実装を予定しています。これにより会員は、気になる銘柄情報を常にチェックすることが可能となり、「お気に入り」登録された企業の情報に触れる機会がさらに増えることが期待できます。

1

任意のタイミングで、MIR@I会員にダイレクト配信

ご出稿いただく「IRレポート」は、「アイアールmagazine オンライン」の更新に先行して、EメールでMIR@I会員3.3万人にダイレクトに配信します。配信枠（先着順）をお選びいただけるので、適時に最適なコミュニケーションが行えます。

※この配信にあわせてアンケートを実施

※1回・1記事の配信での閲覧数は約6,000PV（約5,500UU）



2

3カ月に1度のタイミングで、野村證券顧客60万口座等にメール配信

「アイアールmagazine オンライン」の更新タイミング（年4回）で野村證券顧客60万口座（実績）とMIR@I会員、機関投資家約1,000人にメールにて案内いたします。

※更新月は、1月、4月、7月、10月の年4回

※配信内容は「アイアールmagazine オンライン」の更新情報（特集企画等へのリンク誘導）

野村證券

3

最初の配信から6か月後のタイミングで、フォローアップ配信

フォローアップを目的に、MIR@I会員にメールにて案内いたします。

※貴社にご用意いただく原稿の配信か、初回配信コンテンツの再配信かをお選びいただけます。

※配信枠はお選びいただけません。

① 任意のタイミングで「IRレポート」を配信

② 3カ月に1度のタイミングで「アイアールmagazine オンライン」サイト更新&メール配信

③ 初回配信から6か月後にフォローアップ配信

MIR@I会員の特徴

- 多くの読者（MIR@I会員）が「銘柄発掘のきっかけ」「投資情報の入手先」として活用。
- 企業研究に熱心かつ、株式投資に積極的な「情報読み込み型」の会員が中心です。
アンケートへの回答も意欲的に取り組まれます。
- 保有金融資産や投資スタンスなどの属性を把握しており、アンケート回答者の投資関連の属性情報が把握できます

MIR@I会員 概要

- ◆ 登録者数・・・約3.3万人
- ◆ 年齢層・・・約6割は、60歳以上
- ◆ 職業・・・無職が多いが、会社員も約3割
- ◆ 保有株式資産・・・5割以上が、1,000万円以上
- ◆ 株式投資歴・・・約6割は、10年以上
- ◆ 保有銘柄数・・・約6割が、10銘柄以上保有
- ◆ 約3割が「銘柄発掘のきっかけ」「投資情報の入手先」として活用
- ◆ 3,000名前後がアンケートへ回答



株式投資に関する情報収集について

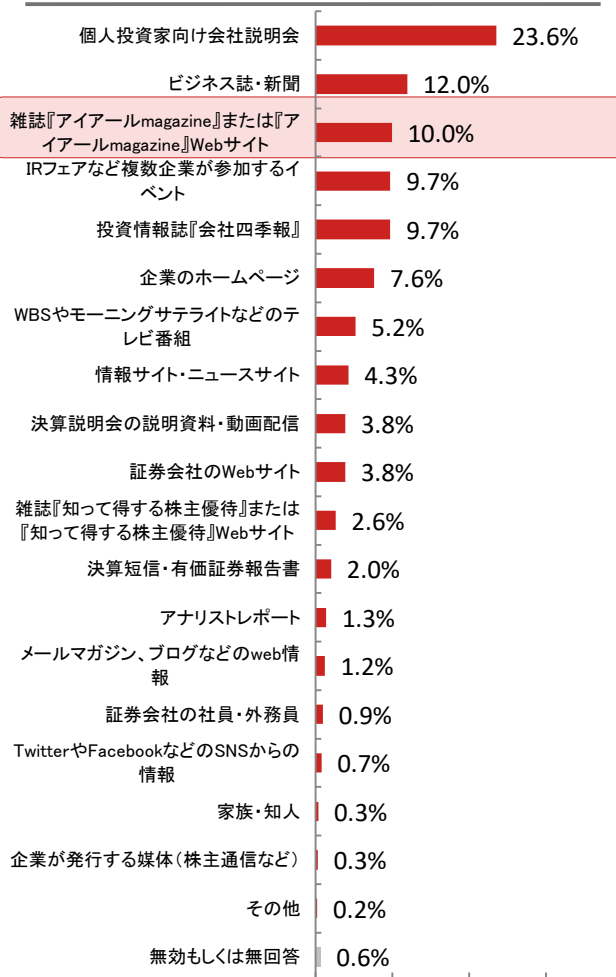
※2022年2月に実施した「個人投資家意識調査」より一部抜粋

NOMURA

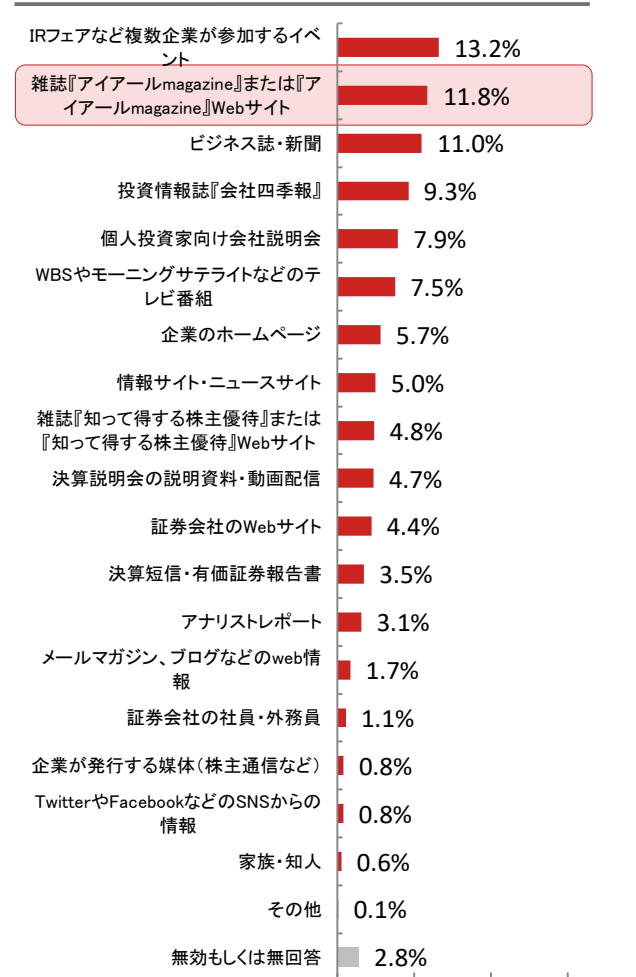
【新しい投資銘柄を探す時、よく活用する情報源】

※当てはまる順に3つ選択／必須

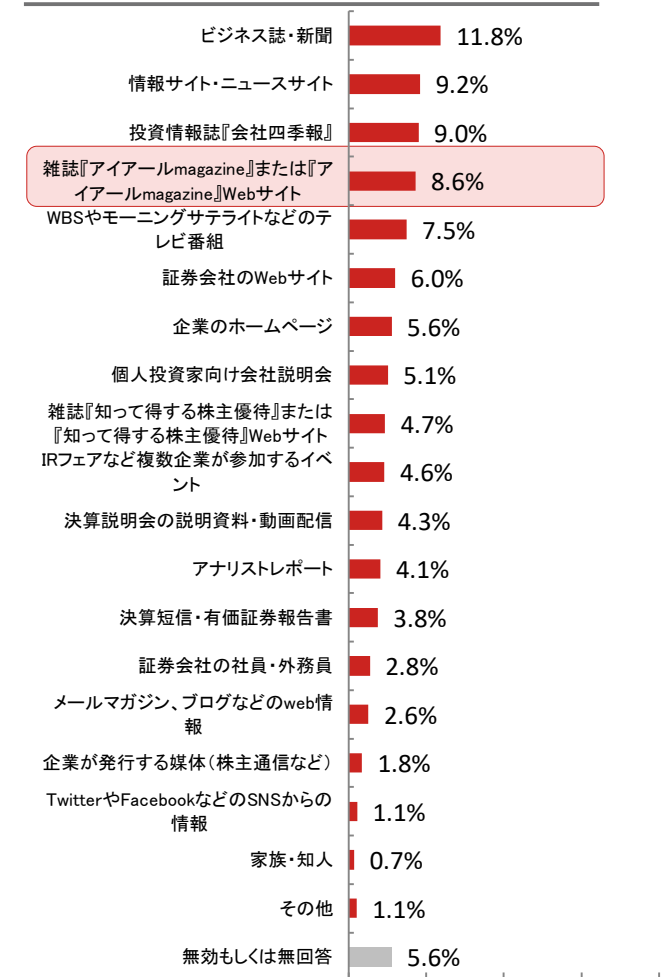
最も当てはまる（全体）



2番目に当てはまる（全体）



3番目に当てはまる（全体）



※アンケートシステムの仕様上、同一選択肢の複数選択が可能のため、同一選択肢が複数選択された場合には順位が高いものを優先し、順位の低いものは無効と判定している。

『アイアールmagazine』の優れている点について

NOMURA

※2022年2月に実施した「個人投資家意識調査」より一部抜粋

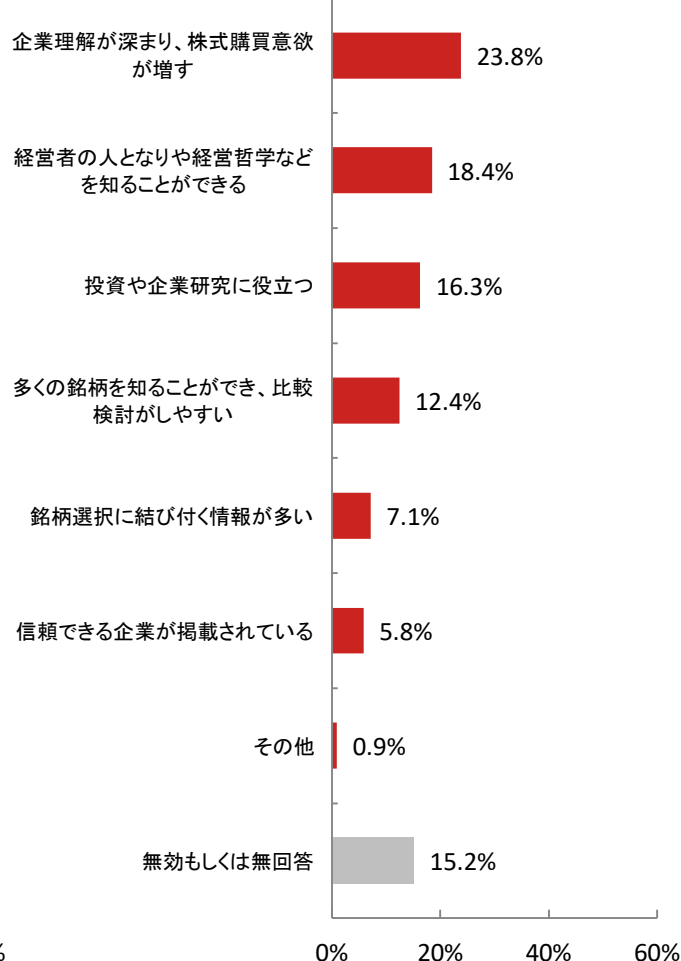
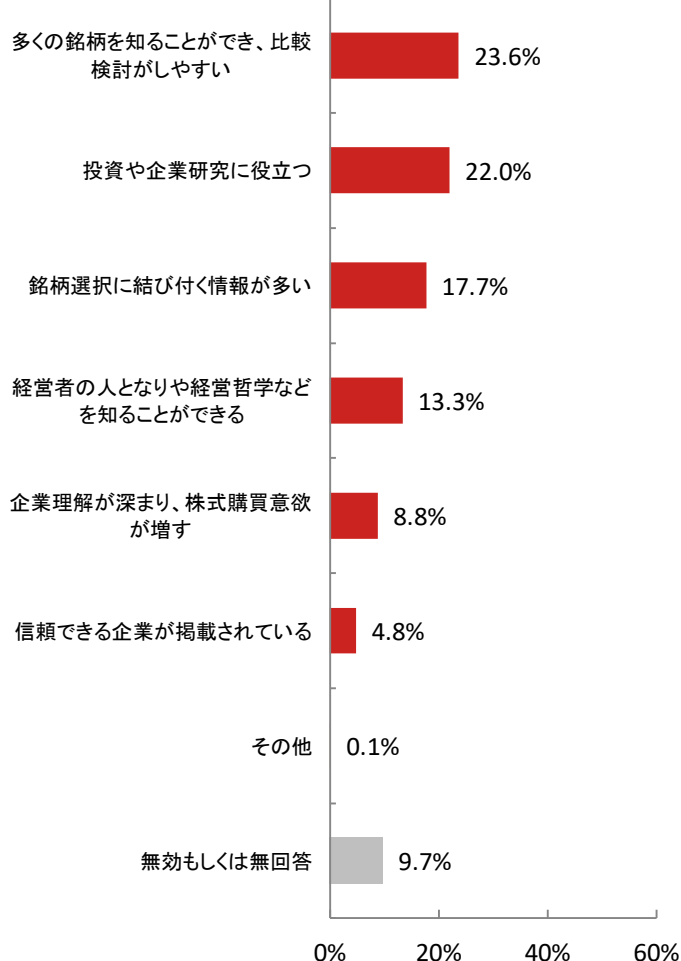
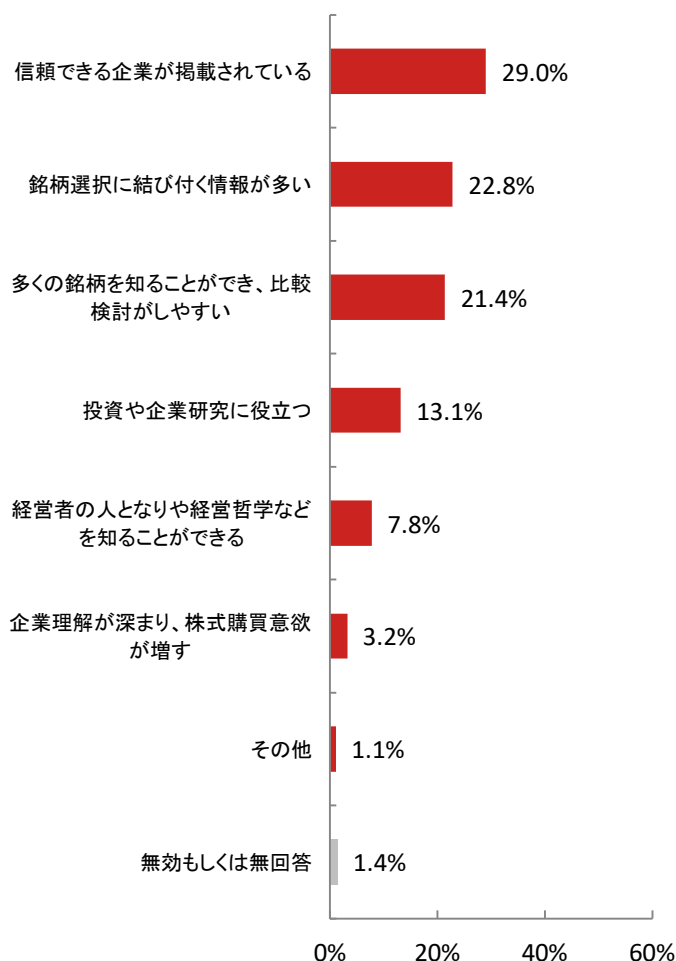
【優れている点】『アイアールmagazine』を「読んだことがある」と回答した方（3,197人）

※当てはまる順に3つ選択／任意

最も当てはまる（全体）

2番目に当てはまる（全体）

3番目に当てはまる（全体）



※アンケートシステムの仕様上、同一選択肢の複数選択が可能のため、同一選択肢が複数選択された場合には順位が高いものを優先し、順位の低いものは無効と判定している。

『アイアールmagazine』読後の株式購入について

※2022年2月に実施した「個人投資家意識調査」より一部抜粋

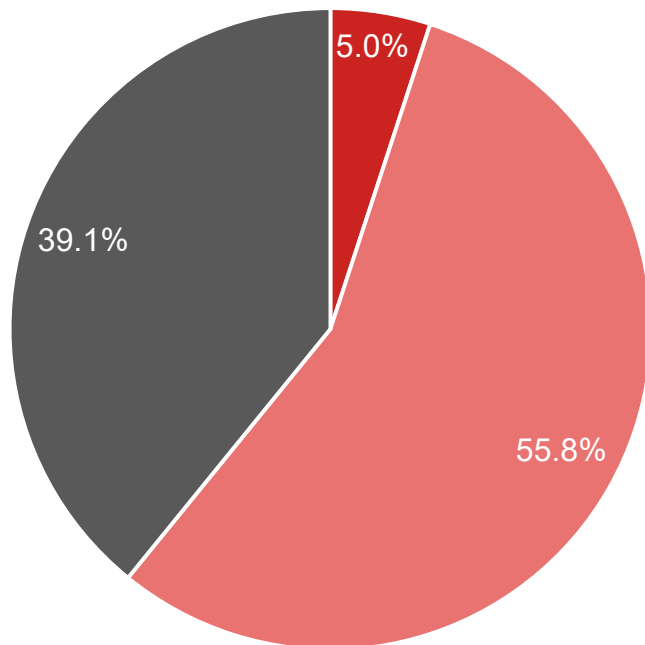
NOMURA

【読後の株式購入】

※単一選択／必須

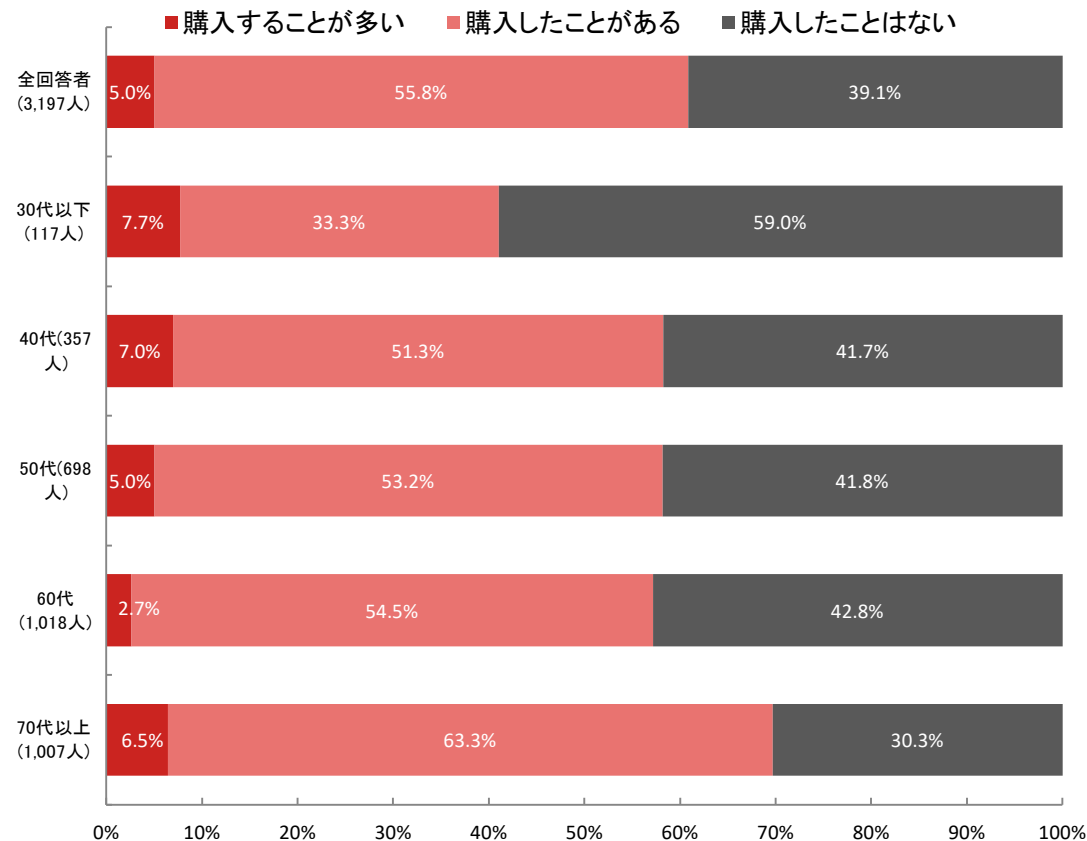
■ 全回答者

■ 購入することが多い ■ 購入したことがある ■ 購入したことはない



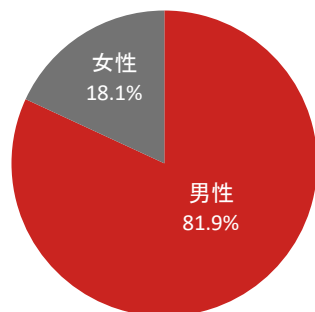
■ 年代別

■ 購入することが多い ■ 購入したことがある ■ 購入したことはない

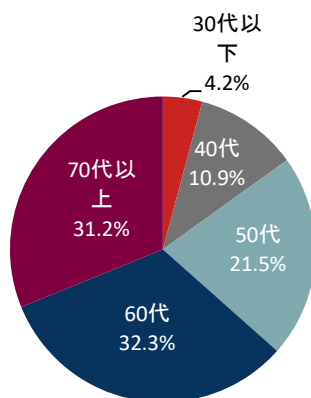


回答者の属性

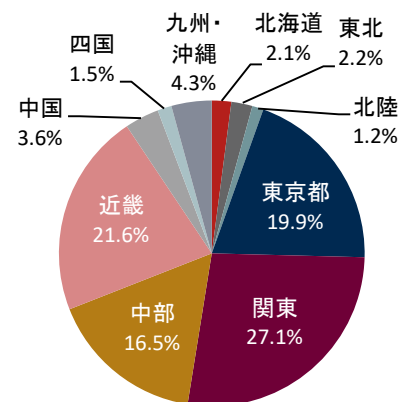
性別



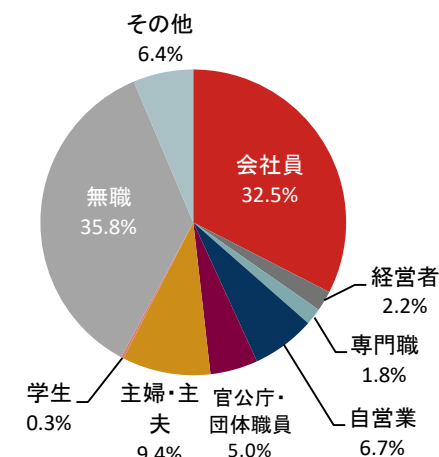
年代



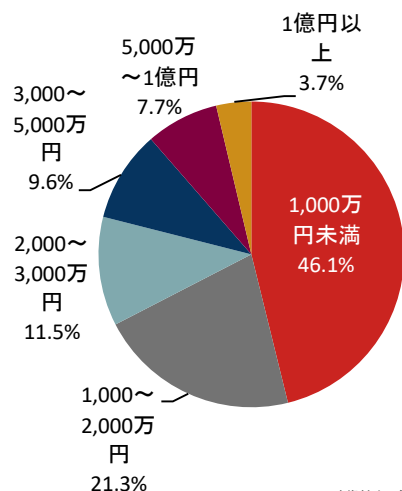
地域



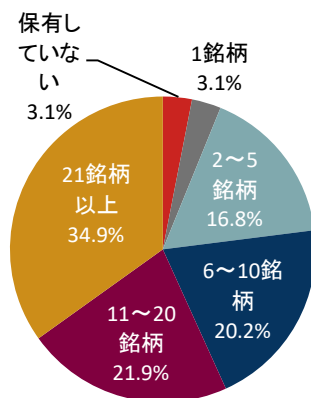
職業



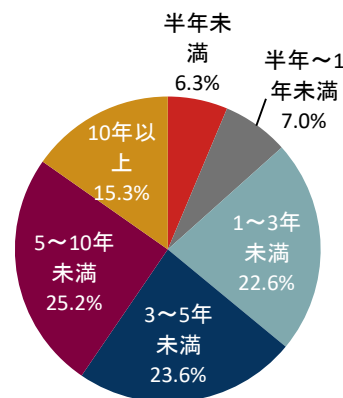
保有株式資産



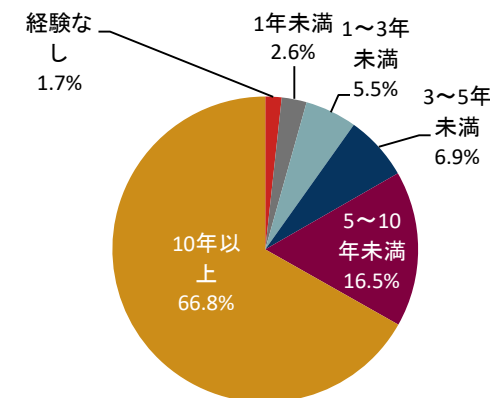
保有銘柄数



1銘柄当たりの平均保有期間



株式投資歴



会員制Webマガジン

「アイアールmagazine オンライン」 サービス内容

「IRレポート」（ 定型タイプ / カスタムタイプ / 常設企画タイプ ）

「IRレポート」とは、発行体企業と投資家とのコミュニケーションを円滑にし、投資家に発行体企業に対する理解を深めてもらうことを目的にしたネット・レポートです。

企業の依頼により野村IRが制作を行いますが、セールスプロモーションのイメージが強い一般的な「広告」とは性質が異なり、目的は、あくまでも企業と投資家のリレーションシップ構築であり、株式投資の推奨も行いません。

野村IRでは、あらかじめ設定された所定項目に沿った内容を発信する「定型タイプ」と、テーマ等が自由に設定できる「カスタムタイプ」、さらに著名人との対談形式の「常設企画タイプ」の3タイプをご用意。

「カスタムタイプ」では、写真や図表をふんだんに活用し、加えてレポート形式やインタビュー形式など多様な表現によって、より読みやすく、わかりやすいのが特長です。

また、閲覧者であるMIR@I会員へのアンケートを通じて、個人投資家の「生の声」（回答総数2,000～3,000件）を企業にフィードバック。投資家調査・マーケティングのツールとして、掲載企業と投資家とのコミュニケーションの深化を支援します。



■ 定型タイプ（旧企画名「企業プレゼンテーション」）

当社が設定する質問（掲載）項目に沿った原稿（資料等）をご提供いただき、それを当社にて編集したうえで掲載いたします。

「インタビュー記事」形式が基本となります。

質問項目は、①事業概要について②直近決算の業績について③事業戦略の内容と進捗状況等について④株主還元について⑤今期の着地予想についての5項目です。

【概要】

- ✓ 文字数：1,000文字以内
- ✓ 図表等：上限2点（料金内にて作図も行います）
- ✓ 配信・アンケート：任意のタイミングでMIR@I会員へダイレクト配信
- ✓ フォローアップ：掲載6カ月後にMIR@I会員へ配信（配信日指定は不可）

■ カスタムタイプ（旧企画名「特別企画」他）

貴社が設定する訴求テーマ（例えば「新中計」）で情報発信可能です。

野村IRの編集スタッフ等が取材・撮影・記事編集するため、「インタビュー記事」「モノログ記事」「レポート記事」などさまざまな形式をお選びいただけます。

さらに、掲載形態も1ページ掲載、2ページ分割掲載なども選択可能です。

【概要】

- ✓ 文字数：2,000文字以内
- ✓ 図表等：上限6点（料金内で作図も行います）
- ✓ 配信・アンケート：任意のタイミングでMIR@I会員へダイレクト配信
- ✓ フォローアップ：掲載6カ月後にMIR@I会員へ配信（配信日指定は不可）



■ 常設企画タイプ

（コーナー名「櫻井英明（もしくは鈴木一之）のIR積極企業インタビュー」）

経営トップと著名人との対談形式の記事で情報発信をいたします。
野村IRの編集スタッフが、質問項目の設定から取材・撮影・編集までハンズオンでご支援します。対談相手は、ストックウェザー「兜町カタリスト」編集長・櫻井英明氏もしくは株式アナリスト・鈴木一之氏の両名*から選択いただけます。
櫻井、鈴木両名のインタビューで貴社の魅力を引き出すとともに、彼らのネームバリューにより読まれるコンテンツとなっています。

* 対談相手候補者は変更される場合があります



櫻井英明氏



鈴木一之氏

【概要】

- ✓ 文字数：2,000文字以内
- ✓ 図表等：上限6点（料金内にて作図も行います）
- ✓ 配信・アンケート：任意のタイミングでMIR@I会員へダイレクト配信
- ✓ フォローアップ：掲載6カ月後にMIR@I会員へ配信（配信日指定は不可）

【備考】

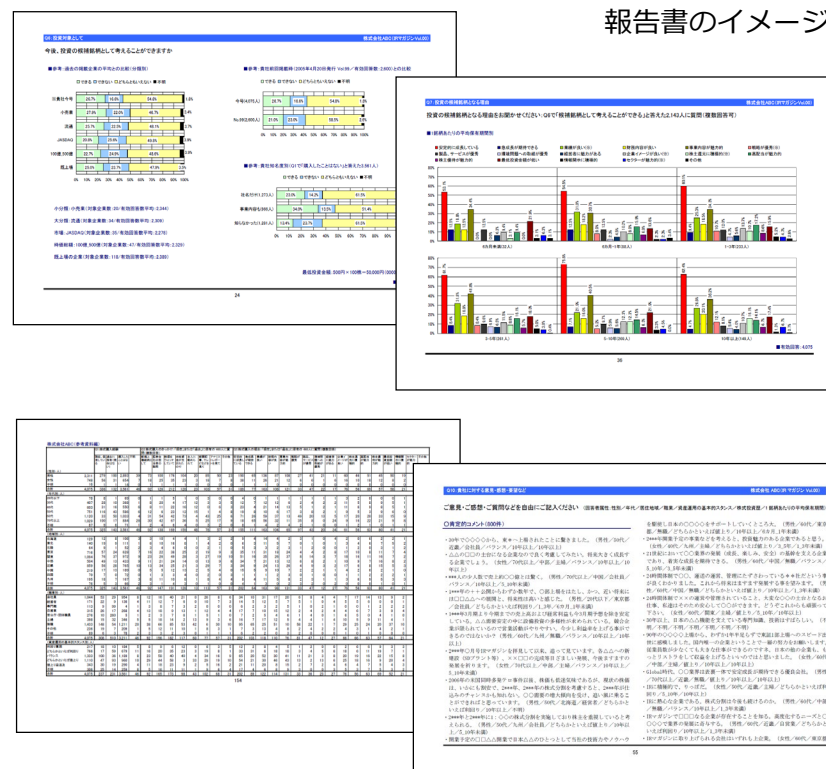
- ◆ 他社との共同企画として「業界特集」なども可能です。
- ◆ 複数年にわたる継続配信も承ります。
- ◆ その他、アレンジ企画についても、お気軽にご相談ください。

平日を基本として3枠ずつ配信します。「×」は予約済み枠です。

2023年1月	1枠	2枠	3枠
10日（火）			
11日（水）			
12日（木）			
13日（金）			
16日（月）			
17日（火）			
18日（水）			
19日（木）			
20日（金）			
23日（月）			
24日（火）			
25日（水）			
26日（木）			
27日（金）			
30日（月）			
31日（火）			

2023年2月	1枠	2枠	3枠
1日（水）			
2日（木）			
3日（金）			
6日（月）			
7日（火）			
8日（水）			
9日（木）			
10日（金）			
13日（月）			
14日（火）			
15日（水）			
16日（木）			
17日（金）			
20日（月）			
21日（火）			
22日（水）			

- 読者であるMIR@I会員からのアンケート結果から、認識ギャップを抽出、分析し、ご報告します。
- アンケートは知名度、理解度、好感度、購買意欲などの認識調査とフリーコメントによる意見・要望を抽出します。



* 約2000～3000件以上のアンケート結果は属性ごとにクロス集計を行って、ご報告します。また、フリーコメントはすべて回答者の属性とともにご報告いたします。

表紙



回答件数(想定)

調査期間（予定）	2022年〇月～〇月
予想有効回答数	約3,000件
予想フリーコメント数	約2,000件
予想資料請求件数	約600件

目次	
はじめに.....	P.01
回答者属性.....	P.02
1. 調査結果	
Q1: 貴社株式の購入経験.....	P.04
Q2: 株式を購入したきっかけ.....	P.07
Q3: 株式を購入した理由.....	P.08
Q4: 貴社の知名度.....	P.09
Q5: 知ったきっかけ.....	P.12
Q6: 貴社を投資の候補銘柄として考えられるか.....	P.19
Q7: 投資の候補銘柄となる理由.....	P.22
Q8: 投資の候補銘柄とならない理由.....	P.30
Q9: どちらともいえない理由.....	P.38
2. 集計表.....	P.44
3. 参考資料	
アンケートの内容.....	P.61
アンケート対象企業の概要(掲載順).....	P.62
個人投資家モニター属性.....	P.63

継続掲載いた
だくと、Q1
～Q9の各項目
の時系列比較
(グラフ) が
掲載されます

会員制Webマガジン

「アイアールmagazine オンライン」 「オリジナルコンテンツ」のご紹介

「オリジナルコンテンツ」とは

「アイアールmagazine オンライン」は、野村IRが独自に編集するオリジナルコンテンツを3カ月ごとに更新（季刊）し、MIR@I会員や野村証券顧客へ配信します。オリジナルコンテンツには、特集企画と連載企画の2つがあります。

特集企画では、「SDG s」や「東証市場再編」「野村証券アナリストによる業界分析」といった個人投資家の投資判断に役立つ情報を紹介。

連載企画では、経営トップの人となりを紹介する「トップの素顔」、業界のパイオニア企業を紹介する「先駆者たちの大地」、ヒット商品の開発秘話を紹介する「ヒットの裏側」の3つを配信しています。

- * 連載企画は、1回の配信につき「トップの素顔」「ヒットの裏側」は3社まで、「先駆者たちの大地」は1社までを上限に不定期掲載（いずれも掲載のない場合があります）
- * 特集企画のテーマや、連載企画（「トップの素顔」「ヒットの裏側」「先駆者たちの大地」）で取り上げさせていただく企業様は弊社編集室にて選定させていただきます

【概要】

- ・ 配信先：MIR@I会員約2.8万人
野村証券約70万口座
機関投資家約1,000人
- ・ 配信頻度：年4回（1月、4月、7月、10月）
- ・ 配信方法：テキストメール（メール本文内のリンクからサイト掲載コンテンツに誘導）
- ・ 配信コンテンツ：特集企画、連載企画ほか
- ・ 公開期間：会員への限定公開から概ね2週間後に一般公開

※ メールでの「IRレポート」への直接誘導はありません

「トップの素顔」掲載イメージ



「先駆者たちの大地」掲載イメージ



「ヒットの裏側」掲載イメージ



「トップの素顔」でトップの人物像を訴求

トップの半生やリーダー像をドキュメンタリータッチで紹介します。
ライター、カメラマンとともに貴社トップを取材させていただきます。
文字数等のフォーマットは、当社規定のものとなります。

【特徴】

- ✓ 上場企業トップの半生をコンパクトに紹介します。
- ✓ 投資先選定要因としての“社長”にフォーカスした企画です。



※参考

社長の“人柄”は、企業の好感度に影響する

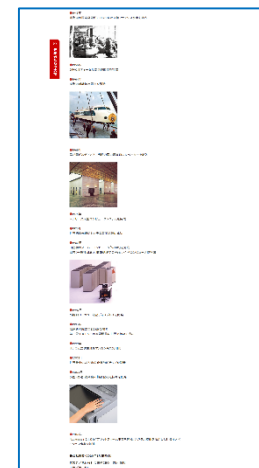
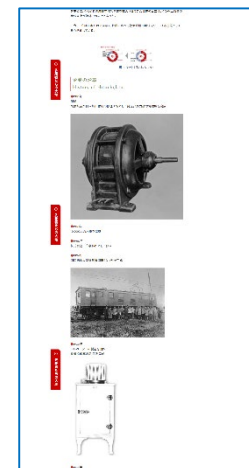
～『アイアールmagazine』読者アンケート「トップの素顔を読んで『投資できる』と回答した理由」より～

- ・社長に魅力があり、強いリーダーシップを感じる
- ・社長ががんばっている感じがして応援したくなりました
- ・社長に人間的魅力がある。
- ・社長のシンガポール駐在時代の実績が今に生きている
- ・社長の経営姿勢に共感でき、企業としての発展性に興味を持つことができた
- ・社長はいわゆる努力勤勉型の経営者ではあるが、チャレンジャーとして見れば相当手強い人物です
- ・社長のヒストリーに人間性を感じ、親しみを持った

貴社の歴史とパイオニア精神をドキュメンタリータッチで紹介します。
社史等をもとにライターが執筆させていただきます。
文字数等のフォーマットは、当社規定のものとなります。

【特徴】

- ✓ さまざまな業界の歴史ある企業の事業発展とその変遷をご紹介する読み物企画です。
- ✓ 「ビジュアルで社史をみる」というコンセプトに基づき、写真を中心に展開
- ✓ ドラマティックなストーリー仕立てで、パイオニア精神を読者の印象づけます。



当該商品（サービス）がヒットした理由などをレポート形式で紹介します。
商品開発担当などに取材させていただきます。 ※資料のみを基にした記事作成の場合もあります
文字数等のフォーマットは、当社規定のものとなります。

【特徴】

- ✓ ヒットを生み出した企業の先進性や商品開発力、マーケティング力を解き明かします。
- ✓ 開発担当者などへの取材を基に、ヒットの背景をレポートします。
- ✓ ヒット商品誕生ストーリーを入りに、企業の強みなどを印象づけます。



野村インベスター・リレーションズ株式会社
アイアールmagazine編集室
TEL: 03-3276-3608
E-MAIL: ir-magazine@nomura-ir.co.jp

本資料は、ご参考のために野村インベスター・リレーションズ株式会社が独自に作成したものです。

本資料に関する事項について貴社が意思決定を行う場合、内容によっては事前に貴社の弁護士、会計士、税理士等にご確認いただきますようお願い申し上げます。本資料中に、新聞その他の情報メディアによる報道、民間調査機関等による各種刊行物、インターネットホームページ、有価証券報告書及びプレスリリース等の情報が含まれている場合がありますが、野村インベスター・リレーションズ株式会社はそれらの情報を、独自の検証を行うことなく、そのまま利用しており、その正確性及び完全性に関して責任を負うものではありません。

また、本資料のいかなる部分も一切の権利は野村インベスター・リレーションズ株式会社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。