

第 13 回
IRグッドビジュアル賞
受賞事例



(掲載は証券コード順)

2026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7社です。

(証券コード順であり賞の優劣なし。応募社数は69社)

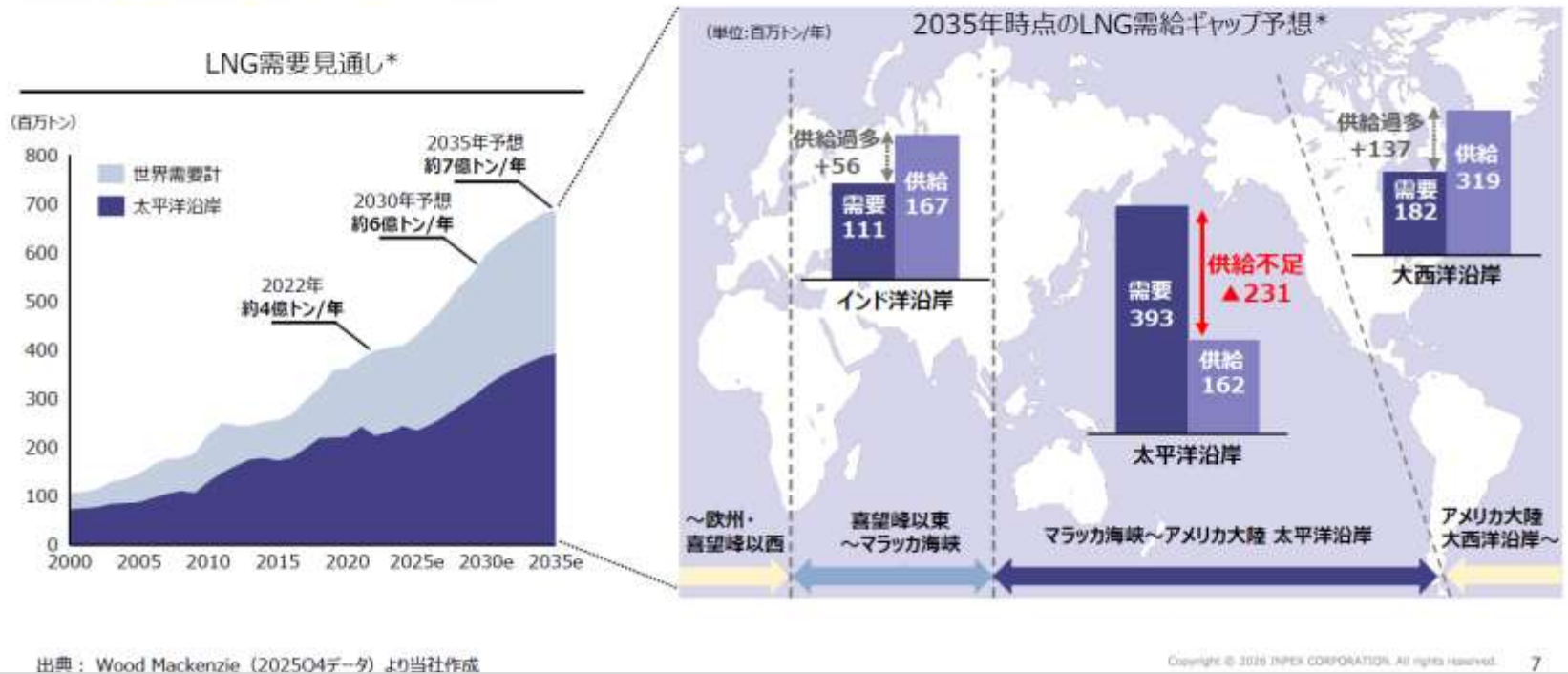
- 1605 株式会社INPEX 2回目の受賞
- 6361 株式会社荏原製作所 3回目の受賞
- 6770 アルプスアルパイン株式会社 初受賞
- 8001 伊藤忠商事株式会社 2回目の受賞
- 8411 株式会社みずほフィナンシャルグループ 5回目の受賞
- 8601 株式会社大和証券グループ本社 初受賞
- 9602 東宝株式会社 初受賞



事業活動報告
LNG需給動向



2035年のグローバルでのLNG需要は、足元の約4億トンから約7億トンへ増加見込み。需要の中心はアジア・オセアニア地域で、約6割を占める。アジアを含む太平洋沿岸地域では供給不足となる見込み。



<審査員コメントより>

- 折れ線面グラフからうまく世界地図に展開して、全体だけでなく地域別の状況（差異）までわかりやすくなっている。
- 複数のメッセージが一枚のスライドに収まっていて、情報が膨らみ理解が進む好例。
- 需給の状況がストレートに伝わる。色使いもシンプルで見やすい。
- 同社にとってクリティカルな長期的な需要のタイトさがわかりやすく伝えられている。
- 言葉だけでもわかりやすいのに、ビジュアルで強調している。供給不足がハイライトされていて、自社の活躍の場を主張。



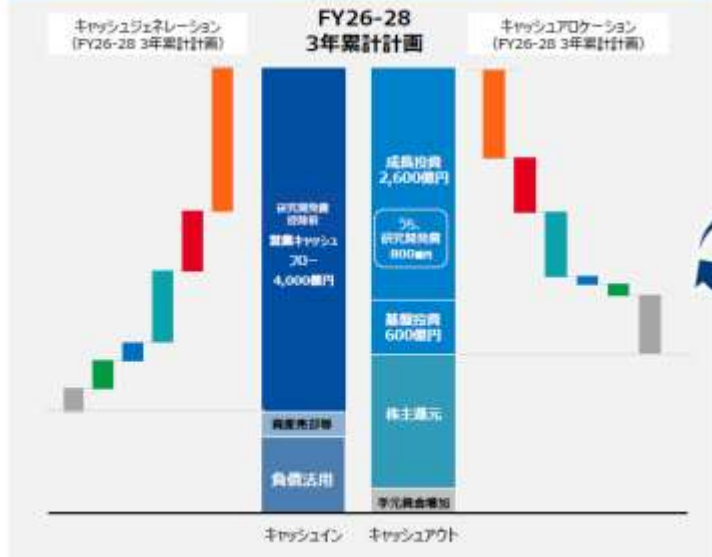
E-Plan2028 基本方針 2 過去の投資成果の刈取りと、将来への成長投資の両立



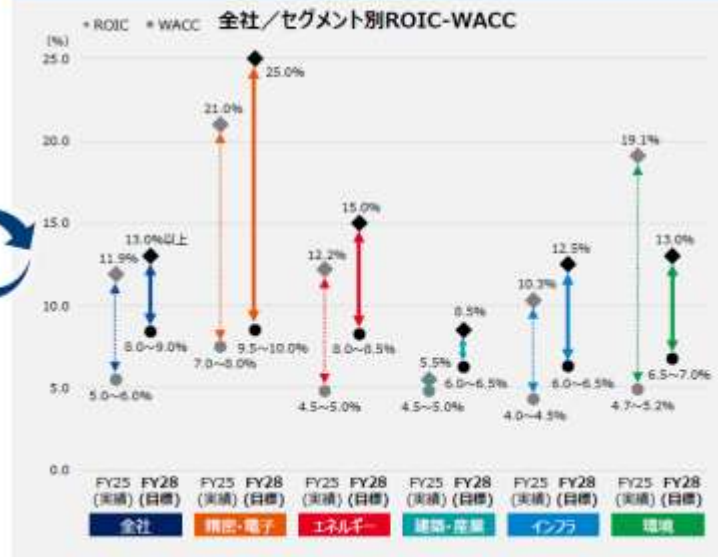
各事業の収益性や資本効率の向上、資本コストの低減により、中長期的なEVAの最大化を目指す

$$EVA \text{ (Economic Value Added)} = (\text{投下資本}) \times (\text{ROIC-WACCスプレッド})$$

成長と最適な資本構成を意識したキャッシュアロケーション



資本効率性のモニタリング



<審査員コメントより>

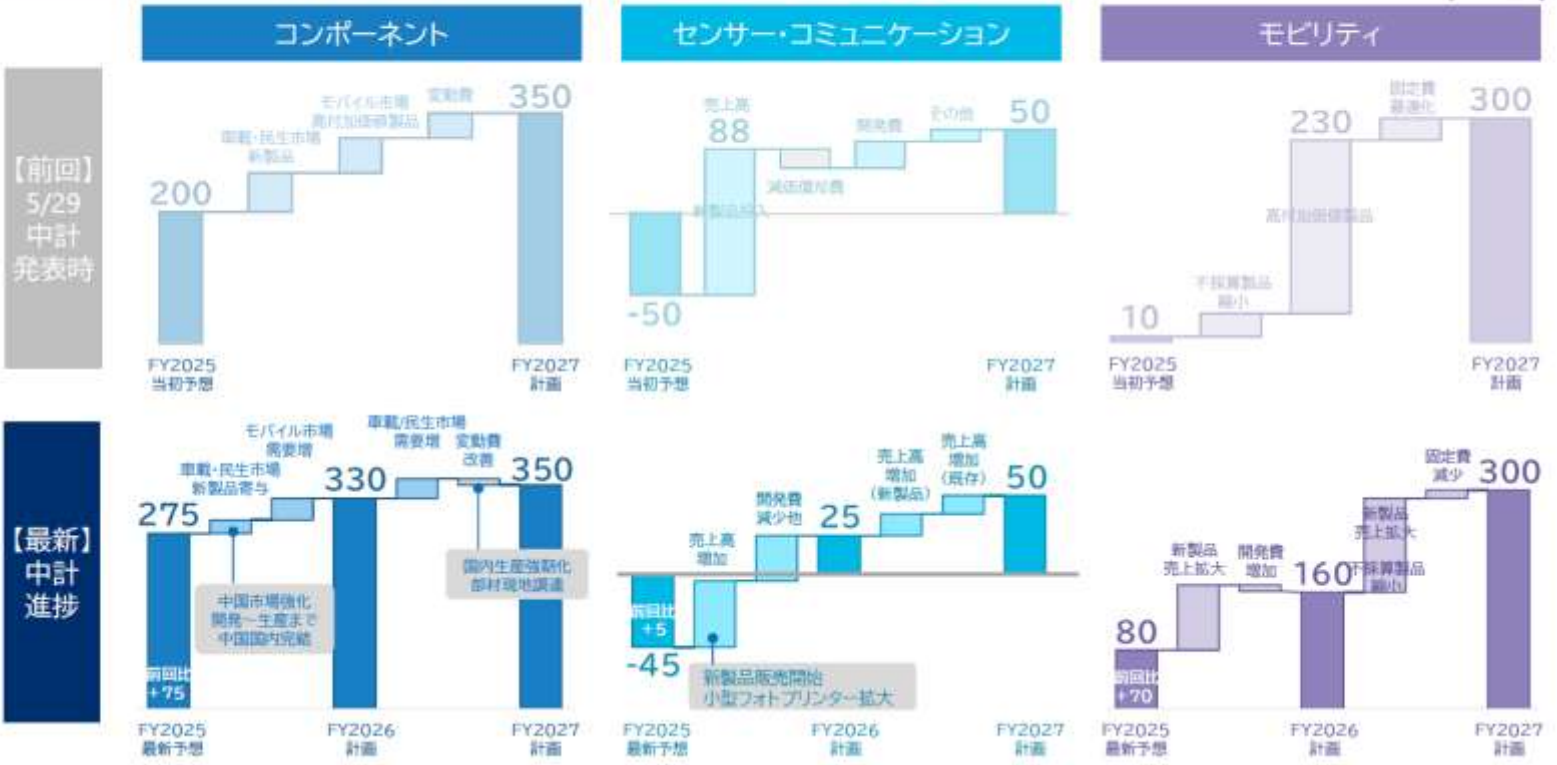
- EVAスプレッドの発信が進化している。滝チャートのチャレンジも良い。
- 事業別のキャッシュジェネレーションとアロケーションをセットで出すのはパワフルで畳みかけてくる。他社にも真似してほしい。
- ROICとWACC、スプレッドのチャートまで事業別で開示している企業は珍しく、大変意欲的な試み。
- 左図、右図だけでなく他社でもあるが、揃えて載せるのがユニーク。通常はここまで開示しない。この出し方は初めて。
- 文字数は少ないが読み取れる情報は多い。一枚で投資家との間で深い議論ができる。



事業セグメント別収益達成計画



[単位:億円]



前提為替レート(USD/JPY) FY2025当初予想 145.00円 | FY2025最新予想 145.52円 | FY2026 計画 145.00円 | FY2027計画 145.00円 ©2025 ALPS ALPINE CO., LTD. 18

<審査員コメントより>

- 階段グラフの活用で中計の変化の要因と途中経過が投資家に分かりやすく説明される資料になっている
- 滝チャートを使って、中計目標達成への道筋（施策）を簡潔に示している。よくできた資料だと思う。
- 中計は期間中に当然ながら想定が狂ってくる。途中での最新の見通しをアップデートしてもらえるのは投資家に有益。
- 上下のグラフで項目が一致しておらず、少しわかりにくいところがあるが、進捗をより具体的に記載したということだろう。
- スライドの出来もさることながら、この積極的な進捗の開示姿勢を評価している。みんなこういう開示をしてくれたら・・・。



How we sustain high ROE

HQ controls leverage & asset allocation, while segments focus on improving ROA



Improving ROA in each segment

To enhance ROA while maintaining a well-diversified portfolio, we **steadily improve ROA across all segments** rather than focusing solely on high-ROA businesses. HQ conducts **annual asset efficiency reviews by segment**, covering not only investments but also trading working capital. Each segment then develops and executes concrete initiatives.

ROA by segment (FY2024, ROA on core profit)

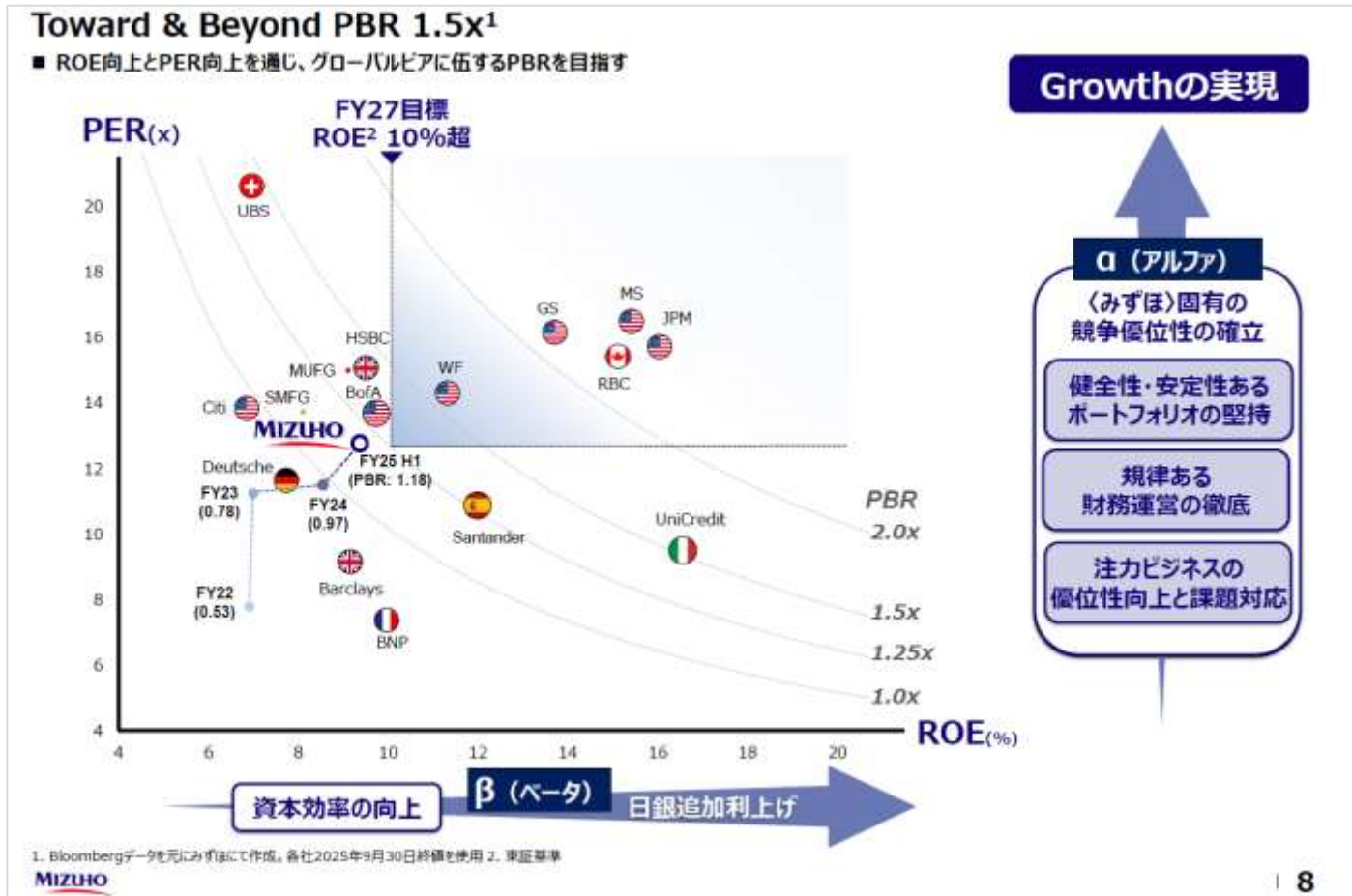
Metals & Minerals	Machinery	ICT & Financial Business	Energy & Chemical	Textile	General Products & Realty	Food	The 8th
12.3%	6.4%	5.7%	4.6%	4.5%	3.8%	3.1%	1.7%



Copyright © ITOCHU Corporation. All Rights Reserved.

<審査員コメントより>

- 全事業がROAを高め、レバレッジを本社がコントロールしROEを向上させる。これが立体的にパワフルに表現されている。
- セグメント毎のROAと過去からの推移が併記され、資源価格に依存しない収益構造が上手く表現されている。
- 事業ポートフォリオ経営の核となる考え方が投資家視点で表されている。ROAを語りつつレバレッジも入りROEに集約。
- 経営を語っている。数字の加減もいい。少なすぎず多すぎず。ミニマムだけけど必要なものは適度に記載されている。
- 何が言いたいのかをタイトルで問いかけ、答えをすぐ下の1行で伝え、詳細をグラフィックスで説明している。構成がわかりやすい。



<審査員コメントより>

- PER × PBRのマッピング、且つその推移。何を重視し、どのグループに入りたいか？がクリアに動的に伝わるスライド。
- ROEと株価指標のグローバル比較は興味深い。自社のポジションの向上、推移をもっと目立たせたい。
- 自社のポジションをこのような軸で示すのは強いメッセージになる。推移から方向性が見える。他社固有名詞の表示もいい。
- Growthの実現施策であるアルファ（α）の要因として「みずほの固有の競争優位性の確立」を載せることで、PBR向上には外的要因のベータだけではなく、個社要因も効くという主張が伝わる。



Ⅲ- 財務・資本戦略

新規ビジネスによる効果

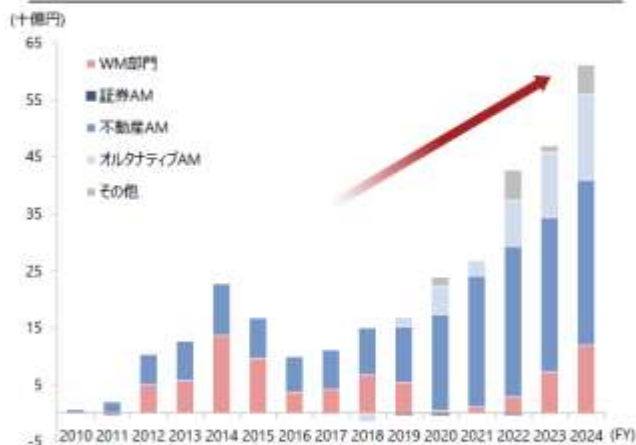
PASSION
BEST

- これまでも継続的に①顧客基盤の拡充②機能強化・商品拡充③オープンイノベーションを軸に成長投資を推進
- 新規ビジネスの2010年度以降累計経常利益は3,000億円以上、FY2024ROEIは10%

継続的なオーガニック・インオーガニック戦略の推進（抜粋）

	顧客基盤 の拡充	機能強化・ 商品拡充	オープン イノベーション
FY2009			
	大和リアル・エステートAM	✓	
	大和証券エスエス投資法人	✓	
2011			
	大和ネット銀行	✓	
2018			
	FinferTech	✓	✓
	ACAグループ	✓	✓
	クラウドインフラ	✓	✓
	大和エナジーインフラ	✓	✓
2019			
	日本郵政グループ	✓	✓
	Global X Japan	✓	✓
	松山デブ	✓	✓
2020			
	徳島中央産庫	✓	✓
	大和ネット証券	✓	✓
	刀	✓	✓
	IP Bridge	✓	✓
2021			
	大和証券リアルティ	✓	✓
	沼津銀行	✓	✓
2024			
	あおぞら銀行	✓	✓
	けんぽ生命	✓	✓
	寿平銀行	✓	✓
	大和エアポート	✓	✓
	Sky	✓	✓
	クワダグループ	✓	✓
	Global X LLC	✓	✓
	三井住友トラストグループ	✓	✓
2025			
	三井物産銀行のデジタルバンク	✓	✓
	エムアイカード	✓	✓
	Digital Climate Group	✓	✓

新規ビジネスのセグメント別利益推移*



新規ビジネスのFY2010-2024の累計利益は3,000億円以上、
FY2024のROEIは10%

先を見据えた資本活用が、更なる成長への土台となる

Daiwa Securities Group Inc.

経常利益、FY2009以降の新規ビジネスが累計対象(伊藤忠子会社は含まない)。累計対象はページ左側の抜粋案件と不一致。
FY2023までは現在のセグメントベースに組み替えて集計。連結消去は未考慮。他のれん等は除く。

28

<審査員コメントより>

- 二つのデータを並べて、新規ビジネスの利益推移を長期の戦略とセットで伝えているので、立体的に理解が進む。
- 長期にわたる取り組みの貢献が可視化されている良いスライド。ベース収益への貢献で見るとより説得力が増すかも。
- 左側の表で上から下へ時系列に情報が流れて、右側のグラフに目線を移動させる構成がいい。
- 長期での取り組みが企業成長に貢献しているのがわかって良い。新規ビジネスの利益の貢献が目立つ。
- 新規ビジネスの具体的な社名と、またどのようなカテゴリーで伸ばしたかがビジュアルにつかめる。うまい組み立て。



Appendix 4 コーポレート

IR活動の強化



機関投資家の皆様からの取材依頼はpr_ir@toho.co.jpまでご連絡ください

開示の強化と対話の充実を図り、経営と資本市場をつなぐフィードバック・ループを確立する

資本市場の声を社内にフィードバック

社内フィードバック	回数・頻度
取締役会/経営会議	年5回(四半期毎・年度毎)
関係部署とIRの個別ミーティング	四半期毎

対話の充実

IRイベント	主な対応者
決算説明会	代表取締役社長、取締役副社長執行役員
事業説明会	担当執行役員
IRミーティング	取締役副社長執行役員、IRチーム

開示の強化

各四半期決算スライドのページ数

26/2期は、中計2028の発表やIP・アニメ事業セグメントの設立に合わせ、より分かりやすい説明のためスライド資料を大幅に充実

証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定(2025年度)、広告・メディア・エンタテインメント部門の「ディスクロージャーの改善が著しい企業」に選定



四半期毎のIRミーティング件数

- ・26/2期1Qに、当社初の海外カンファレンスに参加(9件)
- ・投資家からの質問を定量・定性分析し、社内フィードバックに活かす



※各四半期決算後、ミーティング1コマ=1件 ©TOHO CO., LTD. All Rights Reserved. 85

<審査員コメントより>

- 自社のIR活動について、基本方針、具体的施策、効果（成果）を図表やグラフを用いて順を追って説明してわかりやすい。
- 図表だけでなく文章でもしっかり説明している。また、チャレンジ性、新規性も感じる。
- このページを応募スライドに選んだことが会社側のIR強化の姿勢を表している。
- 変化がわかりやすい。円グラフ（質問数）などはとても興味深い。スライド数をチャートにしたのは初めて見た。ユニーク。
- ページの中に流れがあり内容がいいが、人の視線の動きとして、右上からスタートする形は少しわかりにくく、左上からがいい。