

第 12 回

IRグッドビジュアル賞 受賞事例



(掲載は証券コード順)

2025年4月
IRグッドビジュアル賞 実行委員会

受賞会社のご紹介

受賞会社は以下の6社です。

(証券コード順であり賞の優劣なし。応募社数は過去最高の77社)

1605 株式会社INPEX 初受賞

3407 旭化成株式会社 初受賞

3662 株式会社エイチーム 初受賞

7972 株式会社イトーキ 初受賞

8252 株式会社丸井グループ 3回目の受賞

9757 株式会社船井総研ホールディングス 2回目の受賞

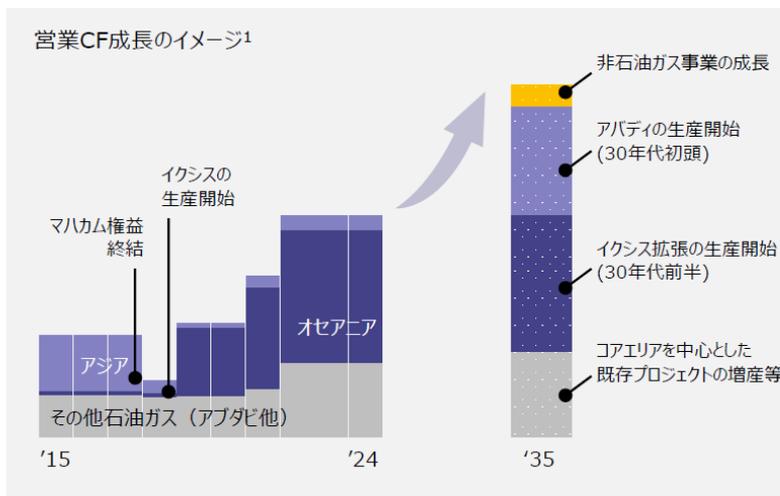


Vision 2035
2035年にありたい姿：60-60を目指して



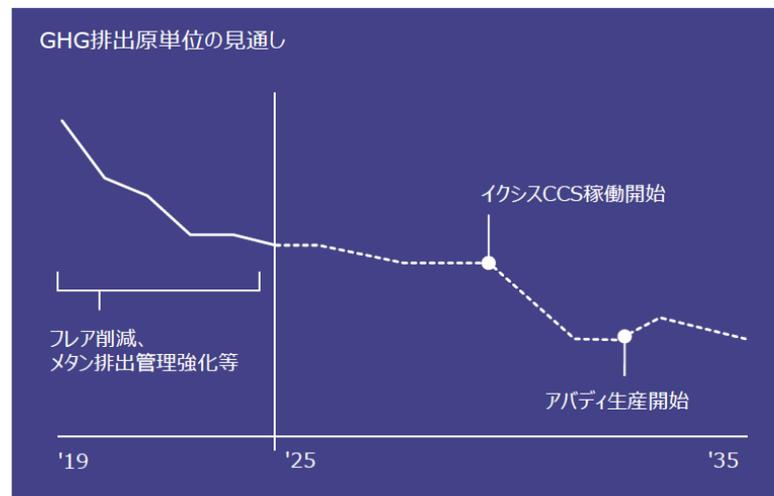
事業規模を60%拡大します

INPEXは、イクシスの生産開始やアバディでの事業拡大を通じて過去10年間で大きく成長を遂げました。次の10年も、アバディやイクシス拡張といった仕掛中案件を収益性を確保した上で実現し、成長を続けます。



GHG排出原単位を60%削減します²

INPEXは、生産プロセスの見直し等の努力を積み上げることでGHG排出原単位を確実に削減してきました。次の10年は、CCSを通じてインパクトのある削減を実現すると同時に、社会全体の低炭素化へ貢献していきます³。



1. 過去・将来ともに外部事業環境を一定とした場合の概算値（2025年以降はコスト・売上ともに2.3%/年のインフレーションを考慮）
 2. 2019年比の削減目標（Scope 1+2。現在の経済環境と合理的な予測を反映したものであり、技術進展、経済合理性、各国・地域の施策実現等の事業環境を前提としている）
 3. 2019年時点で操業していたプロジェクトについては絶対量ベースでの排出量削減を目指す。また、サプライチェーン上のステークホルダーと協働しScope3削減の取組みも並行して進める。加えてCCS、水素、再エネ事業等を通じて、社会に対し820万トン/年程度の削減貢献（製品・サービスを通じて当社が社会のGHG排出削減に貢献した量）創出を目指す
- Copyright © 2025 INPEX CORPORATION. All rights reserved.

<審査員コメントより>

- 左右のグラフの関係が面白い。見やすい。「60-60」がキャッチーなコピー。
- 具体的な数値がなくても、方向性とおおよそのタイミングが理解できる。
- 成長とサステナビリティを共に推進する60-60のイメージと時間軸がわかりやすく表現されていると感じた。
- GHG排出量のグラフは、原単位に加えて、総量についても資料中にはあるのだから語ってくれたらなおいい。

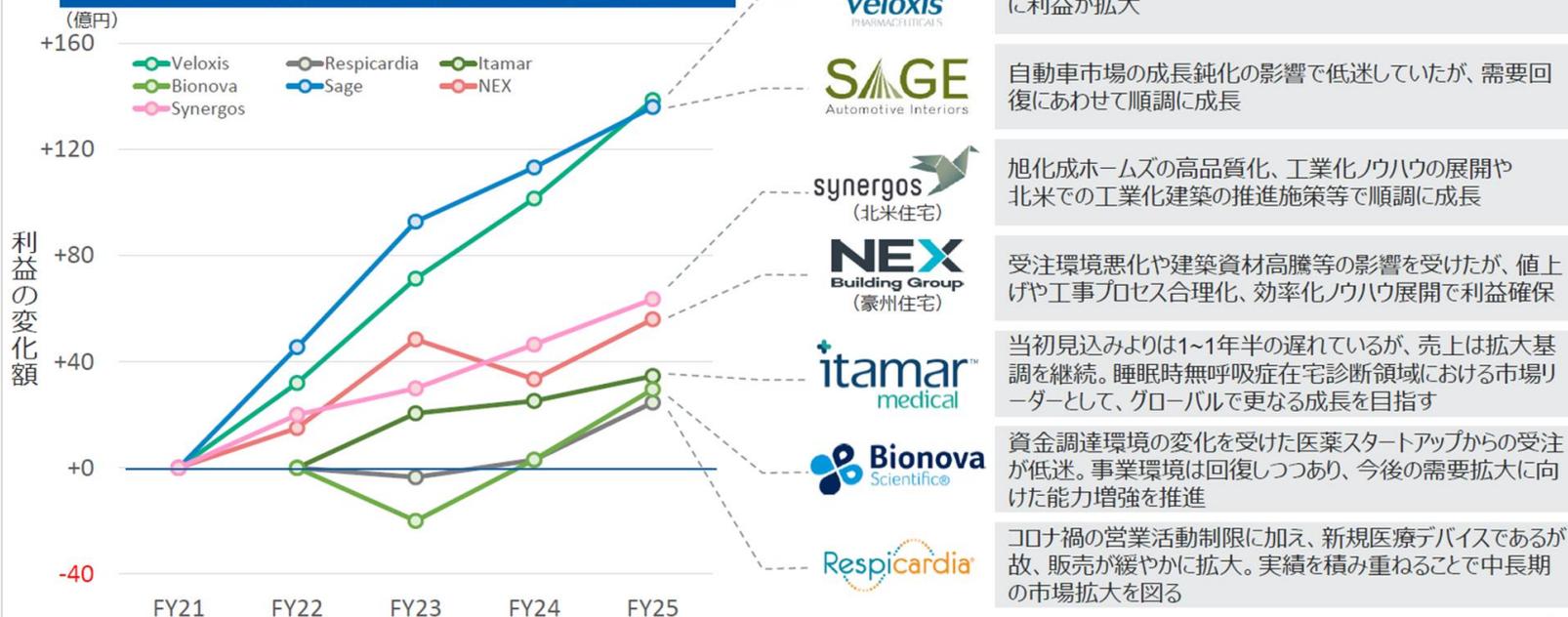


成長戦略（M&Aの進捗状況）

AsahiKASEI

SageやVeloxisはコロナ後は順調に成長、海外住宅も想定していた利益拡大を実現。一方RespicardiaやBionovaは事業がアーリーステージにあり、市場立ち上がり遅れの影響を受けている。

主要M&A案件の本中計期間の利益成長*



*FY21からの営業利益+PPA償却費の変化。Bionova、Itamar、RespicardiaはFY22からの増分。FY23までは実績

Veloxis
PHARMACEUTICALS
コロナによる影響を受けたが、当初計画の1~2年遅れで着実に利益が拡大

SAGE
Automotive Interiors
自動車市場の成長鈍化の影響で低迷していたが、需要回復にあわせて順調に成長

synergos
(北米住宅)
旭化成ホームズの高品質化、工業化ノウハウの展開や北米での工業化建築の推進施策等で順調に成長

NEX
Building Group
(豪州住宅)
受注環境悪化や建築資材高騰等の影響を受けたが、値上げや工事プロセス合理化、効率化ノウハウ展開で利益確保

itamar
medical
当初見込みよりは1~1年半の遅れているが、売上は拡大基調を継続。睡眠時無呼吸症在宅診断領域における市場リーダーとして、グローバルで更なる成長を目指す

Bionova
Scientifico
資金調達環境の変化を受けた医薬スタートアップからの受注が低迷。事業環境は回復しつつあり、今後の需要拡大に向けた能力増強を推進

Respicardia
コロナ禍の営業活動制限に加え、新規医療デバイスであるが故、販売が緩やかに拡大。実績を積み重ねることで中長期の市場拡大を図る

経営説明会2024 | 34

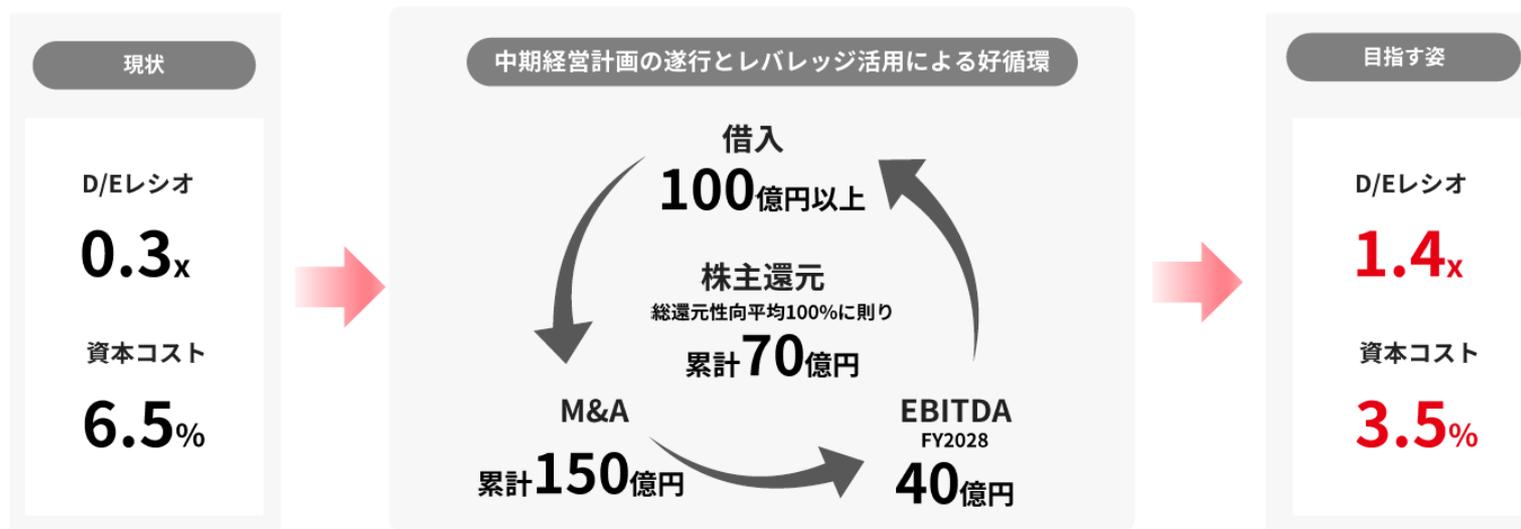
<審査員コメントより>

- M&Aの実績を、個社ごとに下振れも含めて積極的に開示する姿勢に好感。右側の文字量が少し多め。
- M & A 案件の振り返りのスライドはあまりないので有益。予想は予想と記載し点線にする等の工夫を。
- 左のグラフは、折れ線でなく積み上げ棒グラフにするとM&Aによる利益成長がよりイメージできるのでは？
- 個社の利益変化を時系列的に見るのなら現在の折れ線グラフだと思うが、積み上げ棒グラフも見てみたい。



● 資本コストを意識した中期経営計画のアップデート

適切なレバレッジを活用しながら、M&A投資と株主還元を両立。
レバレッジ活用と株主資本の圧縮で資本コスト 6.5% → 3.5%へ抑制を目指す



※ 詳細は、2024年12月3日に開示した「資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

<審査員コメントより>

- シンプルに資本コストの低下を目指す資本政策を伝えている。この1枚をベースにしっかり対話できる。
- レバレッジを活用して企業価値を高めていくという意図が、資本市場の言葉で端的に伝えられている。
- 資本コストに言及する企業すらまだ多くないのに、それを下げる、しかも目標数字まで出しているのはすごい。
- 上部のメッセージにパンチがあるが、「目指す姿」がいつ頃なのか目安が欲しい。中央のEBITDAも累計に。



人的資本戦略

オフィス投資（人的資本投資）のリターン



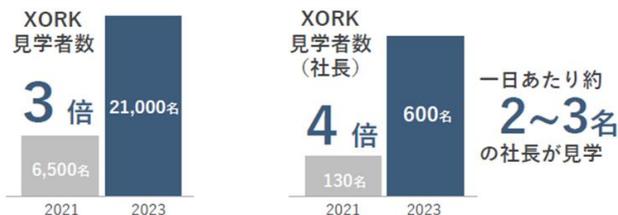
人件費コスト vs ファシリティコスト

ファシリティに投資し、社員のやる気を促した方が、人件費を上げるより、効率が良い（レバレッジが利く）



<考え方>場所：丸の内、賃料：毎月4万円/坪、一人当たりの必要面積：3坪の前提でファシリティコストは年間144万円/人（4万円×3坪×12か月）。丸の内にオフィスを構える会社の人件費を1,200万円/社員と想定（平均給与800万円に社会保険料等を加算）。

オフィス投資への意識変化



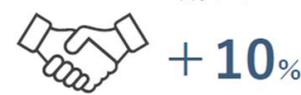
※2022年 XORK12F改修、2023年 XORK13F改修 ※数値は概算

人的資本経営に寄与するオフィス投資効果

インターンシップ応募率
人事データ ※1



経験者採用応諾率
人事データ ※2



20代、30代の離職率
人事データ ※2



エンゲージメントへの変化率（「誇り」）※2



業績への好影響
（改修拠点/未改修拠点比較）※2



生産性実感 ※3

「生産性高く仕事が出来ている」と回答した比率



※1 2024年卒対2025年卒 ※2 2022年対2023年

※3 2017年(移転前)ー2022年6月実施リースマンサーベイ結果の比較(2019年移転、2022年改修済み)

© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

<審査員コメントより>

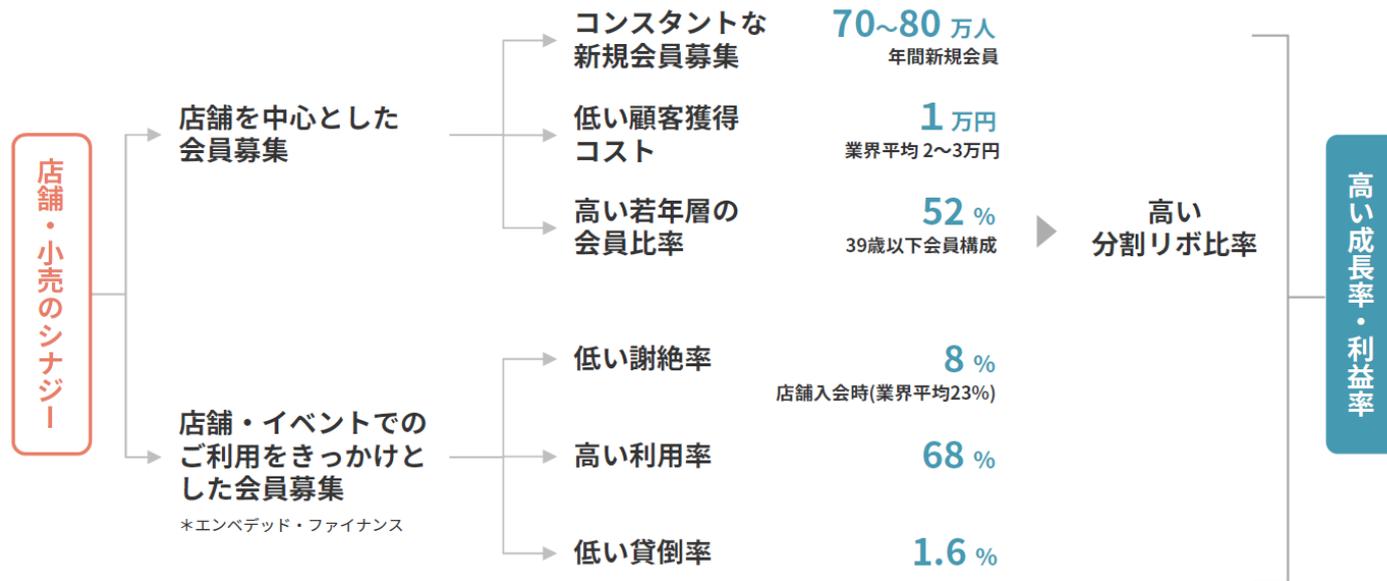
- 無形資産を数値で語ろうとしている点が良い。日本企業のオフィス投資が過小な点を示せるとさらに良い。
- 会社によって差はある気はするが、数字で示す姿勢がとても良い。興味深く読める。
- 可視化しづらい内容をうまく伝える資料になっている。これからのテーマを扱い、数字を伴っているのがいい。
- オフィス投資の重要性を、人的資本経営の文脈で定量的に示すことで、事業領域の可能性を示そうとする意欲的なスライドだと感じた。



「小売によるシナジー」で実現するフィンテックの高成長・高収益



店舗を中心とした会員募集をおこなうことで、業界水準を上回る高い成長率と利益率を実現



<審査員コメントより>

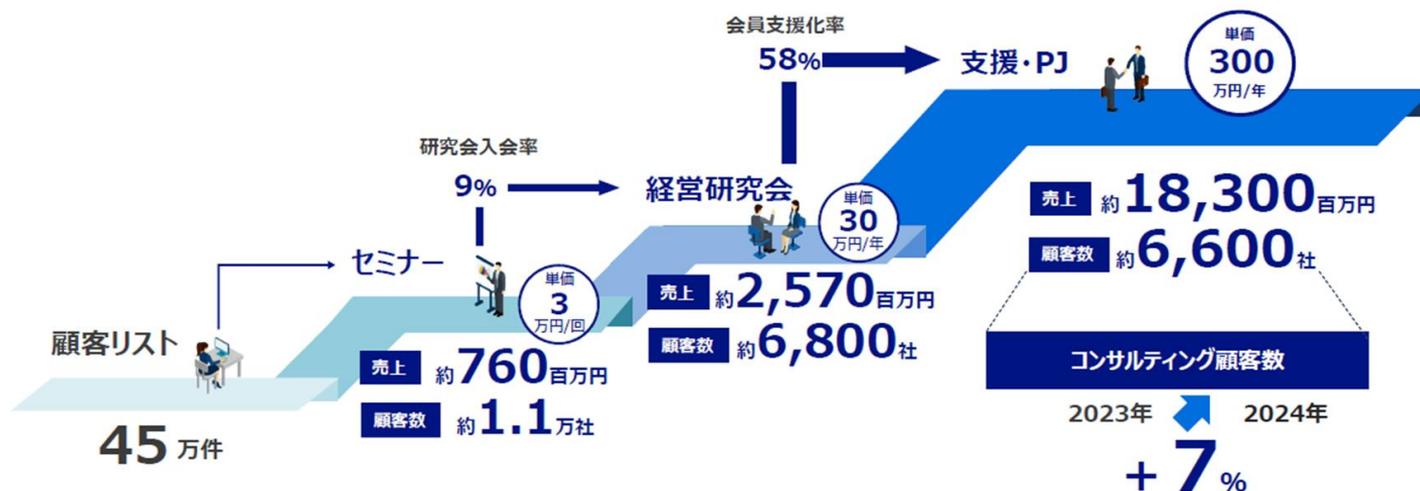
- 情報を絞り込み、シンプルな構成で見やすくフォントの大きさを変えて補足説明を入れるなどツツなく上手い。
- ビジネスモデルによる差別化・優位性がわかりやすく伝わると感じた。
- 情報は詰め込みがちになるが、これだけそぎ落として、わかりやすく見やすいレイアウトにするのはすごいと思う。
- グッドビジュアル賞の対象かという少し疑問だが、そんな疑問があっても、言いたいことはとても良く伝わる一枚。



(参考資料) ビジネスモデル・競争優位性

Funai Soken Holdings

＜ビジネスモデル＞ 経営者セミナーから顧客基盤のベースとなる 経営研究会、そしてコンサルティング支援を安定的に創出



※数値は経営コンサルティング事業における実績値 (集計期間：2024年1月～12月)

＜審査員コメントより＞

- ビジネスの流れ、顧客数等の数字の流れを理解できる。比率だけでなく実際の数字が出ているのがいい。
- ビジネスモデルがよく理解できる。顧客データの更新がどのくらい収益に結びついていくのかに興味がある。
- 図と数字を使ってビジネスモデルを上手く説明している。顧客層とその状況がよくわかるスライドだと感じた。
- 経営研究会やコンサルティング客数の増加が売上拡大への貢献大であることが上手く説明されている。