

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。

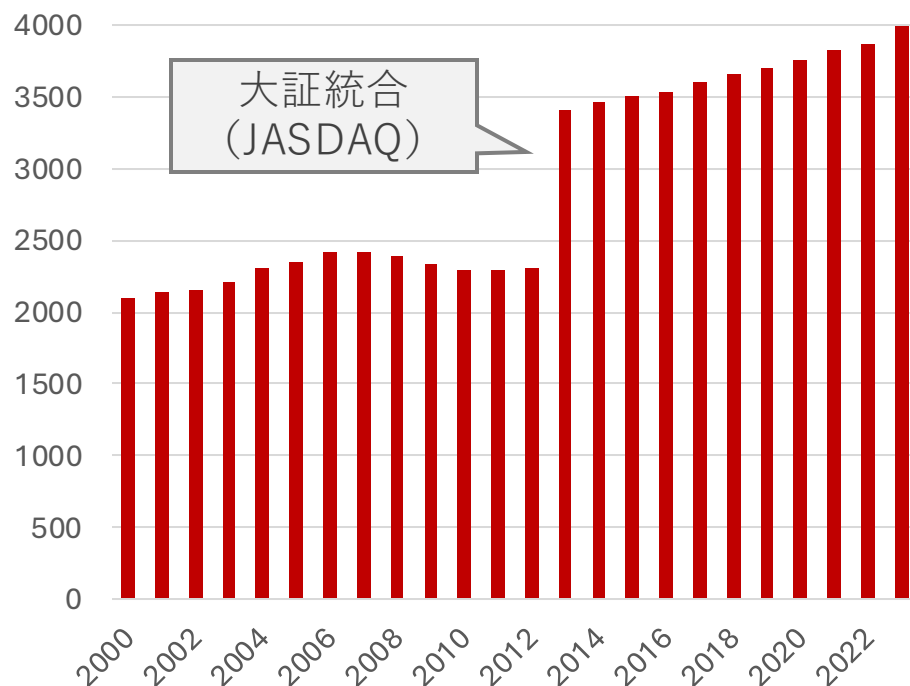
上場後は、自らIRの責任者として企業価値向上に向けて、機関投資家向け対応や、個人投資家向けのコミュニケーションに携わってまいりました。

そ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 桁億

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

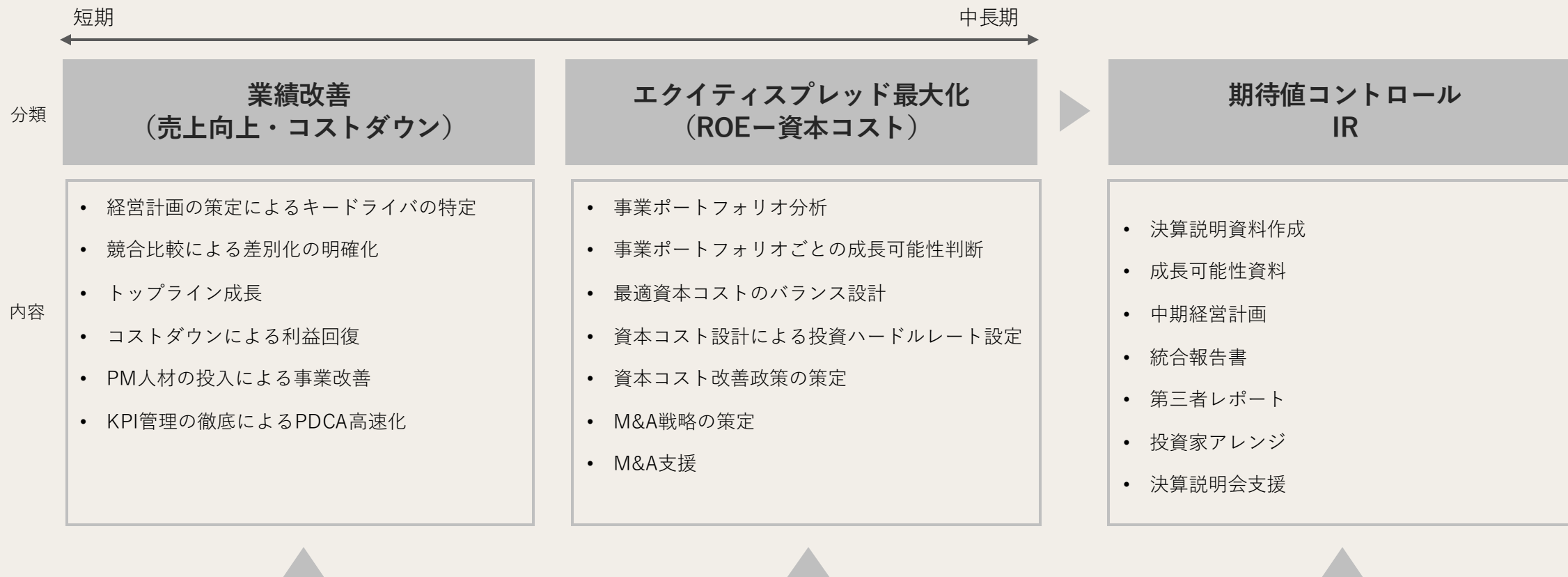
将来CF最大化のストーリー

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」

企業価値を上げるために必要なこと



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

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。

Step02

より深い戦略の
ディスカッション

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。

Step03

投資家に伝わる
資料制作

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	具体的な戦略	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。
	コスト削減		
	協力会社との連携強化		
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、一部で進捗が出せ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	具体的な戦略	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 年間150億円規模を目標	○	今期150億円程度の規模を見込む。
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 日神不動産ウエ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。
人的資本投資	新卒社員教育・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。
新ブランド立上げ	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

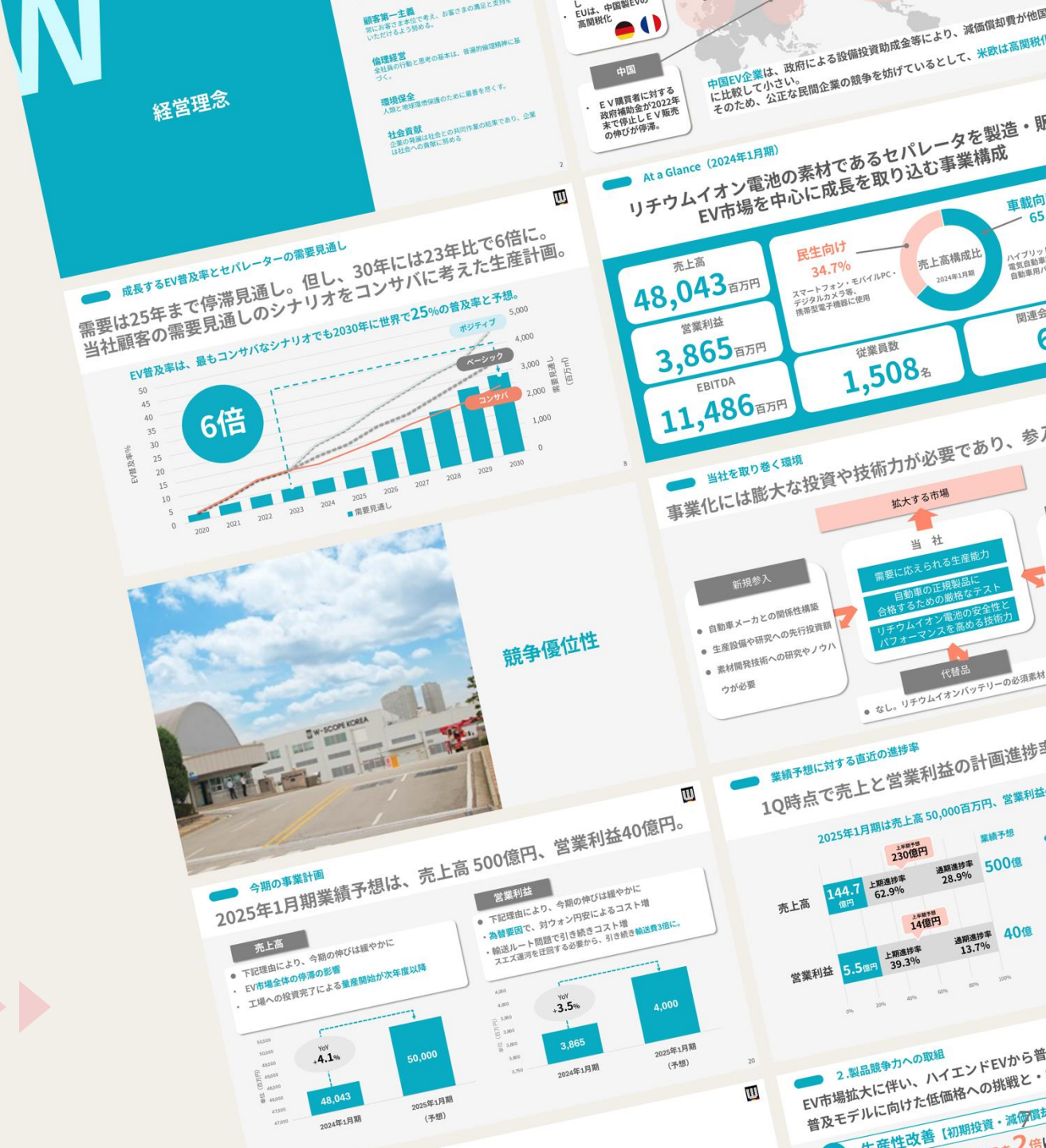
図解や視覚的な工夫で事業洞察IR資料を提供。
投資家から「見やすい」と好評をいただいております、
セミナー参加者も150名超と高い関心を集めています。



2025年1月期2Q決算サマリー

項目	当期実績	前年同期比	上期計画比進捗率
売上高	290.6億円	55.2億円増	126.4%
営業利益	10.7億円	3.6億円減	76.4%
経常利益	17.5億円	1.4億円減	53.7%

※ 営業利益は、前年同期比で1.0億円増減
※ 経常利益は、前年同期比で1.1億円増減
※ 売上高は、前年同期比で1.3億円減少で2.1億円増減
※ 営業利益は、前年同期比で1.1億円増減



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。

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

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

500,000円/四半期

600,000円/四半期

英文翻訳

180,000円～/四半期

※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。

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	企業価値最最大化を共に考える コンサルティングファーム