

事例集の公表について

東京証券取引所 上場部

2026年1月14日



1. 「資本コストや株価を意識した経営」に関する事例集の公表（2025年12月）

① 「課題解決に向けた企業の取組み事例集」の公表

- 多くの企業が直面する課題（社内の意識改革・意識浸透、資本コストの把握・活用など）を乗り越えた企業6社にインタビューを行い、取組み過程を取りまとめ

課題解決に向けた企業の取組み事例集（抜粋）

はじめに～本事例集の目的と活用方法～

本事例集の目的

- 本事例集は、上場企業が「資本コストや株価を意識した経営」を推進する際に直面する課題の解決に向け、実際に課題を乗り越えた企業の取組み事例をまとめたものです。
- 上場企業の経営層・IR担当者・企画部門等の皆様が、自社の課題解決や具体的なアプローチのヒントを得るために参考資料として活用していただくことを目的としています。

活用方法

- 2ページの目次で、各事例と主な課題との紐づけを示していますので、自社の課題に近い事例からご覧ください。

(参考) 企業から寄せられる主な課題の声

① 社内の意識改革・意識浸透	② 資本コストの把握・活用
経営層・取締役会において採算意識や危機感が希薄で、取組みの検討が進まない	CAPMで資本コストを算出したものの、投資額から低いと言われてしまふ
事業部門などでは、バランスシート上の意識が希薄で、会社全体への浸透に苦労している	資本コストは把握したが、投資判断や経営資源配分など、経営判断に活用できていない
③ 中長期的な資本政策の策定	④ 投資家に評価される情報開示
成長投資・株主還元・内部留保のバランスをどう判断すればよいか、判断基準や投資家の期待が分からず	株式会社の目標や取組みが、投資家の期待に沿えられているか確認できます。開示に難儀する
財務だけでなく、経営企画や事業部門など、関係する役員や部署が多く、調整が難しい	取組みや資本政策について、投資家に納得感を与えるストーリー構築が難しい

© 2025 Japan Exchange Group, Inc., and/or its affiliates.

事例 #1 株式会社イトーキ (7972)

取組み

改革の屋台骨として、社内に「投資家視点」を浸透させる仕組みづくりを推進

IR部門を再編、投資家視点を社内に流し込む

2022年に新社長が就任後、IR部門を社長直属下に再編することで体制を強化し、IRで得た知見を経営層に共有しやすい体制・環境を整備。

勉強会や定期報告を通じて、役員の意識向上

2023年6月から、IR担当者や機関投資家が講師となり、執行役員以上を対象に「資本コストや株価を意識した経営」の勉強会を継続的に開催。また、「資本コストや株価を意識した経営」に関する取組みや進捗について、常務会・取締役会において継続的に報告・議論することを通して、役員レベルの意識向上や当事者意識を醸成。

【役員向け勉強会の内容】

- 「資本コストや株価を意識した経営」に関する東証要請・株価や各種指標（PBR、ROE等）の理解、分析
- 機関投資家の自社に対する期待など

タウンホール&社内報を通じて社内浸透

社員の理解を深めるための機会として、タウンホールミニティングを年間一度のペースで開催し、自社の業績・「資本コストや株価を意識した経営」に関する開示の内容や進捗、自社の株価の状況などを共有。また、Web社内報を活用し、自社のIR活動や株価動向等に関する啓発活動を継続的に実施。

タウンホールミニティング

【タウンホールミニティングを定期開催】

【Web社内報を活用して情報発信】

企業担当者の声

特に社員・現場への浸透については、細かな数値目標などで説いてではなく、経営トップによるコミュニケーションの姿勢を示したり、大きな方向性や考え方を共有することには力を入れています。現場と経営が同じ方向を向いて企業価値向上を実現していくような風土にしていきたいと考えています。

(出典:イトーキより原稿)

4

② 「投資家が評価する好事例集（2025年版）」の公表

- 2024年公表版では、計56社（プライム43社、スタンダード13社）を掲載
 - 今般、直近（2025年）の事例として33社（プライム21社、スタンダード12社）を掲載
- ⇒ 経営資源の最適配分に向けて、BSマネジメントやキャッシュ・アロケーションの方針を具体的に示す事例や、初回開示後も継続的な課題分析や投資家との対話を通じて取組みをブラッシュアップする事例が増加

資料掲載先（JPXグループ ウェブサイト）：<https://www.jpx.co.jp/news/1020/20251226-01.html>

2. グロース上場企業の事例集の公表（2025年12月）

◆ グロース上場企業への投資家の期待に応えていると投資家が評価する事例として、11社を掲載

グロース上場企業に対する投資家の期待 (ギャップがある経営者のマインド) (2025年9月公表)

グロース上場企業に対する投資家の期待：概要

- ◆ 東証では、グロース市場での取組みを進めるにあたり、多くの上場会社（200社超、主にCEO・CFOなど経営者）、機関投資家（約100社）など市場関係者との意見交換を実施しています。
 - ◆ そこで得られたフィードバックに基づき、今般、グロース上場企業に対する投資家の期待（※）について、それとギャップがある経営者のマインドとともに、下表のとおり取りまとめました。

投資家の期待とギャップがある 経営者のマインド		グロース上場企業に対する投資家の期待
# 1	売上・利益は着実に成長しているのに、株価に反映されず報われない	成長の持続・加速を期待させる ビジョン・戦略を示してほしい
# 2	投資家は「増資＝希薄化」と捉えるので、資金調達を行うと株価が下がる	具体的かつ説得力のある エクイティ・ストーリーを示してほしい
# 3	投資家は株主還元を求めており、配当を増やさないと投資してもらえない	成長ステージの企業に期待しているのは、配当よりも成長投資
# 4	赤字では投資家に評価されないので、成長投資に二の足を踏んでしまう	目の赤字を過度に懸念せず、成長投資を推進してほしい
# 5	成長が停滞しているので、従来の延長線での拡大路線を目指す	M&Aなどのインオーガニックな成長戦略も含めて、成長戦略を再構築してほしい
# 6	グロース市場には機関投資家が少ないので、頑張って展示しても仕方ない	自社の成長ステージに合った投資家層を狙い、効果的な情報発信・I R活動をしてほしい
# 7	投資家は一方修正を嫌うので、業績予想はできるだけ出さない方が良い	成長目標やKPI・その進捗の継続開示が、投資家の信頼感を生む

投資家が評価している グロース上場企業の取組み事例集 (2025年12月公表)

はじめに ~本事例集の目的と適用方法~

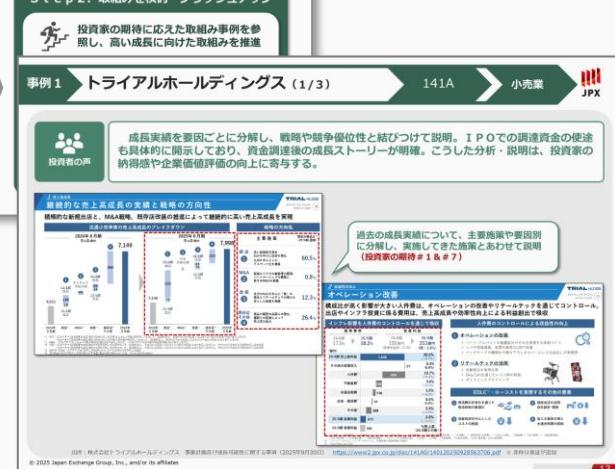
大事例集の目的

- ◆ 本事例集は、投資家等からのフィードバックに基づき、「グロース上場企業に対する投資家の期待」に応えられていると投資家が一定の評価をしている取組みの事例を取りまとめたものです
 - ◆ グロース市場上場企業の経営層・I/R担当者・企画部門等の皆様が、「高い成長を目指した経営」を推進するにあたっての検討材料として活用していただきくことを目的としています。

运用方法



Step 2 取組みを検討・プラッシュアップ



資料掲載先 (JPXグループ ウェブサイト) : <https://www.jpx.co.jp/news/1020/20251226-02.html>