

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

**Q** 学生に、ポートフォリオ分析手法を簡単に教える方法があればお願いします。

**A** まなぼうのYouTubeチャンネルに、スクリーニングや財務指標についての解説動画がございますので、ぜひご活用ください。

「日経STOCKリーグ参加者向け授業」

<https://www.youtube.com/watch?v=xyzj1XfQW9Q&t=2s>

「第24回 日経STOCKリーグ 解説 ～銘柄スクリーニング・財務指標～」

<https://www.youtube.com/watch?v=uhawQ6GwQFU&t=1s>

**Q** 第一言語が英語のメンバーがいた場合、公式学習サイトや日経電子版は英語で読みたいのですが、それは可能でしょうか？

**A** 申し訳ありませんが、man@bowサイトを英語でご覧いただくことはできません。日経電子版については翻訳機能がございますので、下記ページをご参照ください。

「日経電子版使い方ガイド 翻訳機能の使い方」

[https://www.nikkei.com/promotion/onboarding/guide/guide\\_05/](https://www.nikkei.com/promotion/onboarding/guide/guide_05/)

**Q** 申込最終締め切りまでにすべきことはなんですか。

**A** 9月6日（水）の最終締切までに、1チーム3～5名（厳守）、同じ学校、同じ部門（中学・高校・大学・専門学校）単位で申し込んでください。同学校・部門内であれば、チーム編成はクラス、クラブ、ゼミなど自由です。

チーム登録完了後、バーチャル株式投資にご参加いただけます。

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

Q 夏休みの間にどれくらい活動しましたか。

A 各チームによって異なりますので一概には言えませんが、早めに活動するチームは、夏休み期間を有効に活用して、テーマを決めたり、企業などを取材しているチームも多いようです。

Q どのタイミングからバーチャル投資の株を買うべきですか？

A バーチャル株式投資はチーム登録後から利用できますので、ポートフォリオを組む際に、どの銘柄を選定するか、仮想の売買を通じて検討してみてください。また、ポートフォリオに組み入れる銘柄が決まったら、値動きを考察してください。

なお、11月30日（木）までは、各チーム2回までポートフォリオをリセットできます。ポートフォリオの最終的な評価額は審査に全く関係ありませんが、組み入れ銘柄が決まり、仮想資金500万円を改めて配分したい場合などに、リセット機能をご利用ください。

※リセット機能をご利用いただく場合は、バーチャル株式投資にログイン後、「登録内容の設定・変更」よりリセットを行ってください。

バーチャル株式投資は最長8ヶ月超ご利用いただけます。（2024年2月上旬までサービス提供予定）

Q 会社訪問において、レポート以外で役に立ったことはありましたか？

A 私たちは大学生での参加だったので、ちょうど日経STOCKリーグが終わったら就職活動に差し掛かるという状況で、正直自分がどういう進路を歩もうかというところがまだ定まっていなかった中、企業の方・社会人の方とお話できる機会というのが、自分のキャリアを考えるにあたって影響を受けたというか、役に立った部分かなと思います。

速水さん

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

Q

相模原中等教育学校のお二人は、受験勉強と日経STOCKリーグをどのように両立していましたか？

A

池田さん

受験勉強と日経STOCKリーグの両立というのは非常に難しいところがありましたが、まず日経STOCKリーグをやるということは、そもそも社会について深く知らなければならないし、そうすると日々のニュースも、実はこういう歴史的背景を基に今に繋がっているということが、経済の視点からも、あるいはその他の視点からも、多角的に見られるようになってくるというところで、受験勉強によりリアルな視点で臨めるようになるといったメリットはあります。

冬休みは勉強は一切せずに日経STOCKリーグの作業をしていましたが、日々の授業はきちんと聞いて、放課後などにみんなで日経STOCKリーグの作業をするといった感じで、ちゃんとメリハリをつけることが大事かなと思います。

A

森本さん

冬休みの頃はレポートを作るのにすごく忙しく、朝9時から始めて終わるのが夜18時、1日9時間ぐらいレポートを書くというのを2週間ぐらいしていました。その時はある種「社会勉強」はしていましたが、「受験勉強」という面でいうと、あまり時間は取れなかったなという次第です。

日々の授業は授業で一生懸命受けるとして、放課後ですとか家に帰ってからのオンラインの打ち合わせを日々楽しみにしながら、モチベーションとして活かしていたかなと思います。

Q

どのような役割分担をしていましたか？

A

池田さん

それぞれ得意分野を活かした仕事ができるように割り振りをしていました。例えば私たちのチームに学校で一番デザインが得意な人がいたので、その人が全体のデザインをして、とても見やすくなったなと我ながら思います。また表紙も、1枚絵がすごく得意なチームメンバーがいたのでその人が担当したり、元々私自身経済の細かいところに興味があったので、そういった知識を活かすなど、それぞれの得意分野でリーダーシップを発揮できるようにというところを意識しました。

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

Q 会社訪問のアポはどのように取りましたか？メールですか？電話ですか？

A 基本的にはメールを送らせていただきました。その際にも失礼が無いように、まず「ヒアリング調査をお願いしたいのですが良いですか？」ということをお伺いし、ご了承をいただいてから日程提示という形でやらせていただいております。複数日提示して、かつ近々になりすぎないようにということを意識しながら、しっかりとスケジュールリングできるようにしていました。

小林さん

ただ、年末年始は企業の方はすごく忙しく、ギリギリになるとやはりアポが取れないということがありましたので、そういった「時期」というところも気を付けながらやっていただけたら良いと思います。

A 私たちも主にメールや企業の問い合わせフォームからお願いを出しました。

池田さん

インタビューや企業取材において一番大事なものは下準備です。「このインタビューで何を聞きたい」ということを明確にしておく、相手も快く受けってくれるかなと思うので、やっぱりそういった準備をしっかりしておくことが大事かなと思います。

Q チーム内で知識の差や忙しさの差が懸念されると思うのですが、どのように士気を上げて取り組まれましたか？

A 共有時間をマメに作るというところで補っていたかなと思います。もともと知識がある人が調べて出てくる知識量と、全然わからないまま調べていくのでは、到達点というか深さが全然違ってくるので、「1日に1回」ではなく「1時間に1回」など、こまめに共有時間を作っていくことによって、知識がある人とない人の差をできるだけ埋められるようにしていました。

速水さん

モチベーションを保つのは難しかったです、タスクの割り振りというのを意識していました。みんなが貰ったタスクに対して「できた！」という実感が湧けば、ある程度モチベーションというか自分の存在意義を感じられると思うので、しっかり結果が出るようなタスクを割り振って、みんなが「自分がやったから論文が書けそう」といった感覚を持てるようにして、士気を保っていたかなと思います。

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

Q

中学生にもやりやすいテーマを決めるにはどんな方法で決めたらいいですか？

A

池田さん

テーマ決めの取っ掛かりとしては、

- ・まずは自分の住んでいる地域のことを深く調べてみる。(特に地方の子!!)
- ・展示会やイベントなどに実際に足を運んでみる。
- ・日経新聞やニュースなどで気になったことを深掘りして調べてみる。
- ・自分の趣味や好きなことを軸に経済との関わりを考えてみる。

ただ、やはり一番大事なのは自分自身がそのテーマを好きになれるかということだと思います。

Q

企業訪問の流れを教えてください。

A

速水さん

—アポイントメントの取り方—

①ヒアリングの依頼メールを送信。

\* メール内容には、出場大会の概要と、ヒアリングの目的を明記しました。

\* 年始年末は企業の方々のご多忙の為、早めにヒアリングの依頼をした方が良いです。

②相手方の承諾メール後、日程提示と参考資料を送る。

\* 日程提示は余裕を持ってするようにしていました。

\* 参考資料には、自分たちの論文概要と質問をまとめて、質問の目的や意図を明確にすることを意識しました。

—ヒアリング当日の流れ—

①挨拶→質問

\* ヒアリングや質問の目的や意図を明確に伝えることが大切です。

(あくまで例ですが、私たちはヒアリング当日にパワーポイントを使用し論文内容をプレゼンした後に、質疑応答の時間を取っていました。)

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

Q

企業訪問の流れを教えてください。

A

相模原中等の場合ですが、以下に流れとコツをまとめてみました。

1. インタビューの依頼をする。

企業の問い合わせフォーム等から、日経STOCKリーグの簡単な説明や自分たちの研究テーマ、何を聞きたいかなどとともに依頼文を送りました。文章はもちろん敬語で書くこと。正しい礼儀作法が円滑なコミュニケーションの鍵です。

2. 日程調整をする。

企業側は平日しか対応できない場合もあるので、行事の代休などを有効活用すると良いかもしれません。オンライン訪問ならば放課後等時間の都合が付きやすいですが、実際に行ってみないとわからないことも多々あります。また企業側が調整しやすいように複数の日程候補を提示するのも大事だと思います。

3. 質問事項や当日の流れを確認。

質問事項をあらかじめ送っておくと企業側も回答しやすいので、早めに送りました(企業側から要求されることも多いです)。また、当日の役割分担(書記は絶対忘れずに!!)と、オンラインの場合はソフトを指定されることがあるので、事前に一度そのソフトの使い方を確認しておくが良いです。

4. 実際に訪問。

準備してきたことを生かしつつ、でも縛られすぎず聞きたいことを率直に聞くようにしていました。一通りビジネスマナーもインターネットで調べておくと良いと思います。リアル訪問の場合、大企業の本社は大きな駅の近くにあることも多いですが、迷子になりやすいので早めに着くようにスケジュールを組むと安心です。私たちは新宿駅で15分ほど迷子になりました(笑)

5. お礼を忘れずに。

貴重な時間を使ってお話をいただいたので、あとから重ねて感謝を伝える。また、完成したレポートや受賞などの結果もきちんと報告すると良いと思います。

以上が大体の流れになります。

きちんと熱意を伝えれば協力してくださる企業も多いと思いますので、頑張ってください!!

池田さん

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまから寄せいただいた質問にお答えしています。

Q

会社訪問では具体的にどんなことを聞きましたか？

A

論文のテーマや趣旨により、質問内容が異なることをご留意いただいた上で、以下の回答をご覧ください。

速水さん

まず私達の論文では、「日本食料品輸出拡大」のテーマを掲げ、そのために必要な要素をRE-BRANDING（①マーケットイン②連携）と定義しました。

その上で企業訪問では、「選出企業には、実際に日本食料品輸出拡大することができる力がある」という説得力を担保するべく、主にRE-BRANDINGに関する取り組みについてお聞きしました。

より具体的な質問内容については、論文のヒアリング資料をみていただければ幸いです。

「第23回（2022年度）実施記録」

<https://manabow.com/sl/result/23/>

A

主に聞くべきことは2つあると思っています。

池田さん

1つ目は、現場の人しか知りえないような具体的な企業の実情です。まず大前提として、事前の下調べが肝心です。インターネットで調べてわかる事は、事前に調べておきましょう。インタビュー相手がわかっている場合はその人の出演する動画や記事、書籍などを事前にチェックして、どのような考えの人なのかを知っておくことが重要です。その上で深い内容を聞けると有意義な時間になると思います。

2つ目は、働く人の想いや情熱など、実際に会うことでしかわからない抽象的な部分です。将来の展望や、なぜその事業をすることになったのかなどを聞くと、面白い話を聞かせるかも知れません。

参考までに、私たちのした質問を載せておきます。

・御社は計測機器において強みを持っていらっしゃると思いますが、データ分析において、強みあるいは今後投資していきたいと思っている分野などはありますか。(計測機器メーカー)

・政策や法律上、医療業界において日本が有利だと思うところがありますか。(大学教授)

・日本のデジタル化を進めるためにはもちろん民間の力というのが大切になってくると思います。政府が担うべき役割と民間が担うべき役割をどのように考えていらっしゃいますか。(政治家)

## 参加者向け説明会

説明会開催にあたり、みなさまからお寄せいただいた質問にお答えしています。

Q

チーム内で妥協点を見つけるコツは何ですか？

A

速水さん

テーマ選びよりもまず一番初めの段階で、「どんな論文を書きたいのか」を話し合い全員納得できる結論を出すことだと考えます。

私達はその話し合いの為に、本大会の論文を第一回から最新版まで分析しました。

例えば「賞を取る」なら、賞を取った作品の特徴を体系的に整理して

- ①テーマとして～なもの
- ②内容として～な分析を行うこと

など「賞を取る」為に必要ないくつかの要素が出てくるので、

- ①各々したいこと
- ②それに必要な要素

を持ち寄って「どんな論文を書きたいのか」についてチーム内で話し合い結論を出します。

これを行うことでテーマ選びや論文内容について、チーム内で議論の衝突が起きたときに、当初チーム内で出した結論に立ち返って衝突した議論の折り合いをつけることができます。（もちろん全てこれで解決できるとは限らないので絶対的な答えではありません。）

A

池田さん

チームで活動する中で、意見の対立が起きるのは必然ですし、むしろその方が健全とも言えます。私達もポートフォリオに組み込む会社を決める際には随分と議論しました。

ですが、対立によってチームが分裂してしまっては元も子もありません。

妥協点を見つける第一歩は「相手の意見を正しく理解すること」です。疑問に思うことがあれば、何度でも質問するとよいでしょう。興味を持って質問すれば、きっと相手も丁寧に説明してくれるはずです。

正しく理解できた後は、相手の意見の良いと思った点や自分の意見との共通点を踏まえたうえで考えを再構築し、相手に提案しましょう。その際、相手からの質問や意見は頭ごなしに否定せず、もし考えに抜けがあれば相手と「一緒に」考えるとよいと思います。

大切なのは意見への「理解」と思考の「相互性」です。