

第7回

IRグッドビジュアル賞 受賞事例



(掲載は証券コード順)

2020年4月
IRグッドビジュアル賞 実行委員会



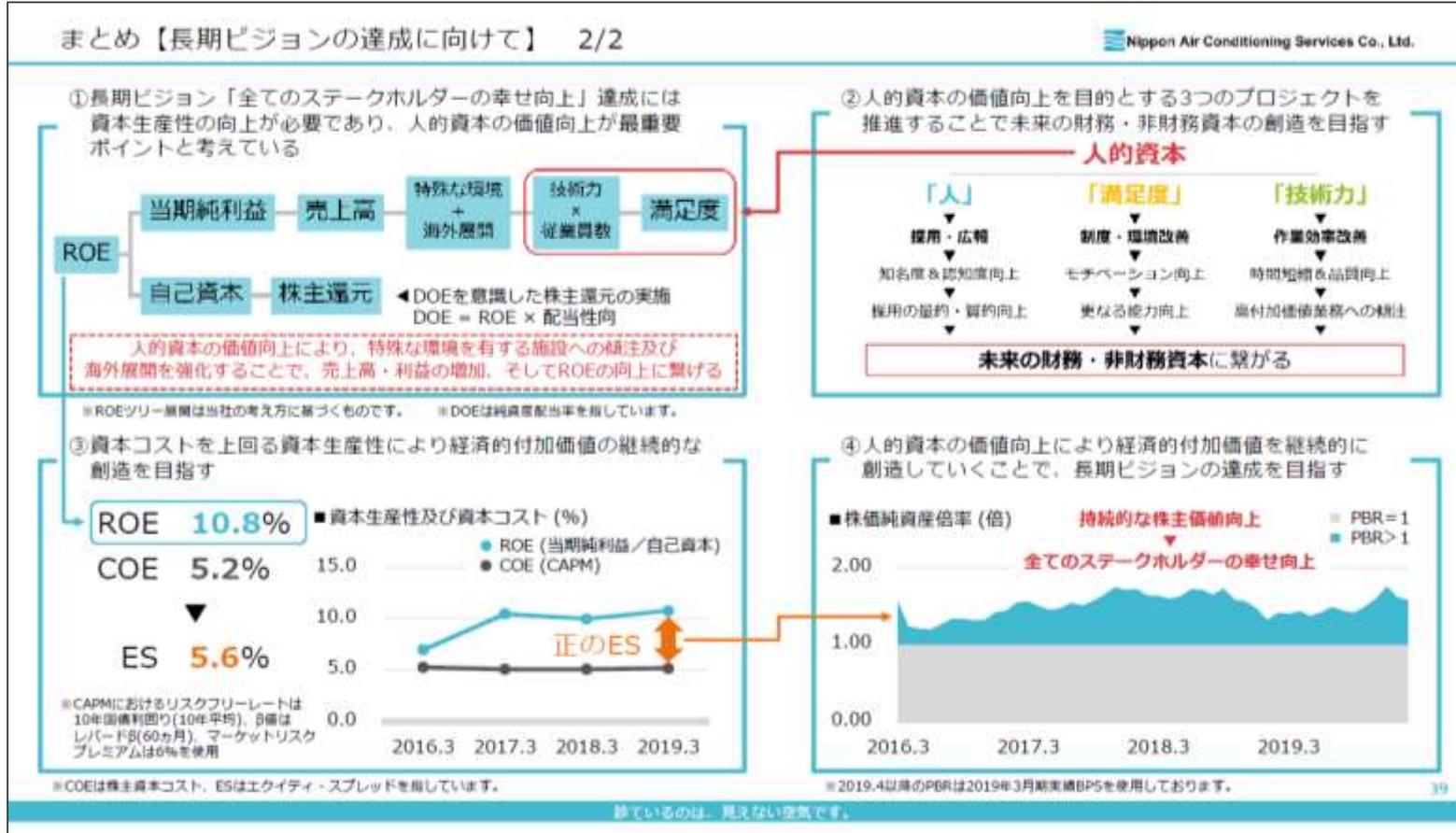
ASKA Pharmaceutical Co., Ltd.

LEP製剤 (ジェミーナ[®]配合錠 フリウエル[®]配合錠)



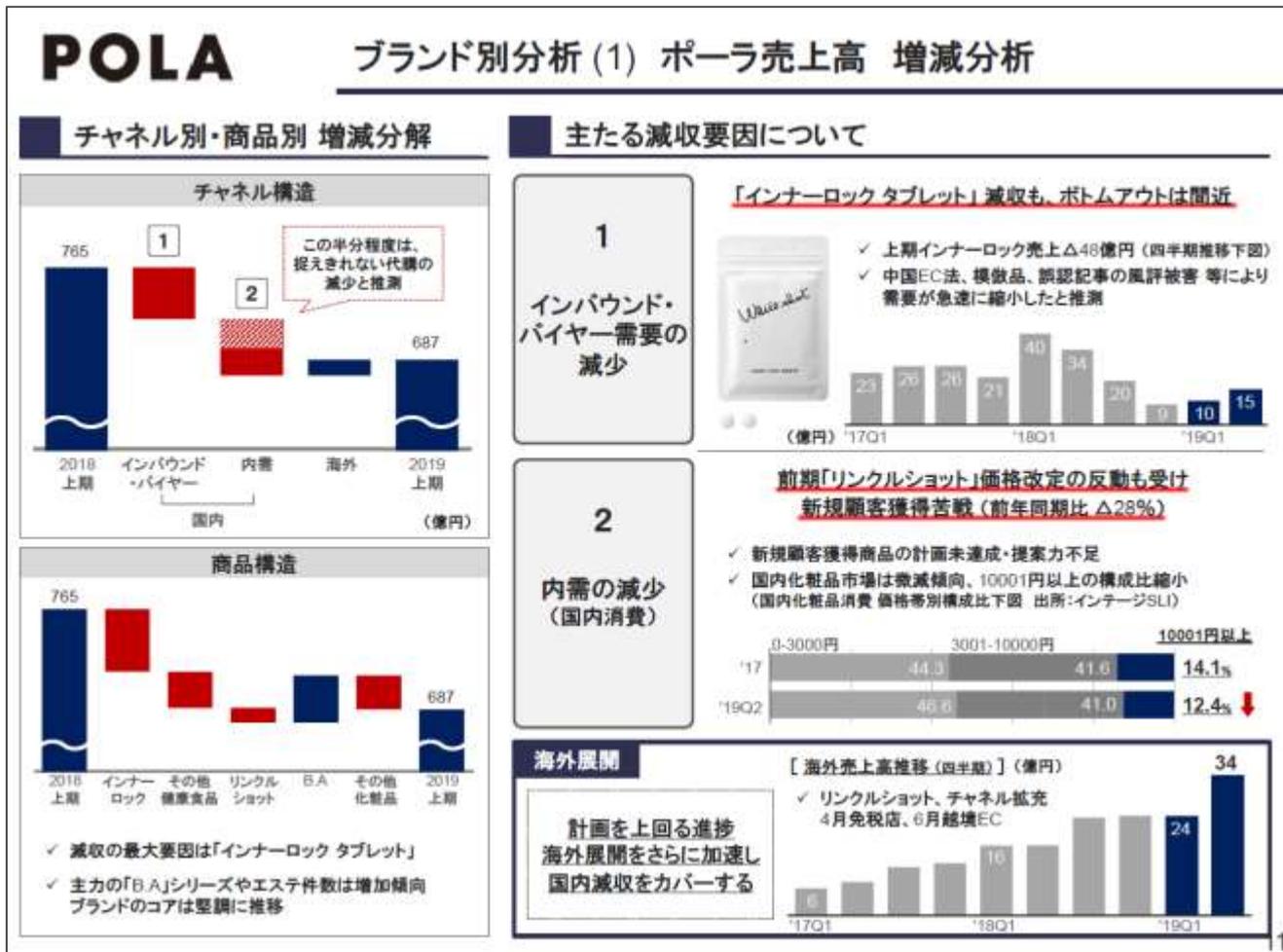
<審査員コメントより>

- シンプルなメッセージが良い。特に右のグラフが良い。ただ、投資家的には実績だけでなく会社推定でいいから市場の予想も欲しい。タイトルは要工夫。
- 読者の視点が意識されたシート。右下のグラフは、ピンクの部分を上にしてみるとより「ジェミーナ」のプレゼンスが引き立つ。
- 市場が拡大していること、新製品の上市後着実に市場でのプレゼンスが上がっていることが分かりやすく提示されている。配色についても意図が理解できる。
- 市場の拡大、自社シェア、製品がシンプルな表現で強く伝わる。製品写真の色を効果的に使用。文字の色と大小で、重要情報を際立たせるのが上手。
- LEP市場が過去5年大きく伸びた理由の記載が欲しい。それが分かればこの会社の製品も同様に伸びるかどうかの将来予測が可能になる。



<審査員コメントより>

- 情報が多いいのが課題だが、資本コストやエクイティスプレッドまで言及し財務・非財務の両面を語っている。レベルが高い。ここまで踏み込んでいるのは他にない。
- 財務・非財務のコネクティビティを表現しようとする姿勢が良い。デザインも洗練されている。少しビジョな印象なので、コピーを一段キャッチーにできると完璧。
- 事業の特性から、「人的資本の価値向上」という定量的に表現しづらいものを可視化しようとする意欲は伝わってくるのだが、情報量が多すぎ読解力が必要。
- 株主価値に係る豊富で重要な内容をつまく整理してある。各種項目の関連性がわかり易く独創的。色使いも適切で文字の大きさをうまく利用している。
- 満足度をはじめとした人的資本のKPI・定量情報を示せるとさらに良い。まとめページなので各スライドを簡略化すると、よりストーリーにフォーカスできる。



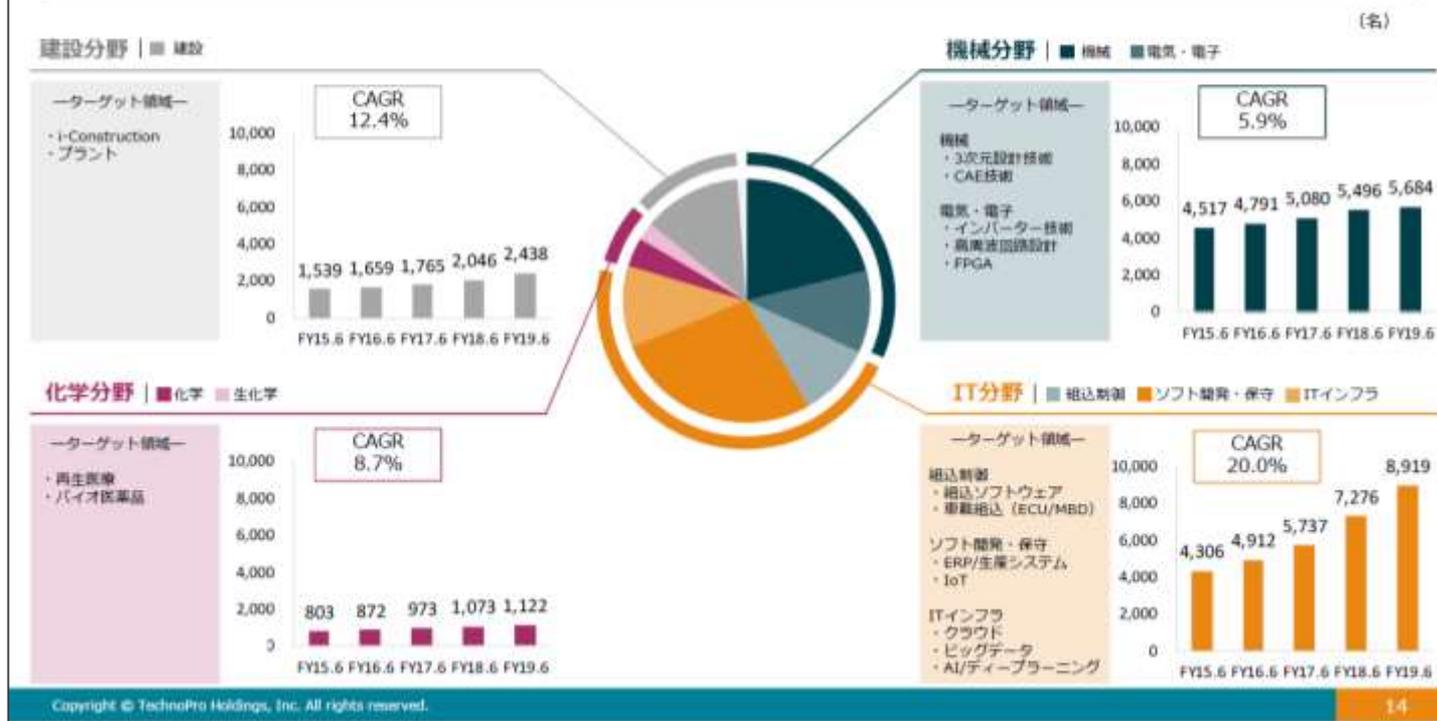
<審査員コメントより>

- 若干情報を詰め込みすぎの感があるものの完成度は高い。こういうページがあるのは有難い。目立たせたい部分に赤線を引いたのが効いている。
- このスペースで多くの要素を整理しているのは素晴らしい。この状況を会社としてどう見ているのか、という将来の見通しもセットにしてもらうとさらに良くなる。
- 情報量が多いが、主因を抽出しそれを分解して示していること、整理されたレイアウトにより、投資家が気にしている内容をうまく説明している。
- 秀逸な構成・レイアウト、過不足のない文字情報、効果的な色遣い。1枚で説明しきることで、数字で説得力を持たせることを両立しまとめあげた力量に脱帽。
- 通常は一年ごとの推移を表示すればいいのだが、変化の局面では四半期とか月ごとの表示が必要になる。その点をうまく押さえている。



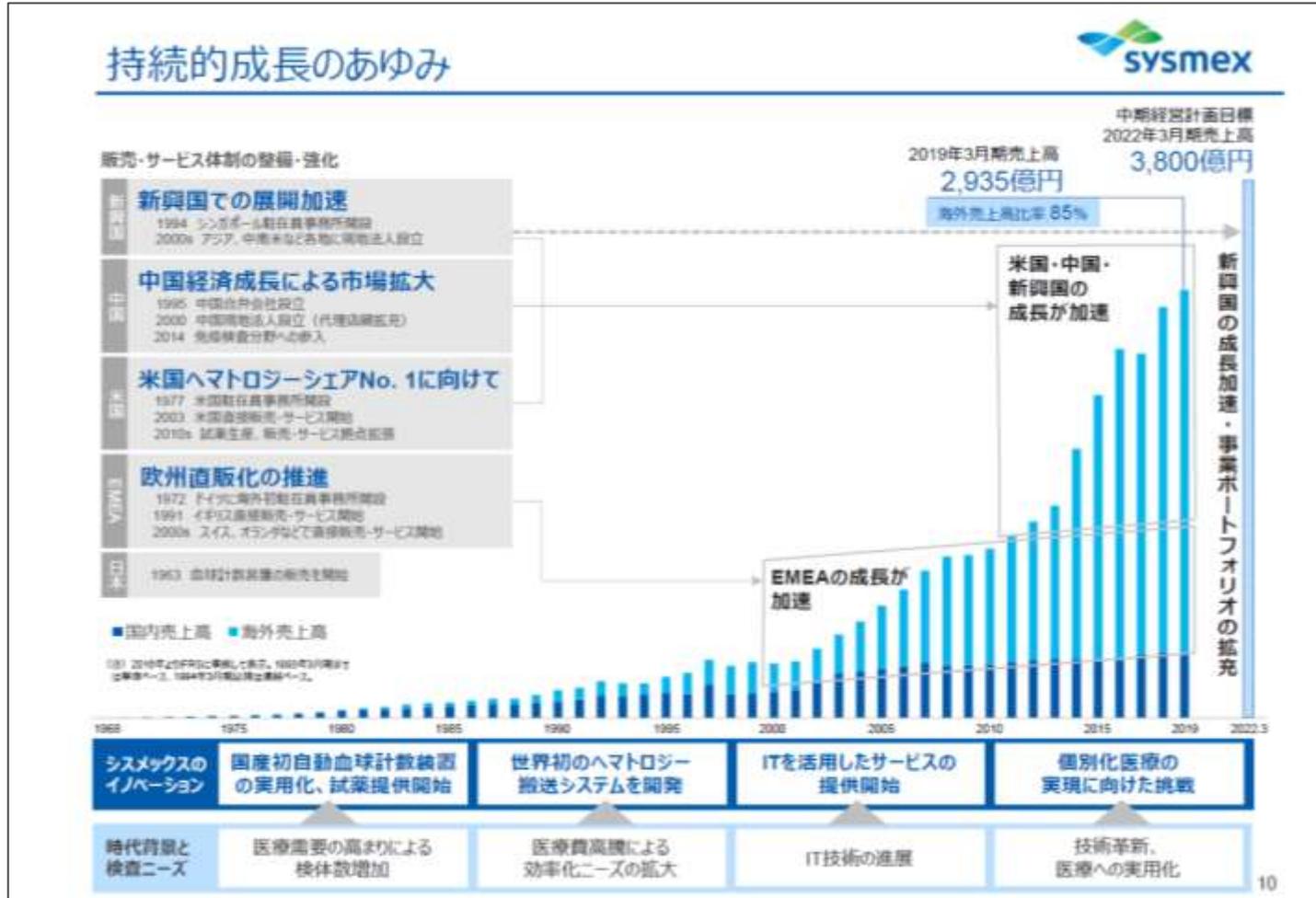
参考) 技術領域別稼働技術者数 (国内) 過去推移

- ・ 技術領域別の4分野における過去5年間の推移を開示
- ・ 最も増加しているのはIT分野で、年平均成長率20.0%
- ・ 建設分野は教育を前提とした未経験者の採用により、年平均成長率12.4%



<審査員コメントより>

- 構成比と成長性がよくわかる。過去の推移を示すのに前年比ではなくCAGRを表示しているところがいい。
- 構成比と5年の推移をセットで伝えるという姿勢が素晴らしい。IT分野の伸びがよくわかる。欲を言えば、将来の姿、もしくは目指すバランスも知りたいところ。
- 中心の円グラフには構成比を数字で表すとより分かりやすい。また強調したいIT分野は文字をboldにすればより強調されると思う。
- 内側の円グラフもドーナツ型にする方が洗練されるし見やすくなる。その中心には技術者数の合計があると親切で読みやすい。
- 事業特性もあるが、人材をキーにトレンドを上手に分析している。タイトル下の箇条書きでメッセージをまとめてくれているのも分かりやすい。



<審査員コメントより>

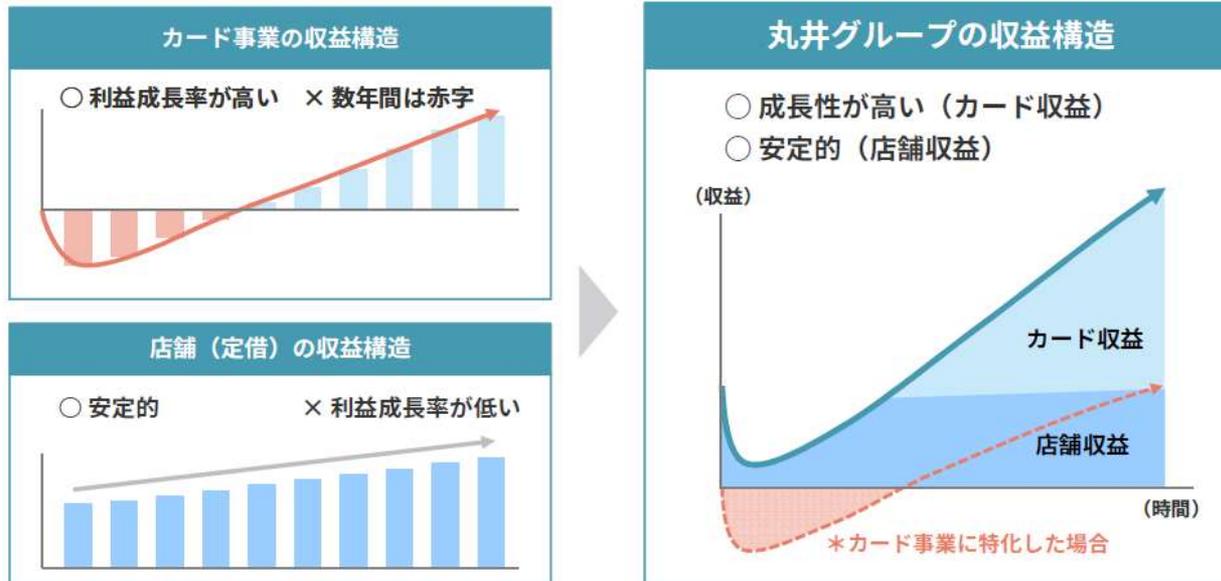
- シンプルな色、シンプルなメッセージで好感。10年単位くらいで数字を入れるとなお良いのでは。持続成長よりも最近の急成長がいつまで続くのかを知りたい。
- シンプルだが洗練されたデザイン。何かが成長に寄与しているのかが伝わるパワフルなドキュメント。
- 表現したい内容を上手くまとめていると思う。特に販売網強化が海外売上高の伸長とリンクしていることが表現されている。
- 豊富な情報量がすっきりとまとまっており、文字の大小、強弱、色の使い方も秀逸。会社の時代ごとの成長要因、目指す方向が強いインパクトで伝わる。
- 海外売上高の割合が大きくなっているため、グラフは国内・海外で区分するだけでなく、海外地域別で積み上げ・色分けするとより分かりやすい。



独自のビジネスモデルに基づく収益構造



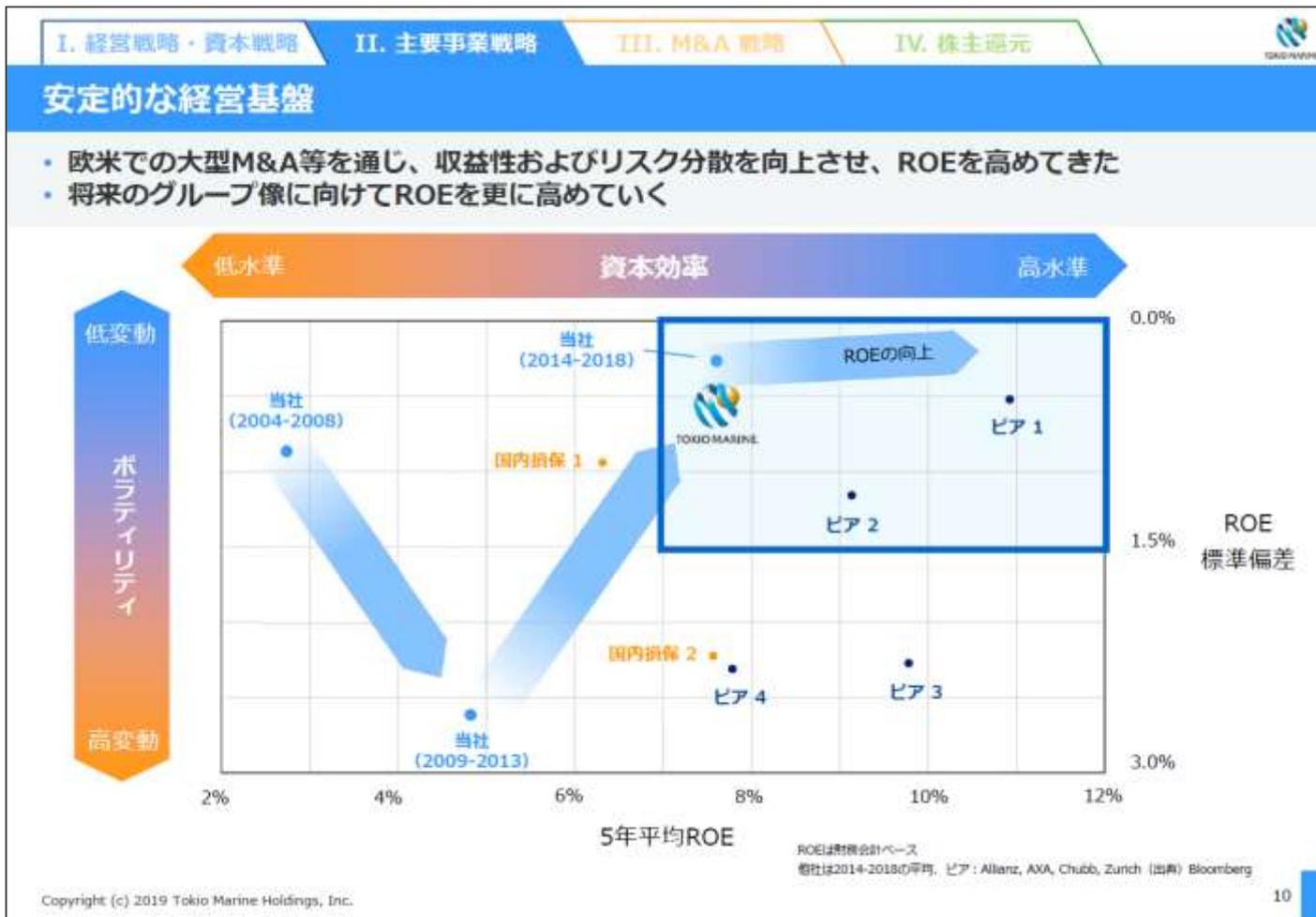
- ・カード事業の高い成長性と安定した定借収入が融合した、独自の収益構造を確立



31

<審査員コメントより>

- シンプルで言葉も少ないが、収益モデルはよくわかり読者の負担が小さい。
- シンプルでメッセージ性の強いビジュアル。収益の質の違いをうまく伝えている。時間軸と収益の数値イメージがもう少し具体化されるとさらに良くなる。
- 「外部から分かりづらいと指摘を受けていた」という収益構造を分かりやすく説明している。
- 独自の収益構造をうまくビジュアル化。複雑なメッセージがストレスなく伝わっている。過不足のない文字情報、適切な余白、色使いが秀逸。
- いつもは数字を求めるが、当スライドは、数字は無くても正解。言いたいことは色々あるだろうがギリギリまでそぎ落とした結果、かえって伝わるスライドになった。



<審査員コメントより>

- 競合比較と時系列の変化の組み合わせ、2軸の選び方が良い。資本コストを明示するとなお良い。図中の自社ロゴは、点の上に乗ってきた方がわかりやすい。
- デュオトーンを活用するなど、トレンドを織り込んだデザインで素晴らしい。資本効率とボラティリティを長期の変化でマッピングする形もユニーク。
- 過去の施策がボラティリティの低下と収益性改善につながっていること、グローバル比較でも優位性があることを分かりやすく伝えている。
- ROE向上と安定性強化の推移をわかりやすく上手に表現している。ピア1~4という表記は順位を表すように見えるので、ピアA~D等のほうがいい。
- ROEも単年ではなく一定期間の平均で見ている点が素晴らしい。資本コストを何%でみているかをグラフ中に入れて、それを上回っているか示せるとなお良い。