

第3回
IRグッドビジュアル賞
受賞事例
(証券コード順)



2016年4月
IRグッドビジュアル賞 実行委員会



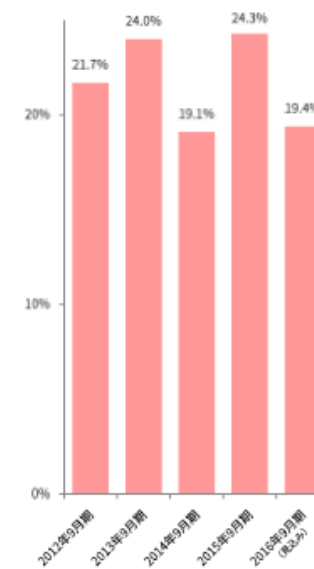
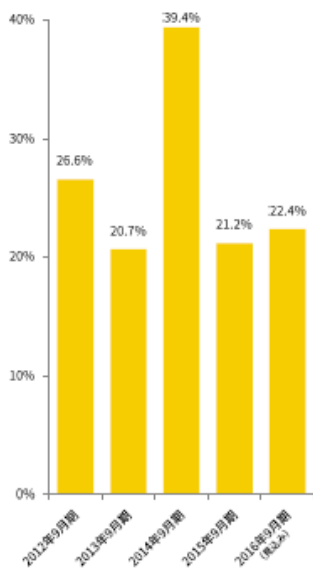
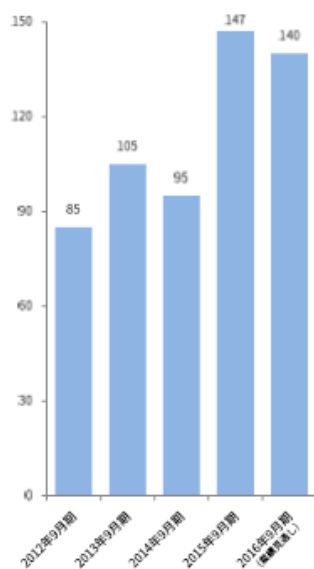
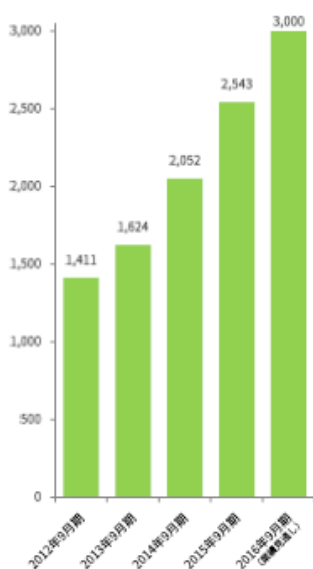
5 2016年度の考え方



5年のトラックレコード

高い成長率と収益力から生まれるキャッシュを、
成長投資と株主還元で高いリターンを提供

売上高	当期純利益	配当性向 [※]	ROE ^{※※}
過去5年平均の増収率 20.3%	5年前比1.6倍	平均26.1%	平均21.7%



※：2014年9月期の配当性向には、記念配当の20円を含む

※※：2016年9月期のROEは、現時点の通期業績予想の数値、今期末予想の自己資本を用いて算出

CyberAgent, Inc. All Rights Reserved.

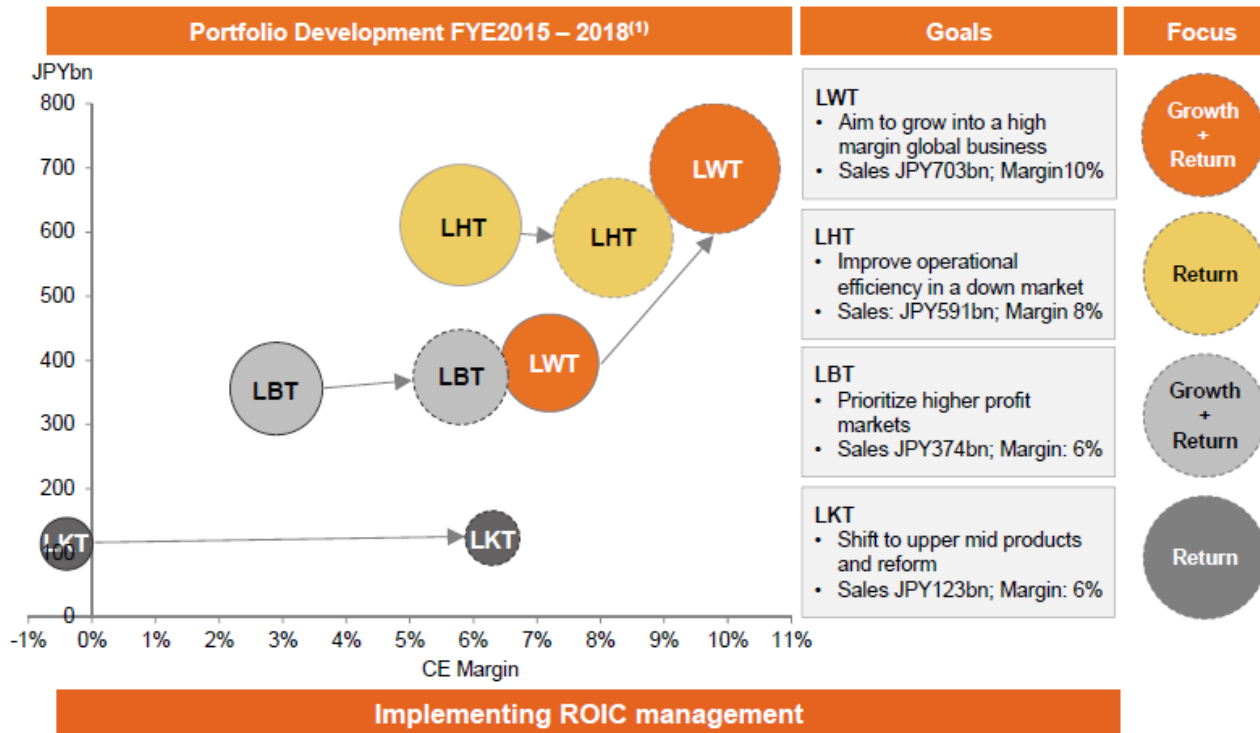
40

<審査員コメントより>

- 読み手にとって必要な情報をシンプルに絞り込み、伝えたいことがクリア。ビジュアルな仕上がりもきれい。
- 「売上高」等の項目だけでなく、その下に実際の数字があるのでメッセージが伝わる。
- 四つのグラフが「収益性を高め、限られた資金を有効活用する」というメッセージを伝えている。
- 色分けが効果的。



Business Portfolio Management Drives MTP



(1) Based on IFRS

<審査員コメントより>

- 事業の位置づけと共に将来の姿が伝わってくる。Focusでそれぞれのビジネスポートフォリオが目指すところがわかっていい。
- こういうバブルチャートの場合、変化を示す矢印が太くなる傾向があるがこれはシンプルで見やすい。
- 目標（Goals）に具体的数字を入れつつも文字処理がすっきりとし、戦略上の焦点（Focus）の見せ方もいい。
- 将来への意思をビジュアルにうまく表現している。

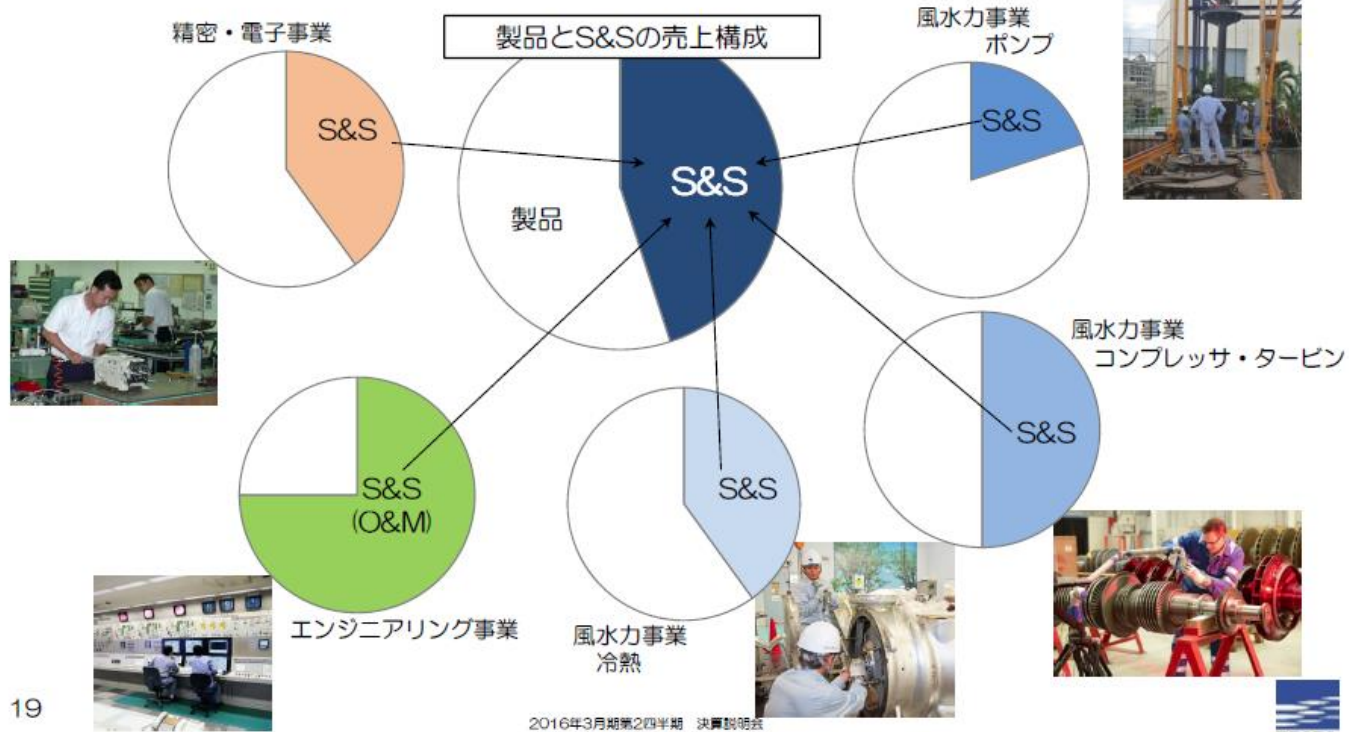


2. 今期の見通しと
経営戦略

外部環境の変化に対する当社事業の特性について (1/1)

サービス&サポート(S&S)事業の売上比率は全社で約4割 (2015年3月期)

- 納入した当社設備が稼働し続ける限り、サービス&サポート事業の需要は安定的に発生する
- 外部環境の悪化局面においても、当社グループが受ける負の影響は限定的



<審査員コメントより>

- メーカーにとってサービス&サポートの数字は出しにくいと思うが、それをあえて出した点を評価。
- 円グラフや写真で「当社はモノを売るだけではない！」メッセージが強く伝わってくる。文字が不要なくらい。
- サービス&サポートの重要性を明快な切り口でうまく伝えている。有意義な情報提供と思える。シンプルなまとめ方。
- 「製品市場悪化局面でも強い」という一点が一目でわかる。1ページ1メッセージの実直な力強さを評価。



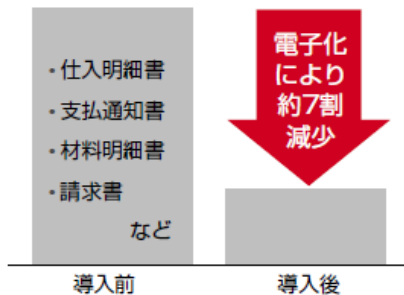
具体的な取り組み

① ペーパーメディアとITの融合を加速する

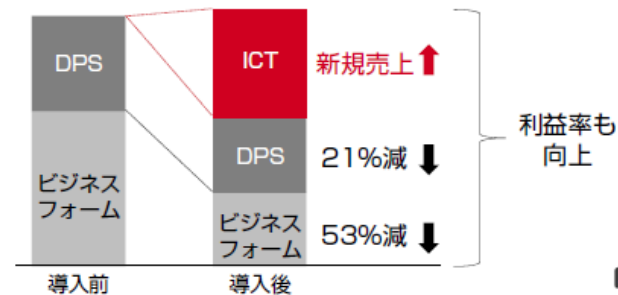
- ICT領域を拡充し、紙と電子データの両方に対応した体制を構築
 - フィンテックやIoTなどの拡大を見据え、印刷事業で培ってきた技術やノウハウを活用したICT領域のサービスを拡充
 - 紙帳票と電子帳票の両方に対応したハイブリッド型帳票運用プラットフォームを構築し、他社との差別化を推進

事例：ハイブリッド型帳票運用プラットフォームの導入効果（製造業A社）

A社の紙帳票の使用量の変化

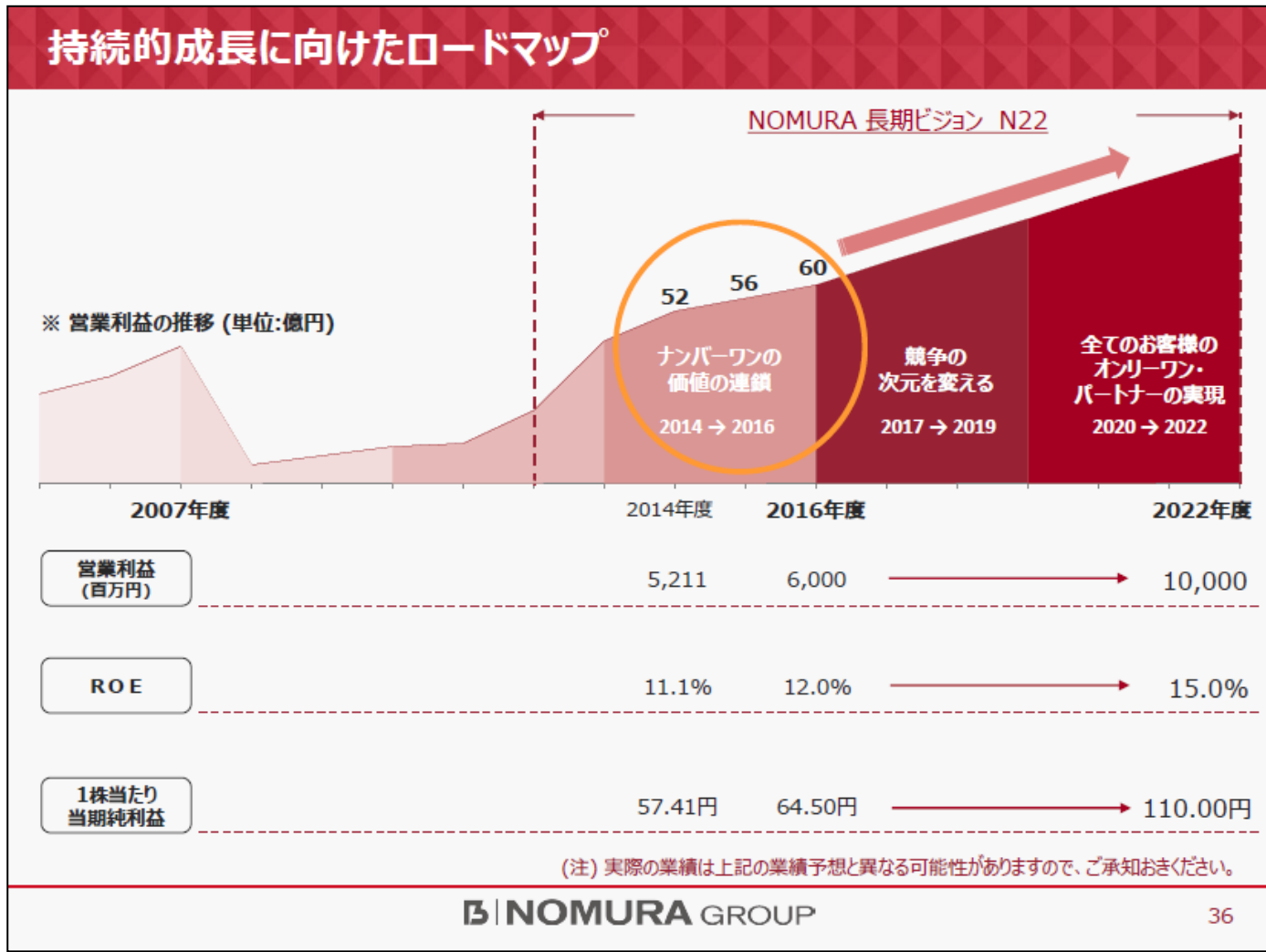


A社に対する当社の売上の変化



<審査員コメントより>

- 色使いがきれい。グラフもわかり易いが、必要な文字とビジュアルで補足説明している。
- 文章が少し多いがビジュアルとの組み合わせがうまい。言いたいことを伝えている。
- 受賞した去年は会社全体をとらえ、今年は得意先1社の話をしているが「市場の流れに対応して成長していく」というメッセージはどちらも強く伝わってくる点を評価。



<審査員コメントより>

- シンプルだが取り挙げているKPIの項目が投資家としては理想的。EPSを取り挙げる企業は少ない。
- 色使いがとてもきれい。長期の変化で伝える姿勢は株主にとって良いメッセージですね。
- 競争が激しい市場の中で、売上高でなく利益で成長のロードマップを語っているところに強い決意を感じる。
- ディスカッションの取っ掛かりとして有益なスライド。次の説明を聞きたくなるような。色調も統一感があっていい。

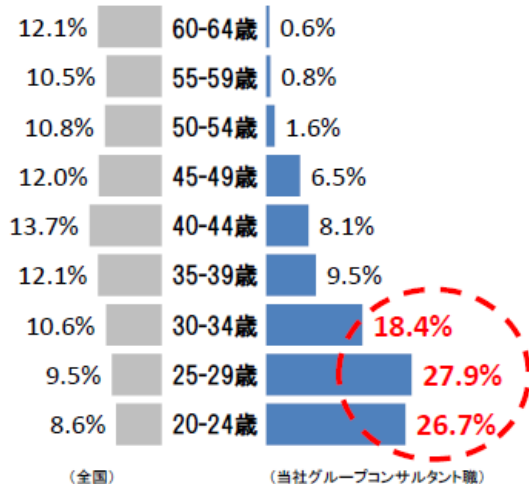


3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告) 人・企業・社会の未来を創る Funai Soken Holdings

(5)人財:ヒトが集まる、育つ採用力・育成力

- 当社グループのさらなる成長に向けて、積極的な人材採用と育成を行っております。特に新卒社員の採用から、コンサルタントへの育成は当社の強みでもあります。
- これからの未来を形づくる若いコンサルタントの採用および育成に、今後も注力してまいります。

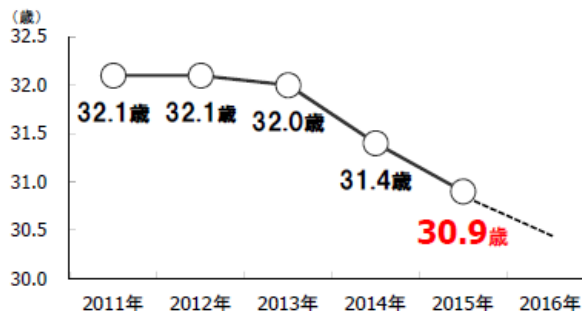
各年齢層ごとの分布



※全国の数値は、2015年1月1日住民基本台帳年齢階級別人口の20～64歳の総人口を100%として割合を算出している

コンサルタント職の平均年齢と社員採用数の推移

<コンサルタント職平均年齢>

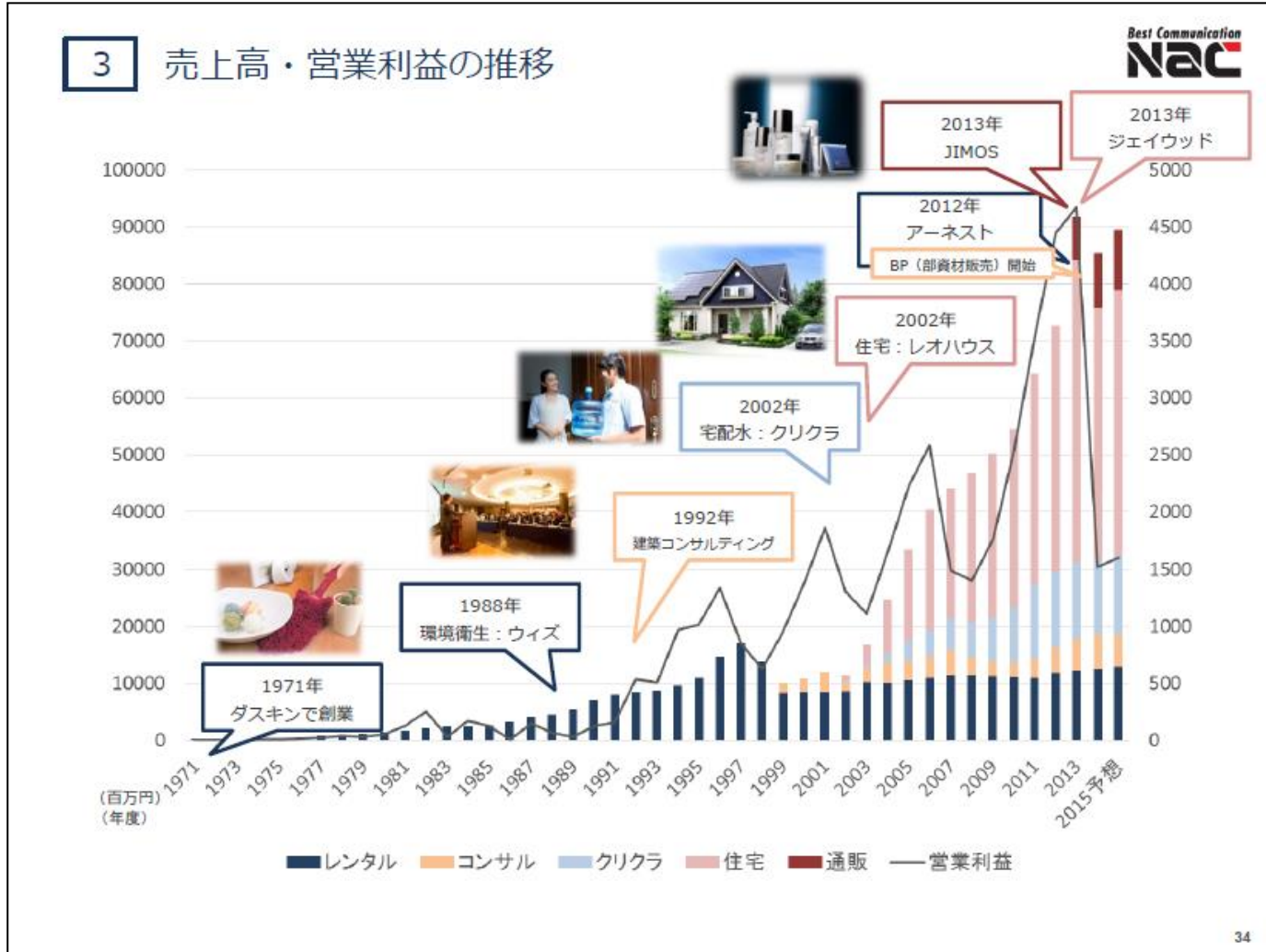


<コンサルタント職採用数>

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
新卒採用人数	43名	45名	55名	71名	68名	117名 (予定)
キャリア採用人数	18名	16名	12名	18名	29名	35名 (予定)

<審査員コメントより>

- 人的資産について説明している例はあまりなくて貴重。次のディスカッションへの入り口になる。
- 若い社員の増加、平均年齢の低下、採用数の増加等、自社の強みを比較手法も使いながらグラフで明確に伝えている。
- コンサルタント層が若返っているという1点をわかり易いグラフで直感的に伝えている点を評価。
- 面白い切り口。ビジュアルな表現が上手で、少ない色でセンス良くまとめている。赤色の使用が効果的。



<審査員コメントより>

- 長期のトレンドを見せているだけでなく、次なる質問を引き出すきっかけづくりとなっている一枚。
- この一枚で、新ビジネスの開発で成長してきたことがわかるが、余白に解説があるとメッセージがさらに明確になる。
- 創業からのデータを揃えるのは大変でしょう。成長過程に色々な要因があったことが見て取れ議論が引き出せる。
- 多くのデータを丹念に集めきれいに処理することで、投資家のみならず会社側にも多くの気づきが生まれるのでは？