

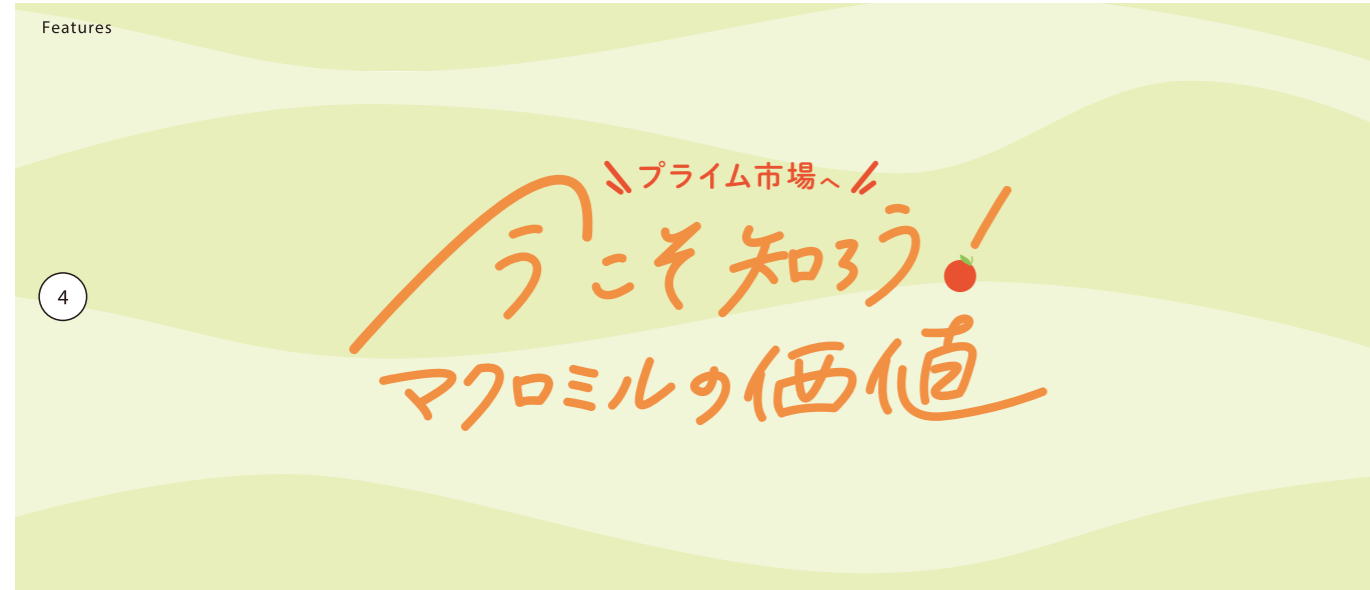
ミルコミ

Macromill Communication

Vol.167

＼ プライム市場へ！
ラコミ知ろう！
マクロミルの価値





22 **わたしのベストヒットはこれ！** 暮らしを変えた家具・家電

28 **新執行役 グローバルCTO** 井上賢 さんに **聞きたい 7つのこと**

※取材は、マスク着用などの感染症対策を講じた上で実施しました。写真撮影時のみマスクを外しております。

読者の声をご紹介します

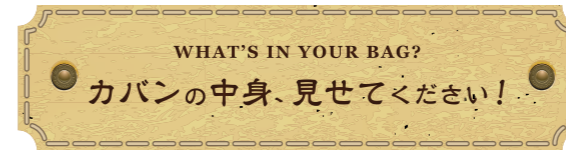
発行後は、毎回読者アンケートを行っています。前号 (Vol.166) の評価は、「とても面白かった」「やや面白かった」の合計が92%でした。皆さんの感想を一部ご紹介します。



Web版も公開中です。
本誌を含めて直近9号分を
ご覧いただけます。

Q.面白かった・良かった記事をお選びください。(複数回答)

1位



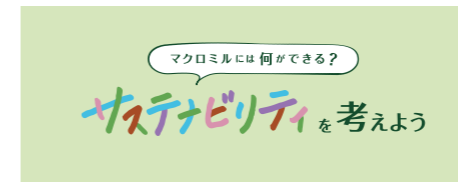
遊び心を忘れないあたり、マクロミルらしくて良いと思います。

普段見ることができない、上司のカバンの中身を見られて面白かったです。

皆さんのカバンの中身を見て、「自分の荷物も削れる部分があるのでは」「これ良いな、自分も取り入れてみようかな」という発見になりました。



2位



内閣府の仕事に関わっていることを具体的に知れ、誇らしい気持ちになりました。

皆さんの取り組みを知り、「自分も何かできるかもしれない」と考えるきっかけになりました。

SDGs 関連の情報を気にされている企業様も多いため、『ミルコミ』をタネに案件に繋がるヒアリングができそうだと感じました。



3位

Special Interview vol.04

株式会社 OKURA BOOTCAMP 代表取締役 兼 Brand Builder 大倉佳晃さん

マーケター志向のあるメンバーにも刺激となっており、とても良い企画と思いました。


「#HairWeGo」のキャンペーンがすごく印象に残っていたので、開発された大倉さんの記事を読むことができ、とても貴重だと感じました。

今後のキャリア形成の参考になりました。必要なスキルを具体化し、実践しながら成長していきたいです。



編集部から

Web版でご覧いただく方が増え、編集部としてはデザインのクオリティを担保しつつ、いかに読みやすさを維持するか、毎回試行錯誤しています。制作時には原稿の文字数を調整したり、主にビジュアルで楽しんでもらえる企画を必ず含めたりしてきました。皆さんからの声としても、誌面の中身に対するものだけでなく、形式に関するコメントが増えてきていると感じます。「ビジュアルを多めにして、手軽に見られるコンテンツが一部含まれていると手に取りやすくなりそう」「オンライン上だとやはり動画があると面白い」「流行りの読み上げがあっても良さそう」などのアイデアも、より良いコミュニケーションの在り方を考える上で参考にさせていただきます。



\\ プライム市場へ \\ うこそ知ろう! マクロミルの価値

2022年4月4日より、東京証券取引所（東証）の市場が再編されます。現在の4つの市場区分（第一部、第二部、マザーズ、JASDAQ）が3つ（プライム、スタンダード、グロース）になり、マクロミルは其中で「プライム市場」へ移行します。

そこで、今号の特集では、証券市場から見たマクロミルの「価値」について掘り下げてみます。日頃から国内外の投資家と継続的なコミュニケーション活動を行っているIRチームが、既存株主や潜在的な投資家、証券アナリストなどのステークホルダーに、マクロミルの根源的な「価値」をどのように伝え、どのような評価を獲得しているのか、その過程を植物の成長に見立てて、IR活動をより身近に感じてもらえるようご紹介したいと思います。

今、様々なステークホルダーから、マクロミルはどのように評価されているのか。そして今後求められていることは何なのか。新市場への移行を控えた今だからこそ、マクロミルの「価値」を改めて考えてみませんか？

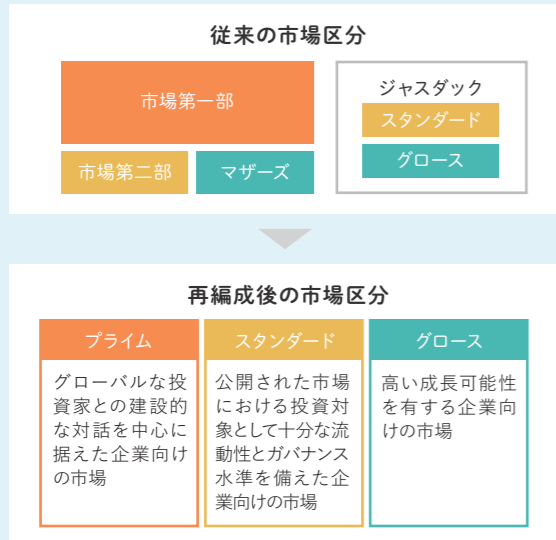
CONTENTS

- | | |
|---------------------|------------------------|
| P.6 … プライム市場って、なに？ | P.16 … 決算発表までの道のり |
| P.8 … IRの仕事をご紹介！ | P.18 … マクロミルの価値向上を目指して |
| P.10 … 持株会について | P.21 … まとめ |
| P.12 … マクロミルへの評価と期待 | |



プライム市場って何ですか？

図：現在と再編後の市場区分



出所：JPX日本取引所グループ 市場区分見直しの概要より一部参考

株式の流動性や高いガバナンス水準が求められる市場

東証の市場再編に伴い、4月4日から「プライム市場」に移行するマクロミル。市場再編の目的は大きく2つあります。一つは、現在4つある市場区分を3つに再編し、各区分のコンセプトを明確にするため(図参照)。それにより、投資家は企業価値をより見極めやすくなり、企業は各市場の特性に応じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すことができます。もう一つは、コーポレートガバナンス・コード[※]の遵守のためです。プライム市場はグローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けということもあり、一段高い原則が適用されます。

プライム市場の上場基準は、「株式の流動性」「ガバナンス」「財政状態および経営成績」という3つの観点で評価されますが、マクロミルはこうした基準を十分満たしていることもあり、プライム市場移行に伴う障壁はありませんでした。

[※]上場企業が行う企業統治(コーポレート・ガバナンス)において、ガイドラインとして参照すべき原則や指針のこと。

IR担当に聞く プライム市場って、なに？

マクロミルは4月4日からプライム市場に移行しますが、現在の市場とは具体的に何が変わのでしょうか。そもそも会社を上場をする理由とは。IR歴10年以上のプロフェッショナル、山岸さんにお聞きしました。



わたしが
お答えします！

コーポレートコミュニケーション・IR本部
山岸美香さん



プライム市場に移行すると、何が変わる？



各市場に求められることの詳細はこちらからご覧いただけます



業績に加え、社会や環境に向き合う姿勢も問われる

では、プライム市場に移行することで何が変わるのでしょうか。プライム市場には、独立社外取締役(三分の一以上)、指名・報酬委員会の独立性と開示、中核人材の多様性の確保、議決権電子行使プラットフォームの利用、英文開示の促進など様々な内容が求められます。

また大きな変化の一つが、サステナビリティの取り組みの中でも気候変動に関する影響について、明確な開示を求められること。TCFD[※]が公表している項目と同等の開示が義務化され、環境負荷の大小を問わず、自社の企業活動が気候変動にもたらすリスクの開示が必要になります。しかしこれ自体は、市場再編の前から推奨されていたこと。プライム市場で義務化されたことは、世の中が上場企業に対して、業績だけでなく社会や環境に向き合う姿勢を求めていることの表れです。そこにしっかり応えることで、さらに企業価値も向上するはず。プライム市場へ移行することで、非財務的なマクロミルの価値も、より広く投資家に伝えていきたいと思っています。

[※]Task Force on Climate-related Financial Disclosuresの略。気候関連財務情報開示タスクフォースのこと。

なぜ上場をするの？

資金調達のしやすさなどメリットが多いから

多くの会社は、会社や個人から事業運営のための資金を集めて設立されますが、株式という証券を発行して資金を募り、設立されるのが「株式会社」です。株式は、特別な審査を経て証券市場に流通させることで広く一般の投資者が売買できる「上場株式」と、そうでない「非上場株式」に分類されます。上場株式を発行している会社が「上場企業」です。

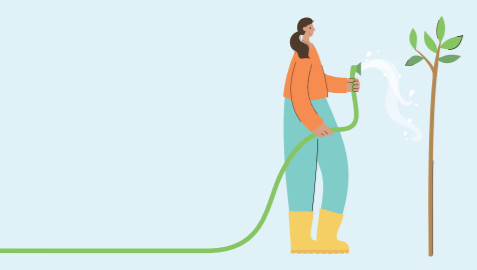
株式の上場には様々なメリットがありますが、一般的に言われるのは、資金調達の手段が多様化することや、会社の認知度・信用力の向上です。上場企業には投資判断のために必要な情報開示(法律や取引所の規則で義務付けられた制度的開示)が求められるため、非上場企業と比べて、情報開示の公平性・透明性が高いと言えます。それが安心感に繋がりが、会社のブランド力強化にも寄与しているんですね。会社のブランド力が高まると、お客様からの信頼や採用面で優位になりますし、社員のモチベーションも向上するなど、様々なプラスの影響をもたらします。

上場に関するマクロミルの歴史

マクロミルは、2005年にマーケティングリサーチ業界の企業として初めて東京証券取引所の市場第一部(以下、東証一部)に上場しました。2014年に株式を非公開化しましたが、現在は再び東証一部に属しています。

- 2000年 創業
- 2004年 東証マザーズ上場
- 2005年 東証一部上場
- 2014年 株式非公開化により上場廃止
- 2017年 東証一部再上場





IRは、例えるならば総合格闘技。財務経理、法務、人事、IT、広報など、幅広い知識やスキルが必要です。特に、財務三表(損益計算書、バランスシート、キャッシュフロー計算書)を読み解く知識は、企業活動を深く理解するために重要だと感じます。また、現在マクロミルの株主は約半数が外国人投資家のため、彼らに会社の状況を説明するための英語力も必要です。これらの知識やスキルに加えて、一番大切なのは関係部署やグループ会社との連携です。IRの仕事は様々な部門の協力がなく成り立ちません。人事から採用の状況、財務経理から業績の状況に関する情報を得たり、事業部門やグループ会社から顧客や当社のサービスに関する生の情報を提供してもらったりと、他部門の方と緊密なコミュニケーションを取る事が重要だと考えています。

IRの仕事をご紹介します!

わたしが
お答えします!



投資家向けの広報活動を指す、IR (Investor Relations)。実際にはどのようなお仕事なのでしょうか。2019年に公募異動制度を活用してグローバルリサーチ本部からIRチームへ異動された蔵田さんに聞きました。

コーポレートコミュニケーション・IR本部
蔵田直人さん

Q

IRってどんなお仕事なの?

A

株主・投資家などのステークホルダーと信頼関係を築く仕事です

既存の株主や、その他潜在的な投資家との対話及び関係性構築が主なミッションです。代表的な業務には、決算発表の実施や株主総会の支援、アナウンスレポートの発行などがあります。また、株式の投資家のみならず、社債の投資家向けの活動もあります。特に注力しているのは日々のコミュニケーション活動で、主要な機関投資家とは毎四半期個別に面談を行い、対話を通じてマクロミルグループの「企業価値」が継続的に向上するよう努めています。そのため大切なのは、私たち自身が深く、早く、適切に自社の状況を理解すること。特に株主の皆さまに当社の成長戦略を信じていただくには、根拠をもった説明が求められます。日頃から経営陣の皆さんと会話をして会社の方向性に対する理解を深めたり、各事業の責任者にサービスの詳細や仕組みについてヒアリングを行ったり、社内での情報収集も重要な業務の一つです。



Q

IRのやりがいを教えてください!

A

経営に近い立場で自社のビジネスに向き合える

ビジネスは人々の生活をより良くするためのもので、そうしたビジネスを継続・発展させていくための事業経営に興味があり、いずれは会社そのものの経営に携わりたいと思っています。IRの仕事は、経営陣の考え方や判断を間近で学ぶことができたり、会社の意思決定に必要な情報収集やデイスカッションを行う機会にも関わったりと、日々やりがいを感じる事が多々あります。一方で、IRでは企業経営に関わる重要な情報を扱い、規則や法律に基づいた適切な開示が求められます。自社の強みや成長ストーリーについて深く考え、発信できることもやりがいの一つですが、責任の重さや難しさも感じます。私たちの説明により当社の成長を信じてくださり、株式を購入いただいた時はとても嬉しいです。マクロミルグループは世の中をより良くするための事業を運営していて、間接的ではありますがそこに関わっていることを誇りに思っています。

IRの年間スケジュール

第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
	決算発表			第1四半期 決算発表			第2四半期 決算発表			第3四半期 決算発表	
		定時株主総会...②				アナニュアルレポート発行...③	格付レビュー発表...④				
決算準備	個別投資家面談...①	決算準備	個別投資家面談	決算準備	個別投資家面談	決算準備	個別投資家面談	決算準備	個別投資家面談	決算準備	個別投資家面談

その他...個人投資家向け説明会、投資家とのカンファレンス、社内へのヒアリングなどを不定期に実施

- ①機関投資家との個別面談**
決算発表後、機関投資家と個別に面談し、より踏み込んだ内容の質問に直接回答します。現在は四半期毎に約30~40件程度実施しており、大口の株式購入のきっかけになることも
- ②定時株主総会**
法務・財務経理・総務など関係部署と協力して実施。開催前には株主の皆さまに「招集通知」を送付し、開催後には「有価証券報告書」「コーポレート・ガバナンス報告書」などを開示します
- ③アナニュアルレポート発行**
決算発表資料とは異なり、経営者の考えや社風など「数字では表現できない企業価値」も訴求できる資料。2021年度版はクライアントにもご協力いただき、データ利活用支援の事例を掲載しました
- ④格付レビュー発表**
格付とは企業の信用状態に関する評価を表す等級で、社債投資家が社債購入の判断をする際に重要な指標です。年に一度、格付機関が信用力を分析し、マクロミルは今年も格付「BBB+」となりました

Q

社員はどのIR情報に注目すべき?

A

まずは『NOW』の掲載情報をチェック!



決算発表の数字は、社員の皆さんが顧客に向き合った一つひとつの案件の結果が凝縮されたものなので、発表の場ではそうした皆さんの努力をきちんとお伝えできるように、背景や今後に向けた取り組みをしっかりと説明することに注力しています。決算発表直後に、Web社内報『NOW』に掲載されるコメントは、重要なポイントに絞って解説しているのでぜひチェックしてみてください。その上で、「決算説明資料」にも目を通していただくと嬉しいですね。業界を取り巻く状況やグループ全体の動きなど、さらに踏み込んだ内容が理解できると思います。もし分からないことやもっと知りたいことがあれば、ぜひIRチームにご連絡ください。私たちも皆さんにIR情報を知っていただくことはとても重要だと考えていますので、いつでもお答えします!

教えて! 持株会のお勧めポイント

2019年4月に発足したマクロミルの持株会。発足当初から事務局として運営に携わる小島功嗣さん、磯崎ゆきのさんに、持株会のお勧めポイントを聞きました。

私たちがお答えします!



法務総務本部
(左) 小島功嗣さん (右) 磯崎ゆきのさん

POINT 01
奨励金20%

POINT 02
入会は2ステップ、5分で完結!

POINT 03
1,000円から始められる

磯崎さん「手軽さもポイントですね。1,000円から始めて難しい手続きも不要です。事務局からお送りする入会

持株会のお勧めポイントはどのような所でしょうか?

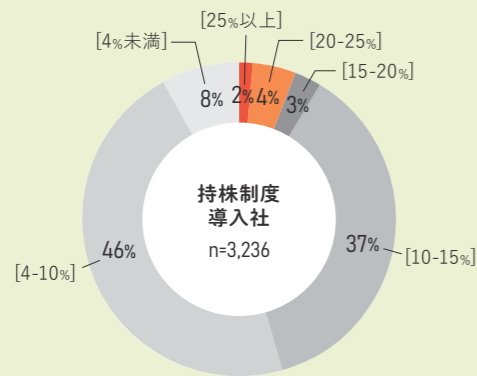
小島さん「やはり20%の奨励金ですね。中長期的な資産形成をサポートでき、福利厚生として充実していると思います。

磯崎さん「発足時から多くの方に加入いただき、現在も少しずつ会員数を増やしています。持株会は入会可能な時期が決まっているので、5月と11月の年2回。このタイミングで事務局から全社メールをお送りし、入会受付を行っています。

定めています(図参照)。

持株会が発足した経緯を教えてください。
小島さん「誰もが株を購入できる上場企業のメリットを活かして、社員の皆さんが気軽にマクロミルの株を購入し、株主として経営や事業に関われる機会を作りたい、そうした想いから持株会を発足させました。自社の株式を購入する際、インサイダー取引規制などに留意する必要がありますが、自身で決めた一定の拠出額に応じた株式を毎月購入することができます。また、株主総会では、持株会の会員の意見を確認した上で理事長が代表して議決権を行使するため、議案の賛否について意思表示をすることができます。このように、マクロミルの経営に対して間接的に関与する機会を得られるんですね。入会をきっかけに会社の株価や業績に興味を持つたり、仕事のモチベーションが上がったりも思うので、多くの方に入会してもらえたら嬉しいですね。発足の際には、経営陣の皆さんと「社員にしっかりと還元できる制度にしたい」と議論を重ね、奨励金は他社と比べても高い20%に設定しています(図参照)。

図：上場企業の従業員持株会奨励金支給状況



国内の持株制度を導入する上場企業3,236社のうち、奨励金を20%以上支給する企業は全体の6%

※ 出典：株式会社東京証券取引所 2019年度従業員持株会状況調査結果の概要について(2021年5月)
※ 当調査における「拠出金1,000円ごとに持株会制度実施会社から支給される奨励金額」から1,000円当たりの金額の割合を計算して作成

※ 持株会は株式投資です。リスク等を十分ご理解し入会を検討してください。

小島さん「社員の皆さんに株主になってもらえると安定株主が増え、会社としても心強いです。仕事以外の方法でも会社を支援・応援したいと考えている方にもお勧めしたいですね。」
希望アンケートに回答し、Web申し込みをするだけの2ステップ、約5分の手続きで翌月から拠出できます。決めた額が給与から自動的に天引きされ自分で買付手続をする必要がないため、「投資や株ってよく分からないけど始めてみたい」という初心者の方にもお勧めですよ。



今こそ知りたい! 持株会について

小額から自社株を積立購入できるマクロミル従業員持株会(以下、持株会)。購入額は給与から天引きされるので、手軽に資産運用できるのが魅力ですが、他にはどのようなメリットがあるのでしょうか。

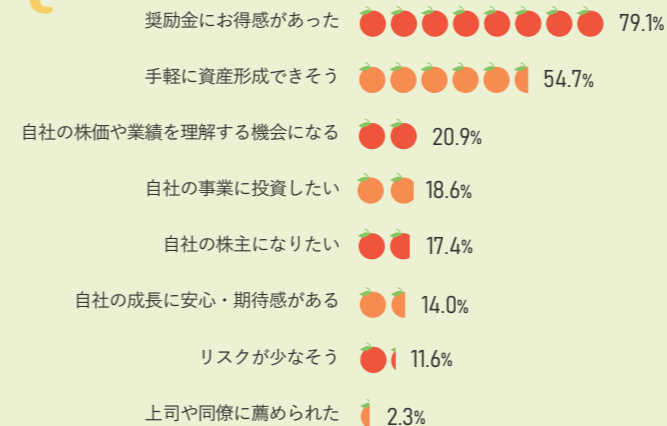
会員に聞いてみた! 持株会についてのアンケート結果

持株会は、対象となる従業員の23%、281名が加入しています(2022年1月時点)。会員の皆さんへアンケートを実施し、86名に回答いただきました。

Q1

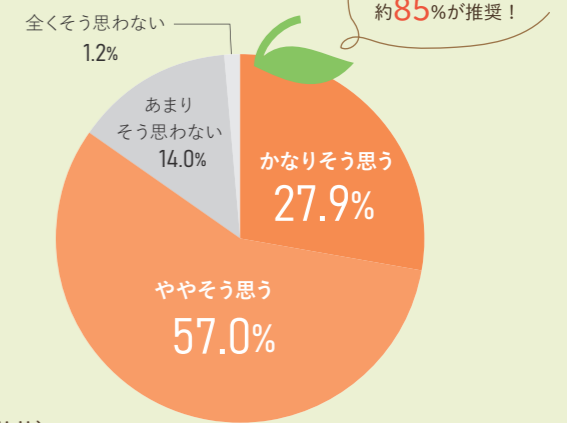
入会した理由を教えてください。(複数回答)

自社への理解を深めたり、応援の目的で入会する人も!



Q2

持株会への入会をお勧めしたいと思う?



Q3

入会してみて気持ちにどんな変化があった?(自由回答/一部抜粋)



「奨励金が20%と大きく、社員を想う気持ちを感じます。マクロミルを一層好きになりました!」



「自社株を持ったことをきっかけに、自然と株式市場に興味を持ち、学ぶ機会が増えました。」



「自分の仕事但至少でも株価に影響を与えていると思うと、モチベーションに繋がります。」



「自社の株価を意識するようになりました。決算前後の値動きを見ると市場の期待度が見えて、面白いです。」



「業績だけでなく、マクロミルに対する世間一般の評価や、他社のIR情報にも興味を持つようになりました。より「会社を良くするためにどうすべきか」を考えるようになっていました。」

後藤様：投資先を選ぶ上で特に重視しているポイントは、中長期的に業界内で秀でた存在であることです。当社では、長くお付き合いすることを前提に収益力や長期的な成長性を見込んで投資先を厳選しています。このため、投資先の数は多くなく、現在の投資先は十数社です。継続した収益性を見込める強い事業運営をしているかが重要で、マクロミルについてもオンライン・マーケティングリサーチ市場における強固な事業基盤を特に評価しています。

勝野様：私たちは企業へ投資する際、クオリティとバリューを重視しています。クオリティとは競争力の高い会社、事業であること、バリューはその会社が株式市場から過小評価されていることです。マクロミルのことは以前から知っていましたが、私たちが2019年に会社を立ち上げ、3000社を超える上場企業から投資先を検討する中で、改めてそのクオリティに着目しました。そこからリサーチを重ね、IRの皆さんと何度もお話した結果、今後、間違いなくその価値が高まっていくであろうと判断し、投資を開始しました。

投資の決め手は業界屈指の事業クオリティ
 マクロミルへの投資経緯と評価点を教えてください。



機関投資家と証券アナリストに聞く

マクロミルへの評価と期待

マクロミルは今、証券市場からどのように評価され、今後に向けて何を期待いただいているのでしょうか？機関投資家の一社にIRチームの山岸美香さんと、証券アナリストの一人にIR担当執行役員の高橋亮さんと、一緒にお聞きしました。



唯一無二の事業基盤が、力強い成長を生み出す

INTERVIEW 01

機関投資家



トライヴィスタ・キャピタル株式会社
 代表取締役 後藤正樹様(左)
 取締役 勝野泰典様(中央)
 シニアアナリスト 月岡深志様(右)

機関投資家は、顧客から拠出された資金を運用する法人の投資家のことです。主に年金基金や学校基金から資金を預かり、投資運用をされているトライヴィスタ・キャピタル様。2020年1月よりマクロミルに投資いただき、現在は発行株式の約15%を保有されています(2022年3月時点)。



「投資先を選定する上で、企業のカルチャーや、社員を大切にする風土があるかはとても重要」と仰る皆さま。マクロミルのカルチャーは『ミルコミ』や公式noteなどで感じてもらっているそう

「昨年、中期経営計画で発表した「総合マーケティング支援企業」への事業モデル変革について、どのように感じましたか。

勝野様：「総合マーケティング支援企業」というと様々な企業が競合になり得るので、マクロミルの強みが本当に活かせる市場かを理解するのに時間がかかりました。時間をかけて業界動向を調べつつ、IRの皆さんとの対話を通し、新規事業もマクロミルの強みであるパネル基盤があってこそ成り立つものだし、既存リサーチ事業とのシナジーも期待できると分かり、それならばマクロミルの企業価値の向上に繋がるかと納得できました。

月岡様：デジタルの領域でもクッキーレス時代が訪れて情報が取りづらくなる



サービス理解を深めるため、お三方ともマクロミルモニタに登録。「30問超のアンケート回答は大変。きちんと回答されるパネルの質の高さがうかがえます」(後藤様)



今後クライアントに寄り添う対応を続けて欲しい

「今後マクロミルに期待することや、社員へのメッセージをいただけますか。」

勝野様：マクロミルのIRは、投資家を大事にする姿勢やオープンなスタンスが感じられるので今後も継続して欲しいと思います。プライム市場への移行で求められる「投資家との建設的な対話」は、しっかりと実施されている印象です。

月岡様：社員の皆さんに引き続き期待することは、クライアントへの質の高い対応です。実は先日、必要なデータがありマクロミルにリサーチを依頼したのですが、

私たちにとって最良を考えた提案をしてくださったんですね。さらにレスポンスも早い。良いサービスを提供できる社員がいるからこそ、会社の成長も期待できると考えているので非常に安心しました。

後藤様：皆さんにとって、日々の仕事の中で投資家の存在や株価を意識することはあまりないかもしれませんが。私たちは年金基金や学校基金などから預かった資金を運用し、年金や学生の奨学金、大学の研究資金を増やす仕事をしています。つまり、皆さんの頑張りによってマクロミルの株価が上がると、これらの方々により多くの資金を提供できます。皆さんの日々の仕事は、実は見えない所でも社会貢献に繋がっていることをこの機会に知ってもらえると嬉しいですね。



MetrixLabのオフィスを訪問されたこともある関根様。「マクロミルとは様々なことを一緒にやってきましたが、海外拠点の訪問が一番印象に残っています」(関根様)

信頼を積み重ねながらも、チャレンジして欲しい
 ー現状の課題や、今後ご期待いただいていることについて教えてください。

関根様：特に期待しているのは、経営方針に対するアクセラとブレーキの使い分けでしょうか。投資をする基準って、プロも個人も最終的には「この会社を応援したい」と思えるかどうか大きい

信頼を積み重ねながらも、チャレンジして欲しい

苦しい局面でもきちんとしたコミュニケーションを継続されてきたのは、やっぱり良かったと思います。いざ業績が上向いてきて投資家が着目した時に、これまでの業績の傾向をきちんと分析できるように整えておくという意味でも重要でしたよね。

いんです。過去の実績を含めて会社の経営陣やIRが信頼できるか、応援したいと思えるカルチャーか、という所に尽きる。そういう意味では、掲げた目標を達成し、着実に実績を積み上げて信頼を獲得していこうという今のマクロミルの姿勢は良いと思いますし、続けていけば必ず評価も上がると私は思っています。

一方で、若くて勢いがあるマクロミルだからこそ、「チャレンジする姿勢」も持ち続けて欲しい。私が思うに、今強いのはチーム経営ができる会社だと思っています。マクロミルは若くして活躍している人が沢山いるはずなので、そういった方々にも経営に参画してもらい、組織力をより強化するのが良いのではと。そうすることで、アクセラとブレーキのパラメータも取りやすくなるのではないかと思います。



今、マクロミルが進んでいる方向は間違っていない

INTERVIEW 02

証券アナリスト

大和証券 Daiwa Securities

大和証券株式会社

エクイティ調査部 次長 シニアアナリスト 関根哲様

証券会社のアナリストは、業界動向や企業の財務分析などをもとに、担当企業における株式の投資価値を分析・評価し、売買推奨や目標株価とあわせて投資家へ情報提供しています。関根様とのお付き合いは、マクロミルが2017年に再上場してから。関根様は、マクロミル以外にサービス・情報通信業界や新興企業を中心として、30~50社ほどを担当されています。

高橋さん：そうですね。まずは有言実行で、投資家からの信頼を獲得していくことが大前提としてありながら、少しストレッチした目標を掲げて、それを実現させていく。その積み重ねが中長期的な評価に繋がるんじゃないかと思えます。これは社員一人ひとりにも通ずる話ですよ。

関根様：そう思います。投資家が期待していることは、「手が届くか届かないか」という所を達成することなんです。社員の皆さんもきつと、「ちょっと背伸びした目標」を達成できると嬉しいし、周囲から評価もされますよね。それを一人ひとりが大切にすることで、「マクロミルは一段上の目標を達成できる」会社だという大きな信頼獲得に繋がるんじゃないかなと思います。

私は、マクロミルはすごく意味のあるビジネスをしていると思うし、このビジネスがなくなることはないと思っています。今後、データの価値が間違いなく上がる中、マクロミルはデータビジネスの先進企業と言えるでしょう。だからこそ、明確化している会社の課題や足りていない部分を強化することで、より一層価値を向上させていって欲しいと思っています。



取材に同席した執行役員の高橋亮さんは、関根様と終始フランクに意見を交わす。「関根様のことは、マクロミルの価値向上のため一緒に戦ってくださる戦友のように思っています」(高橋亮さん)



マクロミルの強みは、意思決定の早さや軌道修正力

ー再上場以来5年近くお付き合いいただいているが、マクロミルにはどのようなイメージを持たれていますか。

関根様：一言で言うと、「若くて勢いがある」イメージを持っています。マクロミルは、マネジメント層を含めて若くても活躍されている方が多い。取締役も含めると、競合他社と比べても特に若いと思います。だからこそ意思決定のスピードが早いと感じるし、動くことがあっても、反省点を活かしてすぐに軌道修正できていると感じますね。IR活動全般においても、資料の作り方やコミュニケーションの仕方をトライ&エラーで常に変化させて取り組んでいるように思います。

高橋さん：新しい取り組みは色々模索をしていて。例えば、私たちは昨年8月に中期経営計画で「総合マーケティング支援企業を目指す」という新たな成長戦略を掲げましたが、最近はその戦略に沿った事例も発信できるようになってきました。私たちの事業がお客様のビジネスの中でどう活かしたかを、事例という形で具体的に発信できるようにしたのには良い変化だと思っています。

関根様：再上場から5年、今までの歴史を振り返ると山あり谷ありでしたが、

裏側をのぞいてみました！ 決算発表までの道のり



約1カ月前からはじまります



01 事前準備

各本部、子会社のQBR[※]への参加やヒアリングを行う。ビジネス環境の変化や商況の進捗と共に、実績値を把握、その要因分析、また現状の課題や課題解決のための今後の取り組みを確認

※Quarterly Business Reviewの略。売上計画や戦略、活動方針に対する現在の達成率・進捗状況を関係者と確認し合う会議のこと

02 資料の構成検討

佐々木徹さんをはじめ、経営戦略室、財務経理本部やIRチームで、決算のポイントを整理し決算説明資料の構成を議論

03 資料作成

財務経理本部で連結会計処理後の決算数値が確定後、その数値を基に決算短信や決算説明資料を財務経理本部とIRチームが協働して作成。決算説明資料は、MetrixLabやMacromill Embrainなど海外グループ子会社も含め関係各所と擦り合わせながらパート毎に作成していく

あっという間に1週間前！



04 決算説明資料のドラフトを用意

出来上がったドラフトを基に、佐々木さん、経営戦略室、財務経理本部やIRチームで過不足がないか、どういった伝え方をするかを確認。現在のスピーカーは佐々木さんと、IRを担当する執行役員の高橋亮さん



Q&Aセッションの配信方法確認なども同時進行で進めるIRチームの皆さん

05 翻訳作業

決算短信、決算説明資料の英訳を進め英語の資料も同時公開できるように準備。英語に翻訳する過程で、日本語の表現の曖昧さに気付くこともあり、並行して日本語版のブラッシュアップも行う

06 資料の最終確認 及び トークスクリプトの準備

ブラッシュアップした決算説明資料を最終確認し、トークスクリプトを準備（トークスクリプトはスピーカーが準備。IRチームや財務経理本部で確認する）

10 決算発表当日

決算発表当日

当日の朝は改めてQ&Aセッションの最終確認。投資家役を決めて、本番さながらに質疑応答のリハーサルを繰り返す。その後、15時に決算短信と決算説明資料、16時に動画を公開。18時からはQ&AセッションをZoomにてリアルタイムに実施。機関投資家からの質問が相次ぐ。Q&Aセッションの内容は翌日以降にテキスト化し、IRサイトにて公開している



Q&Aセッションに向けた準備の様子



佐々木さんも交えて最終確認。開始直前まで細かい部分を擦り合わせる

09 Q&Aセッションの準備

決算発表後に実施するQ&Aセッションの想定問答集を確認。投資家の質問にスムーズに回答できるよう、万全の準備を整える

いよいよ前日



08 決算発表の動画撮影

撮影後は、海外投資家向けに英語への吹き替え作業や、動画の公開準備を外部に依頼



動画撮影中の様子。部屋中に緊張感が漂う



2022/6期Q2決算発表動画はこちらからご覧いただけます



リーダーが語る マクロミルの 価値向上 を目指して



代表執行役社長 グローバル CEO
佐々木徹さん

執行役員
高橋亮さん

今後もマクロミルの価値を向上させていくには、何が重要となってくるのでしょうか。佐々木さんと高橋さんにお聞きました。

企業の存続に必要なのは「変化」

編集部：今回『ミルコミ』の取材として、トライヴィスタ・キャピタル様と大和証券様にご評価いただいているポイントを伺ってきました。お二人は、日々投資家の皆さまとコミュニケーションを取る中で、どのような期待を感じますか。

佐々木さん：まずは、成長企業としてしっかりと結果を

残すことへの期待を感じますね。特に日本事業において、投資家の皆さまが魅力に感じてくださっているのは、調査パネルやデータといった私たち独自の資産だと思っています。それらを強みに、業界の垣根を超えて、サステナブル(持続的)に成長していくことが求められていると感じます。私たちが今掲げている「総合マーケティング支援企業」を目指す戦略は、そうした成長を実現できる施策だと評価いただけている印象ですし、今の経営陣は私も含め若輩者が多いのですが、若いからこそ変革を起こせるのではと期待いただいているとも感じます。

高橋さん：そうですね。業界の垣根を超えた成長への期待はもちろんですが、改めてマーケティングリサーチ業界についても、「まだ成長する業界だ」という見方がされるようになってきていると思います。

株式会社は良い方にも悪い方にもオーバーに振れます。例えば、2018年の後半から2020年前半にかけて、リサーチ市場は右肩下がりの市場ではとの見方が強まり、当社の株価も破綻する企業かというくらいまで低迷しました。実際には、オンライン・マーケティングリサーチ市場はコロナ禍の下でも安定した拡大が続いています。当社としても、投資家からの期待値と会社の実態とにギャップが生まれているのではと反省し、佐々木さんが代表に就任されてからは、そのギャップを解消するため、それまで以上に投資家とのコミュニケーションを大切にしてきました。その成果もあって、今はマクロミルへの評価が着実に回復してきていると感じます。例えば、決算発表後は投資家からのリクエストに応じて個別面談を行います。一時期はその依頼数がかなり減少していました。その時と比べると直近の面談件数は倍くらいになっており、投資家からの注目度の高まりと共に、マクロミルへの期待値の回復を感じます。



「2005年の上場の時に投資をしてくださっていた方が、2017年の再上場後に再び投資して下さることもあり、それはすごく有難く、励みになりますね」(佐々木さん)

佐々木さん：私は投資家の皆さまに、しっかりと自身の伴った発表をしていきたいと考えています。もしかしたら、そうした姿勢や考えが時には保守的な印象を与え、期待値の醸成につながるコミュニケーションを大切にしたいですね。

編集部：投資家から再評価されているのは嬉しいですね。会社がサステナブルに成長していくためには、具体的に

どのようなことが必要でしょうか。

佐々木さん：当たり前の話ですが、売上と利益の両方を堅調に伸ばしていく必要があると思っています。売上は変えずに利益を伸ばすには、例えばコストカットなどの方法もありますが、これでは持続的な発展が見込めな方法もあります。また、会社のサステナブルな成長には、社員の皆さんの労働環境をサステナブルにすることも重要です。皆さんの働き方が変わっても会社が成長し続けていくためには、事業のモデルチェンジや、業務の自動化を進めて生産性を向上するなど、そういった工夫や努力も必要ですね。企業が生き残るには変化し続けることが非常に大切だと考えています。



全社を巻き込む、サステナビリティへの取り組み

編集部：プライム市場のコンセプトの一つに、「機関投資家との建設的な対話」という項目が含まれていますが、今後IR活動で行いたいことや強化したいことがあれば教えてください。

高橋さん：投資家との建設的な対話は今までも意識して取り組んできたので、今後も継続したいと思っています。一方で、投資家によって聞きたい話や着目ポイントが異なるので、一辺倒ではなく、それぞれに応じてコミュニケーションの手法を多様化させていきたいですね。例えば先日、マクロミルが今後さらに伸ばそうとしているデータコンサルティング領域についてもっと深く聞きたいという機関投資家を対象に、約4年ぶりにスマールミーティング※を開催しました。デジタルテクノロジー事業本部の後藤新さんやデータマネジメントプラットフォーム部の瀬川順弘さんにご登壇いただき、とても好評だったので、こうした事業サイドの皆さまから直接ご説明いただく機会は今後も積極的に作っていききたいですね。

また、個人投資家向けには決算発表とは別に説明会を開催していて、そこでは佐々木さんから、マクロミルの事業や存在意義をとにかく分かりやすくご説明いただいています。

※決算発表よりも比較的小規模で、機関投資家や証券アナリストの皆さまと対話をするIRイベント

マクロミルの価値は 私たちが創っている

毎日の業務の中で、会社の価値について考える機会はありません。しかし、私たちが日々向き合っている仕事の一つひとつが、「会社の価値」を創っている、といえそうです。

今回の取材を通じ、マクロミルのこれからの証券市場から大きな期待が寄せられていることが分かりました。今後もリサーチやデータの価値を高め、総合マーケティング支援企業としてお客様の「パートナー」になることを目指していきましょう！



編集部：他にもプライム市場では多くのことが高い水準で求められますが、今後特に対応が必要なのはどのようなことでしょうか。

高橋さん：今後特に整えていきたいと思っているのは、サステナビリティへの取り組みです。昨年末に社内ですステナビリティ委員会を発足させ、まずは目標や、今後取り組んでいく内容などの方向性を定め、それを実地で継続していくために必要なことを検討しています。プライム市場では気候変動に関する影響についての開示が求められますが（詳細はP7参照）、そうした環境面以外にもマクロミルが重点を置いて取り組むべきフィールドがあるので、サステナビリティ委員会では、「環境」「人材」「コンプライアンス（データプライバシー、データセキュリティ含む）」「社会」という4つの分科会に分かれて議論を進めています。

編集部：壮大なプロジェクトですね。サステナビリティ委員会はどのようなメンバーで進めているのでしょうか。

高橋さん：バックオフィスはもちろん、全社から集まってもらっています。サステナビリティへの取り組みは、ある意味ビジネスモデルそのものをどうするか、という話なので、この先何年もかけて、会社全体で取り組んでいきたいと思っています。

リサーチやデータの価値を信じて高める

編集部：今までお聞きしてきたこと以外で、今後さらにマクロミルの価値を高めていくためには、どのようなことが大切になるのでしょうか。

佐々木さん：まずは「総合マーケティング支援企業」へのチャレンジが大切だと考えています。会社の価値向上のためにはお客様から選択され続ける状態が不可欠であり、そのためには、誰よりも私たち自身がリサーチやデータの価値を信じて高め、お客様のビジネスを成長させるパートナーとなることが重要です。リサーチやデー



「株価を上げる魔法はない。実績を着実に重ねて、マクロミルの価値を丁寧に伝えていくしかないんです」(高橋さん)

タが持つ力、そして社会の中でマクロミルが果たしている役割は本当に大きなのだと思います。でも皆さんの通常業務の中では、それが実感しづらいこともある。そのため、私たちの事業がどれほどお客様の役に立っているのか、社内でもっと多くの事例が展開される仕組みが必要だと思っています。

そして皆さんには、マクロミルの目指す方向性を理解してもらった上で、疑問や意見があればどんどん声を上げて欲しいです。例えば私が全マネジャーと順番に話をするラウンドテーブル、執行役員とマネジャーが定期的に対話をする大家制度というコミュニケーションの機会を設けているので、その中でも議論を深めていきたいと思えます。レイヤーに限らず、フラットに意見を言える風通しの良さはマクロミルの良い文化なので、引き続き大切にしたいですね。こうした取り組みを重ねることで、全社でマクロミルの価値をより実感できるようにしつつ、さらに高めていけたらと思います。



使い終わったらキッチンの隅へ。普段の動線を邪魔しない

MY BEST HIT | 02

気になるニオイを **エコ**に解決



リサーチアーキテクト本部
池田拓郎さん

4人家族なので生ごみがそれなりに出る我が家。夏場のニオイに悩んでいたため、高額でしたが思い切って家庭用生ごみ処理機を昨夏に購入しました。夜寝る前にスイッチを押すと、翌日には生ごみの体積が5分の1程度になり、ニオイもほぼゼロ。キッチン周りが快適になりました。1回の処理容量を優先したため本体が大きいのが難点ですが、DIYしたキャスター付きの木製プレートに載せて、使うときだけシンク横に出しています。自治体によっては購入時に補助金も出るので、興味のある方は要チェックです。



一晩で大量の生ごみが枯葉のように変化

MY BEST HIT | 03

「**ほったらかし**」でもすぐおいしい!



デジタルテクノロジーズ事業本部
木村妙子さん

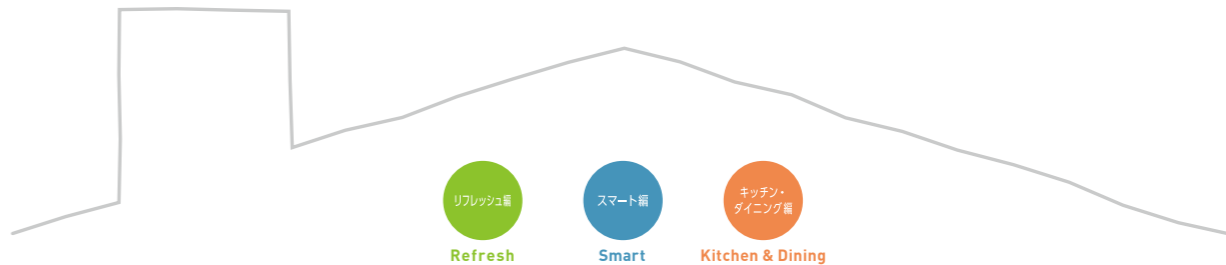
出社の日は帰宅後に主菜・副菜と作っていると時間がかかってしまい、夕食の時間が遅くなったり、帰りの遅い日が続く食材を腐らせたりすることに悩んでいました。T-falの「クックフォーミー」を購入してからは、材料を入れて30分くらい放置するだけで主菜ができあがるので助かっています。並行して副菜を作れるので食材も使い切れますし、結果食材を腐らせることがなくなったので経済的。そして何よりおいしい! 私のオススメです。



コンパクトな3Lタイプはスペースを取らないのも嬉しい



圧力調理で鮭のホイル蒸しも手軽にふっくらとおいしくできる



わたしのベストヒットはこれ!

暮らしを変えた家具・家電

新しい季節のスタートに向けて、家具や家電の新調を考えている方も多いのではないのでしょうか。一方で、何を選べば良いのかは悩んでしまいがち。そこで、今回はシーン別に皆さんのオススメを紹介していただきました。ぜひ、新生活を豊かにするためのヒントにしてみてください。

MY BEST HIT

キッチン・ダイニング編

Kitchen & Dining

朝食から夕食まで、何かと過ごす時間の多いキッチン・ダイニングのオススメをご紹介します。

MY BEST HIT | 01

身体に**フィット**する木のぬくもり

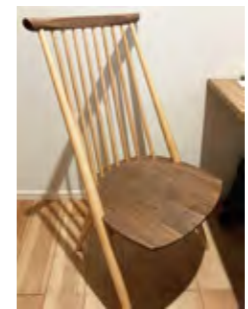


データマネジメントプラットフォーム事業本部
村岡洋輔さん



品質もさることながら見た目も美しい

身体に沿うような丸みのある座面でクッションいらず



リビングの顔になるダイニングテーブルは大きなものを、と思って探していたのですが、なかなか合うものがなく、家具問屋に直接訪問することに。そこで出会った、木工で有名な飛騨高山の家具メーカー「柏木工」のCIVILシリーズに一目惚れしました。圧倒的な高品質で、特にチェアはクッションを置かなくても身体にフィットするので数時間座っていても疲れません。ナチュラル&ブラウンのツートンカラーも気に入っていて、書斎用にもう一脚買ってしまいました(笑)。



スマホやApple Watchを操作するだけでなのでストレスフリー



シーリングライトは工事不要なので導入も簡単

スマート化で 日々の利便性がアップ!



リサーチアーキテクト本部
鳥居和巨さん

最近引っ越しをしたのですが、入居先の照明にリモコンがなかったことと、エントランスはタグキーでスムーズな一方、部屋に入るときは別の鍵が必要なのに不便を感じていました。もともとGoogle Home MiniとApple Watchを所有していたので、うまく活用したいと思いLEDシーリングライトとQrio Lockを導入。

まずLEDシーリングライトに関しては、起床後「おはよう」と言うと点灯し、ニュースを読み上げてくれるなど、声だけでルーティン化した設定を操作できて便利です。また、光量も細かく設定できるので、仕事中は外の明るさに合わせて部屋の明るさが一定になるように調整しています。

また、Qrio Lockはドアに取り付けることにより、スマートフォンで鍵の解錠・施錠を行うことができるデバイス。これをApple Watchと連携したことで、遠隔操作による施錠が可能になり、鍵を取り出す手間がなくなりました。アプリで開閉の履歴が見られるほか、オートロックなのでセキュリティ面も安心。ついでにスマートな気分になれるので、Apple Watchを買ったものの使い道に迷っている方にもオススメです!

外出先でも安心 家族を見守る 第2の目



グローバルリサーチ本部
カーリーさん

仕事中に甘えてくる
スコティッシュフォールドのミントくん



V-Dank | カメラ付き自動給餌機



広角カメラなのでしっかりとリビングを見渡せる

リモートワークが主体の働き方になり、出社の頻度は減ったものの、出社は長時間自宅を空けることになるので、子どもやペットの様子は業務中気がかりなことの一つでした。この給餌機はカメラが付いており、アプリからいつでもリビングの様子を確認できますし、給餌も量や時間をすべて手で操作できるので非常に便利。日中寝ているペットを見ると癒されますし、子どもの安否確認もできるので安心して出かけられます。



MY BEST HIT
スマート編
Smart
日常のちょっとした悩みを賢く解決。新生活をスマートに始めてみませんか。

毎日のお掃除を賢く効率的に!



法務総務本部
勝木弘喜さん



本体が小さく小回りがきくので、広範囲をピカピカにしてくれる



水拭きが完了した箇所が緑色。
残りの白い部分を拭けば週末の掃除は完璧



清掃中の電池切れにも対応。
ホームベース(充電台)で充電後、自動で清掃を再開

週一の床掃除に時間がかかっており、色々解決方法を模索した結果、「ブラーバ」を購入しました。私が使っているモデルは水拭きが完了するとアプリに通知が来るほか、作業結果もアプリで確認できるので、追加で乾拭きもしたいときに助かっています。アプリで作業結果を見ると「ブラーバ」が不得意な場所が分かるので、意識して家具の配置を変えたり、作業ができていない場所のみ追加で掃除をしたりしています。また、専用の洗剤を使うと、落ちにくい汚れもある程度綺麗にしてくれるので、時間的にも労力的にも週末の掃除がとても楽になりました。



XGIMI
Z6 Polar Meets popIn Aladdin

開放的な空間はそのままに大画面で映像を楽しむ

MY BEST HIT

09

大画面でも 圧迫感ナシ



グローバルリサーチ本部
市村信悟さん

引っ越しに伴いテレビの代わりにコンパクトで、壁さえあればどこでも映像を楽しめるプロジェクターを購入。テレビと比べて圧迫感がないのでリビングが開放的な空間になり、約100インチの大画面を使えるので休日の映画鑑賞が楽しくなりました。映画鑑賞以外にも、搭載アプリによって色々なコンテンツが楽しめるほか、軽量なので三脚を使えばどこでも設置できるのもポイント。今後はキャンプ場で屋外映画鑑賞もしてみたいと、目下計画中です。



コンパクトで軽量なので、寝室に持ち込んで楽しむこともあるそう



MY BEST HIT

10

気持ちにスイッチを入れる、至福の一杯



第2事業本部
堂前香織さん



エアロプレスで淹れるコーヒーは濃厚で風味豊か

エアロプレス | コーヒーメーカー



お手入れも簡単で、マシンのように場所も取らない

近所にエアロプレスでコーヒーを淹れるカフェがあり、初心者でも美味しく淹れることを知ったので、リモートワーク中のリフレッシュに、と購入してみました。自宅に籠もって業務をする際、コーヒーを淹れていると気持ちがオフからオンに切り替わるようで、自分の中の良いスイッチになっています。エアロプレスは初心者でも簡単に扱えることが魅力ですが、豆やお湯の分量、抽出時間などを化学実験のように色々試して、その豆に合った美味しい淹れ方を探していくのも楽しいですよ。



リフレッシュ編 Refresh

上手にリフレッシュをすることで、日々のモチベーションもアップするかも。

MY BEST HIT

07



ハンモック
優しく揺られることで集中力がアップするという研究結果もあるそう

気分は南国？ ワンランク上の リラックスタイム



第1事業本部
島崎卓弥さん

コロナ禍で増えたおうち時間を思い切りリラックスして過ごすためのものを探していたところ、「なんか優雅」というイメージでハンモックが目にとまりました。これが私にはピッタリだったようで、今ではほぼハンモックの上で生活しているほど。もちろん業務中は基本的にデスクに向かっていますが、書類の確認などキーボードを使わない業務はハンモックの上ですることもあります。壊れたり、家族に譲ったりしたものも含めると現在のは4代目。生活に欠かせないものになりました。

MY BEST HIT

08

一台二役の 省スペースインテリア



データビジネスデザイン本部
丹治俊一さん



変形させれば、ベランダがオフィスに早変わり



家族とベランダBBQを手軽に楽しめる

ベランダでBBQをするためのテーブルが欲しかったので、場所を取らないコンパクトなものを探していました。そんなときに見つけたこのテーブルはベンチに変形できてコンパクト、かつオールステンレスなので腐食に強く、ベランダにそのまま置いておいてOK。まさに探していたものだと思えました。BBQでも大活躍ですし、気分転換でたまにベランダでリモートワークをしており、業務も捗ります(笑)。

新執行役 グローバルCTO

井上賢

さんに
聞きたい

7つのこと

2022年1月より執行役 グローバルCTOに就任された井上賢さん。全社キックオフでの所信表明後、社員からは「今後の期待が高まりました」「これから一緒できるのが楽しみ」などの感想が寄せられました。なかには「井上さんのお話をもっと聞きたい」という声も。そこで今回は井上さんに、皆さんから寄せられた7つの質問に答えていただきました。



PROFILE

獨協大学 外国語学部 フランス語学科卒業、早稲田大学 経営学修士課程修了。機械翻訳の技術営業、SIを経験後、マイクロソフトに入社。同社でIT部門東アジアリージョナルマネージャ、インターネット部門、エンターテインメント部門の開発責任者を日本、米国本社にて歴任。その後サービス企業のCOOなど、ハイテク企業で20年以上にわたり運用、財務管理、製品開発、事業開発、プロセスエンジニアリング、市場開拓戦略等の管理経験を持つ。

井上さんのプライベートを大解剖！

まずは井上さんの人となりを知らないと話が始まらない！ということで、皆さんからの質問にお答えいただく前に、いくつかプライベートなお話を伺いました。

ITへの関心は趣味で始めたプログラミングから！

ITへのご興味はいつ頃からお持ちですか？

私が小学生くらいの時ですかね。その頃は、コンピュータサイエンスやその類の専門学校がない時代だったので、半導体やパソコン、マイコンのブームが起きて、趣味でやっている人が多くいました。ただ、その当時のコンピュータは非常に高価で簡単に買えるものではなかったんです。中学生の時に電卓サイズのポケットコンピュータを買ってもらったことを機に独学でプログラミングを学び、高校生になってからようやくコンピュータを買ってもらいました。その趣味の延長で、ITの仕事にも自然と興味を持つようになりましたね。

大学時代は勉強とアルバイトで大忙しの毎日

学生時代に
取り組んでいたことは？

仕事とプライベートは完全に別で考えており、オン・オフの切り替えは自然にできていると思います。仕事に関してはもちろん一生懸命やりますが、緩急も大事ですよ。また、どんな時も今自分と話している相手が一番大事ですし、どう

仕事とプライベートは上手く切り離すタイプ

仕事のオン・オフの切り替え方は？

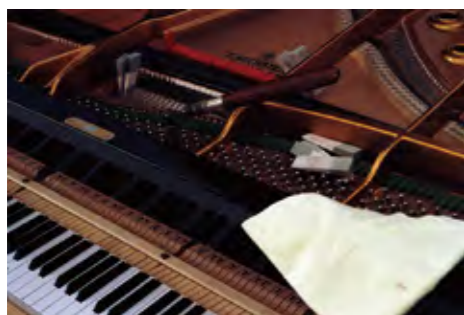
大学では外国語学部在籍していて、フランス語を専攻していました。外国語学部だけに英語の授業が多かったのですが、実は英語よりも先にフランス語を話せるようになったんです。その他にも、中学・高校の教職課程を取ったり、大学・大学院の学費を稼ぐためにアルバイトをしたり、振り返れば大学生の頃は勉強とアルバイトで大忙しでした。ちなみに今はフランス語を使う機会がなかなかないですが、前職は社内にヨーロッパの方がいたのでたまに話していましたね。数年前、パリへ出張に行った時はフランス語を使うのが久々で、初日は言葉が全く出てこなかったのですが、3日ほど経つと徐々に思い出してきて、意外と覚えているものだなと思いました。

カメラとジャズピアノはプロ級の腕前！

ご趣味について教えてください。

フィルムカメラとジャズピアノが趣味です。カメラは、10年ほど前にアメリカへ移住した際に始めたのですが、「この写真は見る人にこんな風に伝わるかな」と想像しながらシャッターを切り、未来に向かって想像を企てるのが楽しいですよ。後から撮影した写真を見ると、「あの時こうだったな」と、当時の情景が思い出されますし、一度シャッターを切ってしまうと、過去の写真は変えられない点もフィルムカメラの良い所です。ピアノに関しては、実は元々ピアニストになるのが夢でした。高校まではクラシック音楽を勉強していたのですが、それだけでは食べていけないと分かり諦めてしまったんです。しかしその後、娘がピアノを始めたことがきっかけで、私ももう一度始めました。自分を表現できるジャズが

好きで、譜面通り演奏するのではなく、自分で曲を書いてアレンジをしてみたいと思ってんです。最近までバンドを組んでいたのですが、コロナ禍前は音楽のイベントにピアニストとして呼んでもらったり、お酒を飲むような所で演奏したりしていました。



井上さんが撮影されたお写真の一部。ご趣味のピアノをバシヤリ。



「モノクロの写真が好きです」(井上さん)

QUESTION

2 「これは若いうちにやっておけば良かった！」 と思うことはありますか

聞きたい



第1事業本部 渦沼里彩子さん

自分に何か苦手なことがある時に、それについて「今日何をできているか」を振り返ることだと思います。例えば、「英語を話せるようになりたいんです」という人がいて、「じゃあ今日は何をやったの?」と聞いてみると「特に何もやっていないです」って言うんですね。今日何もやらなければ、明日も今日の自分のまま。それが数年後に大きな違いになります。なので、必要だと思ったことは毎日続けることが大事だと思います。

私の経験をお話すると、英語は就職後に少しずつ習得していきました。マイクロソフトに入社したばかりの時、英語を一言も話せないのに「キックオフで、英語でプレゼンテーションして」と言われたことがあったんです。とにかく資料

だけは自分で話せるように作ったのですが、海外の方から質問をされた時に、言葉の意味が分からず上手く答えられませんでした。質問者の方が色々と言葉を言い換えて聞いてくださったものの、あまりにも私が理解できなかったせいで怒らせてしまい、会議中に机を思い切り叩かれてしまう始末でした。すごく恥ずかしくて、あんな想いは二度としたくないと思いましたが、だからこそ「今やらないと!」という気持ちになりました。マイクロソフトでは「泳ぐか溺れるかだ」という言葉をよく言われるのですが、その精神が今も私の根本にあるのかもしれない。マイクロソフトの社員は皆、プロとして自分のコンピテンシーを少しでも磨こうと必死だったように思います。

QUESTION

3 マクロミルで実現されたい世界観を 改めてお聞きしたいです

聞きたい



デジタルテクノロジー事業本部 周郷司さん

神様ではないので世界観を答えるのは難しいのですが(笑)。今後取り組んでいきたいこととして、皆さんが元々持っている、明るく前向きで、一生懸命仕事に向き合うというコンピテンシーをいかに引き出すかには取り組みたいですね。過去は変えられませんが、相手を抜本的に変えることも不可能なので、未来に向けて、中期経営計画の実現のために、具体的

に何ができるかを考えていくことになると思います。世界中どここの企業でも「良いものを作る=持っているものを統合してさらに良いものにしていく」ことだと考えているので、私もマクロミルで「心の底から努力して良いものを作ろうと思えるチーム」を作り上げていきたいと思っており、人材育成や教育に多く携わることになると思います。

QUESTION

1 これまでご経験された中で、 一番やりがいを感じた仕事について教えてください

聞きたい



人事部 畑梓さん

常に、今取り組んでいる仕事に一番やりがいを感じます。今までやってきた仕事に満足でき、さらに多くのことを学ぼうと思ったら毎日勉強をしなければならないですし、より大きなチャレンジをしていく必要がありますよね。そうやって自分でバーを上げ続けているので、どこかにピークがあるような考え方はしていません。ただ考えすぎてしまうとやらない理由も沢山思いついてしまうので、失敗を恐れず、できるだけ楽天的に考えるようにしていますね。今のチャレンジは、マクロミルの中で「変革をドライブすること」です。例えば、今現場ではキャパシティ不足の課題がありますが、皆さんが納得する形で解決していくために、最近ではリサーチディレクターの皆さんにご協力いただき、数時間、業務を拝見させていただきました。まだまだ勉強中なので、今後もあらゆる部署の方とお話して現場を知っていかねばなりません。それがチャレンジであり、「改善できる所が沢山ある」のがやりがいですね。

「もうこれ以上改善点はありません」だと、そこで終わってしまいますが、今のマクロミルには改善の余地が多くあると思うので、私が価値貢献できる部分も多いと考えています。



井上さんのこれまでの歩み

過去にどのような仕事をされてきたか教えてください。

複数の企業に在籍し、幅広い領域で管理経験も積んできました。就職活動の頃から振り返ってお伝えすると、まずは大学時代に専攻していた外国語を活かせる仕事がしたいと思い、機械翻訳の事業を行っている企業の下請け会社の研究所に入りました。研究職で入社したものの、パブル崩壊による業績の悪化から、営業を担当することもありました。機械翻訳は当時先進的な技術だったため、外資系の企業の営業を担当することも多く、そこからのご縁で約2年半後にマイクロソフトへ入社しました。

マイクロソフトには20年以上在籍しましたね。最初の7年はアプリケーション・ITの開発、次の7年はインターネット製品・サービスの開発、最後の7年はPC・モバイルのゲーム類の開発を行うエンターテインメント事業を担当しました。出張で日本とアメリカを頻りに行き来していたこともあり、2011年にはアメリカへ家族と移住し、永住権も取得しました。しかしその後、アメリカ国内の状況が悪化したことや、娘から「将来は日本の大学に行きたい」と言われたことを機に、娘の高校受験のタイミングで日本に帰国したんです。アメリカでは最後の1年間、友人とコンサルティングのスタートアップ企業を立ち上げており、そのご縁で株式会社TAKARA & COMPANYの子会社にコンサルタントとして入社後、COO(最高執行責任者)も経験しました。その後はAmazonでAIの導入を手掛けたり、

前職のシステムインテグレーションの会社ではCDO(最高デジタル責任者)を務めたりしてきました。

20年以上勤務された
マイクロソフトで、
印象に残っている経験は?

常にチャレンジをしていたので一つ挙げるのは難しいのですが、最後に手掛けた組織改革は痛みを伴うものだったこともあり、印象に残っています。数百名で行っていた業務プロセスを見直し、数十名で対応できるように仕組みを作るプロジェクトを担当しました。結果的に成功して評価や感謝をされた一方で、かつて一緒に仕事をしてきた仲間の任を解く必要もあり、心苦しいミッションでした。こういった大変な仕事も多くありましたが、どの仕事にも本質的な価値があったので、挑戦的なミッションにも前向きに取り組んでこられたと考えています。

他に印象的なエピソードをお話すると、入社直後はそこまで人数の多い会社ではなかったのですが、経営との距離も割と近く、日本にビル・ゲイツ氏をお招きして食事が開催されることもあったんです。企業トップがいらっしゃると聞き、その時はご挨拶ができる程度かなと思っていました。しかし、当時私がOffice製品の担当で、ちょうどアメリカの製品を韓国で発売するタイミングだったこともあり、「アメリカの製品を韓国語版にするか、それとも日本の製品を韓国語版にするか、どちらが良いと思う?」といきなり質問されたんです。入社直後かつ英語もよく話せない中で、急に核心を突くような質問をされ、非常にどぎまぎした覚えがあります。

周囲から見た井上さん

井上さんは、エンジニア職の社員も唸らせる高い技術力をお持ちであるうえに、柔和な人柄で社員への訴求力・求心力も非常に強い方だと感じます。そのため、この3カ月ですでに多くのエンジニアから尊敬され、身近に感じることができているにもなっています。

今後も新たな刺激と良き影響を社員に与えることでIT組織を活性化し、事業モデルの転換を主導していただける期待で、私自身もワクワクしています。

デジタルテクノロジー事業本部
古賀大仁さん



業務で関わりの深いお二人に、井上さんに対する印象や今後の期待をお伺いしました。

井上さんは、海外大手企業からベンチャー企業まで幅広くご経験されているため、プロジェクトマネジメントやチーム運営に対する様々なアプローチ方法や考え方が私にとって大きな学びになります。特にシステム開発においては、ハンズオンや実績をベースにしたご意見をいただけており、今後のIT人材の育成や、システム自体のアジリティ、社内外への価値貢献といった観点でも、ご一緒することでさらにGlobal IT本部がパワーアップできると確信しています。

執行役員
遠藤直子さん



QUESTION

6

仕事で役に立った**オススメの書籍**があれば教えてください

聞きたい

Global IT本部 寺下亜友美さん

何 百冊もあるので決められないのですが、どの分野でもバイブルと言われている本や、一次情報として参考文献に引用されるような書籍に触れた方が良いと思います。コピー&ペーストで書かれたサイトをいくら読んでも力にはならないと、プロの力というのは、読み込んだ書籍に比例するという信念があります。なので、私自身何かを極めたいと思ったら、その分野のバイブルと呼ばれている本を分からない所がなくなるくらい読み込みますね。「簡単!●●」といった初心者向

けに分かりやすく書かれた書籍も、入り口としては良いと思いますが、そこには必ず参考文献が書いてあります。まずはその書籍を読み込み、分からない部分があれば参考文献にされている書籍を辿って読んでみるのが良いと思いますよ。

QUESTION

7

座右の銘と、
それに関する**エピソード**を
教えてください

聞きたい

第2事業本部 高橋飛鳥さん

正 直、座右の銘はないのですが、マクロミルのValuesで言うと「Be True, Be Open」がとても気に入っています。他の3つももちろん素敵だと思いつつ、「Be True, Be Open」だけは自分でプレゼンテーションすることができない点が素晴らしいと思っています。これだけは人間性に関わる深い部分ですね。当たり前ですが、仕事をする上で口先と行動が一致しているかは重要です。もちろん、時にはチャレンジして失敗することもあるので合わないこともあるのですが…。ぜひ皆さんにも大事にさせていただきたいです。



QUESTION

4

マクロミルがデータ社会を牽引するプラットフォームになれるとすれば、
社員に**求める技量や知識**は何ですか

聞きたい



リサーチアーキテクト本部 佐藤寛己さん

様々な部署の方とお話させていただきましたが、マクロミル全体で言えばもう十分な知識があると思います。むしろ課題は、その技術を活かしきれていないことです。なので、ご質問にお答えすると、今の皆さんには「発想」が必要だと思います。厳しい言い方かもしれませんが、十分にある技術を活かしていないのが自分たちの問題だと気付いていないことも課題の一つですね。でも、この課題は今までベストの選択を重ねてきた会社だからこ生じたものだとも思うので、これから次のステージに向けてより良い状態を考えていきたいですね。少し話が変わりますが、現在ヨーロッパでは「応用コンピューティング」が主流になっています。今までのITやコンピューターサイエンスと違い、実現したいビジネス課題に

対して、幅広いカードの中から「このビジネスに対してはこれを使えば良い」と判断できるのが応用コンピューティングで、その分野の一部としてニューラルネットワークや機械学習があるわけです。欧米や中国、インド、韓国では、ありものを組み合わせて、新しいものを開設する方向にシフトしています。一方で日本は、これだけ世の中にITが普及していて、新しく何かを作らなければいけないケースはほとんどないはずなのに、一から作ってしまうことが多いですね。マクロミルも同じで、「今あるものをどう応用すればさらに大きな価値を生み出せるか」といった発想が非常に重要だと思います。

QUESTION

5

AIをはじめとする新技術で
グローバルに展開できそうなサービスは
ありますか

聞きたい



グローバルリサーチ本部 岸原文顕さん

A Iの中にも様々な種類があるのですが、「教師あり学習」に関しては言語の壁がなく、すでにグローバルに取り組まれているので、何をやっても一瞬にして海外プレイヤーが参入してくる可能性があります。ですが、マクロミルのサービスは自社でデータを生み出すことができ、かつ技術的な縛りもないので、発想次第で様々なことが実現できると思います。これもQ4の話と繋がりますが、極端な話、どんなサービスでも良いと思うんです。購買者のデータでも、ヒト試験でもAIを使った推論はきっとできると思いますし、どのサービスに関しても発想次第でグローバル展開をする準備はできていると思いますよ。自信を持って世界に広めて良いと思います。

MESSAGE

社員の皆さんへの
メッセージ



マクロミルに入社したばかりで、まずは皆さんから様々なことを学ばせてもらっている状態です。力を発揮するまでもう少し時間がかかるかもしれませんが、皆さんと沢山話をして、現場を理解しながらミッションにチャレンジしていこうと思います。頑張りますのでぜひご協力いただくと助かります。これからどうぞよろしくお願いいたします!

PRESENT

アンケートに回答いただいた方の中から抽選で4名に、「わたしのベストヒットはこれ!暮らしを変えた家具・家電」(P.22-27)の中で紹介した商品と同等の品物をプレゼントいたします。沢山のご応募をお待ちしております!

※誌面で紹介した商品とはメーカーや品番が異なる場合があります。また商品の色や柄は選べません。予めご了承ください。



1名

エアロプレス コーヒーメーカー



1名

LifeFair ハンモック



1名

TOPVISION 小型ホームプロジェクター



1名

アイリスオーヤマ LEDシーリングライト
(6畳用、型番:CL6D-6.0UAIT)

応募方法

QRコードよりアンケートにご回答ください。

アンケート回答締め切り:2022年4月15日(金)

当選者の発表は、賞品のお渡しをもってかえさせていただきます。



Vol.167

Editor in Chief 下瀬貴子

Designers 松本麻友美
田代正和
柳川亜紀子

Editorial Staffs 神前愛美
池田牧子
星隼平
岩原希未
横田理恵子

Message 今号の特集「~プライム市場へ~今こそ知ろう!マクロミルの価値」では、マクロミルの価値を果実や植物に見立て、IRチームの活動内容、株式市場での評価などをご紹介します。投資家や株主は会社にとって重要なステークホルダーの一つですが、IRの仕事内容や株式市場の仕組みは、時に難しく感じることもあるかもしれません。「楽しくページをめくりながら、身近に感じて欲しい」という想いでこのデザインを採用しました。

P12~P15では、機関投資家と証券アナリストの方の取材記事を掲載しています。マクロミルのように株式を発行する側がこうした取材を申し込むことはとても珍しいようですが、有難いことに両社ともご快諾くださり、マクロミルに対する評価や今後の期待など、貴重なお話を沢山お聞きできました。その中でも共通していたのは、社員の皆さんに対する高い評価。取材を通して、社員の皆さんこそが会社の価値を創りだしているのだと実感しました。市場が移行するこの機会に、今号の誌面が会社の価値について改めて考えるきっかけになれば嬉しく思います。

編集部一同



7日間は、変えられる。

生理の時は、カラダも心もいつも通りでられない。
毎月うんざりするけど、こういうものかなと、しのいできた。

寝相を気にせず、朝までぐっすり眠れたら。
ちょっとした動きに不安にならずにいられたら。
気持ちや体調を、気軽に話せたら。

そう、7日間は変えられる。
あなたが、選べる。

しんどい生理の時だからこそ、
少しでも気になることを減らせるように。
ソフィは、あなたの7日間に向きあいます。



広告 ユニ・チャーム株式会社の『ソフィ』は、商品/コミュニケーション開発においてマクロミルのサービスをご利用されています。

