

「中小型株等上場企業の情報開示向上の取組み」に関するアンケート結果

(詳細版)

2025年8月29日

公益社団法人日本証券アナリスト協会
ディスクロージャー研究会

■アンケートの背景と目的

- ・背景：日本証券アナリスト協会はディスクロージャー優良企業選定事業を1995年から実施しているが、評価対象は主に大企業（約350社）に限られている。
- ・目的：評価対象外の中小型株等企業に対し、IRの現状等を把握し、併せて同協会に求める情報開示向上の支援策（注）について意向を探る。

（注）以下の3つの支援策を選択肢として提示

- ①アナリスト等による相談窓口の設置
- ②好事例集、対話ガイドラインの作成・公表
- ③中小型株等上場企業を対象とするディスクロージャー優良企業表彰制度の創設

■実施概要

- ・調査期間 2025年5月16日（金）～6月6日（金）
- ・調査対象 当協会のIRミーティングに登録している中小型株等上場企業340社
- ・回答数 136社（回答率：40.0%）

■目次

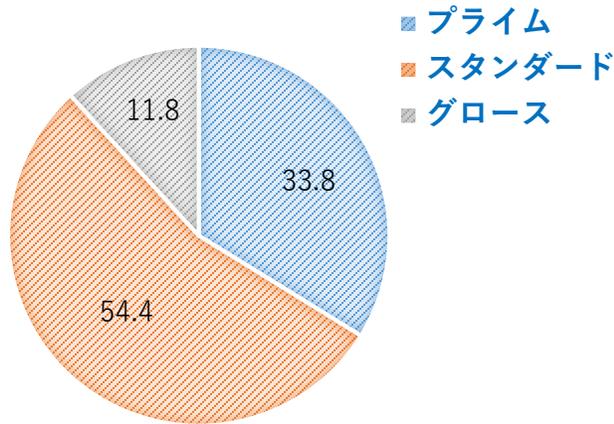
I	回答者の属性	Q 1 ~ 3	・・・ P 3
II	IRの体制	Q 4 ~ 8	・・・ P 4
III	IRの現状	Q 9 ~ 13	・・・ P 5
IV	IRの課題	Q 14 ~ 16	・・・ P 10
V	支援ニーズと希望施策	Q 17 ~ 30	・・・ P 14
VI	IR支援にかかる意見・要望等	Q 31 ~ 33	・・・ P 23
VII	当協会の活動に関する意見・要望等	Q 34	・・・ P 23

I 回答者の属性

Q1 取引所市場区分は

スタンダードが最多（54.4%）

上場区分【図表1】

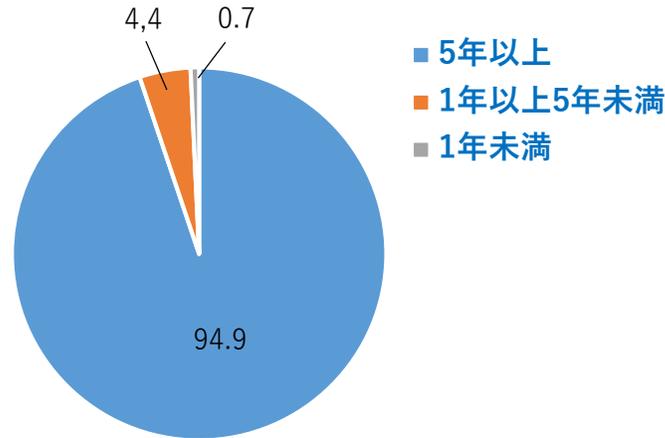


	回答数	%
全体	136	100.0
プライム	46	33.8
スタンダード	74	54.4
グロース	16	11.8

Q2 取引所上場期間は

5年以上が約95%

上場期間【図表2】

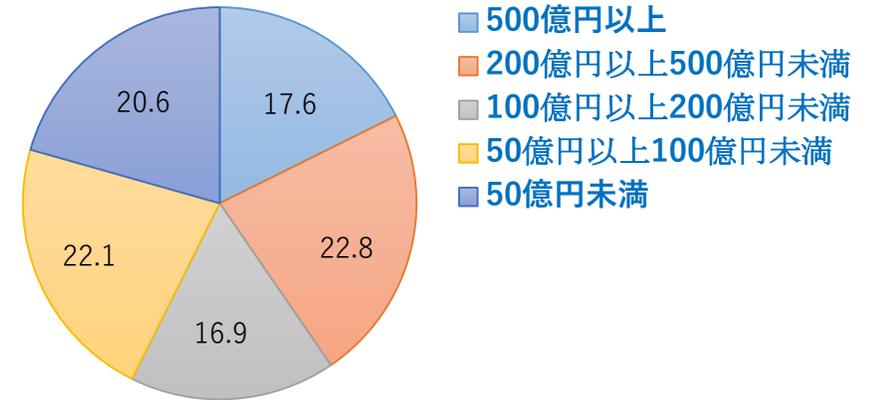


	回答数	%
全体	136	100.0
5年以上	129	94.9
1年以上～5年未満	6	4.4
1年未満	1	0.7

Q3 時価総額は

500億円未満が約8割
100億円未満が約4割

時価総額【図表3】

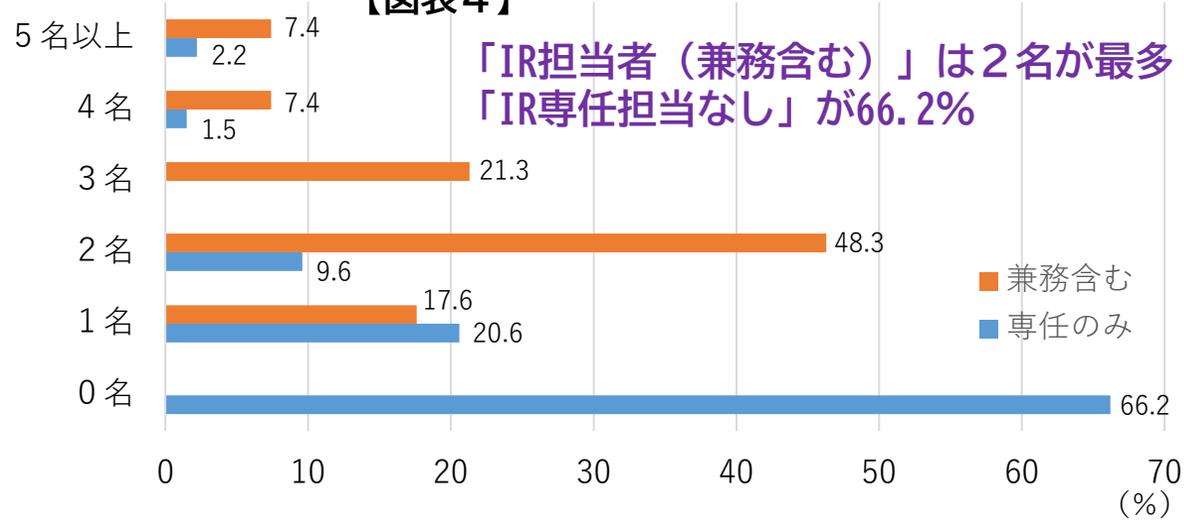


	回答数	%
全体	136	100.0
500億円以上	24	17.6
200億円以上～500億円未満	31	22.8
100億円以上～200億円未満	23	16.9
50億円以上～100億円未満	30	22.1
50億円未満	28	20.6

II IRの体制

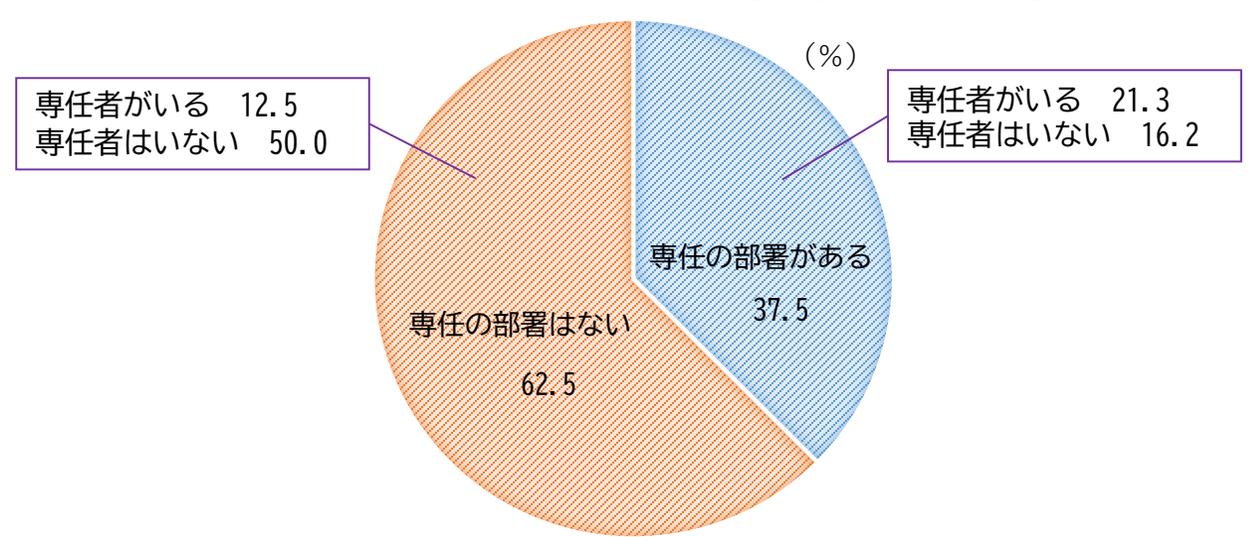
Q4・5 IR担当者の人数（兼務含む・専任のみ）は

【図表4】

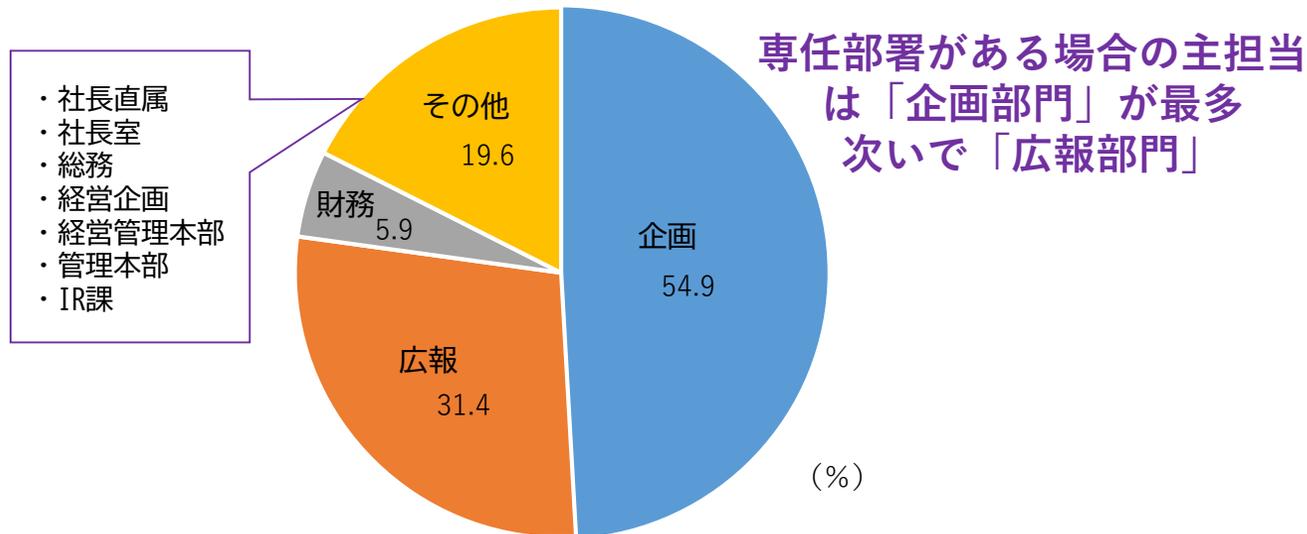


Q6 IR体制は【図表5】

「専任部署はない」が62.5%

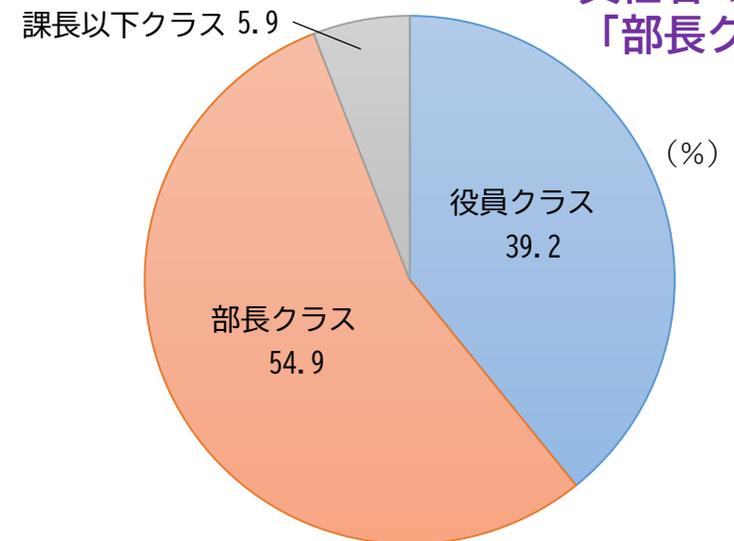


Q7 IR部署が所属する部門は【図表6】



Q8 IR部署の責任者は【図表7】

責任者の役職は「部長クラス」が最多

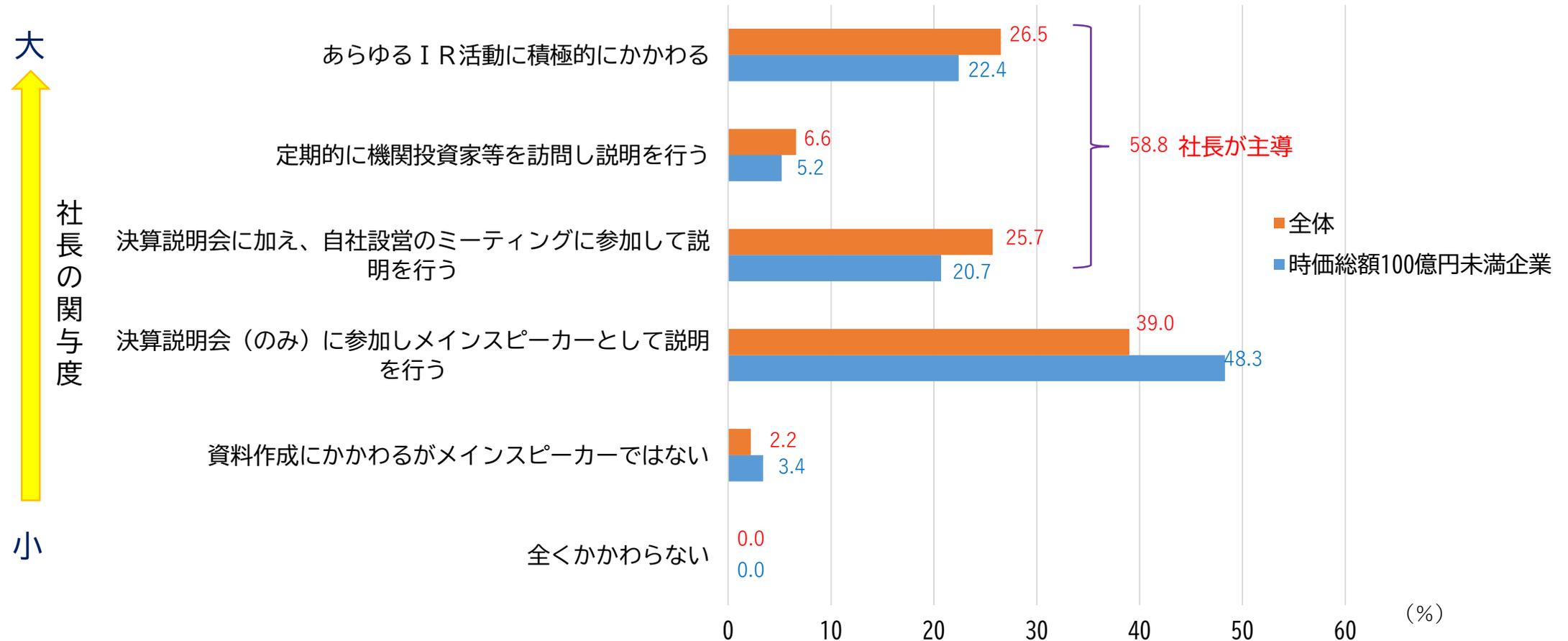


Ⅲ IRの現状

Q9 社長のIR姿勢について最も近いものは

社長が決算説明会でメインスピーカーとして説明するほか、「あらゆるIR活動に積極的にかかわる」や「自社設営のミーティングに参加して説明を行う」など、社長が主導するIR活動が半数以上（58.8%）

【図表8】



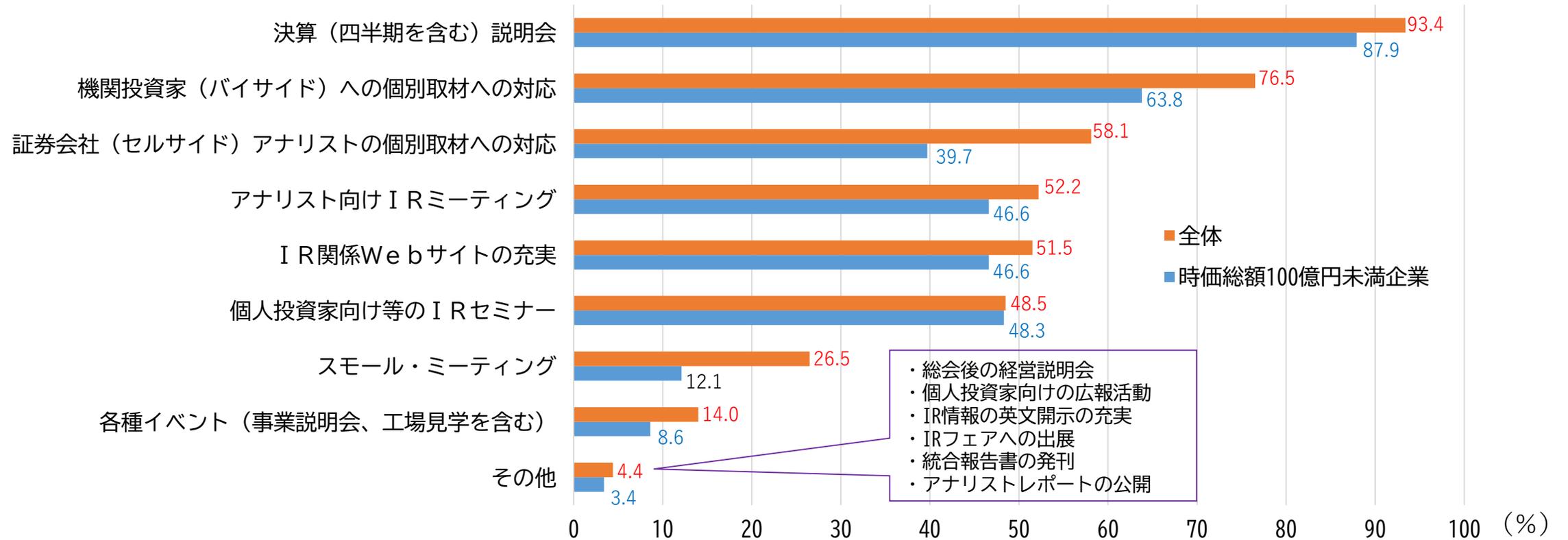
Ⅲ IRの現状

Q10 貴社が現状行っているIR活動は（複数回答可）

主なIR活動は「決算説明会」や「バイサイド個別取材対応」

「セルサイド個別取材対応」や「アナリスト向けIRミーティング」も半数以上

【図表9】



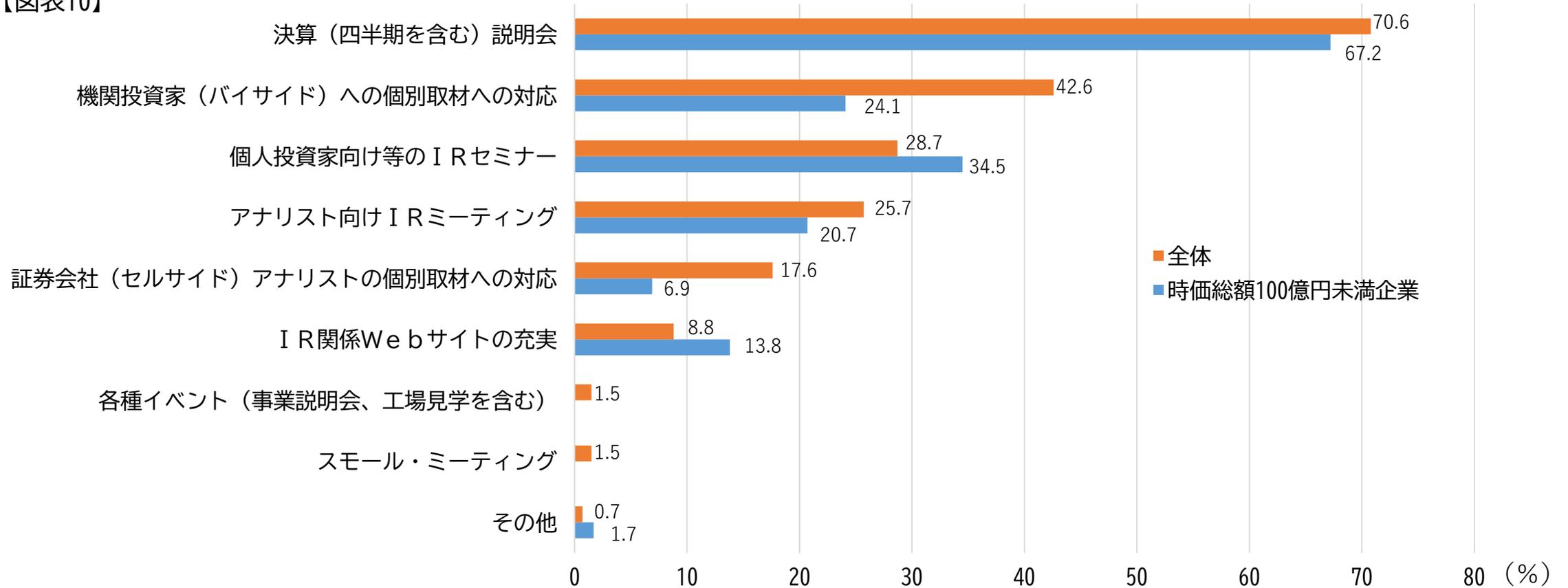
Ⅲ IRの現状

Q11 上記Q10で回答したIR活動のうち、貴社が特に注力しているものは（3つ以内）

約7割の企業が「決算説明会」を挙げている

時価総額100億円未満の企業では「個人投資家向け等のIRセミナー」の割合が高い（34.5%）

【図表10】

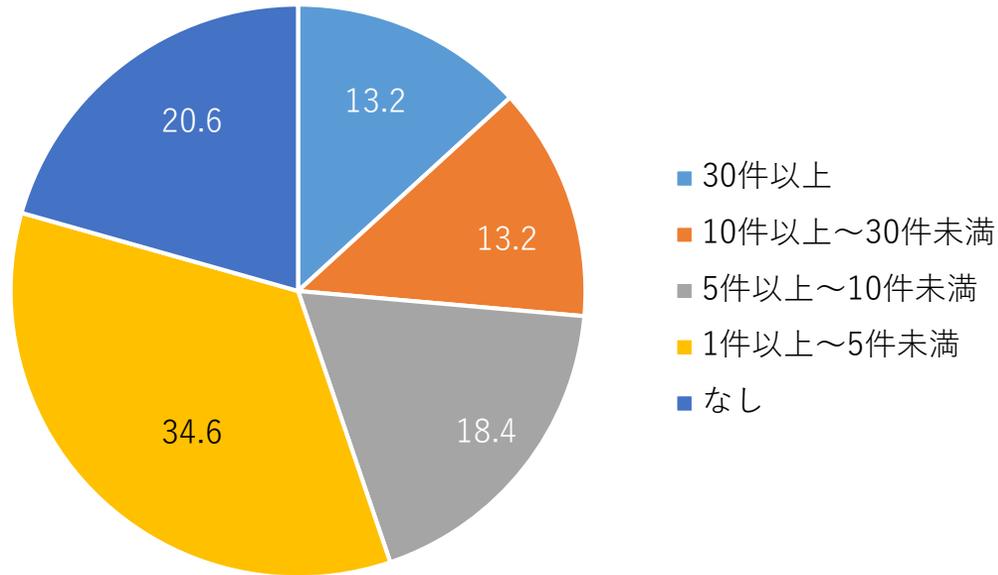


Ⅲ IRの現状

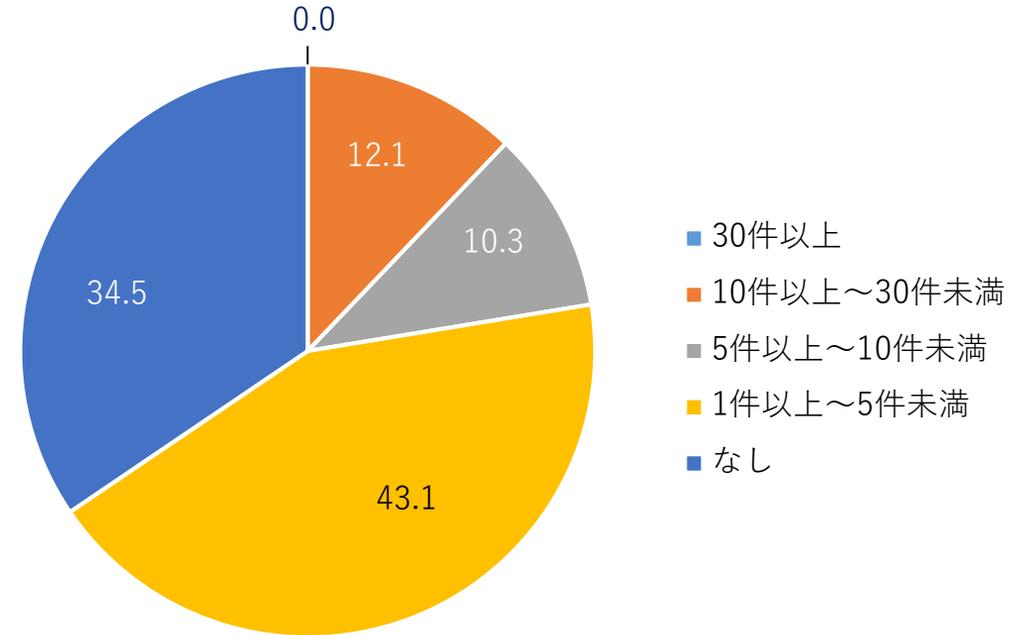
Q12 貴社において、証券会社（セルサイド）アナリストへの個別取材対応は年間何件あるか。

年間5件未満が過半数（55.2%）、このうち時価総額100億円未満企業では、その割合が高い（77.6%）

全回答企業【図表11】



時価総額100億円未満企業【図表12】

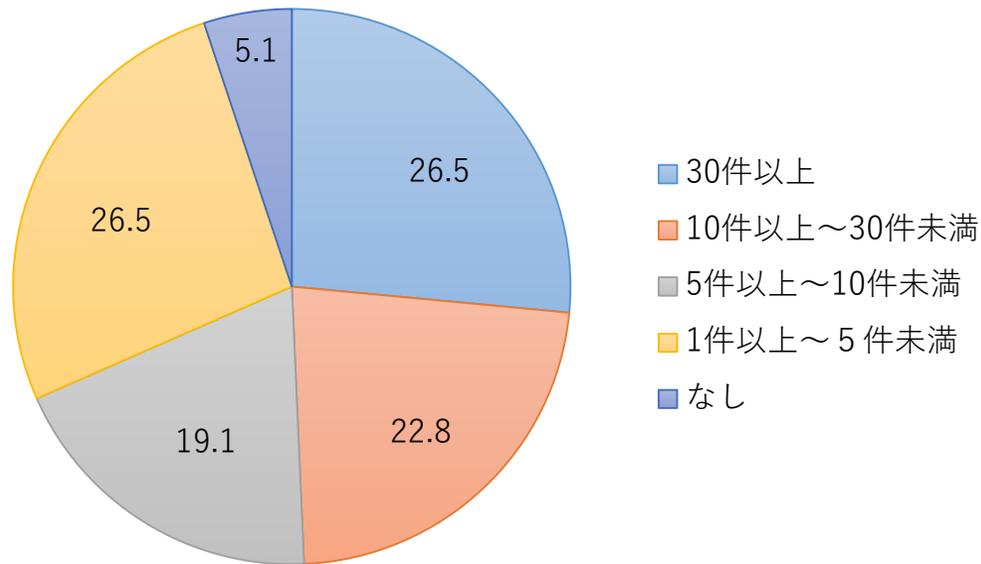


Ⅲ IRの現状

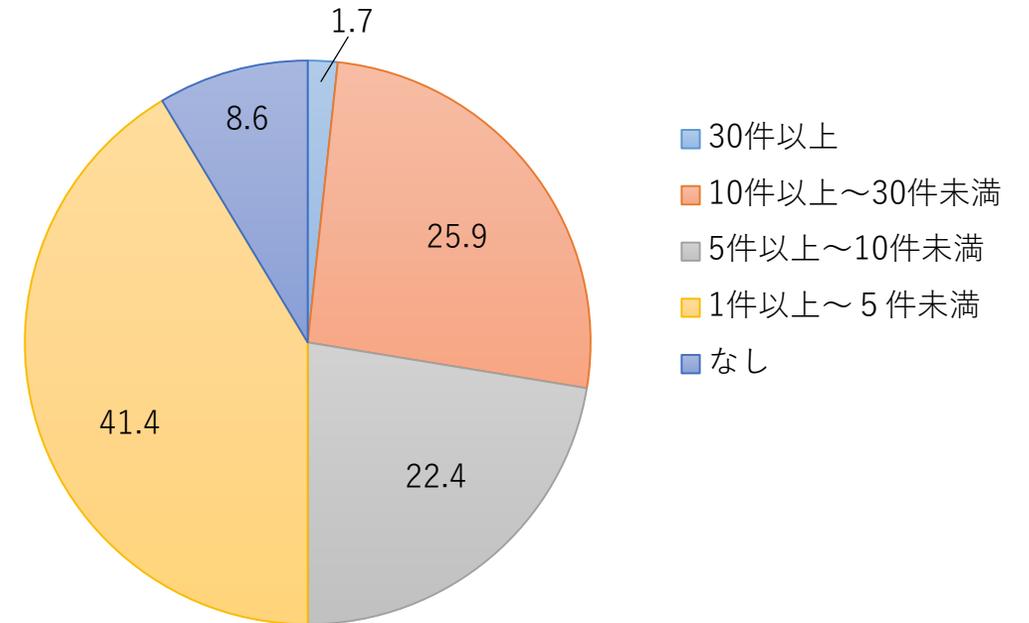
Q13 貴社において、機関投資家（バイサイド）への個別取材対応は年間何件あるか。

年間10件未満が約半数（50.7%）、このうち時価総額100億円未満企業では、その割合が高い（72.4%）

全回答企業【図表13】



時価総額100億円未満企業【図表14】



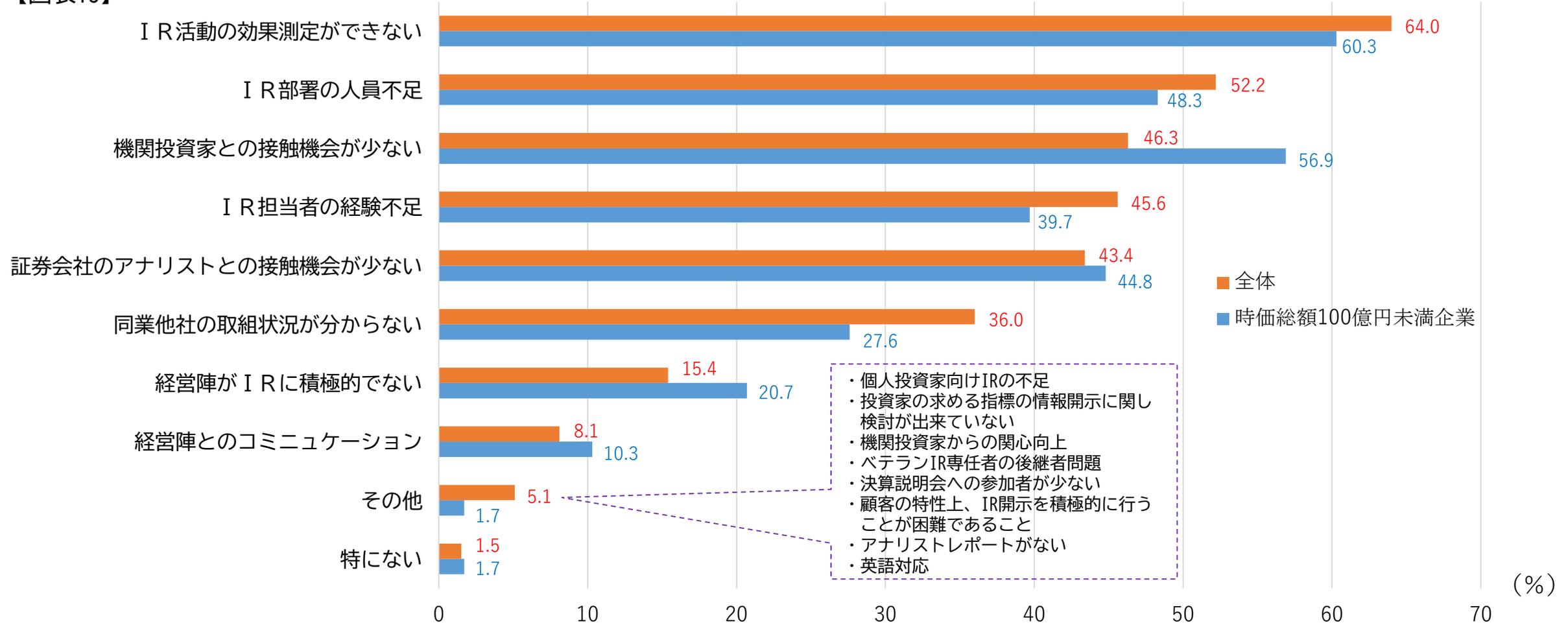
IV IRの課題

Q14 貴社のIR活動における課題は（複数回答可）

「効果測定困難」「人材不足」「接点不足」「経験不足」の割合が高い

時価総額が100億円未満企業では「機関投資家との接点不足」の割合が高い（56.9%）

【図表15】

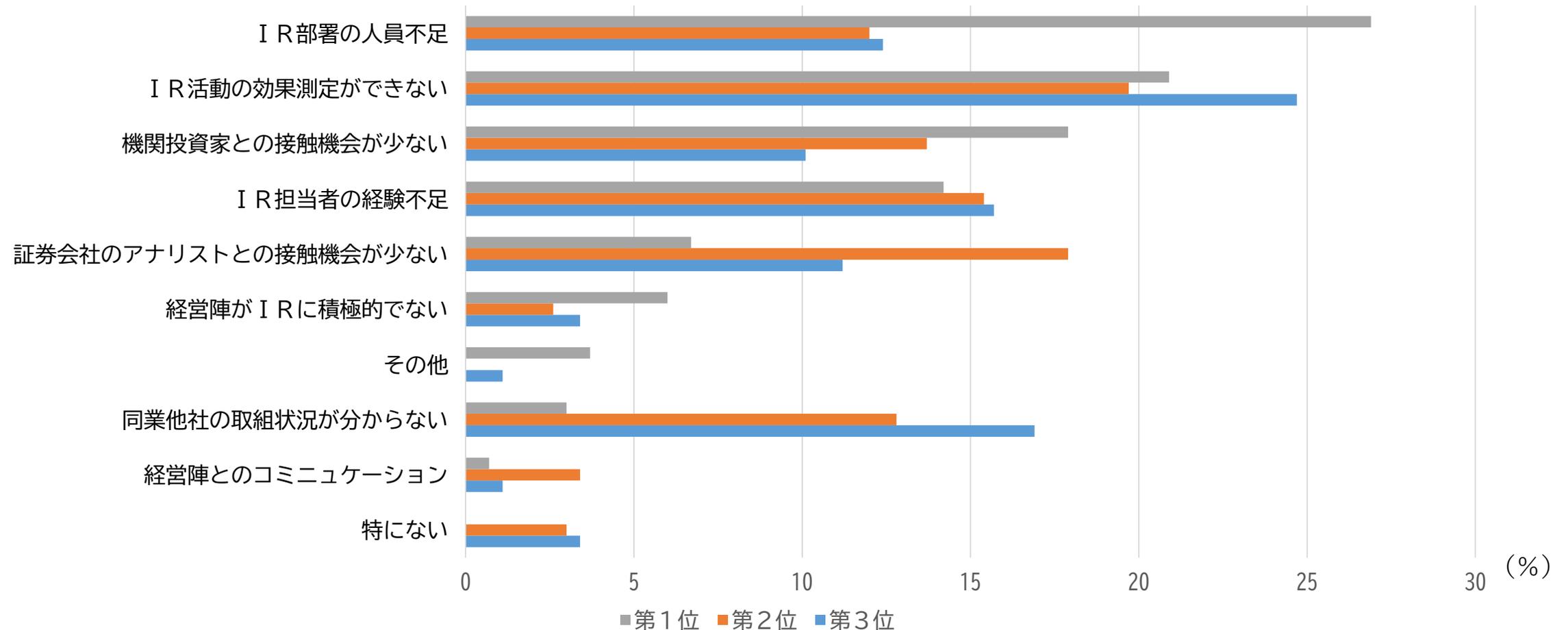


IV IRの課題

Q15(1) 上記Q14で選んだ課題のうち、特に困っているものは（第1位から第3位まで回答可）

IR活動のうち特に困っているもの（第1位）は「人員不足」次いで「効果測定困難」

【図表16】 全回答企業

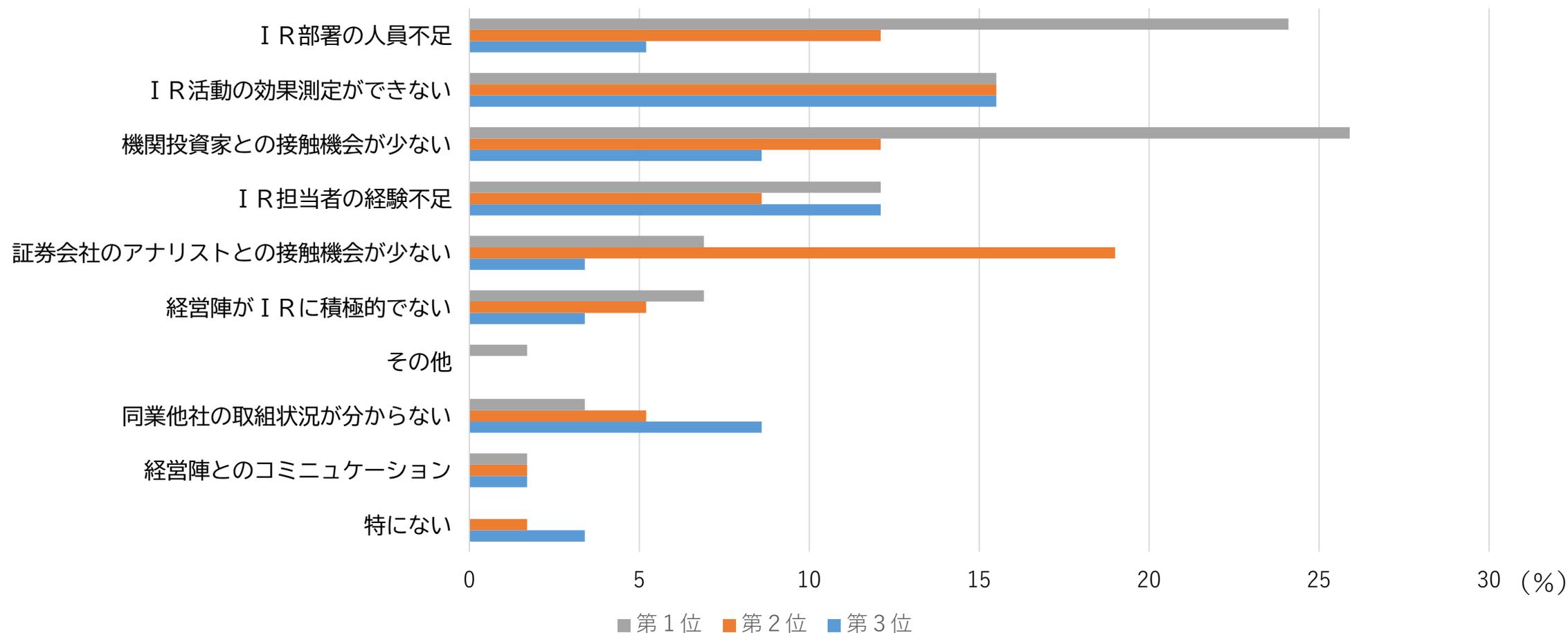


IV IRの課題

Q15(2) 上記Q14で選んだ課題のうち、特に困っているものは（第1位から第3位まで回答可）

IR活動のうち特に困っているもの（第1位）は「機関投資家との接点不足」次いで「人員不足」

【図表17】 時価総額100億円未満企業

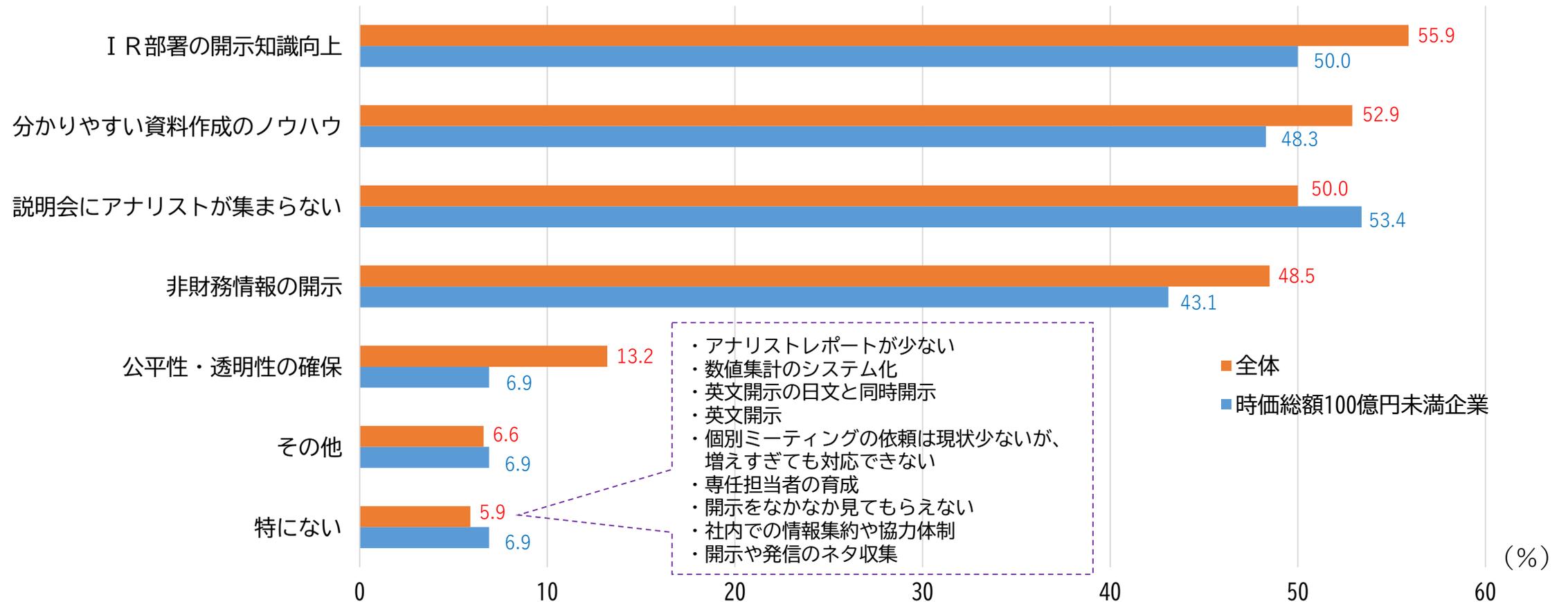


IV IRの課題

Q16 貴社の企業情報の開示・発信等にかかる課題は（複数回答可）

「開示知識向上」「資料作成ノウハウ蓄積」「集客力改善」「非財務情報の開示」の割合が高い
時価総額100億円未満企業では「集客力改善」の割合が最も高い（53.4%）

【図表18】

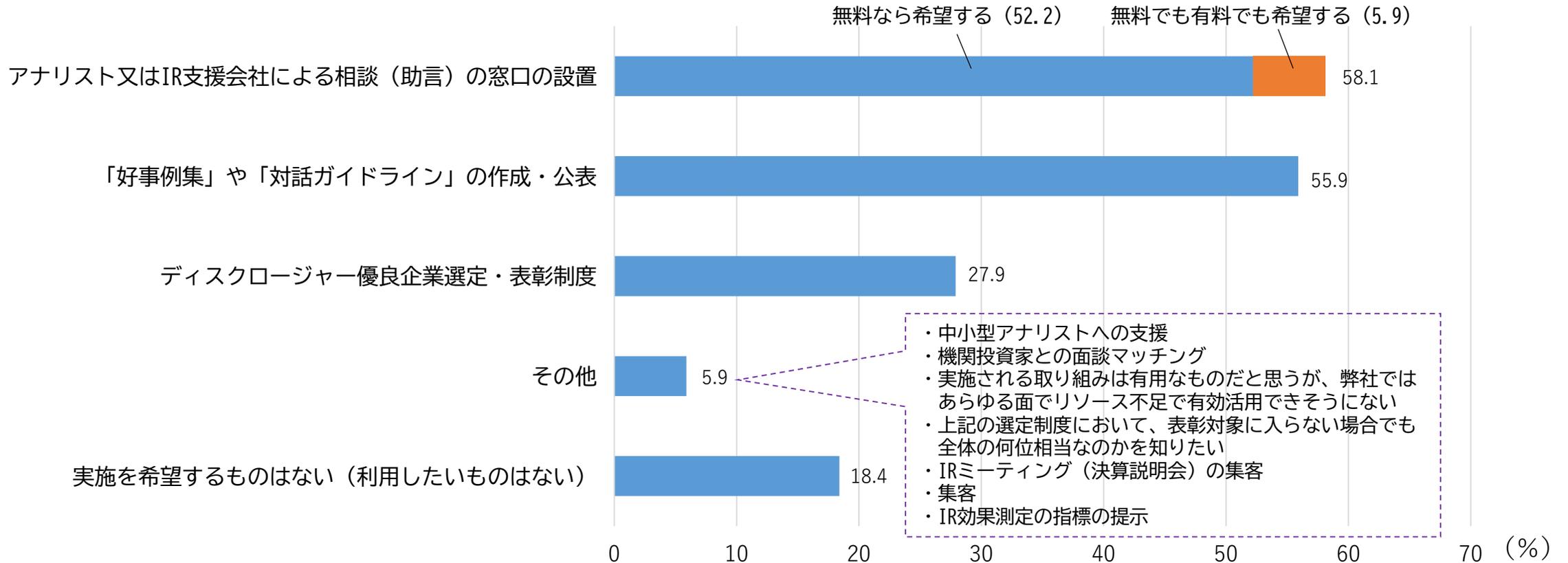


V 支援ニーズと希望施策

Q17(1) 仮に、日本証券アナリスト協会において、新たに中小型株等上場企業を対象としたIR活動支援を行うとした場合、実施を希望する取組みを3つ以内で選んでください。

「相談窓口」の設置や「好事例集・対話ガイドライン」の作成・公表が過半数を超える

【図表19】 全回答企業

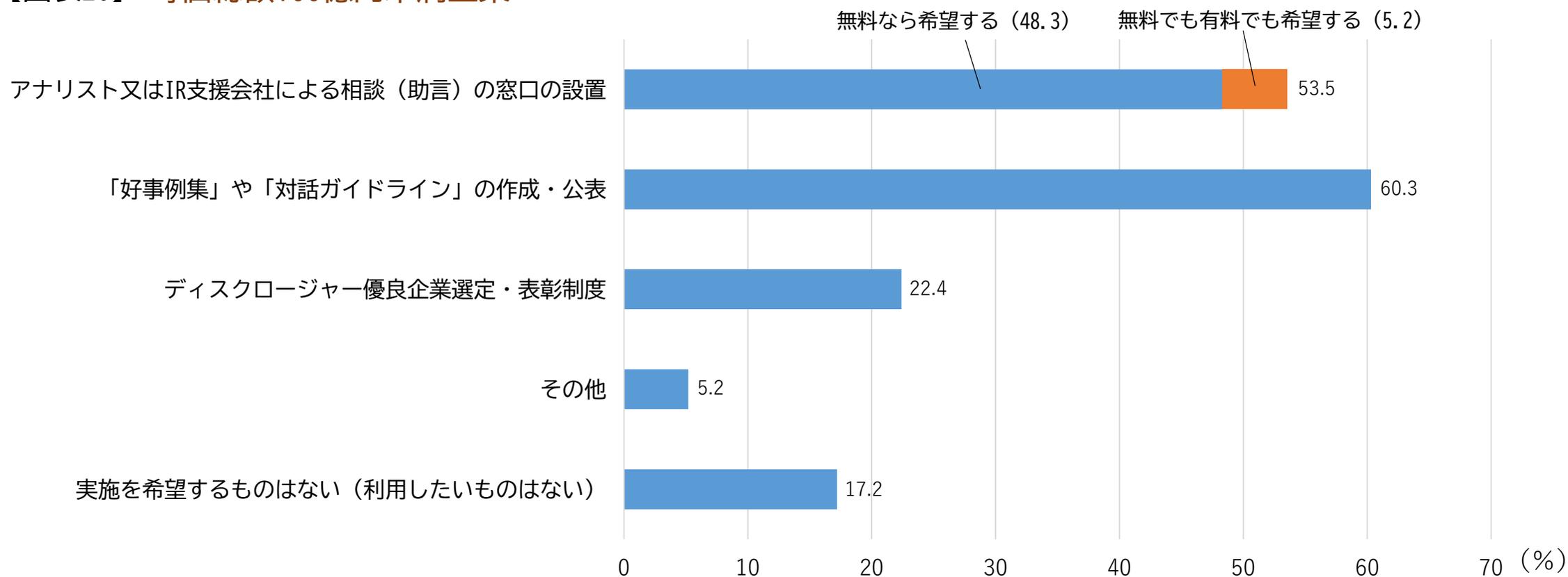


V 支援ニーズと希望施策

Q17(2) 仮に、日本証券アナリスト協会において、新たに中小型株等上場企業を対象としたIR活動支援を行うとした場合、実施を希望する取組みを3つ以内で選んでください。

「好事例集・対話ガイドライン」の作成・公表や「相談窓口」の設置が過半数を超える

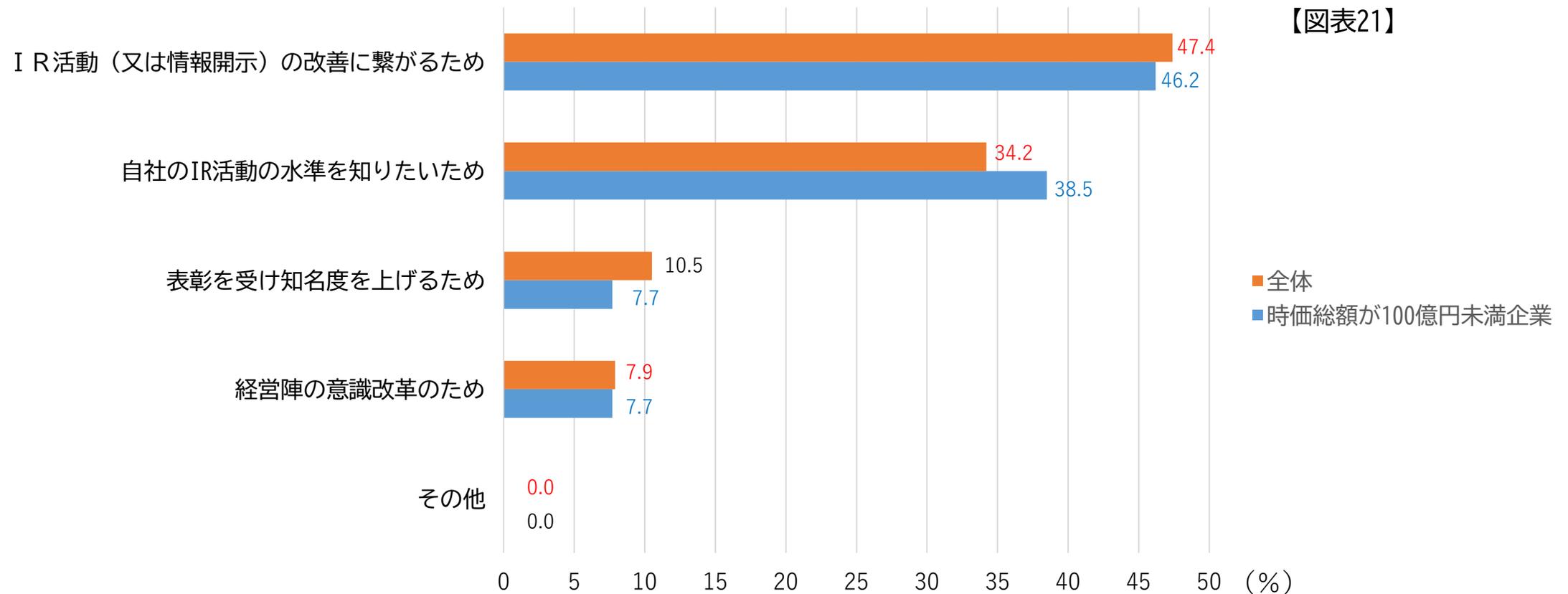
【図表20】 時価総額100億円未満企業



V 支援ニーズと希望施策

Q18 上記Q17にて「ディスクロージャー優良企業選定・表彰制度」の実施を希望した企業に対して、実施を希望した理由は。（複数回答可）

「表彰制度」の実施を希望した理由は、「IR活動又は情報開示の改善に繋がる」や「自社のIR水準を知りたい」が多い



V 支援ニーズと希望施策

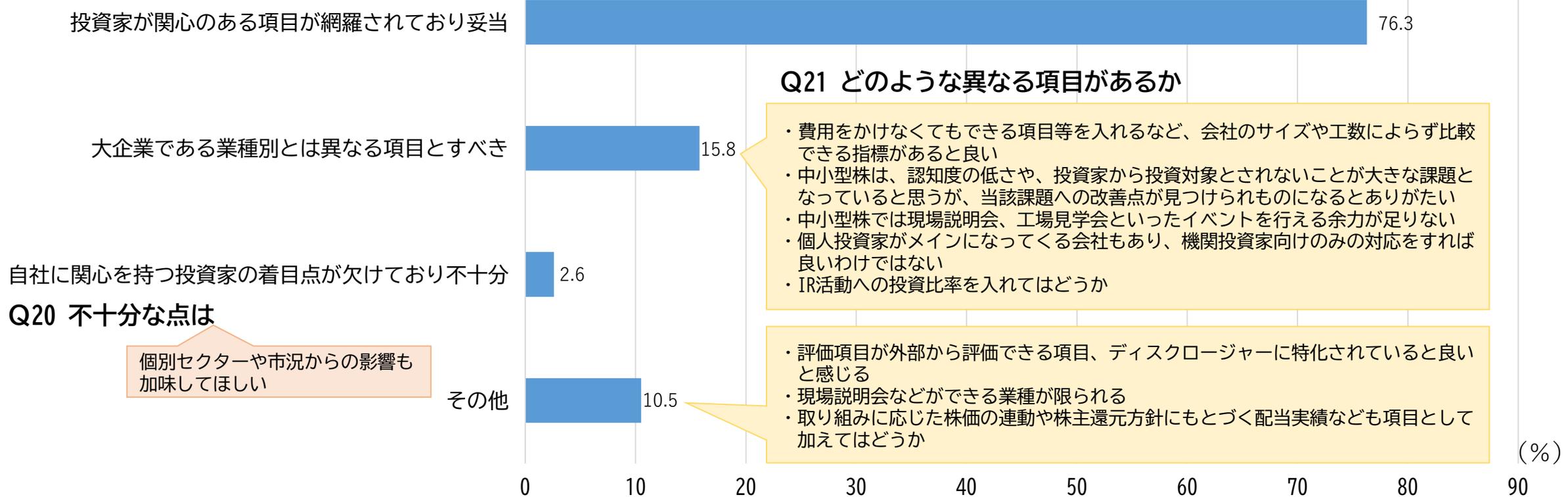
Q19 中小型株上場企業についての表彰制度を新たに設けるとした場合、例えば、以下のような現行の表彰制度の評価項目が考えられるが、これについてどう思うか。（複数回答可）

表彰制度の評価項目については、※現行のディスクロージャー優良企業選定・表彰制度の評価項目と同様で妥当とする企業が大部分（76.3%）

【図表22】

※ 現行の表彰制度の評価項目

- ①経営陣やIR部署（又はIR担当者）のIR姿勢、②決算説明会、インタビュー、説明資料等における開示、③フェア・ディスクロージャーへの取組姿勢、④非財務情報の開示、⑤現場説明会や工場見学会などの自主的な情報開示



「企業価値向上策」等

- 企業価値向上の具体的な見せ方
- IRをどのように変えたら株価が上がったか
- 企業価値向上施策
- 株価向上につながった実績があるもの
- 他社が行っているIRの取り組みで成果があったものなどが知りたい
- 直近1年間で時価総額を上昇させたグロース企業が行った独自のIR活動などの事例について
- 企業価値向上や出来高に繋がった事例
- 評価されたポイントとその事例が分かるもの
- 成果の出たきっかけなどを具体的に知りたい
- 高評価ポイント、特に株価等外部評価との関係性の明示
- 実際に行って効果的だと思われた例を取りまとめてもらえれば参考になるのでは
- 資本コストや株価を意識した経営に向けた取り組み等
- 成長ストーリーの分かりやすさ
- 評価された内容がわかる企業の具体的な事例
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

「非財務情報」等

- 業績結果の説明の仕方やニーズが高い数値情報、その他非財務情報の見せ方
- 非財務情報

「アナリスト・投資家対応に関すること」等

- バイサイドの属性に応じた対話姿勢
- 例えば、事業説明のスライドに関し、アナリスト目線でスライドのどのような点が好ましいのか
- 好事例の公表、アナリストが選ぶ好事例
- アナリストレポートの採用に繋がった事例、QA回答例
- 決算説明資料やアナリストとの面談内容
- 具体的な事例と投資家から見た評価等
- 個人投資家がどのようなものを望んでいるのか
- 何が投資家目線の資料なのかを解説してほしい
- 投資家から評価された好事例集
- 質疑応答集、対話例
- 各社でのIR取材対応策
- サステナビリティ活動や自社サービスの紹介をしているリリースの好事例や対話において投資家が着目する観点をまとめたもの
- 投資家、アナリストが期待する開示情報の内容
- ファンを増やす為の施策

「経営陣のIR姿勢」等

- 経営陣のかかわり方など
- 消極的な経営陣がその気になるような事例

「中期経営計画」等

- キャッシュアロケーション、中期経営計画
- 中期経営計画のその後の対応など

「セクター別・企業規模別事例」等

- セクター別・企業規模別の事例
- 規模に応じた対応状況の事例
- セクター毎の好事例の公表、アナリストが選ぶ好事例
- 同規模の参考事例がほしい
- 例えば自社と同等の時価総額規模における企業で求められるIR体制・姿勢が分かるようなものがあると非常に分かりやすい
- 同規模同業種の事例
- 大企業などの先進的な取り組み内容ではなく、中小規模レベルでポイントを絞った内容の事例を示していただけると幸いです
- 他社の好事例を参考とさせていただきたい
- 予算が限られる中小企業でもできる取り組み
- 他社の成功事例

「その他」

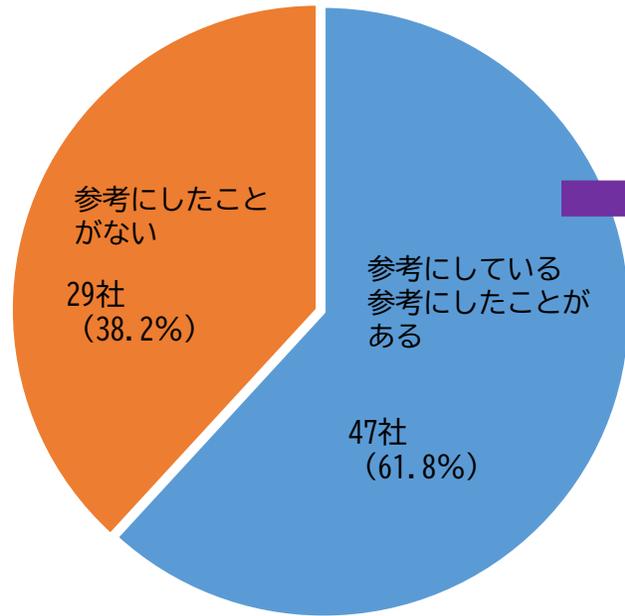
- 直近の法改正等に係る事例
- 上場企業の中で、何社程度がどの項目を開示されているか調査したもの
- 積極的にIR活動をしている状況が客観的にわかる施策・アピール方法
- 技術面などを分かりやすく説明している事例
- 基本的な知識というよりは、実践的な内容が知りたい
- 迅速かつ公平な情報開示、IRツール（動画、SNS）の活用

V 支援ニーズと希望施策

Q23 上記Q17にて「好事例集」等の公表を希望すると回答した企業に対しての質問。これまで既存のIR活動に関する「好事例集」等について、貴社のIR活動の中で参考に使っているか（参考にしたことがあるか）。



約6割が「参考に使っている」「参考にしたことがある」と回答。



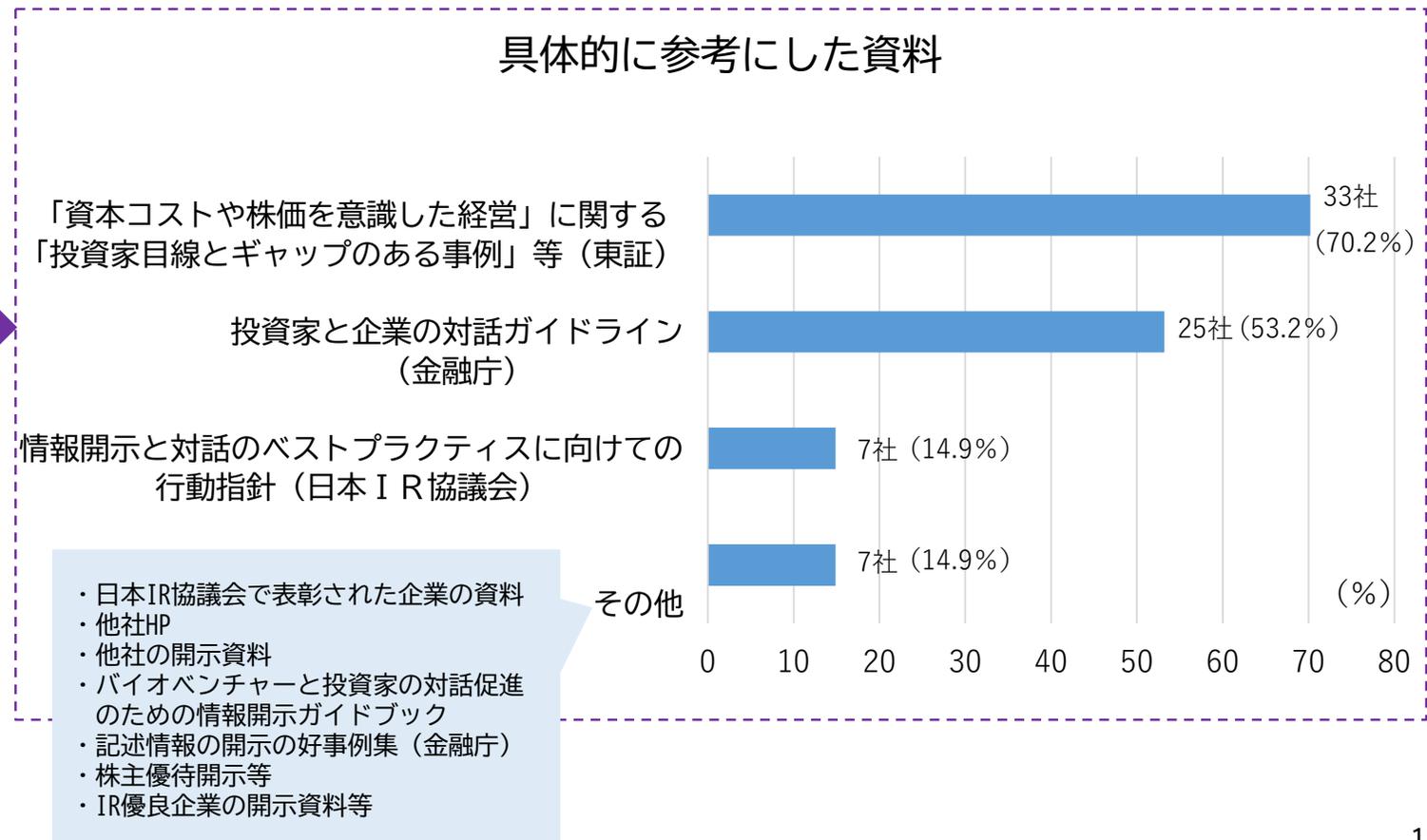
【図表24】

Q24 左記Q23にて「参考に使っている」「参考にしたことがある」と回答した企業に対しての質問。貴社のIR活動の中で参考にした資料は。（複数回答可）



参考にした資料は、「資本コストや株価を意識した経営」に関する「投資家目線とギャップのある事例」等（東証作成資料）が最も多い。

【図表25】



< IR活動の中で参考にした資料 >

- ① 投資家と企業の対話ガイドライン（金融庁）
- ② 「資本コストや株価を意識した経営」に関する「投資者の目線とギャップのある事例」等（東証）
- ③ 情報開示と対話のベストプラクティスに向けての行動指針（日本IR協議会）、④ その他

※文頭の丸付き数字（①～④）は、上記参考資料を示す

「具体的な他社事例を把握」できたこと等

①②他社の施策がわかりやすい

①②他社の取組状況がわかった

①②他企業の動向を知ることで、今自社がどの程度対応できているかを確認できた。また世間の企業と足並みをそろえるための指標となった。

②他社の動向がわかった一方、良い業績・財務体制だからこそできる方法とを感じる部分も

②具体的な他社事例を把握することで、一般的に求められているレベル感を掴むことができる点

②実際の企業名と開示資料を明示している点

④同業他社に比べてどうすれば差別化されるかが分かった（他社開示資料）

「その他」

①要点を理解することができた

①②大企業では良いのかもしれないが、リソースの限られている規模の会社ではなかなか対応が難しい内容もある

①③自社のケースに活用できるものが少なかった

①分かりやすく解説されていた

①②良い点が説明されている

①③ポイントが明確である

「自社IR資料作成の参考」になったこと等

①②初めての資料を作成（情報を公表）する際、どのような表現が投資家の方に伝わるのか悩むので参考にしている

①②基準として参考とした

②資料作成の参考となることがある

②参考になる資料ではあったが、自社の市場段階では対応しきれない部分があると感じた

②具体的に不足している箇所が解説されていた

④PBRの現状分析や改善に向けた施策、また、サステナビリティにかかるKPIに記載方法をどのように記述すべきか非常に参考になった。（金融庁の記述情報の開示の好事例集）

④資料のデザイン、内容の構成等が良かった（IR優良企業の開示資料等）

④資料作成の参考になった（他社HP）

①②当社に欠けている視点が明確になった

①②事例と評価ポイントが分かりやすく記載されており、IR関連資料の作成時に参考にしやすかった

①②「好事例」だけではなく「改善例」の掲載

①②どのような開示が評価されるか、何を知りたいかわかった

②立場による目線の違いがわかりやすい

②③IRの方向性が示された

②③IR協議会からのフィードバック資料

「投資家目線でのポイント」が記載されていた等

②投資家目線でのポイントが記載されている点

④投資家目線でどの情報が必要とされているかが分かった（他社開示資料）

②投資家にとっての分かりやすさに関する解説

①②投資者の目線が分かるのが良い、但し自社では適用することが困難な例も多い

①②③投資者の視点を踏まえて多面的に分析・評価すること事例がよかった

②投資者の目線とギャップのある事例

①②④バイオベンチャーが取り組むべき情報開示や投資家から求められる情報発信について包括的に記載されているため（バイオベンチャーと投資家の対話促進のための情報開示ガイドブック）

②投資家が良いと考えている事項が知ることができた点

②投資者とのギャップは、なかなかわかりづらい項目であるので非常に参考になった

①改定のポイントや実際の個人及び団体からの意見

①②具体例が豊富なこと

④企業価値の向上や出来高つながった点（株主優待開示等）

②説明がわかりやすい

①網羅的

②市場ごとに具体例を示して解説があった点が良かった

①②③課題感のなかで、どの点が良いかの明確化

「効果的なIR手法や成長戦略」等

- 効果的なIR手法
- 成長戦略のアピールの仕方
- 企業価値向上に資する経営戦略に関する助言
- 効果的なIRミーティングの形態
- 投資家が望むIR情報の充実に向けた助言
- 効果的なアピール方法
- 当社に必要なIR活動や機関投資家、アナリストが求める開示内容
- 開示している情報で不足している点、IR活動に求める点
- 出来高を増やすために必要な取組みのアドバイス
- 社内意識向上方法
- 業界内の他社の動向や外部からの客観的な視点
- 中長期の成長をどのように評価しているのか、どんな指標を重視しているのか
- 自社IRに対する具体的アドバイス
- 自社が株式市場で認識されるようになる取組みや実施できていないことなど
- 当社IR情報の評価
- PBR改善に向けた財務戦略をどうすべきか
- 当社のIR活動について不足している部分や今後のIR活動方針についての助言を頂きたいです
- 当社のIR活動での課題、知名度向上の方法
- IR活動の在り方、社内の理解向上施策、機密保持

- 当社の取り組み状況が中小型株上場企業の中で妥当か（遅れていないか）
- どのように評価されているのかを経営陣に分かったもらうための方策
- 当社に合ったIR活動の見直し方法
- 自身の対話のやり方が適切なやり方なのか
- どのようなIR活動を行えば（あるいは資料を提供すれば）アナリストは企業に興味を持ってくれるか
- 当社の経営指標として何を見せるのが適切かという点についてご相談したい
- 自社の属する業界に対し、どうすれば興味を持ってもらえるかを相談したいです。

「非財務情報の開示方法」等

- 非財務情報の具体的且つユニークな記載方法
- 企業分析における非財務情報の活用方法について

「投資判断に寄与する情報の充実」等

- アナリストにレポートを書いてもらうために必要なこと
- 株価上昇につながるプレゼンのポイント
- アナリストが中小型株に対して、IRで最も必要とされる情報やツール、イベントは何か確認したい。そこからもう少し内容を掘り下げて情報を伺いたい。
- セルサイドアナリストへの発信、株価向上への取組み
- 海外IRの充実

「IR資料の改善点や投資家視点のポイント」等

- 投資家目線でのIR資料のポイント、課題の抽出
- 投資家として、重視している情報
- 現在開示している内容に足りない内容
- 開示資料について
- どのようにしたらもっと注目してもらえるのか
- クローズアップする事項について
- 当社の開示が不足している情報は何か
- 資料の作り方や他社事例等
- 開示資料の改善点
- 当社資料に足りてない情報、追加した方がよい項目
- 開示資料内容についてのアドバイス
- 株主、投資家が注目しているポイント
- 資料内容、IR側面支援
- 現在の資料のどこを改善すれば投資家目線の資料になるかどうか
- アナリストが求める資料事例など
- アナリスト（プロ投資家）目線でのマテリアル記載事項やその内容

懸念事項としては

- 投資判断における開示内容の十分性や助言の精度
- アナリストからの助言やアドバイスについて役員及び経営陣が積極的に動いてくれるかどうか

V 支援ニーズと希望施策

Q28 IR支援会社を利用している目的は (複数回答可) 【図表29】

- ・ IR活動の効率化 (35社)
- ・ IR体制強化のため (34社)
- ・ IR活動のノウハウ取得 (31社)
- ・ アナリストとの接点強化 (18社)
- ・ その他 (6社)
 - ・ 資料作成支援とリアル配信支援
 - ・ 書き起こし記事掲載
 - ・ IR活動を本格的に開始した当初からの継続
 - ・ レポート配信
 - ・ 有償レポートを依頼するため
 - ・ メディアを利用、幅広い情報発信に活用

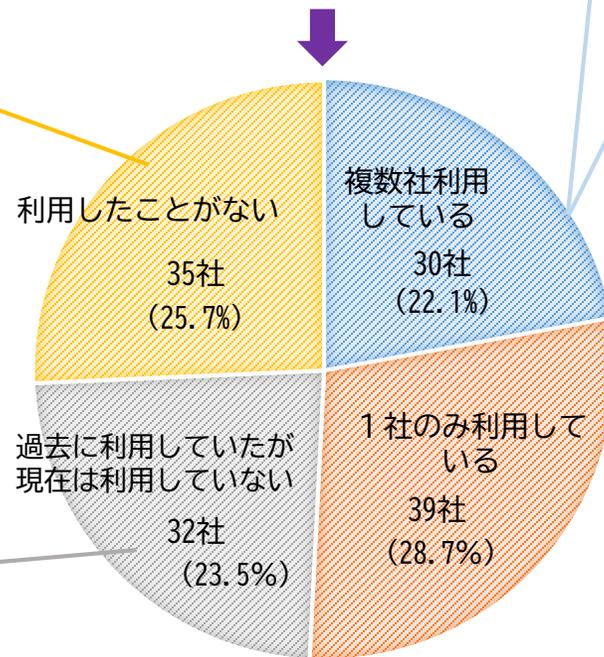
Q27(2) IR支援会社を利用したことがない理由は 【図表32】

- ・ 費用が高い (8社)
- ・ 費用対効果が図りにくい (3社)
- ・ 特に必要としない (3社)
- ・ 自社で対応可能 (3社)
- ・ ニーズがない
- ・ 役員が積極的でない、役員の許可が出ない
- ・ 会社の方針
- ・ 株式の流通性が低く注力してこなかった
- ・ 市場との対話で充足

Q30 IR支援会社の利用を止めた理由は 【図表31】 (複数回答可)

- ・ 利用メリットがなかった (20社)
- ・ IR体制が整備された (4社)
- ・ IR活動のノウハウを得た (4社)
- ・ IR活動の効率化が図れた (1社)
- ・ その他 (7社)
 - ・ 費用が高い (4社)
 - ・ 費用対効果が定量的に測定できない
 - ・ 経費削減
 - ・ リソースが足りない

Q27(1) 貴社のIR活動においてIR支援会社(当協会のIRミーティングを除く)を利用しているか



【図表28】

Q29 IR支援会社を利用して良かった点は 【図表30】

- ・ 業務効率化 (8社)
- ・ 多くの投資家への情報発信 (7社)
- ・ 集客力 (5社)
- ・ ノウハウの提供 (5社)
- ・ 説明会の円滑な運営 (4社)
- ・ 資料作成のサポート (5社)
- ・ 情報収集力 (4社)
- ・ ステークホルダーへの伝わる開示の強化
- ・ 人数を自社で抱えるよりコストパフォーマンスが良い
- ・ ノウハウを活用してIR活動の質的向上に繋げることができた
- ・ 投資家と新たな接点を作ることができた
- ・ 幅広い投資家への認知向上
- ・ 資料の翻訳とアドバイス
- ・ わからないことがあった時の相談窓口になる
- ・ アナリスト向け決算説明会に新規のアナリストやファンドマネージャーが参加
- ・ 自社のIR活動を客観的視点で分析できる
- ・ システムの提供
- ・ レポート作成
- ・ 決算説明会事務を代行、費用対効果を考えると依頼してよかった
- ・ 上場当初投資家からの質問事項にどう回答して良いか迷っているときにアドバイスがもらうことができた
- ・ 投資家からの質問の意図が分からないことも多々あったので、都度解説してもらった
- ・ 資料のフィードバックがある点
- ・ 工数の削減、新たな投資家との接点
- ・ 手探りで活動している部分についてロジカルに評価してもらうことができる
- ・ 開示事例、開示タイミング等の相談ができる
- ・ IR支援会社の専門知識と豊富な経験を当社のIR活動に活かせる点
- ・ 会場対応等の人的援助を得られること
- ・ 外部知見の導入
- ・ 社内展開、第三者からの客観的な評価
- ・ 海外機関投資家に対するアポイントの効率化

VI IR支援にかかる意見・要望等

Q31 企業とアナリストとの対話に係る当協会の取組みに関する意見・要望【図表33】

- いろいろサポートしてもらい感謝している
- 適切な情報発信を参考にしている
- IR面談アレンジサービスがあると嬉しい
- 回数の増加、対話ができる場を設けてほしい
- アナリスト側が発行体に対してどのような情報開示を求めているのかを教えてください
- セミナーを開催してくれてありがたい
- 定期的な情報提供
- 貴協会が具体的にどのような取組みをしているか分かりかねている
- 説明会・IRミーティングの開催情報をもっとアナリストに周知してほしい
- 有力アナリストとの橋渡しをして欲しい

Q32 当協会のアナリスト向けIRミーティングへの意見・要望【図表34】

- いつも親切で適切な対応に感謝している
- 資料作成に関するアドバイス
- 集客の支援・強化
- 前日までに予約した参加者情報の共有
- IRミーティングには、当社に興味がある方ではなく、当社に営業する目的で参加されている方が多い印象。もう少し機関投資家の方に参加してもらいたい
- 説明会に銀行やM&A仲介などを入れなくしてほしい
- 今後とも良い情報があればよろしくお願ひしたい
- もう少し集客活動に工夫がほしい（当社の魅力がないという理由もあるかとは思いますが、決まったアナリストしか参加されないため）

Q33 当協会の個人投資家向けIRセミナーへの意見・要望【図表35】

- 大変ありがたい。非常に役に立っている
- コスト面で効果がわかりにくいので、リーズナブルな参加費を検討いただきたい
- 開催地の拡大
- 複数企業での開催を検討していただきたい
- 幅広い年齢層の個人投資家に参加案内してほしい
- 集客人数が極端に少ない場合があった
- 登壇企業の控室の確保（終了後も使える部屋）
- 個人投資家説明会は効果測定の難しさがあり、砂漠に水のような状態なので、それをなんとかしてほしい
- 個人投資家向けIRセミナーは他社を利用することが多いが、費用面や動員数・ターゲット層など優位点を周知してもらえると、検討候補にしたい

VII 当協会の活動に関する意見・要望等 Q34 企業とアナリストの対話にかかる協会の取組みに関して【図表36】

- 決算説明会にていつもお世話になりありがとうございます
- IRの場を設けてもらい助かっている
- いつもありがとうございます、毎回、丁寧にご対応くださり大変助かっている
- いつも大変お世話になり、ありがとうございます
- 具体的にどのようなことをしていただけるのか案内をしていただきたい
- IR活動の充実に向けた、グロース企業を対象とした意見交換の場を作っていただけると嬉しい（他社も交えて）
- いつもご丁寧にご対応いただき感謝している