

未来への鍵を握るニッチ産業 ～女子高生の考える理想の企業～



応募区分 高校

ID SL201592

お茶の水女子大学附属高等学校2年

チーム **JAMMY**

◎ 竹端 樹里

浅原 菜穂

太田原 奈都乃

加藤 杏

平田 桃

要旨

良い日本社会にしたい。そのために、これから日本を担っていく私達が、未来の日本社会のためにできることは一体何だろう。私達が経済・生活の両面から日本の「良さ」について考えた時、「ニッチ」というキーワードが見えてきた。そこで女子高生の視点からニッチ企業に関する調査や企業訪問を進める中で、私達は、ニッチ事業が社会に及ぼす影響をよく見極めなければいけないということを学んだ。さらに経済性・社会性分析やオリジナルの指標<JK（女子高生）の一日>によって企業を点数化することでポートフォリオを組み、ニッチ産業の理想の姿について考察した。そして私達は「ニッチ産業が日本のより良い未来社会への鍵を握っている」と結論づけた。

私たちの周りにあるニッチが関わる製品



ポートフォリオ

業種	銘柄（コード）	株式市場	購入額(円)	割合（％）
食品	不二製油（2607）	東証 1 部	311,655	6.49
電気機械	オプテックス（6914）	東証 1 部	299,325	6.23
商業	デリカフーズ（3392）	東証 2 部	291,789	6.07
サービス	CDG（2487）	ジャスダック	270,840	5.64
精密機器	IMV（7760）	ジャスダック	270,745	5.64
化学	日本ゼオン（4205）	東証 1 部	267,150	5.56
電気機械	日本電産コパル電子（6883）	東証 1 部	267,030	5.56
化学	日東電工（6988）	東証 1 部	261,020	5.48
化学	宇部興産（4208）	東証 1 部／日経 225	250,504	5.22
機械	ユーシン精機（6482）	東証 1 部	242,879	5.05
電気機械	レーザーテック（6920）	東証 2 部	242,242	5.05
精密機器	岡本硝子（7746）	ジャスダック	242,385	5.05
サービス	トランス・コスモス（9715）	東証 1 部	235,092	4.89
窯業	フジミインコーポレーテッド （5384）	東証 1 部	230,910	4.80
窯業	東洋炭素（5310）	東証 1 部	230,732	4.80
繊維	帝国繊維（3302）	東証 1 部	226,665	4.72
サービス	日本エマージェンシーアシス タンス（6063）	ジャスダック	222,625	4.63
機械	サムコ（6387）	ジャスダック	222,372	4.63
情報・通信	デジタルアーツ（2326）	東証 2 部	218,500	4.47
・業種、銘柄（コード）、株式市場は『日経会社情報』より。 ・2012 年 11 月 29 日の終値で購入。 ・割合を決めてから購入株数を計算し、その後手数料などが引かれたため、購入額は割合とずれがある。				

要旨

ポートフォリオ

目次

1. テーマ設定の背景
2. ニッチに関する調査
 - 2－1 企業の成功例に学ぶ
 - 2－2 行政の取り組み
3. ポートフォリオ作成過程
 - 3－1 スクリーニング概要
 - 3－2 指標
 - 3－3 投資銘柄とその詳細
 - 3－4 ポートフォリオ
4. 企業調査
 - 4－1 メールによるアンケート調査
 - 4－2 企業訪問
 - 4－2－1 日本エマージェンシーアシスタンス
 - 4－2－2 CDG
5. ポートフォリオ運用結果
6. 考察
7. STOCKリーグを通して学んだこと
8. これまでの活動

参考文献

付録 自己紹介

1. テーマ設定の背景

“良い日本社会にしたい”。これは私達日本人の共通の願いであろう。だが、今の日本社会は様々な問題を抱え、閉塞感が漂っていることを私達も女子高生ながらひしひしと感じている。私達が日常の中で感じる問題点や、日本社会に対する想いをかわしてみた。

平田「私は大学で地方自治について講義を受けたのだけど、地方自治に関してだけでも、格差があったよ。私の地元は高校から遠いけど、その分都内に住む同級生とは全然価値観が違って驚いたし、自分の地元の価値観を同級生に全部理解してもらうのは難しかった。こうやって、価値観や見方、イメージは固定されて、同じ日本に住んでいても格差があったり分かり合えなかったりもすることを実感しているの。」

加藤「そういう日本国内で差別や偏見は至る所で根強く残っていて、無意識に他人を見下してしまうことがあるよね。私は日本が大好きだから、誰かが誰かを見下して、必要がないのに自分に自信を失うような社会であってほしくない。人には出来ることと出来ないことがあって当然なのに、例えば勉強ができなければ学歴で差別される、そんな社会は間違っていると思う」

竹端「例えば、いじめ問題が頻繁に起きているよね。私は正直いじめなんかしている暇があるなら日本の学生はもっと勉強すべきだと思ってしまうけれど、大人でもいじめは起きているらしいね。いじめ問題は日本社会の悪いところを如実に表していると思う。互いのことを考えない、認め合えない、そんな社会はいい社会とは言えないはず。」

加藤「今世界各地で起こっている戦争や紛争とか、国同士の反感や不仲の原因は何だろうって考えてみると、ほとんどは歴史が原因なのだろうけど、その歴史をさらに辿っていくと、いじめと同じで、人間の蔑視感情や、差別的な考え方が根本にあるように感じるな〜。」

竹端「互いのことを考え、認め合う社会になるっていうことは、グローバル化が進んでいくこれからの日本社会において、外交問題でも国内政治でも絶対に必要な考え方だね。」

浅原「政治といえば、今の日本はあちこちと外交問題を抱えていたり、首相がコロコロ変わったり、税制で揉めたりというのは、一高校生から見ても明らかに国が穏やかではないというか、安定しないというか……といって私達は政治家ではない訳だからどうしたってそれを政治という手段によって解決することは出来ないでしょ？でも逆に高校生っていうこれから日本の社会の一員となって支えていく立場として、自分たちが社会に出た時にこんな社会だったらいいあ……つというビジョンがあって、でも現在の日本はそれとは程遠いよねえ。」

太田原「例えば、最近の選挙は投票率が低くて、長い歴史の中でようやく獲得できた大切

な権利なのに、どうして行かない人が多いの？と私は思う。私達は大人になったら絶対に行かなくちゃ。今、政治不信や不況が続いているけど、それに対して気持ちさえあれば私達にでもいくらでもアクションが起こせるはずだよね。だから自分の意思をしっかり持って行動できる日本人になりたい。今年の夏に国会の前で原発に反対するデモがよく起きていたように。」

浅原「それじゃ、私達 JK（女子高生）が社会人になる時に、どんな社会になっていたら、“良い日本社会”と呼べるのかな？さっき出たいじめ問題も含む社会問題の解決は良い日本社会には必要不可欠だよな！」

加藤「私が思う良い日本社会は、職業や技術が細分化されて『自分はこれが出来る！これで日本や世界に貢献しているんだ』って仕事に誇りを持てる社会。」

太田原「今の私だったら、日本の外にできた同年代の友達に『日本にはね…』と自慢できるようなことがたくさんある日本社会がいいな。私は日中交流に参加して、日本の文化が好きだから自力で日本語を勉強している人が中国に大勢いて驚いた。世界からみた日本ならではの良さってたくさんある。だから、日本の良さにもっと気がついて世界に発信していきたいなと私は思う。」

平田「私はやっぱり、それぞれの人が考える価値観やものの見方が尊重される社会になってほしいと思う。」

竹端「個人が変われば個人が属する集団も変わっていく。そうやって、少しずつでも確実に社会が変わっていったらいいね。このような私達女子高生の理想とする良い日本社会を作るには、具体的にどのような取り組みが必要なんだろう？そして私達ができることって何だろう…。」

では私達が社会人になる時、経済面から考えた日本社会はどのような社会になっているのか。日経エデュケーションチャレンジ（後述[8. これまでの活動]参照）にて隙間の時間、隙間の市場に注目した事業の可能性について「イノベーション」というキーワードと共に学んだことが影響し、イノベーションについて詳しくまとめられた中小企業庁の『中小企業白書 2009』を読むと

「総需要が減少している今、変化する顧客のニーズを改めて把握し直すとともに、我が国を含めた世界経済の将来の姿を展望しつつ、潜在的なニーズを見極め、社会が求めている製品やサービスを的確に提供していくことが必要」

と書かれていて、これに関連した本である『オンリーワンのつくり方』を読むと

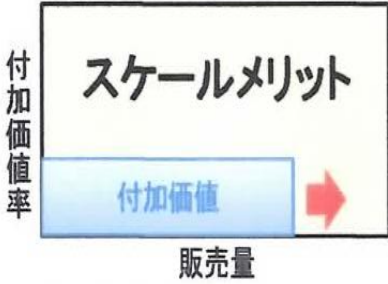
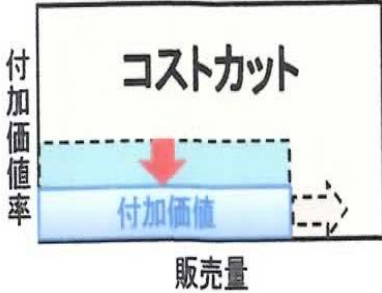
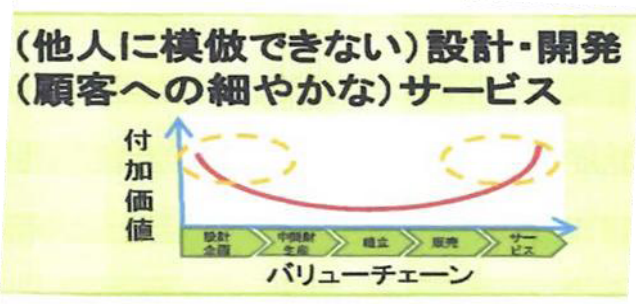
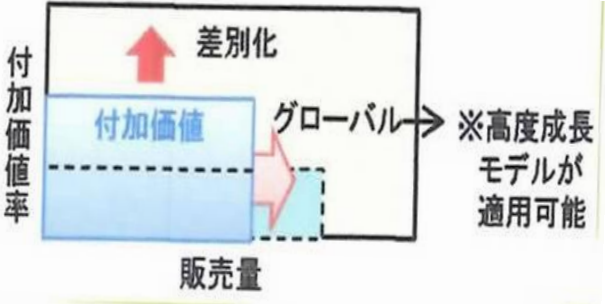
「同じものを販売すればスケールの大小で勝敗が決定してしまう時代において、常に「違うもの」を探し、見つける力が必要不可欠である。仮に同じものを作ったとしても、そこ

に自分だけの付加価値を付け加える事がオンリーワンであり、ビジネス成功の鍵である。
付加価値は消費者の心を掴む戦略といえる。」

と書かれていた。これらは 2020 年の産業構造にも合うことが、経済産業省の『震災から復興する日本の進路』の次の資料からわかる。

資料 1 価値創造構造（『震災から復興する日本の進路』より）

付加価値をつけ、他人に模倣できない開発、顧客への細やかなサービスを行う価値創造モデル（経済）へと、2020 年には移っていく。

	生産スタイル バリューチェーン（細かい下の過程の部分は、設計企画→中間財生産→組立→販売→サービスとなっている）	価値の源泉
高度成長モデル	 大量生産モデル 付加価値 バリューチェーン	 スケールメリット 付加価値率 付加価値 販売量
やせ我慢モデル	 大量生産モデルの高度化 (コスト切り詰めとインテグレーション) 付加価値 バリューチェーン	 コストカット 付加価値率 付加価値 販売量
価値創造モデル	 (他人に模倣できない) 設計・開発 (顧客への細やかな) サービス 付加価値 バリューチェーン	 差別化 付加価値率 付加価値 販売量 グローバル → ※高度成長モデルが適用可能

これらを合わせると、現在の日本社会には、顧客のニーズに対応し、新たな産業形態を創造する、つまり誰も注目しなかった新しい市場を開拓していく事業、いわゆる“ニッチ（隙間）産業”が非常に大切だとわかった。

経済面だけでなく、生活面からも考えてみる。昨春、メンバーの一人がテレビで朝食ビジネスの特集を見た。近年急速に市場が拡大している朝食事業は「朝食」という新しい隙間の市場に注目する事で1つの大きな事業に成長しつつある一つの例だ。例えば市場が低迷する外食産業の朝食事業であったら、マクドナルドが2005年に朝食時間帯を強化し始め、これに対抗しモスバーガーも2009年に「おはよう朝モス」を始めたり、すき家は時間帯ごとに特化したメニュー作りに注力したりなど、こぞって朝食強化策を打ち出している。これらが他のサービスと違うのは「時間」に注目している、つまりは人の生活スタイルをよく考えていて、そういう消費者のことをよく考えている事業であり、“ニッチ産業”であるなど、私達は益々興味をもった。朝食事業以外のニッチ産業についても最近よく取り上げられている（資料2）。

資料2 ニッチ産業（事業）に関する新聞記事



アップル社の iPhone もまた同じニッチ産業であった。2007 年の発表で世界に広まってから、スマートフォンは今では誰もが使うようになってきたように、革新的で既存のクオリティ、性能などから一歩踏み出した商品やサービスはあっという間に世の中を変えてしまう。

人の生活もいつのまにかそれらを中心にまわっていくようになる。

しかしここで「じゃあテーマはニッチ産業にしようか。」とすぐにはならなかった。私たちの原点である、“良い日本社会にしたい”に照らし合わせると、ニッチ産業が日本社会にいい影響を及ぼすとは一概にはいえない。例えば、スマートホンの悪影響について調べてみると

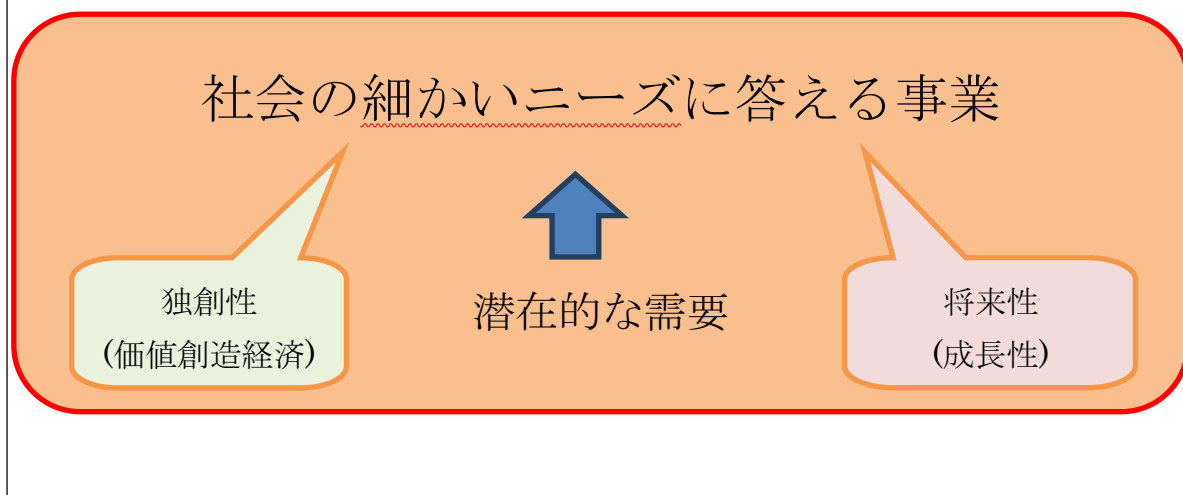
「依存性、コミュニケーション力の低下や犯罪への悪用などの状況が進行しているにもかかわらず、スマートホンを販売する企業は単純にスマートホンが大きな利益を生む金の卵であるという事実だけに目を向け、ユーザーのこういった状況には特に関心を示していない様に感じられる。」（「広がるスマートホンと浮かびあがりつつある問題点
(<http://www.sgame.jp/news/4/6806>)」より)

という意見も挙がっている。つまり、ニッチ産業は、世の中を良い方向にも悪い方向にも変える力を持っている。そのため、ニッチ産業に注目して、良い日本社会にするために必要なニッチ産業の姿を考えることは、日本の未来を考えるうえで重要であると私達は思った。

このように経済と生活という2つの視点から注目してきて、最終的に、現在の経済・産業的な日本社会に必要なこと、また具体的に日常生活に密着していて、日本社会に良い影響を与えるかどうかを密接に考えられることから、“ニッチ産業”をストックリーグのテーマとして取り組むことで、今度は私達女子高生の視点から、ニッチ産業が良い日本社会にするために本当に必要な取り組みなのか、必要ならばどのようなニッチ産業の姿が良いのか、を考えていきたいと思ったのである。

但し、ニッチ産業という言葉は様々な意味を持つ。上記文章では『広辞苑』の「既存の企業が進出していない小さな分野や市場で成り立つ産業」という意味で使ってきたが、これでは新たな市場開拓という意味になり、成長性や生き残りをかけるほとんどの企業に当てはまってしまう。そこで私達は独自に考え、これからの産業構造に合うための“独創性”、いずれそのニッチ産業が成長して大きく世の中に影響を与えるようになるための“将来性”、そして生活に密着する、つまり消費者や顧客の事をよく考える、つまり潜在的な需要を発掘していくことを重要視し、ニッチ産業を、“独創性、将来性を兼ね備え社会の細かいニーズに答える事業”と定義した（資料3）。

資料3 〈私達の考えたニッチ産業の定義〉



2. ニッチに関する調査

2-1 企業の成功例に学ぶ

ここでは、私達の定義するニッチ事業に成功している五洋食品産業株式会社、象印マホービン株式会社、磯部商店の事例を取り上げる。

事例1：五洋食品産業株式会社

～独創的なアイデアと「食」に対する問題意識が生み出した、冷凍ケーキ～

五洋食品産業は、「元気な食で、元気な未来を」「any time sweets stock!」をコンセプトに、250種類以上の冷凍ケーキを製造・販売している。

私たちの「食」を取り巻く様々な問題（食中毒、異物混入、食品偽装……）

→五洋食品産の取り組み・冷凍ケーキの実力に注目！

衛生的 ⇒食の安全・安心

工場で生産されたそのままの状態が届くため、異物が混入・付着するタイミングを与えない。宇宙食開発のための衛生品質管理手法 HACCP に対応した生産体制を整えている。

長く保つ⇒エコ

五洋食品の冷凍ケーキは-18℃以下の冷凍庫に入れておくだけで賞味期限が 365 日。長く保つため、いつでも好きな時に食べることができ、食品の廃棄が減る。

いつでも便利でおいしく！

食べたい時に冷蔵庫に移して解凍するだけで「出来立て」の美味しさが味わえる。代表

作ベイクドチーズケーキは「世界食品オリンピック」とも呼ばれるモンド・セレクション金賞を受賞。「冷凍とは思えないほどおいしい」と評判である。

小さな幸せを感じられる sweets の存在は私達にとってなくてはならない存在だ。まだ一般の中での知名度は低いですが、今後冷凍ケーキの文化がもっと多くの人に広がれば、冷凍ケーキを食べることで小さな幸せが積み重なり、社会が明るくなっていくかもしれない。

このように五洋食品産業は、冷凍ケーキという独創性のある商品を通して、消費者の「食べたい時にすぐおいしいケーキを食べたい」といった日常的なニーズに対応しつつ、「食」に関する社会問題の解決をも目指すことで、将来性のある事業展開を行うことに成功しているのである。

事例 2：象印マホービン株式会社

～人に密着した商品開発で多様なニーズに対応したステンレスマグ～

象印は「日常生活発想」というごく普通の日常感覚を大切にしている。1918 年の創業以来、常に時代をリードする日常生活用品を世の中に送り出してきた。

象印の製品開発

「本当に喜ばれるものは何か？」という問いの答えは生活者の感性の中にある、と考えている。だからこそ、この感性を敏感に捉えつつ、常に生活者の視点に立ちながら、心から喜んでもらえるよう商品開発を進めている。

売上目標 100 万本！こだわりが生んだNo.1 マグ

エコブームやデフレによる節約を背景に、マイボトルに飲物を入れて携帯する人が増えている。売場にはさまざまなブランドの製品が色とりどりに並ぶ中、「象印ブランドを代表する、ライバル製品に宣戦布告となるような商品」を作るべく、こだわりの商品開発に 1 年掛けて取り組んだ。

ライバル製品の分析



人気のポイントが明らかに。

軽量さ・コンパクト・使いやすさ・見た目（質感・色）



開発ポイントの確定、目標 100 万本！



本社、工場、路上などでのアンケート調査の繰り返し



4 色に決定

人から入って質感と色を決めると絶対こうなる！と確信

人は商品に対して様々な「クオリティ」を求める。商品は各人の生活スタイルや嗜好によって、多様な観点から吟味され、消費者にじっくりと選ばれていく。つまり、「ずっと使い続けたい」と思う商品を生み出すためには、生活者の視点に立った調査や情報収集が必要不可欠である。さらにマイボトルは、エコだけでなく、節約や健康面を考慮した食生活にも貢献する。このように象印マホービンは、「日常生活発想」というごく普通の日常感覚を大切にすることで、生活者自身・地域社会にとってのそれぞれの問題意識を解決に向かわせているといえる。

事例3：磯部商店

～プールで水泳帽をかぶるわけ 新しい社会の習慣を生み出す～

私達はプールで水泳帽をかぶることが当たり前だと思っている。ところが現在、男女とも水泳帽をかぶるのが一般的という習慣は、世界の中で日本だけであるというから驚きだ。ここに、三宅秀道著『新しい市場のつくりかた』より水泳帽にまつわる話を紹介する。

1970年ごろ、文部省が全国の小中学校に大々的にプール教育を取り入れていくことを検討し始めた。全国の小中学校の体育の先生が、手探りでプール教育を始めようとしていた。このことを知った磯部商店（布おむつを作る会社）の経営者磯部氏は、それまで泳ぐ習慣がなかった児童や彼らを指導する先生たちに、水泳帽が便利に使用される方法を考えた。水泳教育の専門家と一緒に「このように水泳帽を使えば、プールでの児童たちの指導が容易になる」というカリキュラムを作成した。

例えば、先生たちはずっと一緒にプールに入るわけではなく、プールサイドから子供たちを見下ろして識別しなくてはいけない。そのため、いくつかの色の水泳帽をクラスごとに分けてかぶらせたり、名前を書かせたりすることで、プールサイドから見た子供たちの指導が容易になり、安全を保つことができる。また、児童の泳力には差があるため、水泳帽に貼るマジックテープの色を変えることで、その泳力に応じてチーム編成を変えて指導することが可能になる。

磯部商店は、単に水泳帽という商品を提供するだけではなく、それをどのように使えば便利かというノウハウを始めとして、「新しいプールライフの形」を売ったのであった。そして、この新しい習慣が定着した今、多くの人が水泳帽を当たり前だと感じている。つまり磯部商店の事例からは、特別な技術を持ち合わせていなくても、ある商品とそれにまつわる問題意識を前面に打ち出していくことで開拓された産業は、社会の習慣をも変えてしまう力があるのだと分かる。

これら3つの事例に見られるように、消費者の心を引きつける商品は、消費者の日常生活の中でのちょっとした願望や問題点を見逃さず、目を向けたことから生み出されてきた。

また、個人や社会の抱える問題を解決する可能性を秘めた商品は、長期的にその商品が生き残っていくという将来性が期待できる。このような商品こそが、私達の考える「独創性、将来性を兼ね備え社会の細かいニーズに答える事業」といえるだろう。

2－2 行政の取り組み

政府や自治体でもニッチ産業に注目が集まり以下のような取り組みが行われている。

- ・経済産業省地域経済産業グループ
「日本のものづくりグローバル・ニッチトップ企業の経営戦略とその移転可能性をふまえた産業クラスター政策に関する調査（平成 22 年）」
- ・石川県産業革新戦略「石川県ニッチトップ企業育成事業（平成 18 年）」
研究開発・販路開拓の支援、技術者や専門家の派遣、支援融資などを計 38 社に実施

このような政府や自治体で取り組みが行われることで企業と行政の間のつながりが日本全体にも増えていけば、企業成長や地方産業の活性化にも影響がみられるのではないかな。このような取り組みにも期待していきたい。

3. ポートフォリオ作成過程

3－1 スクリーニング概要

ポートフォリオを作成する過程で、まずニッチ企業を抽出する企業スクリーニングをした。ここでは企業スクリーニングの大まかな流れを取り上げる。

図：スクリーニングの大まかな流れ

STEP 1 メディア検索 (インターネット、本、雑誌、新聞 TV 等)

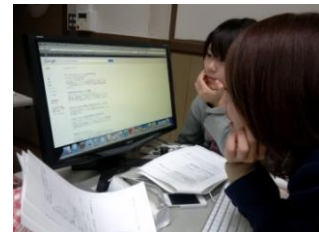
方法① 上場企業情報サイト

kmonos (kmonos.jp) で様々な業界の約 3000 社を調べた。具体的には、各業界の中で売上高ランキング (会社全体の売上高を使用) が公表されている。その 1 位から 15 位 (業界によってランキング数に差異がある) までを順に見た。そして約 3000 社から、「事業の独自性が高く、面白い！」という観点で企業を抽出した。

方法②

[ニッチ産業 上場企業] で検索して出てきた主なものを調べていった。特に、ニッチ産業に注目したレポート※を参考にした。

全 182 社抽出



STEP 2 話し合い

STEP1 で抽出した全 182 社から、皆で話し合い独創性、将来性を兼ね備え、社会の細かいニーズに答える事で日本に、世界に貢献していくと思った企業、すなわちニッチ企業をピックアップした。

ニッチ企業 29 社

《ニッチ企業 29 社一覧》

トランス・コスモス・CDG・デリカフーズ・帝国繊維・日本エマージェンシーアシスタンス・日本マイクロコーディング・オプテックス・サムコ・ローツェ・日東電工・IMV・五洋食品産業・日本ゼオン・不二製油・ユーシン精機・C & G システムズ・フジミインコーポレーテッド・日本電産コパル電子・デジタルアーツ・富士変速機・旭硝子・宇部興産・ティア・東洋炭素・小田原機器・昭和真空・レーザーテック・岡本硝子・ソマール

※《参考にしたレポート》

- ・『産業立地』2011年7月号日本のものづくりグローバル・ニッチトップ企業についての考察—GNT 企業ヒアリングを踏まえて—【前編】細谷祐二経済産業省 地域政策研究官
- ・関西の会社ナビ
<http://west.company-navi.com/company/>
- ・平成22年度地域経済産業活性化対策調査（日本のものづくりグローバル・ニッチトップ企業の経営戦略とその移転可能性を踏まえた産業クラスター政策に関する調査）報告書
平成23年3月株式会社開発計画研究所
- ・リクナビ
<http://www.rikunabi.com/>

3－2 指標

ニッチ企業29社の中から投資する企業を決め、500万円を割り振る割合を決めるために、以下の指標で企業を評価し点数化を行なった。

分析	採用した理由
経済性分析（45点分）	長期保有の視点で企業を選定する場合、どれだけ企業に力があり、経済的に優良かを客観的に判断する必要があるため。
社会性分析（45点分）	ニッチ事業を行なっている企業には規模の小さい企業が多く、経済性分析のみだと、たとえ高い社会的意識を持っていたとしてもその部分が評価されないと考えたため。
企業と高校生との関わり （10点分）	日経ストックリーグに参加している高校生として、高校生らしく率直に企業を評価できる指標を入れたいと考えたため（詳細は指標の説明欄を参照）。

※各指標のセクションには以下の3項目を載せてある。

(例)指標名

- ①指標の説明
- ②私達が選んだ理由
- ③点数化の基準

(1) 自己資本比率

①総資本に対する自己資本の比率で、安定性を判定する指標。

「 $\text{自己資本} \div \text{総資本} \times 100 (\%)$ 」で計算する。

②返済する必要のない資金である自己資本の割合が高いと、余裕を持って自由に資金を活用することができるようになり、経営が安定して、継続企業に近づくから。

③60%以上→6点

30%以上60%未満→4点

20%以上30%未満→2点

20%未満→0点

(2) 売上高伸び率

①経年で比較した場合の売上高の伸び率で、成長性を判定する指標。

「 $(\text{今年の売上高} - \text{去年の売上高}) \div \text{去年の売上高} \times 100 (\%)$ 」で計算する。

②ニッチ事業を行っている企業は中小企業や新興企業など規模の小さいところが多いが、規模にとらわれずに売上高の伸び具合を見る必要があるから。

③10%以上→6点

5%以上10%未満→4点

0%以上5%未満→2点

(3) 総資本回転率

①資本をいかに売上に結びつけているか、その効率性を測る指標。

「 $\text{売上高} \div \text{総資本 (回)}$ 」で計算する。

②総資本回転率の高さはビジネスの効率の良さを意味し、資産を上手に生かして成果に結びつけられている会社は商売上手と言えるから。

③1.0回以上→6点

0.8回以上1.0回未満→4点

0.5回以上0.8回未満→2点

0.5回未満→0点

(4)売上高当期純利益率

①売上高に対する当期純利益の比率で、収益性を判断する指標。

「 $\text{当期純利益} \div \text{売上高} \times 100 (\%)$ 」で計算する。

②売上高当期純利益率の高い会社はコストを抑えて利益を残せていて、将来の市場開拓やニッチ事業への投資をスムーズに行うことができるから。

③5%以上→6点

3%以上5%未満→4点

1%以上3%未満→2点

1%未満→0点

(5)ROE（自己資本利益率）

①出資された資金でどれだけ利益を出せているかを判定する指標。

「 $\text{当期純利益} \div \text{自己資本} \times 100 (\%)$ 」で計算する。

②「自分が出資したら、どれだけ配当金がもらえるのか？」という会社の实力を示し、投資家にとって重要な指標であるから。

③15%以上→3点

10%以上15%未満→2点

5%以上10%未満→1点

5%未満→0点

(6)キャッシュフロー計算書（CS）8つのパターン

①会社の懐具合を表すキャッシュフロー計算書（CS）の営業・投資・財務それぞれのキャッシュフローの±の組み合わせで会社の状況を判断する指標。8つのパターンは次の表になった。

②キャッシュの流出入という事実を元に作成されていて、業種ごとの差が出にくく、非常に客観性の高い指標であるから。

③◎→6点

○→4点

△→2点

×→0点

(6)キャッシュフロー計算書（CS） 8つのパターン

（『まんがと図解でわかる決算書』より）

営業キャッシュフロー			投資キャッシュフロー	財務キャッシュフロー
1	+	+	+	営業活動で現金を集め、資金調達も進めている。大型投資の準備中？
2	+	+	-	株式や土地などを売って現金を作り、借入金を積極的に返済中。財務体質をより健全に改革中
3	+	-	+	営業、資金調達は順調で投資による事業も拡大中。優良企業の典型パターン
4	+	-	-	営業活動で得た現金で投資しながら借入金を返済。現金に余裕あり
5	-	+	+	営業が不調な分を株式や土地の売却と借入金でまかなう。アブない会社の典型パターン
6	-	+	-	営業活動のマイナス分を株式や土地の売却で補いつつ、借入金を返済。過去の資産を手放すも再帰の望みあり？
7	-	-	+	営業活動の成果は出ていないが、資金は調達できており、投資も行っている。将来計画が有望な可能性もあり
8	-	-	-	営業活動は不調だが、投資は行っており、借入金も返済中。過去に潤沢な現金があり、いまは事業の軌道修正中？

(1) **PER（株価収益率）**

- ①企業の利益水準に対して株価が割高か、割安かを判断する指標。
「 $\text{株価} \div 1 \text{株あたりの利益率（倍）}$ 」で計算する。
- ②株価が割安か割高かを判定し、中長期で株を保有する投資家にとって役立つ投資指標の1つであるから。
- ③10倍未満→3点
10倍以上20倍未満→2点
20倍以上25倍未満→1点
25倍以上→0点

(2) **PBR（株価純資産倍率）**

- ①企業の財務内容に比べて株価が高いか安いかを判断する指標。
「 $\text{株価} \div 1 \text{株あたりの純資産（倍）}$ 」で計算する。
- ②PERと同様である。
- ③1倍未満→4点
1倍以上2倍未満→2点
2倍以上→0点

(3) **5年間の株価の上下**

- ①株の人気の上下を判断する指標。
5年前から現在までの株価の推移を見て大まかな傾向を判定する。なお上場して5年未満の企業については、上場時から現在までで判定した。
- ②株価の上下、つまり人気の上下には、企業もしくは事業の認知度が関係しており、ニッチ事業の発展において認知度は重要なポイントであるから。
- ③上昇傾向→2点
横ばい→1点
下降傾向→0点

ニッチ事業の社会性分析

(1)客層・目的の明確性

- ①ターゲット層や目的がはっきりしているかを、事業内容などから判定する。
- ②ニッチ産業において、特定の用途・目的・趣味に特化した需要に応えること、また特定の客層に絞って事業を行うことが重要であるから。
- ③はっきりしている→3点
はっきりしていない→0点

(2)市場規模の大きさ

- ①市場規模が小さすぎないかを、事業内容などから判定する。
- ②ニッチが市場規模の小さい事業といえども、あまりに小さすぎると会社の利益に繋がらず、今後の成長も見込めないと考えたから。
- ③小さすぎない→0点
小さすぎる→-3点

(3)面白さ

- ①そのニッチ事業が面白い、応援したい内容かを、事業内容などから判定する。
- ②太田原が昨年度経ストックリーグで作成したレポート『障害者の力～気づかないなんてMOTTAINAI!!～』の中で、「利益のみを求めて投資するのではなく、応援したいと思う企業に投資をすることが大切だ」という考察があり、メンバー全員が同じ考えを抱いているから。
- ③面白い→3点
普通→0点

(4)企業間の協力

- ①企業同士の協力や情報交換を行っているかを、ホームページなどから判定する。
- ②自社の資源だけで開拓し得る新分野はそう多くはなく、他企業との事業・技術提携によって経営資源を相互に補完し合うことで、新分野の開発や社会活性化に繋がるということを、新書勉強会（後述[8-2]参照）で学んだから。
- ③行っている→3点
行っていない→0点

(5) 地元経済への貢献

- ① 地元経済に協力し貢献しているかをホームページなどから判断する。
- ② 日本各地の小さな地域から経済を活性化していくことが、日本全国の経済の発展につながるから。
- ③ している→3点
していない→0点

(6) 社会問題の解決

- ① 何らかの社会問題の解決につながるかを、事業内容などから判定する。
- ② 良い社会を作っていくためには、世界中で苦しむ人を支援したり、また持続可能な地球を育むよう努力することが必要であると考え、ニッチ事業を通して社会問題の解決に取り組むべきだと思ったから。
- ③ 問題あり→3点
問題なし→0点

(7) 社会問題解決の推進

- ① 企業が(6)を認識し、それを消費者に伝えるなど、積極的に推し進めているかを、ホームページなどから判定する。
- ② (6)と同様である。
- ③ 押し進めている→3点
押し進めていない→0点

(8) 社会問題の種類

- ① 私たちが、(6)で取り組まれている社会問題の解決を推したいかを、ホームページなどから判定する。
- ② (6)と同様である。
- ③ 推したい→6点
普通→0点
推したくない→-3点

(1)社会に関する意識

- ①「日本や世界を良くしたい」という意識があるかを、ホームページなどから判定する。
- ②ストックリーグに参加した目的の一つに「経済を通じて、日本や世界をより良いものにするために、同じ意識を持っている企業を応援したい」というメンバー全員の共通の思いがあったから。
- ③意識がある→6点
意識がない→0点

(2)企業理念の徹底

- ①企業理念を徹底し、社員の意識を統一する努力をしているかを、ホームページなどから判定する。
- ②企業理念が徹底され、共通の意識を持って仕事に取り組んでいる企業は、不景気などの際に社員が一体となって立ち向かうことができる強い企業であると考えたから。
- ③ある→3点
ない→0点

(3)CSR（企業の社会的責任）

- ①CSRを果たしているかを、ホームページなどから判定する。
- ②CSR（企業の社会的責任）とは、企業は社会的存在として最低限の法令遵守や利益貢献といった責任を果たすだけでなく、市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、より高次の社会貢献や配慮、情報公開や対話を自主的に行うべきであるという考え方で、企業が社会的要請に応えることは、社会的行動の不足や欠落が招くリスクを回避するとともに、社会的評価や信頼性の向上を通じて経済的価値を高めることができるとされているから。
- ③果たしている→3点
果たしていない→0点

(4) 広報能力

- ① ホームページが分かりやすいかを、ホームページから判定する。
- ② ホームページは消費者と企業を繋ぐ基本的な媒介の一つであり、また投資家が企業の選定をする時などに重要な判断材料となるから。
- ③ 分かりやすい→3点
普通→0点
分かりにくい→-3点

(5) CSV（共通価値の創造）

- ① CSVを行っているかを、ホームページなどから判定する。
- ② CSV（共通価値の創造）とは、社会のニーズや問題に取り組むことで社会的価値を創造し、その結果経済的価値が創造されるという考え方で、企業の成功と社会の進歩が事業活動によって結びつけられるべきだと考えたから。
- ③ 行っている→6点
行っていない→0点

企業と高校生との繋がり

JK（女子高生）の1日

- ① 高校生の生活の中で、ニッチ事業がいつ、どのように活かされているのかを判断する指標。
- ② 私達高校生がまず企業に対して抱く印象は「私たちの生活にどれだけ密接に結びついているか」ということだった。そこでオリジナルの指標を作り、ニッチ事業が生活の中でどう活かされているか、またその頻度を検証することで、企業と消費者との距離を判断することができると考えたから。
- ③ ニッチ事業が生活の中で使われていると判断した人数をそのまま点数とした。
メンバー5人×2日（平日・休日）で最大10点。

それでは、JK（女子高生）の生活の中でどのようにニッチ事業が活かされているか、各メンバーの1日を見てみよう。以下がその表である。

菜穂の1日（平日・休日）

	平日		休日	
6:00	7:00 起床		7:00 起床	
8:00	朝食はパン派です 8:10 授業開始	←不二製油（マーガリン）	自転車で学校へ	←昭和真空（自転車）
10:00	化学の複雑な計算 問題は携帯電話の 電卓で代用♪	←サムコ、日本ゼオン、フジミインコーポレーテッド、昭和真空（携帯電話）	9:00 部活開始 （吹奏楽部）	
12:00			皆で演奏会のDVDを見る	←日本マイクロコーティング（DVD）
14:00	14:50 授業終了		顧問の先生からお菓子の差し入れ☆	←日東電工（缶入りお菓子の梱包）
16:00	街中でポケットティッシュを配っていたのでもらう	←CDG（広告用ポケットティッシュ）	16:00 部活終了	
18:00	18:00 塾開始 テスト！分量多い ……	←ソマール（紙）	18:00 両親が出張なので簡単に夕食作り。スーパーでカット野菜と冷凍食品を買う	←デリカフーズ（スーパー等のカット野菜）、岡本硝子（耐熱ガラス）
20:00				
22:00	21:00 塾終了			
24:00	24:00 就寝		24:00 就寝	

樹里の1日（平日・休日）

	平日		休日	
6:00	5:00 起床 朝は豆乳で健康生活☆	←不二製油（豆乳）		
8:00	バスで学校へ 8:10 授業開始	←小田原機器（バス）	8:00 起床	
10:00			9:00 塾開始 映像授業はなんだか新鮮！	←フジミインコーポレーテッド、デジタルアーツ、昭和真空（パソコン）
12:00	12:30 昼食はコンビニのサラダ♪	←オプテックス、富士変速機（自動ドア）		
14:00	14:50 授業終了	デリカフーズ（コンビニのサラダの野菜）、ユーシン精機（プラスチック）	教室が寒いのでカイロを貼る	←日東電工（貼るカイロ）
16:00		←日本電産コパル電子（音楽プレイヤー）	15:00 塾終了 帰り道、可愛いオマケのついたコーラを購入	←CDG（オマケ）
18:00	音楽プレイヤーで英単語を聴きながら帰宅		19:00 お笑い番組を見ながら夜ご飯	←日本マイクロコーディング（テレビ）
20:00				
22:00	21:30 明日の塾の予習をする	←ソマール（紙）	21:00 今日の塾の復習もしっかり☆	←ソマール（紙）
24:00	23:30 就寝		23:30 就寝	

桃の1日（平日・休日）

	平日		休日	
6:00	5:30 起床 朝のニュース番組 をチェック	←日本マイクロコー ディング（テレビ）		
8:00	8:10 授業開始			
10:00	9:56 皆の前でレポ ート発表！レジュ メも頑張って作り ました	←岡本硝子（プロ ジェクター）、ソマ ール（紙）	10:00 起床 渋谷でショッピング♪電光掲示板が 大きい！ 街頭アンケートに 答えた	
12:00				←サムコ（電工掲 示板）
14:00	14:50 授業終了 15:30 部活開始 （中国武術部）			←CDG（アンケー ト調査）
16:00			消防車が通った！ 火事かな？	←帝国繊維（消防 車のホース）
18:00	17:30 部活終了 足を痛めてテーピ ング（泣）	←日東電工（スポ ーツテーピング）	話題のスマートホ ンとそのカバーを 購入！	←レーザーテック （リチウム電池）、 ユーシン精機（プ ラスティック製 品）
20:00				
22:00	21:30 今日の出来 事をブログにアッ プ☆	←サムコ、日本ゼ オン、フジミイン コーポレーテッ ド、日本電産コパ ル電子、昭和真空 （携帯電話）	21:00 夜遅くなっ たので、車で迎え に来てもらう	←ソマール（自動 車）
24:00	1:00 就寝		1:00 就寝	

奈都乃の1日（平日・休日）

	平日		休日	
6:00	6:00 起床		5:30 起床	
8:00	8:10 授業開始		7:00 大会のために 合宿！バスで移動	←小田原機器（バス）
10:00	日本史のノートと 消しゴムが切れちゃった。新しく買 わなきゃ！	←ソマール（紙）、 日本ゼオン（ゴム製品）	10:00 試合開始	
12:00			12:00 お昼ご飯は 幕の内弁当♪	←ユーシン精機 （プラスチック）
14:00	14:50 授業終了 15:30 部活開始 （バドミントン部）		16:00 試合終了 試合後、対戦相手 と記念撮影	←サムコ、日本電 産コパル電子、昭 和真空、ソマール （カメラ）
16:00	18:00 部活終了 疲れて信号がよく 見えない…	←サムコ（信号機）、フジミインコ ーポレーテッド （LED ライト）	18:00 合宿先のホ テル到着 19:00 最上階のレ ストランで大会の 反省会！	←ローツェ（エレ ベーター）、デリカ フーズ（レストラ ン等の野菜）
20:00			ホテルのお風呂は テンション上がる ♪アメニティもゲ ット！	←帝国繊維（リネ ン製品）、CDG（試 供品）
22:00				
24:00	1:00 就寝		1:00 就寝	

杏の1日（平日・休日）

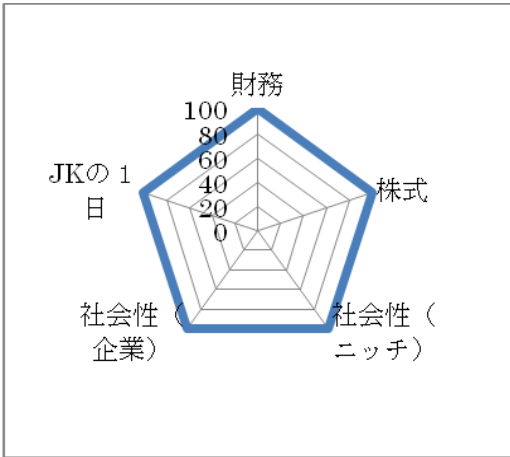
	平日		休日	
6:00	6:00 起床 バスで学校へ	←小田原機器（バス）		
8:00	8:10 授業開始			
10:00	コンビニで買ったチョコを食べながら友達とまったり	←オプテックス、富士変速機（自動ドア）、不二製油（チョコレート）	11:00 起床	←オプテックス（セキュリティシステム）
12:00				
14:00	14:50 授業終了		12:30 通販が届いたのでマンションのオートロックを解除。その届いたゲームにハマる！	←日本電産コパル電子、デジタルアーツ、昭和真空（ゲーム機）、ユーシン精機（プラスチック）
16:00	通販で注文した物が届かないので問い合わせ	←トランス・コスモス（コールセンターサービス）		
18:00	好きな歌手の新曲を音楽プレイヤーに落とす	←ユーシン精機（プラスチック）、日本マイクロテイング（CD）フジミインコーポレーテッド、デジタルアーツ、昭和真空（PC）、日本電産コパル電子（音楽プレイヤー）	宿題の存在を忘れてた！急いでやる	←ソマール（紙）
20:00			試供品で貰った化粧水を使う	←CDG（試供品）
22:00			明日着る服の毛玉取り	←日東電工（洋服クリーナー）
24:00	2:00 就寝		1:00 就寝	

3－3 投資銘柄とその詳細

以上の指標を元に、企業を評価し点数化を行なった。以下がその結果である。各視点の配点が大きく異なるため、得点率を分かりやすくするためにレーダーを載せている。

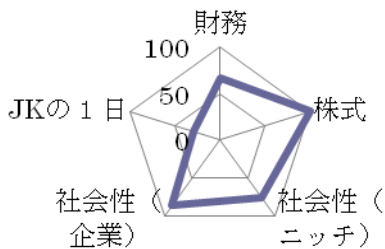
なお、ホームページなどを見ても分からないものは、私たち消費者や投資家に伝えていないという意味で「やっていない」と同じ点数にした。

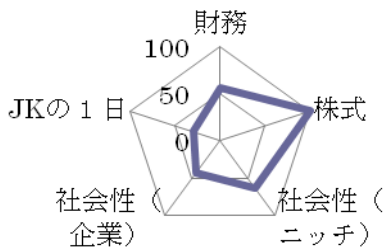
(例)

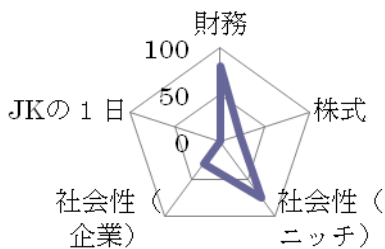
企業名（コード） 業種					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
36点	9点	24点	21点	10点	100点
企業情報（設立年、主な事業内容、ニッチ事業と社会問題とのつながりなど）を載せた。					

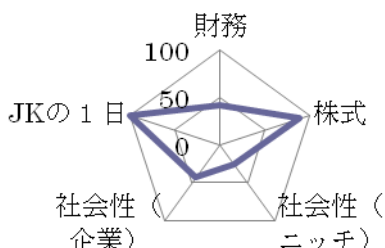
トランス・コスモス (9715) サービス					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
26点	7点	9点	15点	1点	58点
1985 年設立。主に企業と消費者をダイレクトにつなぐサービスを展開する情報サービス事業を行う。これがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

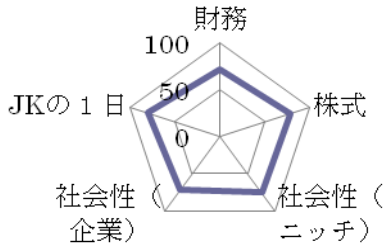
CDG (2487) サービス					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
32点	7点	6点	15点	7点	67点
1974 年設立。セールスプロモーションの企画、運営（詳細は後述〔4-2〕参照）を行う。これがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

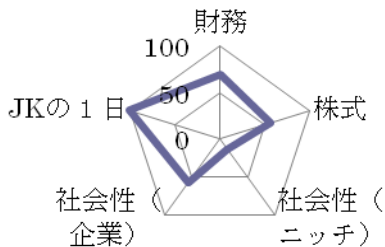
デリカフーズ（3392） 商業					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
24点	9点	18点	18点	3点	72点
2003年設立。主に外食産業、ファストフード向けカット野菜、生鮮ホール野菜の販売を行う（カット野菜のリーディングカンパニー）。これと、「野菜塾」という野菜に関して研究・勉強をする会がニッチ事業であり、健康問題の解決（外食でも野菜を摂る機会が増える。健康生活に貢献）に繋がっている。					

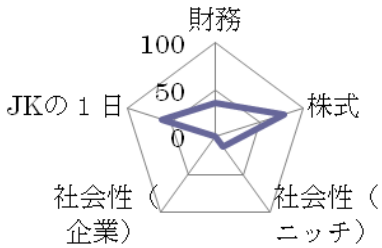
帝国繊維（3302） 繊維					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
20点	9点	15点	9点	3点	56点
2007年設立。主にリネンを使用した寝具やキッチン用品の製造、防災諸具の製造・販売を行う。そのうちの防災事業（消防ホース、救助工作車、防災特殊車輛、空港用化学消防車等の製造・販売）がニッチ事業であり、震災問題の解決（地震から火災に転じて、もしっかりとした防災事業がある。火事に強い家具）に繋がっている。					

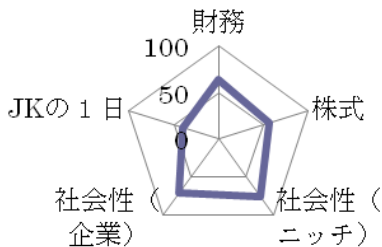
日本エマージェンシーアシスタンス (6063) サービス					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
29点	2点	18点	6点	0点	55点
2003年設立。主に海外渡航者に病院紹介をする医療アシスタンス事業（詳細は後述〔4-1〕参照）を行う。これがニッチ事業であり、海外渡航者医療問題の解決（気候や衛生環境が異なる海外では、発熱や下痢などを起こすことが多く、感染症も多い。安心して渡航できるようになり、海外渡航者の増加に繋がる）に繋がっている。					

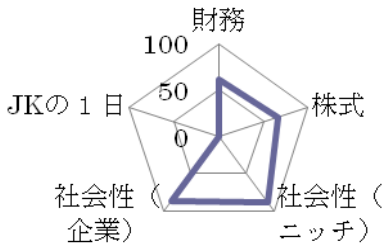
日本ミクロコーティング (5381) 窯業					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
15点	8点	6点	9点	10点	48点
1941年設立。主に細表面加工の液体研磨材（光ファイバー、ハードディスク、液晶関連、CD・DVD等に使用）の開発・製造を行う。これがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

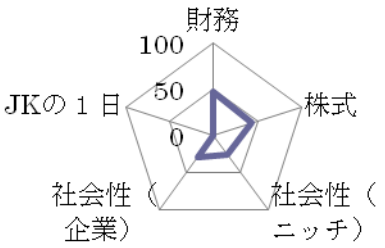
オプテックス（6914） 電気機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
26点	7点	18点	15点	8点	74点
1979年設立。主にエントランス（自動ドア）センサの製造・販売を行う（世界トップシェア。1980年世界初の遠赤外線利用の自動ドア用センサを開発）。これがニッチ事業であり、高齢化問題の解決（自動ドアはお年寄りに優しい。ユニバーサルプロダクト）に繋がっている。					

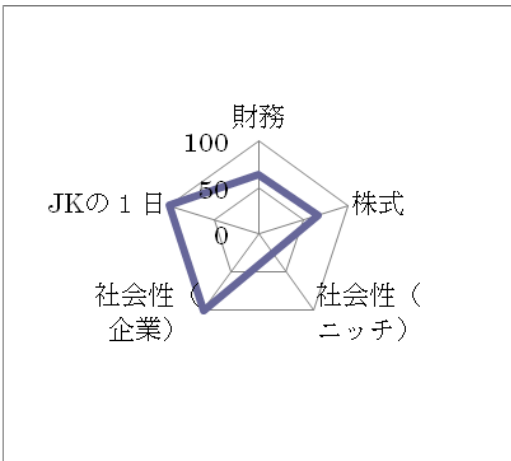
サムコ（6387） 機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
25点	5点	3点	12点	10点	55点
1979年設立。主に半導体等電子部品の製造・販売を行う。この事業と、CVD装置・ドライエッチング装置・ドライ洗浄装置等といった環境・バイオ・医療分野にも力を入れることがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

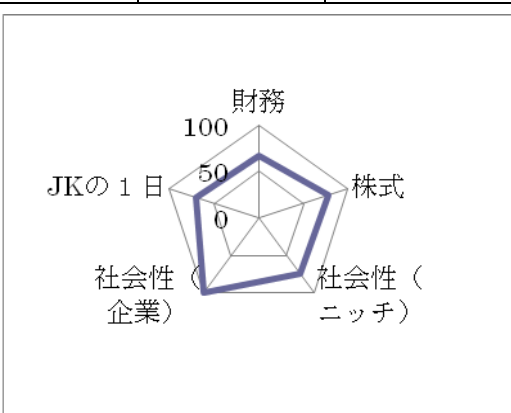
ローツェ (6323) 機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
13点	7点	3点	0点	6点	29点
1985年設立。主に運搬機械・動力伝動装置の製造・販売を行う。そのうちの半導体・液晶工場の無人化をめざした製品開発（ウェハ搬送ロボット、真空プラットフォーム、真空ロボットなどのクリーン輸送システム）がニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

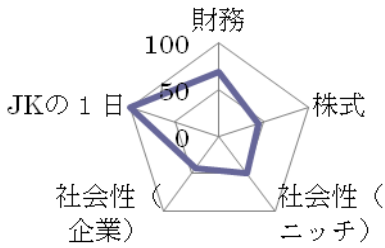
日東電工 (6988) 化学					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
23点	5点	18点	15点	4点	65点
1918年設立。主に新たな技術を生み出し、シートやフィルム状のものに様々な機能を付加して多様な分野に貢献することを行う。これがニッチ事業であり、電化製品の多様化問題の解決（日常で頻繁に使用する携帯電話や家電などのエレクトロニクス関連製品に貢献する）に繋がっている。					

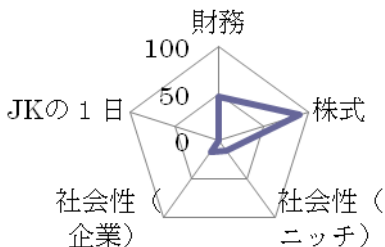
I M V (7760) 精密機器					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JK の 1 日	合計
22 点	6 点	21 点	18 点	0 点	67 点
1957 年設立。主に振動シュミレーションシステムに関するソフトウェア及び同関連機器の開発・製造を行う。これがニッチ事業であり、震災問題の解決（地震対策に貢献する）に繋がっている。					

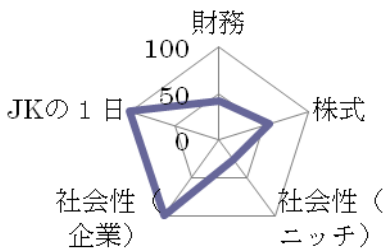
五洋食品産業 (2230) 食品					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JK の 1 日	合計
17 点	4 点	6 点	6 点	0 点	33 点
1975 年設立。主に国内外へ冷凍洋菓子の製造・販売を行う（詳細は先述〔2-1〕参照）。これがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

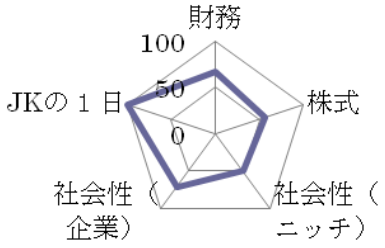
日本ゼオン（4205） 化学					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
23点	6点	6点	21点	10点	66点
1950 年設立。主にエラストマー素材事業（合成ゴム、合成ラテックス、化成品等の製造）と高機能材料事業を行う。そのうちのシクロオレフィンポリマー（COP）という高機能材料の製造（携帯、ゴム製品、青葉系の香りの香水やお菓子に利用。世界トップシェア）がニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

不二製油（2607） 食品					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
24点	7点	18点	21点	7点	77点
1950 年設立。主に油脂加工食品、大豆たん白加工食品、家庭用製品（チョコレート等）の製造・販売を行う。そのうちのフジサニープラザ（アジアで、消費者と共同で新製品を開発する。消費者のニーズに対応したソフト提案を行う）がニッチ事業であり、健康問題の解決（大豆製品や体に優しい油脂を使用し製造することで肥満防止）に繋がっている。					

ユーシン精機（6482） 機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
25点	4点	12点	9点	10点	60点
1973 年設立。主にプラスチック成形品取り出しロボットの製造（国内外1位）を行う。これがニッチ事業であり、人口減少問題、労働問題の解決（人手不足を解消し、工程の自動化・省力化と生産効率の向上を実現する）に繋がっている。					

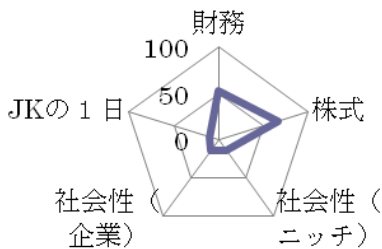
C & G システムズ（6633） 電気機器					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
17点	8点	3点	3点	0点	31点
2007 年設立。主に金型製品の製造・販売を行う。これがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

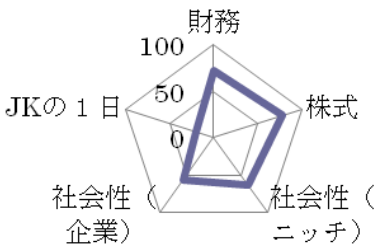
フジミインコーポレーテッド（5384） 窯業					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
15点	5点	6点	21点	10点	57点
1953 年設立。主にウエハ用研磨材の製造・販売を行う。そのうちの半導体基盤の鏡面研磨、半導体チップの多層配線に必要な CMP(化学的機械的平坦化) 製造、CO2 削減・省エネで注目されている LED 用サファイア基板向け研磨材の商品化（同研磨材世界シェア 9 割）がニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

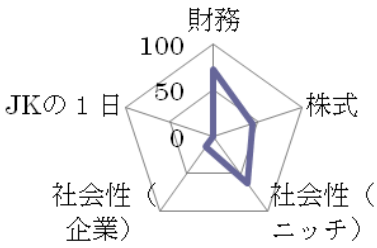
日本電産コパル電子（6883） 電気機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
24点	5点	12点	15点	10点	66点
1967 年設立。主に産業機器市場向けの電子部品（電子回路部品、圧力センサ等）の開発、製造・販売を行う。これがニッチ事業であり、環境問題（製品または工程内から有害物質をなくして環境問題に取り組む）とセキュリティ問題の解決（防犯システムの強化に貢献）に繋がっている。					

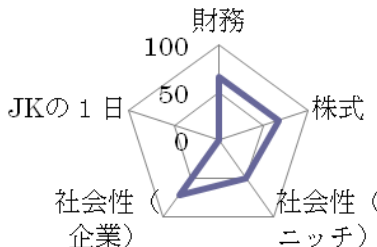
デジタルアーツ（2326）情報・通信																	
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計												
28点	4点	15点	3点	3点	53点												
1995 年設立。主にインターネット上の情報を選別し、「閲覧しない」という選択肢を提供する純国産 Web フィルタリングソフトの研究・開発・提供を行う（国産で初めて開発）。これがニッチ事業であり、悪質サイト問題の解決（子どもが危険な Web サイトにアクセスできなくなる。様々な人が安全に Web サイトを楽しめる）に繋がっている。			<table border="1"><caption>Radar Chart Data for Digital Arts (2326)</caption><thead><tr><th>Category</th><th>Score</th></tr></thead><tbody><tr><td>財務</td><td>100</td></tr><tr><td>株式</td><td>40</td></tr><tr><td>社会性 (ニッチ)</td><td>15</td></tr><tr><td>社会性 (企業)</td><td>3</td></tr><tr><td>JKの1日</td><td>3</td></tr></tbody></table>			Category	Score	財務	100	株式	40	社会性 (ニッチ)	15	社会性 (企業)	3	JKの1日	3
Category	Score																
財務	100																
株式	40																
社会性 (ニッチ)	15																
社会性 (企業)	3																
JKの1日	3																

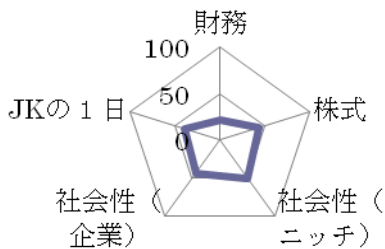
富士変速機（6295）機械																	
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計												
20点	6点	18点	12点	2点	58点												
1965年設立。主にパーキングシステム、スライドドアの製造・販売を行う。そのうちの燃料費負担が少ないとして今後期待される、軽自動車専用パーキングシステムの開発がニッチ事業であり、環境問題の解決（環境に優しい軽自動車を利用しやすくする）に繋がっている。			<table border="1"><caption>Radar Chart Data for Fuji Transmission (6295)</caption><thead><tr><th>Category</th><th>Score</th></tr></thead><tbody><tr><td>財務</td><td>100</td></tr><tr><td>株式</td><td>60</td></tr><tr><td>社会性 (ニッチ)</td><td>18</td></tr><tr><td>社会性 (企業)</td><td>12</td></tr><tr><td>JKの1日</td><td>2</td></tr></tbody></table>			Category	Score	財務	100	株式	60	社会性 (ニッチ)	18	社会性 (企業)	12	JKの1日	2
Category	Score																
財務	100																
株式	60																
社会性 (ニッチ)	18																
社会性 (企業)	12																
JKの1日	2																

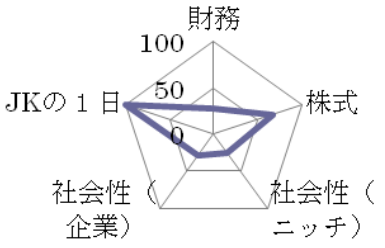
旭硝子（5201） 窯業					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
19点	6点	3点	3点	1点	32点
1950年設立。主にシリカ（機能性材料）の開発、シリカ製品（化粧品、トイレタリー、保冷具等）の製造・販売を行う（極薄のシート状シリカである「サンラブリー」を世界で始めて商品化）。これがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

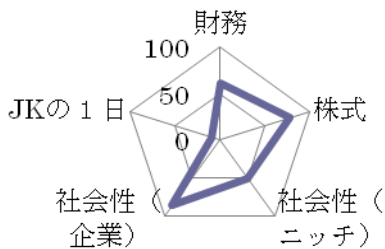
宇部興産（4208） 化学					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
26点	7点	15点	12点	2点	62点
1942年設立。主に化成品・樹脂・機能品・ファインの化学事業を行う。そのうちの成長戦略事業（医薬、電池材料事業）と中核基盤事業の均衡を取りながら持続的成長を目指すことがニッチ事業であり、電力問題の解決（石炭事業で自社のエネルギーインフラを担うとともに、電力事業を手掛け、新たなエネルギー戦略を展開する）に繋がっている。					

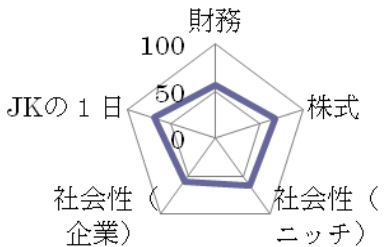
ティア (2485) サービス					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
26点	4点	15点	3点	0点	48点
1997年設立。主に「日本で1番ありがとうを言われる葬儀屋」を目指し、葬儀請負を中心とした葬祭事業と、葬儀会館運営のフランチャイズ事業を行う。これがニッチ事業であり、葬式の形骸化問題の解決（儀式は意味がないもので、火葬さえしてくれればいいと考える人の増加を抑止）に繋がっている。					

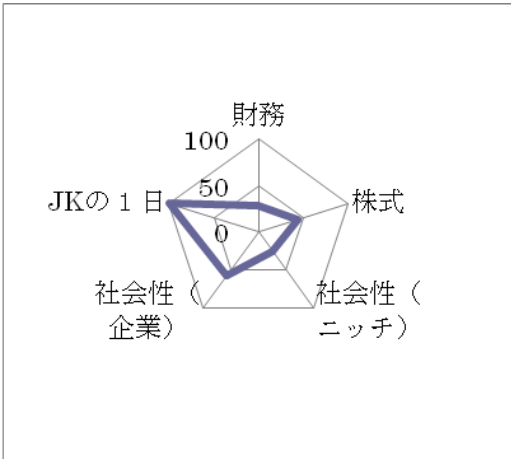
東洋炭素 (5310) 窯業					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
24点	6点	12点	15点	0点	57点
1947年設立。主に無限の可能性を秘めた炭素を使用するカーボン素材製品の製造・販売を行う。これがニッチ事業であり、資源枯渇問題の解決（地球上に沢山ある炭素を利用することで資源の枯渇に加担しない）に繋がっている。					

小田原機器（7314） 輸送用機器					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
8点	4点	12点	9点	4点	37点
1979年設立。主にバス機器製品の製造(路線バス用の運賃箱、精算機、ICカード機器などの製造・販売・補修。市場シェア約5割)を行う。これがニッチ事業であり、過疎問題（人口の少ない街や村にバスが通り、便利になる）と高齢化問題の解決（高齢者の多い農村などでバスが通り、便利になる）に繋がっている。					

昭和真空（6384） 機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 （ニッチ）	社会性分析 （企業）	JKの1日	合計
10点	6点	6点	6点	10点	38点
1958年設立。主に水晶デバイス用、光学薄膜用、電子デバイス用などの総合的な真空関連装置並びに真空機器の製造を行う。そのうちの自動車、携帯、PC、デジカメ、家庭用ゲーム機等に使用されている真空関連装置の製造がニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

レーザーテック (6920) 電気機械					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
22点	7点	12点	18点	1点	60点
1962年設立。主に半導体関連装置、FPD・太陽電池関連装置、レーザー顕微鏡関連装置の開発・製造・販売・サービスを行う。そのうちの太陽電池を使った製品やリチウム電池の製造・販売がニッチ事業であり、環境問題の解決（太陽電池の開発は自然エネルギーを利用するため環境に優しい）に繋がっている。					

岡本硝子 (7746) 精密機器					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
20点	6点	15点	12点	7点	60点
1947年設立。主に光デバイス用ニューガラスと多層膜蒸着製品等の製造・販売（耐熱性ガラス、光学フィルター、光学部品、光触媒、ロボット等）を行う。そのうちの耐熱性ガラス、プロジェクターの製造・販売がニッチ事業であり、環境問題の解決（環境に優しい特性を持つガラスの製造により、地球環境の保全に配慮する）に繋がっている。					

ソマール (8152) 商業					
財務分析	株式分析	社会性分析 (ニッチ)	社会性分析 (企業)	JKの1日	合計
10点	4点	6点	12点	10点	42点
1948年設立。主にコーティング製品、高機能樹脂製品の製造・販売を行う。そのうちの「商事機能」と「メーカー機能」を併せ持つ会社として発展し、社会がかかえる課題の解決に向けて、会社が果すべき役割を明確にさせながら事業活動を行っていくことがニッチ事業であり、社会問題の解決には繋がっていない。					

３－４ ポートフォリオ

以上の企業調べと点数化の結果から、点数が５０点以上の１９社（富士変速機は名証２部に上場しており、投資できなかったため除外した）でポートフォリオを組んだ。以下が投資した企業と投資額の一覧である。

業種	銘柄（コード）	株式市場	購入額(円)	割合（％）
食品	不二製油（2607）	東証１部	311,655	6.49
電気機械	オブテックス（6914）	東証１部	299,325	6.23
商業	デリカフーズ（3392）	東証２部	291,789	6.07
サービス	CDG（2487）	ジャスダック	270,840	5.64
精密機器	IMV（7760）	ジャスダック	270,745	5.64
化学	日本ゼオン（4205）	東証１部	267,150	5.56
電気機械	日本電産コパル電子（6883）	東証１部	267,030	5.56
化学	日東電工（6988）	東証１部	261,020	5.48
化学	宇部興産（4208）	東証１部／日経 225	250,504	5.22
機械	ユーシン精機（6482）	東証１部	242,879	5.05
電気機械	レーザーテック（6920）	東証２部	242,242	5.05
精密機器	岡本硝子（7746）	ジャスダック	242,385	5.05
サービス	トランスコスモス（9715）	東証１部	235,092	4.89
窯業	フジミインコーポレーテッド （5384）	東証１部	230,910	4.80
窯業	東洋炭素（5310）	東証１部	230,732	4.80
繊維	帝国繊維（3302）	東証１部	226,665	4.72
サービス	日本エマージェンシーアシス タンス（6063）	ジャスダック	222,625	4.63
機械	サムコ（6387）	ジャスダック	222,372	4.63
情報・通信	デジタルアーツ（2326）	東証２部	218,500	4.47
・業種、銘柄（コード）、株式市場は『日経会社情報』より。 ・2012年11月29日の終値で購入。 ・割合を決めてから購入株数を計算し、その後手数料などが引かれたため、購入額は割合とずれがある。				

4. 企業調査

4-1 メールによるアンケート調査

ポートフォリオを組む前にメールによる企業調査を行った。

メールは私達がニッチ企業であると感じた企業のうち、メールによる問い合わせが可能であった41社に対して行い、12社から回答を得られた。

以下はその質問内容の詳細である。

1. 御社のホームページを拝見して御社の〇〇事業(私達がニッチであると判断した事業)について知ったのですが、その事業を始めた経緯、理由を教えてください
2. 御社の〇〇事業(1に同じ)をニッチビジネスだと認識していますか
3. (2ではいとお答えの場合) 社員1人1人がそれをニッチビジネスであると意識していますか、またその為に行っていることはありますか
4. 御社の〇〇事業(1に同じ)を通してどのような日本社会を目指していますか
5. 市場調査を行っていますか、行っている場合どの位の頻度で行っていますか
6. ニッチビジネスに限らず、他社と協力して進めている事業、分野がありますか

また、企業からの回答例として、日本エマージェンシーアシスタンスからの回答を掲載する。以下がその内容である。

当社の事業でありますアシスタンスサービスは認知、理解度が低いいため概要をご説明させていただきます。

まず、アシスタンスサービスを定義すると、アシスタンスセンターに寄せられたお客様の困難や要望に対し、解決に向けたコーディネートを提供する業務です。

一般的なアシスタンスサービスの種類は、医療事象をコーディネートする医療系アシスタンス、旅行や会食等の場面におけるお客様のご要望をコーディネートするコンシェルジュ系アシスタンス、車に関するトラブルをコーディネートする自動車系(ロード)アシスタンスの三種類に分かれます。当社の事業範囲は医療系アシスタンスとコンシェルジュ系アシスタンスになります。

医療系アシスタンスの具体例としては、海外渡航中に病気や怪我をされたお客様がいた場合、当社の世界各国に及ぶ医療機関・医療関係者とのネットワーク網や搬送飛行機会社等

の各種海外プロバイダーを活用して、国や地域を問わず、海外での受診に必要となる様々な手配を行います。
1. 御社のホームページを拝見して海外渡航者や国内の外国人への医療支援や医療機関とのマッチング事業を知ったのですが、その事業を始めた経緯、理由を教えてください
当社代表取締役 吉田一正は、当社を設立する前アシスタンス事業を展開する外資系企業の日本法人代表を務めていました。その企業はアシスタンスセンターの運営の効率化を重視する方針で事業を運営していました。しかし、吉田は日本人向けのアシスタンスはサービス品質を重視すべきであると考えていました。 そのような時、当該企業が日本から撤退することになったため、マネジメント・バイアウトを行い、2003年に日本エマージェンシーアシスタンス株式会社を設立しました。そして、当初から考えていたサービス品質を重視し、親切、丁寧、きめ細やかなアシスタンスサービスの提供を行っております。
2. 御社の事業がニッチビジネスだと認識していますか
浅原様の「独創性、将来性を兼ね備え社会の細かいニーズに答える事業」という定義であれば、回答は「はい」となります。競合は1社のみで、日本資本で唯一アシスタンス事業を専業としている当社の事業はニッチビジネスにあたると思われるからです。
3. (2ではいいお答えの場合) 社員1人1人がニッチビジネスであると意識していますか その為に行っていることはありますか
ニッチビジネスとして意識しているわけではありませんが、社員は「もし自分の家族だったらどうするか」ということを念頭におき業務を行います。 ①「Heart(日本人の美德のひとつである思いやりの心を、いかなる時も忘れない)」 ②「Skill(お客様により良いサービスを提供するため、知識と経験を深める)」 ③「Communication(お気持ちを察し、言葉には聞こえてこない声を受け止める)」 以上の行動指針の下、お客様の満足を考え、業務を行っています。
4. 御社の事業を通してどのような日本社会を目指していますか
現在、グローバル化により日本の多くの企業が海外に進出しているため、今後更にアシスタンスサービスへのニーズは高まると思われます。 そのような中でアシスタンスサービスを提供していくことにより、海外に進出する企業、活躍する人々がどこにいても安心して過ごすことができる環境を整えたいと思っております。その結果、日本のグローバル化に貢献できるのでは、と考えます。

5. 市場調査を行っていますか、行っている場合どの位の頻度で行っていますか
顧客の調査や情報収集は常に行っております。 しかし、調査会社を使い、消費者のニーズを聞くような一般的にイメージされる市場調査は行っておりません。ただし今後、費用対効果を考えながら行っていきたいと検討しております。
6. ニッチビジネスに限らず、他社と協力して進めている事業、分野がありますか
あります。 冒頭でご説明したように、アシスタンスサービスとは世界中のネットワークを駆使し、コーディネートを行うため、病院や他社との協力は必要不可欠です。そのため、当社では世界中の約135カ国に提携先を持ち、世界中で協力体制を整えています。

メール調査の後、ポートフォリオに組んだ企業の中から2社に対して企業訪問を行った。

4－2 企業訪問

今回企業訪問を行った2社は、業務内容や規模、ターゲット層等がバラバラな為、各社の業務内容の詳細や将来の発展、そしてそれぞれの企業の方々がどのような思いを持って仕事を行っているのか等に焦点をあてお話を伺った。

訪問企業選びは、ポートフォリオへ組み込んだ企業の中から、業務内容や業種から興味を持てる企業を選出。更に本社の地理的な条件から5社程度に絞り、その中でもメール調査に回答を頂けた企業に優先的にお願いをした。

以下はその詳細を示すものとする。

尚、企業とのスケジュールの都合により今回のレポートには間に合わなかったが、1月23日にトランス・コスモスへの企業訪問を行う予定である。

4－2－1 日本エマージェンシーアシスタンス

日本エマージェンシーアシスタンス（訪問日：12月17日）	
本社所在地	東京都文京区小石川1-21-14 NRK小石川ビル
訪問理由	医療マッチング、というあまり普段身近にない業務に興味を持った為。また、メール調査に返信を頂いていたのだが、その内容が非常に詳しく丁寧なもので、是非この企業に訪問をお願いしたいと思った為。
業務内容の詳細	日本から海外への旅行客、留学生に対し医療マッチングサービスを行う。 主には、旅行会社や海外の大学と直接契約を結ぶ事でサービスを提供し、顧客は電話一本で日本人スタッフのいる病院を紹介してもらうなど、サービスを受

	ける事が出来る。実際には、日に100件程度の電話がかかってくる。 企業と消費者の間に入る、「B to B to C」の企業として社会に貢献している。
特色	日本人海外渡航者に対する医療マッチング事業を行う企業がもう一社あるが、日本人による日本人の為のサービスとして事業展開を行う事で差別化を図る。 顧客に満足してもらうため、海外事業所スタッフに現地語と日本語両方に堪能な人間を配置するなどの工夫を欠かさない。また、全国135カ国に提携先を持ち、常に管理を怠らない事で、世界各地で良質なサービスを提供する。
将来	まだ新しく、小規模な企業であるが故に、なかなか知名度が上がらないのが現状。海外の大学や旅行会社との契約は、営業の地道な活動によって増やす事が出来るが、一般消費者に知って貰うには多額を投資してマスメディア等を利用しないと難しく、それが当面の課題である。 上場も知名度を上げる手段の一つとして利用している また、現在殆どが企業や大学との契約であり、顧客との個人契約の割合は非常に低い。知名度のアップと共に、その幅を増やしていく事も視野に入れている。
どんな日本を創造したいか	「日本エマージェンシーアシスタンス」、ここがあるから安心だよね、何かあっても大丈夫だよね、とお客様に思ってもらえるような存在になっていきたい。自分達がいるから、安心して海外へ渡航してもらえよう様になったら嬉しい。
感想、雑記	初の企業訪問であった事もあり、各メンバーとも非常に緊張していたが、非常に温かく御対応頂き有難かった。事前のメール調査においても非常に丁寧なご回答を頂いており、そのこともあって今回の訪問を決めたのだが、逆にお聞きする事がメール調査の延長、補足的になってしまい、折角の機会を100%活かす事が出来なかったのは悔いの残る部分であり、大きな反省点である。 企業全体の印象としては、社員の方一人一人が非常に真面目に情熱を持って仕事に取り組まれており、私達高校生に対しても一つ一つの質問に一生懸命お答え下さった。 現在はまだまだ小さな企業であるが、将来のビジョンが明確で、しかもそれを社員個人がきちんと意識していると感じた。今後、企業規模の拡大は十分に見込めると思うし、私達としても今後とも応援していきたい企業であると感じた。

4-2-2 CDG

CDG（訪問日：12月25日）	
本社所在地	東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル 18F
訪問理由	企業訪問用に絞った企業の中でも特にその業務に興味を持った事が最大の理由。メール調査への回答はなかったが、是非お話を伺いたいと思い訪問を行った。
業務内容の詳細	「セールスプロモーション」（以下SP）を行う。SPとは、商品に附属する懸賞や試供品、付録、景品等の企画・作成を企業から請け負うビジネスである。企業にとって商品が最も売れるのは値引きをする事であるが、値引きはブランドイメージを落とす為企業としてはあまり行いたくない。そこで、景品等の付加価値を考案、製作する事により、商品を売れる様にするのがSPの役割である。 また「企画協力」ビジネスも行う。例えば、製薬会社がそれぞれにブースを出して医者相手に薬の紹介をするイベントがあり、ある製薬会社のブースではコーヒーも出す事にする。その際、そのコーヒーは全く関係の無いコーヒーを扱う企業に提供して貰うこととする。すると、その製薬会社のブースにはコーヒーにつられてやってくる医者が増え、コーヒー会社はコーヒーを提供するだけで「医者」という社会的、経済的に地位が高いとされる層に商品を宣伝する事が出来る事になる。
特色	当初は広告代理店の子会社の様な形で作り出された企業だが、広告代理店との違いは大きい。広告代理店は「知らせる」事がビジネスの要であり、消費者に対してその商品のイメージを与える役割を担っている。対してSPは、実際に消費者がお店で商品を選ぶ時に最後のひと押しをする役割を担っているといえる。 以前は本当に広告代理店の下請けとしての仕事をしていたが、現在は自らも様々な企業に営業へ出向いての活動も行っている。 また、女性社員が非常に多い事も大きな特徴である。社員の6割以上が女性である。男性向け商品を含めても商品を購入するのは女性の方が多い為、女性の視点というものが必須である。女性が結婚・出産を機に辞めてしまう事が社会的に問題となっているが、CDGでは出産後に女性が第一線ではないが、アシスタント的な立場としてアイデア出し等のバックアップを行う（管理職ではないので部下指導は出来ない）為に戻ってくるケースが増えている。

将来	最近になって、SPの役割が重要視され始めてきた。 今まではあくまでも広告が大前提で、それに付随するSPという形が一般的であったが、いくら広告で良いイメージを植え付けた所で、売り場に行って実際に商品を手にとろうとした時に、同じような他社製品に良いおまけが付いていたら、消費者はそちらを選んでしまう、という考え方が広まった事で、まずSPを考えてから、その後に広告について考えましょう、という考えの企業が増えてきている。今後、SPという業界がどんどん大きくなっていき、広告代理店と同規模に成長していく可能性は多分にあるだろう。 また、不景気によりメディア等を通じた広告が減ってきている今、SPを成長させていくチャンスであると捉えている。
業界の存在意義・どんな社会を目指したいか	「自虐的に言えば無くて良い業界」と仰っていた。 消費者には「おまけはいらないから値引きして」という思いがあって当然であるし、過度な広告が社会に悪影響を与えるとして、薬や消費者金融等の業界では、どんどん広告して広めていくのを止めよう、という動きもある。 しかし、アメリカのクーポン社会に比べて日本人の「おまけ」の様なものを好む性質や文化は無くならないと思う、値引き競争ばかりの殺伐とした社会は嫌だ、ワクワク・ドキドキを消費者に与えたいとの事であった。 近年日本が韓国や中国に負けているのは技術力ではなくて営業力である、と思っている。SPという業界は営業力をお手伝いするビジネスなので、日本にしかない「おまけの文化」を活かしてどんどん日本を引っ張っていきたいとも仰っていた。
感想・雑記	一時間半以上に渡って私達の質問に丁寧にお答え頂く事が出来た。 最初に、SPというビジネスは市場が狭い、参入企業が少ないという意味では「ニッチ産業」ではない、という部分を非常に強調してお話下さった。私達高校生から見た時にSPという事業は今までに聞いた事が無く、ニッチであると判断した訳だが、実際SPは一つのビジネスとして確立したものであり、私達高校生に馴染みがないのは、この業界に誰もが知る大企業が存在しない為だろう、という事である。しかし、私達のニッチの定義「独創性と成長性を兼ね備え社会の細かいニーズに応える会社」では、「成長性」という部分では当てはまるのではないかとのお話だった。 個人的に驚いたのは女性社員の多さである。女性割合が少ない事に苦しみ企業が多い中で、そもそも応募自体女性が多い、というのがとても新鮮であっ

	た。また、女性管理職を50%まで増やそうという取り組みにも関わらず、お客様と一緒にSPのアイデアを考えるのが好きだから管理職にはなりたくない、という女性が多いというお話を聞いて、今まで私達が固定観念として持っていた「女性管理職割合が少ないのは悪い事でしかない」という価値観が変わった。 良質な発想力を維持する為に漫画や雑誌をたくさん読んでトレンドを追ったり、上司から「遊べ」と言われていたり、という部分がすごくユニークで独特な部分だと感じたし、アイデアを武器にするビジネスならではの魅力や興味を感じた。 こんなにも身近にあるのに、学生にはなかなか知って貰えない業界だから、もっと知って貰いたい、と仰っていた事も印象的であった。実際私達は知らなかったが故にニッチ企業として選んだ訳だが、詳しいお話を伺ってみてすごく身近で面白い企業、業種なのだと知り、とても惹きつけられた。
--	--

5. ポートフォリオ運用結果

11月29日の終値で株式を購入し、ポートフォリオ学習を行った。以下がその結果で、12月28日までの1ヶ月間の運用結果と、株価の変動とその要因を載せている。なお、3ヶ月間のチャートを表示しているのは長期保有の視点を加味するためである。また、日経平均株価のチャートは各株価との比較のために載せている。



不二製油（2607） 食品



(C)QUICK Corp.

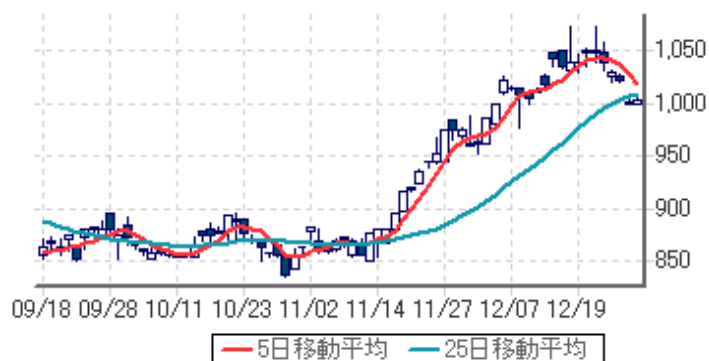
<運用結果>

11月29日時点：1株 1,185 円⇒12月28日時点：1株 1,249 円

<変動とその要因>

上昇。主原料であるパーム油の調達コストの下降が影響した。

オプテックス（6914） 電気機器



(C)QUICK Corp.

<運用結果>

11月29日時点：1株 975 円⇒12月28日時点：1株 1,000 円

<変動とその要因>

上昇。海外（主に北米）での受注が好調であったこと、また国内で自動ドアの設置台数が伸びたことによる自動ドアセンサの需要回復が影響した。

デリカフーズ (3392) 商業



<運用結果>

11月29日時点：1株909円⇒12月28日時点：1株917円

<変動とその要因>

やや上昇。品質・衛生管理の徹底に関する取り組みを評価されたことによる取引の安定や、生産性向上および物流費などの削減効果が影響した。

CDG (2487) サービス



<運用結果>

11月29日時点：1株740円⇒12月28日時点：1株759円

<変動とその要因>

やや上昇。自社株買いの実施を発表したが、需給改善や株式価値の向上といった株主還元が好感され、株価浮揚策としてもポジティブに受け止められたことが影響した。

IMV（7760） 精密機器



<運用結果>

11月29日時点：1株173円⇒12月28日時点：1株195円

<変動とその要因>

上昇。振動シミュレーションシステムとテスト&ソリューションサービスにおいて、自動車関連業界を中心に受注が好調に推移したことによる増益が影響した。

日本ゼオン（4205） 化学



<運用結果>

11月29日時点：1株650円⇒12月28日時点：1株743円

<変動とその要因>

上昇。主要事業が減益となったものの、徹底したコスト削減に努めたこと、新製品の開発や事業拡大などの取り組みが影響した。

日本電産コパル電子（6883） 電気機械



<運用結果>

11月29日時点：1株414円⇒12月28日時点：1株410円

<変動とその要因>

横ばい。欧州の債務問題の長期化、中国をはじめとする新興国市場の経済成長鈍化などによる減益が影響した。

日東電工（6988） 化学



<運用結果>

11月29日時点：1株4,210円⇒12月28日時点：1株4,220円

<変動とその要因>

やや上昇。テレビ向けの需給の安定や、スマートホンやタブレットPC向けの市場拡大による増収が影響した。

宇部興産（4208） 化学



<運用結果>

11月29日時点：1株173円⇒12月28日時点：1株206円

<変動とその要因>

上昇。薄型パネル向けフィルムの需要回復などによる収益増加を背景に、財務健全化が評価されたことが影響した。

ユーシン精機（6482） 機械



<運用結果>

11月29日時点：1株1,547円⇒12月28日時点：1株1,682円

<変動とその要因>

上昇。日本機械学会賞（技術）を受賞した最適設計技術導入のYCシリーズが、高速・軽量・省エネという優位性を認められたことによる、汎用ロボットの売上増加が影響している。

レーザーテック（6920） 電気機械



(C)QUICK Corp.

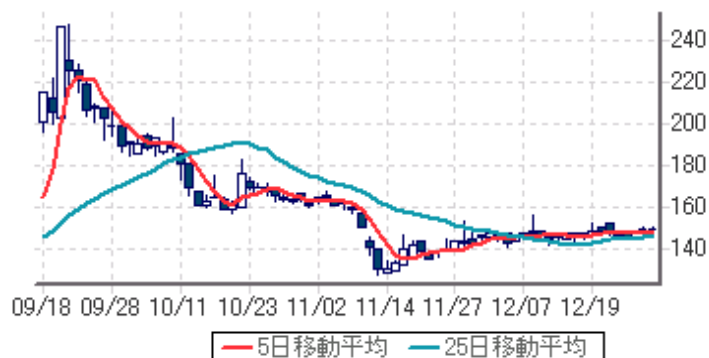
<運用結果>

11月29日時点：1株 1,331円⇒12月28日時点：1株 1,560円

<変動とその要因>

上昇。スマートホンやタブレット端末に使用されるロジックデバイスの販売が堅調だったことが影響した。

岡本硝子（7746） 精密機器



(C)QUICK Corp.

<運用結果>

11月29日時点：1株 143円⇒12月28日時点：1株 150円

<変動とその要因>

横ばい。売上高は予想を上回ったものの、フライアイレンズ製造において良品率の向上と内製化の進捗に遅れがあり、製造原価が予想より増加したことによる減収が影響した。

トランス・コスモス（9715） サービス



<運用結果>

11月29日時点：1株 858 円⇒12月28日時点：1株 928 円

<変動とその要因>

やや上昇。減益が続いたが、インドネシアでのコールセンター事業の参入を発表したことが影響した。

フジミインコーポレーテッド（5384） 窯業



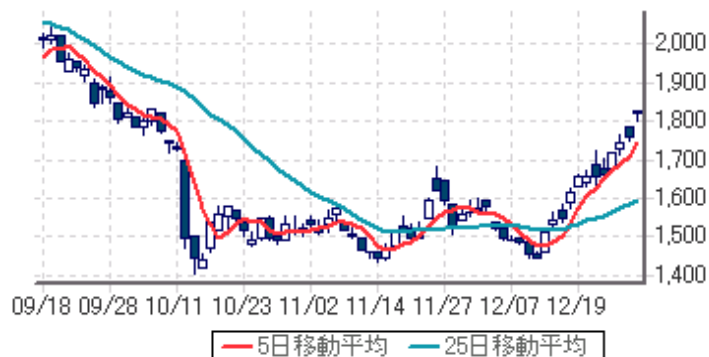
<運用結果>

11月29日時点：1株 1,790 円⇒12月28日時点：1株 1,533 円

<変動とその要因>

下降。非半導体関連向け製品の販売が拡大したものの、海外子会社の開設費用が発生し、減益となったことが影響した。

東洋炭素（5310） 窯業



(C)QUICK Corp.

<運用結果>

11月29日時点：1株 1,559 円⇒12月28日時点：1株 1,762 円

<変動とその要因>

上昇。太陽電池市場やLEDの売り上げが世界的に低迷を続けているが、比較的堅調な一般産業分野を中心に需要の掘り起しに努めることで、徐々に回復している最中だと考えられる。

帝国繊維（3302） 繊維



(C)QUICK Corp.

<運用結果>

11月29日時点：1株 621 円⇒12月28日時点：1株 634 円

<変動とその要因>

上昇。東日本大震災関連の救助用・支援・防災資機材や、官公庁向け繊維素材の増収が影響した。

日本エマージェンシーアシスタンス (6063) サービス



(C)QUICK Corp.

<運用結果>

11月29日時点：1株 1,781 円⇒12月28日時点：1株 1,505 円

<変動とその要因>

下降。タイアシスタンスセンターの24時間化の推進など、事業拡大に伴う人件費、外注費等にかかる売上原価の増加が影響している。

サムコ (6387)



(C)QUICK Corp.

<運用結果>

11月29日時点：1株 639 円⇒12月28日時点：1株 707 円

<変動とその要因>

上昇。オプトエレクトロニクス分野のLED用途、各種レーザー用途の販売の伸びや、前期の出荷ずれ込みである大口案件が加わったことによる国内売上高の増収、また中国での金融引き締め策の緩和による輸出販売高の増収が影響した。



<運用結果>

11月29日時点：1株43,700円⇒12月28日時点：1株47,600円

<変動とその要因>

上昇。受注の伸長で売上が計画を上回ったことや、開発プロジェクトなどの採算の改善が評価されたことが影響した。

全体の結果としては、上昇（やや上昇も含む）が15社、横ばいが2社、下降が2社で、下降した2社ともに設備投資による減益が原因であったことから、ニッチ企業の風向きは決して悪くないということが読み取れる。ただ、日経平均株価を大きく外れて変動している企業もあり、企業としての経済的な安定を迎えるにはまだ時間がかかりそうである。

2012年は、国内経済が東日本大震災の復興需要等を背景に緩やかに持ち直す一方で、ヨーロッパの債務危機や円高基調の継続、中国をはじめとする新興国の景気減速等により、世界経済の先行きが不透明な安定しない年であったが、規模の大きくないニッチ企業が堅実に業績を残せたということは、諸外国の企業とも、日本企業の強みを活かして十分に競い合える力を秘めているということではないだろうか。今後の成長に期待したい。

6. 考察

テーマ設定にて投げかけた「ニッチ産業が良い日本社会にするために本当に必要な取り組みなのか、必要ならばどのようなニッチ産業の姿が良いのか」について考えてみたい。

（1）ニッチ産業の必要性

今回のレポートを書くにあたっての最大の発見は、ニッチ事業を行う企業の多くが社会問題（高齢化、環境問題、治安維持・改善等）の解決に結びついている事である。企業と社会問題の関わりでは、今日多くの企業がCSR（企業の社会的責任）活動を行っている。とこ

ろが CSR は「善行」が重視されがちで、当該事業との関わりが限られ、企業の利益拡大とは別物の場合が多い為、これを社会環境や経営状況の変化に左右されずに長期的に継続していくのは難しい。これに対しニッチ事業は、その柔軟性や独創性、ニッチ企業ならではの消費者との距離の近さを生かして社会問題の解決に貢献している事が非常に多く、「本業を通じて社会問題を解決する」という事業形式がみられ、企業の成長と社会問題の解決も繋がっている。

しかし、テーマ設定理由にて述べた、ニッチ事業が必ずしも日本社会に良い影響のみを与えとは限らないということを、改めてポートフォリオを組む過程で実感した。

これらの事を踏まえると、また、株式投資をある企業を応援し、育てる手助けをする事であると捉える以上、ニッチ企業に投資する際は、そのビジネスを大きくする事が日本社会にどんな影響を及ぼすのか、それが自分の暮らしたい「良い日本社会」の一端と成り得るのか、ということを常に念頭に置き、自分の思考と感覚をフルに活用しながら見極めていくことが何よりも大切である。

つまり、ニッチ産業は良い日本社会にする為に必要であるが、どのようなニッチ産業の姿が良いか考えなければならない。ここで私達が考えた三つの姿を述べたい。

(2) ニッチ産業の理想の姿

①知的財産を生かし、世界に通用させる

近年、中国や韓国の企業が世界に飛躍的な進出を見せている。企業訪問で、日本がそれらの国に負けているのは技術力ではなく販売力である、とのお話を伺った。そこで販売力の他に日本の強みとなる力とは何かを考えると、私達はニッチ産業によって、柔軟な発想力等、日本が世界に誇る知的財産を生かす事でまだまだ日本のビジネスが世界で活躍するチャンスはあると考えた。また、国内で大きく育った「日本発」の様々なニッチ事業が、やがて国外に進出し、日本のニッチが一種のブランドとして認知される様になれば、国際社会の中の日本の地位や認知度の向上といった意味でも大きな助けとなるのではないか。

②仕組みを創り出す

現在ニッチ企業として成長の過程にあっても、長期投資の面から考えると、その事業が拡大すれば別の企業が参入し、似たような商品やサービスが増えその企業の利益は減少していつてしまう可能性がある。そこで重要なのが機能や性能のみではなく、仕組みを革新していくことだ。例えばアップル社は 2003 年に音楽プレーヤーに音楽を直接ダウンロードする仕組みを組み込むことで世界中に爆発的な人気を生み出した。今までにない仕組みを創り出すこと、これもニッチ企業が大きく、かつ長期的に成長していく上での 1 つの重要な要素である。(『しくみづくりイノベーション』参照)

③新しい価値を創造する

現在の既存の産業、事業が拡大していく事は私達の生活を豊かにしていくという面で必要な事であるが、それは、現在の生活の延長上にある豊かさである。例えば、エアコン、テレビ等の電化製品は、初めは社会に革命的な変化をもたらし、人々が生活を楽しむ時間と手段を新たに生み出したといえるが、今日それらは当たり前に存在するものとなり、多少効率や見た目が改良された新製品が発表されても、それはありきたりな変化でしかなくなってきている。その為、テーマ設定理由にて述べた、他人に真似出来ないような製品開発と細やかなサービスが重要視される価値創造構造に適応していく必要がある。そこで、ニッチ産業で、豊かな発想力と優れた技術によって新たな価値を生み出していけば、私達の生活に精神的、時間的な余裕や潤いを生み出してくれるだろう。

①～③のようにニッチ産業が今後も益々多様化していく姿が理想であると考え、確実にニッチ産業は未来の鍵を握っていくだろう。

私達が理想とする「良い日本社会」。一つ一つの企業が消費者の事、日本の事を考え、本当に必要とされる商品を提供していく社会、企業と消費者とが近い距離感の中で相互に刺激し合える社会、一個人としても一企業としても、日本の社会的な問題を解決する為に考え、行動する社会……それぞれの考える「良い日本社会」はそれぞれに違うものであり、同じものは二つとないだろう。企業が発想力を生かして生み出した事業を通して、消費者や顧客の「こんなものがあったら良いな」、社会全体の「この問題が解決すれば生活がより良くなるのに」というニーズを同時に満たしながら、利益を上げて日本経済にも貢献する事。これが、私達が今回のレポートを通して見つけ出した良い日本社会にする為の最終的な企業の理想の形である。

7. STOCKリーグを通して学んだこと

日経 STOCK リーグに参加する以前は、株について全く知らなかった。しかしこれを機に私達は株式投資することが企業を応援し、育てる事につながると学んだ。高校生として企業を応援できて嬉しかった。それと同時に、企業に投資する（＝応援する）事で社会にどんな影響をもたらすかをしっかり見極める難しさも実感した。

今振り返ってみて、日経 STOCK リーグに参加する以前、家族や親戚等、身近に毎日企業で働いている人がいるにも関わらず、また、企業によって私達の生活が支えられているという無意識の自覚がありながらも、一度もどんな企業がどんなものを作り出していて、ど

んな役割を果たしているのかを知ろうとはしなかった。私達は非常にもったいない事をしていたと、今になって思う。

今回の参加を通じての最も大きな学びの一つは、企業で働く大人が「日々新しい事を学びながら働いている事」に気付かされた事であるが、それは、企業訪問の際に、企業の方がニッチビジネスや経済にすごく興味を持ち、それらに関する本を読んでいて、多くの知識を持たれていた事から非常に強く感じた。今、日本の企業をこういう大人達が動かしているということにとっても感動し、希望を感じたし、私達自身がそんな大人になりたいという夢を持った。更に、企業が消費者のことを考えながら様々な製品を作り出している事、より消費者の ニーズに沿う為消費者の意見を非常に強く求めている、という事を学んだ。

最後に、今回私達のレポートでは、「女子高生の視点」を非常に大切にした。レポート作成を進めていくうちに、今しか見えないこの視点は非常に重要なのだ、ということに気がついたからだ。無理に背伸びしなくても女子高生の立場だからこそ見える日本社会がある、女子高生の立場だからこそ見出せる企業の魅力があると思った。

8. これまでの活動

私達が第13回日経STOCKリーグへの参加を決めたきっかけは、「経済のことをもっと知りたい」「いい日本をつくりたい」...と様々だが、5人皆に共通するのは、このストックリーグに参加することで、社会に対する意見や思いを発信していきたいという思いだ。それは、昨年の表彰式や交流会を通じ、企業で働く方々と出会い、たくさんの大人が私達と真剣に話し合い、私達の言葉に熱心に耳を傾けて下さることを知り、心を打たれたからである。私達は、身の回りや日本社会全体のことにもっと興味を持ち、少しでも多くのことを吸収するため、学校の授業以外にも様々な活動に励むよう努力してきた。

I ARUN 勉強会

2012 年 6 月 3 日、「ARUN LAB 勉強会～高校生と一緒に企業の社会性について考えよう！～」にメンバー 4 人が参加させて頂いた。
お声をかけて下さったのは、「社会的投資」という新しい形で途上国の社会起業家を支えている ARUN 合同会社の方々である。昨年の参加の太田原が作成したレポート（「障害者の力～気づかないなんて MOTTAINAI！～」）に興味を持ち、勉強会を企画して下さいということである。当日は、高校生から一般参加の方々、また ARUN で社会性モニタリングを専門とするお二方を交えて企業の社会性を評価する指標づくりと、スコアリングを実際に行った。まず大きく「環境」「途上国」のテーマに分かれ、企業が置かれた地域の実態を想像しながら、いくつかの指標を考えた（例えば途上国チームからは、「現地のリソースが十

分に活用されているか」「現地のニーズに合わせた商品開発・販売を行っているか」などといった指標があがった)。その後、企業パンフレットや CSR 報告書、四季報を使い、スコアリングを行った。

ワークショップを通じて、私達は企業の社会性を評価することの難しさを感じた。一つの企業をスコアリングする際、例えば同じ「途上国」のテーマであったとしても、指標や判断基準の違いで結果が大きく異なったり、まったり、データが不十分であったりした。積極的に情報を収集し、客観的に判断することが大切なのだと学んだ。

また、ARUN 独自の「社会的成果モニタリング」についての講演もして頂いた。ARUN は投資先の社会起業家とミッション・目的・事業を議論すること（ロジックモデル分析）から始め、設定した目的に対する成果（アウトカム）、事業のもたらした結果（アウトプット）が合わさってどのようなインパクトをもたらししているか、ということの評価する。その際には、事業によって影響を受ける全てのステイクホルダーを洗い出し、分析することが必要になる。これらのモニタリングを行うため、ARUN の方々は何度も現地に足を運び、現地の人々との信頼関係を築き、会話を通じて情報を得たり共有したりしているそうだ。そうして把握したモニタリングの結果を投資先に伝えてディスカッションを繰り返すことで事業をより良くしている。実際に投資先のカンボジアの農村では、掲げたミッションが達成され、確実に成果があがっているという。

ARUN の事業では社会的価値と経済的価値（これらの価値は、投資する側と投資される側の途上国、のどちらにもある）が同時に実現されていて、マイケル・ポーターの **Creating Shared Value** の考えとつながっているように感じた。さらに、「投資」が地域社会に対してどれほど大きな力を持ち得るかということも学んだ。この勉強会は、私達がニッチ産業についてのレポートを書くのに大切なヒントを与えてくれた気がする。貴重な機会を私達に下さった ARUN、ARUN LAB の方々に心より感謝すると同時に、学んだことを活かして私達の考えをより深めていきたいと思う。

II 新書勉強会

私達は、経済的な基礎を勉強し視野を広げるために、新書を読んで発表し、互いの知識を共有した。6 月後半からはほぼ毎朝集まり、授業開始前 20 分間を使い、学校図書館で勉強会を行っていた。勉強会では、一人一冊、経済や企業運営に関する新書を担当し、その新書を要約して、考察を行った。発表の際は A4 用紙 1~2 枚のレジュメを作り、現代社会

の用語集から引用したり、必要に応じて図や絵などを載せたりして、分かりやすい発表になるよう心がけた。

新書一覧

『21 世紀型中小企業』 中村秀一著・岩波新書・1992 年

『コーポレート・ガバナンス 日本企業再生への道』 田村達

也著・中公新書・2002 年

『事業再生』 高木新二郎著・岩波新書・2006 年

『世界経済図説』 宮崎勇著・岩波新書・1993 年

『家計からみる日本経済』 橋木俊詔著・岩波新書・2004 年

『景気とは何だろうか』 山家悠紀夫著・岩波新書・2005 年

『コンプライアンスの考え方』 浜辺陽一郎著・中公新書・2005 年

『知らないと恥をかく 世界の大問題』 池上彰著・角川 SSC 新書・2009 年

『経済予測』 鈴木正俊著・岩波新書・1995 年

『アジア新時代の日本企業』 関満博著・中公新書・1999 年

以下が、私達が行なった発表の中から、2 冊を抜粋してまとめたものである。

『景気とは何だろうか』 山家悠紀夫著・2005 年・岩波新書

景気変動は循環を繰り返しているため、国民の生活を安定に保つには、予想される景気変動に企業が対応していくことが必要不可欠である。だからといって景気の良し悪しは人々の暮らしの良し悪しと直接結びつくわけではない。

このことをふまえ、企業が景気変動に左右されない安定した生産・サービス活動を開発していくことが必要だと分かる。(担当：太田原)

『知らないと恥をかく 世界の大問題』 池上彰著・角川 SSC 新書・2009 年

フランスが北アフリカをとりこんだ地中海のための連合、中国企業のアフリカ進出、ロシアの資源、アメリカのビッグ 3 がだめになった理由など、国土や人種による地理条件で企業の競争も変わってくることがわかる。基軸通貨も SDR (IMF の特別引き出し権)にかわるかもしれない。(担当：平田)

私達が新書勉強会を行って、新旧幅広い新書を読んだことで経済の基本的な考え方や見方を学び、それを分かりやすく人に伝えようとする中で、取り込んだ情報をより深く理解する事ができた。また、発表後に活発な意見交換をしたことが、メンバー間の意思疎通に繋がった。また、新書 1 冊にも情報が膨大に含まれており、それを 1~2 枚にまとめると



というのは容易な作業ではなかった。しかし、その作業を行なったことで、物事の大筋、全体像を掴む癖がついたように思う。自分にとって必要な情報を見極める経験にもなった。

Ⅲ 日経エデュケーションチャレンジ

テーマ決めやレポート作成の大きな参考となったものとして、日経エデュケーションチャレンジがある。

2012年8月7日に行われたこのイベントに2名が参加した。日経エデュケーションチャレンジは、高校生約400名が現在企業で実際にお仕事をされている方の生のお話を聞き、社会や企業で働くということについて学び、考えるイベントである。私達は、企業の内部にいる方のお話を聞く事の出来る数少ない機会であること、また、自分と同じように経済や社会に興味を持つ全国の高校生と交流する事が出来ることから参加する事を決めた。

まず、「校長」である米倉誠一郎氏の講演を聞いた。米倉氏のお話では「イノベーション」という大きなキーワードを基に日本の現在、そして私達の世代が作っていく未来についてお話を伺った。その中で、今回のレポートテーマであるニッチビジネスの元となる朝食ビジネスについてのお話も聞く事が出来た。

次に、3つのコースに分かれ、コース毎にそれぞれ2つの企業の方のお話を聞いた。私達はカーナビの製作等を行うクラリオン、製薬会社である第一三共の2社のお話を伺った。クラリオンでは、元々カーオーディオ、カーラジオの製作を行っていたが、時代の変遷に伴いカーナビ製作へ、そして現在はスマートホンとの連携を目指して進化をし続けている事、第一三共では最大のビジネスである製薬事業の傍ら、薬についてもっと知ってもらいたい、興味を持ってもらいたい、という願いから本社近くに『薬ミュージアム』という薬について楽しく学べる無料施設を設立、その企画からオープンまでの過程を中心に伺った。

最後に全参加者、企業の方々、現役大学生であるエデュケーションチャレンジ運営スタッフ、そして米倉氏が集まり、懇談会を行った。そこでは、色々な立場や考えを持つ方々とエデュケーションチャレンジや経済についてのみならず、趣味や学校についてなど様々な面で交流を深める事が出来た。

このイベントを通して私達はレポートテーマについてのヒントだけでなく、普段企業訪問に赴かなければ知る事が出来ない様な、企業の中で働く1人1人の考え方や仕事に対する姿勢を垣間見る事が出来、非常に貴重な経験が出来たと思う。また、当初の目的の通り、全国から集まった熱意に溢れる高校生と交流し、刺激を受けることは有意義で、濃密な時間を過ごす事が出来たと言えるだろう。

(本文 7993 字)

参考文献

- ・マクドナルド HP <http://www.mcdonalds.co.jp/company/outline/enkaku.html>
- ・ガジェット通信「朝食産業活況 すき家、マクドナルド、モスの朝メニュー好調」
<http://getnews.jp/archives/247402>
- ・広がるスマートホンと浮かびあがりつつある問題点 | Sgame (エスゲーム)
<http://www.sgame.jp/news/4/6806>
- ・一日一図@図解思考塾 <http://plaza.rakuten.co.jp/tsunesanzukai/diary/200802070000/>
- ・NTT 東日本 HP てれこむ What's up
http://www.ntt-east.co.jp/whats_up/kininaru/28.html
- ・日本経済団体連合会 HP http://www.keidanren.or.jp/journal/times/2012/0809_06.html
- ・クローズアップ現代 http://www.nhk.or.jp/gendai/kiroku/detail_3246.html
- ・研究ノート 2020 年の日本産業の姿（財）国際貿易投資研究所客員研究員 篠井 保彦
<http://www.iti.or.jp/kan76/76sasai.htm>
- ・日本の産業を巡る現状と課題 平成 22 年 2 月 経済産業省
<http://www.meti.go.jp/committee/materials2/downloadfiles/g100225a06>
- ・五洋食品産業 HP <http://www.goyofoods.co.jp/>
- ・象印マホービン HP <http://www.zojirushi.co.jp/>
- ・フットマーク磯部商店 HP <http://www.footmark.co.jp/index.html>
- ・経済産業省地域政策研究官細谷祐司氏による『日本のモノづくりグローバルニッチトップ企業についての考察』 <http://www.rieti.go.jp/users/hosoya-yuji-x/2011-07.pdf>
- ・石川県 HP <http://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/nichetop/>
- ・関西の会社ナビ <http://west.company-navi.com/company/>
- ・NSJ 日本証券新聞（五洋食品）
<http://www.nsjournal.jp/column/detail.php?id=288444&dt=2012-02-23>
- ・新興市場の株式投資 <http://invest.suisei.info/>
- ・平成 22 年度地域経済産業活性化対策調査（日本のものづくりグローバル・ニッチトップ企業の経営戦略とその移転可能性を踏まえた産業クラスター政策に関する調査）報告書
平成 23 年 3 月株式会社開発計画研究所
http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2011fy/E001538.pdf
- ・リクナビ ニッチ産業の就職・インターンシップ・新卒・採用・就活・企業
<http://job.rikunabi.com/kw/%E3%83%8B%E3%83%83%E3%83%81%E7%94%A3%E6%A5%AD/>
- ・石川県ニッチトップ企業等育成事業

- <http://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/nichetop/>
- <http://www.pref.ishikawa.lg.jp/kisya/h24/documents/sansei0925.pdf>
- <http://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/senryaku/kaigi4/documents/siryol.pdf>
- <http://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/senryaku/documents/senryaku8.pdf>
- ・ 人力検索はてな <http://q.hatena.ne.jp/1240475976>
 - ・ 寺院デザイン HP http://www.jiin-design.co.jp/nayami/2_6_osoushiki.html
 - ・ ホームトランス・コスモス HP <http://www.trans-cosmos.co.jp/>
 - ・ 株式会社 CDG HP <http://www.cdg.co.jp/>
 - ・ デリカフーズ株式会社 HP <http://www.delica.co.jp/>
 - ・ 帝国繊維株式会社 HP <http://www.teisen.co.jp/>
 - ・ 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社 HP <http://www.emergency.co.jp/>
 - ・ 日本マイクロコーディング株式会社 HP <http://www.mipox.co.jp/>
 - ・ オプテックス株式会社 HP <http://www.optex.co.jp/>
 - ・ サムコ株式会社 HP <http://www.samco.co.jp/>
 - ・ ローツェ株式会社 HP <http://www.rorze.com/>
 - ・ 日東電工株式会社 HP <http://www.nitto.co.jp/>
 - ・ IMV 株式会社 HP <http://www.imv.co.jp/>
 - ・ 五洋食品産業株式会社 HP <http://www.goyofoods.co.jp/>
 - ・ 日本ゼオン株式会社 HP <http://www.zeon.co.jp/>
 - ・ 不二製油株式会社 HP <http://www.fujioil.co.jp/>
 - ・ 株式会社ユーシン精機 HP <http://www.yupe.co.jp/>
 - ・ 株式会社C & G システムズ HP <http://www.cgsys.co.jp/jp/index.html>
 - ・ 株式会社フジミインコーポレーテッド HP <http://www.fujimiinc.co.jp/>
 - ・ 日本電産コパル電子 HP <http://www.copal-electronics.com/j/index.html>
 - ・ デジタルアーツ株式会社 HP <http://www.daj.jp/>
 - ・ 富士変速機株式会社 HP <http://www.fujihensokuki.co.jp/>
 - ・ AGC 旭硝子 HP <http://www.agc.com/index2.html>
 - ・ 宇部興産株式会社 HP <http://www.ube-ind.co.jp/japanese/index.htm>
 - ・ ティア HP <http://www.tear.co.jp/>
 - ・ 東洋炭素 HP <http://www.toyotanso.co.jp/index.php>
 - ・ 株式会社小田原機器 HP <http://www.odawarakiki.com/>
 - ・ 株式会社昭和真空 HP <http://www.showashinku.co.jp/>
 - ・ レーザーテック株式会社 HP <http://www.lasertec.co.jp/>

- ・岡本硝子株式会社 HP <http://www.ogc-jp.com/>
- ・ソマール株式会社 HP <http://www.somar.co.jp/>
- ・野村証券 株価検索・国内株式マーケット情報 日足チャート
<http://www.nomura.co.jp/retail/stock/stock/index.html>
- ・日本経済新聞 企業：マーケット
<http://www.nikkei.com/markets/kigyo/index.aspx>
- ・かぶたん 市場ニュース
<http://kabutan.jp/news/marketnews/>
- ・『グローバル需要の取り込みに向けて平成23年11月経済産業省』
http://www.meti.go.jp/committee/sankoushin/shinsangyou/003_02_00.pdf
- ・ARUN LLC HP <http://www.arunllc.com/>
- ・「ARUNLAB 勉強会～高校生と一緒に企業の社会性について考えよう～」資料
- ・エデュケーションチャレンジ2012 PROGRAM
- ・くすりミュージアムパンフレット（3冊）
- ・『オンリーワンのつくり方』 谷口正和 講談社 2005年
- ・『震災から復興する日本の進路』経済産業省経済産業政策局産業構造課長角野然 2012年
- ・『中小企業白書 2009』中小企業庁 2009年
- ・『通商白書 2004』経済産業省 2004年
- ・『しくみづくりイノベーション 顧客を起点にビジネスをデザインする』電通コンサルティング ダイアモンド社 2012年
- ・『新しい市場の作り方』三宅秀道著 東洋経済新聞社 2012年
- ・『まんがと図解でわかる決算書』甲斐荘正晃、國貞克則監修・宝島社・2011年
- ・『高校生からの“株”入門』新井明著・祥伝社・2007年
- ・『韓国企業モノづくりの衝撃 ヒュンダイ、サムスン、LG、SKテレコム現場から』
塚本潔 光文社 2002年
- ・『21世紀型中小企業』中村秀一著・岩波新書・1992年
- ・『コーポレート・ガバナンス 日本企業再生への道』田村達也著・中公新書・2002年
- ・『事業再生』高木新二郎著・岩波新書・2006年
- ・『世界経済図説』宮崎勇著・岩波新書・1993年
- ・『家計からみる日本経済』橘木俊詔著・岩波新書・2004年
- ・『景気とは何だろうか』山家悠紀夫著・岩波新書・2005年
- ・『コンプライアンスの考え方』浜辺陽一郎著・中公新書・2005年
- ・『知らない恥をかく 世界の大問題』池上彰著・角川SSC新書・2009年

- ・『経済予測』鈴木正俊著・岩波新書・1995年
- ・『アジア新時代の日本企業』関満博著・中公新書・1999年
- ・『そうそう、これが欲しかった！感性価値をつくるマーケティング』小坂祐司 東洋経済新報社 2007年
- ・『「応援したくなる企業」の時代 マーケティングが通じなくなった生活者とうまく付き合うか』 博報堂グランドデザイン 2011年
- ・『図解ニッポンのものづくりー「ものづくり白書」早わかりー』経済産業省監修 日刊工業新聞社編 日刊工業新聞社 2008年
- ・『世界一のモノを生み出す日本の会社』 児玉編集事務所(児玉光彦)編 成美堂出版 2012年
- ・『ピーター・リンチの株で勝つーアマの知恵でプロを出し抜けー新版』
ピーター・リンチ著 東京 ダイヤモンド社 2001年
- ・『メイド・イン・ジャパン消滅！』財部誠一著・朝日新聞出版

付録 自己紹介

平田桃

昨年度ストックリーグに参加し、ノミネート（二次審査通過）レポート「東南アジアの水産業と日本企業の関わり～日本の水産企業が生き残っていくためには～」を作成したチームのリーダーをつとめた。昨年ストックリーグ参加を通して経済の楽しさを学び、経済学部を志望している。国際問題を考えるのも好きで、池上彰さんが好きである。埼玉県東松山市からおよそ2時間かけて茗荷谷（文京区）の学校に通う。附属大学の前期講義「生活と行政Ⅰ（羽貝正美教授）」を受講。なかなか他の学校にはない中国武術部に所属。

浅原菜穂

昨年度、平田と同じチームでストックリーグに参加。昨年の参加を終えて、もっと質の高いレポートを完成させたい！との思いから今年の参加を決めた。社会科関連科目はどれも好きだが、将来は法学を学びたいと思っている。幼稚園からずっとお茶の水女子大附属に通っている。音楽が好きで、3歳からずっとピアノを続けている。また、軽音楽部の部長を務めながら、吹奏楽部員としても活動(軽音楽ではボーカルとギター、吹奏楽ではユーフォニアムを担当)し、忙しくも充実した毎日を送っている。

加藤杏

昨年度のストックリーグに平田、浅原と同じチームで参加し、仲間とレポートを作り上げる楽しさを知って、今年度も参加を決意した。何事にも消極的に生きてきたので、そんな自分を変えようと努力している。言語学と国際関係学に興味があり、将来は世界に出て仕

事をしたいと考えている。「罪を憎んで人を憎まず」「人類みな兄弟」を座右の銘に掲げる平和主義者。

太田原奈都乃

昨年度はチーム UMEHANAs としてストックリーグに参加。多くの方々との出会いから様々な発見と感動があり、社会のために自分にできることを探そうと今年度も参加を決意した。昨年は AEON 1 %クラブ主催日中小大使活動に取り組んだ。中国と日本がこれから先ずっと大切なパートナーであり続けることを強く願う。将来は国際政治を学びたい。大切にしている本は思い出のつまった『ニーチェの言葉』。

竹端樹里

今年ストックリーグに初参加した。参加したのは、少しずつではあるが社会に関わろうと努力し、自分を変えたいと思ったからである。私は微力であったが、チームで一つのレポートを作れたことを嬉しく思う。最近の趣味は新聞の購読。小学校からお茶の水女子大附属に通い、理念である「自主自立の精神と広い視野を持つ」と自負している。大学では法学を学び世界の子どもの教育の権利を守る活動をしていきたい。

最後になりましたが、このレポートを完成させるにあたりご協力頂いた皆様に厚く御礼申し上げます。

メール調査に御回答を下された企業の皆様、企業訪問のお願いを快く引き受けて下さった日本エマージェンシーアシスタンス、CDG の皆様、突然のお願いにも関わらず素敵な女子高生の絵を提供してくれた同級生の O さん、私達の活動を見守って頂き、時に御助力頂いたお茶高の諸先生方、私達をいつも支えてくれる友人、家族、そして、お忙しい中、時間を割いて私達の相談に乗っていただき、レポートの添削をして下さった藤澤英子先生、本当にありがとうございました。