

第 11 回

# IRグッドビジュアル賞 受賞事例



(掲載は証券コード順)

2024年4月  
IRグッドビジュアル賞 実行委員会

## 受賞会社

- 3440 日創プロニティ株式会社 初受賞
- 4204 積水化学工業株式会社 2年ぶり2回目受賞
- 5301 東海カーボン株式会社 2年連続3回目受賞
- 5805 SWC C株式会社 初受賞
- 7012 川崎重工業株式会社 2年連続2回目受賞
- 8053 住友商事株式会社 初受賞
- 8252 株式会社丸井グループ 4年ぶり2回目受賞

以上、7社

(証券コード順であり賞の優劣なし。応募社数69社)



## 継続的なM&A投資による企業価値向上と投資実績

2016年3月に吾孺ゴム工業をM&Aし、**グループ経営**に移行してから、順調にグループ社数は増加。当初手探り状態だったM&A企業受け入れ**ノウハウも順調に蓄積**しており、更なるM&A推進により、**グループとしての成長加速**を目指す。

グループ経営開始時より  
投じた金額総額 ※1

51億円

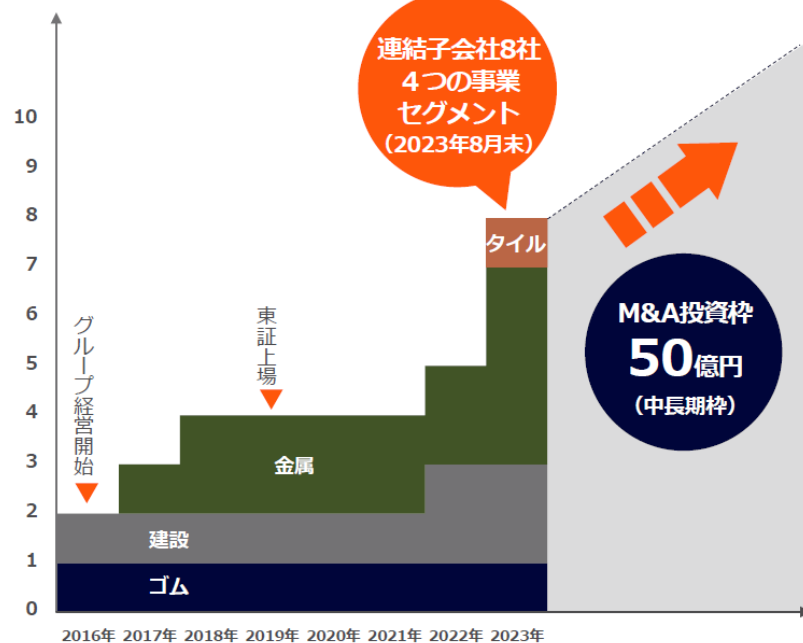
連結子会社が8年で創出した  
当期純利益総額 ※2

19億円

※1：2016年～2023年における子会社株式取得費用、M&A取得費用、子会社設立出資金の総計

※2：2023年8月期連結純資産から日創プロニティ単体純資産を除外した上で、受取配当金を足し戻し、負ののれん発生益の影響を除外したもの

連結子会社数（社）



### <審査員コメントより>

- シンプルで色使いが洒落ている。強調すべきところが目立っておりメッセージを読み取りやすい。
- 投資したセクター、金額と利益のメッセージはわかりやすい。「M&A戦略は成功」と思える資料。
- M&Aに対する意思表示と結果が明記されており、右肩上がりのビジュアルで将来に期待を持たせている。
- M&Aにより事業分野が拡大していることがうまく説明できている。
- 成長は社数より売上高または利益で示すほうがいいのか、創出利益は8年間合計より直近の1年間の数字のほうが相応しいかは検討課題。

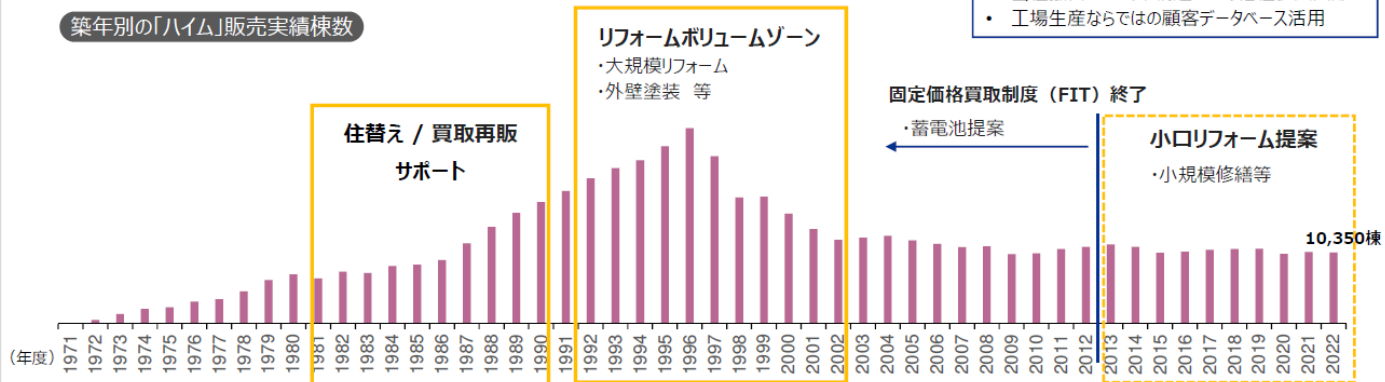


## 4. ストック事業（リフォーム・不動産）



- 約65万件の「ハイム」オーナー向けに、オーナーサポート・リフォーム提案
- 外販リフォーム、不動産流通（買取再販）にも注力

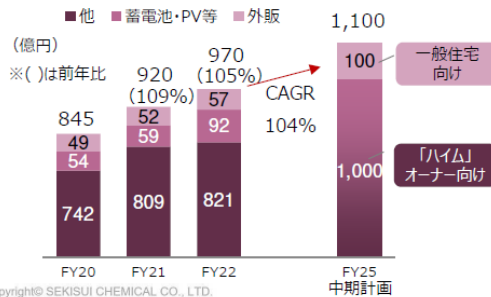
築年別の「ハイム」販売実績棟数



**差別化ポイント**

- ・当社独自のユニット構造のため他社参入困難
- ・工場生産ならではの顧客データベース活用

リフォーム商材別受注高

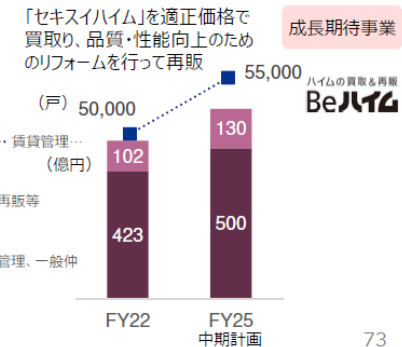


外販リフォーム

- 一般住宅の
- ・高断熱化、高遮音化
- ・高耐震化
- ・省エネ化

を実現

不動産事業売上高



Copyright© SEKISUI CHEMICAL CO., LTD.

### <審査員コメントより>

- 情報量が多いが、構成、文字情報、グラフの処理や色使いが適切で、伝わるスライドになっている。
- 見やすい・わかりやすい資料。顧客資産に対するアプローチが良く整理されていて面白い。
- OB顧客の状況についての説明はとても有益。買取再販を伸ばす方針の妥当性が理解できた。
- 「一回購入いただいただけでは終わらない」「時代によって売るのが違う」というのが良くわかる。
- 下のグラフが計画や意欲を示しているが、上のグラフにも反映し将来の方向性を語って欲しい。この事業をどうしたいかという将来に関する記載が下半分だけでは、せつ々の力作がもたない。



## 企業価値向上ループの全体像

企業価値向上に向け、財務健全性を維持しつつ、営業キャッシュフロー(CF)を投資と配当に適切に配分。事業ポートフォリオの最適化により資本効率を改善し、事業による安定的なCF創出と拡大を支える



\*3年累計：T-2026の期間である2024～2026年の3年間累計  
 \*調整後ROIC：のれん及びのれん等償却費を考慮した調整後ROICをKPIとして使用

### <審査員コメントより>

- 言いたいことが凝縮されている。ROICはもとより、他の会社ではあまり見ないWACCが入っている。
- 好循環がイメージとして伝わるデザインが素晴らしい。
- 余白スペースが確保され、洗練されていて読みやすい。これ一枚で充分IRの対話ができる資料。
- 伝えたい内容が効果的に伝わる。多くの情報を上手く構成し、文字情報も的確に絞り込まれている。
- これ一枚で会社の全体像が分かるが、他ページの詳細説明とのつながりが表示されているのは助かる。
- 市場との対話のときの資金調達については、このページの中で簡単に語って欲しい。



## 現状分析①：資本効率を踏まえた構造改革による収益性改善の変遷

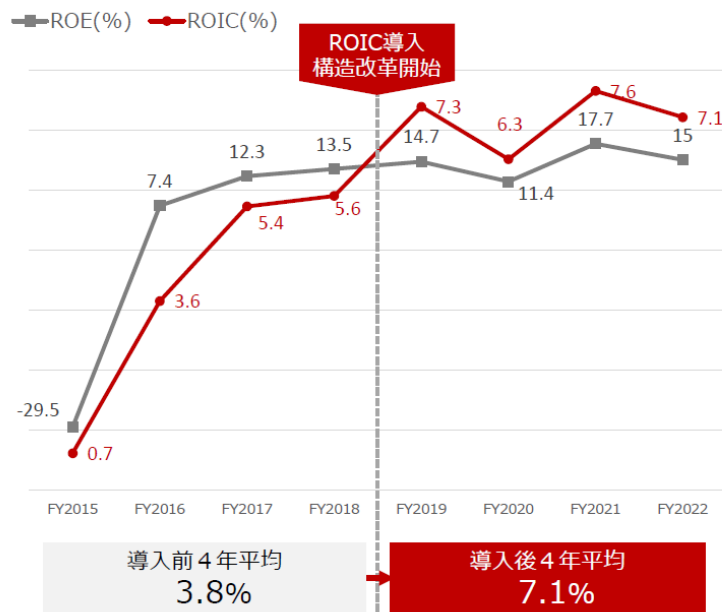
2019年度にROICを導入し構造改革を開始して以降順調に収益性を改善し、ROE・ROICともに向上。

～ 主な国内生産拠点の再編と不採算事業の撤退～

- 2019年度 昭和電線ユニマックを完全子会社化
- 2020年度 昭和電線ユニマックに多摩川電線を吸収合併  
ゴム線事業の売却  
ダイジの解散
- 2021年度 制振制音事業の昭和サイエンスへの移管  
ロジス・ワークスに昭和リサイクルを吸収合併  
通信ケーブル拠点再編・青森昭和電線の解散  
海老名工場の売却
- 2022年度 建設関連のSFCC製販事業統合

### <収益改善の成果>

	FY2020	FY2021	FY2022	累計
制振・制音事業統合		1	1	2
SFCC製販事業統合			3	3
巻線事業の合理化	3	3	3	9
ワイヤハーネスの海外シフト	5	7	7	19
通信ケーブル生産拠点再編		3	8	11
合計（単位：億円）	8	14	22	44



### <審査員コメントより>

- 上手いスライド構成。16×9のサイズを効果的に使っている。タイトル下にキーメッセージを置いた上で画面を左右に二分割し、最初に視線が行く左側に文章や表、次に視線が行く右側にグラフを配置している。
- ROIC改善の歴史が読みやすくてきれいにまとまっている。左下の収益改善の結果の表はわかりやすい。
- 会社の意図がしっかり伝わる。豊富な情報の整理、グラフで導入前後の違いを際立たせている。
- 未来のこともあればなお良い。右のグラフでは収益改善したのはわかるが、構造改革後のROICが伸びていない現状に対して会社がどう考えているのかがあれば。
- ROICを語るのには素晴らしい。次回はWACCを伝えて欲しい。左側でP/Lを語っているが、B/Sも言及すると資本効率の資料が生きる。分母分子の関係だから。

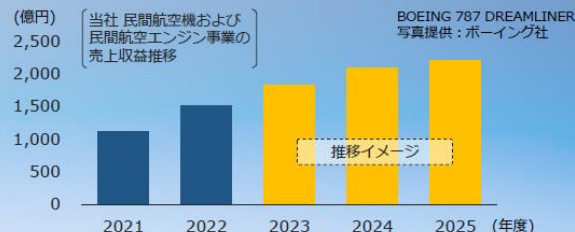




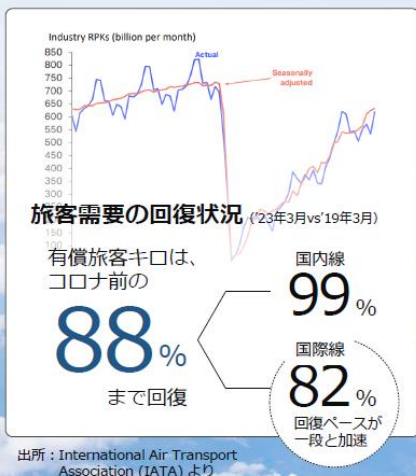
## 4 プロジェクトトピックス

### ✓ 民間航空機および民間航空エンジン事業の回復と市場の再拡大

- 航空市場はコロナ禍から**強く回復**しており、再拡大に向け視界は良好
- ボーイング社は787型機の豊富な受注残を抱えており、今後の段階的な生産レート引き上げを予定



### Good News



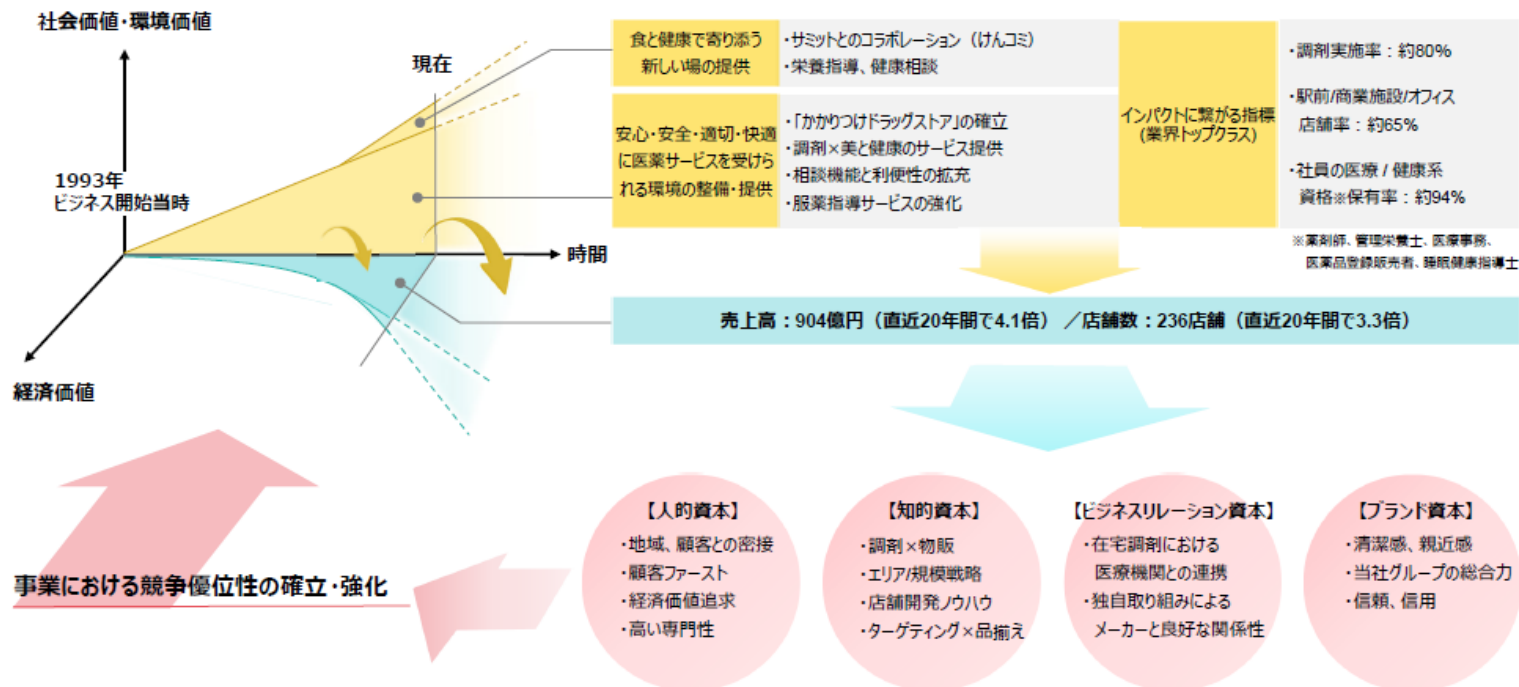
### <審査員コメントより>

- ポジティブなニュースをわかりやすく伝えて期待を抱かせている。トピックスでもキッチリと数字を添えている。
- アフターコロナの各種データを収集したフォーキャストを作り、投資家を安心させる資料になっている。
- コンパクトにリカバリーを語っている。飛行機の写真の場所もバランスが良い。
- 応募スライドは構成、画像やグラフの処理、文字フォントや配色の工夫で、伝えたいことがうまく伝わっている。
- 市場データ、取引先のアナウンスなどの情報を上手く使って航空機事業の成長イメージをサポートしている。
- 下段の数字情報に一部理解が難しいものがあるが、全体にはわかりやすく美しいスライド。



価値創造事例 1 - トモス -

## 価値創造を支える非財務資本



Sumitomo Corporation | Enriching lives and the world

© 2023 Sumitomo Corporation

10

### <審査員コメントより>

- 目に見えない非財務資本は、表現が難しい。しかしそれを整理して出してきた上手い。
- 3次元グラフの作りこみ、資本の種類を区別し経済価値まで落とし込んでおり、メッセージが伝わる。
- 3軸を使って数字だけでなく価値を表現するなど、工夫が見られる。コンパクトにまとまっている。
- 非財務資本の塊である商社の本質をとらえている。これぞ商社の未来というビジネスモデル例で素晴らしい。
- このフォーマットに行き着くまでにご苦労があったかと拝察。チャレンジは素晴らしいし、数字があり良いのだが、このスライド（グラフ）を読み解くのは結構難しいかもしれない。



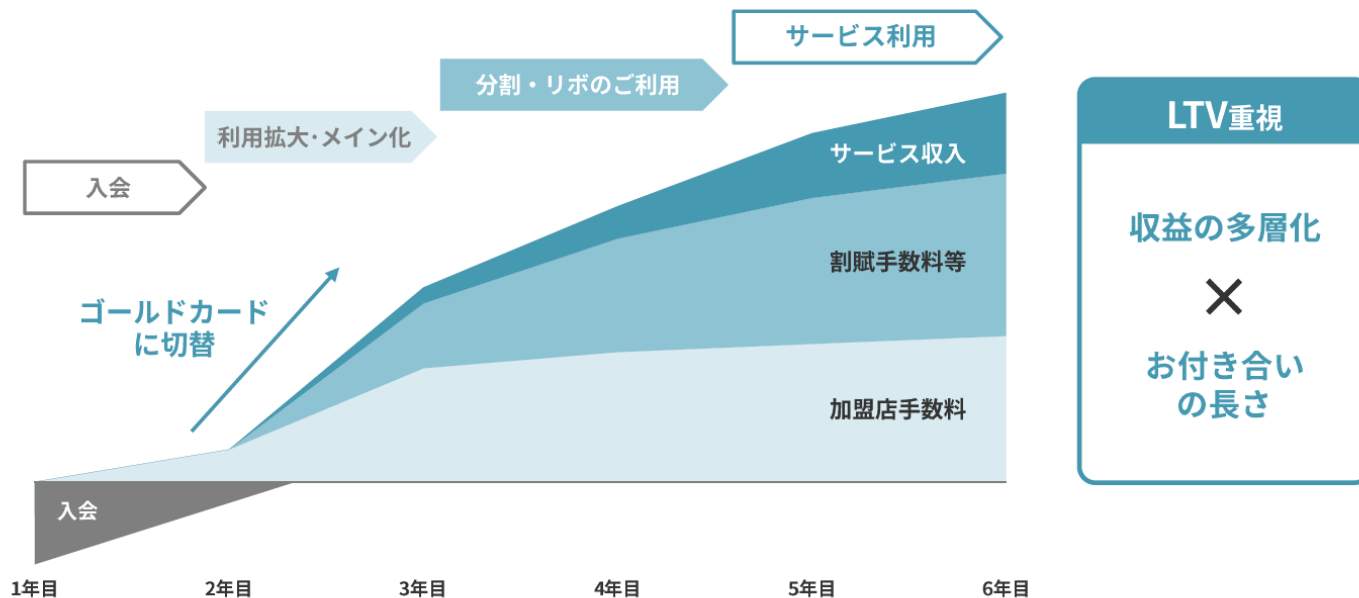


## LTV重視の戦略



お客様のロイヤリティを高め、長期に渡って様々な取引を積み上げることで収益を多層化

### ■ エポスカードの収益多層化イメージ



**LTV重視**

収益の多層化  
×  
お付き合いの長さ

### <審査員コメントより>

- シンプルで見易いが、必要な情報が記載されている。まさにグッドビジュアル。
- LTVをどう伝えていくかの好事例の一つ。LTVをわかりやすく伝えている。
- 「お付き合いの長さ」という日本的な発想を出してくるところに、創業者の思想や会社の文化を感じる。
- 収益の多層化×お付き合いの長さ というメッセージ、刺さりますね。
- 投資家からの疑問に答える形で作成されており、エポスカードの特徴が分かりやすく説明されている。
- 不要な要素を極限までそぎ落とし、意図した内容がうまく伝わっている。