

第 290 回 (6 月)

IR 推進がになう企業体質の革新

テルモ(株) 広報室副室長 君島邦雄氏

参加者：情報をこれだけ開示したいと思って社内の関係部署から情報を収集しようとする、と、待て、ライバルメーカーはどれだけ開示しているのか、という質問が出る。で、ライバルメーカーもその部分は情報を開示していないとする。ほらみろ、やはり相手もそうだろう。この情報をオープンにするのは、敵に一方的に塩を送るようなものだ。出し過ぎである、となる。結局、同業横並びの情報開示しかできなくなる。これはわが社だけでなく多くの社の IR 担当者が当面している状況かと思う。この点をどのように乗り越えているのか。御社は製品ごとにより詳しく開示している。大変なことだと思うのだが。

講 師：社内でも同じ論議は常にある。基本的には私の責任で覚悟してやっている。とはいえ、決算説明会で喋らなければならない幹部は、実感を持ってこちらの立場を理解してくれるようになる。そういう方たちと一緒に、いろいろな立場の人たちを粘り強く IR に引っ張りこんでいる。(中略)いろいろと葛藤は生じるが、結果が全てではないかと思う。あるアナリストが書いたわが社のレポートの中に、社内の担当者からみたら詳しく過ぎるデータが載っていた。もちろん私が自分の判断で出したデータである。早速、「なぜそこまで詳しく…」と社内で問い合わせがあった。「このアナリストは、ここまで情報を出さないと、わが社について、“買い”と書いてくれないのである。」と回答したが、それ以上の追及はなかった。分かって貰えたと思っている。

参加者：決算説明会に向けての想定問答をどのように準備されているのか。自社の製品別のマーケットシェアまで調べているのはなぜなのか。

講 師：決算説明会の想定問答は、今まで受けた質問が蓄積されているので、大体の見当はつく。去年の 10 月から今年の 3 月までの半期でカウントすると、89 件、アナリストの方々と話をする機会を持っている。そういう中からどういう情報が必要なのかを考え抜いた結果、マーケットシェアなども調べて開示している。アナリストはテルモという会社のポジションを知りたいのだと判断したからである。社内の調査で分からない時には、さらに詳しくお金を使って調査することもある。

参加者：IR の成果を数値化して評価することは可能だろうか。もしかしたら株価などは良い指標になるのではないか。

講 師：株価自体が目的である場合には、数値化は可能になるかもしれない。例えば、転換社債の償還前に転換価格以上の株価を維持する、などの場合である。しかしそれでも、どこまでが IR の力なのかは疑問である。業績さえ良ければ、株価は高水準に推移する。どこからどこまでが IR の力なのかはやはり評価できないのではないか。むしろ日ごろから投資家から高い信頼を得る IR を行い、きちんと合理的な株価を維持すれば、妙な情報が出回っても、それで株価が乱高下したり、株価が市場で弄ばされることがなくなる筈である。そういうところでこそ、IR の実力が評価できるのではないかと思う。