

伝えたいのは

**”数字”ではなく**

**挑戦のストーリー。**

決算説明資料

中期経営計画

事業計画及び成長可能性に関する資料

ロードショーマテリアル

ほか

## IR資料制作サービスご紹介資料

FiNX株式会社



IR戦略  
相談社数

**50社**



主催IRセミナー  
参加社数

**300社**



## 後藤敏仁 TOSHIHITO GOTO

- ・ バイザー株式会社 取締役 (2007年~2016年)
- ・ チャレンジプロジェクト株式会社 代表取締役 (2016年9月)
- ・ トビラシステムズ株式会社 (証券コード: 4441) 取締役CFO (2017年~2022年)
- ・ FiNX株式会社 代表取締役 (2022年~)
- ・ 日本金融経済研究所 副代表 (2022年~)

バイザー株式会社では、事業責任者として、**自治体向けSaaSプロダクトを業界シェアNo1**に。

その後、トビラシステムズではCFOとして、**2019年に旧東証マザーズ上場を果たし、その後旧東証一部への市場変更を達成**しました。

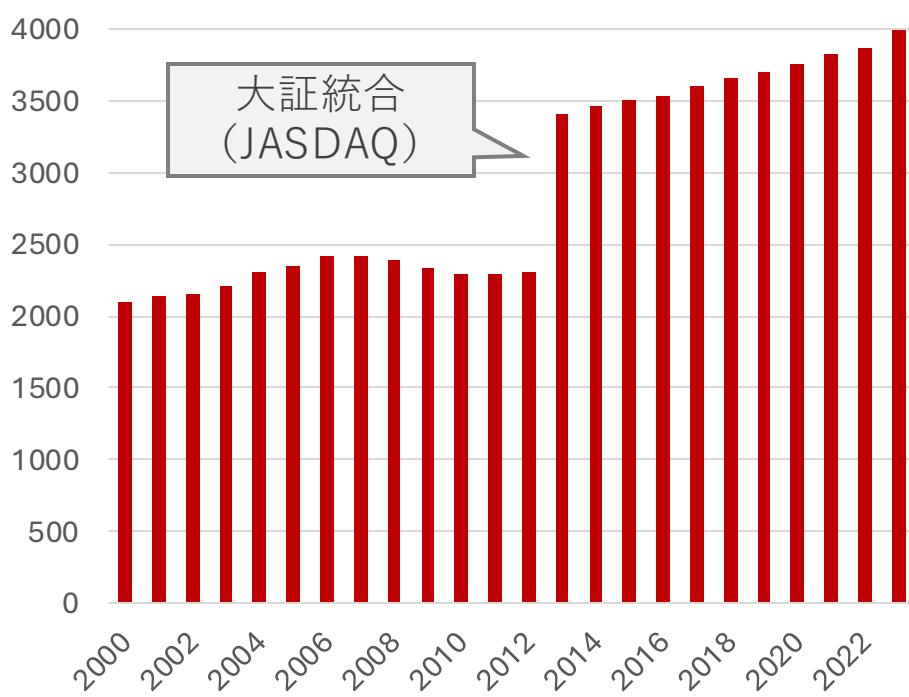
上場後は、自らIRの責任者として企業価値向上に向けて、機関投資家向け対応や、個人投資家向けのコミュニケーションに携わってまいりました。

こうした経験を活かし、IR向上委員会という発行体向けの勉強会コミュニティを立ち上げ、上場企業のCFOやIR担当者の皆様、IR関連事業者様と定期的に学び、情報交換しております。



# 東証主導の市場改革が進み、本質的な経営戦略のストーリーが重要に

## 上場企業数は4,000社を突破



### 小粒上場への問題提起

#### 大手中心にIPO時 3 杖億

IPO時の想定時価総額が小さい会社は主幹事難民に。

### 上場維持基準の見直し

#### 5年経過後100億以上

既存事業のオーガニックな成長に限界がある場合は、M&Aを含む成長投資が重要に。

### 資本コストと株価

#### PL成長一辺倒からの転換

市場環境・競争優位性の観点から事業ポートフォリオの見直しや、最適な資本コストを考慮したマネジメントが求められる時代に。

### IR体制の義務化

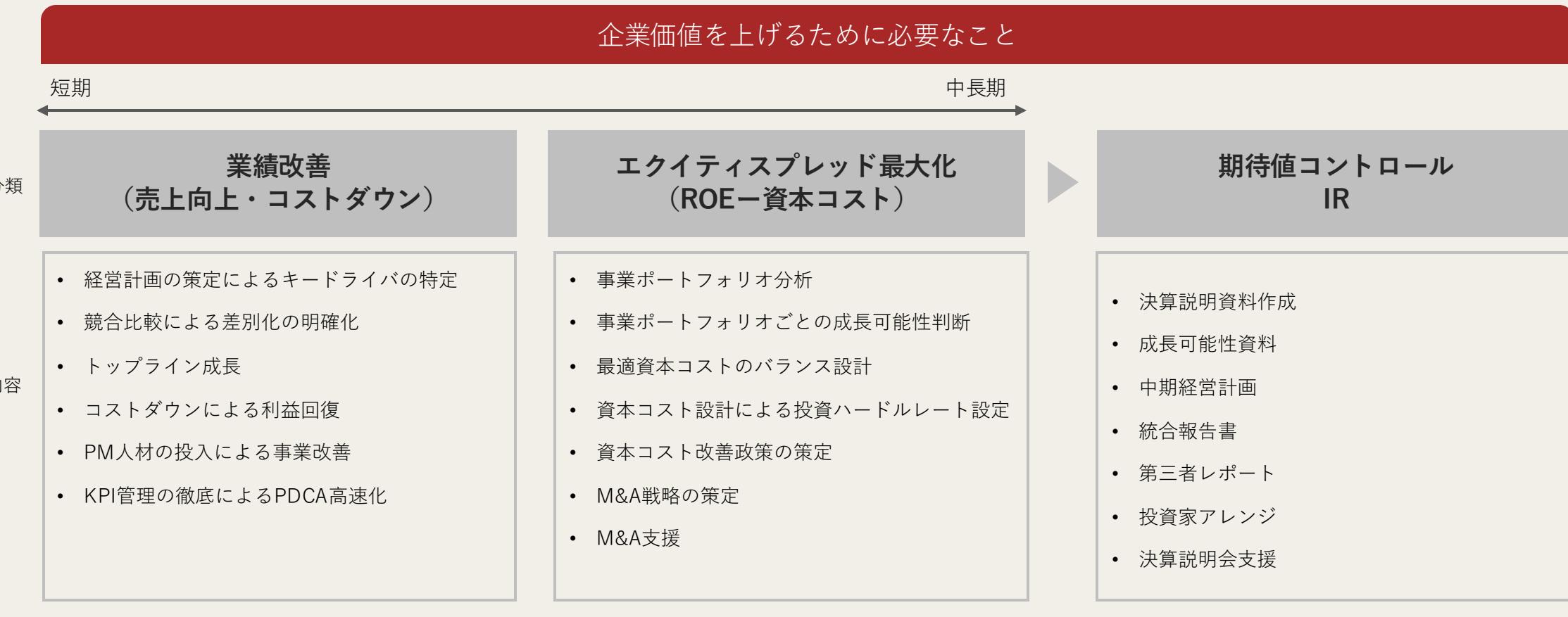
#### KPIとトラクション

#### 将来CF最大化のストーリー

単なる業績発表ではなく、将来CFに結びつく投資と成長ストーリーを軸にコミュニケーションが求められる。

# 単なるIRだけでは限界。企業価値向上の実行支援もサポート

企業価値に影響を与える3つのレバー：「短期業績」「中長期エクイティスプレッド」「IR」



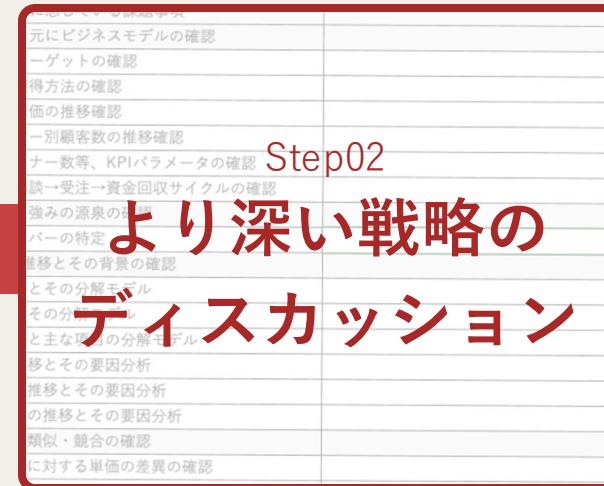
FiNXは全領域のスペシャリストをカバーし、企業価値向上に向き合う

## 経験者だからこそ提供できるIR資料制作支援

FiNXでは、投資家目線での客観的なアドバイスをベースに  
企業のIR戦略立案から実行支援・資料制作まで包括したサポートを行っています。



### Step01 徹底的な 事前リサーチ



### Step02

### より深い戦略の ディスカッション



### Step03

### 投資家に伝わる 資料制作

ご支援が決定した時点で、  
公開済みの決算資料や関連データはも  
ちろん、過去に開示された類似情報・  
業界動向などを徹底的に調査します。  
IR担当者様の貴重なお時間を最小限に  
抑え、スムーズなコミュニケーション  
を実現します。

企業やIR担当者様が抱える課題を掘り  
下げながら、“投資家の心を動かす”戦  
略や見せ方を共に検討します。  
財務・経営視点だけでなく、投資家視  
点のアドバイスも交えつつ、経営者の  
想いや企業価値を正しく伝えるための  
具体策をディスカッション。

ヒアリングやディスカッションで得た  
戦略をもとに、専門チームがIR資料を  
再構築。投資家が理解しやすく、魅力  
を感じる形に仕上げます。  
担当者様の手間を大幅に削減しながら、  
投資家目線を踏まえた高クオリティな  
資料制作を“丸投げ”いただけます。

投資家に  
注目される  
開示資料へ

## ご支援事例

01

単なる資料制作ではなく、  
伝えるべきKPIの再設計や中計との連動性も検討。



株式会社日神グループホールディングス

KPIの設定において、当社から適切な指標を提案。  
また、中期経営計画との連動性を反映したことで、企業の成長ストーリーが投資家に伝わりやすくなりました。  
その結果、事業の進捗とKPIの関係が明確になり、一貫性のあるIR資料が完成しました。



建設事業  
建設事業の中期経営計画進捗状況  
中期経営計画の達成に向けて、各施策について推進し、順調な進捗状況。

重点施策	具体的な戦術	状況	進捗
営業利益率の向上	特命案件の受注強化	○	4月～9月の受注件数12件のうち11件。（土木工事を除く）
	JVによる不動産事業拡大	○	不動産業者と共同で今期4月に土地購入した不動産事業（売上見込22億円）1件について今期下期より着工予定。
	コスト検証		
	協力会社との連携強化		
人的資本	優良建築士の育成		
	資格者の増加		
	資格取得支援		

不動産事業  
不動産事業の中期経営計画進捗状況  
開発用の土地取得が進まず、一部で進捗が出ていないものもあるが、全体では計画達成に向けて予定通り。

重点施策	具体的な戦術	状況	進捗
売上高の拡大	資産運用に特化した分譲物件開発	△	地域が限定されるため、土地仕入において難航している状況。
	証券化事業の物件開発	○	今期150億円程度の規模を見込む。
	年間150億円規模を目指す		
収益性の拡大	資産運用に特化した物件開発に合わせた販管費圧縮	△	物件開発時に圧縮する計画だが、現状、その前工程のため未実現。
	証券化事業（開発事業）における日程不動産ウェアハウジング機能強化	○	賃貸収益向上のための設備や改修工事を実施し、機能強化。
	年間150億円規模を目指す		
人的資本投資	新入社員の教育・研修	○	新入社員の合同研修の実施やOJTによる教育を実施。
	免許・資格取得時の手当拡充	○	資格取得支援及び資格手当拡充の実施。
	新入社員の教育・研修		
新ブランド立ち上げ	投資用ワンルームマンションの新ブランドを立ち上げ	△	新ブランド用地取得1物件契約。

# ご支援事例

事業理解が伝わるIR資料作成で  
投資家から注目。  
説明会参加者は150名超に



ダブル・スコープ株式会社

図解や視覚的な工夫で事業洞察IR資料を提供。  
投資家から「見やすい」と好評をいただいており、  
セミナー参加者も150名超と高い関心を集めています。



**経営理念**

顧客第一主義  
常にお客様が第一で考え、お客様の満足と支持  
いたがけるよう努める。

倫理経営  
全社員の行動に思考の基本は、普遍的倫理精神に基づく。

環境保全  
人間と地球環境保護のために最善を尽くす。

社会貢献  
企業の発展と社会との共同作業の結果であり、企業は社会への貢献に努める

■ 中国

EV購買者に対する  
政府補助金が2022年  
末で停止しEV販売  
の伸びが停滞。

■ EUは、中国製EVの  
高関税率

■ 中国EV企業は、政府による設備投資助成金等により、減価償却費が他の国  
に比較して小さい。  
そのため、公正な民間企業の競争を妨げているとして、米欧は高関税率を設けている。

■ At a Glance (2024年1月期)

リチウムイオン電池の素材であるセバレータを製造・販売する会社

■ 売上高  
48,043 百万円

■ 営業利益  
3,865 百万円

■ EBITDA  
11,486 百万円

■ 従業員数  
1,508 名

■ 売上高構成比  
民生向け 34.7%  
スマートフォン、モバイルPC、  
デジタルカメラ等、  
携帯型電子機器に使用

■ 車載向  
65%

■ ハイブリッド車、  
電気自動車、  
自動車用充電器

■ 競争優位性

■ 今期の事業計画  
2025年1月期業績予想は、売上高 500億円、営業利益40億円。

■ 売上高  
● 下記理由により、今期の伸びは緩やかに  
● EV市場全体の停滞の影響  
● 工場への投資完了による量産開始が次年度以降

■ 営業利益  
● 下記理由により、今期の伸びは緩やかに  
● 为替要因で、対ウォン円によるコスト増  
● 送ルート問題で引き続きコスト増  
● ステップ運河を迂回する必要から、引き続き新設料3倍に。

■ 2024年1月期 2025年1月期 (予想)

■ 1Q時点で売上と営業利益の計画進捗率  
2025年1月期は売上高 50,000百万円、営業利益 40億円

■ 売上高  
● 上期実績 144.7 億円  
● 上期進捗率 62.9%  
● 通期進捗率 28.9%  
● 上期予想 14億円  
● 葉績予想 500 億円

■ 営業利益  
● 上期実績 5.5 億円  
● 上期進捗率 39.3%  
● 通期進捗率 13.7%

■ 2. 製品競争力への取組  
EV市場拡大に伴い、ハイエンドEVから普及モデルに向けた低価格への挑戦と、  
生産性改善(初期投資・減価償却費)

# 価格

中期経営計画、成長可能性資料、ロードショーマテリアルは別料金となります。

今だけ

## 先着割引プラン

¥900,000/回

初回のみご利用いただけます

※毎月2社までの限定プランとなります。

資料作成を伴わないコンサルのみ

3Pまで作成サポート + コンサル

## 英文翻訳

※文字数5000文字程度まで。以降、1文字25円 + スライド反映1,500円/枚

※価格は、全て税別表記となります。

## 通常初回プラン

¥1,500,000/回

デザインやメッセージの再構築  
を1回のみ行い、その後自走化

## 年間プラン

¥2,000,000/年

半期ごとの決算説明資料サポート

¥4,000,000/年

四半期ごとの決算説明資料サポート

500,000円/四半期

600,000円/四半期

180,000円~/四半期

開示の約2ヶ月前から開始

- ・概算の業績見通し確認（1回）  
メッセージング方向性助言
- ・スライド修正ポイント確認（2回）
- ・作成後のスライドへの助言（3回）
- ・作成後のスライドへの助言（4回）
- ・開示後反応フィードバック（5回）

## 比較表

	当社	A社	B社	C社	D社
価格	○	◎	△	×	△
企業としての 信頼感	○	△	◎	△	◎
実績	△	◎	◎	○	○
クオリティ	◎	△	○	◎	△

# Contact

ご興味のあるIRご担当者様はお気軽にご相談ください

<https://fin-x.jp/contact>



## 会社情報

会社名	FiNX株式会社
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山3丁目1番36号青山丸竹ビル6F
設立	2022年3月
資本金	1,500万円
代表者	代表取締役 後藤敏仁
事業内容	企業価値最大化を共に考える コンサルティングファーム