

附 属 資 料

中小型株等上場企業向けの業種別のディスクロージャー
ガイドライン及び好事例について
(2026 年度)

目 次

はじめに.....	3
-----------	---

業種別ディスクロージャーガイドライン

建設・住宅・不動産.....	5
食品.....	7
化学・繊維	9
トイレットリー・化粧品.....	12
医薬品.....	15
鉄鋼・非鉄金属.....	18
機械.....	20
電気・精密機器.....	23
自動車・同部品・タイヤ	26
エネルギー	29
運輸.....	31
通信・インターネット.....	34
商社.....	36
小売業.....	39
銀行.....	42
保険・証券・その他金融.....	44
IT サービス・ソフトウェア.....	47
広告・メディア・エンタテインメント.....	50

業種別ディスクロージャー好事例

建 設・住 宅・不動産（地主、スター・マイカ・ホールディングス）	53
食 品（ラクト・ジャパン、ライフドリンクカンパニー）	54
化 学・織 維（大阪有機化学工業、大倉工業、ステラケミファ、東洋合成工業）	56
トイレタリー・化粧品（ミルボン、アース製薬）	59
医 薬 品（PHC ホールディングス、あすか製薬ホールディングス）	61
鉄 鋼・非鉄金属（中部鋼鉄、日本冶金工業）	63
機 械（ソディック、井関農機）	65
電 気・精密機器（EIZO、A&D ホロンホールディングス、ローランド、マクセル）	66
自動車・同部品・タイヤ（ユニプレス、ダイキョーニシカワ）	69
エネルギー（静岡ガス、シナネンホールディングス）	70
運 輸（スカイマーク、川西倉庫、乾汽船、遠州トラック）	72
通 信・インターネット（QPS ホールディングス）	75
商 社（三洋貿易、明治電機工業）	76
小 売 業（オイシックス、TABAYA ホールディングス、ギフトホールディング）	78
銀 行（筑波銀行、清水銀行）	81
保険・証券・その他金融（アニコムホールディングス、岩井コスモホールディングス）	83
IT サービス・ソフトウェア（JBCCホールディングス、ビジネスエンジニアリング、 テクマトリックス、プラスアルファコンサルティング）	85
広告・メディア・エンタテインメント（PR TIMES）	88
新興市場銘柄（ソラコム、タイミー、Synspective、トヨコー、TKP、網屋、スマレジ）	89

は じ め に

日本証券アナリスト協会ディスクロージャー研究会(以下「当研究会」という。)では、この度、中小型株等上場企業の情報開示の質的向上等を支援するため、**中小型株等上場企業向けの業種別のディスクロージャーガイドライン及び好事例**(以下「ガイドライン・好事例」という。)を取りまとめました。

今年度は、当分野についての実情把握、知見などが十分ではないことにかんがみ、試行的に作業を実施することとし、「ディスクロージャー優良企業選定」制度で用いている業種別の評価項目を基に生成 AI が作成したアウトプットを踏まえて、当研究会の各専門部会において議論をして、作成をしたものです。

中小型株等上場企業については、「ディスクロージャー優良企業選定」制度の対象外とされており、また証券アナリストがカバーできていない企業が多く、かねてより、これら多数の上場企業に対する啓蒙や情報開示水準底上げのための支援策の必要性が指摘されておりました。特に、近年は、企業の持続的成長の実現や中長期的な企業価値向上の観点からも、企業規模を問わず開示の充実が求められており、こうしたニーズが大きくなっておりました。

このため、当研究会では、2025 年に中小型株等上場企業を対象にしたアンケート調査を実施したところ、支援要望として、過半数の企業から、業種別のディスクロージャーガイドライン及び好事例の掲載があげられたことから、今回の試行に至ったものです。

当研究会としては、今後、今回の**ガイドライン・好事例**をブラッシュアップしていくことを含め、中小型株等上場企業の支援策の一層の充実を図ってまいりたいと考えております。引き続き、企業の情報開示の促進・向上に寄与してまいりますので、関係各方面のご理解とご支援をどうぞよろしくお願いいたします。

【免責事項(ディスクレマー)】

- ① 今回の**ガイドライン・好事例**は、生成 AI によるアウトプットを踏まえて、試行的に作成しております。したがって、内容の正確性、完全性、有用性等を保証するものではなく、本試行結果の利用により発生するいかなる責任も利用者自身が負います。
- ② 好事例として掲載した企業について、何らの投資推奨や保証を行うものではありません。

中小型株等上場企業向けの業種別の
ディスクロージャーガイドライン

【 建設・住宅・不動産 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

● 経営陣の基本姿勢

最低限、以下を実施することが望ましい。

- ・ 年 1 回以上、経営陣が投資家向け説明の場に登壇(オンライン開催で可、録画公開も可)
- ・ 株価や企業価値向上への意識を明確化：「資本効率改善」「安定的な株主還元方針」など、簡潔でよいので方針を明示。

● IR 担当者の最低限の体制

- ・ IR 窓口を明確化(メールアドレス・担当者名)
- ・ 決算資料・短信の内容を説明できる担当者を 1 名確保(専任でなくても可、総務・経営企画との兼務で十分)

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

● 決算説明資料の基本構成

以下の項目を每期・毎四半期、同じフォーマットで作成する。

- ・ 業績ハイライト(売上・営業利益・経常利益・当期利益)
- ・ 主要セグメント(建設、住宅、不動産など)の売上・利益の実績と簡易見通し
- ・ 受注高・受注残の推移(建設系企業は必須)
- ・ 主要プロジェクトの進捗(大型案件のみで可)
- ・ 財務状況(自己資本比率、借入金、キャッシュフローの概要)
- ・ 翌期の計画(前提条件を簡潔に)

● 説明会・インタビュー対応

- ・ 年1～2 回を目安としてオンライン説明会を開催
- ・ 質疑応答は事前質問でも可(リソースが少ない企業向け)
- ・ 説明会資料は同時刻にウェブサイトへ掲載

● 四半期情報開示

- ・ 四半期ごとの説明会が難しい場合は、「四半期業績のポイント」1 ページ資料を作成し、ウェブに掲載(売上・利益の増減要因、受注動向、特記事項のみで可)

3. フェア・ディスクロージャー

● 公平性確保の基本ルール

- ・ 重要情報は必ずウェブサイトで同時開示(決算資料、説明会動画、プレスリリース)
- ・ 個別投資家への先出し説明は禁止：問い合わせが来た場合は「公開情報の範囲で回答」

- ウェブサイトでの最低限の整備

- ・ IR トップページに以下を整理して掲載
決算短信・決算説明資料、過去 3 年分の業績データ(PDF または Excel)
会社概要・事業内容、ガバナンス関連資料(コーポレートガバナンス報告書)

4. ESG に関連する情報の開示

中小型株では「簡潔でよいので、まず載せる」ことが重要。

- 非財務情報(ESG)の最低限の開示

- ・ 人的資本の基本情報 ～ 従業員数、離職率、平均勤続年数、安全衛生の取り組み
- ・ 環境への取り組み(建設・不動産業では重要)～ 省エネ建材の採用、ZEB/ZEH の取り組み、廃材削減など
- ・ 社外取締役の役割と人数

- コーポレートガバナンス・コードの簡易説明

- ・ 遵守・不遵守の理由を 1 行ずつでよいので明記
- ・ 取締役会の構成(独立社外取締役比率)を図示

- 中期経営計画の最低限の開示

- ・ 3 年程度の売上・利益目標
- ・ 重点施策(3～5 項目)
- ・ 資本政策(配当方針、自己株式の考え方)

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

- 現場見学会・施設見学(オンラインで可)

- ・ 年 1 回、オンライン現場紹介(動画または写真)を公開 : 現場の安全管理、施工品質、環境配慮の取り組みを紹介

- テーマ別説明(簡易版)

- ・ 「主要プロジェクト紹介」「不動産開発の進捗」などテーマ資料を年 1 回作成
- ・ 動画での説明が難しい場合はスライド 5～10 枚で十分

【食 品】

1. 経営陣のIR姿勢、IR部門の機能、IRの基本スタンス

(最低限開示すべき事項および実践ポイント)

- 経営トップが企業価値向上への考え方を説明する:社長メッセージ等で以下を簡潔に説明する。
会社の使命・経営理念、中長期的な成長戦略、企業価値向上に向けた重点課題、株主・投資家との対話方針
- 資本コストや株価を意識した経営方針を示す:専門的な説明までは不要だが、ROE、株主還元方針などについて、経営陣の考え方を示す。
- 投資家から得られた意見を経営に反映する:以下を開示することが望ましい。
面談件数、経営会議等へのフィードバック状況
- IR窓口を明確にする:ホームページに、問合せ先、メールアドレス、担当部署を掲載する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項および実践ポイント)

- 決算説明資料を作成する:決算短信のみではなく、補足説明資料を作成する。
- 業績変動要因を説明する:売上高や営業利益の増減について説明する。
- 業績予想の前提条件を説明する:業績に大きな影響を与える場合には、それを開示。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項および実践ポイント)

- 公平な情報提供を徹底する:特定の投資家だけに重要情報を提供しない。重要情報は、TDnet、自社ホームページで公表する。
- 決算資料をホームページに掲載する:最低限、決算短信、決算説明資料、有価証券報告書、コーポレート・ガバナンス報告書を掲載する。
- 英文開示(推奨):必須ではないが、会社概要、決算ハイライトの英文化を推奨する。

4. ESGに関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項および実践ポイント)

- 重要課題(マテリアリティ)を示す:食品企業として重視する課題を明確化する。
例として、食品安全、品質管理、食品ロス削減、人材育成、環境負荷低減、サプライチェーン管理
- 環境への取組みを開示する:例として、CO₂排出量、電力使用量、廃棄物排出量、リサイクル率(時系列の開示が望ましい)
- 人的資本に関する情報を開示する:以下のような指標を継続的に開示する。
従業員数、女性管理職比率、平均勤続年数、研修実施状況、離職率

- ガバナンス体制を説明する：最低限、取締役会構成、社外取締役人数、コンプライアンス体制を開示する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(開示すべき事項および実践ポイント)

優先度 A(最低限)

- 事業概要：セグメント別の事業概要や事業の変遷などを説明する。
- 投資家へのアピールポイント：注力する成長領域や自社の強みを説明する。
- 主要なリスク：原材料、為替、規制などのリスクを説明する。

優先度 B(できれば開示)

- 市場環境の説明：市場規模、市場成長率、消費トレンドを説明する。
- 主要商品・ブランドの説明：主力商品、主力ブランド、売上規模を説明する。
- 工場や生産体制の紹介：ホームページや動画を活用し、生産工程、工場設備、品質管理を紹介する。

【 化 学 ・ 繊 維 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営陣の IR 姿勢: 経営理念・企業ビジョン、中期的な成長方針(3～5 年程度)、企業価値向上に向けた重点課題、経営上重視している経営指標(売上高、営業利益、ROE、ROIC 等)、ESG への基本的な考え方
- IR 部門の機能・基本スタンス: IR 担当窓口(部署名・連絡先)、投資家からの問い合わせへの対応方針、開示資料の掲載場所(IR サイト)、リスク要因および経営課題

(実践ポイント)

- 社長または代表取締役が決算説明資料にメッセージを掲載する。
- 中期経営目標が未策定の場合でも、「今後 3 年間で何を目指すか」を簡潔に示す。
- 良い情報だけでなく、原材料価格上昇、生産トラブル、人材不足などの課題も説明する。
- IR 専任者がいない場合でも、経営企画部や総務部などに問い合わせ窓口を設ける。
- 投資家から頻繁に受ける質問は FAQ として公開する。
- 開示項目や指標は毎年できるだけ同じ形式で継続開示する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明会等: 決算概要、前年同期比の増減要因、業績予想の前提条件、今後の重点施策
- 説明資料等: 売上高・利益の推移、事業別または製品群別の売上構成、主要製品・サービスの概要、主要顧客・市場の動向、設備投資・研究開発投資の状況
- 四半期情報開示: 業績変動の主な要因、通期見通しに対する進捗状況、重要な事業環境の変化

(実践ポイント)

- 少なくとも本決算時には決算説明資料を作成し、IR サイトに掲載する。
- オンライン説明会を実施できない場合でも、説明資料や経営者メッセージを掲載する。
- グラフや図表を活用し、業績推移を分かりやすく示す。
- 「前年比増減率」だけでなく、その理由を説明する。
- セグメントが少ない企業でも、製品別・用途別など投資家が事業を理解できる区分で説明する。
- 四半期ごとの業績変動要因を簡潔に記載する。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 情報開示方針、適時開示体制、沈黙期間(サイレント期間)の有無、決算説明資料説明会資料や質疑応答の公開方法

(実践ポイント)

- 重要情報は特定の投資家だけでなく、すべての投資家が同時に入手できるようにする。
- 決算説明資料は説明会開催と同時または速やかに公開する。
- 問い合わせ対応時には未公表の重要情報を伝えないよう社内ルールを整備する。
- IR サイトに開示資料を集約し、誰でも閲覧できるようにする。
- 決算説明会を実施した場合は、質疑応答要旨も可能な範囲で公開する。
- リモート説明会や動画配信など低コストな手段を活用する。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 環境(E): 環境方針、環境負荷低減への取組み、エネルギー使用量や CO₂排出量(把握している範囲)
- 社会(S): 人材育成方針、従業員数および人材構成、安全衛生活動、人権尊重に関する考え方
- ガバナンス(G): コーポレート・ガバナンス体制、取締役会の構成、独立社外取締役の状況、株主還元方針、資本政策の基本方針

(実践ポイント)

- まずは「何が自社の重要課題(マテリアリティ)か」を整理して公表する。
- 化学・繊維企業では、環境負荷削減、安全管理、製品安全に関する取組みを優先的に開示する。
- 人材確保・技能継承・技術者育成など、事業継続に重要な人的資本情報を説明する。
- 配当方針や資本効率向上への考え方を示す。
- 社外取締役がどのような役割を果たしているかを説明する。
- ESG 専用報告書がなくても、ウェブサイトや決算資料で主要情報を開示する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(開示が望ましい事項)

- 事業・技術関連:主力製品の特徴、最終用途市場(自動車、電子材料、住宅、医療、アパレル等)、競争優位性、研究開発テーマ、保有技術や知的財産の概要
- 化学・繊維業界特有のリスク:原燃料価格変動の影響、為替の影響、安全・品質管理体制、環境規制への対応状況、サプライチェーンリスク
- 投資家向け追加情報:主要工場・生産拠点の概要、設備投資計画、新製品・新用途開発の状況、研究開発費の推移

(実践ポイント)

- 工場、生産設備、研究施設の写真や動画を活用して事業内容を分かりやすく伝える。
- 会社説明資料に「当社は何で稼いでいる会社か」を明確に記載する。
- 原材料価格や為替変動が利益に与える影響を説明する。
- 化学品メーカーは安全・品質管理体制、繊維メーカーは高機能素材や差別化技術を重点的に紹介する。
- 研究開発テーマや将来の事業機会を簡潔に説明する。
- 統合報告書が作成できない場合でも、「会社説明資料+ESG ページ+FAQ」を整備。

【 トイレタリー・化粧品 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの IR 関与(社長メッセージ、戦略・資本政策の基本方針)
- IR 担当窓口(部署名・メールアドレス・電話番号)
- IR 担当者が把握すべき定例情報(販売動向、原材料価格、主要 KPI)の社内共有体制
- 社外取締役の役割・選任理由の簡易説明

(実践ポイント)

- トップの関与を「見える化」する:社長メッセージを每期更新し、戦略・資本政策の考え方を簡潔に示す。
- IR 担当者の情報集約を仕組み化する:営業・生産・開発から定例的に情報を受け取る簡易ルールを設定する。
- 社外取締役の役割を明確化する:「監督機能」「専門性」「投資家の代弁者としての期待」を短く説明する。
- IR の基本スタンスを明文化する:「フェア・ディスクロージャー遵守」「投資家との対話重視」を IR サイトに掲載する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算短信と同時に補足資料(売上構成、主要 KPI、原価率の変動要因)を公開
- 通期決算時に最低年 1 回の説明会(オンライン可)を開催
- 説明会の質疑応答内容の要旨を後日公開
- インタビュー対応方針(対応可否の基準)を明示

(実践ポイント)

- 補足資料は「毎回同じ型」で作成する:3~5 ページの簡易資料でもよいが、売上構成・KPI・利益変動要因は必ず掲載する。
- 説明会はオンラインで効率化する: 質疑応答を重視する。後日要旨を公開することで公平性を確保。参加率を高めるため、説明会開催日程を十分に考慮する。
- インタビュー対応の基準を明確化する:「機関投資家のみ」「個人投資家はメール対応」など、限られたリソースでも対応可能な方針を設定。
- 資料は「理由の説明」を必ず添える:数値の増減には必ず「要因」を記載し、投資家が分析しやすい資料にする。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 重要情報は適時開示+IR サイトで同時公開
- 個別ミーティングで未公表の重要情報を話さないルールを社内で明文化
- 説明会資料・質疑応答要旨を全投資家に公開

(実践ポイント)

- 「話してよい情報／話してはいけない情報」を社内で明確化する：未公表の業績見通し、新製品情報、設備投資計画などは個別面談で話さない。
- メディア向け発表と投資家向け発表を同時に行う：情報の偏りを防ぎ、誤解を避ける。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 環境・社会の基本方針と数値目標(CO₂削減、女性管理職比率、廃プラ削減など)
- 人的資本の基本情報(従業員数、離職率、平均勤続年数、教育投資額)
- 人件費総額(原価+販管費)の開示
- 中期経営計画(簡易版)と ROE 目標(あれば)
- 資本政策(配当方針、投資の優先順位)の簡易説明
- 取締役選任理由(特に社外取締役の専門性・期待役割)

(実践ポイント)

- ESG は「数値目標+理由+進捗」をセットで開示する：(例：女性管理職比率を〇%にする理由、達成状況、今後の施策)。
- 人的資本は“最低限の基本情報”だけでもよい：離職率・教育投資額など、投資家が企業の持続性を判断できる項目を優先。
- 中期計画は簡易版で十分：売上・営業利益・ROE の 3 項目+重点施策(ブランド強化、海外展開など)。
- 資本政策は「配当方針」と「投資の優先順位」を明確化：小規模企業でも投資家が安心できる。
- 取締役の専門性を短く説明する：「化粧品業界経験」「財務の専門家」など、投資家がガバナンスを評価しやすくなる。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 新製品発表会(オンライン可)の概要説明(動画・写真でも可)
- 原材料価格急変、新技術・新製品、生産設備トラブル、M&A、災害影響などの迅速開示
- ブランド戦略や主力製品の位置づけの簡易説明

(実践ポイント)

- 製品・技術の理解を深める情報を積極的に出す：工場見学が難しい場合は、写真・動画で代替し、製造工程の特徴を説明する。
- 新製品情報は速やかに開示する。
- 原材料価格の変動は早めに説明する：香料、界面活性剤、容器など、業績に影響しやすい項目は特に重要。
- ブランド戦略を簡潔に説明する：主力ブランドの位置づけ、ターゲット層、差別化ポイントを短くまとめる。
- ユーザー・災害・設備トラブルは迅速に開示する：ユーザートラブルや生産停止・供給遅延は投資家の関心が高いため、早期開示が信頼につながる。

【 医 薬 品 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- IR 責任者・担当窓口:IR 責任者(社長、CFO、経営企画担当役員等)の明示、IR 問い合わせ窓口の設置、IR 担当部署または兼任担当者の明示
- 経営方針:経営理念、中長期的な成長戦略、自社の強み(開発力、創薬技術、販売網等)
- 経営陣による説明:決算説明資料への経営陣メッセージ掲載、中期経営計画の説明、主要な経営課題やリスクの説明

(実践ポイント)

- 専任 IR 部門がなくとも、経営企画・財務部門との兼任でよいので責任者を明確化する。
- 株主や投資家との対話を重視し、対話内容を経営(少なくとも CFO)にフィードバックする仕組みを作る。
- 少なくとも社長または CFO が決算説明資料の作成に関与する。
- 投資家から頻繁に受ける質問(FAQ)を集約し、取締役レベルで議論する。
- 「会社にとっての価値観」を常に意識して説明する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料:毎四半期または半期ごとに以下を開示する。
売上高(主要製品個別売上)、営業利益、研究開発費、業績予想、前年同期比較
- 事業内容の説明:製品・サービスの概要、収益モデル、売上構成、主要市場
- 研究開発情報:開発パイプライン一覧、対象疾患、開発ステージ、今後のマイルストーン
- 主なリスク要因:開発失敗リスク、承認取得リスク、薬価改定リスク、特許失効、特定製品依存リスクなど

(実践ポイント)

- 決算短信だけでなく、10～20 ページ程度の説明資料を必ず作成する。
- 開発ステージ(Phase II以降は必須、申請時期も載せる)を図示する。それ以前は可能な限り開示。
- 開発進展、遅延や中止など、変化をわかりやすく説明する。
- 過去資料をウェブサイトで継続的に閲覧できるようにする。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限考慮すべき事項)

- 情報開示方針: ホームページにおいて、IR ポリシー、情報開示方針、沈黙期間の考え方を公表する。
- 適時開示体制: 適時開示の責任部署、情報伝達フロー、社内確認プロセスを整備する。
- リスク情報: 以下の重要リスクを考慮する。
開発パイプラインの失敗リスク、特許切れリスク、規制変更リスク、資金調達リスク、人材確保リスク

(実践ポイント)

- 経営陣と IR チームで開示する範囲を明確にし、共有する。一部の投資家だけに重要情報を提供しない。
- 経営陣と投資家のミーティングには必ず IR チームが同席する。
- 決算説明会資料は説明会と同時または事前に公表する。
- ネガティブ情報も速やかに開示する。
- 監査上の重要な指摘事項や重要リスクについては平易な言葉で説明する。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- ガバナンス: 取締役会の構成、社外取締役比率、指名・報酬に関する考え方、コンプライアンス体制
- 中期経営計画: 3～5 年程度の中期目標、主要 KPI、研究開発戦略、資本政策の基本方針
- 人的資本: 従業員数、人材育成方針、研究開発人材の状況、女性管理職比率等
- 環境・社会: 環境問題への取組み、医療アクセス向上への取組み
- 非財務 KPI: 可能な範囲で、離職率、女性管理職比率、CO₂排出量、特許件数などを継続的に開示

(実践ポイント)

- 統合報告書がなくても、ウェブサイトで ESG 情報を整理して開示する。
- 大企業並みの詳細開示を目指す必要はないが、毎年同じ指標を継続開示する。
- 研究人材や知的財産など、企業価値の源泉となる無形資産を説明する。
- 目標だけでなく実績と進捗も開示する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 補足的パイプライン情報:作用機序、市場規模、対象患者数、提携先、次回マイルストーン。
- 研究開発戦略:重点疾患領域、技術プラットフォーム、創薬技術の特徴、競争優位性を説明する。
- 提携・ライセンス情報:導出、導入、共同研究、提携戦略の概要を説明する。
- 研究開発イベント:年1回以上を目安として、事業説明会、R&D説明会などを、オンラインで参加可能な形態で開催する。

(実践ポイント)

- 投資家が最も知りたいのは「パイプラインの価値」と「今後の開発予定」であることを意識する。
- 専門用語だけでなく、一般投資家にも理解できる表現を用いる。
- 開発ステージの変化があった場合は、速やかに説明資料を更新する。
- 重要な研究成果や学会発表については積極的に情報発信する。
- 創薬ベンチャーや研究開発型企業は、財務情報以上に研究開発情報の充実を重視する。

【 鉄 鋼 ・ 非鉄金属 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップからのメッセージ:企業紹介、自社の強みと成長戦略、現在の経営課題と対応方針、資本コストや株主価値向上に対する考え方、中長期的に目指す企業像
- 資本政策・株主還元方針:配当方針、内部留保の活用方針、設備投資や成長投資の考え方、財務健全性に関する考え方
- IR 体制:IR 担当部署または担当者、問い合わせ窓口、IR 関連情報の掲載先

(実践ポイント)

- 社長メッセージを適宜更新する:有価証券報告書やウェブサイトで、何をを目指す会社なのか、今後何に取り組むのか、株主に何を約束するのかを自らの言葉で説明する。
- 難しい専門用語を避ける:投資家全員が業界経験者ではないため、製品用途、顧客業界、市場環境を平易に説明する。
- IR 担当者を明確にする:決算短信に連絡先を明記する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料:決算短信だけでなく、以下を整理した説明資料を公表する。
セグメント別の売上高・営業利益・経常利益・当期純利益・前年同期比較、業績変動要因、次期業績予想、次期業績予想の変動要因
- 重要な経営指標:可能な範囲で、生産量、販売単価、販売数量、稼働率、設備投資額、受注残高(該当する場合)を継続的に開示する。

(実践ポイント)

- 「なぜ増減したのか」を説明する:単なる業績数値だけでなく、販売数量要因、販売価格要因、原材料価格要因、エネルギーコスト要因、為替要因を説明する。
- グラフを活用する:投資家が変化を理解しやすいよう、売上推移、利益推移、設備投資推移を図表で示す。
- 同じ指標を継続開示する:毎回指標を変えず、継続的に開示することで投資家との信頼関係が高まる。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 公平な情報提供:株主・投資家全体に対して同時に情報を開示する、未公表の重要情報を特定の投資家だけに伝えない。

- 説明会資料の保存:過去の説明会資料、決算説明資料をウェブサイトに掲載する。

(実践ポイント)

- 説明会資料は全員が見られるようにする:決算発表後できるだけ早く公表し、説明会参加者だけでなく、ウェブサイトですべて閲覧可能な状態を整える。
- よくある質問を共有する:投資家から多く寄せられる質問について、FAQ、決算説明会Q&Aとして公表する。
- 可能であれば動画を活用する:大掛かりな配信でなくても、録画動画、音声配信、説明会資料へのナレーションなどで情報格差を縮小する。

4. ESG に関連する情報の開示

(開示が望ましい事項および実践ポイント)

- 脱炭素への対応を簡潔に示す:高度なTCFD開示が困難な場合でも、現状の排出状況、削減目標、主な取組みの3点は説明する。
- 人的資本に関する方針・取組みを示す:人材育成方針、労働安全への取組み、女性の活躍推進など。
- 労働安全を重視する:製造現場を持つ企業では、労働災害件数、安全教育実施状況などを継続開示する。
- ESGと業績の関係を説明する:例えば、省エネ投資によるコスト削減、人材育成による生産性向上、品質改善による競争力向上

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(開示が望ましい事項および実践ポイント)

- 製品用途を具体的に示す:例えば、自動車向け、半導体向け、建設向け、電力インフラ向け、航空宇宙向けなど、需要先を説明。
- 工場紹介を行う:工場見学会が難しい場合でも、工場紹介動画、写真付き設備紹介、製造工程説明をウェブサイト掲載する。
- 技術力を分かりやすく伝える:特許件数や専門用語だけでなく、顧客がどのような価値を得るのか、競合との差別化ポイントは何かを説明する。
- 重要リスクは迅速に公表する:業績への影響が予想される場合は、原材料調達問題、工場事故、停電・災害、生産停止などを適時に開示する。

【 機 械 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの考え方:経営理念・経営ビジョン、中期的な成長戦略、企業価値向上に向けた重点課題、資本効率向上に対する考え方、株主・投資家との対話に対する姿勢
- 経営目標:可能な範囲で以下を開示する。
売上高、営業利益、ROE または ROIC、配当方針、設備投資計画、研究開発投資方針
- IR 体制:IR 担当部署または担当責任者、問い合わせ窓口、IR に関する社内連携体制

(実践ポイント)

- 決算説明資料の冒頭に社長メッセージを掲載する。
- 中期経営計画がなくとも、今後何を目指すかを文章で示す。
- IR 担当者は経営企画、経理、事業部門から情報を集約できる体制を整える。
- 株主・投資家からの主な質問と経営陣の認識を定期的に取り締役会へ報告する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料:毎四半期または半期ごとに以下を開示する。
売上高・利益増減要因、セグメント別業績、受注高、受注残高、設備投資額、研究開発費
業績予想と進捗状況
- 業績変動要因:市場環境、顧客業界動向、為替影響、原材料価格影響、生産能力・稼働率
の状況、リスク要因
- 今後の見通し:成長ドライバー、想定リスク、主要施策、新製品・新事業の方向性

(実践ポイント)

- 決算短信の説明ではなく、「なぜ増減したのか」を説明する。
- グラフや図表を積極的に活用する。
- 決算説明会を実施できない場合は、説明資料をホームページに掲載する。
- 受注高・受注残高の推移を継続開示することが望ましい。
- 質疑応答の主要論点を整理して公開する。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 情報開示に関する基本方針:情報開示方針、フェア・ディスクロージャーに関する基本方針、沈黙期間(設定している場合)、適時開示に関する社内手続き・体制

- ウェブサイトを活用した情報提供：決算短信、決算説明資料、適時開示資料、有価証券報告書等の法定開示資料、中期経営計画(策定している場合)、コーポレートガバナンス報告書、株主還元方針、サステナビリティ・ESG に関する基本的な取組み、決算説明会動画・説明会要旨または質疑応答要旨(実施している場合)

(実践ポイント)

- 重要情報を特定の投資家やアナリストのみに提供しない。
- 業績悪化要因や事業上の課題など、会社にとって不都合な情報についても適時・適切な開示に努める。
- 開示資料は公表後速やかにウェブサイトへ掲載する。
- 投資家が過去の開示内容を確認できるよう、一定期間継続して掲載する。
- IR サイトは「どこに何があるか」が分かりやすい構成とする。
- 英語開示については、会社概要や決算概要など重要情報から段階的な充実を図る。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 環境(E)：環境方針、CO₂排出削減への取組み、省エネルギー活動、環境配慮型製品・サービス
- 社会(S)：人材育成方針、安全衛生活動、女性活躍推進、人権方針、地域社会との関わり
- ガバナンス(G)：取締役会の構成、社外取締役の人数、政策保有株式に対する考え方、役員報酬の基本方針、コンプライアンス体制
- 資本政策・株主還元：配当方針、内部留保の活用方針、設備投資方針

(実践ポイント)

- 環境(E)：まずは Scope1・2 の把握から始める。工場の省エネ投資や環境改善事例を紹介する。環境対応によるコスト削減効果も説明する。
- 社会(S)：従業員数、平均勤続年数、離職率など基本指標、技術者育成や技能継承への取組み、労働災害防止の取組みを説明する。
- ガバナンス(G)：社外取締役に期待する役割を説明する。政策保有株式の保有目的を明確にする。重大なリスクと管理体制を整理し開示する。
- 資本政策・株主還元：現預金水準に対する経営の考え方を説明する。成長投資と株主還元のバランスを示す。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 受注関連情報:受注高、受注残高、主要市場別動向
- 技術力・競争力:主力製品の特徴、技術優位性、保有特許数(可能な範囲)、開発テーマ
- 設備投資・生産能力:工場の生産能力、増産計画、自動化・省人化投資
- 市場動向:対象市場の成長見通し、顧客業界動向、海外展開状況

(実践ポイント)

- 年1回以上の事業説明会開催
- 工場見学会の実施
- 動画による製品・技術紹介
- 中期戦略説明資料の公開
- 新製品・新工法の紹介資料作成
- 「何を作っている会社か」だけでなく、「なぜ顧客に選ばれているのか」「どの技術が将来の成長につながるのか」を分かりやすく説明することが重要。

【 電 気 ・ 精密機器 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営陣の IR 姿勢: 経営理念・ビジョン、中期的な経営方針、事業成長に関する重点課題、資本市場との対話に対する基本方針、株主・投資家からの意見を経営に活用する考え方
- IR 部門の機能・体制: IR 担当部署または担当者の明示、IR に関する問い合わせ先、IR ウェブサイトの設置、決算説明資料等の掲載、適時開示情報の集約掲載
- IR の基本スタンス: 正確・迅速・公平な情報開示方針、フェア・ディスクロージャーへの対応方針、投資家との対話方針

(実践ポイント)

- 社長または担当役員が年 1 回以上、決算説明や事業説明を行う。
- 中期経営計画が未策定の場合でも、「今後 3 年間の目指す方向性」を示す。
- IR 専任者がいない場合でも、経営企画部や総務部等の担当者を IR 窓口として明確化する。
- 投資家との面談や問合せで得られた意見を経営会議等へ報告する仕組みを設ける。
- 「当社は何を強みとして企業価値向上を目指すのか」を簡潔に説明できるようにする。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明会等における開示: 売上高、営業利益、当期利益、業績予想、業績変動要因、今後の見通し
- 説明資料における開示: 主要事業の概要、製品・サービスの特徴、業績推移、セグメント別業績、主要 KPI
- 電気・精密機器業界として重要な開示: 主力製品別売上動向、顧客業界別売上動向、受注高・受注残高(開示可能な場合)、用途別売上構成、新製品・新技術の進捗状況、設備投資計画

(実践ポイント)

- 決算発表時には説明資料を開示し、単なる決算短信のみで終わらせない。
- グラフや図表を活用し、業績推移を分かりやすく示す。
- 前年比や前四半期比など、増減要因を説明する。
- 受注動向や顧客業界の需要環境をできるだけ定量的に説明する。
- 中期経営計画がない場合でも、翌年度または翌四半期の見通しやリスク要因を説明する。
- 説明資料は IR サイトに継続的に掲載し、過年度資料も閲覧可能とする。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- フェア・ディスクロージャーに関する基本方針
- 適時開示ルール of 社内周知
- 未公表の重要情報に関する管理体制
- 問い合わせ対応ルール
- 緊急時の情報開示方針

(実践ポイント)

- 重要情報は特定の投資家だけに提供しない。
- 決算説明資料や説明会動画は可能な限りウェブサイトに掲載する。
- 説明会に参加できない投資家にも同じ情報が入手できる環境を整備する。
- 不具合、品質問題、情報漏洩等の重要事象が発生した場合は、事実確認後できるだけ速やかに開示する。
- 海外投資家比率が低くても、決算説明資料や会社概要については将来的な英文開示を検討する。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 環境(E) : 温室効果ガス排出量(把握している範囲)、省エネルギー活動、廃棄物削減の取組み、環境方針
- 社会(S) : 従業員数、人材育成方針、安全衛生への取組み、女性管理職比率などダイバーシティ情報、人権方針または人権尊重への考え方
- ガバナンス(G) : コーポレート・ガバナンス体制、取締役会構成、社外取締役の役割、政策保有株式に関する方針、株主還元方針
- 資本政策 : 資本コストを意識した経営方針、設備投資方針、成長投資方針、配当方針

(実践ポイント)

- まずは「できる範囲での定量開示」から始める。
- 温室効果ガス排出量は Scope1・2 の把握から着手する。
- 人的資本については、採用・育成・定着の状況を具体的に説明する。
- サプライチェーン管理や人権リスクへの対応方針を簡潔に示す。
- 社外取締役の専門性や役割を開示する。
- 将来の成長投資と株主還元の考え方を説明し、手元資金の活用方針を明確にする。
- ESG の取組みを単独で語るのではなく、事業成長や企業価値向上との関係を示す。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 電気・精密機器業界として特に重要な項目:主力製品・主要技術の競争優位性、市場規模や成長性、顧客業界の動向、研究開発活動、知的財産(特許等)の状況、設備投資・生産能力の状況、海外展開状況、M&A や業務提携の目的と効果

(任意で実施が望ましい取組み)

- 事業説明会、技術説明会、工場見学会、ESG 説明会、新製品説明会

(実践ポイント)

- 「何を作っている会社か」だけでなく、「なぜ競争優位性があるのか」を説明する。
- 製品説明だけではなく、対象市場の成長性や顧客ニーズも説明する。
- 研究開発費や開発テーマを可能な範囲で開示する。
- 技術力が強みである企業は、技術紹介資料や動画を活用する。
- M&A や設備投資を実施した場合は、期待される効果や投資回収の考え方を説明する。
- 年 1 回でもよいので、決算説明会以外に事業や技術を説明する機会を設ける。

【 自動車・同部品・タイヤ 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップのメッセージ: 会社の経営理念・経営方針、中長期的にどのような企業を目指すのか。主要な経営課題と対応策、株主・投資家との対話を重視する姿勢。
- 資本政策・株主還元方針: 成長投資、研究開発投資、設備投資の考え方、配当方針、必要に応じて自己株式取得に関する基本方針、財務健全性と成長投資のバランスに関する考え方
- IR 体制: IR 担当部署または担当者の明示、問い合わせ窓口の設置、投資家からの意見を経営陣へ共有する仕組み

(実践ポイント)

- 社長メッセージを決算説明資料やホームページに掲載する。
- 専任部署がなくとも、「IR 責任者」を明確にする。広報の兼任のみではなく、財務・経理部門からも配置することが望ましい。
- 機関投資家との面談内容や株主からの意見を定期的に経営会議へ報告する。
- 「何に投資し、どのように企業価値を高めるのか」を簡潔に説明する。
- 説明資料では財務情報だけでなく、事業戦略や課題認識も示す。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料: 少なくとも以下を開示する。
売上高、営業利益、経常利益、当期利益、セグメント別業績、前年同期比較、業績変動要因、通期見通し、設備投資額、研究開発費、営業利益率、ROE
- 事業内容の説明: 主要製品・部品の概要、主要顧客分野、自社の強み、競争優位性、売上構成
- 業績説明: 増収減益や減収増益の理由、原材料価格変動の影響、為替の影響、生産台数や受注動向など業績に影響する重要要因

(実践ポイント)

- 決算説明資料は、上場企業共通レベルで作成する。
- 決算説明会を実施できない場合でも、説明資料はホームページで公表する。
- 長期の業績推移などは、補足資料を上手く活用する。
- グラフや図表を活用し、前年との比較を分かりやすく示す。
- 業績予想修正時には背景を具体的に説明する。
- Q&A 形式で投資家が疑問を持ちやすい事項を説明する。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 適時・公平な情報開示: 適時開示ルールの遵守、重要情報の速やかな公表、業績修正や重要案件発生時の説明
- 投資家向け情報の公開: 決算説明資料、決算短信、有価証券報告書、適時開示資料、FAQ(可能であれば)

(実践ポイント)

- 特定投資家だけに重要情報を伝えない。
- 開示資料は速やかにホームページへ掲載する。
- 説明会を開催した場合は資料を全投資家が閲覧できるようにする。
- 投資判断に影響する情報については、良い情報だけでなく課題やリスクも開示する。
- 海外投資家比率が低くても、重要資料から段階的に英文開示を進める。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 環境(E): CO₂排出量削減への取組み、省エネルギー活動、廃棄物削減・リサイクルへの取組み、環境目標(定性的な目標でも可)
- 社会(S): 人材育成方針、従業員数、女性管理職比率、労働安全への取組み、サプライチェーンにおける人権尊重方針
- ガバナンス(G): 取締役会の構成、社外取締役の人数、コーポレート・ガバナンスへの考え方、コンプライアンス体制

(実践ポイント)

- サステナビリティページを設ける。
- 難しい国際基準への完全対応よりも、まず自社の取組みを分かりやすく説明する。
- CO₂排出量、女性管理職比率、離職率など把握可能な指標から開示する。
- 人材確保や技能継承に関する課題・対応策を説明する。
- 社外取締役がどのような役割を果たしているかを示す。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 自動車・自動車部品・タイヤ業界特有の事業情報: 投資家が事業を理解するため、可能な範囲で以下を開示する。
主要製品別売上構成、最終用途別売上構成(乗用車向け、商用車向け、二輪車向け、補修市場向け等)、国内・海外売上比率、主要顧客業界の動向、主要原材料価格の影響、受注状況や生産能力の概要

- 中長期戦略:今後 3～5 年程度の方向性、EV 化対応、CASE・DX への対応、新製品開発方針、海外展開方針、収益性向上施策
- リスク情報:特定顧客依存リスク、原材料価格変動リスク、為替リスク、電動化による事業環境変化、サプライチェーンリスク

(実践ポイント)

- 経営陣が投資家と対話する機会を積極的に設ける。
- 工場見学会や事業説明動画など、事業理解を促す情報発信を行う。
- 投資家向けに「当社の強み」を 1 枚の図で説明する。
- 売上高だけでなく、利益率改善に向けた施策を説明する。
- EV 化や自動車業界の構造変化に対する自社の立ち位置を示す。
- 毎年、中長期戦略の進捗を説明する。

【 エネルギー 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの考え方:社長が自ら経営方針や成長戦略を説明、中長期的な経営目標を提示、株主・投資家との対話を重視する姿勢を明示
- IR 窓口の設置:IR 担当部署または担当者名、問い合わせ先(メールアドレスなど)、IR 情報掲載ページ
- 基本的な IR 方針:情報開示の基本方針、フェア・ディスクロージャーへの考え方、株主・投資家との対話方針

(実践ポイント)

- 経営トップが説明する機会を確保する。
- 「誰が聞いても分かる説明」を心掛ける:エネルギー業界は専門用語が多いため、平易な説明を付す。
- IR 担当者への情報集約:経営企画、経理、事業部門から情報を集約し、業績変動要因、設備投資状況、主要プロジェクトの進捗について説明できる体制を構築する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料:売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、セグメント別業績、設備投資額、減価償却費、有利子負債残高
- 業績見通し:前提条件を可能な範囲で開示する。
- 業績変動要因:増益・減益要因、市況の影響、販売数量の影響

(実践ポイント)

- 図表を活用する:文章のみではなく、グラフ、チャート、スライドを活用し、業績推移を視覚的に説明する。
- 「なぜ増減したのか」を説明する:単に数値を示すのではなく、その背景についても解説する。
- Q&A の公開:説明会実施後は、質疑応答要旨をできる限り開示する。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- フェア・ディスクロージャー方針:沈黙期間(サイレント期間)の有無、情報開示手順、緊急時の開示体制

(実践ポイント)

- 情報開示の公平性を確保する:特定の投資家だけに重要情報を提供しない。重要情報は、TDnet、自社ホームページを通じて同時に開示する。
- 迅速な情報開示を行う。特に以下の事象は速やかに公表する。
事故・災害、設備トラブル、不祥事、業績予想修正、大型投資案件
- オンライン活用:リソースが限られる企業であっても、Web 説明会、説明動画、オンデマンド配信を活用し、多くの投資家が情報へアクセス可能にする。

4. ESG に関連する情報の開示

(開示が望ましい事項)

- 環境(E):気候変動への対応方針、CO2 排出量(可能な範囲)、省エネルギーの取り組み、再生可能エネルギーへの取り組み、環境事故防止への取り組み
- 社会(S):従業員数、人材育成方針、安全管理への取り組み、労働災害発生状況、女性活躍推進の状況
- ガバナンス(G):取締役会の構成、独立社外取締役の人数、役員報酬の基本的な考え方、政策保有株式の考え方
- 中長期経営目標:中期経営計画、ROE や利益成長目標、設備投資方針、株主還元方針、キャッシュ・アロケーション方針

(実践ポイント)

- 経営戦略との関連を示す:ESG 活動を単独で説明するのではなく、収益拡大、コスト削減、リスク低減との関係を示す。
- 統合的に発信する:統合報告書の作成が難しい場合でも、サステナビリティページ、ESG レポート、中期経営計画資料などで体系的に開示する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(開示が望ましい事項)

- 共通項目:主要事業別売上・利益、設備投資計画、大型案件の進捗、技術開発・研究開発の状況、同業他社との比較データ

(実践ポイント)

- 投資家が業績を予測できる情報を増やす。
- 月次・四半期情報を活用する。
- 成長ストーリーを説明する:将来どのように企業価値向上につながるのかを分かりやすく説明する。

【 運 輸 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの考え方:経営理念、企業の存在意義、中期的に目指す企業像、自社の強み・競争優位性、株主・投資家との対話に対する基本姿勢、資本効率や企業価値向上に関する基本的な考え方、重要な経営課題と対応方針
- 経営戦略:主要事業の内容、主な収益源、市場環境と事業機会、中期経営計画または中期目標、成長戦略と投資方針
- IR 体制:IR 担当部署・担当者の明示、問い合わせ窓口の設置、社内における情報集約体制、経営陣への投資家意見のフィードバック体制

(実践ポイント)

- 経営トップ自らが決算説明資料や株主向けメッセージを発信する。
- 売上や利益の説明だけでなく、「今後どのように企業価値を高めるか」を説明する。
- 中期経営計画が未策定でも、「3～5 年後に目指す姿」を示す。
- IR 専任者がいない場合でも、経理・経営企画・総務等の担当者を窓口として明確化。
- 投資家から寄せられた質問や意見を経営会議等へ共有する仕組みを作る。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料:売上高、営業利益、経常利益、当期利益の増減要因、業績予想の前提条件、主力事業別の業績状況、設備投資額、配当方針、業績に影響する主要な経営指標
- 事業別・セグメント別情報:運輸業の特性に応じて、旅客事業、貨物事業、物流事業、倉庫事業、不動産事業、その他事業など、実態を反映した区分で開示する。
- 運輸業特有の重要情報:輸送実績、利用者数・取扱貨物量、稼働率、保有車両・船舶等の状況、燃料価格等の影響、安全運行に関する実績

(実践ポイント)

- 難解な専門用語は避け、図表やグラフを活用する。
- 前年比だけでなく、増減理由を説明する。
- セグメント情報は、投資家が収益構造を理解できる粒度で開示する。
- 決算説明会を実施できない場合でも、説明資料をホームページで公開する。
- 主要 KPI(輸送人員、貨物取扱量、車両稼働率など)を継続的に開示する。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 情報開示方針、適時開示体制、重要情報管理体制、決算説明資料のホームページ掲載、過去の適時開示資料の保存・公開、問い合わせ対応窓口
- 以下のような重要情報については速やかに開示する。
業績予想修正、重大事故、システム障害、法令違反、不祥事、災害発生、大型投資案件

(実践ポイント)

- 特定の投資家のみに重要な情報を伝えない。
- 決算説明資料や補足説明資料は誰でも閲覧できるようにする。
- 開示資料は開示当日にホームページへ掲載する。
- ネガティブ情報も遅滞なく開示する。
- 英文開示が難しい場合は、まず決算短信サマリーや会社概要から英文化を進める。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- サステナビリティ方針:サステナビリティに対する基本方針、自社が重視する重要課題
- 環境(E) :運輸業において特に重要な事項として、CO₂排出量、燃料使用量、省エネ活動、脱炭素への取組み、環境負荷低減に向けた目標
- 社会(S) :安全管理体制、事故発生件数、人材育成方針、女性活躍状況、従業員数、労働災害発生状況、人権尊重方針
- ガバナンス(G) :取締役会の構成、社外取締役人数、コーポレート・ガバナンス体制、リスク管理体制、コンプライアンス体制

(実践ポイント)

- サステナビリティ報告書の作成が難しい場合でも、有価証券報告書やホームページで情報発信する。
- 気候変動対応については、まず自社の CO₂排出量把握から始める。
- 運輸業では「安全」が最重要 ESG 項目であるため、安全指標を継続的に開示する。
- 人材確保が成長の前提となるため、採用・離職・教育に関する情報を開示する。
- ESG 活動を単独で説明するのではなく、企業価値向上との関係を示す。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 安全性に関する情報: 事故件数、重大事故の発生状況、安全教育実施状況、安全投資額
- 運営実績に関する情報: 輸送人員、貨物取扱量、稼働率、路線別・地域別動向(開示可能な範囲)
- 成長投資に関する情報: 設備更新計画、DX 推進状況、省人化投資、物流効率化への取り組み
- 対話機会: 個人投資家説明会、オンライン説明会、施設見学会、動画配信、社外取締役との対話機会

(実践ポイント)

- 「安全」「輸送品質」「安定運行」を企業価値の源泉として継続的に発信する。
- 月次開示が難しい場合でも、四半期ごとに主要運営指標を公表する。
- 設備投資や DX 投資が将来収益にどう結び付くかを説明する。
- 個人投資家向け説明会や動画配信など、低コストで実施可能な施策を活用する。
- 社外取締役の役割や取締役会での議論内容について、可能な範囲で具体的に開示。

【 通信・インターネット 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営陣の関与の明確化:決算説明資料に「社長メッセージ」を必ず掲載(短くても可)半期に 1 回は、社長または経営幹部が投資家向け説明会・オンライン会議に参加。
- IR 担当者の役割と情報集約体制:IR 窓口(担当者名・連絡先)を明示、主要事業の KPI、財務数値、サービス状況など、IR 担当者が説明できる最低限の情報を社内で整理。
- 不都合な情報の開示姿勢:赤字事業、障害発生、サービス品質課題などについて、簡潔でもよいので「原因」「再発防止策」「改善の方向性」を説明。

(実践ポイント)

- 経営陣が「IR は経営の一部」という姿勢を示すだけで、投資家の信頼は大きく向上。
- IR 担当者は、財務・事業・技術の基本情報を横断的に把握する“社内ハブ”として機能することが重要。
- 不都合な情報を隠さず、改善策を示すことが小型株企業の信頼獲得に直結する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明会・質疑応答の充実:決算説明資料は「事業の状況」「主要 KPI」「収益構造」を必ず掲載。質疑応答は簡潔で構わないが、曖昧な回答を避け、事実ベースで説明。
- 説明資料(短信含む)で最低限必要な情報:主要 KPI(例:通信:契約数、ARPU、解約率／インターネット:MAU、課金率、広告単価など)、バランスシート・キャッシュフローの概要(現預金・負債等、営業 CF の増減理由を一言でも説明)、会計基準変更・セグメント変更時の比較表(簡易で可)

(実践ポイント)

- 小型株企業ほど「主要 KPI の継続開示」が投資家の分析を助ける。
- キャッシュフローについて難しい説明は不要で、「なぜ増えた／減ったか」を一言添えるだけで評価が高まる。
- 説明資料は“每期同じフォーマット”で作成すると、投資家が比較しやすくなる。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 公平な情報提供:個別投資家への先行開示を避け、重要情報は必ず適時開示・HP で同時公開、説明会資料は開催前に HP へ掲載。
- 重要事項の迅速開示:業績修正、新サービス、料金改定、障害発生などは、簡潔でもよいので速やかに開示、開示後、補足説明を IR サイトに掲載(Q&A 形式でも可)。

(実践ポイント)

- 小型株企業は「情報格差」が生まれやすいため、同時開示の徹底が信頼確保の最重要ポイント。障害やトラブルは、隠すより“早く出す”方が評価される。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- コーポレート・ガバナンス: 社外取締役の役割、指名・報酬委員会の有無、ガバナンス体制の基本方針を簡潔に記載、統合報告書が難しい場合は「ガバナンスレポート(2~3 ページ)」を作成。
- 資本政策・株主還元策: 配当方針(DOE/配当性向の目安)、現預金の使途(投資・成長・還元のバランス)、自社株買いの考え方(可能性の有無だけでも可)
- 目標とする経営指標: 売上成長率、営業利益率、KPI 目標など、最低 1 つは数値目標を設定、進捗状況を毎期説明。
- 環境(E)・社会(S)(人的資本含む):
環境: 電力使用量、CO₂排出量の把握(可能な範囲で)
社会: 従業員数、離職率、研修時間、給与方針など
人材戦略: 採用方針、育成方針、評価制度の概要

(実践ポイント)

- 社会(S)・ガバナンス(G)は“完璧な開示”より“継続的な開示”が重要。
- 人的資本は小型株企業でも開示しやすく、投資家の関心が高い。
- 資本政策は難しくても「基本方針」を示すだけで評価が大きく向上する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(開示が望ましい事項)

- サービス・技術・設備の紹介: 新サービス、アプリ機能改善、ネットワーク設備投資、研究開発テーマなどを投資家向けにも説明、記者発表会の資料を IR サイトにも掲載
- 事業の特徴を示す情報
通信: 災害対応
インターネット: ユーザー動向、広告指標、課金モデル、セキュリティ対策、競争環境や差別化ポイントを簡潔に説明

(実践ポイント)

- 技術・サービスの紹介は、投資家が企業の成長性を理解するうえで最も重要。
- 難しい技術説明は不要で、「何が改善され、ユーザーにどう価値があるか」を中心に説明する。

【 商 社 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの考え方:経営理念、中長期的な成長戦略、株主・投資家との対話を重視する姿勢、資本政策の基本方針、株主還元(配当等)の考え方
- 事業概要:主要取扱商品・サービス、販売先・顧客層、収益構造、主力事業ごとの売上高・利益構成
- IR 体制:IR 担当部署・担当者、IR 問い合わせ窓口、IR 関連資料の掲載場所(ホームページ)

(実践ポイント)

- 社長自ら説明する機会を確保する:大規模な説明会が難しい場合でも、決算説明動画、決算説明メッセージ、株主向け説明資料などを活用し、経営トップの考えを直接発信。
- IR 担当者が社内情報を把握する:IR 担当者は、営業部門、管理部門、経営企画部門との連携を強化し、投資家からの質問に対応できる体制を整備する。
- IR ページを整備する:最低限、決算短信、有価証券報告書、決算説明資料、適時開示資料を一覧で閲覧できるようにする。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 業績説明:売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、前年同期比較
- 業績変動要因:販売数量の増減、商品価格の変動の要因を具体的に説明する。
- 業績予想:通期見通し、前提条件、リスク要因

(実践ポイント)

- 「増減分析」を掲載する:単に利益額を示すだけでなく、例えば、数量要因: + 3 億円、価格要因: △ 2 億円など、利益変動の要因を図表で説明する。
- 商社特有の指標を説明する:投資家が理解しやすいよう、主力商材別売上、商品別取扱高、地域別売上、顧客業界別売上などを継続的に開示する。
- 不都合な情報も説明する:例えば、赤字事業、業績未達、減損リスク、主要顧客の業績悪化なども簡潔に説明することで信頼向上につながる。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 投資家の投資判断に影響を与える重要情報について、適時開示制度に基づく開示、ホームページへの掲載を迅速に行う。例えば、業績予想修正、M&A、資本提携、大型投資、子会社再編、重要な訴訟、災害による影響

(実践ポイント)

- 重要情報は公平に公表する:特定の投資家だけではなく、TDnet、自社ホームページを通じて同時に情報提供する。
- 説明資料も公開する:説明会を開催した場合は、説明資料、説明動画、質疑応答要旨を可能な範囲で公開する。
- 業績修正時には背景も説明する:業績数値だけでなく、なぜ変動したのか、今後の対応策を併せて説明する。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 企業価値向上に関する考え方:中期経営計画、ROE または資本効率に関する目標、配当方針、成長投資方針
- コーポレート・ガバナンス:取締役会の構成、独立社外取締役人数、取締役会の役割
- 環境(E)への取組み:CO₂排出削減方針、省エネルギー活動、廃棄物削減活動
- 社会(S)への取組み:人材育成、女性活躍推進、労働安全、人権方針、サプライチェーン管理

(実践ポイント)

- 難しい ESG レポートよりも、まず数値を開示する:例えば、女性管理職比率、従業員数、離職率、CO₂排出量、災害発生件数など、把握可能な項目から継続開示する。
- 資本コストを意識した経営を説明する:少なくとも、どの事業に投資するか、投資判断の考え方、配当の考え方を説明する。
- 社外取締役の関与を示す:例えば、指名・報酬への関与、中期経営計画の議論状況を開示する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 商社・専門商社では、投資家が事業内容を理解しやすいよう、決算数値以外の事業情報を積極的に開示する。例えば、商品別売上構成、顧客業界別売上構成、地域別売上構成、主力商材の市場動向、新規事業の進捗の状況。

(実践ポイント)

- 事業説明資料を作成する:年 1 回でもよいので、何を仕入れ、誰に販売し、どこで利益を生み出しているのかを図解で説明する。
- 成長ドライバーを示す:投資家に対し、新規顧客開拓、海外展開、M&A、高付加価値商材など将来の成長要因を整理して説明する。
- 現場理解を促進する:可能であれば、オンライン事業説明会、工場・物流拠点見学動画、事業紹介動画を公開する。

【小売業】

1. 経営陣のIR姿勢、IR部門の機能、IRの基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの考え方:経営理念、中長期的に目指す企業像・ビジョン、成長戦略の概要、企業価値向上に向けた重点課題
- 経営目標:売上高、営業利益、ROE等の主要経営指標(設定している場合)、中期経営計画またはそれに準ずる将来方針
- 資本政策・株主還元方針:配当方針等株主還元の考え方、財務健全性に関する基本方針
- 事業リスク:消費動向の変化、人件費上昇、仕入価格変動、出店・閉店リスク、自然災害やシステム障害等の主要リスク
- IR体制:IR担当部署・責任者、問い合わせ窓口、IR情報の掲載場所

(実践ポイント)

- 社長メッセージ等を活用し、「何を目指して経営しているのか」を毎年発信する。
- 中期経営計画がなくても、「3～5年後に目指す姿」を示す。
- 配当方針や成長投資方針を簡潔に説明する。
- 良い情報だけでなく、課題やリスクも説明する。
- IR担当者が経営会議等の情報を把握し、社外へ説明できる体制を整備する。
- 投資家の問い合わせに対応できる窓口を明確化する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料:決算短信とは別に補足資料を作成し、以下を開示する。
売上高・利益の増減要因、部門別・業態別の業績概要、既存店売上高の状況、出退店状況、商品別・カテゴリー別の動向(可能な範囲)、通期見通しの前提条件
- 月次情報:可能な限り、以下を毎月開示する。
既存店売上高前年比、全店売上高前年比、客数、客単価、店舗数推移、簡単な概況説明
- 決算説明会等:本決算および中間決算について説明会を実施、説明資料およびトランスクリプトをウェブサイトに掲載、よくある質問に対する回答を公開
- 業績予想:業績予想の前提、修正の理由、業績変動要因をわかりやすく説明する。

(実践ポイント)

- 決算短信だけでは伝わりにくいため、10～20ページ程度の補足資料を作成する。
- 「前年との差異要因」を図表で説明する。
- 小売業で重要な既存店売上高の推移を継続開示する。

- 出店、閉店、改装の状況、EC 売上高を定期的に公表する。
- オンライン説明会や動画配信など低コストな手法を活用する。
- よくある質問に対する回答をウェブサイトに掲載し、企業の考え方が投資家に伝わるようにする。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 情報開示方針: 情報開示に関する基本方針、フェア・ディスクロージャーへの考え方
- 決算関連情報: 決算説明資料およびトランスクリプトをウェブサイトで公開する。
- 適時開示情報: 適時開示資料の一覧、過去の決算資料、株主総会資料、有価証券報告書(EDINET へのリンクでも可)を整理して掲載する。
- 英文開示(可能な範囲): 最低限として、決算概要、会社概要、IR ページ主要情報の英文掲載を推進する。

(実践ポイント)

- 投資家ごとに開示内容を変えない。
- 特定の投資家のみに重要情報を伝えない。
- 開示資料は速やかにウェブサイトへ掲載する。
- 決算説明会資料を同日に公表することを目指す。
- 英文情報は、まず会社概要と決算ハイライトから整備する。
- オンライン配信を活用し、全国の投資家が公平に情報へアクセスできる環境を整える。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 環境(E): CO₂排出削減への取組み
- 社会(S): 従業員数、女性管理職比率、人材育成施策、労働安全衛生への取組み、多様性推進施策、社会貢献活動
- サプライチェーン: 調達方針、人権尊重の考え方、取引先との連携方針
- ガバナンス(G): 取締役会の構成、社外取締役の状況、コンプライアンス体制、リスク管理体制
- 企業価値向上との関係: ESG への取組みが売上拡大や収益性向上にどのように結びつくのか、人材戦略と成長戦略との関係、サステナビリティ課題と経営戦略との関係
- 資本政策・経営指標: ROE や ROIC 等の目標(設定している場合)、財務健全性の考え方、配当方針、成長投資の方針

(実践ポイント)

- 大企業並みの詳細レポートよりも、まず重要テーマを絞って開示する。
- 数値目標がある場合は進捗も毎年公表する。
- 人材確保や離職率改善など、小売業に重要な人的資本情報を積極的に開示する。
- サステナビリティへの取組みが売上やブランド価値向上につながることを説明する。
- サステナビリティページをウェブサイト内に設置する。
- 統合報告書が難しい場合は、ESG・サステナビリティレポートの簡易版から始める。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 小売業として積極的に開示が望まれる情報：出店・退店計画、EC 売上高および EC 化率商品カテゴリー別動向、インバウンド需要の影響(該当する場合)、IR カレンダー
- 可能な範囲で以下を実施する。
個人投資家説明会、店舗見学会、オンライン会社説明会、中期経営計画説明会、ESG 説明会

(実践ポイント)

- 小売業の価値創造プロセスが分かる情報を開示する。
- 売上高だけでなく客数・客単価・既存店動向を説明する。
- EC 事業の成長状況を継続的に開示する。
- 新規出店の狙いや投資効果を説明する。
- 個人投資家向け説明会を積極的に活用する。
- 店舗見学会や動画コンテンツなど、小売業の強みが伝わる IR 施策を取り入れる。
- 投資家が事業実態を理解できるよう、定性的な情報も継続的に発信する。

【 銀 行 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

1-1 経営トップの基本姿勢

最低限、以下を実施することで投資家の信頼度は大きく向上する。

- 決算説明資料の冒頭に、頭取・社長メッセージ(A4 1 枚以内)を掲載：今期の振り返り、来期の重点施策、リスク認識(貸倒動向、地域経済の変化など)
- 決算説明会は年 1 回でよいので、頭取・社長が必ず出席(オンライン開催で十分)。
- IR 担当者(兼務可)と経営陣の月 1 回の情報共有(投資家の質問・懸念を経営陣が把握する最低限の仕組み)。

1-2 IR 部門の基本機能(兼務体制でも可)

中小型株銀行では専任 IR は不要。ただし、以下「最低限の仕組み」は必須。

- IR 窓口メールアドレスの設置(専用でなくても可)
- 投資家からの問い合わせは 3 営業日以内に返信
- 決算資料は決算発表後 1 時間以内に Web 掲載

1-3 IR の基本スタンス(透明性の確保)

- 不良債権、地域経済の悪化、システム障害など、不都合な情報も簡潔に説明する姿勢を示す。
- 「開示すべきか迷ったら開示する」を基本方針に。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

2-1 決算説明会・インタビュー

中小型株銀行が最低限開示すべき項目は以下のとおり。

- 主要 KPI(每期同じ形式で継続開示)：貸出金残高(個人・法人)、預金残高、与信費用、不良債権比率、セグメント別利益(可能な範囲で)、有価証券明細、預貸金等の利回り、金利感応度
- 主要リスクの簡潔な説明(A4 1 枚)：地域経済動向、金利変動リスク、信用リスク(業種別の傾向)
- 主要子会社の損益(重要なもののみ)：重要性が低い子会社は一覧で十分。

2-2 説明資料(短信付属資料含む)

- 最低限含めるべき項目：業績サマリー、KPI 推移、貸出金・預金の構造、不良債権の状況、地域経済の概況、来期の重点施策

3. フェア・ディスクロージャー

中小型銀行が無理なく実施できる最低限の対応。

- 決算説明会はオンライン配信(録画公開は不要)
- 説明会資料は同時刻に Web 掲載
- 質疑応答の要旨を Web に掲載(全文でなくてよい)
- 英文開示は不要(ただし英文トップページに最低限の会社概要があると望ましい)

4. ESG に関連する情報の開示

4-1 資本政策・株主還元

- 配当方針(配当性向の目安)を明記、自己資本比率の目標レンジを提示、成長投資(店舗 DX、システム投資など)の概要を説明

4-2 中期経営計画(簡易版で可)

- ROE などの目標値、重点施策(貸出戦略、地域支援、デジタル化)、進捗管理の方法(年 1 回の振り返り)

4-3 コーポレート・ガバナンス

- コーポレートガバナンス・コードの遵守状況(簡易表で可)
- 社外取締役の役割と関与(例:指名・報酬委員会の活動)

4-4 環境・社会(E/S)情報

中小型株銀行は無理に詳細な環境データを作る必要はない。

- 地域経済支援の実績(融資支援、創業支援など)、環境関連融資の実績(あれば)、CO₂ 削減などの定量目標は「可能な範囲で」

4-5 人的資本

- 従業員数、離職率、女性管理職比率
- 研修投資額(概算で可)
- 人材戦略(簡潔な文章で OK)

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

- 年 1 回の事業説明会(オンラインで可)
 - 地域戦略、法人向け融資、個人向けサービスなどを説明。
- 統合報告書は不要。代わりに「簡易版経営レポート」(10～20 ページ)を作成
 - 中期計画、地域貢献、ガバナンス、KPI をまとめる。

【 保険・証券・その他金融 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの考え方:経営理念・経営方針、中長期的な成長戦略、自社の強み・競争優位性、現在認識している経営課題
- IR 体制:IR 担当部署・担当責任者、投資家からの問い合わせ窓口、IR 活動の方針
- ガバナンス体制:取締役会の構成、社外取締役の人数と役割、監督体制の概要
- リスク認識:主な事業リスク、財務リスク、規制変更リスク、システム障害・サイバーリスク、コンプライアンスリスク

(実践ポイント)

- 経営トップが自ら説明する:投資家が最も知りたいのは経営者の考え方であるため、決算説明資料には必ず経営者メッセージを掲載する。
- 良い情報だけでなく課題も説明する:業績不振要因、想定しているリスク、競争環境の変化なども率直に説明する。
- IR 担当者を「社内の情報集約拠点」にする:少人数体制であっても、経理、経営企画、リスク管理、営業部門から情報を集約できる体制を整備する。
- 投資家の声を経営に伝える:面談や問い合わせで得た意見を四半期ごとに経営陣へ報告する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 業績説明:毎四半期および通期で以下を説明する。
売上高、営業収益、営業利益、経常利益、当期純利益、前年同期比較
- 事業別情報:可能な範囲で以下を開示する。
保険会社:保険種類別収入、保有契約件数、損害率・事業費率等
証券会社:受入手数料、トレーディング損益、顧客資産残高、口座数
その他金融:事業別収益、貸出残高、管理資産残高、契約件数
- グループ会社の状況:主要子会社一覧、出資比率、主な事業内容、グループ業績への貢献状況
- 業績変動要因:業績が大きく変動した場合は、市場環境、金利変動、株価変動、保険金支払増加、M&A などの影響を説明する。
- 業績予想:業績予想の前提条件、修正理由、達成に向けた施策を説明する。

(実践ポイント)

- 決算説明資料を必ず公表する:決算短信だけでなく、10～20 ページ程度の決算説明資料を作成する。
- 図表を活用する:業績推移、契約件数推移、顧客資産推移、ROE 推移などをグラフ化。
- 質問を想定した説明を行う:投資家が知りたい増減要因、今後の見通し、リスクを先回りして説明する。
- 決算発表を遅らせない:可能な限り決算期末後 45 日以内を目標に開示する。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 情報開示方針:ホームページに情報開示方針、IR ポリシーを掲載する。
- 適時開示:投資判断に重要な事項については、遅滞なく、公平に、同時に開示する。
- IR 資料の公開:ホームページに以下を掲載する。
決算説明資料、決算説明動画(可能であれば)、適時開示資料、有価証券報告書、統合報告書(作成している場合)

(実践ポイント)

- 特定投資家への選択的開示を避ける:一部投資家だけに重要情報を伝えない。
- 説明会資料を速やかに掲載する:決算説明会実施当日に掲載する。
- よくある質問を公開する:面談で頻繁に受ける質問は FAQ として公開する。
- 過去の開示資料を保存する:可能な限り長期間のデータを閲覧できるようにする。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- コーポレートガバナンス:コーポレートガバナンス体制、社外取締役比率、指名・報酬決定プロセス、政策保有株式の考え方、コンプライアンス体制
- 経営目標と資本政策:中期経営計画、ROE 等の経営指標、配当方針、資本政策の考え方
- 環境(E):自社の事業特性に応じて、CO₂排出量、省エネ施策、ペーパーレス化、気候変動リスク認識を説明する。
- 社会・人的資本(S):従業員数、女性管理職比率、研修制度、人材育成方針、健康経営への取り組み

(実践ポイント)

- 経営戦略との関係を示す:ESG 活動そのものではなく、「企業価値向上にどう結びつか」を説明する。

- 数値目標を設定する：例えば、ROE、配当性向、女性管理職比率、CO₂削減率などの数値目標を開示する。
- 毎年進捗を報告する：目標と実績を比較し、未達の場合は理由も説明する。
- 人的資本情報を優先する：中小型金融企業では、人材が最大の経営資源であるため、採用、定着率、研修、専門人材育成に関する情報を積極的に開示する。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（最低限開示すべき事項）

- 保険会社：保険商品別の状況、保有契約件数の推移、損害率・事業費率、資産運用状況、自然災害リスクへの対応
- 証券会社：預かり資産残高、顧客口座数、NISA 関連実績、顧客層の構成、システム障害防止策
- その他：セグメント収益、営業債権残高、ROA
- 全業種：財務健全性指標、営業指標の月次開示

（実践ポイント）

- KPI を継続的に開示する：投資家が企業価値を判断できる重要指標を毎四半期継続して開示する。
- 事業理解を深める機会を設ける：年 1 回程度でもよいので、事業説明会、オンライン説明会、動画配信を実施する。
- 規制対応を積極的に説明する：金融業は規制産業であるため、監督当局対応、リスク管理、内部統制の状況を分かりやすく説明する。
- 成長ストーリーを示す：単なる業績説明ではなく、市場機会、顧客基盤拡大、新商品戦略、DX 推進など、中長期の企業価値向上シナリオを示す。

【 IT サービス・ソフトウェア 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップのメッセージ : 中期的な経営方針、重点領域、事業環境認識を簡潔に記載、決算説明資料の冒頭に「社長メッセージ」を必ず掲載
- IR 体制の明示 : IR 担当者の窓口(メールアドレス、問い合わせ方法)、IR 担当部署の役割(財務情報の取りまとめ、事業部との連携方針)
- IR 基本方針の開示 : 「公平・タイムリー・正確な情報開示を行う」旨の基本方針、四半期ごとの説明会開催の有無と実施方法(オンライン可)

(実践ポイント)

- 経営トップは年 1 回(決算期)だけでもよいので必ず登壇し、戦略を自ら説明する。
- IR 担当者は「事業部門との連携ルール」を社内で明確化し、質問対応の迅速化を図る。
- IR 基本方針は 1 ページでよいので、ウェブサイト に 常設する。
- 小規模企業は「IR 専任者がいない」場合でも、財務責任者 + 広報担当の 2 名体制など、最低限の窓口を明示する。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 四半期ごとの売上・利益の開示 : 営業利益の増減要因(人件費、外注費、案件採算など)を簡潔に説明
- セグメント情報 : 事業区分は「サービス」「ソフトウェア」「その他」など、投資家が理解しやすい分類に整理。セグメント変更時は、過去 3 年分の比較可能データを最低限提示。
- 顧客構成の概要 : 顧客業種別売上構成(例 : 金融 20%、製造 30% など)、顧客規模別売上構成(大企業・中堅・中小)、主要顧客の動向(大型案件の有無、更新状況)
- 費用構造の概要 : 労務費、外注費、機器販売原価など主要費用の増減理由、従業員数(正社員・契約社員)と採用計画の簡易開示

(実践ポイント)

- 四半期資料は 5~10 ページ程度の簡易版でもよいので、毎回必ず作成
- 変動要因は「3 つ以内」に絞って説明(例 : 人件費増、案件採算悪化、外注費減)
- 顧客構成は「円グラフ 1 枚」で十分
- セグメント変更時は「なぜ変更したか」を必ず説明
- 従業員数は「期初・期末・来期計画」の 3 点だけでも投資家の理解が進む

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明会の開催方法: 四半期ごとにオンライン説明会を実施(音声のみでも可)
- 説明会資料・質疑応答の公開: 説明会終了後、同日中に資料・Q&A をウェブに掲載(最低限、資料と要旨)、後日公開の場合は「公開予定日」を明示

(実践ポイント)

- 質疑応答は「要旨の箇条書き」でよいので同日公開を目指す
- 小規模企業は「録画なし」でもよいが、説明資料+Q&A 要旨は必ず公開
- 投資家との個別面談で開示した情報は、同様の内容をウェブにも掲載し、情報の非対称性を防ぐ

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- 中期経営計画の概要: 売上・利益の中期目標、重視する経営指標(営業利益率、ROE など)、進捗状況の簡易報告(年 1 回で可)
- 資本政策・株主還元方針: 配当方針(配当性向の目安)、自社株買いの考え方(実施の有無)
- ESG 情報(非財務情報): 人材戦略(採用・育成・離職率)、情報セキュリティ対策、KPI (例: エンジニア採用数、女性管理職比率など)
- 社外取締役との対話方針: 社外取締役の役割、投資家との対話機会の有無(年 1 回のガバナンス説明会など)

(実践ポイント)

- 中期計画は「3 ページ以内」でよいので必ず作成
- KPI は「3～5 項目」に絞る(例: 営業利益率、離職率、女性管理職比率など)
- ESG 情報は「統合報告書が作れなくても、ウェブページ」を作成
- 社外取締役のコメントを 1～2 行掲載するだけでも投資家の信頼が高まる

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- IT サービス・ソフトウェア特有のリスク情報: 不採算案件の発生状況(大型案件の採算悪化など)、情報漏洩・セキュリティ事故の発生有無、製品・サービスの不具合(障害発生件数、再発防止策)、関連会社の動向(子会社の業績・統合方針)、リスク資産(未収金、長期案件の採算リスク)

(実践ポイント)

- 障害情報は「発生件数・重大度・再発防止策」を簡潔に記載
- 不採算案件は「原因・対応策」を最低限説明
- 子会社情報は「売上規模・役割」を每期更新
- リスク情報は「每期同じフォーマット」で開示すると投資家が比較しやすい

【 広告・メディア・エンタテインメント 】

1. 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(最低限開示すべき事項)

- 経営トップの IR 姿勢の明示:決算説明資料やウェブサイトで「経営陣が IR を重視している」旨を明記。経営陣が参加する説明会(年 1 回でも可)の実施予定を開示。
- IR 担当者の設置と連絡窓口の明確化:専任でなくてもよいので、IR 担当部署名と問い合わせ窓口を開示。

(実践ポイント)

- 経営陣が年 1 回は投資家向け説明会に登壇する。
- IR 基本方針として「公平性」「タイムリー性」「継続性」を重視。

2. 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(最低限開示すべき事項)

- 決算説明資料の作成(簡易版で可):売上・利益の増減要因、主力事業の KPI(例:広告取扱高、視聴数、会員数、来場者数、コンテンツ制作本数など)、次期の見通し(定性的でも可)
- 質疑応答の要旨公開(簡易で可):決算説明会で出た主要質問と回答を数項目だけでも公開
- 短信付属資料の充実(最低限の補足):セグメント別の売上・利益の背景説明、経営環境の変化(広告市場、視聴行動、制作コストなど)

(実践ポイント)

- KPI は「每期同じ項目」を継続して開示する。
- KPI は四半期決算と合わせて四半期毎に開示する。
- 説明資料は 10 ページ以内でもよいので、図表を使って分かりやすく。
- 質疑応答は「よくある質問」をまとめるだけでも投資家の理解が進む。

3. フェア・ディスクロージャー

(最低限開示すべき事項)

- 重要情報の同時開示の徹底:新サービス、業績修正、災害影響などは必ず適時開示。
- 不都合な情報も隠さず、事実と対応方針を簡潔に開示。

(実践ポイント)

- 個別ミーティングで未公表の数値を話さない。
- 月次指標は「簡易な表形式」でよいので継続性を重視する。
- 月次指標を可能な範囲で開示する(広告取扱高、視聴数、来場者数など、投資家が業績を把握しやすい指標を月次または四半期で開示)。

4. ESG に関連する情報の開示

(最低限開示すべき事項)

- マテリアリティ(重要課題)の簡易設定:「コンテンツの品質」「クリエイターの労働環境」「著作権保護」「広告の透明性」など、業界特有の課題を数項目設定
- 環境(E):事業活動での環境負荷(電力使用、紙媒体削減など)に関する基本方針
- 社会(S):人材育成方針、制作現場の労働環境改善、ハラスメント防止、著作権・人権への配慮、従業員数、離職率、研修実績など最低限の人的資本データ
- ガバナンス(G):社外取締役の役割、取締役会の構成、コンプライアンス体制、不祥事発生時の対応方針(簡易版で可)、資本政策の基本方針(株主還元方針、現預金の考え方など)

(実践ポイント)

- 統合報告書が作れなくても「ESG ページ」をウェブサイトを設置する。
- 人的資本は「定量項目を最低 3 つ」開示する。
- ガバナンスは図表(組織図)を使うと理解が進む。

5. 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(最低限開示すべき事項)

- 主要サービス・コンテンツの紹介:主力番組、配信コンテンツ、広告ソリューション、イベントなどを投資家向けに説明。
- 制作・配信プロセスの概要説明:どのようにコンテンツを企画・制作し、収益化しているかを簡潔に説明。
- 投資家向け資料に「事業モデル図」を掲載:有効に活用し事業モデルを説明。

(実践ポイント)

- コンテンツ制作の強み(クリエイター、IP、制作体制)を定性的に説明する。
- IR デーや施設見学を実施する。
- IR デーはオンライン開催でも十分価値がある。

中小型株等上場企業向けの業種別の
ディスクロージャー好事例

【 建設・住宅・不動産 】

1. 地 主 (3252) 【時価総額:596 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 経営トップが決算説明会や投資家向けメッセージにおいて、JINUSHI ビジネスの成長戦略、中期経営計画および資本政策を継続的に説明するとともに、個人投資家向け説明会にも積極的に参加している。

(好事例としての理由)

- ・ 経営陣自らが事業の特徴や企業価値向上策を説明しており、IR 活動を単なる情報発信ではなく投資家との対話の場として位置付けている姿勢が明確である。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料では、案件取得状況、売却実績、AUM 推移および利益構造を図表で整理し、底地ビジネス特有の収益メカニズムを分かりやすく解説している。

(好事例としての理由)

- ・ 不動産業の中でも特殊な底地ビジネスについて、投資家が事業構造を理解できるよう工夫されており、業績変動要因の把握にも役立つ。

2. スター・マイカ・ホールディングス (2975) 【時価総額:538 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 経営方針、中期経営計画および市場環境認識を IR サイトで体系的に開示し、経営陣が継続して投資家へ説明する体制を整備している。

(好事例としての理由)

- ・ 経営戦略と市場見通しを併せて説明することで、中長期の企業価値向上ストーリーを投資家が理解しやすくなっている。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料に加え Fact Book を四半期ごとに公開し、保有戸数や販売件数など事業運営の KPI を継続的に開示している。

(好事例としての理由)

- ・ 財務数値のみならず事業の実態を示す運営指標を定点観測できるため、業績の持続性や成長力を分析しやすい。

【食 品】

3. ラクト・ジャパン（3139） 【時価総額:344 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書において、社長自らが中期経営計画の進捗、ROIC 導入の背景、人材育成に対する考え方を詳細に説明し、「現場との対話を大切にする」という経営姿勢を明示。

（好事例としての理由）

- ・ 中小型企业では業績説明に終始するケースが多いが、当社は経営者の考え方や企業価値向上のメカニズムまで説明し、投資家との長期的な対話を重視する姿勢が明確。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明資料や統合報告書で、乳原料販売、チーズ製造販売、機能性食品原料など事業別に売上高・販売数量・成長ドライバーを具体的に開示している。

（好事例としての理由）

- ・ 食品関連企業では事業セグメントの実態が見えにくい場合が多いが、同社は数量ベースの KPI も示しており、業績変動要因を投資家が理解しやすい。

4. ライフドリンクカンパニー（2585） 【時価総額:694 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 社長メッセージにおいて、企業理念である「おいしさのスタンダード」「確かな安全性」を基軸に、企業価値向上に向けた成長戦略や経営方針を説明している。あわせて、日常生活を支える飲料メーカーとしての社会的使命や、持続的成長に向けた考え方も発信。

（好事例としての理由）

- ・ 財務数値や業績見通しだけでなく、経営者自らが企業理念や価値創造の方向性を示しているため、投資家は経営陣の考え方や中長期の成長戦略を理解しやすく、企業への信頼醸成にもつながっている。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明会資料に加え、説明会動画を継続的に公開。業績の背景や事業戦略、成長投資の考え方などについて、経営陣の説明を投資家が直接確認できる環境を整備している。

(好事例としての理由)

- ・ 説明会動画を公開することで、説明会に参加できない投資家にも同等の情報を提供している。
- ・ 経営陣の説明内容や考え方まで伝わるため、情報格差の縮小と企業理解の向上に貢献している。

【 化 学 ・ 繊 維 】

5. 大阪有機化学工業（4187）

【時価総額：981 億円（2026/9/30）】

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明資料や統合報告書において、特殊アクリル酸エステル事業の市場環境や用途別戦略、研究開発テーマを具体的に開示している。
- ・ 事業別の成長機会や競争優位性を詳細に説明し、投資家が事業構造を理解しやすい内容となっている。

（好事例としての理由）

- ・ 業績数値だけでなく、競争力の源泉となる技術力や市場ポジション、将来の成長ドライバーまで示している。
- ・ 研究開発型化学メーカーに求められる中長期的な価値創造ストーリーを投資家へ分かりやすく伝えている点が評価できる。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 半導体材料や電子材料向け製品について、需要動向や用途別市場の状況を継続的に説明している。
- ・ 主要顧客産業の市場環境と自社事業の関連性を示し、投資家が業績変動要因を把握しやすい開示となっている。

（好事例としての理由）

- ・ 化学製品は用途や顧客業界ごとの需要変動が大きいため、市場別情報の開示は業績予想や成長性の理解に有効である。
- ・ 投資家と企業が市場認識を共有できるため、説明責任の向上にもつながっている。

6. 大倉工業（4221）

【時価総額：706 億円（2026/9/30）】

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明会資料に加え、説明会書き起こしや質疑応答まで公開している。
- ・ 業績や事業戦略だけでなく、経営陣が投資家からの質問にどのような考え方で回答しているかを確認できる情報提供が充実している。

(好事例としての理由)

- ・ 資料だけでは伝わりにくい経営陣の意図や判断背景を把握でき企業理解が深まる。
- ・ 説明会参加者と不参加者との情報格差を縮小し、透明性の高い IR 活動を実現している点が優れている。

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 中期経営計画や資本コストを意識した経営方針を積極的に公表し、資本効率改善と企業価値向上の方向性を示している。
- ・ 経営目標と株主価値向上を結び付けた説明が分かりやすく整理されている。

(好事例としての理由)

- ・ 近年重視される資本コストや ROE 改善の考え方を明確に示し、経営と株主の目線を一致させている。
- ・ 企業価値向上への具体的なコミットメントが伝わるため、投資家からの評価向上にもつながる。

7. ステラケミファ (4109)

【時価総額:687 億円 (2026/9/30)】

● ESG に関連する情報の開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ マテリアリティの特定に加え、TCFD 提言への対応やサステナビリティ委員会の設置状況などを開示している。
- ・ 気候変動リスクや機会への対応を経営レベルで推進する仕組みを分かりやすく提示。

(好事例としての理由)

- ・ ESG 活動を単なる社会貢献ではなく経営戦略の一部として位置付けている。
- ・ 中堅化学メーカーとしては先進的な開示水準であり、持続的成長と企業価値向上との関係性を投資家へ明確に伝えている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 半導体向けフッ素化学製品について、市場動向や需要見通しを決算説明資料や中期経営計画で継続的に説明している。
- ・ 事業環境と業績の関連性を示すことで、将来の成長可能性を理解しやすくしている。

(好事例としての理由)

- ・ 半導体市場は業績への影響が大きいため、市況見通しや需要動向の説明は投資判断上の重要情報となる。
- ・ 業績の先行指標を積極的に開示することで、投資家の予測精度向上に貢献している。

8. 東洋合成工業（4970）	【時価総額：842 億円（2026/9/30）】
-----------------	--------------------------

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ フォトリソグ用感光材や高純度溶剤について、生産能力増強計画や設備投資の進捗、半導体市場との関連性を具体的に開示している。
- ・ 成長戦略を数値や具体施策とともに説明している点が特徴である。

(好事例としての理由)

- ・ 半導体材料事業では安定供給能力が競争力の源泉となるため、生産能力増強や設備投資計画の開示は極めて重要である。
- ・ 市場成長と自社投資を結びつけて説明しており、成長性を理解しやすい。

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 投資家向けメッセージや中期経営計画を通じて、感光材分野での世界トップクラス企業を目指す成長戦略を発信している。
- ・ 自社の強みや市場機会を踏まえた中長期ビジョンを明確に示している。

(好事例としての理由)

- ・ ニッチトップ企業としての競争優位性や将来像を具体的に説明しており、短期業績だけでなく長期的な企業価値創造への期待を高める。
- ・ 投資家が成長ストーリーを描きやすい点が高く評価できる。

【 トイレタリー・化粧品 】

9. ミルボン（4919）

【時価総額：1053 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書の「Top Message」「社外取締役を交えたクロスレビュー」などで、社長・社外取締役が中期事業構想や資本戦略を対話形式で説明しており、経営陣が投資家との対話を重視していることが明確に示されている。

（好事例としての理由）

- ・ 経営戦略・財務・人的資本・ESG を一体化した「価値創造プロセス」を経営陣自身が語ることで、投資家が事業の持続的成長を理解しやすい。
- ・ 中小型株企業としては突出した情報量と構成で、専門性の高い化学メーカーでありながら、非専門の投資家にも開かれた IR になっている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 美容室・美容師との関係性や「あなたらしく美しく生きる」ための価値提供を EXPO2025 特集やブランド戦略として詳述し、「プロフェッショナル向けヘア化粧品メーカー」という業種特性を踏まえた独自の価値創造ストーリーを開示している。

（好事例としての理由）

- ・ 美容・サロンという業種特性を活かし、「プロフェッショナル向けヘア化粧品メーカー」独自の価値創造ストーリーを提示している点が、業種の状況に即した自主的な開示の好事例。
- ・ 専門性が高い領域でありながら、ストーリーテリングにより非専門の投資家にも理解しやすい構成になっている。

10. アース製薬（4985）

【時価総額：1030 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書において社長メッセージを中心に、中期経営計画「Act For SMILE COMPASS 2026」の進捗、収益構造改革、海外事業拡大、資本政策までを経営陣自らの言葉で説明し、企業価値向上への考え方を明確に示している。

(好事例としての理由)

- ・ 経営トップが中長期戦略とその進捗を自ら発信することで、投資家は経営の意思や優先課題を直接理解できる。
- ・ 業績だけでなく価値創造ストーリーまで共有しており、建設的な対話を促す開示となっている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 主力の虫ケア用品について国内市場シェア、返品率、季節変動への対応、高付加価値商品の展開状況などを開示するとともに、口腔衛生用品や海外事業の成長戦略を具体的に説明している。

(好事例としての理由)

- ・ トイレタリー業界ではブランド力や市場シェア、需要変動への対応力が重要な評価要素。
- ・ 業績と直結する事業 KPI を積極的に開示しており、投資家が競争力や成長余地を把握しやすい。

【 医 薬 品 】

11. PHC ホールディングス（6523）

【時価総額：1820 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（事業ブランドのわかりやすい説明）

（優れている具体的開示内容）

- ・ 多様な事業から成り立っているが、各事業についてわかりやすく説明し、中期的な成長性・業績見通しについても開示している。
- ・ 経営陣は四半期ごとの説明会に参加し、経営方針、業績推移について詳細にコメントしている。

（好事例としての理由）

- ・ プレゼンテーション、詳細な業績データの配布などを通じて、事業セグメントごとの業績が把握しやすくなるよう工夫されている。
- ・ プレゼンテーション資料、説明会動画、Q&A 集などが開示されて、理解をしやすくなっている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示（事業ごとの見学会と説明）

（優れている具体的開示内容）

- ・ 事業ごとの見学会や説明会を適宜実施し、投資家の理解が進むような工夫をしている。

（好事例としての理由）

- ・ ライフサイエンス事業企業として、事業の実態を紹介するために、工場の見学会を行い、投資家の理解を深めている。

12. あすか製薬ホールディングス（4886）

【時価総額：591 億円（2026/9/30）】

● ESG に関連する情報の開示（社会課題と事業戦略の結びつき）

（優れている具体的開示内容）

- ・ 女性医療の社会課題（経済損失 4,617 億円等）を定量的に示し、事業との関連性を説明。
- ・ マテリアリティ（女性の健康、アニマルヘルス、環境経営、人材育成など）を体系的に開示。

（好事例としての理由）

- ・ 社会課題と事業戦略を結びつけた ESG 開示は、医薬品企業の中でも特に先進的。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示（多様な形式での情報提供）

（優れている具体的開示内容）

- ・ 統合報告書の動画版やスクリプトを公開し、情報アクセス性を向上。
- ・ 事業セグメント（女性医療・アニマルヘルス・検査事業）ごとの詳細な業績・戦略を開示。

（好事例としての理由）

- ・ 動画・PDF・ダイジェスト版など、多様な形式で情報提供しており、投資家層に応じた配慮が行き届いている。

【 鉄 鋼・非鉄金属 】

13. 中部鋼鈹（5461）

【時価総額:585 億円（2026/9/30）】

● ESG に関連する情報の開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ TCFD 提言に沿って気候変動リスク・機会分析を開示するとともに、2030 年度 CO₂排出量 46%削減、2050 年カーボンニュートラル達成目標や具体的な施策を示している。

（好事例としての理由）

- ・ 定性的な方針にとどまらず、削減目標や実行施策をあわせて開示しているため、投資家が進捗状況を評価しやすい。
- ・ 電炉メーカーとしての環境優位性も理解しやすく示されている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 鉄スクラップを主原料とする電炉メーカーとして、低 CO₂鋼材「すみれす」の展開、循環型社会への貢献、電炉製法の環境優位性など業界特性を踏まえた情報を積極的に開示している。

（好事例としての理由）

- ・ 高炉メーカーとの違いや競争優位性を投資家が理解しやすく、脱炭素化の進展による成長機会も把握できる。
- ・ 事業特性と社会的価値を結び付けて説明している点が評価できる。

14. 日本冶金工業（5480）

【時価総額:818 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢・IR 部門の機能・IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 経営理念を 3 条で明確化し、「経営基盤の強化(ESG)」と「中期経営計画」を両輪とする方針を提示。
- ・ マテリアリティ(重要課題)を特定し、事業戦略と ESG 施策を紐づけて開示。

（好事例としての理由）

- ・ 経営理念 → 戦略 → ESG → KPI の流れが明確で、価値創造ストーリーが一貫
- ・ ESG を経営の中心に据えており、中小型株としては先進的な姿勢。

● ESG に関連する情報の開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・「地球環境負荷低減」「働きがい」「パートナーシップ」など 6 つの重要課題を設定。
- ・カーボンレス製錬による CO₂排出原単位 7 割削減目標を開示。
- ・水素インフラ向け材料評価試験場の導入など、事業と ESG の接点を具体化。

(好事例としての理由)

- ・ESG が事業戦略と密接に結びついており、“本業での ESG”が実現。
- ・定量目標が明確で、投資家が評価しやすい。

【 機 械 】

15.ソディック（6143）

【時価総額：940 億円（2026/9/30）】

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明資料に加え、統合レポートで事業別戦略、技術戦略、知的財産戦略を独立した章として掲載し、成長ドライバーと収益機会を体系的に説明している。

（好事例としての理由）

- ・ 単なる業績報告ではなく、競争優位性の源泉まで開示しているため、機械メーカー特有の技術優位が将来収益にどう結び付くかを理解しやすい。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 放電加工機や金属 3D プリントなどの先端技術について、用途市場や顧客への価値提供を交えて紹介し、技術戦略を詳細に説明している。

（好事例としての理由）

- ・ 機械業界では技術力が競争力の核心であるため、製品性能だけでなく市場ニーズとの結び付きまで示す開示は投資判断に有用である。

16.井関農機（6310）

【時価総額：441 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書で社長・会長が「プロジェクト Z」の進捗と課題を率直に説明し、ROE や PBR 改善目標を具体的に示している。

（好事例としての理由）

- ・ 課題を隠さず構造改革と企業価値向上への道筋を示しており、経営陣の説明責任と投資家との対話姿勢が明確に伝わる。

● ESG に関連する情報の開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 長期ビジョン「食と農と大地」のソリューションカンパニーを掲げ、スマート農業、食料安全保障、環境保全型農業への貢献を開示している。

（好事例としての理由）

- ・ ESG を単なる社会貢献活動ではなく、本業を通じた社会課題解決と位置付けており、社会価値と企業価値の両立がわかりやすい。

【電 気・精密機器】

17. EIZO (6737)

【時価総額:1280 億円 (2026/9/30)】

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料や統合報告書では、ヘルスケア、クリエイティブワーク、航空管制、産業用途などの市場別に事業の特徴や競争優位を説明している。定量情報に加え、市場ごとの成長機会や顧客課題、自社開発・自社生産体制による強みを開示している。

(好事例としての理由)

- ・ 事業ごとの市場環境や収益モデル、差別化要因を分かりやすく示しており、投資家が企業価値の源泉や将来の成長性を理解しやすい。ニッチトップ戦略を含む競争優位性が明確で、収益予測やリスク分析に有用な情報を提供している。

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ CEO・COO によるメッセージを起点に、中期経営計画、財務戦略、事業別戦略、サステナビリティ戦略を体系的に説明。財務・非財務情報を統合し、企業価値向上のストーリーとして示すとともに、投資家との建設的な対話を重視する姿勢を明確にしている。

(好事例としての理由)

- ・ 経営戦略、資本政策、ESG 対応を一体的に整理し、企業価値創造の全体像を分かりやすく伝えている。経営陣の考える成長機会やリスク、企業価値向上への道筋が明確であり、経営と IR が連携した開示の好例となっている。

18. A&D ホロンホールディングス (7745)

【時価総額:828 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ IR サイトで「長期ビジョン 2034」と中期経営計画を中核情報として掲載し、成長目標や経営方針を明確に示している。
- ・ サステナビリティ情報、株主通信、決算説明資料、説明動画などを体系的に提供し、長期的な価値創造を意識した情報発信を行っている。

(好事例としての理由)

- ・ 長期ビジョンと中期経営計画を軸に企業価値向上の道筋を継続的に説明しており、投資家が成長シナリオや経営陣の考え方を理解しやすい。
- ・ 短期業績に偏らず、長期目線で投資家との対話を重視する姿勢が評価できる。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 半導体検査装置に加え、計測・計量機器や医療・健康機器などの事業構成や市場動向を説明し、成長事業と安定収益事業を組み合わせた事業ポートフォリオの特徴を提示。

(好事例としての理由)

- ・ 半導体市況の変動リスクに対し、複数事業による収益基盤の強みや安定性を分かりやすく説明。事業ポートフォリオの意義や経営戦略上の役割まで踏み込んで開示しており、持続的成長力の理解に役立つ。

19. ローランド (7944)

【時価総額:991 億円 (2026/9/30)】

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ Roland Cloud の成長戦略や製品カテゴリー別の施策、地域別売上動向などを詳細に説明し、事業ポートフォリオの変化や成長ドライバーを明確に示している。

(好事例としての理由)

- ・ 従来の楽器販売から継続課金型ビジネスへの転換を具体的に説明しており、収益構造の変化や将来の成長可能性を理解しやすい。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 製品ライフサイクルの長期化、Roland Cloud の展開、物流効率化施策など独自の価値創造活動を開示し、中長期的な成長戦略を示している。

(好事例としての理由)

- ・ 音楽文化への貢献と事業成長の両立を分かりやすく説明しており、同社ならではの企業価値創造ストーリーを理解しやすい。

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書において社長メッセージやアナリストとの鼎談を掲載し、経営課題や成長戦略、事業変革の方向性について率直に説明している。

（好事例としての理由）

- ・ 成果だけでなく過去の課題や反省点についても説明しており、経営の透明性向上と投資家との建設的な対話につながっている。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 中期経営計画「MEX26」において、事業ポートフォリオ改革の方針や成長事業への投資額、収益目標を定量的に示している。

（好事例としての理由）

- ・ どの事業へ投資し、どのように利益成長を実現するのかを具体的に説明しており、戦略の実現可能性を評価しやすい。

【 自動車・同部品・タイヤ 】

21. ユニプレス（5349）

【時価総額：588 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 中期経営方針や自動車産業の構造変化への対応策を開示し、事業ポートフォリオ改革や技術戦略を投資家へ説明している。

（好事例としての理由）

- ・ EV 化など事業環境変化への対応を経営課題として示し、中長期視点での企業価値向上策を説明している。

● ESG に関連する情報の開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ サステナビリティレポートで CO₂削減目標、インターナルカーボンプライシング、人的資本施策、健康経営などを定量的に開示している。

（好事例としての理由）

- ・ 環境・社会・人的資本に関する取組みを数値で示しており、ESG 経営の進捗状況を客観的に評価できる。

22. ダイキョーニシカワ（4246）

【時価総額：771 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ DNC レポートにおいて社長自らが Vision2040、中期経営計画、ROE 目標、PBR1 倍超達成方針を説明している。

（好事例としての理由）

- ・ 経営陣が資本効率や企業価値向上を重要課題として明示しており、投資家との建設的対話を重視している。

● ESG に関連する情報の開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ マテリアリティごとに CO₂削減、カーボンニュートラル、D&I、人材育成等の KPI と目標を明確に開示している。

（好事例としての理由）

- ・ リスク・機会・目標・進捗を一体的に示しており、ESG の課題と企業価値向上との関係が理解しやすい。

【 エネルギー 】

23. 静岡ガス（9543）

【時価総額：995 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 代表取締役社長が、年 2 回の決算説明会に加え、アナリストや機関投資家との個別ミーティングにも積極的に参加し、会社の目指す方向性や経営に対する思いを自らの言葉で説明している。
- ・ 統合報告書のトップメッセージにおいて、地域社会への貢献を企業の存在意義として示すとともに、「2030 年ビジョン」や「2050 年カーボンニュートラルビジョン」の実現に向けた経営方針や成長戦略を経営トップ自らが説明している。

（好事例としての理由）

- ・ 経営理念、将来ビジョン、事業戦略の関係性を経営陣が自ら語ることで、投資家は企業が目指す方向性や価値創造の道筋を理解しやすい。長期的な企業価値向上への考え方が明確に伝わる開示となっている。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明会資料に加え、説明会動画や書き起こし記事を継続的に公開している。業績動向だけでなく、成長戦略や事業環境に対する経営陣の考え方を、幅広い投資家が確認できる体制を整備している。

（好事例としての理由）

- ・ 動画と書き起こし記事を併用することで、説明会参加者以外でも同等の情報にアクセスできる。
- ・ 経営陣の発言内容や説明の背景まで把握しやすく、投資家との建設的な対話促進に寄与している。

24. シナネンホールディングス（8132）

【時価総額：832 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書のトップメッセージにおいて、創業 100 周年に向けたビジョンである「総合エネルギー・ライフクリエイト企業グループへの進化」を掲げ、その実現に向けた事業再編や成長戦略、経営基盤強化の方向性を社長自ら説明している。

(好事例としての理由)

- ・ 経営者が中長期ビジョンと具体的な施策とのつながりを明確に示しており、投資家は将来の企業価値創造プロセスを理解しやすい。
- ・ 経営陣の考え方や変革への意思も伝わる開示となっている。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料に加え、決算説明会後に質疑応答の要約を公表している。また、統合報告書では社長インタビューや事業戦略の特集を設け、経営戦略や事業環境を分かりやすく解説している。

(好事例としての理由)

- ・ 業績数値だけでなく、投資家に関心を持つ質問への回答や経営陣の考え方まで開示しており、事業内容や成長戦略への理解が深まる。
- ・ 説明会参加者と非参加者との情報格差の縮小にも寄与している。

【 運 輸 】

25. スカイマーク（9204） 【時価総額：263 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 社長メッセージ、中期経営目標、ディスクロージャーポリシーを IR サイトの中心に配置し、経営方針と株主対話方針を一体的に説明している。
- ・ 経営陣自らが成長戦略や企業価値向上への考え方を発信している。

（好事例としての理由）

- ・ 中小型企业では業績説明中心になりがちだが、経営者の考え方や経営戦略を継続的に示しており、投資家が企業価値創造の方向性を理解しやすい。
- ・ IR を経営の重要機能として位置付けている点が評価できる。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 旅客搭乗率、搭乗者数、運航実績などを月次ベースで開示し、市況や需要環境を先行的に把握できる情報を提供している。

（好事例としての理由）

- ・ 航空業界の価値評価に不可欠な運航指標を継続開示しており、投資家が業績見通しを独自に検証できる。
- ・ 自主的な KPI 開示の好例。

26. 川西倉庫（9322） 【時価総額：196 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書において、トップメッセージ、長期ビジョン、価値創造プロセスを一体的に整理し、経営方針から企業価値向上までの流れを分かりやすく開示している。

（好事例としての理由）

- ・ 経営者の考えや将来ビジョンと企業価値創造の関係が体系的に示されており、投資家が中長期的な成長戦略を理解しやすい内容となっている。

● フェア・ディスクロージャー

(優れている具体的な開示内容)

- ・ ディスクロージャーポリシーを公表するとともに、IR 資料や統合報告書をウェブサイトで公開し、幅広い投資家が公平に情報を取得できる環境を整備している。

(好事例としての理由)

- ・ 情報開示の方針を明確に示し、投資家属性を問わず同一情報へアクセスできる体制を構築していることで、公平性と透明性が確保されている。

27. 乾汽船 (9308) 【時価総額:646 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 中期経営計画と資本政策について社長自ら説明し、事業ポートフォリオ、株主還元、資本効率向上の考え方を明確に開示している。

(好事例としての理由)

- ・ 海運市況の変動が大きい企業でありながら、経営者が資本政策を含めて積極的に説明しているため、投資家との対話の質向上につながっている。

● フェア・ディスクロージャー

(優れている具体的な開示内容)

- ・ IR ライブラリーに決算説明会資料や調査レポートを掲載し、個人投資家も機関投資家と同等の情報にアクセスできる。

(好事例としての理由)

- ・ 海運業は専門性が高いため、説明資料の公開は情報格差解消に大きく寄与する。
- ・ 公平な情報提供姿勢が明確である。

28. 遠州トラック (9057) 【時価総額:244 億円 (2026/9/30)】

● フェア・ディスクロージャー

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料に加え、株主総会動画や説明会アーカイブを公開し、機関投資家・個人投資家を問わず公平に情報へアクセスできる環境を整備している。

(好事例としての理由)

- ・ 動画配信やアーカイブ公開などデジタル活用を積極的に進め、情報格差の縮小と透明性向上を図ることで、幅広い投資家との接点を確保している。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 2024 年問題への対応として、中継輸送の拡充や DX 投資、業務効率化施策などを具体的に説明し、事業への影響と対応方針を詳細に開示している。

(好事例としての理由)

- ・ 業界が直面する構造的課題に対する対応策を明確に示しており、中長期的な競争力や成長可能性、経営の透明性を判断するうえで有益。

【 通 信・インターネット 】

29. QPSホールディングス（464A）

【時価総額：940 億円（2026/9/30）】

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ SAR 衛星の打上げ実績、衛星製造能力の増強計画、衛星コンステレーション構築の進捗、政府案件の受注状況、画像データ販売の拡大方針など、宇宙産業特有の重要指標を継続的に開示している。

（好事例としての理由）

- ・ 宇宙関連企業では売上や利益だけでは将来価値を判断しにくいいため、運用衛星数や受注案件、製造能力などの KPI 開示が重要である。
- ・ 業界特有の成長指標を示すことで、投資家が事業の進捗や競争力を適切に評価できる。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明資料では、衛星の打上げ状況、運用機数、画像データ提供実績、防衛省案件の進捗、海外展開、資金調達状況などを図表とともに詳細に説明している。さらに説明会書き起こしも公開し、経営陣の発言内容を広く共有している。

（好事例としての理由）

- ・ 成長途上の宇宙関連企業においては、契約や衛星運用の進捗が企業価値を左右する。
- ・ 定量・定性の両面から事業状況を継続的に開示することで、投資家が事業の進展度合いや将来収益の見通しを把握しやすくなっている。

【 商 社 】

30. 三洋貿易（3176）

【時価総額:673 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 社長自らが PBR1 倍割れを重要な経営課題として明示し、ROE 向上、成長投資、人的資本強化、株主還元の方針を長期経営計画や統合報告書で具体的に説明している。
- ・ 資本コストを意識した経営や IR 活動強化への考え方も経営トップの言葉で発信。

（好事例としての理由）

- ・ 経営トップが企業価値向上や株価評価を経営上の重要課題として認識し、その対応策を市場に直接説明している点が優れている。
- ・ 経営と IR が一体化しており、投資家との建設的な対話を促進するとともに、経営の透明性向上にもつながっている。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書では、価値創造モデルを軸に事業ポートフォリオ、競争優位性、成長戦略、財務・非財務目標を体系的に整理し、各事業がどのように企業価値向上へ結び付くかを図表や事例を交えて分かりやすく説明している。

（好事例としての理由）

- ・ 専門商社特有の分かりにくい事業構造を整理し、収益源泉や成長ドライバーを投資家が理解しやすい形で開示している。
- ・ 財務情報と非財務情報を統合的に示すことで、中長期の成長ストーリーを把握しやすくしている。

31. 明治電機工業（3388）

【時価総額:270 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 2024 年・2025 年と統合報告書を継続発行しており、閲覧用・印刷用の 2 種類を用意するなど、読み手の利便性にも配慮している。
- ・ 統合報告書に加え、会社案内パンフレットやファクトブックも公開し、企業理解のレベルに応じて資料を選べる構成になっている。

(好事例としての理由)

- ・ 中小型の卸売業で「統合報告書」を明確に位置づけ、継続発行している点は、経営陣が長期価値創造を意識している証左。
- ・ 投資家だけでなく、取引先・従業員・地域社会など幅広いステークホルダーを意識した資料体系になっており、IR 部門の機能が企業コミュニケーション全体と結びついている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」といったリリースを行い、PBR・資本効率を意識した経営方針を明示している。
- ・ 中期経営計画の販売計画修正や配当予想の修正を適時開示し、業績見通しと株主還元方針の変化を丁寧に説明している。

(好事例としての理由)

- ・ 卸売業という「薄利多売・景気敏感」な業種特性の中で、資本コスト・株価を意識した経営を明示的に開示している点は、近年の東証・金融庁の要請に対する模範的な対応。
- ・ 中期計画の修正や配当予想の修正を、単なる数値変更ではなく「資本コストを意識した経営」とセットで説明していることは、同業他社にとっても参考になる開示姿勢。

【小売業】

32. オイシックス（3182）

【時価総額：614 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ IR サイト上で「トップメッセージ」「経営方針」「個人投資家の皆さまへ」などを明確に分け、経営理念と成長戦略を一貫したストーリーとして提示。
- ・ 決算ごとに「決算説明動画」「FAQ」「データシート」をセットで公開し、数字だけでなく“なぜそうなったか”を補足する構成。

（好事例としての理由）

- ・ FAQ やデータシートまで標準装備している中小型株はまだ少なく、「投資家の理解コストを下げる」という IR の基本姿勢が明確。
- ・ 経営陣のメッセージと数値資料がリンクしており、「理念→戦略→KPI」の流れが追いやすく、アナリスト・個人投資家双方にとって分析しやすい。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ サブスクリプション型の食品宅配というビジネス特性に応じ、LTV・解約率・会員数など、収益構造を理解するうえで重要な指標を説明資料やデータシートで開示。
- ・ コロナ後の需要変動やサプライチェーンリスクなど、業界特有のテーマについても、決算説明会で丁寧に解説。

（好事例としての理由）

- ・ 一般的な小売 KPI(既存店売上高など)にとどまらず、「サブスク×EC×食品」という業態特性を反映した指標を自主的に開示しており、ビジネスモデル理解に直結。
- ・ 事業環境の変化(原材料価格・物流コスト等)を、生活者目線と投資家目線の両方から説明している点も、好事例として挙げやすい。

33. TABAYA ホールディングス（7606）

【時価総額：705 億円（2026/9/30）】

● フェア・ディスクロージャー

（優れている具体的な開示内容）

- ・ IR サイトに「ディスクロージャーポリシー／コーポレート・ガバナンス」を明示し、情報開示の基本方針・体制を公開。

- ・ IR ニュース・IR カレンダーで、決算・説明会・月次売上概況などの予定と結果を整理して掲載。

(好事例としての理由)

- ・ ディスクローチャーポリシーを独立したコンテンツとして掲げている点は、フェア・ディスクローチャーの姿勢を対外的に示すうえで模範的。
- ・ 月次売上概況を継続開示し、短期的な業績動向をタイムリーに共有している点も、情報の公平性・継続性の観点で優れている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 「ビジネスモデル」「基本事業戦略(多事業軸化・店舗数制限・顧客価値最大化)」など、アパレル小売の構造変化を踏まえた戦略を詳細に説明。
- ・ 月次売上概況をブランド別・チャネル別に開示し、リアル店舗と EC の動向を把握しやすくしている。

(好事例としての理由)

- ・ 「店舗数制限戦略」など、業界の常識(出店拡大)と逆方向の戦略をあえて明示し、その意図と KPI を説明している点がユニーク。
- ・ ファッション小売のボラティリティを、月次データと中期戦略の両面から説明しており、業種特性に即した自主開示として参考になる。

34. ギフトホールディングス(9279)

【時価総額:833 億円 (2026/9/30)】

● フェア・ディスクローチャー

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明会資料に加え、説明会動画、質疑応答要旨、月次情報を IR サイト上で広く公開し、機関投資家と個人投資家の情報格差縮小に努めている。

(好事例としての理由)

- ・ 説明会参加者だけが情報を得るのではなく、質疑応答まで含めて開示することで、公平性の高い情報提供を実現している。
- ・ 個人投資家にも理解しやすい開示となっている。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料において既存店売上高、新規出店数、店舗当たり月商、退職率など店舗運営の重要 KPI を継続開示し、業績変動要因も具体的に説明している。

(好事例としての理由)

- ・ 投資家が業績の持続性や成長性を把握するために必要な KPI が整理されており、単なる業績数字だけでなく事業の実態や将来の成長ドライバーまで理解しやすい。

【 銀 行 】

35. 筑波銀行(8338)

【時価総額:680 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 統合報告書の中で、パーパス、長期ビジョン、中期経営計画を「価値創造ストーリー」として一体的に構成
- ・ ビジョン達成のための戦略、財務・非財務 KPI を体系的に整理
- ・ 経営陣メッセージが、戦略・リスク・ESG の位置づけを明確に説明

(好事例としての理由)

- ・ 戦略・財務・ESG が別々の資料ではなく、一本のストーリーとして理解できる構造になっており、投資家が「銀行として何を目指し、どのように価値を生むのか」を把握しやすい。
- ・ 経営陣のメッセージが抽象論に留まらず、地域課題・収益モデル・リスク要因を結びつけて説明している点が地銀として先進的。
- ・ 10 年後を見据えた長期ビジョンから、バックキャストिंगして、3 つのフェーズに分け、第 1 フェーズとしての現中計を策定している。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 気候変動リスクを貸出ポートフォリオの信用コスト増加額として試算
- ・ 地域企業のトランジション支援やビジネスマッチングを「価値創造機会」として説明

(好事例としての理由)

- ・ TNFD フレームワークを踏まえた開示は、地銀の中でも高度な取り組み。
- ・ 地域企業支援を ESG の文脈で整理しており、地銀の社会的役割を戦略的に説明できている。
- ・ 自主的開示の深度が高く、単なる制度対応ではなく、銀行の本業と ESG を統合した説明になっている。

36. 清水銀行(8364)

【時価総額:385 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 地域のポテンシャルを具体的な数字として投資家に提供
- ・ 国際統合報告フレームワーク・価値協創ガイダンス 2.0 を参照
- ・ 経営陣メッセージが中期計画の進捗と次期計画を連続的に説明

(好事例としての理由)

- ・ 人的資本、サステナビリティ経営に対する取組みが明確。
- ・ 国際基準を参照した編集方針を明記しており、IR の透明性と説明責任が高い。
- ・ 経営陣メッセージが「過去→現在→未来」を一貫して説明し、投資家が経営の意思決定プロセスを理解しやすい。

● フェア・ディスクロージャー

(優れている具体的な開示内容)

- ・ プライム市場基準への対応状況を明確に開示
- ・ 政策保有株式の削減目標(2030 年 3 月までに、2025 年 3 月比、簿価ベース 20%削減)を明示
- ・ ROE 向上のロジックツリーを開示

(好事例としての理由)

- ・ 資本効率・ガバナンスに関する踏み込んだ開示。
- ・ 政策保有株式の削減目標を明示することで、投資家の関心領域に正面から応えている。
- ・ ROE 向上のロジックツリーは、経営改善の道筋を可視化する優れたフェア・ディスクロージャー。

【 保険・証券・その他金融 】

37. アニコム ホールディングス（8715） 【時価総額：764 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書で、トップメッセージを「ペットの健康寿命延伸」「孤独という社会課題の解決」と結びつけ、事業の存在意義を明確化。
- ・ 長期ビジョン(第二フェーズ→第三フェーズ)を研究開発・DX 戦略とセットで説明。

（好事例としての理由）

- ・ 事業の社会的意義を経営トップが自ら言語化しているため、投資家が“何のために存在する会社か”を理解しやすい。
- ・ 長期ビジョンと具体策が紐づいており、単なる理念ではなく実行計画として評価できる。

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ ペット医療データに基づく疫学的分析(がん発症理論、腸内細菌叢(腸内フローラ)など)を図表で丁寧に説明。
- ・ 保険・遺伝子検査・動物病院等の事業を「川上～川下」のバリューチェーンとして可視化。

（好事例としての理由）

- ・ 無形資産(医療データ)の内容と活用方法を具体的に示しており、投資家が競争優位を評価しやすい。
- ・ 事業間シナジーを構造的に説明しているため、成長ストーリーが理解しやすい。

38. 岩井コスモホールディングス（8707） 【時価総額：1175 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ IR サイトで資料を目的別に整理(決算・中計・ガバナンス等)して掲載している。
- ・ 中期経営計画を独立コンテンツとして継続更新。単なる計画公表にとどまらず、実行状況を継続的に開示している。

(好事例としての理由)

- ・ 投資家が迷わず必要情報にアクセスでき、IR 部門が投資家との対話を重視している姿勢がうかがえる。
- ・ 中期経営計画を継続的に更新し、その進捗や施策をフォローアップしていることで、経営陣が中長期的な企業価値向上に責任を持って取り組んでいることが伝わる。

● ESG に関連する情報の開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ サステナビリティ方針やマテリアリティ、TCFD 提言に基づく気候関連情報を専用ページに集約し、ガバナンス体制や戦略、目標などを体系的に開示している。
- ・ ESG 関連情報をコーポレート・ガバナンスやリスク管理と関連付けて説明している。

(好事例としての理由)

- ・ 気候変動を含むサステナビリティ課題への対応方針や管理体制が整理されており、長期的なリスク管理の考え方を把握しやすい。
- ・ ESG をガバナンスや経営戦略と一体的に説明しており、企業価値向上との関係性が理解しやすい。

【 IT サービス・ソフトウェア 】

39. JBCC ホールディングス（9889）

【時価総額：1228 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 統合報告書において、社長自らが中期経営計画「CHALLENGE2026」の基本方針や目指す企業像を説明するとともに、事業ポートフォリオ変革、人材戦略、DX 推進を通じた企業価値向上の道筋を価値創造プロセスとして体系的かつ一貫性を持って提示。

（好事例としての理由）

- ・ 経営戦略、人的資本、資本政策といった個別施策を単独で説明するのではなく、それらがどのように企業価値向上につながるのかを経営トップが自ら説明している。
- ・ 投資家は経営の意思や成長シナリオを立体的に理解することができ、対話の質向上にもつながる開示となっている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ IT サービス企業として、クラウド、セキュリティ、超高速開発の各分野を重点成長事業として位置付け、それぞれの市場環境や顧客ニーズ、競争優位性、収益拡大に向けた戦略と進捗状況を継続的かつ具体的に開示している。

（好事例としての理由）

- ・ IT サービス業では業績数値だけでは将来の成長性や差別化要因を把握しにくい、需要拡大が見込まれる分野ごとに市場機会や戦略、成果を示すことで、投資家は事業の競争力や持続的成長の可能性をよりの確に評価できる。

40. ビジネスエンジニアリング（4828）

【時価総額：798 億円（2026/9/30）】

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明会資料では、受注高、ストック売上、セグメント別売上高、営業利益率など投資判断に有用な指標を継続的に開示するとともに、説明動画や質疑応答の書き起こしも公開し、業績および成長戦略を多面的に説明している。

(好事例としての理由)

- ・業績結果だけでなく、その背景にある受注動向やセグメント別の収益構造、今後の見通しについても詳細に説明している。
- ・質疑応答を公開することで経営陣の考え方や市場認識まで把握できるため、透明性と説明責任の高い開示となっている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・製造業向け ERP「mcframe」について、ライセンス売上、ストック売上、導入拡大状況、パートナー戦略などを継続的に開示している。

(好事例としての理由)

- ・ソフトウェア企業の将来価値を評価するうえで重要なストック収益や製品競争力、顧客基盤の拡大状況を可視化している。
- ・単なる売上・利益情報を補完し、将来収益の安定性や成長の持続可能性を投資家が判断しやすい開示となっている。

41. テクマトリックス (3762)

【時価総額:1102 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・IR サイト上で「経営方針・体制」「中期経営計画」「対処すべき経営課題」「事業等のリスク」を体系的に掲載し、統合報告書・有価証券報告書・決算説明資料を一元的に提供。
- ・個人投資家向け説明会を継続的に開催し、その動画を外部プラットフォームでも公開。

(好事例としての理由)

- ・経営戦略・リスク・財務を「統合報告書＋中計＋説明会」で多層的に説明しており、中小型株としては情報量・構造化のレベルが高い。
- ・個人投資家向け説明会を継続開催し、動画アーカイブまで整備している点は、対話姿勢と IR リソース投入の明確な表れ。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・個人投資家向け会社説明会資料で、事業セグメント別のビジネスモデル、業績推移、今後の計画に加え、「SDGs・環境への取り組み」「人事戦略」「株主還元・株主優待」を一体的に説明。

(好事例としての理由)

- ・ 単なる業績説明にとどまらず、人的資本・環境・株主還元を一つのストーリーとして説明しており、投資家が「価値創造プロセス」を理解しやすい。
- ・ 中小型 IT サービス企業として、非財務情報を説明会資料にしっかり組み込んでいる点が先進的。

42. プラスアルファ・コンサルティング（4071）

【時価総額：868 億円（2026/9/30）】

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料に加え、「決算説明会書き起こし記事」や「想定問答集(想定される質問に対する回答)」を TDnet で開示。
- ・ 配当方針変更(配当性向目標引き上げ・DOE 指標新設)について、専用資料で背景・考え方を詳細に説明。

(好事例としての理由)

- ・ 説明会の「書き起こし」や「想定 Q&A」を公開することで、説明会参加者と不参加者の情報格差を極小化している。
- ・ 資本政策の変更理由を丁寧に説明しており、株主還元方針の透明性が高い。

● 各業種特性に即した自主的開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ タレントマネジメントシステム「タレントパレット」など SaaS プロダクトについて、導入事例(離職率改善など)を適時開示で詳細に紹介。
- ・ AI エージェント機能搭載など、プロダクトの技術的進化をニュースリリースで具体的に説明。

(好事例としての理由)

- ・ SaaS 企業にとって重要な「ユースケース」「顧客価値」を、IR・適時開示の形で積極的に共有しており、ビジネスモデルの理解を大きく助けている。
- ・ AI 活用やデータ活用の方向性を具体的に示すことで、成長ストーリーと技術優位性を投資家に伝えている。

【 広告・メディア・エンタテインメント 】

43. PR TIMES (3922)

【時価総額：293 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ IR トップページで「投資家の皆様へ」「Q&A で PR TIMES を知る」など、個人投資家も意識した平易な言葉のコンテンツを配置。
- ・ 決算説明会のアーカイブ動画と質疑応答要旨を公開し、経営陣の説明と対話の内容を継続的に閲覧可能としている。

（好事例としての理由）

- ・ 「プロ向け」ではなく、非専門家にも理解しやすい構成・言葉遣いで、IR の基本スタンス（オープンでフラットな対話志向）が明確。
- ・ Q&A 形式コンテンツや動画アーカイブは、中小型株としては一段踏み込んだ「投資家との対話の見える化」であり、IR 姿勢を強く印象づける。

● 説明会・インタビュー・説明資料等における開示

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 通期決算説明会資料に加え、説明会録画・質疑応答をセットで公開し、説明会に参加できない投資家にも同等の情報を提供。

（好事例としての理由）

- ・ 「資料＋動画＋Q&A」の三点セットは、フェアなアクセスと理解促進の両面で優れた実務。
- ・ 質疑応答の要旨公開により、機関投資家との対話内容を個人投資家も共有でき、情報格差の縮小に寄与。

【 新興市場銘柄 】

(2026 年度ディスクロージャー優良企業表彰企業等を除く)

44. ソラコム (147A)

【時価総額:445 億円 (2026/9/30)】

● フェア・ディスクロージャー

(優れている具体的な開示内容)

- ・ M&A 案件に関する詳細な解説に加え、決算説明会資料、質疑応答、決算数値集などを速やかに公開している。
- ・ 投資家からの改善提案も積極的に取り入れ、開示内容の充実を図っている。

(好事例としての理由)

- ・ 重要情報を迅速かつ公平に開示し、説明資料だけでなく質疑応答まで公開することで情報格差の抑制に努めている。
- ・ 投資家ニーズを踏まえた継続的な改善姿勢も、フェア・ディスクロージャーの模範といえる。

45. タイミー (215A)

【時価総額:1415 億円 (2026/9/30)】

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 業績計画を登録ワーカー数、導入事業者数、流通総額などの主要 KPI に分解して説明するとともに、定性的な施策内容も併せて開示。
- ・ 市場動向や新規事業の位置付けについても継続的に情報発信している。

(好事例としての理由)

- ・ 高成長企業に求められる定量・定性両面からの説明を実践しており、投資家が成長ドライバーを理解しやすい。
- ・ 市場創出段階にある事業についても可能な範囲で説明責任を果たしており、透明性の高い開示姿勢が評価できる。

● ESG に関連する情報の開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ スポットワークによる就業機会創出や地域人材不足の解消など、社会課題への取組みを開示している。
- ・ 人的資本情報や各種調査レポートを通じて、サービスが生み出す社会的価値の発信を進めている。

(好事例としての理由)

- ・ ESG 開示は発展途上ながらも、事業を通じた社会的インパクトの可視化に取り組んでいる。
- ・ 人的資本や社会的価値創出に関する情報発信を強化しており、今後のさらなる充実が期待される点も含め評価できる。

46. Synspective (290A)

【時価総額:1883 億円 (2026/9/30)】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 社長および CFO が説明会で中心的な役割を担い、中長期経営戦略や衛星コンステレーション構想について、自社の競争優位性と市場環境を踏まえて説明している。
- ・ IR 担当者も経営陣と緊密に情報共有し、一貫した情報提供を行っている。

(好事例としての理由)

- ・ 経営陣が事業内容や成長シナリオを自ら説明するとともに、IR 部門も同水準の説明能力を有している。
- ・ 特に、自社の強みと課題を客観的に整理しながら中長期戦略を説明しており、投資家との建設的な対話につながっている。

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 工場見学会や設備見学会を積極的に実施し、衛星開発・製造の現場を投資家やアナリストに公開している。
- ・ 資料による説明だけでは伝わりにくい技術力や事業進捗について、実物を通じた理解促進を図っている。

(好事例としての理由)

- ・ 宇宙関連事業は専門性が高く理解が難しいため、現場見学の機会提供は事業理解を深める有効な手段である。
- ・ 同社は自主的な見学会を通じて情報の非対称性を低減し、投資家との対話の質向上に努めている。

47. トヨコー (341A)

【時価総額:310 億円 (2026/9/30)】

● 説明会、インタビュー、説明資料等における開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 決算説明資料や成長可能性資料において、業績見通しだけでなく、その前提条件や市場環境、事業別の進捗状況を併せて説明している。
- ・ 主要リスクについても具体的に整理し、投資判断に必要な情報を丁寧に開示。

(好事例としての理由)

- ・ 上場間もない企業でありながら、数値目標のみならずその根拠や前提条件まで開示している点が評価できる。
- ・ 事業リスクや不確実性についても十分な説明が行われており、投資家の理解促進と適切な判断に資する開示となっている。

● ESG に関連する情報の開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 老朽化インフラの長寿命化や環境負荷低減に資する独自工法・技術の社会的価値を説明するとともに、事業活動そのものが環境課題の解決につながる点を分かりやすく発信。

(好事例としての理由)

- ・ ESG 情報を単独の活動としてではなく、本業を通じた社会課題解決として整理。
- ・ 環境価値と経済価値の両立を示しており、投資家がサステナビリティと成長性の関係を理解しやすい開示となっている。

48. TKP (3479)

【時価総額:805 億円 (2026/9/30)】

● 各業種の状況に即した自主的な情報開示

(優れている具体的な開示内容)

- ・ 定期的な施設見学会を開催し、貸会議室・宿泊研修施設などの運営実態を投資家に直接紹介している。
- ・ トップマネジメントが証券会社主催ミーティング等で各事業の収益構造や戦略を説明している。

(好事例としての理由)

- ・ サービスの品質や施設の利用状況は資料のみでは伝わりにくいが、現場見学によって事業モデルへの理解が大きく深まる。
- ・ 経営陣による直接説明と組み合わせることで、投資家との建設的な対話を実現している。

49. 網屋（4258）

【時価総額：470 億円（2026/9/30）】

● 経営陣の IR 姿勢、IR 部門の機能、IR の基本スタンス

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 代表取締役社長が決算説明会や投資家向け説明会に継続的に登壇し、自ら業績や成長戦略を説明している。
- ・ IR 担当マネージャーも投資家との対話に積極的に関与し、経営陣と一体となった情報発信体制を構築している。

（好事例としての理由）

- ・ 経営トップ自らが投資家との対話に継続的に関与することで、事業環境や経営判断の背景まで含めた説明が可能となっている。
- ・ IR 部門にも十分な説明能力が備わっており、組織的かつ継続的な IR 体制が確立されている点が評価できる。

50. スマレジ（4431）

【時価総額：664 億円（2026/9/30）】

● フェア・ディスクロージャー

（優れている具体的な開示内容）

- ・ 決算説明資料や各種 IR 情報を適時かつ分かりやすく開示している。
- ・ 事業の状況や成長戦略、業績動向に関する説明内容も充実しており、投資家が必要とする情報へアクセスしやすい環境を整備している。

（好事例としての理由）

- ・ フェア・ディスクロージャーに対する意識が高く、投資家への情報提供を公平かつ継続的に実施している。
- ・ 開示内容の質・量ともに充実しており、投資家との信頼関係構築に寄与している点が評価できる。

以 上